

**PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN *SUPPLIER* KELAPA SAWIT**

**PROYEK KEWIRAUSAHAAN**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana**



**Disusun Oleh:**

**Dicky Zulham**

**2118 30477**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI**

**YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA**

**YOGYAKARTA**

**JUNI 2022**

## TUGAS AKHIR

### PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN *SUPPLIER* JUAL BELI KELAPA SAWIT

Dipersiapkan dan disusun oleh:

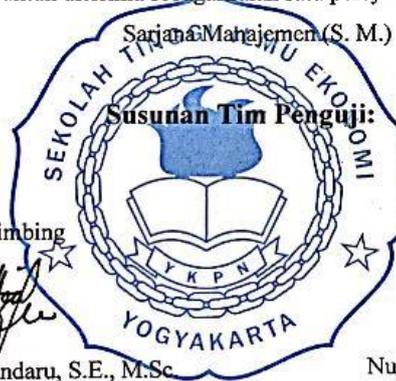
**DICKY ZULHAM**

Nomor Induk Mahasiswa: 211830477

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 13 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

**Susunan Tim Penguji:**



Pembimbing

Noormalita Primandaru, S.E., M.Sc

Penguji

Nuning Kristiani, S.E., M.M.

Yogyakarta, 13 Juni 2022  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta  
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAK

Tujuan dari proyek kewirausahaan ini adalah untuk mengaplikasikan ilmu manajemen dan ilmu kewirausahaan dalam dunia usaha. Proyek kewirausahaan merupakan salah satu tugas akhir yang dirancang untuk mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi masa depan yang lebih baik. Proyek kewirausahaan ini dipraktekkan dibidang *supplier* kelapa sawit. Dalam proyek kewirausahaan ini menerapkan tahapan dalam menjalankan proyek kewirausahaan yaitu *searching, solving, designing, creating, evaluating, dan sharing*. Metode yang digunakan dalam proyek kewirausahaan ini adalah kajian literatur dilakukan dengan cara mengkaji berbagai sumber yang relevan seperti eksplorasi kreativitas, manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, dan manajemen perubahan dan inovasi. Hasil dari kajian literatur menunjukkan bahwa proyek kewirausahaan dapat dipraktekkan atau diaplikasikan sesuai dengan kajian literatur. Proyek kewirausahaan dibidang *supplier* layak untuk dijalankan, prospek yang begitu bagus dan peluang yang luas dalam menjalankan bisnis ini menandakan bahwa menjadi pembisnis dibidang *supplier* sangat menguntungkan. Hal-hal yang harus dimiliki dalam menjalankan bisnis ini adalah menjaga hubungan dengan baik dan berbuat jujur.

***Kata kunci : Proyek kewirausahaan, supplier, kelapa sawit***

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

### 4.1 Inovasi Produk

Inovasi produk adalah proses pengenalan dan pengaplikasian yang terstruktur dalam pekerjaan dalam perusahaan mengenai sebuah ide, proses, produk atau sebuah prosedur dalam pekerjaan yang bertujuan untuk menguntungkan perusahaan. Inovasi produk dapat diartikan sebagai implementasi sebuah ide ke dalam produk yang bersumber dari individu atau perusahaan (Rasyid & Indah, 2018). Buah kelapa sawit yang dibeli dalam usaha jual beli kelapa sawit yang dijalankan sangat mementingkan kualitas dari buah ini merupakan kelebihan dari beberapa kompetitor lainnya. Dalam inovasi produk tersebut kelebihan produk sulit untuk dibandingkan dengan yang lainnya. Oleh karena itu, penulis membandingkan beberapa kelebihannya dibandingkan dengan para kompetitornya, beberapa kelebihan dari praktik kewirausahaan jual beli kelapa sawit ini: (1) menjadi *supplier* yang tetap terhadap pabrik sawit dengan jumlah yang cukup banyak, (2) mempunyai hubungan yang baik dengan para pelanggan, dan (3) memiliki peralatan pekerjaan yang baik dan lengkap dalam menjalankan usaha *supplier* jual beli kelapa sawit.

### 4.2 Manajemen Pemasaran

Implementasi manajemen pemasaran pada praktik kewirausahaan *supplier* jual beli kelapa sawit yaitu harus mampu menjaga hubungan baik dengan pelanggan maupun dengan parah masyarakat. Kendala yang dialami dalam mengimplementasikan manajemen pemasaran, antara lainnya: sering terjadinya perubahan harga yang ditetapkan pabrik. Pada masalah yang ada

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pada usaha jual beli kelapa sawit ini tentunya memiliki jalan keluar untuk dapat menyelesaikan masalah yang ada agar bisnis yang dijalankan bisa terus berjalan : untuk mengantisipasi terjadinya hal tersebut kita harus dengan cepat memberikan informasi tentang harga kepada pelanggan.

## 4.3 Manajemen Produksi

Implementasi manajemen produksi usaha *supplier* jual beli kelapa sawit yaitu penulis membeli kelapa sawit dari masyarakat kemudian dijual kepada pabrik. Manajemen produksi usaha *supplier* jual beli kelapa sawit memiliki kendala, antara lain: jalan yang ditempuh untuk mengambil kelapa sawit yang sulit ditempuh dan tidak dapat dikerjakan sendiri. Semua kendala dapat dilewati dengan usaha serta tekad yang kuat. Cara menyelesaikan semua kendala yang dialami usaha jual beli kelapa sawit adalah memiliki kendaraan yang dapat melewati jalan yang sulit dan memiliki para pekerja yang mampu melakukan pekerjaan yang harus diselesaikan.

## 4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah elemen terpenting ketika menjalankan bisnis. Ketika bisnis dijalankan dengan sumber daya manusia yang mempunyai ide kreatif, inovatif, bekerja dengan keras dan giat, responsif, dan dapat beradaptasi dengan perubahan yang ada implementasi manajemen sumber daya manusia pada usaha *supplier* jual beli kelapa sawit sudah menjalankan sesuai dengan alur pekerjaan sebagai *supplier*. Selain itu, penulis mempunyai rencana untuk mengembangkan bisnis yang dijalani saat ini.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 4.5 Manajemen Keuangan

Dalam mengimplemtasikan manajemen keuangan usaha *supplier* jual beli kelapa sawit dibagi dalam beberapa bagian, yaitu:

**Table 4.1 Biaya Investasi Jual beli Kelapa Sawit**

A. Biaya Investasi			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
<b>INVESTASI</b>			
Tojok	Rp50.000	3	Rp150.000
Kampak	Rp75.000	1	Rp75.000
Timbangan	Rp1.500.000	1	Rp1.500.000
Truck	Rp120.000.000	1	Rp120.000.000
Modal Kerja	Rp.20.000.000		Rp20.000.0000
<b>Sub Total</b>			<b>Rp.141.725.000</b>

Biaya Investasi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memulai usaha agar dapat mempermudah pekerjaan yang digunakan dalam jangka waktu yang lama. Adapun Investasi yang dikeluarkan untuk memulai bisnis adalah tojok, kampak, timbangan dan truk dan modal kerja. Untuk timbangan dan truk dibeli *second*, untuk total investasi yang dikeluarkan dalam menjalankan bisnis jual beli kelapa sawit ini Rp.141.725.000,-

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.2 Biaya Harga Pokok Penjualan

B. Biaya Modal Kerja			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH (TON)	TOTAL
Biaya Modal Kerja Bulan februari 2022			
Minggu ke-1			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.500	17	Rp42.500.000
Solar	Rp200.000	3	Rp600.000
Minggu ke-2			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.500	20	Rp50.000.000
Solar	Rp200.000	3	Rp600.000
Minggu Ke-3			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.600	19	Rp49.400.000
Solar	Rp200.000	3	Rp600.000
Minggu ke-4			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.700	15	Rp40.500.000
Solar	Rp200.000	2	Rp400.000
<b>Sub Total Modal Kerja Bulan Februari 2022</b>			<b>Rp184.600.000</b>

Biaya Modal Kerja Bulan Maret 2022			
Minggu ke-1			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.700	16	Rp43.200.000
Solar	Rp220.000	3	Rp660.000
Minggu ke-2			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	15	Rp42.000.000
Solar	Rp220.000	3	Rp660.000
Minggu ke-3			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	14	Rp39.200.000
Solar	Rp220.000	2	Rp440.000
Minggu ke-4			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	19,5	Rp54.600.000
Solar	Rp220.000	3	Rp660.000
<b>Sub Total Modal Kerja Bulan Maret 2022</b>			<b>Rp182.420.000</b>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya Modal Kerja Bulan April 2022			
Minggu ke-1			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	20	Rp56.000.000
Solar	Rp240.000	4	Rp960.000
Minggu ke-2			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	23	Rp64.400.000
Solar	Rp240.000	4	Rp960.000
Minggu ke-3			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	21	Rp58.800.000
Solar	Rp240.000	4	Rp960.000
Minggu ke-4			
Pembelian Bahan Baku ( kelapa Sawit )	Rp2.800	23,5	Rp65.800.000
Solar	Rp240.000	3	Rp720.000
<b>Sub Total Modal Kerja Bulan April 2022</b>			<b>Rp248.600.000</b>
<b>Sub Total Modal Kerja Dalam 3 Bulan</b>			<b>Rp 615.620.000</b>

Biaya modal kerja merupakan biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha jual beli kelapa sawit. Modal kerja yang dikelola dalam 3 bulan berjumlah Rp615.620.000,- selama menjalankan usaha jual beli kelapa sawit ini pada minggu ke-4 bulan April mengalami kerugian yang disebabkan anjloknya nilai jual kelapa sawit ini tidak hanya penulis sendiri yang mengalami kerugian tetapi semua *supplier* usaha jual beli sawit mengalami kerugian.

**Tabel 4.3 Pendapatan Penjualan Produk Per Minggu**

C. Pendapatan Penjualan Per Minggu			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH/ TON	JUMLAH
Pendapatan Penjualan Bulan februari 2022			
Minggu ke-1	Rp3.200	16,7	Rp53.440.000
Minggu ke-2	Rp3.200	19,25	Rp61.600.000
Minggu ke-3	Rp3.300	18,21	Rp60.093.000
Minggu ke-4	Rp3.400	14,15	Rp48.110.000
<b>Sub Total Pendapatan Penjualan Bulan Februari 2022</b>			<b>Rp223.243.000</b>
Pendapatan Penjualan Bulan Maret 2022			
Minggu ke-1	Rp3.300	15,05	Rp49.665.000
Minggu ke-2	Rp3.500	14,5	Rp50.750.000
Minggu ke-3	Rp3.500	13,75	Rp48.125.000
Minggu ke-4	Rp3.500	18,6	Rp65.100.000

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

<b>Sub Total Pendapatan Penjualan Bulan Maret 2022</b>			<b>Rp213.640.000</b>
Pedapatan Penjualan Bulan April 2022			
Minggu ke-1	Rp3.400	19,45	Rp66.130.000
Minggu ke-2	Rp3.600	22,44	Rp80.784.000
Minggu ke-3	Rp3.400	20,3	Rp69.020.000
Minggu ke-4 hari 1-3	Rp1.400	22	Rp30.800.000
<b>Sub Total Pendapatan penjualan Bulan April 2022</b>			<b>Rp246.734.000</b>
<b>Sub Total Pendapatan Penjualan selama 3 Bulan</b>			<b>Rp701.617.000</b>

Pendapatan penjualan per Minggu ini merupakan penghasilan dari usaha jual beli kelapa sawit yang dijalankan oleh penulis, disini jumlah yang dikirimkan ke pabrik memiliki selisih dengan jumlah pembelian dikarenakan pabrik tidak selalu menerima buah secara keseluruhan ada beberapa yang disingkirkan karena alasan tertentu, ini merupakan biaya yang dibayarkan PT SAS dan PT PHML melalui ON sebagai penghubung pabrik dan penulis selaku supplier produk. Jumlah yang didapatkan dari usaha jual beli kelapa sawit adalah Rp 701.617.000,- jika tidak terjadinya anjlok pada buah sawit hasil yang didapatkan jauh lebih maksimal.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.4 Biaya Operasional

D. Biaya Operasional			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
Biaya Operasional Bulan Februari 2022			
Ongkos / Biaya Tenaga Kerja	Rp200.000	15	Rp3.000.000
Biaya Supir kendaraan	Rp200.000	15	Rp3.000.000
Tonase	Rp100.000	15	Rp1.500.00
<b>Sub Total Biaya Operasional Bulan Februari 2022</b>			<b>Rp7.500.000</b>
Biaya Operasional Bulan Maret 2022			
Ongkos / Biaya Tenaga Kerja	Rp200.000	14	Rp2.800.000
Biaya Supir Kendaraan	Rp200.000	14	Rp2.800.000
Tonase	Rp100.000	14	Rp1.400.000
<b>Sub Total Biaya Operasional Bulan Maret 2022</b>			<b>Rp7.000.000</b>
Biaya Operasional Bulan April 2022			
Ongkos / Biaya Tenaga Kerja	Rp200.000	20	Rp4.000.000
Biaya Supir Kendaraan	Rp200.000	20	Rp4.000.000
Tonase	Rp100.000	20	Rp2.000.000
<b>Sub Total Biaya Operasional Bulan April 2022</b>			<b>Rp10.000.000</b>
<b>Sub Total Biaya Operasional Selama 3 Bulan</b>			<b>Rp24.500.000</b>

Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan bisnis jual beli kelapa sawit. Jumlah biaya operasional yang dikeluarkan usaha jual beli kelapa sawit selama 3 bulan adalah Rp24.500.000,-

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi

KOMPONEN	BULAN		
	FEBRUARI	MARET	APRIL
Pendapatan Penjualan	Rp223.243.000	Rp213.640.000	Rp246.734.000
HPP / Biaya			
HPP	Rp184.600.000	Rp182.420.000	Rp248.600.000
Biaya Operasional	Rp7.500.000	Rp7.000.000	Rp10.000.000
Total	Rp192.100.000	Rp189.420.000	Rp258.600.000
<b>Lab Operasi</b>	<b>Rp31.143.000</b>	<b>Rp24.220.000</b>	<b>Rp-11.866.000</b>

Dalam menjalankan praktik usahanya penulis melaporkan laba/rugi usaha yang dijalankannya laporan yang dibuat bersumber dari praktik usaha yang dijalankan,

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

laba yang didapatkan pada bulan Februari berjumlah Rp31.143.000, bulan Maret mendapatkan laba berjumlah Rp24.220.000 dan untuk bulan April sendiri mengalami kerugian dikarenakan penurunan harga yang diberikan CPO sangat drastis, rugi yang dialami sebesar Rp11.866.000. Jadi dari praktik usaha jual beli kelapa sawit selama 3 bulan mendapatkan laba bersih sebesar Rp 43.497.000.-

**Tabel 4.6 Struktur Permodalan**

F. Struktur Permodalan	
KOMPONEN	JUMLAH
Modal Investasi	Rp141.725.000
Modal Kerja	Rp615.620.000
Total	Rp737.345.000

Struktur permodalan dalam menjalankan usaha jual beli kelapa sawit. Penjelasan mengenai modal kerja disini dijelaskan bahwa modal kerja Rp 615.620.000 ini merupakan modal kerja selama 3 bulan menjalankan usaha jual beli kelapa sawit.

## **4.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi**

Seorang wirausahawan harus melakukan atau menerapkan manajemen perubahan dan inovasi pada usaha yang dijalani. Tindakan ini dilakukan supaya bisnis yang dijalani tidak kalah dalam persaingan dengan kompetitor lain, manajemen perubahan dan inovasi yang dilakukan usaha jual beli kelapa sawit penulis akan memperbaiki sistim kerja di lingkungan usaha penulis antara lain: (1) Meningkatkan mutu sumber daya manusia yang ada pada usaha jual beli kelapa sawit ini (2) lebih siap dalam menghadapi persaingan yang akan datang (3) mengevaluasi sumber daya manusia yang sudah ada saat ini agar lebih baik dan (4) mengevaluasi langkah yang dijalani agar dapat melihat kekurangan-kekurangan yang ada dan mencari solusi

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Dalam menjalankan proyek kewirausahaan dibidang *supplier* kelapa sawit, mendapatkan banyak pelajaran yang harus diperbaiki agar kedepannya dapat lebih baik lagi. Dalam menjalankan proyek ini penulis menerapkan ilmu dari kewirausahaan itu sendiri yang meliputi: (1) *searching* merupakan pencarian masalah di lapangan dan mengidentifikasi masalah; (2) *solving* merupakan tahapan dalam merumuskan strategi dalam pemecahan masalah, (3) *designing* merupakan tahap merancang praktik dalam kewirausahaan, (4) *creating* merupakan pengaplikasian rancangan model yang telah di buat, (5) *evaluating* merupakan tahap dalam melakukan kegiatan usaha untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan model praktik kewirausahaan yang dijalankan, (6) *sharing* diharapkan muncul kritik dan saran agar merangsang pemikiran baru untuk mengembangkan praktik kewirausahaan selanjutnya. Penulis belajar dengan ulet, teliti, cekatan, berfikir secara kreatif dan inovatif dalam melakukan praktik kewirausahaan.

Saat menjalankan praktik proyek kewirausahaan penulis banyak belajar tentang cara menjadi *supplier* kelapa sawit, dan cara bersaing dipasar agar memenangkan persaingan terhadap kompetitor lainnya. Penulis mendapatkan banyak pelajaran bahwa ketika memulai suatu bisnis harus siap dengan semua kemungkinan yang akan terjadi nantinya maupun itu keuntungan atau kerugian, harus memiliki tanggung jawab pada bisnis yang dijalankan dan pengalaman dibidang kelapa sawit. Penulis harus terus belajar agar dapat mengembangkan usaha jual beli kelapa sawit ini, penulis belajar cara menerapkan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dan manajemen keuangan yang dijalankan pada bidangnya masing-masing. Praktik kewirausahaan ini sangat memberikan kesan kepada penulis, dengan adanya praktik kewirausahaan ini penulis dapat merasakan langsung bagaimana situasi dan kondisi yang ada pada usaha jual beli kelapa sawit yang bergerak sebagai *supplier*.

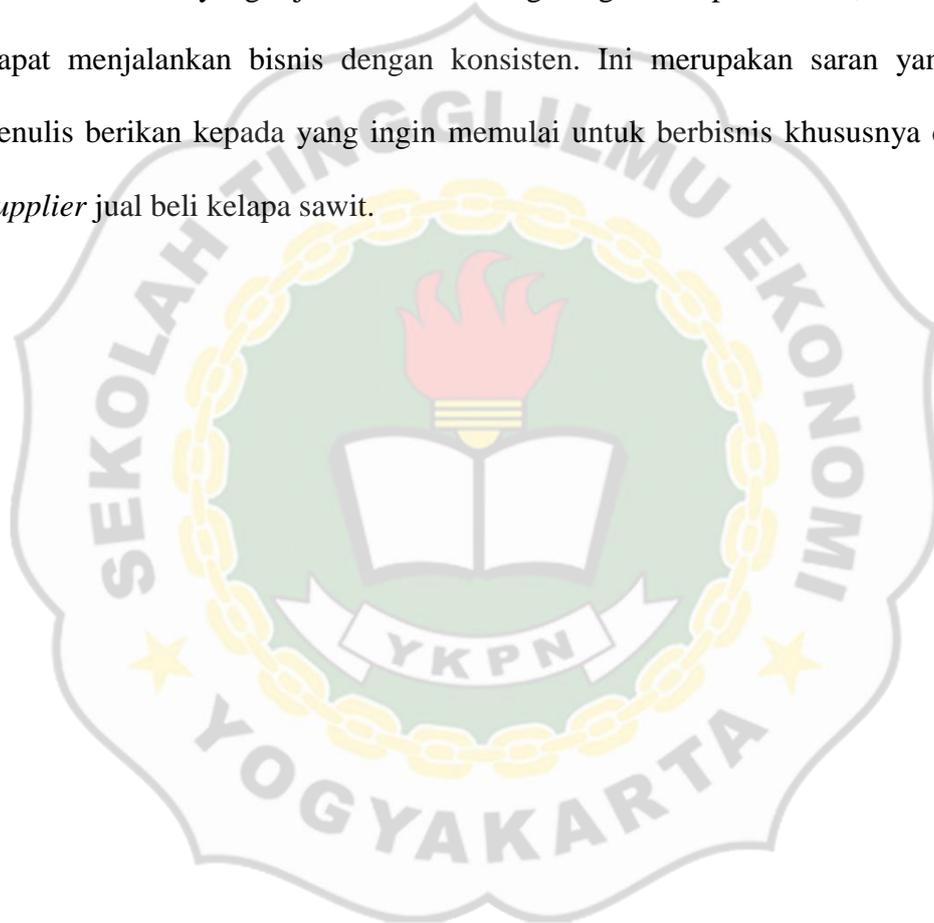
Kesimpulan dalam proyek kewirausahaan di bidang *supplier* bahwa proyek ini layak untuk dijalankan, bisnis jual beli kelapa sawit memiliki peluang yang bagus, dalam menjalankan bisnis ini menandakan bahwa menjadi pembisnis di bidang *supplier* sangat menguntungkan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis ini adalah menjaga hubungan yang baik dan berbuat jujur kepada para pelanggan, karena ini merupakan kunci kesuksesan dalam bisnis. Pada laporan keuangan penulis selama 3 bulan ada penurunan yang terjadi pada minggu ke-4 nya hal ini disebabkan karena penurunan harga yang dilakukan pabrik sangat drastis hal ini disebabkan karena adanya pemberhentian *ekspor* dari hasil minyak sawit CPO. Meskipun begitu penulis tetap memiliki hubungan yang baik dengan pelanggan dan pihak penerima buah sawit.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis buat, penulis memberikan beberapa saran kepada yang ingin memulai usaha khusus nya dibidang jual beli kelapa sawit. Beberapa saran yang dapat penulis berikan : (1) harus memiliki tujuan yang jelas dalam menjalankan usaha, hal ini merupakan jalan utama ketika memulai bisnis, (2) jika sudah memiliki suatu bisnis harus memiliki tanggung jawab pada bisnis yang dijalankan, (3) harus memiliki hubungan yang baik dengan para pelanggan bisnis dan menjalankan bisnis secara transparan, (4) jika memiliki suatu

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

permasalahan ketika menjalankan bisnis harus dengan cepat mencari solusi dan jalan keluar dari permasalahan, (5) memiliki motivasi yang kuat dan harus dapat mengembangkan usaha yang dimiliki kedepannya, (6) harus berani dalam mengambil keputusan pada usaha yang dijalankan, (7) dapat menunjukkan kelebihan usaha yang dijalankan dibanding dengan kompetitor lain, dan (8) harus dapat menjalankan bisnis dengan konsisten. Ini merupakan saran yang dapat penulis berikan kepada yang ingin memulai untuk berbisnis khususnya dibidang *supplier* jual beli kelapa sawit.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## DAFTAR PUSTAKA

- Ajabar. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Aprizal. (2018). *Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing*. Sulawesi: Celebes Media Perkasa.
- Akbar. (2021). *Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit Di kecamatan NA IX-X Kabupaten Labuhan Batu Utara*. Jurnal Ilmiah Diakses Di Lubuklinggau Pada Tanggal 13 Maret 2022.
- Dahniar. (2017). *Anallisis Swot Factor Internal Dan Ekternal Pemasaran Crude Palm Oil Pada PT. Gawi Makmur Kalimantan Banjarmasin*. Jurnal Nasional AIMI Vol.12 No.1
- Febrianty, Revida, E., Suleman, J. S., Purba, A. H., Batubutar, M., & Saputra, S. (2020). *Manajemen Perubahan Perusahaan Di Era Transformasi Digital*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Indriyani, & Damsar. (2018). *Pengantar Sosiologi Pasar*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.
- Indrawati, P., Rr. Reika F. Hutami, S. M., & Damayanti Oktavia, S. M. (2016). *Marketing For Non marketing Superintendents*. Jakarta: PT Elex Media Komperindo.
- Juliet Eunike. (2018). *Peranan Analisis Swot Pada PT Perkebunan Nusantara IV Persero Medan*.  
Jurnal Ilmiah Diakses Di Lubuklinggau Pada Tanggal 13 Maret 2022.
- Kamdi, & Waras. (2018). *Proyek Kewirausahaan. Proyek Kewirausahaan*, 56.
- Lestari, & Rahayu, E. (2019). *Manajemen Inovasi: Upaya Meraih Keunggulan Kompetitif*. Malang: UB Press.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Maarif, M. S., & Kartika, L. (2017). *Manajemen Perubahan dan Inovasi*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.

Melati. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV Budi Utama.

Musnaini, Suyoto, Y. T., Handayani, W., & Jihadi, M. (2021). *Manajemen Pemasaran*. Sumatera Barat: CV Insan Cendekia Mandiri.

Nuraini. (2017). *Mekanisme Jual Beli Kelapa Sawit Dalam Tinjauan Fiqh Muamalah Di Desa Karang Manunggal Kecamatan Pulau Rimau Kabupaten Banyuasin*. Jurnal Ilmiah Diakses Di Lubuklinggau Pada Tanggal 13 Maret 2022.

Nurjanah. (2019). *Praktik Jual Beli Kelapa Menurut Hukum Islam Studi Di Desa Lintas Utara Kecamatan Keritang Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau*.

Rasyid, H. A., & Indah, A. T. (2018). Pengaruh Inovasi Produk Dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota Tangerang Selatan. *Inovasi Produk*, 40.

Sisca, Simarmata, H. M., Purba, E. G., Dewi, I. K., Fajriallah, M. S., Sudarso, A., & Sudarmanto, E. (2021). *Manajemen Inovasi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Septiani Riana & Mujiyanto. (2017). *Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Pada Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit Di PT Aman Jaya Perdana Bandar Lampung*. Jurnal Ilmiah Diakses Di Lubuklinggau Pada Tanggal 13 Maret 2022.

Sutrisno, E. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana.

Wardhani, J. P., Riani, A. L., & Susilaningsih. (2018). Pembelajaran Kewirausahaan Berbasis Proyek. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Administrasi Perkantoran (SNPAP) 2018*, 1-59.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Wijaya, D. (2017). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT. Grasindo.



**PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI**



**[repository.stieykpn.ac.id](http://repository.stieykpn.ac.id)**