

Jualan Pulsa, bisnis sampingan yang luar biasa

Beberapa tahun lalu, saat istri saya mengusulkan menambah layanan penjualan pulsa pada warung yang dia kelola, saya menolaknya. Dengan alasan yang cukup “rasional” kala itu, yaitu “margin yang kecil” dan ribet pengelolaannya.

Sampai ketika, awal tahun 2008 ini saya terinspirasi salah seorang teman saya yang tetap gigih bergelut di dunia per-HP-an dan per-pulsa-an. Akhirnya, dengan modal kurang dari 1 juta saya mulai belanja voucher fisik ke ROXI.

Mungkin karena memang orang-orang sekitar lingkungan saya sudah begitu akrab dengan keberadaan warung yang dikelola istri saya tersebut, ternyata respons terhadap “usaha iseng” jualan voucher sangat bagus.

Setelah kasak kusuk cari info kesana kemari termasuk dengan bantuan pak google, pada minggu ke 2, kita merambah pada voucher elektrik yang saat itu hanya berani main pada 1 chip for all operator.

Memasuki bulan ke 2, demand yang ada ternyata menunjukkan peningkatan yang signifikan. Karena kami sadar bahwa 1 chip for all operator mempunyai margin yang kecil, akhirnya kita memutuskan untuk mendapatkan chip untuk masing-masing operator. (berbekal pemetaan pasar setelah 1 bulan berjualan dengan 1 chip for all operator).

Chip pertama yang kita ambil adalah Indosat I-SEV (M-Tronik), kemudian berturut-turut M-KIOS Telkomsel, Dompot Pulsa XL serta Chip ISI-ESIA. (karena di lingkungan kami, yang paling ramai adalah produk-produk tersebut).

Kalau dilihat sekilas, memang penjualan pulsa ini mempunyai margin yang kecil yaitu hanya berkisar mulai dari ratusan

rupiah sampai paling mentok 2 ribu (itupun sangat jarang, rata-rata di kisaran 1 ribu rupiah).

Tapi, setelah saya coba kalkulasi dengan waktu perputaran uang, menghasilkan prosentasi yang luar biasa. Jauh lebih besar daripada bank sekalipun.

Silahkan perhatikan tabel-tabel berikut ini:

M-Tronik (Indosat) (Dapat discount 4% dari dealer)

	Harga Dasar	Harga Jual	Margin	%
Indosat (5)	5,568	6,500	932	16.74
Indosat (8)	8,160	9,000	840	10.29
Indosat (10)	10,368	11,500	1,132	10.92
Indosat (20)	19,200	21,000	1,800	9.38
Indosat (25)	24,000	26,000	2,000	8.33
			rata-rata	11.13

M-KIOS (Telkomsel)

	Harga Dasar	Harga Jual	Margin	%
S (5)	5,750	7,000	1,250	21.74
S (10)	10,800	12,000	1,200	11.11
S (20)	20,000	21,000	1,000	5.00
AS (5)	6,000	7,000	1,000	16.67
AS (10)	11,750	13,000	1,250	10.64
			rata-rata	13.03

ESIA (Dapat discount 2% dari dealer)

	Harga Dasar	Harga Jual	Margin	%
ESIA (5)	4,900	6,000	1,100	22.45
ESIA (10)	9,800	12,000	2,200	22.45
ESIA (20)	19,600	21,000	1,400	7.14
			rata-rata	17.35

Dompot Pulsa XL (Dapat discount 2% dari dealer)

	Harga Dasar	Harga Jual	Margin	%
XL (5)	4,900	6,000	1,100	22.45
XL (10)	9,800	12,000	2,200	22.45
XL (25)	24,500	26,000	1,500	6.12
			rata-rata	17.01

Silahkan diperhatikan, kalau kita ambil angka kasar rata-rata keuntungan adalah 10% per transaksi, maka akan kita dapatkan nilai-nilai yang lumayan besar.

Kenapa nilainya besar? karena perputaran uangnya sangat cepat. Sebagai ilustrasi, untuk product Indosat saya mesti belanja

sedikitnya 2 kali seminggu masing-masing 300 ribu, atau 600 ribu per minggu. Sedangkan untuk Telkomsel, dalam seminggu mesti belanja sekitar 400 ribu-an. Esia, dalam seminggu rata-rata 400 ribuan dan Pro-XL dalam seminggu sekitar 500 ribu.

Jadi total untuk belanja dalam seminggu kurang lebih 1.9 jt. Angka tsb akan menghasilkan keuntungan sebesar 190 ribu (asumsi margin untung 10%), dan penjualan rata-rata perhari 30 transaksi.

Kalau kita ambil hitungan dalam 1 bulan, berarti semua nilai di atas kita kalikan 4, maka akan di dapat total belanja 7.6 juta (kita ambil nilai kecil saja 7.5 jt). Dan apabila kita hitung margin keuntungan adalah 10%, maka kita akan mendapatkan laba 750 ribu perbulan.

Bayangkan, dengan modal kurang dari 2 jt anda bisa melipat gandakan uang tsb menjadi banyak. Tentu saja banyak persyaratan yang mesti dipenuhi, diantaranya kita harus ketat mengatur cash flow uang pulsa tsb. Mesti dipisahkan dengan uang kita sehari-hari. Disamping itu, banyak sedikitnya transaksi yang juga mempengaruhi kecepatan perputaran uang tersebut. Semakin laris jualan anda, maka akan semakin banyak transaksi dalam sehari yang mengakibatkan semakin cepat perputaran uangnya dan akhirnya akan menjadi semakin banyak keuntungan yang akan diraih.

Mungkin anda akan mencibir, wah...uang 750 ribu perbulan saja kok disebut luar biasa. Eit...tunggu dulu. Sekarang anda punya uang nganggur 5 jt. Kemudian masukkan ke deposito bank, silahkan dihitung berapa bulan (atau bahkan tahun) anda butuhkan untuk menghasilkan uang 750 ribu dari bagi hasil deposito bank? Bunga deposito saat ini paling banter adalah 10% per tahun, ingat per tahun. Sedangkan jualan pulsa ini, 1.9 jt akan menghasilkan laba 40% perbulan (karena 1.9 jt akan menghasilkan 10% per minggu, kemudian uang tersebut buat belanja lagi sampai 1 bulan berarti secara kasar kita kalikan 4)

Maka inilah yang saya sebut “luar biasa”, karena hanya dengan 2 jt kita sudah mendapatkan income perbulan yang terus menerus, asal kita tetap menjaga kualitas layanan kita kepada pelanggan dan ketat dalam management cash flow. Dan satu lagi yang mesti diingat, bahwa saat ini bisnis pulsa sedang menjamur. Akan menjadi masalah apabila tiba-tiba ada tetangga anda yang kemudian ikut jualan dalam radius 100 meter dari lokasi anda, maka strategi bisnis yang mesti anda pelajari lebih lanjut untuk memenangkan pertarungan tersebut.