

Analisis Kelayakan Investasi Harumi “Home Spa” Di Kota Bandung*

HANIF SULISTIYO, ALEX SALEH, HADI SUSANTO

Jurusan Teknik Industri
Institut Teknologi Nasional (Itenas) Bandung

Email: hanif_sulistiyo@ymail.com

ABSTRAK

Tingkat stress penduduk perkotaan mulai meningkat hal ini disebabkan oleh padatnya aktivitas dan padatnya arus lalu lintas yang ada. Maka dari itu spa menjadi salah satu alternatif untuk relaksasi agar pikiran kembali relaks. Dengan adanya peluang tersebut maka harumi home spa didirikan untuk membuat para konsumen menjadi merasa lebih puas dan dimanjakan karena tidak perlu pergi keluar rumah untuk mendapatkan jasa spa. Melihat adanya kendala yang disebabkan bentuk usaha yang masih baru dan adanya kompetitor yang hanya bertahan sebentar dalam menjalankan usaha yang sejenis, maka dibutuhkan sebuah studi mengenai analisis kelayakan investasi. Metode untuk menganalisis peluang investasi ini dilakukan dengan lima aspek penelitian yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek legal, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial. Hasil penelitian analisis kelayakan ini layak untuk diimplementasikan. Dengan target penjualan 2.811 orang/tahun, payback period (PP) 1 tahun 2 bulan, net present value (NPV) Rp.208.602.293,-, dan interest rate of return (IRR) 81,5%.

Kata kunci: Analisis Kelayakan Investasi, Spa, Harumi Home Spa

ABSTRACT

Stress level of citizen began to increase it is due to the density of activity and density of the existing traffic flow. Thus it becomes an alternative spa for relaxation for the mind back relaxed. Given these opportunities then Harumi was established to create a home spa consumers become more satisfied and pampered because it does not need to go out of the house to get spa services. Seeing constraints caused fledgling establishment and existence of competitors who only a short time in running similar businesses, it takes a study on the feasibility analysis of investment. Methods for analyzing investment opportunities is done by five aspects , namely aspects of market research, technical aspects, legal aspects, aspects of human resources, and financial aspects. The results of the analysis of the feasibility study is feasible to implement. With a sales target

* Makalah ini merupakan ringkasan dari Tugas Akhir yang disusun oleh penulis pertama dengan pembimbingan penulis kedua dan ketiga. Makalah ini merupakan draft awal dan akan disempurnakan oleh para penulis untuk disajikan pada seminar nasional dan/atau jurnal nasional.

of 2,811 person/year, the payback period (PP) 1 year 2 months, net present value (NPV) Rp.208.602.293,-, and the interest rate of return (IRR) of 81.5%.

Keywords: *Analyzing Investment, Spa, Harumi Home Spa*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia spa di Indonesia pada saat ini mulai diminati terutama pada kota-kota besar merupakan suatu gaya hidup. Orang yang tinggal di kota besar biasanya dipadati dengan aktivitas dan juga padatnya arus lalu lintas yang ada sehingga lebih rentan terkena stres. Khususnya di kota Bandung terdapat 600 ribu warga penduduk mengidap stres berdasarkan pernyataan dari Wali Kota Bandung yaitu Ridwan Kamil yang bersumber dari RSHS Bandung (Merdeka.com, Andrian Salam Wiyono, 2013). Menurut Lazarus & Folkman (1984) stress adalah keadaan internal yang dapat diakibatkan oleh tuntutan fisik dari tubuh atau kondisi lingkungan dan sosial yang dinilai potensial membahayakan, tidak terkendali atau melebihi kemampuan individu untuk mengatasinya. Untuk mengurangi stres ada beberapa cara seperti berlibur, melakukan yoga, mendengarkan musik, dan juga relaksasi. Oleh karena itu "Harumi *Home Spa*" didirikan untuk membuat para konsumen menjadi merasa lebih puas dan dimanjakan karena tidak perlu pergi keluar rumah untuk mendapatkan jasa spa yang diinginkan. Tetapi sebelum memulai usaha "Harumi *Home Spa*" ini telah terlebih dahulu melakukan berbagai survey untuk mendapatkan masukan-masukan agar inovasi yang dibuat ini dapat terencana dengan baik kedepannya. Ada kendala dalam memulai usaha ini disebabkan bentuk usaha yang masih baru dan melihat ada yang menjalankan usaha sejenis tetapi hanya bertahan sebentar saja. Maka dari itu dibutuhkan penelitian analisis kelayakan investasi ini untuk mengetahui kelayakan usaha "Harumi *Home Spa*". Studi kelayakan yang akan digunakan dalam penelitian terdiri dari 5 aspek yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek legal, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial. Aspek pasar menganalisis seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh pesaing. Aspek teknis menganalisis perancangan produk, perencanaan kapasitas, perencanaan proses, dan perencanaan fasilitas. Aspek legal menganalisis bentuk suatu usaha mengenai keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Aspek sumber daya manusia menganalisis struktur organisasi maupun sumber daya manusia dari perusahaan sesuai dengan kebutuhannya. Terakhir aspek finansial menganalisis mengenai rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan.

1.2 Perumusan Masalah

Dalam memulai usaha harus memiliki persiapan serta gambaran mengenai usaha yang akan didirikan. Karena dalam mendirikan usaha berkaitan dengan investasi dan resiko yang mungkin terjadi. Masalah yang muncul dalam mendirikan usaha jasa *home spa* ini adalah bentuk usaha yang masih baru dan melihat ada yang menjalankan usaha sejenis tetapi hanya bertahan sebentar saja. Oleh karena itu usaha "Harumi *Home Spa*" memerlukan perencanaan yang matang agar usaha ini tidak mengalami kegagalan dalam usaha, maka diperlukan penelitian mengenai studi kelayakan berdasarkan 5 aspek yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek legal, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui kelayakan usaha "Harumi Home Spa" ini dari ke-5 aspek studi kelayakan yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek legal, aspek sumber daya manusia, dan aspek finansial.

2. STUDI LITERATUR

2.1 Kewirausahaan

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2006). Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan munculnya ide-ide dan pemikiran-pemikiran untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sedangkan dalam organisasi perusahaan, proses kreatif dan inovatif dilakukan melalui kegiatan penelitian dan pengembangan untuk meraih pangsa pasar. Baik ide, pemikiran, maupun tindakan kreatif tidak lain adalah untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambahan di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda, seperti:

1. Pengembangan teknologi.
2. Penemuan pengetahuan ilmiah.
3. Perbaikan produk barang dan jasa yang ada.
4. Menemukan cara-cara baru untuk mendapatkan produk yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien.

2.2 Investasi

Investasi adalah mengorbankan dollar sekarang untuk dollar di masa yang akan datang. Dari pengertian ini terkandung dua faktor penting di dalam investasi, yaitu adanya resiko dan tenggang waktu. Mengorbankan dollar artinya menanamkan sejumlah dana (uang) dalam suatu usaha saat investasi dimulai. Kemudian mengharapkan pengembalian investasi dengan disertai tingkat keuntungan yang diharapkan di masa yang akan datang. Pengorbanan sekarang mengandung suatu kepastian bahwa uang yang digunakan untuk investasi sudah pasti dikeluarkan. Sedangkan hasil di masa yang akan datang bersifat tidak pasti, tergantung dari kondisi di masa yang akan datang (Kasmir, 2009). Investasi dapat dilakukan dalam berbagai bidang usaha, oleh karena itu investasi pun dibagi dalam beberapa jenis. Dalam prakteknya jenis investasi dibagi dua macam usaha, yaitu:

1. Investasi nyata (*real investment*), investasi nyata merupakan investasi yang dibuat dalam asset tetap (*fixed asset*) seperti tanah, bangunan, peralatan atau mesin-mesin.
2. Investasi finansial (*financial investment*), investasi finansial merupakan investasi dalam bentuk kontrak kerja, pembelian saham atau obligasi atau surat berharga lainnya seperti sertifikat deposito.

Investasi dapat pula diartikan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relative panjang dalam berbagai usaha. Penanaman modal yang ditanamkan dalam arti sempit berupa proyek tertentu, baik bersifat fisik ataupun non-fisik, seperti proyek pendirian pabrik, jalan, jembatan, pembangunan gedung, serta proyek penelitian dan pengembangan (Kasmir, 2009).

2.3 Analisis Kelayakan

Dalam memulai suatu usaha baru perlu suatu analisis layak apa tidaknya usaha yang akan dijalankan. Untuk mengantisipasi lebih awal jika tidak sesuai dengan yang diharapkan sehingga tidak membuang-buang waktu dan mencegah terjadinya kerugian. Hasil dari analisis kelayakan akan menjadi dasar pengambilan keputusan untuk menjalankan suatu ide. Berikut adalah beberapa alasan mengapa analisis kelayakan perlu dilakukan (Kasmir, 2009):

1. Memunculkan beberapa alternatif sehingga memberikan arah atau fokus terhadap rencana investasi.
2. Mengurangi alternatif-alternatif yang ada.
3. Memberikan alasan untuk melanjutkan atau tidak suatu investasi.
4. Meningkatkan kemungkinan untuk sukses atau tercapainya tujuan investasi.
5. Menyediakan informasi yang berkualitas bagi pengambil keputusan.
6. Menyediakan bahan untuk menarik minat investor.

Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek harus dikatakan memiliki standar nilai tertentu. Namun keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya. Aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan meliputi aspek pemasaran, aspek teknis dan operasi, aspek legal dan lingkungan, dan aspek finansial.

2.4 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Dengan melakukan analisis sensitivitas maka akibat yang mungkin terjadi dari perubahan-perubahan tersebut dapat diketahui dan diantisipasi sebelumnya. Alasan dilakukannya analisis sensitivitas adalah untuk mengantisipasi adanya perubahan-perubahan berikut:

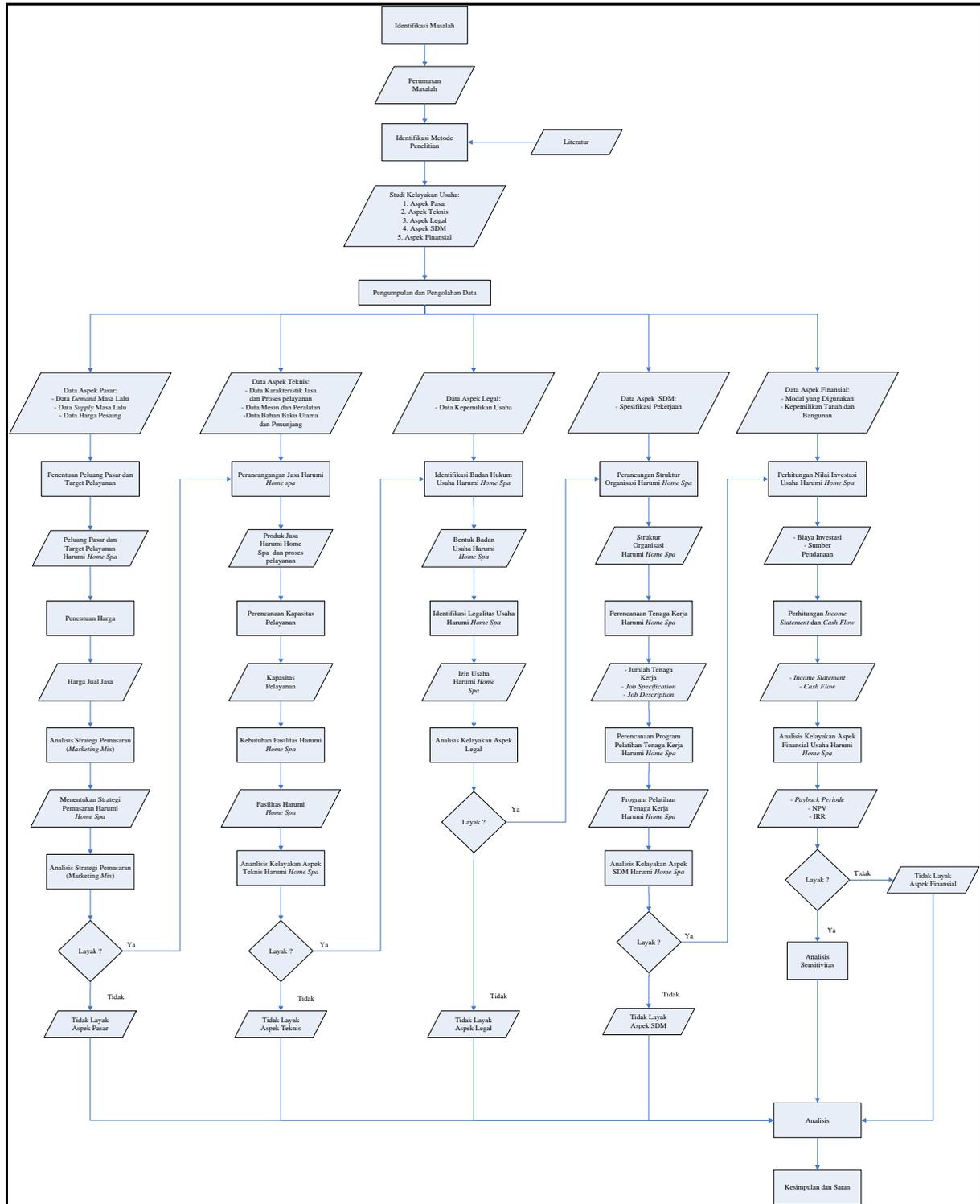
1. Adanya *cost over run*, yaitu kenaikan biaya-biaya, seperti biaya konstruksi, biaya bahan-baku, produksi, dsb.
2. Penurunan produktivitas.
3. Mundurnya jadwal pelaksanaan usaha.

Salah satu metode yang digunakan dalam analisis sensitivitas yaitu *Break Even Point* (BEP). *Break Even Point* (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus di keluarkan.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penentuan rumusan masalah. Masalah yang terjadi dalam penelitian ini adalah karena jenis usaha yang masih baru maka perlu dilakukan analisis kelayakan usaha agar tidak mengalami kegagalan dalam melakukan investasi. Langkah selanjutnya adalah studi literatur yang bertujuan untuk mencari solusi dari pemecahan masalah. Studi literatur menghasilkan sebuah metode pemecahan masalah, yaitu metode analisis kelayakan. Proses selanjutnya pengambilan data. Data yang telah diambil

dilakukan proses pengolahan data. Hasil pengolahan data akan dijadikan analisis untuk menjadi acuan pada lima aspek kelayakan yang dinyatakan layak atau tidak. Setelah data diolah maka dilakukan proses analisis sensitivitas untuk mengetahui variabel apa saja yang dapat mempengaruhi terhadap analisis kelayakan investasi. Lalu berisi kesimpulan yang dihasilkan dari proses penelitian yang dilakukan dan saran berupa pengembangan usaha "Harumi Home Spa" kedepannya agar lebih baik. Diagram alir penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

4. HASIL DAN ANALISIS

Pada pengolahan data akan dikumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data aspek pasar, data aspek teknis, data aspek legal, data aspek sumber daya manusia, dan data aspek finansial.

4.1 Aspek Pasar

Pada aspek pasar bertujuan untuk meramalkan permintaan dan penawaran. Peramalan permintaan dan penawaran bertujuan untuk mengetahui jumlah permintaan dan penawaran dimasa akan datang dengan memproyeksikan data masa lalu selama 5 tahun. Adapun langkah-langkah peramalan yang dilakukan yaitu memplot data masa lalu, melakukan peramalan dengan metode-metode *Single Exponential Smoothing with Trend (SEST)*, *Double Exponential Smoothing with Trend (DEST)*, dan *Linear Regresion (LR)*, selanjutnya memilih *error* terkecil untuk menentukan metode yang terbaik, lalu verifikasi model peramalan dengan *Moving Range Chart*, setelah itu didapatkan hasil peramalan permintaan dan penawaran selama 5 tahun kedepan. Adapun data permintaan dan penawaran 5 tahun kedepan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Permintaan dan Penawaran Harumi Home Spa Tahun 2013-2017

Tahun	Permintaan (<i>Demand</i>) (Orang)	Penawaran (<i>Supply</i>) (Orang)
2013	4.892	12.456
2014	6.446	12.456
2015	7.999	12.456
2016	9.552	12.456
2017	11.105	12.456

Selanjutnya adalah menentukan target layanan Harumi Home Spa yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Peluang Pasar dan Target Penjualan

Tahun	Permintaan (<i>Demand</i>) (Orang)	Target Layanan (Orang)
2013	2.202	2.202
2014	2.901	2.811
2015	3.600	2.811
2016	4.298	2.811
2017	4.997	2.811

Selanjutnya menentukan harga jasa yang akan dipasarkan menggunakan metode *status quo pricing* yaitu penetapan harga disesuaikan dengan harga pesaing. Harga yang ditetapkan oleh Harumi Home Spa dapat dilihat pada Tabel 3.

Selanjutnya dilakukan strategi pemasaran untuk Harumi Home Spa menggunakan *Marketing mix* yang terdiri dari *product*, *price*, dan *promotion*. *Product* digunakan untuk pembeda dengan produk para perusahaan pesaing. Sedangkan *price* digunakan untuk menarik konsumen dengan harga yang kompetitif dan juga penawaran-penawaran yang dapat membuat konsumen tertarik. *Promotion* digunakan untuk mempromosikan produk yang akan dijual agar para konsumen mengetahui produk yang kita jual dan tertarik akan promo-promo

yang ditawarkan. Analisis kelayakan aspek pasar dapat diperoleh berdasarkan hasil kelayakan yaitu terdapatnya nilai peluang pasar negatif, terdapat harga tarif *spa* yang dapat bersaing dengan para kompetitor dan menguntungkan perusahaan, dan terdapat 3 strategi pemasaran yang di implementasikan yaitu *product*, *price* dan *promotion*, hal ini bertujuan untuk merebut pangsa pasar yang ada dikarenakan peluang pasar yang negatif.

Tabel 3. Harga Jasa Harumi Home Spa

No	Jenis Jasa	Harga Jual Jasa	Range Harga Pesaing
1	Harumi's <i>Special Package</i>	Rp 135,000	Rp 75,000 - Rp 170,000
2	Nusa Kencana's <i>Package</i>	Rp 75,000	
3	Seminyak Kencana's <i>Package</i>	Rp 85,000	
4	Sari Kencana's <i>Package</i>	Rp 95,000	
5	Arum Kencana's <i>Package</i>	Rp 85,000	
6	Suko Kencana's <i>Package</i>	Rp 110,000	

4.2 Aspek Teknis

Pada aspek teknis bertujuan untuk perancangan operasi berdasarkan proses pelayanan, perencanaan kapasitas layanan, dan perancangan fasilitas yang akan digunakan. Adapun karakteristik dari jasa Harumi Home Spa yaitu:

1. Harumi's *Special Package* adalah paket treatment yang didalamnya terdapat jasa pengerjaan *massage* relaksasi + *hot stone* + *body scrub* + *body mask* + *face massage* + *face scrub* + *face mask* + *aromatherapy*.
2. Nusa Kencana's *Package* adalah paket treatment yang didalamnya terdapat jasa pengerjaan *body scrub* + *body mask*.
3. Seminyak Kencana's *Package* adalah paket treatment yang didalamnya terdapat jasa pengerjaan *massage* relaksasi + *hot stone* + *aromatherapy*.
4. Sari Kencana's *Package* adalah paket treatment yang didalamnya terdapat jasa pengerjaan *body scrub* + *creambath* *makarizo texture experience*.
5. Arum Kencana's *Package* adalah paket treatment yang didalamnya terdapat jasa pengerjaan *face massage* + *traditional facial*.
6. Suko Kencana's *Package* adalah paket treatment yang didalamnya terdapat jasa pengerjaan *face massage* + *traditional facial* + *ear candle*.

Selanjutnya penentuan kapasitas layanan dimana dengan 4 pekerja mendapatkan target layanan sebesar 2.811 dan hanya mengambil 45% dari data permintaan yang ada. Perencanaan kapasitas layanan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Perencanaan Kapasitas Layanan Harumi Home Spa

Tahun	Permintaan (<i>Demand</i>) (Orang)	Target Layanan (Orang)
2013	2.202	2.202
2014	2.901	2.811
2015	3.600	2.811
2016	4.298	2.811
2017	4.997	2.811

Selanjutnya perencanaan fasilitas yang akan digunakan oleh perusahaan membahas mengenai bahan baku, peralatan dan alat operasional, dan fasilitas ruang kantor. Bahan

baku yang digunakan yaitu lulur, *massage oil*, *body masker*, aroma terapi, lilin tungku, *face scrub*, masker muka, toner muka, *ear candle*, *milk cleanser*, *creambath*, dan *cream* pijat wajah. Peralatan, alat operasional, dan fasilitas kantor yang digunakan oleh Harumi *Home Spa* dapat dilihat pada Tabel 5, 6, dan 7.

Tabel 5. Peralatan Harumi *Home Spa*

No	Peralatan	Unit
1	Tas	6
2	Kain alas	18
3	Kain penutup	22
4	Tungku kecil	4
5	Tungku besar	6
6	<i>Mobile steam</i>	2
7	<i>Hot stone</i>	10
8	Panci listrik	1
9	Sisir	6
10	Mangkok	16
11	Kuas	8
12	Botol minyak	6
13	Botol air	12
14	Jepit	24
15	Handuk	36
16	Toples	8
17	<i>Headband</i>	8

Tabel 6. Alat Operasional Harumi *Home Spa*

Operasional	Unit
Motor	2
Helm	6
Jas hujan	6

Tabel 7. Fasilitas Ruang Kantor

No	Peralatan Kantor	Jumlah
1	Meja Kerja	2
2	Kursi Kerja	3
3	Lemari Penyimpanan Barang	1
4	Komputer	1
5	Printer	1
6	Papan Tulis	1

Analisis kelayakan aspek teknis dapat diperoleh berdasarkan hasil kelayakan yaitu memiliki *Standard Operational Procedure* (SOP) yang dapat menjaga standard kualitas, memiliki kapasitas layanan perusahaan yang dapat memenuhi target layanan perusahaan, dan memiliki fasilitas perusahaan yang dapat memenuhi kebutuhan kerja.

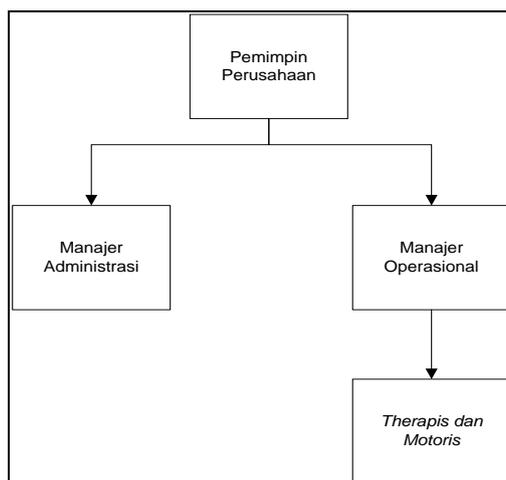
4.3 Aspek Legal

Pada aspek legal diperlukan untuk menganalisis peraturan-peraturan mengenai pendirian usaha apa saja yang diperlukan agar tidak melanggar badan hukum yang sudah berlaku. Bentuk usaha yang akan didirikan oleh Harumi "*Home Spa*" adalah perseroan komanditer (CV). Pemilihan bentuk badan hukum CV ini dikarenakan perusahaan berupa perusahaan seorang dengan melihat struktur organisasi yang sederhana dan hanya dimiliki oleh satu orang pemilik. Analisis kelayakan aspek legal Harumi *Home Spa* dikatakan layak karena

memiliki badan usaha yang berbentuk perseroan komanditer (CV) dan memiliki usaha yang legal karena sudah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

4.4 Aspek Sumber Daya Manusia

Pada aspek sumber daya manusia akan menjelaskan mengenai perencanaan struktur organisasi, perencanaan tenaga kerja, dan perencanaan program pelatihan tenaga kerja untuk Harumi *Home Spa*. Struktur organisasi yang digunakan oleh Harumi *Home Spa* adalah fungsional karena pembagian tugasnya berdasarkan fungsi dari masing-masing bagiannya. Struktur organisasi Harumi *Home Spa* dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi Harumi *Home Spa*

Dalam perencanaan tenaga kerja usaha Harumi *Home Spa* dibagi kedalam 3 tingkatan manajemen, yaitu Manajemen Atas, Manajemen Menengah dan Manajemen Bawah. Kebutuhan untuk setian jenjang terdiri dari 1 orang manajemen atas, 2 orang manajemen menengah, dan 6 orang untuk menejemen bawah. Adapun sistem pelatihan yang dilakukan oleh perusahaan meliputi pengenalan jabatan, *jobdesc*, dan simlasi kerja. Setelah itu diadakan pelatihan terhadap tenaga kerja selama 2 minggu yang dibagi menjadi beberapa tahap yaitu pengenalan peralatan yang akan digunakan, melakukan pelatihan spa sesuai dengan standar operasional perusahaan (SOP) yang berlaku, pengenalan jalan kota Bandung untuk para motoris. Analisis kelayakan aspek sumber daya manusia Harumi *Home Spa* dikatakan layak karena memiliki struktur organisasi dan mempunyai pembagian tugas dan fungsi yang jelas, memiliki tenaga kerja untuk menjalankan operasional perusahaan, dan memiliki prosedur pelatihan kerja terhadap karyawan baru.

4.5 Aspek Finansial

Pada aspek finansial dilakukan perhitungan biaya investasi awal untuk membuat Harumi *Home Spa*. Perhitungan investasi tersebut meliputi arus kas dan rugi laba, melakukan penilaian kelayakan aspek financial dengan melakukan perhitungan *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal rate of Return* (IRR). Sumber dana yang digunakan adalah sumber dana sendiri sebesar Rp78,737,000,-. Total rincian biaya investasi yang diperlukan untuk mendirikan Harumi *Home Spa* dapat dilihat pada Tabel 8. Proyeksi *income statement* dan *cash flow* dapat dilihat pada Tabel 9 dan Tabel 10.

Hasil perhitungan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Interest Return of Rate* (IRR) yaitu sebagai berikut hasil *Payback Period* (PP) 1 tahun 2 bulan, *Net Present Value*

(NPV) Rp 208,602,293,-, dan *Interest Return of Rate* (IRR) 81,5%. Analisis kelayakan aspek finansial Harumi *Home Spa* dikatakan layak karena *Payback Periode* (PP) yang didapatkan untuk usaha Harumi *Home Spa* lebih pendek dari waktu analisis yaitu 1 tahun 2 bulan, *Net Present Value* (NPV) yang didapatkan dari usaha Harumi *Home Spa* lebih besar dari 0 yaitu Rp 208,602,293, dan *Interest Return of Rate* (IRR) yang didapatkan dari usaha Harumi *Home Spa* lebih besar dari pada nilai *Minimum Attractive Rate Of Return* (MARR), yaitu $81,5\% > 17,5\%$.

4.6 Analisis Sensitivitas

Pada analisis sensitivitas usaha untuk mengetahui variabel yang dapat mempengaruhi kelayakan dari usaha "Harumi *Home Spa*". Variabel keputusan yang dipilih yaitu penurunan penjualan jasa *spa* dan kenaikan harga bahan baku. Pada variabel penurunan penjualan jasa *spa* penurunan maksimal sebesar 11,1% maka nilai IRR = MARR. Variabel ini dinyatakan tidak sensitif karena pada kenyataannya hanya pernah mengalami penurunan sebesar 5% berdasarkan sumber dari perusahaan pesaing. Dan pada variabel kenaikan harga bahan baku kenaikan maksimal sebesar 200% maka nilai IRR=MARR. Variabel ini dinyatakan tidak sensitif karena pada kenyataannya hal tersebut tidak pernah terjadi..

Tabel 8. Total Biaya Investasi

No	Nama	Harga
1	Biaya Pengadaan Sewa Bangunan	Rp16,500,000
2	Biaya Pengadaan Peralatan	Rp3,904,800
3	Biaya Pengadaan Kendaraan	Rp25,480,000
4	Biaya Pengadaan Peralatan Kantor	Rp8,144,000
5	Biaya Pra Operasi	Rp3,650,000
6	Biaya Modal Kerja	Rp21,058,200
Total		Rp78,737,000

Tabel 9. Perhitungan Cash flow

URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3	TAHUN-4	TAHUN-5
CASH IN						
Pendapatan		Rp253,710,000	Rp356,229,500	Rp391,852,450	Rp431,037,695	Rp474,141,465
TOTAL CASH IN		Rp253,710,000	Rp356,229,500	Rp391,852,450	Rp431,037,695	Rp474,141,465
CASH OUT						
Biaya Investasi Tanpa Tanah	Rp78,737,000					
Biaya Langsung		Rp136,644,800	Rp149,457,040	Rp163,507,892	Rp178,919,087	Rp195,824,421
Biaya Tak Langsung		Rp92,915,000	Rp98,418,250	Rp103,339,163	Rp108,506,121	Rp113,931,427
Pajak Pendapatan		Rp2,110,981	Rp12,524,348	Rp14,578,781	Rp16,874,950	Rp19,674,931
TOTAL CASH OUT	Rp78,737,000	Rp231,670,781	Rp260,399,638	Rp281,425,836	Rp304,300,157	Rp329,430,778
NET CASH FLOW	-Rp78,737,000	Rp22,039,219	Rp95,829,862	Rp110,426,614	Rp126,737,538	Rp144,710,686

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan penelitian analisis kelayakan investasi pada Harumi *Home Spa* berdasarkan hasil analisis aspek pasar, aspek teknis, aspek legal, aspek sumber daya manusia, aspek finansial, dan analisis sensitivitas maka usaha Harumi *Home Spa* di Kota Bandung dikatakan layak.

5.2 Saran

Saran yang dapat diajukan untuk penelitian selanjutnya adalah agar dapat melakukan pengembangan terhadap usaha Harumi *Home Spa*, terutama dalam pengembangan kedepannya seperti menambah jenis jasa yang ditawarkan dan mendirikan tempat usaha yang tetap agar dapat menghasilkan profit yang lebih baik.

Tabel 10. Perhitungan *Income Statement*

URAIAN	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3	TAHUN-4	TAHUN-5
STATISTIK					
Jumlah Jasa Harumi's Special Package	1322	1687	1687	1687	1687
Jumlah Jasa Nusa Kencana's Package	88	112	112	112	112
Jumlah Jasa Seminyak Kencana's Package	660	844	844	844	844
Jumlah Jasa Sari Kencana's Package	22	28	28	28	28
Jumlah Jasa Arum Kencana's Package	66	84	84	84	84
Jumlah Jasa Suko Kencana's Package	44	56	56	56	56
Harga Jasa Harumi's Special Package	Rp135,000	Rp148,500	Rp163,350	Rp179,685	Rp197,654
Harga Jasa Nusa Kencana's Package	Rp75,000	Rp82,500	Rp90,750	Rp99,825	Rp109,808
Harga Jasa Seminyak Kencana's Package	Rp85,000	Rp93,500	Rp102,850	Rp113,135	Rp124,449
Harga Jasa Sari Kencana's Package	Rp95,000	Rp104,500	Rp114,950	Rp126,445	Rp139,090
Harga Jasa Arum Kencana's Package	Rp85,000	Rp93,500	Rp102,850	Rp113,135	Rp124,449
Harga Jasa Suko Kencana's Package	Rp110,000	Rp121,000	Rp133,100	Rp146,410	Rp161,051
PENDAPATAN					
Harga Jasa Harumi's Special Package	Rp178,470,000	Rp250,519,500	Rp275,571,450	Rp303,128,595	Rp333,441,455
Harga Jasa Nusa Kencana's Package	Rp6,600,000	Rp9,240,000	Rp10,164,000	Rp11,180,400	Rp12,298,440
Harga Jasa Seminyak Kencana's Package	Rp56,100,000	Rp78,914,000	Rp86,805,400	Rp95,485,940	Rp105,034,534
Harga Jasa Sari Kencana's Package	Rp2,090,000	Rp2,926,000	Rp3,218,600	Rp3,540,460	Rp3,894,506
Harga Jasa Arum Kencana's Package	Rp5,610,000	Rp7,854,000	Rp8,639,400	Rp9,503,340	Rp10,453,674
Harga Jasa Suko Kencana's Package	Rp4,840,000	Rp6,776,000	Rp7,453,600	Rp8,198,960	Rp9,018,856
Total Pendapatan	Rp253,710,000	Rp356,229,500	Rp391,852,450	Rp431,037,695	Rp474,141,465
BIAYA OPERASIONAL					
BIAYA LANGSUNG					
1. Bahan Langsung					
Lulur	Rp3,480,000	Rp3,654,000	Rp3,836,700	Rp4,028,535	Rp4,229,962
Massage Oil	Rp1,962,000	Rp2,060,100	Rp2,163,105	Rp2,271,260	Rp2,384,823
Body Masker	Rp3,480,000	Rp3,654,000	Rp3,836,700	Rp4,028,535	Rp4,229,962
Aroma Terapi	Rp1,260,000	Rp1,323,000	Rp1,389,150	Rp1,458,608	Rp1,531,538
Lilin Tungku	Rp1,044,000	Rp1,096,200	Rp1,151,010	Rp1,208,561	Rp1,268,989
Face Scrub	Rp840,000	Rp882,000	Rp926,100	Rp972,405	Rp1,021,025
Masker Muka	Rp350,000	Rp367,500	Rp385,875	Rp405,169	Rp425,427
Toner Muka	Rp277,200	Rp291,060	Rp305,613	Rp320,894	Rp336,938
Ear Candle	Rp1,440,000	Rp1,512,000	Rp1,587,600	Rp1,666,980	Rp1,750,329
Milk Cleanser	Rp321,600	Rp337,680	Rp354,564	Rp372,292	Rp390,907
Creambath	Rp2,310,000	Rp2,425,500	Rp2,546,775	Rp2,674,114	Rp2,807,819
Cream Pijat Wajah	Rp280,000	Rp294,000	Rp308,700	Rp324,135	Rp340,342
Total Biaya Bahan Langsung	Rp17,044,800	Rp17,897,040	Rp18,791,892	Rp19,731,487	Rp20,718,061
2. Tenaga Kerja Langsung					
Therapist (Rp)	Rp36,400,000	Rp40,040,000	Rp44,044,000	Rp48,448,400	Rp53,293,240
Motoris (Rp)	Rp18,200,000	Rp20,020,000	Rp22,022,000	Rp24,224,200	Rp26,646,620
Manajer (Rp)	Rp65,000,000	Rp71,500,000	Rp78,650,000	Rp86,515,000	Rp95,166,500
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp119,600,000	Rp131,560,000	Rp144,716,000	Rp159,187,600	Rp175,106,360
TOTAL BIAYA LANGSUNG	Rp136,644,800	Rp149,457,040	Rp163,507,892	Rp178,919,087	Rp195,824,421
LABA KOTOR	Rp117,065,200	Rp206,772,460	Rp228,344,558	Rp252,118,608	Rp278,317,044
BIAYA TIDAK LANGSUNG					
Biaya Bahan Bakar Premium	Rp10,800,000	Rp11,340,000	Rp11,907,000	Rp12,502,350	Rp13,127,468
Biaya Listrik	Rp4,200,000	Rp4,410,000	Rp4,630,500	Rp4,862,025	Rp5,105,126
Biaya Air	Rp5,400,000	Rp5,670,000	Rp5,953,500	Rp6,251,175	Rp6,563,734
Biaya Pulsa	Rp3,000,000	Rp3,150,000	Rp3,307,500	Rp3,472,875	Rp3,646,519
Biaya Internet	Rp2,400,000	Rp2,520,000	Rp2,646,000	Rp2,778,300	Rp2,917,215
Biaya Perawatan Kendaraan	Rp1,200,000	Rp1,260,000	Rp1,323,000	Rp1,389,150	Rp1,458,608
Biaya Makan Karyawan	Rp45,625,000	Rp47,906,250	Rp50,301,563	Rp52,816,641	Rp55,457,473
Biaya Promosi	Rp650,000	Rp715,000	Rp750,750	Rp788,288	Rp827,702
Biaya Sewa Rumah	Rp16,500,000	Rp18,150,000	Rp19,057,500	Rp20,010,375	Rp21,010,894
Biaya Seragam Karyawan	Rp840,000	Rp882,000	Rp926,100	Rp972,405	Rp1,021,025
Biaya Kesehatan	Rp1,800,000	Rp1,890,000	Rp1,984,500	Rp2,083,725	Rp2,187,911
Biaya Pelatihan	Rp500,000	Rp525,000	Rp551,250	Rp578,813	Rp607,753
TOTAL BIAYA TIDAK LANGSUNG	Rp92,915,000	Rp98,418,250	Rp103,339,163	Rp108,506,121	Rp113,931,427
Depresiasi dan Amortisasi	Rp6,091,700	Rp6,091,700	Rp6,091,700	Rp6,091,700	Rp4,203,000
Lost and Break	Rp1,170,652	Rp2,067,725	Rp2,283,446	Rp2,521,186	Rp2,783,170
LABA SEBELUM PAJAK	Rp16,887,848	Rp100,194,785	Rp116,630,250	Rp134,999,602	Rp157,399,446
Pajak Pendapatan	Rp2,110,981	Rp12,524,348	Rp14,578,781	Rp16,874,950	Rp19,674,931
LABA BERSIH	Rp14,776,867	Rp87,670,437	Rp102,051,469	Rp118,124,651	Rp137,724,516

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Harumi *Home Spa*, khususnya Bapak Yuki Wisastra dan Ibu Harumi Safitri, yang sudah banyak membantu dalam memberikan data dan masukan dalam diskusi penelitian ini.

REFERENSI

Kasmir dan Jakfar., (2009), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Kedua, Penerbit Kencana Prenada Media Grup, Jakarta.

Lazarus, R. S., & Folkman, S.,(1984), *Psychological stress and the coping process*. New York, NY: Springer.

Merdeka. (2013, 28 September). *Peristiwa*. Diperoleh 2013, dari <http://www.merdeka.com/peristiwa/ridwan-kamil-sebanyak-600-ribu-warga-bandung-stres/>

Suryana, Dr, M.Si., (2006), *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta.