

ANALISA PERKEMBANGAN COUNTER PULSA HAND PHONE DI KABUPATEN LUMAJANG MENGUNAKAN PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT* (BEP) DAN ANALISIS REGRESI LINEAR SEDERHANA

Riezky Amalia¹, *Siswanto², Ahmad Mustofa³, Bimo Setyawan⁴

^{1,3,4} Politeknik Negeri Malang, Indonesia

² Institut Teknologi Sumatera, Indonesia

siswanto@if.itera.ac.id

ABSTRACT *This study aims to analyze the development of sales turnover and profits of mobile phone credit counters in Lumajang Regency using a combination of Break Even Point (BEP) calculation and simple linear regression methods over the period 2018 - 2022. Through direct surveys with mobile phone counter owners, it was found that they face difficulties in monitoring the development of their sales turnover and profits. The results show that to reach the break-even point, the average minimum transaction per year is 20 transactions with an additional sale of at least 2 other product units. The break-even point for mobile phone credit sales is recorded at a minimum turnover of IDR 69,342,600, while other products reach IDR 426,116,200. The minimum break-even cost for mobile phone credit sales is IDR 29,144. Additionally, this study reveals that profits have decreased by an average of IDR 3,600 per year. These findings provide important insights for business owners to understand the dynamics of their businesses and strategies for improving profitability.*

Keywords: development analysis, break even point, regression

ABSTRAK Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan omzet dan keuntungan counter pulsa handphone di Kabupaten Lumajang dengan menggunakan metode kombinasi antara perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan regresi linear sederhana dalam periode 2018 - 2022. Melalui survei langsung kepada pemilik usaha counter handphone, ditemukan bahwa pemilik usaha mengalami kesulitan dalam memantau perkembangan omzet penjualan dan keuntungan mereka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mencapai titik impas, rata-rata minimal transaksi per tahun adalah 20 transaksi dengan tambahan penjualan minimal 2 unit produk lainnya. Titik impas penjualan pulsa handphone tercatat pada omzet minimal sebesar Rp 69.342.600, sementara produk lainnya mencapai Rp 426.116.200. Adapun titik impas biaya penjualan pulsa handphone minimal adalah Rp 29.144. Selain itu, penelitian ini juga mengungkapkan bahwa keuntungan mengalami penurunan rata-rata sebesar Rp 3.600 per tahun. Temuan ini memberikan

gambaran penting bagi pemilik usaha dalam memahami dinamika bisnis mereka dan strategi peningkatan profitabilitas.

Kata-kata kunci: analisa perkembangan, break even point, regresi

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi komunikasi telah memberikan dampak signifikan pada kehidupan sehari-hari masyarakat modern. Penggunaan *hand phone* telah menjadi kebutuhan utama yang tidak bisa dipisahkan dari aktivitas sehari-hari. Pulsa *hand phone*, sebagai sarana untuk melakukan komunikasi, telah berubah dari sekadar kebutuhan tambahan menjadi kebutuhan pokok. Hal ini disebabkan oleh semakin tingginya ketergantungan masyarakat pada layanan komunikasi untuk memperlancar berbagai kegiatan, baik pribadi maupun profesional. Penggunaan *hand phone* dan media sosial telah meningkat secara signifikan dalam sepuluh tahun terakhir, memengaruhi berbagai aspek kehidupan sehari-hari termasuk pekerjaan, pendidikan, dan interaksi sosial (Bahrini & Qaffas, 2019).

Di Kabupaten Lumajang, usaha *counter pulsa hand phone* berkembang pesat sebagai respons terhadap permintaan yang terus meningkat. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan, dan UMKM Kabupaten Lumajang, terdapat 240 masyarakat yang memiliki usaha *counter pulsa hand phone* yang tersebar di seluruh wilayah Kabupaten Lumajang. Namun, meskipun jumlah usaha ini cukup banyak, pemilik *counter hand phone* menghadapi tantangan dalam memonitor perkembangan omset penjualan dan keuntungan usaha mereka. Kesulitan ini mendorong penulis untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam.

Menurut Maruta (2018), Analisis *Break Even Point* (BEP) memberikan informasi penting yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar perencanaan laba. BEP adalah alat yang dapat mengidentifikasi pada titik mana total pendapatan setara dengan total biaya, sehingga membantu manajemen dalam membuat keputusan strategis. Analisis ini juga relevan untuk usaha dagang seperti *counter pulsa hand phone*, di mana pengendalian biaya dan peningkatan keuntungan adalah kunci kesuksesan. Analisis regresi sederhana bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam konteks usaha *counter pulsa hand phone*, variabel bebas adalah biaya-biaya yang dikeluarkan, sedangkan variabel terikat adalah hasil penjualan (Putra, 2014). Melalui analisis ini, pemilik usaha dapat memprediksi keuntungan yang akan diperoleh di masa mendatang berdasarkan biaya yang dikeluarkan saat ini.

Untuk mendukung penelitian ini, penulis merujuk pada beberapa penelitian terdahulu. Misalnya, Darwis dan Muslim (2013) dalam penelitiannya mengenai keragaman dan titik impas usaha tani aneka sayuran di Kabupaten Karawang, menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi budidaya yang tepat dapat

mengurangi biaya usaha tani dan meningkatkan keuntungan. Penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam pemanfaatan BEP untuk analisis usaha. Putri (2017) juga melakukan penelitian tentang pemanfaatan BEP pada UMKM Batik Djoyokoesomo di Blitar, yang menunjukkan bahwa pemahaman mengenai BEP dapat membantu perusahaan mencapai keuntungan setiap tahunnya. Selain itu, Hasan et al. (2018) meneliti keuntungan dan titik impas usaha ternak broiler dengan pola kemitraan di Desa Tetey, yang memberikan pemahaman lebih lanjut tentang pentingnya analisis BEP dalam usaha ternak.

Manuho et al. (2021) dalam studi literturnya mengenai BEP, menekankan bahwa analisis ini dapat memberikan gambaran mengenai hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat keuntungan pada level penjualan tertentu. Aminus dan Sarina (2022) juga menunjukkan bahwa analisis BEP dapat membantu perusahaan seperti PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar mencapai laba yang diharapkan. Selain itu, penelitian Putra (2014) mengenai pengaruh harga terhadap kepuasan konsumen di Citra Swalayan menunjukkan bahwa variabel harga berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hasil penelitian ini dapat diaplikasikan dalam memahami kepuasan konsumen *counter pulsa hand phone*. Nabilasari et al. (2022) menyatakan bahwa BEP penting untuk memahami kapan perusahaan mencapai titik impas, di mana volume penjualan cukup untuk menutup biaya tetap dan variabel. Jika suatu usaha mengalami kerugian, hal ini terjadi ketika penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap. Sebaliknya, ketika usaha memperoleh keuntungan, penjualan ini melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan omset *counter pulsa hand phone* di Kabupaten Lumajang menggunakan perhitungan BEP dan menganalisis perkembangan keuntungan *counter pulsa hand phone* di Kabupaten Lumajang menggunakan analisis regresi linear sederhana. Dengan memahami kedua aspek ini, diharapkan pemilik *counter* dapat meningkatkan kinerja usaha mereka, serta informasi ini juga dapat dimanfaatkan oleh instansi pemerintah seperti Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan, dan UMKM untuk mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah.

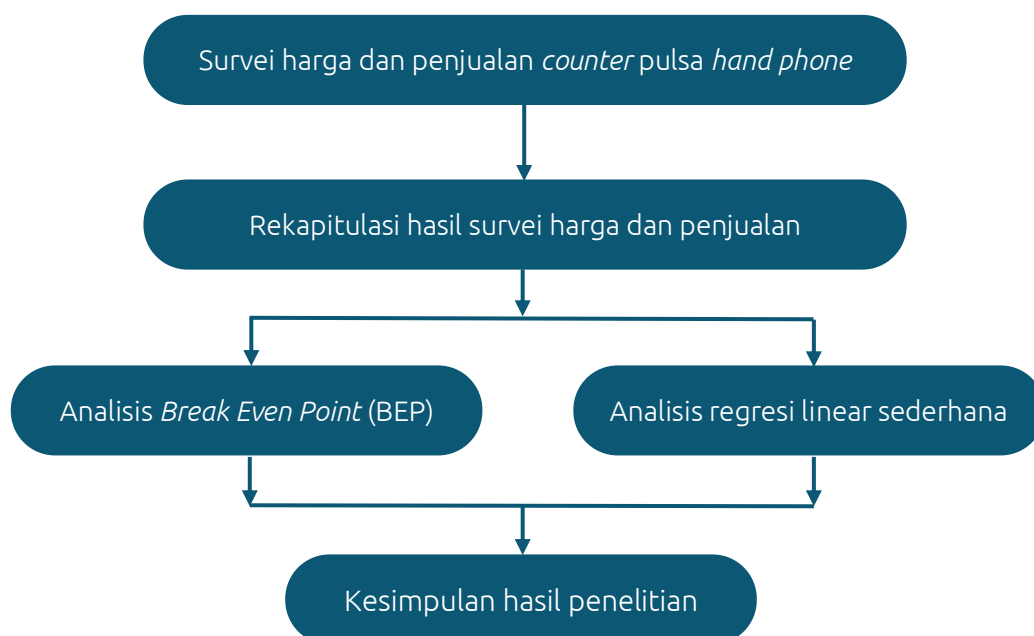
METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain penelitian dengan data primer yang diperoleh secara langsung dari pemilik *counter* berupa data hasil penjualan, harga jual, dan data pengeluaran setiap bulan dari tahun 2018 hingga 2022. Metode ini dirancang untuk mempermudah penulis dalam menentukan langkah-langkah menemukan parameter-parameter yang dibutuhkan guna menjawab masalah yang telah dirumuskan. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data primer yang terdiri dari data hasil penjualan, harga jual, dan data pengeluaran setiap tahun. Data-

data ini kemudian dianalisis menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan regresi linear sederhana. BEP digunakan untuk menganalisis data hasil penjualan, harga jual, dan data pengeluaran, sementara regresi linear sederhana digunakan untuk menganalisis data keuntungan dari hasil penjualan setiap tahun.

Peneliti berupaya menemukan fakta dan menginterpretasikan perkembangan *counter hand phone* dengan menggunakan perhitungan BEP dan analisis regresi linear sederhana, sehingga dapat diketahui prediksi omset penjualan maupun keuntungan di masa mendatang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan profesionalisme pelayanan kepada konsumen melalui hasil analisis yang didapat.

Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan survei harga dan penjualan di *counter-counter* yang ada di Kabupaten Lumajang. Setelah survei dilakukan, data yang didapat direkapitulasi untuk kemudian dianalisis menggunakan perhitungan BEP dan regresi linear sederhana. Penelitian ini dilakukan pada 240 *counter-counter* yang tersebar di seluruh wilayah Kabupaten Lumajang. Data tersebut diperoleh dari Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan, dan UMKM. Pemilihan *counter-counter* dilakukan menggunakan rumus Slovin sehingga diperoleh sampel sebanyak 150 *counter* yang dibagi ke dalam 21 kecamatan. Data yang dikumpulkan kemudian diproses di laboratorium komputer Akuntansi kampus Politeknik Negeri Malang di Kabupaten Lumajang.



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

Data utama yang diperlukan untuk penelitian ini meliputi survei harga dan penjualan di *counter-counter* di Kabupaten Lumajang. Data ini dikumpulkan menggunakan kuesioner survei yang disebarakan melalui *Google Form*. Untuk analisis data,

digunakan perangkat lunak SPSS, dan pengolahan data dilakukan menggunakan komputer. Secara sistematis, penelitian ini dilaksanakan dalam empat tahap utama seperti terlihat pada Gambar 1. Tahap pertama adalah persiapan, yang meliputi persiapan bahan, peralatan, studi pustaka, dan literatur yang relevan dengan topik penelitian. Tahap kedua adalah pelaksanaan, yang melibatkan survei harga penjualan di *counter-counter* pulsa *hand phone* dan rekapitulasi data hasil survei. Tahap ketiga adalah proses data, yang melibatkan perhitungan BEP dan regresi linear sederhana. Tahap terakhir adalah analisis, yang meliputi pembahasan hasil dan kesimpulan akhir dari penelitian ini.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil analisis data yang telah dikumpulkan selama penelitian. Analisis dilakukan dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) dan regresi linear sederhana untuk memahami perkembangan omset dan keuntungan *counter* pulsa *hand phone* di Kabupaten Lumajang dari tahun 2018 hingga 2022. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi para pemilik *counter* dalam merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif.

Sebelum tahapan-tahapan analisis dilakukan, berikut dijelaskan cara menghitung *Break Even Point* (BEP).

Metode BEP Per Unit

Metode ini merupakan tolak ukur dari nominal biaya tetap yang kemudian dibagi dengan harga per unit setelah dikurangi biaya variabel. Metode BEP ini tepat digunakan untuk mengetahui kontribusi produk per unit terhadap pencapaian keuntungan atas penjualan produk (Kusumawardani & Alamsyah, 2020).

$$\text{BEP per Unit} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Harga Per Unit} - \text{Variabel Cost per unit}} \quad \dots (1)$$

Metode BEP Per Penjualan

Metode BEP ini dihitung berdasarkan fixed cost dibagi dengan selisih antara harga jual dan perbandingan variable cost dengan harga total (Simamora & Muliyani, 2022).

$$\text{BEP per Penjualan} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \left(\frac{\text{Total Variable Cost}}{\text{Harga Total}} \right)} \quad \dots (2)$$

Metode BEP Per Biaya

Dengan menggunakan metode ini, BEP dihitung berdasarkan biaya pokok dikurangi margin laba atau harga jual. Metode perhitungan ini paling sering digunakan karena rumusnya lebih mudah (Kusumawardani & Alamsyah, 2020)

$$BEP \text{ per Biaya} = \frac{\text{Total Fixed Cost} + \text{Total Variabel Cost}}{\text{Total Unit}} \dots (3)$$

Berikut hasil dari setiap tahapan analisis perkembangan *counter* pulsa *hand phone* dilakukan:

Survei Harga dan Penjualan *Counter* Pulsa *Hand Phone*

Survei ini dilakukan penulis melalui wawancara langsung menggunakan format kuesioner yang merujuk pada artikel Sholihin et al. (2021). Data diperoleh dari *counter-counter* yang tersebar di Kabupaten Lumajang, dengan 150 *counter* sebagai sampel yang diambil secara acak dari populasi yang berjumlah 240 *counter*, yang didapatkan dari Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan UMKM Kabupaten Lumajang. Perhitungan sampel menggunakan rumus Slovin (Agung, 2023). Pengujiannya menggunakan Uji-T (Tarumasely, 2020). Data yang diperoleh meliputi harga dan hasil penjualan pulsa serta penjualan produk-produk lain, termasuk biaya-biaya yang dikeluarkan. Data-data tersebut diperoleh dengan melakukan survei langsung ke *counter-counter* melalui pemberian instrumen penelitian berupa kuesioner.

Rekapitulasi hasil survei harga, penjualan, dan biaya

Berdasarkan hasil survei *Counter* Pulsa *Hand Phone* di Kabupaten Lumajang, didapatkan daftar rata-rata harga, penjualan, dan biaya setiap bulan pada tahun 2018 - 2022 disajikan dalam tabel 1.

Analisis *Break Even Point* (BEP)

Dalam hal analisis *Break Even Point* (BEP), penulis melakukan perhitungan BEP terhadap produk pulsa *hand phone* dan produk lain yang dijual di *counter* tersebut. Untuk mendapatkan analisis BEP dalam setahun, dibutuhkan rata-rata biaya tetap (*Fixed Cost* / FC) per bulan, rata-rata biaya variabel (*Variable Cost* / VC) per bulan, dan rata-rata harga jual per unit yang disajikan dalam Tabel 1 dan Tabel 2 (Wachdijono, Faqih, & Hani, 2021).

Metode perhitungan yang digunakan untuk mendapatkan hasil analisis adalah sebagai berikut:

Metode *Break Even Point* (BEP) Per Unit

Metode ini digunakan untuk mengetahui kontribusi produk per unit terhadap pencapaian keuntungan atas penjualan produk (Hasan, Salendu, Santa, & Oroh, 2018). Diketahui rata-rata biaya tetap (*Fixed Cost* / FC) per bulan, rata-rata biaya variabel (*Variable Cost* / VC) per bulan, dan rata-rata harga jual per unit dalam setahun masing-masing ditunjukkan pada Tabel 1 dan Tabel 2 sebagai berikut.

Tabel 1 Rata-rata biaya dan harga jual setiap bulan (dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun				
		2018	2019	2020	2021	2022
1.	Fixed Cost (FC)	3,021,800	2,902,800	2,937,067	3,079,833	3,137,467
2.	Variable Cost (VC)	1,526,533	1,630,533	1,743,867	1,889,867	1,616,667
3.	Harga jual pulsa hand phone per unit	1,656,353	1,795,713	1,917,707	2,091,993	1,743,400
4.	Harga jual produk lain per unit	3,860,555	3,393,815	3,414,357	3,513,589	3,643,640

Tabel 2. Rata-rata biaya dan harga jual dalam setahun (dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun				
		2018	2019	2020	2021	2022
1.	Fixed Cost (FC)	36,261,600	34,833,600	35,244,804	36,957,996	37,649,604
2.	Variable Cost (VC)	18,318,396	19,566,396	20,926,404	22,678,404	19,400,004
3.	Harga jual pulsa hand phone per unit	19,876,236	21,548,556	23,012,484	25,103,916	20,920,800
4.	Harga jual produk lain per unit	46,326,660	40,725,780	40,972,284	42,163,068	43,723,680

Tabel 3. Biaya pengeluaran total per bulan (dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun				
		2018	2019	2020	2021	2022
1.	Total Transaksi Penjualan Pulsa Hand Phone	21,846	23,686	25,296	27,595	22,996
2.	Biaya Tetap / Fixed Cost (FC)	435,420,000	440,560,000	461,975,000	470,620,000	435,420,000
3.	Biaya Variabel / Variable Cost (VC)	228,980,000	244,580,000	261,580,000	283,480,000	242,500,000

Selanjutnya, berikut adalah hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) per unit berdasarkan formula yang digunakan pada persamaan 1. Perhitungan ini mencakup berbagai variabel seperti biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per unit. Hasil lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Hasil perhitungan BEP Per Unit Pulsa *Hand Phone* dan Produk Lain.

No.	Tahun	BEP		BEP Pembulatan	
		Pulsa Hand Phone	Produk Lain	Pulsa Hand Phone	Produk Lain
1	2018	23.28	1.29	23	1
2	2019	17.57	1.65	18	2
3	2020	16.90	1.76	17	2
4	2021	15.24	1.90	15	2
5	2022	24.76	1.55	25	2
	Rata-rata	19.55	1.63	20	2

Agar *counter* mencapai titik impas dengan perencanaan laba yang dilakukan, maka rata-rata penjualan per tahun untuk pulsa *hand phone* minimal adalah 20 pulsa *hand phone* dan 2 unit produk lain.

Metode *Break Even Point* (BEP) Per Penjualan

Dalam menghitung BEP ini diperlukan rata-rata biaya tetap (*Fixed Cost / FC*) per bulan, rata-rata biaya variabel (*Variable Cost / VC*) per bulan, dan rata-rata harga total penjualan. Data ini disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 5. Hasil perhitungan BEP Per Penjualan Pulsa *Hand Phone* dan Produk Lain (dalam rupiah)

No.	Tahun	BEP		BEP Pembulatan	
		Pulsa Hand Phone	Produk Lain	Pulsa Hand Phone	Produk Lain
1	2018	59,977,970	462,656,062	59,978,000	462,656,000
2	2019	67,044,746	378,684,758	67,045,000	378,685,000
3	2020	72,037,751	388,801,239	72,038,000	388,801,000
4	2021	79,973,794	382,513,229	79,974,000	382,513,000
5	2022	67,678,061	517,926,030	67,678,000	517,926,000
	Rata-rata	69,342,464	426,116,264	69,342,600	426,116,200

Agar *counter* mencapai titik impas dengan perencanaan laba yang dilakukan, maka rata-rata per tahun omset penjualan pulsa *hand phone* minimal mencapai Rp. 69,342,600 dan Rp 426,116,200 untuk produk lain.

Metode *Break Even Point* (BEP) per biaya

Dalam menghitung BEP ini, yang dihitung adalah *Break Even Point* (BEP) per penjualan untuk pulsa *hand phone* saja. Sedangkan BEP per penjualan untuk produk lain tidak dihitung karena responden tidak memiliki data tentang produk apa saja

yang telah terjual. Perhitungan ini memerlukan total rata-rata biaya tetap (*Fixed Cost / FC*) per bulan, total rata-rata biaya variabel (*Variable Cost / VC*) per bulan, dan total unit. Data ini disajikan dalam Tabel 3, Tabel 4, dan Tabel 5.

Tabel 6. Hasil perhitungan BEP Per Biaya Pulsa *Hand Phone* (dalam rupiah)

No	Tahun	BEP Per Biaya Pulsa Hand Phone	BEP Per Biaya Pulsa Hand Phone Pembulatan
1	2018	31,229.97	31,230
2	2019	28,708.94	28,709
3	2020	27,756.96	27,757
4	2021	27,014.13	27,014
5	2022	31,010.61	31,011
	Rata-rata	29,144.12	29,144

Agar *counter* mencapai titik impas dengan perencanaan laba yang dilakukan, maka rata-rata biaya penjualan pulsa *hand phone* per tahun minimal adalah Rp. 29.144.

Berdasarkan hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) di atas, didapatkan bahwa perkembangan omset penjualan pulsa *hand phone* mencapai titik impas dengan rata-rata minimal 20 transaksi per tahun dan penjualan 2 unit produk lain. Titik impas rata-rata penjualan pulsa *hand phone* minimal mencapai Rp. 69.342.600 dan Rp. 426.116.200 untuk produk lain. Selain itu, titik impas biaya penjualan pulsa *hand phone* minimal adalah Rp. 29.144.

Analisis regresi linear sederhana

Perhitungan regresi linear sederhana diperlukan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap tahunnya sehingga dapat diprediksi keuntungan pada tahun-tahun berikutnya (Ichsan, Nasution, & Setiadi, 2022).

Data yang dibutuhkan untuk menentukan persamaan regresi linear sederhana adalah data penjualan pulsa ditambah penjualan produk lainnya (Tabel 9) sebagai variabel *x* serta data keuntungan penjualan (Tabel 11) sebagai variabel *y*. Untuk mendapatkan persamaan linear sederhana, digunakan aplikasi SPSS dengan hasil sebagai berikut.

Tabel 8. Rekapitulasi rata-rata penjualan pulsa dan penjualan produk lainnya tahun 2018 – 2022 (dengan pembulatan)

No.	Tahun	Penjualan Pulsa	Penjualan Produk Lainnya	Total
1.	2018	1,656,000	3,860,000	5,516,000
2.	2019	1,795,000	3,393,000	5,189,000
3.	2020	1,917,000	3,414,000	5,332,000
4.	2021	2,091,000	3,513,000	5,605,000

No.	Tahun	Penjualan Pulsa	Penjualan Produk Lainnya	Total
5.	2022	1,743,000	3,643,000	5,387,000

Tabel 9. Rekapitulasi rata-rata keuntungan penjualan tahun 2018 – 2022

No.	Tahun	Keuntungan	Pembulatan
1.	2018	11,622,896	11,623,000
2.	2019	7,874,336	7,874,000
3.	2020	7,813,568	7,814,000
4.	2021	7,630,592	7,631,000
5.	2022	7,594,880	7,595,000

Tabel 10. Pembulatan rekapitulasi rata-rata penjualan dan keuntungan

No.	Tahun	Penjualan (X)	Pembulatan (Y)
1.	2018	5,517,000	11,623,000
2.	2019	5,190,000	7,874,000
3.	2020	5,332,000	7,814,000
4.	2021	5,606,000	7,631,000
5.	2022	5,387,000	7,595,000

Dalam perhitungan regresi linear sederhana menggunakan aplikasi SPSS ditunjukkan tabel sebagai berikut:

Tabel 11. Hasil Perhitungan Regresi Linear Sederhana

Coefficient						
Model		Unstandardized Coefficients		Unstandardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-10887845.680	31755686.778	-	-.343	.754
	Penjualan	3.587	5.872	.333	.611	.584

Sehingga persamaannya adalah $Y = -10887845.680 + 3.587X$

Berdasarkan hasil regresi linear sederhana didapatkan rata-rata penjualan setiap tahun mengalami penurunan keuntungan sebesar Rp. 3.587 atau dibulatkan menjadi Rp. 3.600.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil analisis perkembangan omset *counter* pulsa *hand phone* di Kabupaten Lumajang menggunakan perhitungan *Break Event Point* (BEP) dari tahun 2018 sampai dengan

tahun 2022 menunjukkan bahwa rata-rata penjualan pulsa *hand phone* per tahun minimal mencapai 20 transaksi dan 2 unit penjualan produk lain. Rata-rata omset penjualan pulsa *hand phone* per tahun minimal mencapai Rp. 69.342.600 dan Rp. 426.116.200 untuk produk lain, dengan rata-rata biaya penjualan pulsa *hand phone* per tahun minimal sebesar Rp. 29.144.

Hasil analisis perkembangan keuntungan *counter* pulsa *hand phone* di Kabupaten Lumajang menggunakan Analisis Regresi Sederhana dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 menunjukkan bahwa rata-rata penjualan setiap tahun mengalami penurunan keuntungan sebesar Rp. 3.587 atau dibulatkan menjadi Rp. 3.600.

Penelitian ini menyarankan agar penelitian selanjutnya dapat mengembangkan analisis untuk mengetahui pengaruh kepuasan pelanggan terhadap keuntungan *counter* dengan cara melakukan Analisis Regresi Berganda pada usaha mikro lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung, S. (2023). Rumus Slovin: Panacea masalah ukuran sampel?. *Suksma*, 4(2), 24-43. <https://doi.org/10.24071/suksma.v4i2.6434>
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 354-374. <https://doi.org/10.36546/jm.v10i3.695>
- Bahrini, R., & Qaffas, A. (2019). Determinants of Mobile Banking Adoption: Evidence from the Middle East. *Economies*, 7(1), 21. <https://doi.org/10.3390/economies7010021>
- Darwis, V., & Muslim, C. (2013). Keragaman dan titik impas usaha tani aneka sayuran pada lahan sawah di Kabupaten Karawang, Jawa Barat. *Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian*, 9(2), 155-162.
- Hasan, W., Salendu, A., Santa, N., & Oroh, F. (2018). Analisis keuntungan dan titik impas usaha ternak broiler dengan pola kemitraan (Studi Kasus di Desa Tetey Kecamatan Dimembe). *Zootek Journal*, 38(1), 235-243. <https://doi.org/10.35792/zot.38.1.2018.19081>
- Ichsan, R., Nasution, L., & Setiadi, D. (2022). The influence of work ethics and work professionalism on performance at PT. BRI Branch Singamangaraja Medan. *Jurnal Darma Agung*, 30(1), 118-125. Retrieved from <https://jurnal.darmaagung.ac.id/index.php/jurnaluda/article/view/1430>
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. (2020). Analisis perhitungan BEP (Break Even Point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117-130. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>

- Manuho, P. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Ejournal Unsrat*, 5(1), 34-92. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jiam/article/view/34692>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28. Retrieved from <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129>
- Nabilasari, M., Windirah, N., & Sumantri, B. (2022). Break even point analysis of dried fish business in bengkulu city. *Jurnal Agroindustri*, 12(2), 129–135. <https://doi.org/10.31186/jagroindustri.12.2.129-135>
- Putra, E. (2014). Pengaruh harga terhadap kepuasan konsumen pada Citra Swalayan dengan variabel intervening service quality. *e-Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 2(2), 89-94. Retrieved from <https://www.neliti.com/id/publications/40236/pengaruh-harga-terhadap-kepuasan-konsumen-pada-citra-swalayan-dengan-variabel-in#cite>
- Putri, R. L. (2017). Analisis Break Even Point sebagai alat bantu perencanaan laba (Studi Kasus UMKM Batik Djyokoesomo Blitar). *BENEFIT*, 4(1), 41-54. Retrieved from <https://journal.unita.ac.id/index.php/benefit/article/view/96>
- Sholihin, M. A., Ardhana, M. D., Warihaji, W., Dzikri, P. A., & Sutanto, R. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) usaha penjualan online toko clothing. *Seminar Nasional & Call for Paper (HUBISINTEK)*, 1(1), 1-8.
- Simamora, C., & Mulyani. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) dalam strategi perencanaan laba dan perencanaan penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)*, 4(6), 13322-13330.
- Tarumasely, Y. (2020). Perbedaan hasil belajar pemahaman konsep melalui penerapan strategi pembelajaran berbasis self regulated learning. *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, 8(1), 54-65. <https://doi.org/10.47668/pkwu.v8i1.67>
- Wachdijono, W., Faqih, A., & Hani, U. (2021). Produktivitas nilai tambah dan titik impas pada usaha pengolahan ikan asin. *Jurnal Teknotan*, 15(2), 97-106. Retrieved from <https://jurnal.unpad.ac.id/teknotan/article/view/36069/pdf>