LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

ANALISIS KELAYAKAN USAHA AGEN BRILINK "PAYMENT POINT" DI LINGKUNGAN PERUMAHAN

Disusun untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah

Studi Kelayakan Bisnis

Dosen Pengampu: Dr. Muhammad Mathori, S.E., M.Si



Disusun Oleh:

Nama: Salsabilla Gaisa Suraya Irawan

NIM: 238118965

PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

STIE WIDYA WIWAHA

2026

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan yang berjudul *"Studi Kelayakan Bisnis Usaha Agen BRILink Payment Point di Lingkungan Perumahan"* dengan baik.

Laporan ini disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis pada Program Studi S-1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi STIE Widya Wiwaha Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan laporan ini di masa yang akan datang.

Akhir kata, penulis berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 2026

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL i

KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI iii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 1

1.3 Tujuan Penelitian 1

1.4 Manfaat Penelitian 1

BAB II GAMBARAN UMUM USAHA 2

2.1 Profil Usaha 2

2.2 Lokasi Usaha 2

2.3 Produk dan Layanan 2

2.4 Target Pasar 2

BAB III ANALISIS KELAYAKAN USAHA (ASPEK NON KEUANGAN) 4

3.1 Aspek Pasar 4

3.2 Aspek Teknik 6

3.3 Aspek Manajemen 7

3.4 Aspek Hukum dan Perizinan 8

BAB IV ANALISIS KELAYAKAN USAHA (ASPEK KEUANGAN) 10

4.1 Modal Awal 10

4.2 Biaya Operasional 11

4.3 Pendapatan 12

4.4 Laba Rugi 13

4.5 Analisis Kelayakan 14

BAB V PENUTUP 15

5.1 Kesimpulan 15

5.2 Saran 15

DAFTAR PUSTAKA 17

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi serta meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan keuangan yang cepat dan mudah terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Masyarakat saat ini cenderung menginginkan layanan yang praktis tanpa harus datang langsung ke kantor bank. Kondisi ini membuka peluang usaha di bidang jasa keuangan, salah satunya adalah agen BRILink.

Agen BRILink merupakan layanan dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang memungkinkan masyarakat untuk melakukan berbagai transaksi keuangan seperti transfer uang, tarik tunai, pembayaran tagihan listrik, air, BPJS, serta pembelian pulsa dan top up e-wallet. Keberadaan agen BRILink sangat membantu,terutama bagi masyarakat yang tinggal jauh dari kantor bank atau ATM.

Di lingkungan perumahan, kebutuhan terhadap layanan ini tergolong tinggi karena banyak masyarakat yang memiliki aktivitas padat dan membutuhkan layanan keuangan yang cepat dan mudah di akses. Oleh karena itu, usaha agen BRILink "Payment Point" memiliki peluang yang besar untuk dikembangkan serta berpotensi menjadi usaha yang menguntungkan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah usaha agen BRILink "Payment Point" layak untuk dijalankan?
2. Bagaimana potensi pasar dari usaha tersebut di lingkungan perumahan?
3. Bagaimana proyeksi keuntungan dari usaha agen BRILink?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kelayakan usaha agen BRILink "Payment Point".
2. Untuk menganalisis potensi pasar di lingkungan perumahan.
3. Untuk mengetahui estimasi keuntungan dari usaha yang dijalankan.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis: Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai studi kelayakan bisnis.
2. Bagi pembaca: Memberikan informasi dan referensi terkait usaha agen BRILink.
3. Bagi Pelaku Usaha: Menjadi bahan pertimbangan dalam memulai usaha sejenis.

BAB II
GAMBARAN UMUM USAHA

2.1 Profil Usaha

Usaha yang akan dijalankan adalah agen BRILink "Payment Point". Usaha ini menyediakan berbagai layanan transaksi keuangan bagi masyarakat. Usaha ini merupakan bentuk kerja sama dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) dalam penyediaan layanan perbankan secara non-kantor kepada masyarakat.

Agen BRILink ini bertujuan mempermudah masyarakat dalam melakukan transaksi keuangan tanpa harus datang langsung ke bank. Layanan yang diberikan meliputi transfer, tarik tunai, pembayaran tagihan, serta pembelian pulsa dan top up e-wallet.

Usaha ini direncanakan berdiri secara mandiri dengan memanfaatkan lokasi strategis di lingkungan perumahan sehingga mudah diakses oleh masyarakat sekitar.

2.2 Lokasi Usaha

Lokasi usaha direncanakan berada di lingkungan perumahan yang padat penduduk. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan kemudahan akses, tingginya kebutuhan masyarakat, serta minimnya layanan perbankan di sekitar lokasi tersebut.

Lokasi yang strategis akan memberikan keuntungan bagi usaha karena mudah dijangkau oleh masyarakat dan memiliki potensi pelanggan yang cukup besar. Selain itu, lokasi usaha juga berada di tempat yang aman dan nyaman sehingga mendukung kelancaran operasional.

2.3 Produk dan Layanan

Produk yang ditawarkan dalam usaha agen BRILink "Payment Point' meliputi:

1. Transfer uang antar rekening
2. Tarik tunai
3. Pembayaran tagihan listrik (PLN)
4. Pembayaran air (PDAM)
5. Pembayaran BPJS
6. Pembelian pulsa dan paket data
7. Top up e-wallet (OVO, DANA, GoPay, dll)

2.4 Target Pasar

Target pasar dari usaha agen BRILink ini adalah masyarakat yang tinggal di lingkungan perumahan, terutama mereka yang memiliki aktivitas padat dan membutuhkan layanan keuangan yang cepat dan mudah.

Selain itu, target pasar juga mencakup masyarakat yang tidak memiliki akses langsung ke bank atau ATM, serta pelaku usaha kecil yang membutuhkan layanan transaksi harian. Dengan target pasar yang jelas, usaha ini memiliki peluang untuk berkembang dan mendapatkan pelanggan tetap secara berkelanjutan.

BAB III
ANALISIS KELAYAKAN USAHA (ASPEK NON KEUANGAN)

3.1 Aspek Pasar

Aspek pasar merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan kelayakan suatu usaha karena berkaitan langsung dengan potensi permintaan terhadap layanan yang ditawarkan. Usaha agen BRILink "Payment Point" memiliki peluang pasar yang cukup besar seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan transaksi keuangan yang cepat, mudah, dan praktis.

Perkembangan teknologi serta gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis menyebabkan kebutuhan akan layanan keuangan semakin meningkat. Masyarakat saat ini cenderung menginginkan layanan yang dapat diakses dengan mudah tanpa harus datang langsung ke bank, terutama untuk transaksi sederhana seperti transfer uang, pembayaran tagihan, dan pembelian pulsa.

Dari sisi persaingan, usaha ini masih memiliki peluang yang cukup besar, terutama jika lokasi usaha berada di wilayah yang belum banyak tersedia agen BRILink atau layanan sejenis. Dengan memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan terpercaya, usaha ini dapat meningkatkan daya saing serta menarik minat pelanggan.

Selain itu, berdasarkan hasil observasi lapangan, pemilihan lokasi usaha yang strategis, khususnya yang berada di dekat kantor unit bank, memberikan keuntungan tambahan. Hal ini dikarenakan pada saat terjadi lonjakan jumlah nasabah di bank, sebagian transaksi cenderung dialihkan ke agen BRILink sebagai alternatif layanan. Kondisi ini semakin terlihat pada periode tertentu, seperti akhir bulan, di mana banyak nasabah melakukan pembayaran angsuran dan transaksi keuangan lainnya. Dengan demikian, keberadaan agen BRILink di lokasi tersebut berpotensi meningkatkan jumlah transaksi serta memperluas jangkauan pelayanan kepada masyarakat.

Selain melihat potensi pasar, analisis terhadap pesaing juga menjadi hal yang penting dalam menentukan kelayakan usaha. Dalam usaha agen BRILink "Payment Point", pesaing utama berasal dari sesama agen BRILink, layanan perbankan langsung (bank dan ATM), serta layanan digital seperti mobile banking dan dompet digital.

Di lingkungan perumahan, keberadaan agen BRILink lain masih relatif terbatas, sehingga tingkat persaingan tergolong rendah hingga sedang. Hal ini menjadi peluang bagi usaha untuk masuk dan berkembang, terutama jika mampu memberikan pelayanan yang lebih baik dibandingkan pesaing.

Dari segi layanan, keunggulan agen BRILink dibandingkan bank adalah kemudahan akses, waktu pelayanan yang lebih fleksibel, serta proses yang lebih cepat tanpa antrean panjang. Sementara itu, dibandingkan dengan layanan digital seperti mobile banking,

agen BRILink tetap memiliki keunggulan bagi masyarakat yang belum terbiasa menggunakan teknologi atau yang membutuhkan bantuan langsung dalam bertransaksi. Strategi yang dapat dilakukan untuk menghadapi persaingan antara lain memberikan pelayanan yang ramah dan responsif, menjaga kepercayaan pelanggan, menyediakan layanan yang lengkap, serta menetapkan biaya administrasi yang kompetitif. Selain itu, pemilihan lokasi yang strategis juga menjadi faktor penting dalam menarik pelanggan dan meningkatkan daya saing usaha.

Dengan adanya analisis pesaing ini, dapat disimpulkan bahwa usaha agen BRILink "Payment Point" masih memiliki peluang yang cukup besar untuk berkembang, terutama jika mampu memanfaatkan keunggulan lokasi dan kualitas pelayanan yang diberikan.

Analisis SWOT

Untuk memperkuat analisis pasar, dilakukan analisis SWOT guna mengetahui posisi usaha dalam menghadapi peluang dan tantangan.

Strength (Kekuatan):

- Lokasi usaha strategis di lingkungan perumahan
- Dekat dengan kantor unit bank
- Pelayanan cepat dan praktis
- Kebutuhan modal relatif terjangkau
- Layanan yang beragam

Weakness (Kelemahan):

- Ketergantungan pada jaringan internet
- Modal terbatas
- Tingkat kepercayaan pelanggan belum terbentuk
- Jam operasional terbatas

Opportunity (Peluang):

- Kebutuhan layanan keuangan terus meningkat
- Pesaing masih sedikit
- Tidak semua masyarakat menggunakan layanan digital
- Transaksi meningkat pada waktu tertentu (awal/akhir bulan)

Threat (Ancaman):

- Munculnya pesaing baru
- Perkembangan mobile banking dan e-wallet

- Gangguan sistem atau jaringan
- Perubahan kebijakan dari pihak bank

Strategi Berdasarkan SWOT

Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat diterapkan antara lain:

Strategi SO:
Memanfaatkan lokasi strategis dan kedekatan dengan bank untuk menarik lebih banyak pelanggan potensial serta meningkatkan kualitas pelayanan.

Strategi WO:
Meningkatkan kualitas jaringan dan membangun kepercayaan pelanggan melalui pelayanan yang jujur dan transparan.

Strategi ST:
Memberikan pelayanan yang lebih cepat dan ramah dibandingkan pesaing serta menjaga loyalitas pelanggan.

Strategi WT:
Mengantisipasi gangguan jaringan dengan menyediakan alternatif serta mengelola usaha secara efisien agar tetap stabil.

Berdasarkan analisis aspek pasar, termasuk potensi permintaan, kondisi persaingan, serta hasil analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa usaha agen BRILink "Payment Point" memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan. Dengan strategi yang tepat, usaha ini dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki potensi pertumbuhan yang baik di masa depan.

3.2 Aspek Teknik

Aspek teknis merupakan bagian penting dalam studi kelayakan usaha yang berkaitan dengan bagaimana suatu usaha dijalankan secara operasional. Aspek ini mencakup lokasi usaha, peralatan yang digunakan, proses operasional, serta kesiapan sarana dan prasarana yang mendukung kelancaran kegiatan usaha.

Dari segi lokasi, usaha agen BRILink "Payment Point" direncanakan berada di lingkungan perumahan yang padat penduduk serta mudah dijangkau oleh masyarakat. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan tingkat kebutuhan masyarakat terhadap layanan transaksi keuangan yang tinggi. Selain itu, lokasi usaha yang berada dekat dengan kantor unit bank menjadi nilai tambah karena dapat meningkatkan potensi jumlah pelanggan, terutama pada saat terjadi lonjakan transaksi di bank.

Dari segi sarana dan prasarana, usaha ini tidak memerlukan tempat yang terlalu besar. Cukup dengan ruang usaha sederhana namun memadai yang nyaman dan mudah diakses oleh pelanggan. Peralatan utama yang dibutuhkan antara lain:

- Smartphone atau perangkat EDC
- Jaringan internet yang stabil
- Mesin printer (opsional)
- Meja dan kursi
- Buku pencatatan transaksi

Ketersediaan jaringan internet yang stabil menjadi faktor utama dalam mendukung kelancaran operasional, karena seluruh transaksi dilakukan secara online dan terhubung langsung dengan sistem perbankan.

Dari segi proses operasional, kegiatan usaha agen BRILink meliputi berbagai jenis transaksi seperti transfer uang, tarik tunai, pembayaran tagihan listrik, air, BPJS, serta pembelian pulsa dan top up e-wallet. Proses pelayanan dilakukan dengan cepat dan sederhana, di mana pelanggan hanya perlu memberikan data yang dibutuhkan, kemudian transaksi diproses melalui sistem, dan bukti transaksi dapat langsung diberikan kepada pelanggan.

Jam operasional usaha direncanakan lebih fleksibel dibandingkan bank, sehingga dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat yang memiliki keterbatasan waktu. Hal ini menjadi salah satu keunggulan utama dalam menarik minat pelanggan.

Selain itu, dari segi keamanan dan kenyamanan, pelaku usaha perlu memastikan bahwa transaksi dilakukan dengan teliti dan transparan guna menjaga kepercayaan pelanggan. Pencatatan setiap transaksi juga perlu dilakukan secara sistematis untuk menghindari kesalahan dan memudahkan dalam pengelolaan keuangan.

Dengan adanya kesiapan dari segi lokasi, peralatan, serta sistem operasional yang sederhana namun efektif, usaha agen BRILink "Payment Point" dinilai layak untuk dijalankan dari aspek teknis.

3.3 Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan salah satu faktor penting dalam studi kelayakan usaha yang berkaitan dengan bagaimana suatu usaha dikelola secara efektif dan efisien. Aspek ini mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, serta pengawasan kegiatan usaha agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan.
Struktur organisasi yang sederhana ini dinilai efektif untuk skala usaha kecil karena mampu mempercepat pengambilan keputusan dan meningkatkan efisiensi operasional.

Dalam usaha agen BRILink "Payment Point", struktur organisasi yang digunakan cenderung sederhana karena skala usaha yang masih kecil. Umumnya, usaha ini dikelola secara mandiri oleh pemilik usaha yang bertanggung jawab langsung terhadap

seluruh kegiatan operasional, mulai dari pelayanan transaksi hingga pencatatan keuangan.

Namun, dalam pelaksanaannya, pembagian tugas tetap diperlukan agar kegiatan usaha berjalan lebih terstruktur. Tugas utama dalam usaha ini meliputi:

- Melayani transaksi pelanggan (transfer, tarik tunai, pembayaran, dll)
- Mengelola keuangan dan pencatatan transaksi harian
- Menjaga keamanan dana dan data transaksi
- Memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada pelanggan

Dari segi perencanaan, usaha ini dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan masyarakat sekitar terhadap layanan keuangan yang cepat dan mudah diakses. Selain itu, strategi pelayanan yang diterapkan adalah memberikan layanan yang cepat, ramah, dan terpercaya guna meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan.

Dalam aspek pengawasan, pemilik usaha perlu melakukan kontrol terhadap setiap transaksi yang dilakukan untuk menghindari kesalahan maupun kecurangan. Pencatatan transaksi secara rutin juga sangat penting sebagai bentuk pengendalian dan evaluasi kinerja usaha.

Selain itu, pengelolaan waktu operasional yang fleksibel menjadi salah satu keunggulan usaha ini dibandingkan dengan bank, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan, terutama masyarakat yang memiliki keterbatasan waktu.

Dengan sistem manajemen yang sederhana namun terorganisir dengan baik, usaha agen BRILink "Payment Point" dinilai mampu dijalankan secara efektif dan memiliki potensi untuk berkembang di masa mendatang.

3.4 Aspek Hukum dan Perizinan

Aspek hukum dan perizinan merupakan bagian penting dalam studi kelayakan usaha yang berkaitan dengan legalitas dan kepatuhan usaha terhadap peraturan yang berlaku. Keberadaan aspek ini bertujuan untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan memiliki dasar hukum yang jelas serta terhindar dari permasalahan hukum di kemudian hari.

Dalam menjalankan usaha agen BRILink "Payment Point", pelaku usaha perlu memenuhi beberapa persyaratan administratif dan perizinan. Salah satu bentuk kerja sama yang dilakukan adalah dengan pihak bank, dalam hal ini Bank Rakyat Indonesia (BRI), sebagai penyedia layanan BRILink. Untuk menjadi agen resmi, pelaku usaha

harus melalui proses pendaftaran dan memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh pihak bank.

Selain itu, usaha ini juga memerlukan legalitas usaha yang sesuai dengan ketentuan pemerintah, antara lain:

- Memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas resmi usaha
- Memiliki izin usaha yang diterbitkan melalui sistem OSS (Online Single Submission)
- Memiliki KTP dan dokumen pendukung lainnya sebagai syarat administrasi
- Mematuhi peraturan yang berlaku terkait kegiatan usaha jasa keuangan

Dari segi lokasi usaha, pelaku usaha juga perlu memastikan bahwa tempat usaha tidak melanggar ketentuan tata ruang atau peraturan lingkungan setempat. Apabila usaha dijalankan di lingkungan perumahan, maka perlu memperhatikan izin dari pihak terkait seperti RT/RW atau masyarakat sekitar agar kegiatan usaha dapat berjalan dengan lancar.

Selain perizinan, aspek hukum juga mencakup kepatuhan terhadap prosedur operasional yang telah ditetapkan oleh pihak bank, seperti menjaga kerahasiaan data nasabah, memastikan keamanan transaksi, serta menghindari praktik-praktik yang melanggar hukum.

Dengan terpenuhinya aspek hukum dan perizinan tersebut, usaha agen BRILink "Payment Point" dinilai memiliki legalitas yang jelas serta dapat dijalankan secara aman dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

BAB IV
ANALISIS KELAYAKAN USAHA (ASPEK KEUANGAN)

4.1 Modal Awal

Modal awal merupakan sejumlah dana yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan usaha pada tahap awal sebelum usaha tersebut menghasilkan pendapatan. Dalam usaha agen BRILink "Payment Point", modal awal digunakan untuk memenuhi kebutuhan peralatan, perlengkapan, serta penyediaan saldo awal sebagai penunjang kegiatan operasional.

Besarnya modal awal dalam usaha ini tergolong relatif terjangkau dibandingkan dengan jenis usaha lainnya, karena tidak memerlukan tempat usaha yang besar maupun peralatan yang kompleks. Namun demikian, perencanaan modal tetap perlu dilakukan secara matang agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar sejak awal.

Komponen utama dalam modal awal usaha agen BRILink "Payment Point" meliputi pengadaan perangkat utama seperti smartphone atau mesin EDC yang digunakan untuk melakukan transaksi. Selain itu, diperlukan juga perlengkapan pendukung seperti meja, kursi, serta media promosi berupa banner atau spanduk untuk menarik perhatian masyarakat.

Hal yang paling penting dalam usaha ini adalah penyediaan saldo awal (modal transaksi). Saldo ini digunakan untuk melayani berbagai jenis transaksi pelanggan seperti transfer uang, tarik tunai, pembayaran tagihan, serta pembelian pulsa dan top up e-wallet. Semakin besar saldo yang dimiliki, maka semakin besar pula kapasitas usaha dalam melayani transaksi pelanggan.

Adapun estimasi kebutuhan modal awal dalam usaha ini dapat dirinci sebagai berikut:

- Smartphone / perangkat EDC : Rp2.000.000
- Meja dan kursi operasional : Rp800.000
- Banner / spanduk usaha : Rp200.000
- Saldo awal (modal transaksi) : Rp5.000.000

Total Modal Awal: Rp8.000.000

Perlu diketahui bahwa estimasi tersebut dapat berbeda tergantung pada kondisi dan kebijakan masing-masing pelaku usaha. Modal awal juga dapat disesuaikan dengan kemampuan finansial yang dimiliki, sehingga usaha tetap dapat dijalankan secara fleksibel.

Dengan perencanaan modal awal yang tepat, usaha agen BRILink "Payment Point" memiliki peluang untuk berjalan dengan baik sejak awal operasional serta mampu memberikan pelayanan yang optimal kepada masyarakat.

4.2 Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan secara rutin untuk menjalankan kegiatan usaha sehari-hari. Biaya ini memiliki peran penting dalam menentukan keberlangsungan usaha serta besarnya keuntungan yang akan diperoleh. Oleh karena itu, perencanaan dan pengendalian biaya operasional perlu dilakukan secara cermat dan efisien.

Dalam usaha agen BRILink "Payment Point", biaya operasional tergolong relatif terjangkau karena tidak memerlukan banyak tenaga kerja maupun peralatan yang kompleks. Namun demikian, terdapat beberapa komponen biaya yang tetap harus diperhitungkan agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar.

Komponen utama biaya operasional dalam usaha ini meliputi biaya listrik, biaya internet, serta biaya transportasi dan kebutuhan lain. Biaya listrik digunakan untuk menunjang penggunaan perangkat elektronik seperti smartphone, printer, serta penerangan tempat usaha. Seiring dengan meningkatnya tarif listrik dan intensitas penggunaan perangkat, biaya ini cenderung mengalami peningkatan.

Biaya internet menjadi salah satu komponen yang sangat penting karena seluruh transaksi dilakukan secara online dan terhubung langsung dengan sistem perbankan. Oleh karena itu, diperlukan koneksi internet yang stabil agar pelayanan kepada pelanggan dapat berjalan dengan baik tanpa hambatan.

Selain itu, biaya transportasi dan kebutuhan lain juga perlu diperhitungkan. Biaya ini mencakup pengeluaran untuk pembelian bahan bakar, keperluan operasional di luar lokasi usaha, serta kebutuhan kecil lainnya yang mendukung kelancaran usaha. Besarnya biaya ini dapat dipengaruhi oleh tingkat mobilitas pelaku usaha serta kondisi harga bahan bakar yang cenderung meningkat.

Berdasarkan hasil analisis dan kondisi nyata di lapangan, estimasi biaya operasional usaha per bulan dapat dirinci sebagai berikut:

- Biaya listrik : Rp200.000
- Biaya internet : Rp150.000
- Biaya transportasi dan kebutuhan lain : Rp250.000

Total Biaya Operasional per bulan: Rp600.000

Besarnya biaya operasional tersebut dapat berubah sewaktu-waktu tergantung pada kondisi penggunaan serta perubahan harga kebutuhan. Oleh karena itu, pelaku usaha

perlu melakukan pencatatan dan pengendalian biaya secara berkala agar pengeluaran tetap terkontrol.

Dengan biaya operasional yang relatif terjangkau dan dapat dikelola dengan baik, usaha agen BRILink "Payment Point" memiliki peluang untuk memperoleh keuntungan yang optimal serta mampu mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

4.3 Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari kegiatan usaha dalam periode tertentu. Pada usaha agen BRILink "Payment Point", pendapatan utama berasal dari fee atau komisi yang diperoleh dari setiap transaksi yang dilakukan oleh pelanggan.

Berdasarkan hasil analisis lapangan di lingkungan perumahan, jumlah transaksi cenderung lebih rendah dibandingkan lokasi di jalan utama. Pada hari biasa, jumlah transaksi berkisar antara 15 hingga 25 transaksi per hari, dengan rata-rata sekitar 20 transaksi. Sementara itu, pada periode tertentu seperti awal dan akhir bulan, jumlah transaksi dapat meningkat hingga mencapai 30–40 transaksi per hari.

Besarnya fee yang diperoleh dari setiap transaksi tidak bersifat tetap, melainkan berbeda-beda tergantung pada jenis transaksi dan nominal yang dilakukan. Secara umum, tarif transaksi pada usaha ini dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- Transfer sesama BRI : berkisar antara Rp7.000 hingga Rp10.000 per transaksi
- Transfer antar bank : berkisar antara Rp12.000 hingga Rp15.000 per transaksi
- Tarik tunai : berkisar antara Rp3.000 hingga Rp5.000 per transaksi
- Top up e-wallet : berkisar antara Rp3.000 hingga Rp5.000 per transaksi

Dengan adanya variasi tarif tersebut, maka dalam perhitungan pendapatan digunakan pendekatan rata-rata untuk mempermudah analisis. Berdasarkan komposisi transaksi yang umum terjadi, rata-rata fee per transaksi diperkirakan sebesar Rp5.000.

Dengan asumsi rata-rata jumlah transaksi sebanyak 20 transaksi per hari, maka diperoleh perhitungan sebagai berikut:

👉 Pendapatan per hari:
20 transaksi × Rp5.000 = Rp100.000

👉 Pendapatan per bulan:
Rp100.000 × 30 hari = Rp3.000.000

Perlu diketahui bahwa pendapatan tersebut bersifat fluktuatif, di mana pada periode tertentu seperti akhir bulan, pendapatan dapat meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah transaksi harian.

Dengan adanya jumlah transaksi yang relatif stabil serta variasi layanan yang ditawarkan, usaha agen BRILink "Payment Point" di lingkungan perumahan tetap memiliki potensi pendapatan yang cukup baik dan layak untuk dijalankan.

4.4 Laba Rugi

Laba rugi merupakan perhitungan untuk mengetahui selisih antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya operasional yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu. Perhitungan ini digunakan untuk menilai apakah usaha yang dijalankan menghasilkan keuntungan atau tidak.

Berdasarkan hasil analisis pada subbab sebelumnya, pendapatan usaha agen BRILink "Payment Point" diperoleh dari berbagai jenis transaksi dengan tarif yang berbeda-beda. Untuk mempermudah perhitungan, digunakan pendekatan rata-rata yang mencerminkan kondisi transaksi harian di lingkungan perumahan.

Dengan asumsi rata-rata jumlah transaksi sebanyak 20 transaksi per hari dan rata-rata fee sebesar Rp5.000 per transaksi, maka diperoleh estimasi pendapatan per bulan sebesar Rp3.000.000.

Sementara itu, total biaya operasional yang dikeluarkan setiap bulan sebesar Rp600.000.

Perhitungan Laba Rugi

* Pendapatan per bulan : Rp3.000.000
* Biaya operasional : Rp600.000

Laba bersih per bulan:

Rp3.000.000 – Rp600.000 = Rp2.400.000

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, usaha agen BRILink "Payment Point" menghasilkan laba bersih sebesar Rp2.400.000 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh mampu menutupi seluruh biaya operasional dan masih memberikan keuntungan yang cukup signifikan.

Meskipun pendapatan bersifat fluktuatif tergantung jumlah transaksi harian, terutama pada periode awal dan akhir bulan, secara umum usaha ini tetap memiliki potensi keuntungan yang stabil.

Dari hasil analisis laba rugi, dapat disimpulkan bahwa usaha agen BRILink "Payment Point" layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan keuntungan yang relatif baik dengan biaya operasional yang rendah.

4.5 Analisis Kelayakan

Analisis kelayakan merupakan tahap akhir dalam penilaian aspek keuangan yang bertujuan untuk menentukan apakah suatu usaha layak untuk dijalankan atau tidak. Penilaian ini dilakukan dengan membandingkan antara besarnya modal, biaya operasional, serta pendapatan yang diperoleh.

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan pada subbab sebelumnya, diketahui bahwa usaha agen BRILink "Payment Point" memiliki total pendapatan rata-rata sebesar Rp3.000.000 per bulan, dengan total biaya operasional sebesar Rp600.000 per bulan, sehingga menghasilkan laba bersih sebesar Rp2.400.000 per bulan.

Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh jauh lebih besar dibandingkan dengan biaya operasional yang dikeluarkan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat profitabilitas yang cukup baik dan mampu menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan.

Selain itu, usaha ini juga memiliki beberapa keunggulan dari segi keuangan, antara lain:

- Biaya operasional relatif rendah
- Tidak memerlukan banyak tenaga kerja
- Perputaran transaksi berlangsung setiap hari
- Modal usaha relatif terjangkau

Namun demikian, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, seperti:

- Pendapatan yang bersifat fluktuatif tergantung jumlah transaksi
- Ketergantungan pada jaringan internet
- Persaingan dengan layanan digital dan agen sejenis

Meskipun terdapat beberapa kendala, secara keseluruhan usaha ini masih memiliki prospek yang baik untuk dijalankan, terutama di lingkungan perumahan yang memiliki kebutuhan layanan transaksi keuangan yang cukup tinggi.

Berdasarkan hasil analisis aspek keuangan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha agen BRILink "Payment Point" layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan serta memiliki potensi perkembangan yang baik di masa mendatang.

BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada usaha agen BRILink "Payment Point", dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi yang cukup baik untuk dijalankan, khususnya di lingkungan perumahan yang membutuhkan layanan transaksi keuangan yang mudah, cepat, dan praktis.

Dari aspek pasar, usaha ini memiliki target yang jelas dengan kebutuhan masyarakat terhadap layanan transaksi keuangan yang terus meningkat. Dari aspek teknis, usaha ini relatif mudah dijalankan karena tidak memerlukan tempat yang besar maupun peralatan yang kompleks. Dari aspek manajemen, pengelolaan usaha dapat dilakukan secara sederhana dengan sistem operasional yang mudah. Sementara itu, dari aspek hukum dan perizinan, usaha ini dapat dijalankan dengan memenuhi persyaratan yang berlaku sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh pihak terkait.

Dari aspek keuangan, usaha ini menunjukkan hasil yang menguntungkan dengan pendapatan rata-rata sebesar Rp3.000.000 per bulan dan biaya operasional sebesar Rp600.000 per bulan, sehingga menghasilkan laba bersih sebesar Rp2.400.000 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mampu memberikan keuntungan yang cukup baik serta memiliki prospek yang menjanjikan.

Dengan demikian, Berdasarkan seluruh hasil analisis yang telah dilakukan dari berbagai aspek, yaitu aspek pasar, teknis, manajemen, hukum, dan keuangan, dapat disimpulkan bahwa usaha agen BRILink "Payment Point" layak untuk dijalankan. Hal ini didukung oleh potensi pasar yang cukup besar, kemudahan operasional, serta kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan yang stabil dengan biaya operasional yang relatif rendah. Dengan demikian, usaha ini memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan di masa mendatang. Selain itu, usaha ini juga memiliki waktu pengembalian modal yang relatif cepat, sehingga semakin memperkuat tingkat kelayakan usaha untuk dijalankan.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan untuk pengembangan usaha agen BRILink "Payment Point" adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, seperti pelayanan yang cepat, ramah, dan terpercaya agar dapat mempertahankan serta meningkatkan jumlah pelanggan.
2. Memilih dan mempertahankan lokasi usaha yang strategis agar mudah dijangkau oleh masyarakat serta memiliki potensi transaksi yang tinggi.

3. Menjaga kestabilan jaringan internet karena seluruh transaksi dilakukan secara online sehingga sangat mempengaruhi kelancaran operasional usaha.
4. Melakukan pencatatan keuangan secara rutin dan sistematis agar dapat memantau perkembangan usaha serta mengontrol pengeluaran dan pendapatan.
5. Mengembangkan layanan tambahan untuk menarik lebih banyak pelanggan, seperti menyediakan jasa pembayaran lainnya atau promosi yang menarik.
6. Memanfaatkan teknologi digital atau media sosial sebagai sarana promosi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan jumlah transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia. 2022. Sistem Pembayaran di Indonesia. Jakarta: Bank Indonesia.

Bank Rakyat Indonesia (BRI). 2023. Layanan BRILink. Diakses pada 2026 dari https://bri.co.id

Husnan, Suad & Suwarsono Muhammad. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Kasmir & Jakfar. 2017. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana.

Kementerian Investasi/BKPM. 2022. Panduan OSS dan Nomor Induk Berusaha (NIB).

Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2009. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). 2022. Perkembangan Industri Jasa Keuangan di Indonesia. Jakarta: OJK.

Pemerintah Republik Indonesia. 2021. Perizinan Berusaha Berbasis Risiko melalui OSS (Online Single Submission).

Sulfyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis. Yogyakarta: Andi.

Umar, Husein. 2005. Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.