

Pemodelan Matematika Terhadap Keuntungan Bulanan Pada Wartel Asrama Ma'hadul Qur'an Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo

Ahmad Ainul Yaqin¹, Mohammad Tohir²

¹Mahasiswa Program Studi Tadris Matematika, Universitas Ibrahimy, Situbondo, East Java 68374, Indonesia

²Program Studi Tadris Matematika, Universitas Ibrahimy, Situbondo, East Java 68374, Indonesia

Abstract

This study aims to determine the mathematical modeling of monthly profits at the Ma'hadul Qur'an boarding school kiosk located at the Salafiyah Syafi'iyah Islamic Boarding School Sukorejo. The research method used is a quantitative descriptive method using numbers, and the analysis uses statistical methods. The results of the research show that (1) the solution for students who are limited in communicating with other people by using the telephone is the holding of a pesantren kiosk; (2) The shop is an attempt by the pesantren to help its students who cannot bring their cell phones to the pesantren because of a ban; (3) Wartel standard tariff is Rp2000 per minute, the monthly fee per call is Rp62,000, and all 5 telephone units; (4) The total income from the first week to the last week is 2.207.500, the total expenses are Rp310.000. Thus if it is calculated, it will produce a net profit of 1,800,000. Meanwhile, the minimum profit is 1,590,000, and the maximum profit is 2.312.000; and the Mathematical Modeling is $Y = (X_1 + X_2 + X_3 + X_4) - (5 \times 62,000)$.

Keywords

Mathematical Modeling; Monthly Profits; hostel shop; Ma'hadul Qur'an; Boarding school

Corresponding Author

Mohammad Tohir

Tadris Matematika, Universitas Ibrahimy, Situbondo, East Java 68374, Indonesia, matematohir@ibrahimiy.ac.id

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Pada kehidupan manusia ini, perlu adanya komunikasi antar manusia satu dengan manusia yang lainnya. Komunikasi itu bisa berupa secara langsung maupun secara tidak langsung (Keller, 2013). Secara langsung misalnya berdialog secara tatap mata atau berada dalam satu tempat. Kalau secara tidak langsung bisa menggunakan alat komunikasi seperti telepon. Jika menggunakan telepon tentunya harus saling mempunyai, karena alat itu bisa berfungsi jika yang menghubungi dan yang dihubungi saling mempunyai nomor telepon. Meski berjauhan-jauhan, tetapi dengan catatan masih dalam jangkauan, dua orang itu bisa saling bercakap-cakap pada posisi masing-masing. Pada pesantren ini, ada sebuah peraturan, yaitu dilarang membawa ponsel pribadi, itu adalah peraturan yang dapat menghambat komunikasi antar manusia satu dengan manusia lain, seperti orang tua dengan anaknya. Lalu bagaimana caranya agar komunikasi orang tua dengan anak bisa terus berlangsung?

Ada sebuah solusi mengenai hal tersebut, yaitu disediakannya warung telepon di beberapa tempat, salah satunya di asrama Ma'hadul Qur'an. Sehingga setiap santri bisa tetap berkomunikasi dengan orang tua mereka kapanpun mereka mau. Hal itu bisa dimanfaatkan untuk pemasukan pada pesantren. Hasil dari setiap santri yang menelpon di wartel tersebut bisa digunakan oleh pesantren untuk membangun atau mendirikan fasilitas yang kurang di asrama tersebut. Pada kehidupan sehari-hari, ilmu matematika memiliki peranan yang begitu penting karena sebagai dasar logika atau yang disebut dengan penalaran dan penyelesaian masalah yang biasa digunakan pada suatu masalah seperti mengenai riset operasi yang banyak digunakan (Tohir et al., 2023; Rahmawati, 2017) dan diterapkan oleh manusia, terutama pada bidang ekonomi yaitu pada usaha warung telepon diatas.

Menjalankan suatu bisnis merupakan salah satu usaha manusia untuk bertahan hidup (Adisa et al., 2014). Tentu usaha tersebut tidak boleh melenceng dari apa yang diajarkan oleh agama kita sendiri. Usaha dan bisnis yang berbasis syari'ah terdapat anjuran-anjuran yang harus dilakukan dan dihindari. Anjuran tersebut terdapat pada sumber ajaran Islam, yaitu Al-Qur'an dan Hadits, agar kita senantiasa berada pada jalan kebenaran. Sumber Al-Qur'an tersebut salah satunya terdapat pada Q.S At-Taubah : 24, yang berbunyi:

قُلْ إِنْ كَانَ آبَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ وَإِخْوَانُكُمْ وَأَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيرَتُكُمْ وَأَمْوَالٌ اقْتَرَفْتُمُوهَا وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسَاكِنُ تَرْضَوْنَهَا أَحَبَّ إِلَيْكُمْ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَجِهَادٍ فِي سَبِيلِهِ فَتَرَبَّصُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ عَلَى اللَّهِ لَا يَهْدَى الْقَوْمَ الْفَاسِقِينَ

Artinya: "*Katakanlah, 'jika bapak-bapak, anak-anak, saudara-saudara, istri-istri kaum keluargamu, harta kekayaan yang kamu usahakan, perniagaan yang kamu khawatiri kerugiannya, dan rumah-rumah tempat tinggal yang kamu sukai, adalah lebih kamu cintai dari pada Allah dan Rasul-Nya dan (dari) berjihad di Jalan-Nya, maka tunggulah sampai Allah mendatangkan keputusan-Nya.'* Dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang pasik" (Baraja et al., 2021).

Menjalankan suatu bisnis terkait harga jual tidak boleh ditentukan dengan mencoba-coba, karena terdapat resiko yang sangat besar. Oleh karena itu, perlu dipikirkannya harga jual yang dapat menguntungkan bagi penjual tetapi tidak merugikan bagi konsumen, diantaranya adalah harga dari para penjual, tingkat permintaan dari konsumen, harga pokok pada produksi, serta kondisi ekonomi makro dan markup (Qirom, 2022).

Identifikasi masalah dalam penelitian ini dilatarbelakangi oleh lima masalah, yaitu (1) penerapan ilmu matematika dalam bisnis wartel; (2) beberapa kendala wartel yang dikarenakan berada di dalam lingkungan pesantren; (3) perbedaan, keuntungan, dan kekurangan bisnis wartel milik pesantren dengan wartel yang bukan milik pesantren; (4) wartel asrama MQ memiliki 3 sesi, yaitu waktu siang (10.30-11.15), sore (16.30-17.15), dan malam (20.30-22.00); dan (5) Keuntungan bersih, dan keuntungan maksimum dan minimum dari usaha wartel. Sehingga rumusan masalahnya adalah bagaimana pemodelan matematika terhadap keuntungan bulanan dari hasil mingguan wartel di asrama MQ?

LANDASAN TEORI

Pemodelan Matematika

Berbisnis merupakan suatu usaha manusia untuk memperoleh pendapatan yang diinginkan (Siagian & Cahyono, 2021), untuk bisa memulai bisnis yang lancar, kita harus bisa menemukan metode yang bisa mengantarkan kepada hal tersebut. Salah satunya yaitu pemodelan matematika. Model matematika bertujuan untuk memungkinkan dilakukan proses pengambilan keputusan mengenai situasi nyata dengan menganalisis model tersebut, dengan pengertian model yang baik membuat keputusan menjadi tidak bias (Tohir et al., 2022; Tohir & Mu'afi, 2022; Wang et al., 2020). Pada kehidupan sehari-hari, kita tidak bisa lepas dari yang namanya matematika. Karena matematika adalah satu pelajaran yang mampu mengembangkan kemampuan kreativitas dan menekankan pada pemecahan masalah (Kamulia et al., 2022). Selain matematika ada juga yang disebut model. Teori model dalam matematika adalah ilmu yang menyajikan konsep-konsep matematis melalui konsep himpunan, atau ilmu tentang model-model yang mendukung suatu sistem matematis (Pasaribu et al., 2020). Jadi pemodelan matematika merupakan proses pengembangan ilmu matematika yang mencakup permasalahan di dunia nyata yang disajikan dalam model matematik.

Keuntungan

Keuntungan atau laba merupakan tujuan mutlak dari adanya usaha yang kita jalankan. Laba menurut Susanti (2021) memiliki pengertian “kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”. Sedangkan menurut Al-Qur'an, As-Sunnah, dan pendapat ulama'-ulama' fiqih, laba secara bahasa adalah penambahan pada modal pokok perdagangan. Salah satu ciri suksesnya usaha yang kita jalankan adalah memperoleh laba yang bisa mengembalikan modal dalam jangka waktu dekat (Fischer & Krauss, 2018). Memang diadakannya usaha adalah

untuk memperoleh keuntungan. Namun, tidak setiap usaha selalu mendatangkan keuntungan, tetapi juga bisa mendatangkan kerugian. Biasanya orang yang berani rugi besar, dia juga akan mendapat untung yang juga besar.

Harga

Keuntungan suatu usaha didapat dari harga jual usaha tersebut. Harga merupakan tagihan yang diberikan konsumen atas barang atau jasa yang telah diterimanya. Harga dipengaruhi beberapa faktor, salah satunya yaitu pertimbangan subyektif konsumen terhadap mahal atau murah harga suatu produk (Ferrinadewi, 2016). Penetapan harga ditentukan oleh biaya-biaya. Biaya-biaya tersebut adalah biaya tetap, biaya variabel, biaya total. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah sejalan dengan produksi atau tingkat penjualan (Becker et al., 2013). Selanjutnya adalah biaya variabel, yaitu biaya yang berubah berdasarkan dengan produksi (Nurjanni et al., 2017). Sedangkan biaya total merupakan penambahan dari biaya tetap dan biaya variabel (Liu & Tyagi, 2017). Biaya total produksi merupakan harga yang mempengaruhi harga jual (Rastogi & Singh, 2018).

Penentuan Harga

Keuntungan diperoleh dari total harga (TR) yang diberikan konsumen (penelpon) kemudian dikurangi dengan total biaya (TC) pembelian pulsa pada setiap telepon di setiap bulannya (Sung et al., 2017). Pada kasus tersebut terdapat lima unit (u) telepon. Dan setiap unit telepon terdapat kartu GSM yang harus dibelikan pulsa pada setiap bulannya untuk dibelikan paket (p) seharga Rp.62.000. Total penerimaan (TR) didapat dari harga yang diberikan kepada si pengguna telepon. Dan untuk harga menggunakannya yaitu Rp.2.000/5 menit. Terdapat ketentuan tak tertulis yaitu apabila si penelpon menggunakan kurang dari 5 menit, maka harganya Rp.1.000 (5 min = 2.000, <5 min = 1000). Begitu juga jika kurang dari 10 menit, seperti contoh 8 menit yaitu 3000 (5 min = 2000, <5 min = 1000, 8 min = 5 min + <5 min = 2000 + 1000), dan seterusnya. Jadi, keuntungan (Y) didapat dari total penerimaan (TR) dikurangi total biaya (TC). Sedangkan TC diperoleh dari harga paket (p) dikalikan dengan jumlah unit telepon (u). Bisa ditulis dengan persamaan $Y = TR - TC$, $K = (X_1 + X_2 + X_3 + X_4) - (p \times u)$.

Wartel Milik Pesantren

Wartel atau warung telepon merupakan warung yang menyediakan alat untuk menelpon dengan ketentuan membayar sewa untuk menit yang ditentukan (Situmorang, 2021). Wartel

merupakan salah satu solusi dari peraturan pesantren yang melarang santrinya untuk membawa telepon genggam (*Handphone*) sendiri. Tentu wartel milik pesantren dan wartel yang bukan milik pesantren memiliki perbedaan dalam hal kelebihan dan kekurangannya. Jika kelebihan wartel yang ada di luar atau bisa dikatakan milik masyarakat itu tersedia setiap saat, maka milik pesantren memiliki keterbatasan waktu, yaitu hanya buka pada jam pulang sekolah pagi dan sore, serta malam setelah jam wajib pesantren hingga pukul sepuluh malam.

Jika kekurangan wartel yang ada di luar memberikan harga yang cukup menguras jatah makanan bulanan, maka wartel milik pesantren memberikan harga yang jauh lebih bersahabat karena juga mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan santri selain untuk makan dan minum. Jadi kekurangan wartel pesantren adalah kurangnya waktu jam buka, dan kelebihanannya adalah harga yang lebih terjangkau oleh santri.

METODE PENELITIAN

Pendekatan dan jenis penelitian

Pada penelitian ini penulis menggunakan penelitian kuantitatif, yaitu penelitian yang menggunakan angka, dan analisisnya menggunakan metode statistik. Penelitian kuantitatif ini tujuannya adalah menunjukkan hubungan antara variabel, menguji teori, dan mencari kesimpulan yang ada nilai persentasinya (Sugiyono, 2018). Penelitian ini mencari keuntungan yang diperoleh dalam satu bulan dilihat dari perminggunya. Dan pada penelitian ini kita bisa melihat keuntungan minimum dan maksimum dari wartel pesantren di asrama Ma'hadul Qur'an.

Variabel penelitian

Sebagaimana dengan definisi yang berbunyi, variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya (Moto, 2019). Maka setelah peneliti menerima apa yang telah diteliti, peneliti akan menetapkan struktur yang mana struktur tersebut bisa memberikan informasi dan menghasilkan pemahaman (Endraswara, 2013).

Terdapat dua jenis variabel, yang pertama yaitu variabel independen, dan yang kedua yaitu variabel dependen. Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi perubahan atau adanya variabel dependen. Variabel independen ini dapat berdiri sendiri. Sedangkan variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian kali ini, variabel bebasnya adalah pendapatan setiap minggu (X). Dan variabel

dependennya adalah keuntungan secara bersih dalam satu bulan (Y). Variabel penelitiannya adalah sebagai Berikut.

- a. Pendapatan minggu I (X_1)
- b. Pendapatan minggu II (X_2)
- c. Pendapatan minggu III (X_3)
- d. Pendapatan minggu IV (X_4)

Pemodelan matematika

Pada penelitian ini terdapat variabel terikat pertama yaitu Y (Keuntungan bersih), lalu variabel terikat kedua yaitu TR (Total pendapatan) diperoleh dari empat variabel bebas yaitu X_1 (Pendapatan minggu I), X_2 (Pendapatan minggu II), X_3 (Pendapatan minggu III), X_4 (Pendapatan minggu IV), lalu variabel terikat ketiga yaitu TC (pengeluaran biaya) terdiri dari dua variabel terikat yaitu p (pembelian pulsa) dikalikan u (jumlah unit telepon). Jadi persamaannya yaitu $Y = TR - TC$ atau $Y = (X_1 + X_2 + X_3 + X_4) - (p \times u)$.

Keterangan:

- Y : Keuntungan bersih
 TR : Total pendapatan
 X_n : Pendapatan perminggu
 TC : Total pengeluaran
 p : Pembelian pulsa
 u : Jumlah unit telepon

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Objek penelitian

Warung telepon atau yang biasa disebut dengan wartel adalah sebuah warung yang menyediakan telepon umum dengan ketentuan membayar dengan harga yang ditentukan setelah menggunakannya. Wartel Ma'hadul Qur'an merupakan salah satu wartel yang disediakan oleh pondok yang berada di asrama cabang yaitu Ma'hadul Qur'an bagi para santri-santri untuk berinteraksi dengan yang berada di luar kompleks pesantren. Awalnya wartel memnag menyediakan telepon, tetapi tidak untuk menelpon, melainkan hanya untuk menerima telepon bagi orang tua yang ingin mengetahui kabar anaknya.

Wartel MQ tersebut berdiri sejak menjelang akhir tahun 2016. Sejarah berdirinya karena ada alasan bahwa wartel-wartel terdahulu terletak agak jauh dari lingkungan asrama. Karena alasan tersebut wartel MQ hadir sebagai sarana bagi santri untuk berkomunikasi dengan keluarga yang berada jauh di seberang sana. Tentu saja awal berdiri tidak langsung sukses seperti sekarang ini, karena kelemahan wartel ini adalah waktunya yang terbatas. Tidak seperti wartel-wartel di luar yang sedia kapan saja. Dan juga harganya, ya katakanlah agak mahal, yaitu Rp.1.000/menit. Ya maklumlah, yang mengelola wartel MQ juga santri yang juga memiliki waktu yang juga terbatas.

Lama-lama kelamaan wartel MQ semakin sepi lantaran banyak saingan yang baru buka usaha wartel juga. Mereka menjajikan harga diskon bagi mereka yang menelpon melebihi ketentuan. Akhirnya inisiatif muncul dari benak pimpinan wartel MQ, yaitu ustadz Aziz. Dia ingin merombak segala yang ada di wartel. Dia ingin menjadikan wartel ini wartel termurah se-pesantren, yaitu dengan membelikan paket terhadap kartu-kartu GSM yang digunakan untuk menelpon. Karena sebelumnya hanya diisi pulsa saja, tanpa ada paket.

Pada wartel MQ, terdapat jam-jam buka tertentu saja. Yaitu ada tiga waktu jam buka, setelah pulang madrasah (10.30 – 11.15), pulang sekolah sore (16.30 – 17.15), dan malam (20.30 – 22.00). Adapun harga-harganya yaitu Rp.2.000/5 menit. Terdapat ketentuan tak tertulis yaitu apabila si penelpon menggunakan kurang dari 5 menit, maka harganya Rp.1.000 (5 min = 2.000, <5 min = 1000). Begitu juga jika kurang dari 10 menit, seperti contoh 8 menit yaitu 3000 (5 min = 2000, <5 min = 1000, 8 min = 5 min + <5 min = 2000 + 1000). Itu merupakan harga yang peneliti pikir sangat murah di lingkungan pesantren.

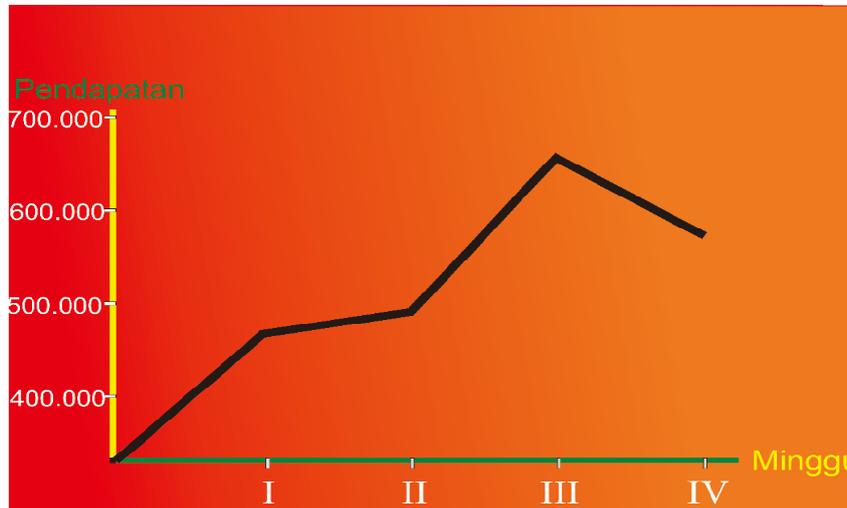
Pendapatan Mingguan

Berdasarkan penelitian setiap minggu pada Wartel MQ, pendapatannya seperti pada Tabel 1 berikut

Tabel 1. Pendapatan Mingguan Warter MQ

Minggu	Pendapatan
I	475.000
II	496.000
III	655.500
IV	579.000
Total	2.207.500

Bentuk diagramnya adalah seperti gambar disamping. Jika melihat diagram tersebut, kondisi pendapatan yang dialami oleh wartel MQ adalah tidak stabil artinya naik turun. Karena setiap minggunya tidak selalu naik, dan tidak selalu turun, dan juga tidak pernah sama.



Gambar 1. Bagan Pendapatan Mingguan Warte MQ

Penyebab turun-naiknya pendapatan itu adalah kurang konsistennya penjaga wartel dalam jam buka. Kadang jam buka telat, sehingga para konsumen beralih ke wartel lain. Kadang juga tidak buka jam sama sekali, lantaran karena seluruh penjaga sibuk dengan urusan mendadak. Penyebab naiknya pendapatan adalah karena sudah tanggal tua, sehingga para konsumen tidak terlalu banyak yang menghubungi orang tuanya, karena kebanyakan dari penyebab konsumen menghubungi orang tuanya adalah karena uang bulanan mereka tinggal hitungan hari. Sedangkan mengapa turun adalah karena tanggalnya masih muda, uang bulanan baru saja dikirim dari orang tuanya.

Pengeluaran Wartel MQ

Karena penelitian ini adalah keuntungan dalam satu bulan. Maka pengeluaran pun dihitung selama satu bulan. Pengeluaran (TC) pada wartel MQ ada pada pembelian pulsa. Pulsa dibelikan satu bulan sekali untuk digunakan dalam pemaketan nelpon. Adapun pulsa yang dibeli yaitu Rp.62.000/bulan. Jika ada lima unit telepon, maka jumlah pengeluaran dalam pembelian pulsa sebanyak Rp.310.000. Bisa dirumuskan dengan:

$$TC = p \times u = 5 \times 62.000 = 310.000$$

Keuntungan Bersih Water MQ

Keuntungan secara bersihnya didapat dari total jumlah pendapatan dikurangi dengan total jumlah pengeluaran. Jadi langsung bisa dirumuskan dengan:

$$\begin{aligned} Y &= TR - TC \\ Y &= (X_1 + X_2 + X_3 + X_4) - (p \times u) \\ Y &= (2.207.500) - (62.000 \times 5) \\ Y &= (2.207.500) - (310.000) \\ Y &= 1.897.500 \end{aligned}$$

Jadi, keuntungan bersih selama satu bulan adalah Rp.1.897.500. dan jika dibersihkan lagi adalah Rp.1.800.000, sisanya adalah 97.500 dan itu akan digunakan untuk kembalian bagi para pelanggan yang menelpon dengan uang lebih (tidak pas).

Keuntungan Minimum dan Maksimum Wartel MQ

Keuntungan minimum bisa dihitung dengan cara memukul rata jumlah pendapatan paling kecil (minimal), yaitu terjadi pada minggu pertama dengan pendapatan Rp.475.000. Jadi rumus persamaannya adalah sebagai Berikut.

$$\begin{aligned} Y &= TR - TC \\ Y &= (4X_1) - (p \times u) \\ Y &= (4 \times 475.000) - (62.000 \times 5) \\ Y &= (1.900.000) - (310.000) \\ Y &= 1.590.000 \end{aligned}$$

Jadi, keuntungungan minimum yang didapat oleh wartel MQ adalah Rp.1.590.000.

Keuntungan maksimum bisa dihitung dengan cara memukul rata jumlah pendapatan paling besar (maksimal), yaitu terjadi pada minggu ketiga dengan pendapatan Rp. 655.500. Sehingga rumus persamaannya adalah sebagai Berikut.

$$\begin{aligned} Y &= TR - TC \\ Y &= (4X_3) - (p \times u) \\ Y &= (4 \times 655.500) - (62.000 \times 5) \end{aligned}$$

$$Y = (2.622.000) - (310.000)$$
$$Y = 2.312.000$$

Jadi, keuntungungan maksimum yang didapat oleh wartel MQ adalah Rp. 2.312.000.

KESIMPULAN

Setiap hari seorang manusia harus terlibat dalam interaksi dengan sesama manusia lainnya. Namun ketika mereka berjauh-jauhan akan sulit berkomunikasi. Apalagi bagi santri yang nyantri dari berbagai kota yang jauh dari sanak keluarga. Tetapi terdapat solusi akan masalah tersebut, yakni warung telepon atau yang bisa disebut wartel. Wartel menyediakan telepon bagi siapa saja yang ingin menghubungi sanak keluarga di daerah yang jauh. Salah satu wartel itu adalah wartel asrama Ma'hadul Qur'an yang berada di pondok pesantren Salafiyah Syafi'iyah. Wartel tersebut adalah usaha pesantren untuk memfasilitasi santrinya yang dibatasi aturan dilarang membawa ponsel pribadi ke pondok. Dalam tugas kali ini, yang dibahas dari wartel tersebut adalah pemodelan matematika terhadap keuntungan dalam satu bulannya, dilihat dari minggu pertama sampai minggu keempat. Yang adapun keuntungan tersebut didapat dari tarif nelpon dikurangi pengeluaran setiap bulan, dan pengeluaran lainnya. Tarif rata-rata pada wartel tersebut adalah Rp.2000/menit. Dan pengeluaran setiap bulannya adalah Rp.62.000/unit telepon. Disana terdapat 5 unit telepon.

Pendapatan dari jumlah minggu pertama hingga minggu terakhir tidaklah stabil, artinya naik-turun. Penyebabnya adalah kondisi keuangan santri saat itu. Total pendapatan dari minggu pertama hingga minggu terakhir adalah 2.207.500. Dan total pengeluarannya adalah Rp.310.000. Sehingga jika dihitung akan menghasilkan keuntungan bersih sebesar 1.800.000. Sedangkan keuntungan minimumnya adalah 1.590.000. dan keuntungan maksimumnya adalah 2.312.000. Formula untuk mendapatkan itu semua adalah:

$$Y = TR - TC$$
$$Y = (X_1 + X_2 + X_3 + X_4) - (5 \times 62.000)$$

Keterangan:

- Y : Keuntungan bersih
- TR : Total pendapatan
- X_n : Pendapatan perminggu
- TC : Total pengeluaran

Setelah melihat kesimpulan tersebut. Penulis bisa memberi saran diantaranya; (1) Disarankan bagi penjaga wartel agar lebih konsisten terhadap jam buka wartel pada minggu ketiga. Karena pendapatan yang naik adalah pada minggu ketiga; dan (2) untuk jam bukanya, agar lebih tepat waktu, karena konsumen akan berpindah alih jika jam buka wartel tersebut sering kendor. Karena kemungkinan dari konsumen yang berpindah alih adalah mereka yang menelpon dalam waktu yang lama.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisa, T. A., Abdurraheem, I., & Mordi, C. (2014). The Characteristics and Challenges of Small Businesses in Africa: an Exploratory Study of Nigerian Small Business Owners. *Petroleum-Gas University of Ploiesti Bulletin, Technical Series*, 66(4).
- Baraja, A. A., Kaunyah, A.-A., & Isyari, A. K. T. (2021). *Departemen Agama RI. Al-Qur'an dan Terjemahannya*.
- Becker, B., Chen, J., & Greenberg, D. (2013). Financial development, fixed costs, and international trade. *The Review of Corporate Finance Studies*, 2(1), 1–28.
- Endraswara, S. (2013). *Metodologi penelitian sastra*. Media Pressindo.
- Ferrinadewi, E. (2016). Pengaruh nilai-nilai hedonis dan konsep diri terhadap keputusan pembelian dan dampaknya pada loyalitas merek di Surabaya (studi pada pembelian barang mewah). *E-Jurnal Manajemen KINERJA, Universitas Narotama, Surabaya*, 2(2), 331–336.
- Fischer, T., & Krauss, C. (2018). Deep learning with long short-term memory networks for financial market predictions. *European Journal of Operational Research*, 270(2), 654–669.
- Kamulia, A. A. U., Tohir, M., Safitri, H. D. S. D., & Rosyidah, U. (2022). Keterampilan Memecahkan Masalah Faraid Ditinjau dari Kemampuan Matematis Mahasiswa. *Kadikma*, 13(1), 40–51.
- Keller, K. L. (2013). Building strong brands in a modern marketing communications environment. In *The evolution of integrated marketing communications* (pp. 65–81). Routledge.
- Liu, Y., & Tyagi, R. K. (2017). Outsourcing to convert fixed costs into variable costs: A competitive analysis. *International Journal of Research in Marketing*, 34(1), 252–264.
- Moto, M. M. (2019). Pengaruh Penggunaan Media Pembelajaran dalam Dunia Pendidikan. *Indonesian Journal of Primary Education*, 3(1), 20–28.
- Nurjanni, K. P., Carvalho, M. S., & Costa, L. (2017). Green supply chain design: A mathematical modeling approach based on a multi-objective optimization model. *International Journal of Production Economics*, 183(1), 421–432.
- Pasaribu, R. H., Harahap, Z. I. S., Putra, B. A., & Siregar, S. L. A. (2020). Aplikasi pemodelan matematika dalam memodelkan penyebaran virus Covid-19 di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Matematika Dan Pendidikan Matematika*, 5, 194–199.

- Qirom, A. S. (2022). *Pengaruh Dari Harga, Produk dan Promosi Secara Syariah Terhadap Keputusan Pembelian Pada Syiraas Wardrobe Agen Yogyakarta*. IAIN KUDUS.
- Rahmawati, N. K. (2017). Implementasi Teams Games Tournaments dan Number Head Together ditinjau dari Kemampuan Penalaran Matematis. *Al-Jabar: Jurnal Pendidikan Matematika*, 8(2), 121–134.
- Rastogi, M., & Singh, S. R. (2018). A production inventory model for deteriorating products with selling price dependent consumption rate and shortages under inflationary environment. *International Journal of Procurement Management*, 11(1), 36–52.
- Siagian, A. O., & Cahyono, Y. (2021). Strategi Pemulihan Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid-19 Pada Sektor Ekonomi Kreatif. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 3(1), 206–217.
- Situmorang, J. (2021). *Berani Menikah: Mengakhiri Masa Lajang Untuk Memasuki Fase Baru Pernikahan Kristen Yang Benar*. PBMR ANDI.
- Sugiyono, S. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & B*. Alfabeta.
- Sung, M. J., Awasthi, R., & Lee, H. C. (2017). Can tax incentives for electronic payments reduce the shadow economy?: Korea's attempt to reduce underreporting in retail businesses. *Korea's Attempt to Reduce Underreporting in Retail Businesses (January 9, 2017)*. *World Bank Policy Research Working Paper*, 7936.
- Susanti, A. W. (2021). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sub Sektor Makanan & Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 1(3), 213–225.
- Tohir, M., Hana, A. Y., Saiful, S., & Anam, A. C. (2023). Inheritance Rights for Li'an Children in The Study of Mathematics and Islamic Law. *LISAN AL-HAL: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 17(1), 98–109.
- Tohir, M., & Mu'afi, M. (2022). Strategies to Become a Hafidz and Hafidzah with Mathematical Modeling. *LISAN AL-HAL: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 16(1), 76–91.
- Tohir, M., Munawwarah, M., Saiful, Muqit, A., Anwar, K., Kandiri, & Asmuki. (2022). Analysis of students' understanding of mathematical concepts in the Faraid calculation using modulo arithmetic theory. *AIP Conference Proceedings*, 2633(1), 1–9. <https://doi.org/10.1063/5.0102211>
- Wang, R., Harper, F. M., & Zhu, H. (2020). Factors influencing perceived fairness in algorithmic decision-making: Algorithm outcomes, development procedures, and individual differences. *Proceedings of the 2020 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems*, 1–14.