



ABSTRAK

Perkembangan teknologi berdampak positif terhadap pertumbuhan industri telekomunikasi. Hal ini dibuktikan dalam kurun waktu lima tahun terakhir, jumlah pengguna telepon seluler telah melebihi jumlah penduduk di Indonesia, bahkan pada saat krisis global pada tahun 2008, industri telekomunikasi di Indonesia memiliki laju pertumbuhan paling tinggi dari pada sektor lainnya. Adanya peluang usaha terkait fakta tersebut, perlu dimanfaatkan dengan disusunnya rencana bisnis penyedia pulsa khusus untuk perusahaan yaitu "Pulsa.co".

Rencana bisnis Pulsa.co ini disusun dan dianalisis secara strategis dan fungsional, berdasarkan data-data yang didapatkan dari wawancara, kelompok diskusi terfokus, dan pengamatan. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara keuangan dan kelayakan rencana bisnis Pulsa.co menunjukkan hasil yang positif dalam tiga skenario dan jangka waktu lima tahun. Pada skenario optimis, didapatkan nilai NPV positif 128,5 juta rupiah, IRR 21,11 persen, dan PP 4,5 tahun. Untuk skenario pesimis, diperoleh nilai NPV positif 80,1 juta rupiah, IRR 12,4 persen, PP 4,9 tahun. Sedangkan pada skenario moderat, didapatkan nilai NPV positif 106,5 juta rupiah, IRR 17,31 persen, PP 4,7 tahun. Dengan demikian, rencana bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Pulsa.co, pulsa, pascabayar, perusahaan, rencana bisnis, kelayakan bisnis



ABSTRACT

Rapid development of technology have a positive impact of the growth of telecommunications industry. The evidenced is the number of mobile phone users has exceeded the number of people in Indonesia in five years, even during the global crisis in 2008 that the telecommunications industry in Indonesia has the highest growth rate in the other sectors. Related to these facts, the business opportunity related to phone credit providers for companies need to be formulated in the name of Pulsa.co.

Pulsa.co business plan was prepared and analyzed strategic and functional, based on the some data that obtained from interviews, focus groups discussion, and observation. The analysis showed that there is a positive result in the financial and feasibility, in three scenarios and five years period of time. In the optimistic scenario, a positive NPV values obtained 128.5 million rupiahs, IRR 21.11 percent, and PP 4.5 years. For the pessimistic scenario, the value of 80.1 million rupiahs positive NPV, IRR of 12.4 percent, PP 4.9 years. While the moderate scenario, obtained a positive NPV value of 106.5 million rupiahs, 17.31 percent IRR, PP 4.7 years. At last, Pulsa.co business plan is feasible to conduct.

Keywords: Pulsa.co, phone credit, postpaid, companies, business plan, feasibility