

Analisis Bisnis Konter Pulsa pada Aspek Perilaku Konsumen: Studi Kasus Saadah Cell

Ramanda Gunawan¹, Hani Humaeriyah²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung,
Kota Bandung, Indonesia^{1,2}

*Email: ramandagunawan12@gmail.com; hani.humaeriyah@umbandung.ac.id

Sejarah Artikel:

Diterima 22-01-2026
Disetujui 02-02-2026
Diterbitkan 04-02-2026

ABSTRACT

The development of digital technology has made mobile credit and digital transaction services primary needs of society. This condition creates significant business opportunities for mobile credit outlets, accompanied by intense competition. This study aims to analyze the business feasibility of Saadah Cell mobile credit outlet based on consumer perceptions and supporting business aspects. The research employed a descriptive qualitative method with data collected through a survey of 30 respondents who were customers of the outlet in 2026. The results indicate that most consumers gave positive assessments of product and service quality, transaction speed and convenience, system security, and friendly customer service. In terms of pricing, consumers perceived the prices as affordable, competitive, and proportional to the service quality received. Purchasing decisions were strongly influenced by customer satisfaction and trust, leading to repeat purchases and recommendations. Furthermore, analysis of market and marketing aspects, human resources, economic and socio-cultural factors, technical and technological readiness, financial feasibility, and risk management shows that the mobile credit outlet has stable profit potential, good operational readiness, and manageable business risks. Therefore, Saadah Cell mobile credit outlet is considered feasible and sustainable for further development.

Keywords: Mobile Credit Outlet, Business Feasibility, Consumer Perception, Digital Services, Marketing

ABSTRAK

Perkembangan teknologi digital telah menjadikan pulsa dan layanan transaksi digital sebagai kebutuhan primer masyarakat. Kondisi tersebut membuka peluang usaha yang besar bagi bisnis konter pulsa, namun juga diiringi dengan tingkat persaingan yang tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha konter pulsa Saadah Cell ditinjau dari persepsi konsumen serta berbagai aspek pendukung usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui survei terhadap 30 responden yang merupakan konsumen konter pulsa pada tahun 2026. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas konsumen memberikan penilaian positif terhadap kualitas produk dan layanan, kecepatan serta kemudahan transaksi, keamanan sistem, dan keramahan pelayanan. Dari aspek harga, konsumen menilai harga yang ditawarkan terjangkau, kompetitif, dan sebanding dengan kualitas layanan yang diterima. Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh tingkat kepuasan dan kepercayaan yang tinggi, yang mendorong niat pembelian ulang serta rekomendasi kepada pihak lain. Selain itu, hasil analisis aspek pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, ekonomi dan sosial budaya, teknis dan teknologi, keuangan, serta risiko menunjukkan bahwa usaha konter pulsa memiliki potensi keuntungan yang stabil, kesiapan operasional yang baik, dan risiko usaha yang dapat dikendalikan. Dengan demikian, usaha konter pulsa Saadah Cell dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Konter Pulsa, Kelayakan Usaha, Persepsi Konsumen, Layanan Digital, Pemasaran

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi pada era digital saat ini telah membawa perubahan yang sangat signifikan dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Kemajuan teknologi tersebut tidak hanya memengaruhi cara individu berinteraksi satu sama lain, tetapi juga berdampak besar pada pola kerja, aktivitas ekonomi, serta gaya hidup masyarakat secara keseluruhan (Syerlita & Siagian, 2024). Salah satu wujud nyata dari perkembangan teknologi komunikasi adalah semakin masifnya penggunaan telepon seluler (handphone) di kalangan masyarakat. Telepon seluler kini tidak lagi dipandang sebagai barang mewah, melainkan telah menjadi kebutuhan pokok yang hampir dimiliki oleh setiap lapisan masyarakat, baik di perkotaan maupun di pedesaan (Br.Sinulingga, 2024).

Telepon seluler berfungsi sebagai sarana komunikasi utama yang memungkinkan seseorang untuk berkomunikasi secara cepat dan efisien tanpa terhalang oleh jarak dan waktu. Melalui telepon seluler, individu dapat melakukan panggilan suara, mengirim pesan singkat, melakukan panggilan video, serta mengakses berbagai layanan digital berbasis internet (Shahnyb et al., 2024). Selain itu, telepon seluler juga dimanfaatkan untuk keperluan pekerjaan, pendidikan, bisnis, hiburan, hingga transaksi keuangan. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberadaan telepon seluler telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat modern (Yarham et al., 2024).

Seiring dengan meningkatnya penggunaan telepon seluler, kebutuhan akan pulsa dan paket data juga mengalami peningkatan yang sangat pesat. Pulsa dan paket data merupakan komponen utama yang memungkinkan telepon seluler dapat digunakan secara optimal. Tanpa pulsa dan paket data, fungsi dasar komunikasi dan akses informasi melalui telepon seluler tidak dapat berjalan. Oleh karena itu, pulsa dan paket data dapat dikatakan sebagai kebutuhan primer bagi pengguna telepon seluler di era digital saat ini (Mappelawa et al., 2023).

Kebutuhan pulsa dan paket data tidak hanya dirasakan oleh individu secara personal, tetapi juga oleh berbagai sektor usaha dan lembaga (Basalamah et al., 2022). Banyak pelaku bisnis yang mengandalkan komunikasi seluler untuk menjalankan aktivitas operasional, seperti koordinasi antar karyawan, komunikasi dengan pelanggan, promosi produk, hingga transaksi digital. Bahkan, pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) pun sangat bergantung pada telepon seluler dan koneksi internet untuk memasarkan produk mereka melalui media sosial dan platform digital. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan akan pulsa dan paket data memiliki cakupan pasar yang sangat luas dan berkelanjutan (Leonardi et al., 2024).

Tingginya kebutuhan masyarakat terhadap pulsa dan layanan digital lainnya membuka peluang usaha yang menjanjikan, salah satunya adalah usaha konter pulsa. Usaha konter pulsa merupakan jenis usaha yang relatif mudah dijalankan dan tidak memerlukan modal yang terlalu besar dibandingkan dengan jenis usaha lainnya. Meskipun demikian, usaha ini memiliki potensi keuntungan yang cukup stabil karena produknya merupakan kebutuhan sehari-hari masyarakat. Selama masyarakat masih menggunakan telepon seluler, maka kebutuhan akan pulsa dan paket data akan tetap ada (Yashinta et al., 2023).

Usaha konter pulsa tidak hanya terbatas pada penjualan pulsa reguler, tetapi juga menawarkan berbagai layanan tambahan yang semakin memperkuat daya tariknya di mata konsumen. Layanan tersebut antara lain penjualan paket data internet, token listrik Prabayar, pembayaran berbagai tagihan seperti listrik pascabayar, air, BPJS, dan televisi berlangganan, penjualan voucher game, layanan transfer bank, serta berbagai pembayaran digital lainnya. Keberagaman layanan ini menjadikan konter pulsa sebagai pusat layanan kebutuhan digital masyarakat dalam satu tempat, sehingga memberikan kemudahan dan efisiensi bagi konsumen (Aisyah et al., 2022).

Selain itu, perkembangan teknologi digital turut mendorong transformasi dalam sistem penjualan

pulsa dan layanan pembayaran. Saat ini, penjualan pulsa dan paket data tidak lagi sepenuhnya bergantung pada transaksi secara langsung di konter fisik, tetapi juga dapat dilakukan secara online melalui aplikasi dan platform digital. Hal ini memungkinkan pelaku usaha konter pulsa untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, tidak terbatas pada wilayah sekitar konter saja. Dengan memanfaatkan teknologi digital, pelaku usaha dapat melayani pelanggan dari berbagai daerah, bahkan tanpa harus bertatap muka secara langsung (Leksono et al., 2022).

Pemanfaatan platform digital dalam usaha konter pulsa juga memberikan peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas pelayanan. Transaksi dapat dilakukan dengan lebih cepat, pencatatan keuangan menjadi lebih rapi, serta risiko kesalahan dapat diminimalkan. Selain itu, promosi usaha juga dapat dilakukan melalui media sosial dan aplikasi pesan instan, sehingga biaya pemasaran dapat ditekan namun tetap efektif dalam menjangkau target pasar. Dengan strategi pemasaran yang tepat, usaha konter pulsa dapat berkembang dan bersaing di tengah ketatnya persaingan bisnis digital (Ramadhani et al., 2024).

Meskipun peluang usaha konter pulsa sangat menjanjikan, persaingan dalam bisnis ini juga semakin ketat. Banyaknya pelaku usaha yang terjun ke bidang ini menuntut adanya perencanaan bisnis yang matang dan strategi pemasaran yang efektif agar usaha dapat bertahan dan berkembang. Pelaku usaha perlu memahami kebutuhan dan perilaku konsumen, menentukan lokasi usaha yang strategis, menetapkan harga yang kompetitif, serta memberikan pelayanan yang cepat dan ramah. Selain itu, inovasi dalam layanan dan pemanfaatan teknologi juga menjadi faktor penting dalam memenangkan persaingan (Pasya, 2025).

Berdasarkan kondisi tersebut, penyusunan proposal usaha konter pulsa menjadi langkah penting sebagai dasar perencanaan bisnis. Proposal usaha ini berfungsi sebagai panduan dalam menjalankan usaha secara sistematis dan terarah, mulai dari analisis peluang pasar, perencanaan modal, strategi pemasaran, hingga proyeksi keuntungan. Dengan adanya perencanaan yang baik, risiko kerugian dapat diminimalkan dan peluang keberhasilan usaha dapat ditingkatkan.

Melalui riset ini, penulis bermaksud untuk menguraikan secara komprehensif rencana pendirian dan pengelolaan usaha konter pulsa yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat di era digital. Proposal ini juga akan membahas strategi pemasaran yang efektif, pemanfaatan teknologi digital, serta upaya peningkatan kualitas layanan kepada konsumen. Diharapkan, usaha konter pulsa yang direncanakan dapat memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha sekaligus memberikan kemudahan layanan bagi masyarakat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan dan memahami secara mendalam perilaku konsumen konter pulsa dalam memanfaatkan layanan komunikasi dan transaksi digital. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman terhadap persepsi, kebutuhan, dan preferensi konsumen, khususnya terkait kecepatan layanan, kemudahan transaksi, harga yang kompetitif, serta kecenderungan penggunaan layanan berbasis digital. Konsumen yang menjadi objek penelitian berasal dari berbagai kalangan, seperti pelajar, pekerja, dan pelaku usaha kecil yang secara rutin menggunakan jasa konter pulsa.

Pengumpulan data dilakukan melalui survei dan wawancara singkat kepada 30 responden yang ditemui secara langsung di konter pulsa pada tahun 2026. Responden dipilih secara purposive, yaitu konsumen yang sedang atau pernah menggunakan layanan konter pulsa. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif dengan cara mengelompokkan jawaban responden ke dalam tema-tema utama

sesuai fokus penelitian. Hasil analisis disajikan dalam bentuk narasi untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai karakteristik dan perilaku konsumen dalam memilih dan menggunakan layanan konter pulsa di era digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian Persepsi Konsumen terhadap Konter Pulsa

Hasil penelitian ini diperoleh melalui survei terhadap 30 responden yang merupakan konsumen konter pulsa pada tahun 2026. Responden berasal dari berbagai latar belakang, mulai dari pelajar, pekerja, hingga pelaku usaha kecil yang secara rutin menggunakan layanan komunikasi dan transaksi digital. Keberagaman latar belakang responden menunjukkan bahwa konter pulsa memiliki segmen pasar yang luas dan heterogen, sehingga persepsi konsumen menjadi aspek penting dalam menilai kelayakan dan keberlanjutan usaha.

Perilaku konsumen konter pulsa saat ini menunjukkan kecenderungan yang mengarah pada kecepatan layanan, kemudahan transaksi, serta harga yang kompetitif. Selain itu, konsumen juga semakin menyukai layanan berbasis digital yang praktis dan minim hambatan. Oleh karena itu, konter pulsa dituntut untuk mampu menyesuaikan diri dengan perubahan perilaku konsumen agar tetap relevan dan mampu bersaing dengan platform digital lainnya.

Kualitas Produk dan Layanan Konter Pulsa

Berdasarkan Tabel 01. hasil survei menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian “Sangat Sesuai” dan “Sesuai” terhadap seluruh pernyataan yang berkaitan dengan kualitas produk dan layanan konter pulsa. Pernyataan mengenai kelengkapan produk dan layanan memperoleh respons positif yang cukup tinggi, di mana sebagian besar konsumen menilai bahwa konter pulsa menyediakan produk yang lebih lengkap dibandingkan konter lain. Hal ini menunjukkan bahwa keberagaman layanan seperti pulsa, paket data, token listrik, top-up e-wallet, hingga pembayaran digital lainnya menjadi nilai tambah yang dirasakan langsung oleh konsumen.

Tabel 1. yang menunjukkan kualitas produk dimata konsumen, survei dilakukan pada 30 responden yang ditemui di konter pulsa tahun 2026

Kualitas Produk							
No	Pernyataan	SS	S	K	TS	SSTS	Responden
1	Produk dan layanan yang ditawarkan di konter ini lebih lengkap dibandingkan konter lain	16	8	4	2	0	30
2	Transaksi pembelian pulsa dan paket data di konter ini berlangsung cepat dan mudah	20	8	1	0	1	30
3	Sistem transaksi di konter ini aman dan jarang mengalami gangguan	18	5	7	0	0	30
4	Layanan pelanggan di konter ini ramah dan responsif	20	9	1	0	0	30
5	Tampilan konter dan produk pendukung menarik dan rapi	15	8	7	0	0	30
Total		89	38	20	2	1	150

Kecepatan dan kemudahan transaksi juga menjadi aspek yang sangat diapresiasi oleh konsumen. Sebagian besar responden menyatakan sangat setuju bahwa transaksi pembelian pulsa dan paket data berlangsung cepat dan mudah. Kondisi ini mencerminkan efektivitas penggunaan sistem digital dalam operasional konter pulsa, sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan layanan praktis dan efisien. Kecepatan transaksi menjadi faktor krusial karena konsumen umumnya membutuhkan pulsa atau paket data secara mendesak untuk keperluan komunikasi maupun aktivitas digital lainnya.

Selain itu, sistem transaksi yang aman dan jarang mengalami gangguan juga memperoleh penilaian positif. Keamanan transaksi menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan konsumen, terutama dalam transaksi digital yang rentan terhadap kesalahan sistem. Penilaian positif ini menunjukkan bahwa konter pulsa mampu menjaga stabilitas sistem dan meminimalkan risiko gangguan, sehingga konsumen merasa aman dalam bertransaksi.

Dari sisi pelayanan, responden menilai bahwa layanan pelanggan di konter pulsa bersifat ramah dan responsif. Pelayanan yang baik tidak hanya meningkatkan kepuasan konsumen, tetapi juga berkontribusi pada loyalitas pelanggan. Tampilan konter dan kerapian produk pendukung juga mendapat penilaian positif, yang menunjukkan bahwa aspek visual turut memengaruhi persepsi konsumen terhadap profesionalisme usaha.

Secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan bahwa kualitas produk dan layanan konter pulsa telah memenuhi bahkan melampaui harapan konsumen. Kualitas yang baik ini menjadi salah satu keunggulan kompetitif yang dapat dimanfaatkan untuk mempertahankan pelanggan dan menarik konsumen baru.

Persepsi Konsumen terhadap Harga

Hasil survei pada Tabel 02. menunjukkan bahwa persepsi konsumen terhadap harga produk konter pulsa berada pada kategori positif. Mayoritas responden menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa harga pulsa dan paket data yang ditawarkan terjangkau bagi semua kalangan. Hal ini penting mengingat target pasar konter pulsa mencakup masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah yang sangat sensitif terhadap harga.

Tabel 2. menunjukkan kecocokan harga sesuai kualitas produk dimata konsumen, survei dilakukan pada 30 responden yang ditemui di konter pulsa tahun 2026

Harga							
No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS	Responden
1	Harga pulsa dan paket data di konter ini terjangkau bagi semua kalangan	18	9	3	0	0	30
2	Harga produk sebanding dengan kualitas layanan yang diberikan	17	11	2	0	0	30
3	Adanya promo atau diskon tertentu menarik minat pelanggan untuk membeli	16	8	3	2	1	30

4	Harga di konter ini lebih kompetitif dibandingkan konter lainnya	20	5	5	0	0	30
5	Pelanggan merasa puas dengan perbandingan antara harga dan manfaat yang diperoleh	19	7	4	0	0	30
Total		90	40	17	2	1	150

Penilaian bahwa harga sebanding dengan kualitas layanan yang diberikan menunjukkan adanya keseimbangan antara nilai yang diterima konsumen dengan biaya yang dikeluarkan. Konsumen tidak hanya mempertimbangkan harga murah, tetapi juga memperhatikan kualitas pelayanan, kecepatan transaksi, dan kenyamanan bertransaksi. Oleh karena itu, harga yang stabil dan transparan menjadi faktor penting dalam menciptakan kepuasan konsumen.

Adanya promo atau diskon juga dinilai mampu menarik minat pelanggan, meskipun masih terdapat sebagian kecil responden yang menilai kurang sesuai. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi promosi perlu dilakukan secara konsisten dan tepat sasaran agar memberikan dampak yang lebih signifikan terhadap peningkatan transaksi. Selain itu, harga yang dinilai lebih kompetitif dibandingkan konter lain menjadi salah satu alasan konsumen memilih konter pulsa ini sebagai tempat transaksi utama.

Secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang diterapkan konter pulsa sudah cukup efektif dan kompetitif. Namun, mengingat adanya fluktuasi harga dari operator dan distributor, pengelola konter perlu terus memantau perkembangan harga pasar agar tetap dapat menjaga kepercayaan dan loyalitas konsumen.

Keputusan Pembelian Konsumen

Berdasarkan Tabel 03. keputusan pembelian konsumen menunjukkan kecenderungan yang sangat positif. Tingkat “Sangat Sesuai” menjadi kategori dengan jumlah tertinggi pada hampir seluruh pernyataan. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak hanya puas dengan layanan yang diterima, tetapi juga memiliki niat untuk melakukan pembelian ulang dan merekomendasikan konter pulsa kepada orang lain.

Tabel 3. yang menunjukkan keputusan pembelian produk dimata konsumen, survei dilakukan pada 30 responden yang ditemui di konter pulsa tahun 2026

Keputusan Pembelian							
No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS	Responden
1	Saya memilih konter ini karena pelayanan cepat dan tidak rumit	18	5	5	1	1	30
2	Saya akan merekomendasikan konter ini kepada teman atau keluarga	15	7	7	1	0	30

3	Saya merasa puas dengan pengalaman bertransaksi di konter ini	16	12	1	1	0	30
4	Saya akan kembali membeli pulsa di konter ini dibandingkan tempat lain	18	8	3	1	0	30
5	Kepercayaan terhadap konter ini membuat saya yakin untuk terus bertransaksi	20	7	2	1	0	30
Total		87	39	18	5	1	150

Faktor utama yang memengaruhi keputusan pembelian adalah kecepatan pelayanan dan kemudahan transaksi. Konsumen merasa bahwa proses transaksi tidak rumit dan dapat dilakukan dengan cepat, sehingga menghemat waktu dan tenaga. Selain itu, tingkat kepercayaan terhadap konter pulsa juga menjadi faktor penentu penting. Konsumen merasa yakin bahwa nominal pulsa yang diterima sesuai dengan yang dibayarkan, sehingga meminimalkan kekhawatiran akan kesalahan transaksi.

Kepercayaan dan kepuasan konsumen merupakan modal utama dalam mempertahankan keberlangsungan usaha konter pulsa. Konsumen yang puas cenderung menjadi pelanggan tetap dan berkontribusi pada promosi dari mulut ke mulut, yang secara tidak langsung dapat meningkatkan jumlah pelanggan baru.

Pembahasan Aspek Pasar dan Pemasaran

Dari sisi pasar, usaha konter pulsa memiliki cakupan yang sangat luas karena hampir seluruh masyarakat membutuhkan akses komunikasi dan internet. Namun, tingginya tingkat persaingan, baik antar konter fisik maupun dengan platform digital, menuntut adanya strategi pemasaran yang tepat dan adaptif. Penggunaan konsep marketing mix (*product, price, place, promotion*) menjadi pendekatan yang relevan untuk menjawab tantangan tersebut.

Segmentasi pasar yang diterapkan, baik secara geografis, demografis, psikografis, maupun perilaku, menunjukkan bahwa konter pulsa telah memahami karakteristik konsumen secara cukup baik. Penentuan lokasi di wilayah padat penduduk dan sekitar pusat aktivitas masyarakat menjadi strategi yang tepat untuk menjangkau konsumen dengan kebutuhan komunikasi tinggi.

Targeting yang berfokus pada konsumen reguler dengan frekuensi pembelian tinggi memberikan potensi pendapatan yang stabil. Sementara itu, positioning sebagai layanan digital terpercaya dengan transaksi cepat dan harga bersahabat memperkuat citra usaha di benak konsumen.

Pembahasan Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia memiliki peran penting dalam mendukung kualitas layanan konter pulsa. Meskipun jumlah tenaga kerja relatif sedikit, kompetensi dan sikap profesional karyawan sangat menentukan kepuasan pelanggan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kompetensi, produktivitas, serta disiplin tenaga kerja berada pada kategori baik hingga sangat baik.

Pembinaan dan pengembangan SDM melalui pelatihan dan evaluasi rutin menjadi langkah strategis untuk menjaga kualitas layanan di tengah perkembangan teknologi digital yang cepat. SDM yang adaptif dan komunikatif akan menjadi keunggulan tersendiri dalam menghadapi persaingan.

Pembahasan Aspek Ekonomi dan Sosial Budaya

Dari aspek ekonomi, pertumbuhan ekonomi Kota Bandung yang tetap positif meskipun mengalami perlambatan menunjukkan bahwa daya beli masyarakat masih terjaga. Dominasi sektor perdagangan serta informasi dan komunikasi dalam struktur PDRB Kota Bandung menjadi peluang besar bagi usaha konter pulsa untuk berkembang.

Gambar 01. Data Pertumbuhan Ekonomi Kota Bandung Menurut Data BPS Tahun 2024

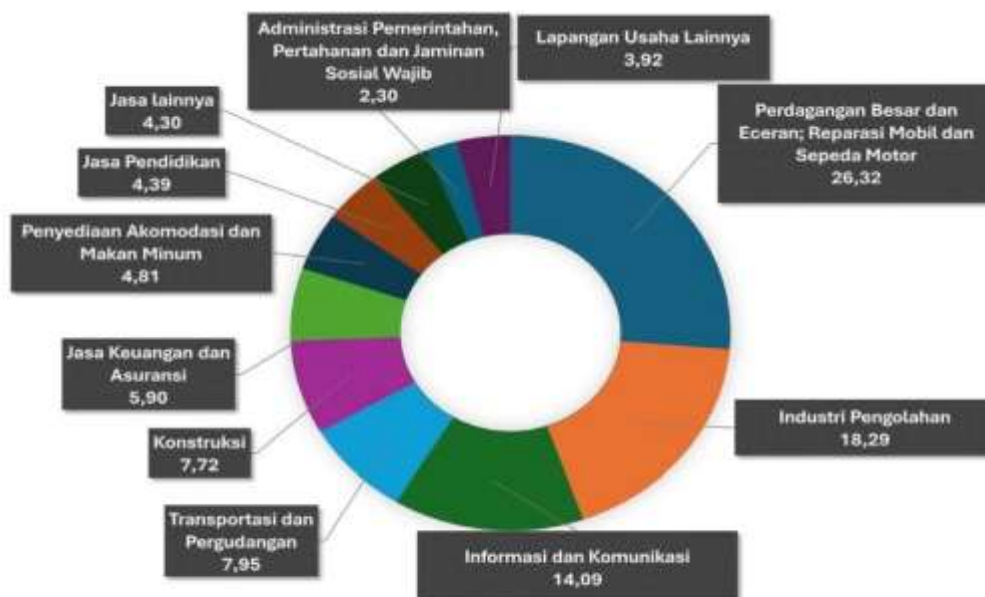


Dari
Indonesia
yang baik
usaha.

masyarakat
ngan sosial
berlanjutan

Gambar 1 Pertumbuhan PDRB Kota Bandung Beberapa Lapangan Usaha 2023 dan 2024 (persen)

Gambar 02. Data Struktur Ekonomi Kota Bandung Menurut Lapangan Usaha



Gambar 2 Distribusi PDRB Kota Bandung Menurut Lapangan Usaha (persen) Tahun 2024

Struktur PDRB Kota Bandung atas dasar harga berlaku menurut lapangan usaha 2024 tidak menunjukkan perubahan yang signifikan. Di tahun 2024 perekonomian Kota Bandung masih didominasi

oleh Lapangan Usaha Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor dengan kontribusi sebesar 26,32 persen; diikuti oleh Industri Pengolahan sebesar 18,29

persen; serta Informasi dan Komunikasi sebesar 14,09 persen. Peranan ketiga lapangan usaha tersebut dalam perekonomian Kota Bandung mencapai 58,70 persen.

Dari data diatas menunjukkan bahwa selalu mengalami perubahan setiap tahunnya dan itu menjadikan peluang bagi konter pulsa Saadah Cell untuk dapat masuk ke kalangan masyarakat, sehingga dapat ikut bersaing dengan pengusaha sejenis lainnya

Pembahasan Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi menunjukkan tingkat kesiapan yang tinggi. Lokasi usaha yang strategis, dukungan perangkat teknologi yang memadai, serta kemampuan mengoperasikan sistem digital menjadi faktor pendukung utama kelancaran operasional. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa konter pulsa berada pada kategori mampu hingga sangat mampu dalam aspek teknis dan teknologi.

Tabel 3. Menunjukkan penggunaan teknologi pada usaha konter pulsa Saadah Cell

No	Teknologi	Keterangan
1	Handphone	Digunakan untuk menjalankan aplikasi server pulsa, menerima pesanan pelanggan melalui WhatsApp, serta melakukan transaksi top-up digital seperti pulsa, paket data, dan e-wallet.
2	Printer Kasir	Digunakan untuk mencetak bukti transaksi bagi pelanggan.
3	Aplikasi Server Pulsa	Digunakan untuk melakukan transaksi pengisian pulsa, paket data, token listrik, voucher game, dan pembayaran tagihan digital.
4	WiFi	Digunakan agar seluruh sistem transaksi digital berjalan lancar tanpa gangguan.

Peralatan teknologi dalam usaha konter pulsa umumnya sederhana namun vital, karena seluruh proses bisnis bergantung pada sistem digital dan koneksi internet. Dengan dukungan perangkat yang memadai dan jaringan yang stabil, operasional konter pulsa dapat berjalan cepat, akurat, dan efisien.

Pembahasan Aspek Keuangan

Dari sisi keuangan, hasil analisis menunjukkan bahwa usaha konter pulsa Saadah Cell layak secara finansial. Modal awal yang relatif kecil, biaya operasional rendah, serta perputaran uang yang cepat menghasilkan laba bersih yang stabil. Estimasi waktu balik modal sekitar 4,5 bulan menunjukkan tingkat kelayakan yang sangat baik untuk usaha skala mikro dan kecil.

Tabel 4. Menunjukkan Catatan Pembelian Perlengkapan Untuk Bisnis Konter Pulsa Saadah Cell

No	Perlengkapan	Jumlah	Harga
1	Etalase	1	Rp. 1.500.000
2	Handphone	1	Rp. 2.000.000
3	Printer Kasir	1	Rp. 250.000

4	WiFi	1	Rp. 180.000
5	Spanduk	1	Rp. 75.000
6	Aksesoris	-	Rp. 200.000
7	Saldo Awal	-	Rp. 500.000
8	Voucher Data dan Kartu Perdana	-	Rp. 1.000.000
9	Kursi	2	Rp. 50.000
10	Dudukan Voucher/Kartu	12	Rp. 60.000
Total Harga			Rp. 5.815.000

Tabel 5 menunjukkan biaya per bulan (Variable Cost) bisnis konter pulsa Saadah Cell :

No	Uraian	Harga
1	Saldo	Rp. 500.000
2	Aksesoris	Rp. 50.000
3	Kertas Printer	Rp. 20.000
4	WiFi	Rp. 180.000
5	Listrik	Rp. 50.000
6	Biaya Admin Server	Rp. 50.000
7	Gaji	Rp. 1.500.000
Total Harga		Rp. 2.350.000

Tabel 6. Menunjukkan estimasi pendapatan per bulan bisnis konter pulsa Saadah Cell

No	Sumber Pendapatan	Jumlah Transaksi	Laba	Harga
1	Pulsa Reguler	250	Rp. 2.000	Rp. 500.000
2	Paket Data	450	Rp. 2.000	Rp. 900.000
3	Aksesoris	40	Rp. 2.000	Rp. 80.000
4	Top Up / Transfer E-wallet	500	Rp. 5.000	Rp. 2.500.000
5	Pembayaran Digital Lainnya	40	Rp. 5.000	Rp. 200.000
Total Harga				Rp. 4.180.000

Berdasarkan perhitungan di atas, usaha konter pulsa Saadah Cell menunjukkan kelayakan finansial yang baik. Modal awal relatif kecil, biaya operasional rendah, dan potensi laba stabil setiap bulan. Dengan estimasi balik modal sekitar 4,5 bulan usaha konter pulsa tergolong layak dan menguntungkan untuk dijalankan.

Pembahasan Aspek Risiko

Meskipun terdapat berbagai potensi risiko, baik dari sisi teknis, operasional, maupun persaingan, sebagian besar risiko tersebut dapat dikendalikan melalui manajemen yang baik. Strategi mitigasi risiko yang telah direncanakan menunjukkan bahwa risiko tidak menjadi penghambat utama kelayakan usaha.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan menunjukkan bahwa usaha konter pulsa memiliki tingkat kelayakan yang tinggi dari berbagai aspek. Persepsi konsumen yang positif, strategi pemasaran yang tepat, SDM yang kompeten, kesiapan teknologi, kondisi keuangan yang sehat, serta risiko yang dapat dikendalikan menjadi indikator kuat bahwa usaha konter pulsa layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha konter pulsa memiliki tingkat kelayakan yang tinggi untuk dijalankan dan dikembangkan. Hal ini ditunjukkan oleh persepsi konsumen yang sangat positif terhadap kualitas produk dan layanan, harga yang dinilai terjangkau serta kompetitif, dan keputusan pembelian yang didorong oleh kecepatan transaksi, kemudahan layanan, serta kepercayaan terhadap konter pulsa. Selain itu, ditinjau dari aspek pasar, sumber daya manusia, ekonomi sosial budaya, teknis dan teknologi, keuangan, serta risiko usaha, konter pulsa menunjukkan kesiapan yang baik dengan potensi keuntungan yang stabil dan risiko yang dapat dikendalikan, sehingga usaha ini layak dijadikan sebagai peluang bisnis yang berkelanjutan di tengah perkembangan kebutuhan komunikasi dan layanan digital masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, S., Yulia, E., Harahap, S., Ramadhani, N., Maha, N., Harlina, S. F., Nur, S., & Siregar, K. (2022). *Implementasi Manajemen Teknologi Terhadap Penjualan Pulsa Pada Aplikasi Agen Pulsa Termurah : Studi Kasus Syaqla Cell*. 2, 95–101.
- Basalamah, R., Nurdin, N., Haekal, A., Noval, N., & Jalil, A. (2022). *Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Risiko Terhadap Minat Menggunakan Financial Technology (Fintech) Gopay Pada Generasi Milenial Di Kota Palu*. 4(1).
- Br.Sinulingga, S. P. (2024). *Analisis Tantangan Dan Peluang Dalam Perkembangan Teknologi Informasi Dan Komunikasi Diera Digital: Perspektif Masa Depan*. 2(12), 25–35.
- Leksono, N., Handayani, P., Soeparan, P. F., Raya, J., Timur, U., Weleri, N., & Kendal, K. (2022). *Peran Sistem Pembayaran Digital Dalam Revitalisasi UMKM*. 4.
- Leonardi, A., Sjafriz, A. V., Saleh, A., & Fatchiya, A. (2024). *Analisis Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) Digital untuk Pemasaran Ikan Skala Mikro : Systematic Literature Review*. 7(1), 37–56.
- Mappelawa, A., Mahmud, & Irwan, A. (2023). *Pengaruh Permintaan Sambungan Telpon Terhadap*

- Peningkatan Pemakaian Pulsa*. 3(2), 108–113.
- Pasya, R. N. (2025). *Analisis Strategi Pemasaran Online Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pulsa Dan Paket Data (Studi Kasus Pada Konter Prabu Cell Tulungagung)*. 5.
- Ramadhani, N. R., Shafrani, Y. S., Rachmawati, W., & Nabila, R. (2024). *Analisis Swot Financial Teknologi Pada Kualitas Layanan Bsi Mobile Di Era Disruptif*. 2, 48–59.
- Shahnyb, N., Amalia, F., Ilmu, F., Politik, I., & Pancasakti, U. (2024). *Analisis Perbandingan Aplikasi Zoom Cloud Meetings Dan Microsoft Teams Dalam Penerapan E-Learning Sebagai*. 56–68.
- Syerlita, R., & Siagian, I. (2024). *Dampak Perkembangan Revolusi Industri 4 . 0 Terhadap Pendidikan Di Era Globalisasi Saat Ini*. 07(01), 3507–3515.
- Yarham, M., Hidayah, S., & Siregar, R. (2024). *Persepsi Mahasiswa Terhadap Pembelian dan Penggunaan Smartphone iPhone Dalam Perspektif Hukum Islam*. 3(3).
- Yashinta, D., Hidayaty, D. E., Pertiwi, S., Sandi, H., Manajemen, P., Ekonomi, F., & Perjuangan, U. B. (2023). *Biaya Dan Pendapatan Umkm Jasa Pulsa Dan Kuota Di Perkotaan Pada Konter “ FAHMI CELL .”* 3, 10148–10158.