

COST LEADERSHIP PADA PENURUNAN PENDAPATAN SAAT PANDEMI CORONAVIRUS DISEASE- 19 DI RESTORAN GRESIK KOTA BARU

Anissah Septyaningrum¹, Anita Handayani²
Universitas Muhammadiyah Gresik

ABSTRACT

The current state of the coronavirus disease-19 pandemic has an impact on business people, especially in the culinary field such as restaurants, especially in Gresik Kota Baru. The impact experienced is a decrease in income. The decline in income makes every restaurant businessman must have a strategy for the future. Cost leadership strategy can be used as one way, namely by keeping costs as low as possible compared to competitors. This cost leadership is reducing costs below its competitors while at the same time still offering adequate value. Research conducted by researchers has limitations, namely only focusing on restaurants located in Gresik Kota Baru (GKB), researchers only explore cost leadership . So that future researchers can explore more scopes of objects in other places and not only focus on cost leadership . This research is a qualitative research with data collection techniques using interviews and informant data collection techniques using snowball sampling. The results of this study indicate that the application of cost leadership in cost advantage is carried out by creating efficiency from competitive prices, minimizing costs to achieve a product value which will later provide benefits for business continuity because increased income makes a business survive to create an opportunity in business.

Keywords : Cost Leadership; Cost Advantage; Benefits; Revenue

Correspondence to : anissah.septyaningrum123@gmail.com, anita.handayani@umg.ac.id

ABSTRAK

Kondisi pandemi coronavirus disease-19 sekarang ini memberikan dampak bagi pebisnis terutama di bidang kuliner seperti restoran khususnya di Gresik Kota Baru. Dampak yang dialami yaitu adanya penurunan pendapatan. Penurunan pendapatan itu yang menjadikan setiap pebisnis restoran harus mempunyai strategi untuk kedepannya. Cost leadership atau strategi kepemimpinan bisa dijadikan salah cara satu yaitu dengan menekan biaya serendah mungkin dibandingkan dengan para pesaing. Cost leadership atau kepemimpinan biaya ini adalah mengurangi biaya di bawah pesaingnya sementara pada saat yang sama masih menawarkan nilai yang memadai. Penelitian yang dilakukan peneliti memiliki keterbatasan yaitu hanya memfokuskan pada restoran yang berada di Gresik Kota Baru (GKB) saja, peneliti hanya menggali terkaiti cost leadership saja. Sehingga untuk peneliti yang akan datang bisa merambah lebih banyak cakupan objek ditempat lain dan tidak hanya memfokuskan pada cost leadership saja. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan teknik pengambilan data informan menggunakan snowball sampling. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaplikasian cost leadership dalam keunggulan biaya yang dilakukan yaitu terciptanya efisiensi dari harga yang bersaing,

meminimalisasikan biaya untuk mencapai suatu nilai produk yang nantinya memberikan manfaat adanya keberlangsungan usaha karena pendapatan yang meningkat menjadikan suatu usaha bisa bertahan untuk menciptakan suatu peluang dalam bisnis.

Kata Kunci : *Cost Leadership*; Keunggulan Biaya; Manfaat; Pendapatan

PENDAHULUAN

Pebisnis berlomba- lomba untuk menciptakan berbagai inovasi dan ide yang baru untuk menarik konsumen hal ini tentu akan berdampak pada laju pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat dan berdampak pula pada kehidupan manusia terutama dunia saat ini. Jumlah kenaikan tersebut diketahui bahwa semakin banyak juga yang membangun bisnis restoran untuk mendapatkan pendapatan yang optimal dan terus bertambah, namun setiap usaha tidak menutup kemungkinan akan mengalami penurunan pendapatan dan banyak faktor yang bisa mengakibatkan penurunan tersebut. Kondisi sekarang ini banyak pebisnis terutama di bidang kuliner seperti restoran terutama yang menengah ke bawah dan mengalami penurunan pendapatan di masa pandemi ini yang akan berimbas juga pada pengelolaan keuangan. Menurut Sukaris A.K et.al (2019: 1584) Perilaku pengelolaan keuangan adalah kemampuan untuk mengelola keuangan dengan sebaik-baiknya atau dalam istilah lain bertanggung jawab yang meliputi perencanaan, penganggaran, pengauditan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana keuangan harian

Terlebih lagi kondisi perekonomian indonesia akhir- akhir ini mengalami penurunan karena berbagai dampak terutama faktor eksternal salah satunya seperti adanya wabah Coronavirus Disease-19 atau biasa disebut COVID-19. Virus tersebut merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh sindrom pernapasan akut Coronavirus 2 (SARS-CoV-2), penyakit ini pertama kali diidentifikasi pada tahun 2019 di Wuhan. Pada awal tahun 2020 virus ini sudah sampai ke Indonesia dan tidak menutup kemungkinan di daerah Gresik juga sudah mulai terparap oleh virus ini.

Dampak yang diberikan oleh wabah ini juga cukup besar hampir dialami oleh semua industri di berbagai bidang salah satunya bagi pedagang atau pebisnis restoran. Wabah COVID-19 ini, memiliki dampak besar pula bagi pendapatan yang mereka didapatkan. Semua usaha selalu ingin memperlihatkan kinerja keuangan dan pengelolaan keuangan yang baik. Dimana pengelolaan keuangan merupakan suatu tindakan perusahaan untuk membantu dalam perencanaan, pemecahan masalah dan pembuatan keputusan dalam manajemen keuangan perusahaan. (Santoso dan handayani, 2019: 187). Kondisi sekarang ini banyak pebisnis terutama di bidang kuliner seperti restoran terutama yang menengah ke bawah dan mengalami penurunan pendapatan di masa pandemi ini. Berikut merupakan daftar beberapa restoran menengah ke bawah yang ada di kawasan Gresik Kota Baru.

TABEL 1 Pendapatan Sebelum dan Saat Pandemi

No	Nama Restoran	Pendapatan dalam sebulan	
		Sebelum (Rp)	Pandemi Saat Pandemi (Rp)
1.	Bebek Legenda Rasa	75.000.000	30.000.000
2.	Hayaku Steamboat dan Yakiniku	50.000.000	22.000.000
3.	Sambel Lalap	150.000.000	90.000.000
4.	Bakso Urat Mas Nano	100.000.000	70.000.000

5.	Chilli Mie	75.000.000	30.000.000
6.	Rocket Chicken	105.000.000	60.000.000

Sumber: Data Diolah Peneliti (2020)

Data tersebut merupakan data yang diambil dilapangan dan diketahui bahwa rata-rata restoran tersebut mengalami penurunan pendapatan yang cukup signifikan. Diketahui bahwa pendapatan sebelum adanya pandemi bisa diperoleh hasil yang cukup memuaskan namun saat adanya pandemi dan diketahui pendapatan yang diperoleh sekitar bulan Oktober tahun 2020 mengalami penurunan yang cukup signifikan. Penurunan pendapatan itu yang menjadikan setiap pebisnis restoran harus mempunyai strategi untuk kedepannya. Cost Leadership atau strategi kepemimpinan bisa dijadikan salah cara satu yaitu dengan menekan biaya serendah mungkin dibandingkan dengan para pesaing. Cost Leadership atau kepemimpinan biaya ini adalah mengurangi biaya di bawah pesaingnya sementara pada saat yang sama masih menawarkan nilai yang memadai.

Cost Leadership pada penelitian ini memfokuskan pada keunggulan biaya dan manfaat. Pada strategi ini bisa diterapkan dengan cara meminimalkan biaya produksi, yang dimaksud biaya produksi yaitu semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan bahan mentah yang digunakan menciptakan barang yang diproduksi oleh perusahaan. (Santoso dan Handayani, 2019: 12), menetapkan biaya termurah untuk meraih laba yang lebih tinggi, meraih pangsa pasar yang kuat dari harga yang lebih rendah. Strategi ini diharapkan agar suatu restoran dapat memperoleh pendapatan diatas rata-rata meskipun persaingan dipasar sangat kuat dan adanya pandemi COVID-19 yang sedang terjadi sekarang ini. Startegi kepemimpinan biaya ini dirasa cocok digunakan untuk restoran yang menengah ke bawah.

Pandemi COVID- 19

Penyakit Coronavirus Disease (COVID-19) adalah penyakit menular yang disebabkan oleh virus jenis baru. Virus ini menyebabkan penyakit saluran pernapasan (seperti flu) dengan gejala seperti batuk, demam, dan pada kasus yang lebih serius, pneumonia. Organisasi kesehatan dunia WHO (World Health Organization) mengartikan pandemi sebagai penyebaran penyakit baru di tingkat dunia. Pandemi merupakan merujuk ke wabah yang memiliki skala global. Hal ini menyebabkan WHO (World Health Organization) menetapkan virus COVID- 19 ini menjadi status pandemi karena penyebaran atau penularannya yang cepat.

Pendapatan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015: 231) mendefinisikan pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Restoran

Restoran adalah sebuah industri yang luar biasa dan hampir tidak pernah mati. Industri yang penuh potensi, prospek, berkembang, dengan sangat cepat. Menurut Ninemeier dan Hays (2006: 11) mengemukakan restoran adalah suatu operasi layanan makanan yang mendatangkan keuntungan yang mana basis utamanya termasuk didalamnya adalah penjualan makanan atau minuman kepada individu-individu dan tamu-tamu dalam kelompok kecil.

Cost Leadership

Cost Leadership atau kepemimpinan biaya adalah strategi perusahaan yang mengedepankan pada struktur biaya yang lebih rendah daripada rata-rata industri. Cost Leadership ini dilakukan dengan cara memproduksi barang dengan biaya yang lebih rendah dengan kualitas yang relatif sama

dibandingkan dengan pesaingnya. Menurut Hunger dan Wheelen (Micheal dkk, 2017:10) menyatakan bahwa keunggulan biaya dengan biaya rendah adalah kemampuan perusahaan atau sebuah unit bisnis untuk merancang, membuat dan memasarkan sebuah produk sebanding dengan cara yang efisien dari pada pesaingnya.

Porter (1980) mengemukakan bahwa strategi cost leadership merupakan upaya yang dilakukan perusahaan dalam menghasilkan keunggulan kompetitif dengan mencapai biaya terendah. Fokus perusahaan yang menerapkan strategi cost leadership adalah pengendalian biaya yang ketat, menahan diri dari segala aktivitas yang menimbulkan biaya yang besar serta mengutamakan efisiensi pada setiap operasi.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan penelitian kualitatif. Menurut Moleong (2005:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dipahami oleh subyek penelitian, misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus atau yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Lokasi dan Fokus Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Gresik Provinsi Jawa Timur lebih tepatnya di Gresik Kota Baru (GKB) tepatnya pada restoran di Gresik Kota Baru lebih khususnya pada restoran yang memiliki klasifikasi menengah ke bawah. Penelitian ini difokuskan pada pendapatan dengan pengaplikasian cost leadership pada keunggulan biaya dan manfaat.

Sumber Data dan Jenis Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh orang yang berkepentingan. Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supono (2013: 142) data primer adalah sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah owner/manager dan pegawai restoran yang ada di Gresik Kota Baru.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara. Wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur dan tidak terstruktur. Wawancara terstruktur yaitu dimana pengumpul data telah mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Sedangkan wawancara tidak terstruktur menurut Sugiyono (2012:74- 75) wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Unit Analisis

Menurut Hamidi (2005: 75- 76) menyatakan bahwa unit analisis adalah satuan yang diteliti yang bisa berupa individu, kelompok, benda atau suatu latar peristiwa sosial seperti misalnya aktivitas individu atau kelompok sebagai subjek penelitian. Unit analisis dalam penelitian ini adalah restoran menengah ke bawah yang menetapkan harga lebih rendah dari pesaingnya dan sudah memulai usahanya sebelum adanya COVID- 19 yang mengalami dampak dari adanya pandemi COVID-19.

Informan

Menurut Sukandarumidi (2002: 65) informan penelitian adalah orang-orang yang dapat memberikan informasi. Informan penelitian adalah sesuatu baik orang, benda ataupun lembaga (organisasi) yang sifat keadaannya diteliti. Kriteria yang dipilih menjadi seorang informan adalah mereka sebagai owner/ manager dan pegawai restoran yang terlibat pada kegiatan dengan masalah yang tengah diteliti yang memiliki kapasitas untuk menjawab. Teknik pengambilan informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah snowball sampling. Menurut Sugiyono (2014: 302) snowball sampling merupakan teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil kemudian membesar.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif, dimana penelitian ini menghasilkan kesimpulan berupa data yang menggambarkan secara rinci bukan data yang berupa angka. Aktivitas dalam analisis data yaitu data reduction (reduksi data), data display (penyajian data), dan conclusion drawing/ verification (verifikasi).

Uji Keabsahan Data

Teknik keabsahan data merupakan teknik pengecekan pemeriksaan keabsahan data yang diperoleh terutama pengecekan data yang terkumpul. Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan oleh peneliti benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh apakah sesuai dengan yang dicari atau tidak (Moleong, 2007: 320). Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan triangulasi sumber dan member check. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data, dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2012: 373). Sedangkan menurut Sugiyono (2012: 129) member check adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data.

HASIL PENELITIAN

Gresik Kota Baru (GKB) merupakan kawasan besar di wilayah Gresik dan merupakan sebuah nama lingkungan pemukiman baru di Gresik. Lokasinya berada pada perbatasan wilayah dua Kecamatan, Manyar dan Kebomas. Gresik Kota Baru (GKB) disebut juga Kota Satelit yang kini berkembang pesat dengan lebih dari 10.000 rumah, tempat usaha, pusat pendidikan, klinik kesehatan, dan berbagai fasilitas lainnya. Sebagaimana besar di Gresik Kota Baru (GKB) memiliki mata pencaharian sebagai berdagang untuk memenuhi kebutuhan. Bisa dilihat bahwa sepanjang jalan Gresik Kota Baru (GKB) terletak berjejer mulai dari ujung hingga ujung para pelaku usaha dengan beragam jenis mulai dari elektronik, properti, bursa handphone, pakaian dan salah satunya juga restoran. Pelaku usaha restoran yang ada di wilayah Gresik Kota Baru (GKB) sekarang ini pun semakin bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dengan begitu Gresik Kota Baru (GKB) merupakan kota yang strategis dan berkembang dengan pesat. Maka dari itu membuka usaha restoran menjadikan usaha ini sangat menjanjikan.

Penelitian dilakukan pada restoran menengah ke bawah yang mengalami penurunan pendapatan selama COVID-19 dan memiliki harga yang lebih murah dari restoran yang lainnya. Informan dalam penelitian ini terdiri dari 6 informan yang terdiri dari informan pertama yaitu Leader dengan informan tambahan pelayan, dan kasir pada restoran Bebek Legenda Rasa, informan kedua yaitu Manager dengan informan tambahan pelayan, dan bagian dapur pada restoran Hayaku Steamboat dan Yakini, informan ketiga Manager dengan informan tambahan bagian dapur, dan pelayan pada restoran Sambel Lalap, informan keempat Supervisor dengan informan tambahan kepala restoran, dan kasir pada restoran Bakso Urat Mas Nano, informan kelima Owner/ pemilik dengan informan tambahan bagian dapur, dan kasir pada restoran Chilli Mie, terakhir informan keenam Supervisor dengan informan tambahan kasir, dan bagian dapur pada restoran Rocket Chicken.

Keunggulan biaya dalam pengaplikasian Cost Leadership pada restoran di Gresik Kota Baru akan menciptakan efisiensi yang disebabkan oleh harga yang bersaing, penekanan biaya serta value/ nilai. Harga bersaing disini dimaksudkan harga yang ditetapkan lebih rendah dari pesaing, penekanan biaya juga dilakukan sebagai bagian dari keunggulan biaya dengan menghemat/ meminimalisasikan biaya dalam bentuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya promosi maupun operasional. Dengan harga yang lebih rendah dan penekanan yang dilakukan juga tidak melupakan Value/ nilai mereka tetap memperhatikan kualitas yang mereka miliki.

Manfaat dari pengaplikasian Cost Leadership pada restoran di Gresik Kota Baru. Pengaplikasian konsep Cost Leadership ini memberikan manfaat bagi keenam restoran yaitu adanya keberlangsungan usaha. Dimana bentuk keberlangsungan usaha itu bisa didapatkan dengan adanya pendapatan walaupun ditengah kondisi pandemi COVID-19 dengan sedikit demi sedikit bisa memberikan peningkatan, menjadikan restoran tetap bertahan melanjutkan usahanya, dan juga memberikan peluang untuk bisa memperluas jaringan konsmen.

Efisiensi yang menyebabkan adanya keberlangsungan usaha dalam bisnis tersebut yang didapatkan dari pengaplikasian cost leadership yang akan menciptakan adanya kinerja financial yang baik dimana kinerja financial tersebut merupakan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan sumber daya yang dimilikinya dan mengukur keberhasilan suatu perusahaan dalam menghasilkan pendapatan.

PEMBAHASAN

Penelitian ini menghasilkan efisiensi dan keberlangsungan usaha dimana hasil tersebut memiliki perbedaan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Setiawan (2016: 113) dalam penelitiannya mengatakan bahwa strategi cost leadership akan cenderung menghemat/ mengurangi beban operasi yang berdampak pada upaya peningkatan inovasi dan perbaikan.

Cost Leadership dalam penelitian ini restoran menerapkan keunggulan biaya dengan cara harga yang bersaing dimana harga yang lebih rendah menjadikan usaha sebagai pemimpin harga dengan begitu akan mampu meningkatkan penjualan dan pendapatan melalui persaingan harga terendah. Penekanan biaya disini dilakukan dengan meminimalkan biaya dalam bentuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya promosi, maupun operasional. Penekanan biaya yang dilakukan menjadikan harga bisa bersaing dan pendapatan pun bisa meningkat. Value/ nilai juga dibandingkan dan namun tetap diperhatikan kualitas yang baik walaupun mereka melakukan penekanan biaya dan dengan harga yang murah itulah yang dijadikan nilai bagi restoran.

Berdasarkan hasil penelitian, penelitian ini berbanding lurus dengan penelitian yang dilakukan oleh Sinaga (2020) yang berjudul Strategi Keunggulan Bersaing Kedai Kopi Warkop Opos Doloksanggul. Mengatakan bahwa strategi cost leadership yang dilakukan yaitu biaya bahan baku yang didapatkan dengan harga yang murah namun kualitas yang baik juga dari pemasok, pengefisienan penggunaan tenaga kerja, mengurangi biaya promosi menggunakan sosmed, dan dengan harga yang bersaing. Dilihat dari penelitian tersebut terdapat kesamaan yaitu dari bahan baku juga mereka bekerjasama dengan supplier untuk harga yang lebih murah sehingga bisa menghemat biaya bahan baku namun tetap memperhatikan kualitas/ value yang baik, mereka juga tidak menggunakan selebaran brosur untuk promosi hanya menggunakan sosial media saja, tenaga kerja juga sempat diberlakukan pengurangan dan juga harga yang bersaing yaitu sebagai pemimpin harga dengan harga yang rendah.

Menurut Kuncoro (2005) beberapa keuntungan dari kepemimpinan biaya yaitu 1) perusahaan yang berbasis biaya rendah dapat memperoleh pendapatan diatas rata-rata meskipun pesaing di pasar sangat kuat, 2) kepemimpinan biaya juga melindungi perusahaan dari pembeli yang kuat dengan biaya yang rendah pembeli tidak dapat memaksa perusahaan untuk mengurangi biaya, 3) posisi sebagai pemimpin pasar berbasis juga memberikan fleksibilitas kepada perusahaan untuk bekerjasama dengan pemasok, 4) memberikan halangan masuk yang tinggi bagi para pesaing perusahaan terutama dalam keunggulan biaya dan penciptaan produk yang bersklala ekonomi.

Dikaitkan dengan pendapat Kuncoro (2005) maka menghasilkan, 1) mereka akan tetap mendapatkan pendapatan meskipun mereka menerapkan harga yang lebih rendah karena adanya penekanan biaya juga yang mereka lakukan, 2) karena restoran tersebut juga sudah menjadi pemimpin harga bisa dibalang sudah menerapkan harga yang rendah maka tidak ada alasan bagi pembeli untuk meminta adanya penurunan harga kecuali jika memang ada promo atau diskon, 3) restoran memiliki kemudahan dalam memilih bekerja sama dengan pemasok, pemasok pun juga memiliki rasa kepercayaan/ trust kepada restoran dengan selalu menggunakan pemasok yang sama, 4) restoran disini sudah menjadi pemimpin harga yang artinya memiliki harga yang lebih rendah dari pesaingnya yang juga memberikan keuntungan sendiri untuk menjadi restoran pilihan para pembeli sehingga akan sulit untuk pesaing bisa mengikutinya. Terbukti mereka bisa bertahan di kondisi seperti ini dengan biaya yang mereka minimalkan.

Manfaat menggunakan Cost Leadership menjadikan terbentuknya keberlangsungan usaha. Dimana bentuk keberlangsungan usaha itu bisa didapatkan dengan adanya pendapatan walaupun ditengah kondisi pandemi COVID-19 dengan sedikit demi sedikit bisa memberikan peningkatan, menjadikan restoran tetap bertahan melanjutkan usahanya dengan cara- cara yang dilakukan dengan biaya yang rendah dan keunggulan biaya yang diciptakan, dan juga memberikan peluang untuk bisa memperluas jaringan konsmen walaupun memang setiap restoran pasti memiliki pangsa pasar tersendiri ada yan untuk family, anak milenial, pekerja, bahkan pelajar.

Intinya cost leadership bisa digunakan pada saat pandemi Coronavirus Disease-19 seperti sekarang ini oleh pengusaha restoran dalam arti walaupun pendapatan yang mereka dapatkan tidak semaksimal saat sebelum pandemi paling tidak mereka masih memiliki pendapatan untuk operasional mereka. Berbeda dengan strategi diferensiasi karena strategi diferensiasi lebih menekankan pada harga yang tinggi karena mereka berusaha untuk menjadi perusahaan yang unik atau berbeda dari yang lain maka dari itu tidak memperdulikan harga.

SIMPULAN

Berdasarkan data yang telah diperoleh dan hasil penelitian mengenai penelitian yang dilakukan pada restoran di Gresik Kota Baru, dengan menggunakan berbagai macam metode atau teknik dalam pengambilan data yang diperoleh, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Efisiensi yang diciptakan dari keunggulan biaya disebabkan oleh adanya suatu persaingan harga untuk mencapai biaya yang rendah/ minimal dengan melakukan beberapa penekanan biaya untuk mencapai suatu nilai/ value produk.
2. Keberlangsungan usaha diwujudkan karena adanya pendapatan yang optimal dalam mempertahankan bisnis untuk membuat suatu peluang bisnis.
3. Cost leadership disebabkan oleh adanya suatu efisiensi suatu biaya yang dilakukan dan nantinya akan menciptakan keberlangsungan usaha suatu bisnis di masa pandemi coronavirus disease-19

DAFTAR PUSTAKA

- Cerdasco. 2019. Strategi Kepemimpinan Biaya. <https://cerdasco.com/strategi-kepemimpinan-biaya/> diakses pada tanggal 30 November 2020
- Hamidi. 2005. Metode Penelitian Kualitatif. Malang: UMM Press.
- Hunger, J. David dan Wheelen, Thomas L. (2003). Manajemen Strategis. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

- Indriantoro, Nur dan Bambang Supono. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta: Erlangga.
- Laura, Hardilawati W. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10 (1), 89- 98
- Lexy, J Moleong. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Ninemeier, J.D & Hayes, D.K (2006). *Restaurant Operation managemen: Principles and Practices*. New Jersey: Prentice Hall.
- Porter, Michael E. 1980. *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, Jakarta: Erlangga, terjemah Agus Maulana
- Santoso, R. A., & Handayani, A. (2018). *Manajemen Keuangan: Keputusan Keuangan Jangka Panjang*. Gresik: UMG Press
- Setiawan, Antonius Singgih. (2016). Pengaruh Pemilihan Strategi Diferensiasi Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Food & Beverage Terdaftar di BEI). *Jurnal Akutansi*, 20 (1). 104-116
- Sinaga A, (2020). *Strategi Keunggulan Bersaing Kedai Kopi Warkop Opos Doloksanggul*. (Skripsi, Universitas Sumatera Utara, 2020) Diakses dari <http://repositori.usu.ac.id/handle/123456789/28047>
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif ,Kualitatif R dan D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif ,Kualitatif R dan D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukandarrumidi. 2002. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: gadjah Mada University Press.
- Sukaris, A. K., Handayani, A., Rajiani, I., & Saepuloh, A. Antecedents Behavioral of The Millennial Generation Financial Management. *International Journal of Technology and Engineering (IJRTE)*, 8 (4). 1583-1588.
- The Green and Clean City. 2012. Gresik Kota Baru. <http://www.gresikkotabaru.com>, diakses pada tanggal 10 November 2020.