

Analisis Kelayakan Usaha Tentang Penjualan Pulsa Dan Pembayaran PPOB : Studi Kasus Tri Buana Cellular

Rendi Buana Perdana¹, Indra Hastuti²

Program Studi S1 Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa
Surakarta

Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Serengan, Surakarta, Kode Pos 57154
HP 087837750001

E-mail: 210103115@mhs.udb.ac.id

Abstrak

Tri Buana Cellular merupakan salah satu usaha penyedia layanan pulsa dan pembayaran PPOB di Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo. Usaha ini didirikan pada tahun 2021. Latar belakang pendirian usaha ini adalah memberi kemudahan kepada masyarakat dalam memenuhi kebutuhan internet dan juga mendapatkan hasil yang maksimal. Metode penelitian yang dipakai adalah metode deskriptif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan bisnis pada usaha penjualan Pulsa dan Pembayaran PPOB di Tri Buana Cellular. Data penelitian bersumber dari Produk Pulsa dan Paket Data Di Tri Buana Cellular. Yang kemudian dianalisis menggunakan perhitungan kelayakan usaha Break Event Point (BEP) dan Return Of Investation (ROI). Dengan kesimpulan yang dapat diambil yaitu Usaha Tri Buana Cellular layak untuk dijalankan dan memiliki Return Of Investation sebesar 27,24% dan memiliki waktu balik modal selama 3,67 tahun.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Kelayakan Usaha, Balik Modal

Abstract

A Tri Buana Cellular is a business providing internet credit and payment services in Gatak District, Sukoharjo Regency. This business was founded in 2021. The purpose of this business is to make it easy for people to meet their internet needs and also get maximum results. The research method used is descriptive method. The purpose of this research is to determine the feasibility of business in the business of selling Credit Products and Data Packages at Tri Buana Cellular. The research data comes from Credit Products and Data Packages at Tri Buana Cellular. Which is then analyzed using the calculation of business feasibility Break Even Point (BEP) and Return Of Investment (ROI). The conclusion that can be drawn, Tri Buana Cellular Business is feasible to run and has a Return Of Investment of 27.24% and has a payback period of 3.67 years

Keywords: Entrepreneurship, Feasibility, Return Of Investation

1. Pendahuluan

Pada saat ini merupakan zamannya teknologi, hampir semua orang memiliki perangkat selular. Tentunya supaya dapat terhubung antar perangkat dibutuhkan suatu koneksi internet, otomatis kebutuhan pulsa dan paket data di masyarakat semakin tinggi, bahkan kebutuhan akan pulsa melebihi kebutuhan bahan bakar kendaraan dan rumah tangga. Disamping itu kebutuhan untuk pembayaran tagihan juga sangat penting.

Melihat peluang tersebut saya memiliki ide untuk membuat usaha dalam menyediakan layanan penjualan pulsa, paket data dan pembayaran PPOB. Maka terciptalah sebuah usaha dengan nama “Tri Buana Cellular”. Dengan harapan usaha ini dapat memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan internet dan juga mendapatkan hasil yang maksimal.

Berdasarkan yang telah dijelaskan pada latar belakang penyusunan proposal kewirausahaan, rumusan masalah yang dapat diambil adalah : Menurut studi kelayakan bisnis, apakah bisnis penjualan pulsa dan pembayaran PPOB layak untuk dijalankan atau tidak, dan bagaimana strategi pemasaran yang harus diterapkan

Lalu berdasarkan rumusan masalah, penyusunan artikel ini memiliki tujuan untuk mengetahui apakah bisnis penjualan pulsa dan pembayaran PPOB layak (*feasible*) untuk dijalankan atau tidak, dan dapat mendeskripsikan bagaimana strategi pemasaran yang harus diterapkan.

2. Metodologi

2.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah cara kerja untuk pengumpulan data dan kemudian mengolah data sehingga menghasilkan data yang dapat memecahkan permasalahan penelitian. Metode deskriptif pada penelitian ini berisi tentang gambaran mengenai profil usaha, analisis SWOT, analisis pasar, dan analisis kelayakan usaha yang ditinjau dari berbagai aspek-aspek tertentu. Peneliti memilih jenis penelitian ini karena penyajian data yang lebih akurat, selain itu bentuk yang sederhana dan teknis mudah dipahami.

2.2 Objek Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui kelayakan usaha penjualan pulsa dan pembayaran PPOB. Tujuan dari kelayakan usaha tersebut adalah untuk mengetahui apakah usaha tersebut akan menguntungkan apabila dijalankan atau tidak. Objek dari penelitian ini adalah usaha penjualan pulsa dan pembayaran PPOB di Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo yang memiliki nama Tri Buana Cellular.

2.3 Teknik Analisis Data

Pada studi kasus Tri Buana Cellular, menggunakan teknik analisis data kualitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui bagaimana karakteristik non keuangan di Tri Buana Cellular yang kemudian disajikan dalam bentuk deskriptif, tabel, maupun grafik untuk memudahkan pemahaman.

Untuk menganalisis karakteristik keuangan di Tri Buana Cellular menggunakan teknik analisis perhitungan kelayakan usaha *Break Event Point (BEP)* dan *Return Of Investation (ROI)* yang akan menghasilkan keputusan apakah usaha ini layak atau tidak untuk dijalankan.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Profil Usaha

Nama usaha yang diteliti adalah “Tri Buana Cellular”. Makna dari kata Tri adalah dalam usaha ini memiliki tiga prinsip pelayanan yaitu Mudah, Murah dan Terpercaya. Sedangkan untuk makna dari kata Buana selain mengambil dari nama tengah saya, Buana memiliki arti dalam bahasa sansekerta yaitu Dunia. Dengan harapan usaha ini tidak hanya menjangkau pasar lokal saja, tetapi dapat menjangkau pasar yang lebih

luas lagi. Produk tawarkan meliputi berbagai layanan pembayaran PPOB seperti Pulsa, Paket Data, Token Listrik, Pembayaran Tagihan Listrik, Pembayaran Tagihan Telepon dan Internet, Pembayaran Tagihan PDAM, Top Up Game dan Dompet Digital, dan masih banyak lagi.

3.1.1 Visi Usaha

Menjadi partner termurah dan terpercaya dalam layanan penyedia pulsa, kuota dan pembayaran PPOB lainnya.

3.1.2 Misi Usaha

1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan secara mudah, cepat dan profesional.
2. Menyediakan produk dengan harga murah dan dijamin aman.
3. Berkomitmen memberikan kepuasan pelanggan dengan memberikan garansi produk.

3.2 Analisis SWOT

A. Strength

1. Pangsa pasar sangat luas karena semua orang memerlukan pulsa dan pembayaran tagihan
2. Harga yang murah dan dapat dijangkau oleh masyarakat luas
3. Produk tidak ada batas kadaluarsa, bisa bertahan lama
4. Mudah dilakukan
5. Tersedia 24 jam

B. Weakness

1. Banyak kompetitor
2. Kondisi jaringan tidak menentu yang dapat mengakibatkan gagalnya pengiriman pulsa maupun paket data
3. Provider terkadang lambat, jadi pengiriman pulsa agak lama

C. Opportunities

1. Hanya memerlukan modal yang kecil
2. Berkembangnya teknologi komunikasi menjadikan pulsa dan kuota menjadi kebutuhan mendasar setiap orang
3. Dapat mengembangkan penjualan tidak hanya dalam lingkungan yang dekat saja tetapi juga dapat ke lingkungan yang lebih jauh

D. Threat

1. Karena banyaknya kompetitor menyebabkan persaingan cukup ketat
2. Konsep yang diterapkan sangat mudah ditiru oleh kompetitor lain
3. Ada kemungkinan tidak dibayar karena pembayaran dilakukan belakangan

3.3 Analisis Pasar

A. Pesaing

Pada saat ini pesaing dalam layanan penyedia pulsa memang cukup ketat. Diantaranya konter-konter yang sudah banyak di sekeliling kita. Akan tetapi saya yakin usaha yang saya jalani dapat terus berjalan dengan baik dan maju, dengan memberikan pelayanan yang lain dari penyedia pada umumnya. Contohnya dengan layanan pembelian via WhatsApp jadi pembeli tidak perlu repot datang ke konter. Hal ini tentunya akan menarik pembeli yang membutuhkan fleksibilitas dalam pembelian pulsa maupun kuota.

B. Target Pemasaran

Layanan penyedia pulsa dan pembayaran PPOB yang saya lakukan ditujukan kepada konsumen yang membutuhkan kemudahan dan fleksibilitas. Terutama para anak muda yang menjadikan pulsa dan kuota sebagai kebutuhan pokok, akan tetapi karena kesibukan yang dilakukan sehingga tidak sempat untuk datang ke konter. Maka dari itu Tri Buana Cellular menjadi solusi dari kebutuhan tersebut.

3.4 Hasil Perhitungan Studi Kelayakan Bisnis

Berikut ini merupakan hasil perhitungan studi Kelayakan Bisnis menggunakan *Break Event Point (BEP)* dan *Return Of Investation (ROI)*

A. Modal Investasi

Tabel 1. Modal Investasi

NO	NAMA	JUMLAH	HARGA PER UNIT Rp.	TOTAL HARGA Rp.	UMUR EKONOMIS (BULAN)	PENYUSUTAN PER BULAN
1	Handphone	1 Unit	500,000	500,000	48	5,208
2	Etalase	1 Unit	1,000,000	1,000,000	48	6,250
3	Kursi Plastik	2 Buah	50,000	100,000	48	833
4	Spanduk dan Banner	1 Set	100,000	100,000	48	1,250
JUMLAH				1,700,000		13,542

B. Modal Kerja

1 Biaya Tidak Tetap (BTT)

- a. Biaya Deposit Per Bulan Rp. 5,000,000
- b. Pembelian Buku Catatan dan Pulpen Rp. 20,000

Jumlah Biaya Tidak Tetap (BTT) Rp. 5,020,000

2 Biaya Tetap (BT)

- a. Biaya Listrik (per bulan) Rp. 50,000
- b. Biaya pulsa dan kuota untuk transaksi (per bulan) Rp. 30,000
- c. Biaya Penyusutan (per bulan) Rp. 13,542
- d. Lain – lain (umum) Rp. 20,000

Jumlah Biaya Tetap (BT) Rp. 113,542

Jumlah Modal Kerja (MK) Rp. 5,133,542

C. Modal Usaha (MU) = Modal Investasi (MI) + Modal Kerja (MK) = Rp. 6,833,542

D. Hasil Penjualan

Tabel 2. Hasil Penjualan

No	Nama Produk	Perkiraan Jumlah Terjual Per Bulan	Harga Beli	Harga Jual	Pengeluaran (Harga Beli x Jumlah Terjual)	Pemasukan (Harga Jual x Jumlah Terjual)
1	Pulsa HP 5.000	30	Rp 5,396	Rp 7,500	Rp 161,880	Rp 225,000
2	Pulsa HP 10.000	40	Rp 10,360	Rp 12,000	Rp 414,400	Rp 480,000
3	Pulsa HP 20.000	16	Rp 20,015	Rp 21,500	Rp 320,240	Rp 344,000
4	Pulsa HP 50.000	10	Rp 49,925	Rp 51,000	Rp 499,250	Rp 510,000
5	Pulsa HP 100.000	5	Rp 98,325	Rp 100,000	Rp 491,625	Rp 500,000
6	Paket Internet Indosat 2GB	12	Rp 15,649	Rp 20,000	Rp 187,788	Rp 240,000
7	Paket Internet Indosat 4GB	7	Rp 25,850	Rp 30,000	Rp 180,950	Rp 210,000
8	Paket Internet Indosat 9GB	6	Rp 37,945	Rp 45,000	Rp 227,670	Rp 270,000
9	Paket Internet TRI 2GB	20	Rp 14,638	Rp 18,000	Rp 292,760	Rp 360,000
10	Paket Internet TRI 6GB	10	Rp 26,063	Rp 30,000	Rp 260,630	Rp 300,000
11	Paket Internet TRI 12GB	4	Rp 49,899	Rp 55,000	Rp 199,596	Rp 220,000
12	Paket Internet XL Flex 2 s/d 4GB	10	Rp 13,649	Rp 18,000	Rp 136,490	Rp 180,000
13	Paket Internet XL Flex 3.5 s/d 7.5GB	5	Rp 24,550	Rp 30,000	Rp 122,750	Rp 150,000
14	Paket Internet XL Flex 10 s/d 25GB	3	Rp 48,349	Rp 55,000	Rp 145,047	Rp 165,000
15	Telkomsel Flash 1GB	5	Rp 15,945	Rp 20,000	Rp 79,725	Rp 100,000
16	Telkomsel Combo Sakti 25 GB	6	Rp 71,320	Rp 75,000	Rp 427,920	Rp 450,000
17	Token PLN 50.000	7	Rp 50,100	Rp 52,000	Rp 350,700	Rp 364,000
18	Token PLN 100.000	5	Rp 100,100	Rp 103,000	Rp 500,500	Rp 515,000
TOTAL					Rp 4,999,921	Rp 5,583,000

D. Hasil Penjualan Barang (S) = Rp. 5,583,000

E. Laba Usaha = Hasil (S) – Modal Kerja (MK) = Rp. 449,458

$$\text{Presentase (X\%)} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Modal Usaha}} \times 100 \% = 6,58 \%$$

F. Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{BT}{1 - \frac{BTT}{S}} = \frac{BT \times S}{S - BTT} = 1,125,941$$

G. Kelayakan Usaha

1. Ditinjau dari BEP, hasil penjualan (S) > BEP
2. (X%) > Bunga deposito bank + resiko (2% + 5%)

Maka memperoleh hasil usaha ini LAYAK untuk dijalankan

H. Return Of Investation (ROI)

$$ROI = \frac{Laba+Penyusutan}{Total\ Investasi} \times 100\% = 27,24\%$$

$$\text{Waktu Balik Modal} = \frac{1}{ROI} = 3,67 \text{ Tahun}$$

4. Kesimpulan dan Saran

4.1 Kesimpulan

Tri Buana Cellular merupakan salah satu penyedia kebutuhan pulsa dan pembayaran PPOB yang memberikan pelayanan yang lain dari penyedia pada umumnya. Dengan harapan dapat menarik minat pembeli untuk bertransaksi di tempat ini. Dari hasil perhitungan diatas, jumlah hasil penjualan lebih besar dari BEP dan Presentase Laba lebih besar dari bunga deposito bank. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan, dan memiliki Return Of Investation sebesar 27,24 % dengan waktu balik modal selama 3,67 Tahun.

4.2 Saran

Untuk meningkatkan hasil penjualan, saran yang dapat diberikan adalah melakukan sebuah promosi melalui media cetak maupun media sosial, dan memberikan suatu harga promo atau produk unggulan. Dengan melakukan hal ini maka akan menambah minat pembeli untuk melakukan transaksi di Tri Buana Cellular

Daftar Pustaka

- Afiyah, A., Saifi, M., Dwiatmanto., Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “Cozy” Kademangan Blitar).
- Athallah, G.F., 2022, Cara Menghitung Biaya Penyusutan dalam Laporan Keuangan, akses online 28 November 2022, URL: <https://mekari.com/blog/menghitung-biaya-penyusutan/>.
- Fitriya, 2021, Jenis-Jenis Harta dalam Penyusutan Fiskal, akses online 26 November 2022, URL: <https://klikpajak.id/blog/jenis-harta-penyusutan-fiskal/>.
- Purnomo, R.A., Riawan., Sugianto, L.O., *Studi Kelayakan Bisnis*, Unmuh Ponorogo Press, Ponorogo
- Salma, 2021, Pengertian Penelitian Deskriptif, Karakter, Ciri-Ciri dan Contohnya, akses online 25 November 2022, URL: <https://www.duniadosen.com/penelitian-deskriptif/>.