

**ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PEMBUKAAN CABANG BARU
KLINIK KECANTIKAN BVER SALON DI SOLO**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat

Sarjana Akuntansi (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonimika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Imelda Gondo

NPM: 16 04 22479

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

JULI 2020

Skripsi

**ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PEMBUKAAN CABANG BARU
KLINIK KECANTIKAN BVER SALON DI SOLO**



**Disusun oleh:
IMELDA GONDO
NPM: 16 04 22479**

Telah dibaca dan disetujui oleh :

Pembimbing :

Drs. D. Agus Budi Rahadjono, M.Si., Akt., CA.

20 Juli 2020



SURAT KETERANGAN

No. 681/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Jumat, 4 September 2020 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|--|---------------|
| 1. Dr. Anastasia Susty A, M.Si., Akt., CA. | Ketua Penguji |
| 2. Drs. Agus Budi R, M.Si., Akt., CA. | Anggota |
| 3. H. Andre Purwanugraha, SE., MBA. | Anggota |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Imelda Gondo
NPM : 160422479

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Imelda Gondo telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PEMBUKAAN CABANG BARU KLINIK KECANTIKAN BVER SALON DI SOLO

benar-benar hasil karya sendiri. pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 20 Juli 2020

yang menyatakan,

Imelda Gondo

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, rahmat, bimbingan, serta kasih karunia-Nya, sehingga tugas penyusunan skripsi dapat terselesaikan. Tugas akhir ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana Akuntansi (S1) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Adapun judul skripsi ini adalah “ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PEMBUKAAN CABANG BARU KLINIK KECANTIKAN BVER SALON DI SOLO”.

Dalam pelaksanaan penelitian tugas akhir ini, peneliti telah banyak mendapat bimbingan, bantuan, dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatnya telah memberikan pertolongan, kekuatan, dan penghiburan kepada peneliti dalam keadaan apapun.
2. Keluarga inti dan besar yang telah mendukung, mendoakan, dan selalu memberikan semangat kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
3. Drs. D. Agus Budi Rahadjono, M.Si., Akt., CA. selaku dosen pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan, masukan, dan pengarahan selama penelitian sehingga penulisan tugas akhir ini selesai.

4. Robert Lee Marvin yang senantiasa mendukung, menemani, dan menghibur peneliti dikala dalam penyusunan penelitian.
5. Kakak–kakak tingkat diantaranya Yola Silaban dan Galuh Laksita Miranda yang selalu membantu mengarahkan dan membimbing peneliti.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, segala kritik dan saran yang membangun diharapkan demi kemampuan penyusunan yang lebih baik.

Dengan segala kerendahan hati, peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang memerlukan.

Yogyakarta, 20 Juli 2020
yang menyatakan,

Imelda Gondo

MOTTO

**“ JIKA KAMU INGIN HIDUP BAHAGIA, TERIKATLAH PADA TUJUAN, BUKAN ORANG ATAU BENDA ”
ALBERT EINSTEIN**

**“ RAHASIA KESUKSESAN ADALAH MENGETAHUI YANG ORANG LAIN TIDAK KETAHUI ”
ARISTOTLE ONASSIS**

**“ KITA TAHU SEKARANG, BAHWA ALLAH TURUT BEKERJA DALAM SEGALA SESUATU UNTUK MENDATANGKAN KEBAIKAN BAGI MEREKA YANG MENGASI DIA ”
ROMA 8 : 28**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
MOTTO	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
INTISARI	xiii
BAB. I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Batasan Masalah	8
1.4. Tujuan Penelitian	9
1.5. Manfaat Penelitian	9
1.6. Metoda Penelitian	9
1.6.1. Objek Penelitian.....	10
1.6.2. Sumber Data	10
1.6.3. Metode Pengumpulan Data.....	10
1.6.4. Teknik Analisis Data	11
1.7.Sistematika Penulisan	12

BAB. II LANDASAN TEORI

2.1. Pengambilan Keputusan	14
2.2. Pengambilan Keputusan Investasi	15
2.3. Sifat Proyek Investasi.....	16
2.4. Metode Penilaian Investasi.....	17

BAB. III GAMBARAN UMUM KLINIK KECANTIKAN BVER SALON

3.1 Klinik Kecantikan Bver Salon	24
3.1.1. Lokasi Klinik Kecantikan Bver Salon.....	26
3.1.2. Sumber Daya Manusia	26
3.1.3. Struktur Organisasi.....	27
3.2 Proses Penjualan Jasa	28
3.2.1. Penerimaan Client Konsultasi Dokter.....	29
3.2.2. Penerimaan Client yang akan Treatment.....	30
3.2.3. Pelayanan Home Treatment	30
3.3. Investasi Awal.....	31
3.4. Pendapatan	31
3.5. Biaya.....	32

BAB. IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Perhitungan dan Estimasi Investasi Awal, Kas Masuk dan Keluar.....	34
4.1.1. Investasi Awal.....	34
4.1.2. Estimasi Aliran Kas Masuk.....	39
4.1.3. Estimasi Aliran Kas Keluar.....	46
4.2. Menghitung dan Menilaitunaikan Aliran Kas Masuk Bersih.....	52

4.2.1. Menghitung Aliran Kas Masuk Bersih.....	52
4.2.2. Menentukan <i>Discount Rate</i>	53
4.2.3. Menghitung <i>Net Present Value</i> (NPV).....	53
4.3. Kriteria Pengambilan Keputusan.....	54

BAB.V KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan.....	55
5.2. Saran.....	55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Klinik Kecantikan di Solo	4
Tabel 2.1	<i>Net Present Value</i>	22
Tabel 4.1	Investasi Awal	34
Tabel 4.2	Aktiva Tetap.....	37
Tabel 4.3	Rata-rata Tingkat Inflasi Tahun 2015-2019	39
Tabel 4.4	Tarif Klinik Kecantikan Bver Salon.....	40
Tabel 4.5	Estimasi Pelanggan pada Klinik Kecantikan Bver Salon.....	41
Tabel 4.6	Estimasi Pelanggan Tahun ke-1 Hingga Tahun ke-5.....	42
Tabel 4.7	Estimasi Rata-Rata Pendapatan Tahun ke-1	43
Tabel 4.8	Estimasi Rata-Rata Pendapatan Tahun ke-2	43
Tabel 4.9	Estimasi Rata-Rata Pendapatan Tahun ke-3	44
Tabel 4.10	Estimasi Rata-Rata Pendapatan Tahun ke-4	45
Tabel 4.11	Estimasi Rata-Rata Pendapatan Tahun ke- 5	45
Tabel 4.12	Estimasi Biaya Sewa Gedung	47
Tabel 4.13	Estimasi Biaya Obat.....	48
Tabel 4.14	Estimasi Biaya Bahan Habis Pakai	49
Tabel 4.15	Estimasi Biaya Gaji.....	50
Tabel 4.16	Estimasi Biaya Operasional	51
Tabel 4.17	Perhitungan Aliran Kas Masuk Bersih.....	52
Table 4.18	Menilai Keputusan Investasi dengan Metode <i>Net Present Value</i>	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Struktur Organisasi Klinik Kecantikan Bver Salon.....28



INTISARI
ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PEMBUKAAN CABANG BARU
KLINIK KECANTIKAN BVER SALON DI SOLO

Disusun oleh :
Imelda Gondo
NPM: 16 04 22479

Pembimbing :
Drs. D. Agus Budi Rahadjono, M.Si., Akt., CA.

Abstrak

Laurensia Leoni merupakan seorang dokter kecantikan yang berencana melakukan investasi dengan membuka usaha klinik kecantikan. Dana dan biaya yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha klinik kecantikan tidaklah sedikit. Calon pelaku usaha harus dapat melihat resiko-resiko yang akan terjadi dalam pendirian klinik kecantikan. Maka dari itu, dilakukan analisis keputusan investasi pada saat akan dijalankannya suatu usaha supaya tidak mengalami kerugian atau kebangkrutan akibat perencanaan yang tidak matang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis keputusan investasi usaha klinik kecantikan yang akan didirikan oleh dr. Laurensia Leoni. Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis keputusan investasi pada klinik kecantikan dilakukan menggunakan aspek keuangan. Analisis keputusan investasi pada aspek keuangan meliputi langkah-langkah sebagai berikut: melakukan perhitungan investasi awal usaha, melakukan analisis pada aliran kas masuk, melakukan analisis pada aliran kas keluar, menilaitunaikan kas bersih, menghitung *discount rate* dan menilai keputusan investasi dari aspek keuangan menggunakan Metode *Net Present Value* (NPV).

Hasil analisis pada bab IV menunjukkan bahwa rencana investasi pendirian Klinik Kecantikan Bver Salon menghasilkan *Net Present Value* (NPV) yang positif yaitu sebesar Rp 11.314.060. Dengan demikian, rencana investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

Kata Kunci : Investasi, Analisis Keputusan Investasi, Keputusan Investasi Modal, *Net Present Value*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis merupakan aktivitas dari sekelompok orang atau organisasi yang menghasilkan barang atau jasa untuk di perjual belikan kepada konsumen dengan tujuan untuk memperoleh laba. Saat ini, bisnis di Indonesia sangat beragam, mulai dari bisnis mikro, menengah hingga besar. Berdasarkan data yang diperoleh dari Sea Group (2019) melalui website www.databoks.co.id, pada tahun 2019 jumlah generasi muda yang berkeinginan untuk menjadi wirausahawan di Indonesia persentasenya tertinggi dibandingkan yang lain, yaitu 24,4%. Hal ini membuktikan bahwa peluang untuk menjadi seorang wirausahawan bukanlah perkara yang sulit dan bisa dilakukan oleh siapapun dan dimanapun.



Peningkatan bisnis selalu meningkat secara signifikan dari tahun ke tahun, menurut Kepala Biro Perencanaan Kementerian Koperasi dan UKM Ahmad Zabadi memproyeksikan pertumbuhan wirausaha baru akan tumbuh sebesar 5 persen pada tahun 2019. Adanya lonjakan peningkatan ini menimbulkan persaingan antar pelaku usaha semakin sulit. Banyaknya bisnis membuat banyak orang bersaing dalam mencari laba. Pelaku bisnis perlu memiliki ciri khas untuk menarik daya beli konsumen. Semua wirausahawan berkeinginan untuk mendapat pelanggan setia dengan perolehan laba penjualan yang besar. Akan tetapi, tidak semua cara dapat dimaksimalkan para pelaku usaha. Banyak pelaku usaha yang gagal dalam mempertahankan bisnisnya sehingga mengalami kerugian. Minimnya pemahaman informasi dalam menjalankan usaha dan kesalahan dalam menyusun strategi adalah pemicu terbesar dalam suatu kegagalan proyek bisnis, maka dari itu diperlukan perencanaan bisnis (*business plan*) yang tepat serta informasi yang akurat untuk menjadi dasar berjalannya suatu proyek bisnis.

Perencanaan suatu bisnis merupakan acuan dasar dalam mendirikan proyek bisnis. Proyek bisnis dijalankan dengan melihat prospek jangka panjang, sehingga perencanaan yang tepat membantu memperkecil risiko kerugian yang akan terjadi. Perkembangan bisnis di Indonesia sangat bervariasi, dari bisnis kuliner, *fashion*, properti, kesehatan, otomotif, kecantikan, dan lain-lain. Sebagai pelaku usaha pemilihan bidang usaha sangat perlu diperhatikan dan disesuaikan dengan kebutuhan pasar supaya bisnis dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Salah satu bisnis bidang kecantikan yang berkembang saat ini di Solo adalah klinik kecantikan. Menurut hasil survei terdapat sekitar 10 klinik kecantikan yang sudah berdiri. Dari jumlah angka ini, klinik kecantikan masih tergolong rendah dan sedikit sehingga menjadi peluang usaha yang tepat karena sangat dibutuhkan masyarakat Solo. Banyak pelanggan harus melakukan reservasi perawatan H-2 dari jadwal yang diinginkan. Para pelanggan sering terlambat hanya karena kesusahan mencari lahan parkir, baik di area mal maupun ruko. Hal ini membuat bergesernya runtutan antrian para konsumen. Beberapa klinik kecantikan yang dibuka di mal juga memiliki ruang yang cukup kecil, sehingga para pelanggan harus duduk di area pojok yang di sediakan karena adanya keterbatasan ruang atau mereka harus membuang waktu untuk jalan-jalan sebentar sembari menunggu antrian. Fasilitas yang minim dapat mempengaruhi rasa kenyamanan dan kepercayaan konsumen. Dengan ini, pelaku usaha memiliki pandangan yang optimis dan alasan untuk membuka klinik kecantikan dengan kesanggupan memberikan fasilitas yang jauh lebih baik. Berikut daftar klinik kecantikan di Solo :

Tabel 1.1
Jumlah Klinik Kecantikan di Solo

No.	Nama Klinik Kecantikan	Alamat
1.	Cherry Blossom Studio	Jl. Letjen S. Parman No.142, Gilangan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57134
2.	Blanche Beauty Lounge	Jl. Ir. Soekarno, Dusun II, Madegondo, Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57552
3.	Nail Track	The Park Mall 2nd Floor across Cinema XXI, Dusun II, Madegondo, Grogol, Sukoharjo Regency, Central Java 57552
4.	Ginza Salon	Tengah, Solo, No.36-A, Kemlayan, Surakarta, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57151
5.	Blue Nails & Waxing Studio	Solo Paragon Mall Lt. 1 Unit 35a, Mangkubumen, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57139
6.	Clouds Beauty Studio Solo	Jl. Halmahera No.20, Setabelan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57139

No.	Nama Klinik Kecantikan	Alamat
7.	Joanne Studio	Penumping, Kec. Laweyan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57141
8.	Veronica Ang Makeup Studio	Jl. Ronggowarsito No.85, Keprabon, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57131
9.	Lashology	Jl. Jenderal Gatot Subroto, Dusun III, Madegondo, Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57552
10.	Solar Salon	Jl. Yosodipuro No.133, Mangkubumen, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57139

Sumber : www.google.com

Dari data tabel di atas menunjukkan banyaknya pelaku bisnis yang bergerak dibidang kecantikan salah satunya klinik kecantikan di Solo. Dengan jumlah lebih dari satu pendiri klinik kecantikan, hal ini menunjukkan rambu-rambu bahwa sebagai pelaku usaha perlu lebih cermat dalam menyusun strategi dan rencana pendirian agar sesuai dengan tujuan pelaku usaha. Klinik kecantikan adalah sebuah tempat pelayanan jasa dibidang kecantikan khususnya untuk perawatan bagian tubuh (perawatan kuku, bulu mata, sulam wajah, dan sebagainya) yang akan dijalankan suatu manajemen dan dipimpin oleh *aesthetician* (ahli kecantikan) sebagai penanggung jawab.

Laurensia Leonie merupakan calon pelaku usaha yang memiliki rencana untuk mendirikan sebuah klinik kecantikan di Solo khususnya di daerah Jl. Sutan Syahrir area Jebres dengan nama Bver Salon. Beliau memiliki gelar aesthetician dan beberapa sertifikasi dibidang kecantikan. Beliau pernah bergabung dengan beberapa *event organizer* di Jogja, Jakarta dan Surabaya untuk menjalankan bisnis jasa tata rias. Terlepas dari kegiatan *event organizer*, beliau memutuskan mendirikan bisnis di Surabaya tahun 2014 (Jl. Sumatera No. 117) hingga saat ini yang juga dikenal dengan nama Bver Brush. Dengan berbagai skil dan pengalaman yang dimiliki, beliau memutuskan untuk menambah ranah bisnis klinik kecantikan di kota kelahirannya sendiri, yaitu Solo. Dengan keterbatasan jumlah klinik kecantikan yang ada di Solo, Bver Salon optimis dalam bersaing. Klinik kecantikan ini didirikan dengan fokus utama pada perawatan area wajah, tangan dan kaki (*beauty treatment*). Bver Salon ini rencananya akan didirikan dengan anggaran modal sendiri dari calon pelaku usaha.

Pendirian klinik kecantikan di Jl. Sutan Syahrir di Solo dijadikan sebagai objek pada penelitian ini. Berdasarkan data jumlah klinik kecantikan yang ada di Solo (sumber: www.google.com), Bver Salon adalah satu-satunya klinik kecantikan yang berdiri di area Jebres. Dari hasil survei lapangan dan hasil wawancara dengan calon pelaku usaha, Bver Salon memiliki keunggulan dibidang pelayanan di rumah (*home service*), yaitu metode perawatan yang dapat dilakukan di rumah serta layanan les privat (*beauty class private*) untuk para pemula yang ingin menambah ilmu dan skil dibidang kecantikan. Bver Salon menyediakan layanan fasilitas ruang ber ac, kasur

tidur yang nyaman untuk beberapa perawatan, *wifi* untuk menunjang kualitas sinyal, konsultasi kecantikan (*beauty consultant*) tanpa biaya konseling, ruang tunggu untuk bersantai yang dapat digunakan oleh semua member dan fasilitas parkir (*vallet parking*) di lahan luas supaya konsumen tidak kebingungan dalam memarkirkan kendaraan.

Menurut Hansen dan Mowen (2014) pada akuntansi manajemen analisis keputusan investasi pada aspek keuangan disebut juga sebagai Keputusan Investasi Modal (*Capital Investment Decision*). Keputusan investasi modal ini akan berdampak pada aktiva jangka panjang. Investasi modal yang baik pada umumnya akan menghasilkan pengembalian modal awal selama umurnya dan mendapatkan pengembalian yang cukup pada investasi awal di saat yang sama. Sebagai pelaku usaha tugas yang harus dilakukan adalah memutuskan apakah investasi modal dapat menghasilkan sumber daya awalnya atau tidak dapat memberikan pengembalian yang wajar. Sehingga besarnya jumlah dalam keputusan investasi berdampak pada sumber daya yang beresiko untuk jangka panjang dan mempengaruhi keputusan manajer saat ini untuk memprediksi perkembangan dimasa yang akan datang.

Berdasarkan latar belakang dan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka dari itu peneliti akan melakukan penelitian dengan judul: **“ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PEMBUKAAN CABANG BARU KLINIK KECANTIKAN BVER SALON DI SOLO”**

1.2 Rumusan Masalah

Analisis keputusan investasi dilakukan untuk meneliti apakah suatu usaha berpotensi layak dijalankan atau tidak layak dijalankan. Analisis keputusan investasi dapat diteliti dengan beberapa aspek yang dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan supaya bisnis dapat dijalankan sesuai dengan harapan pelaku usaha.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti ini akan melakukan penelitian tentang analisis keputusan investasi pada klinik kecantikan dengan rumusan masalah sebagai berikut, apakah klinik kecantikan Bver Salon yang akan didirikan di Jl. Sutan Syahrir area Jebres layak untuk dijalankan?

1.3 Batasan Masalah

Permasalahan yang akan dianalisis akan dibatasi oleh hal-hal berikut ini :

1. Penelitian ini akan dibatasi oleh aspek keuangan
2. Untuk mengukur indikasi apakah suatu bisnis patut untuk dikatakan layak atau tidak layak menggunakan metode analisis *Net Present Value* (NPV).
Kriteria keberhasilan klinik kecantikan dapat dikatakan layak ketika selisih

nilai sekarang dari arus kas lebih besar dari pada investasi awal sehingga menghasilkan nilai NPV positif. Sebaliknya, pendirian klinik kecantikan dikatakan tidak layak ketika selisih nilai sekarang dari arus kas lebih kecil dari pada investasi awal sehingga menghasilkan nilai NPV negatif.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui layak atau tidak layak suatu usaha klinik kecantikan Bver Salon yang akan didirikan di Solo.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian diharapkan dapat membantu calon pelaku usaha untuk mendirikan klinik kecantikan dengan menggunakan analisis keputusan investasi yang akan digunakan sebagai masukan dan bahan pertimbangan dalam memulai bisnis usaha klinik kecantikan.

1.6 Metoda Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan merupakan penelitian dengan metode studi kasus dari beberapa klinik kecantikan di Solo yang memiliki tujuan untuk membantu dalam memecahkan suatu masalah dalam usaha yang akan dilakukan pada klinik kecantikan yang rencananya berdiri di area Jebres, Solo. Dengan adanya penelitian ini diharapkan peneliti menemukan bahan pertimbangan yang dapat di ajukan kepada calon pelaku usaha sebelum menjalankan usahanya.

1.6.1. Objek Penelitian

Peneliti menjadikan klinik kecantikan yang akan berdiri di Jl. Sutan Syahrir area Jebres, Solo sebagai objek penelitian.

1.6.2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dapat diperoleh secara langsung tanpa perantara. Dalam penelitian ini, data primer dapat diperoleh secara langsung dengan melakukan observasi dan wawancara kepada beberapa pelaku usaha dan pihak lain yang ikut terlibat.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya dan telah lebih dulu didokumentasikan pihak lain.

1.6.3. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Wawancara

Metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak pelaku usaha dan pihak lain yang ahli dibidangnya dengan mengajukan berbagai pertanyaan.

2. Metode Observasi

Metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung ke beberapa klinik kecantikan di Solo untuk melihat dan membandingkan langsung kondisi yang akan dijadikan objek penelitian yaitu klinik kecantikan Bver Salon di Jl. Sutan Syahrir area Jebres, Solo sehingga ada pertimbangan bagi pelaku usaha sebelum memulai usahanya.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data berdasarkan pengertiannya, melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain oleh subjek. Dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan. Peneliti dapat memperoleh catatan seperti gambaran umum klinik kecantikan, struktur organisasi klinik kecantikan, keadaan situasi dan manajemen pengelolaan klinik kecantikan, dan sebagainya.

1.6.4. Teknik Analisis Data

Untuk mengukur apakah suatu bisnis layak atau tidak untuk dijalankan pada klinik kecantikan Bver Salon di Solo, peneliti menggunakan aspek keuangan.

1. Peneliti menerapkan Metode *Net Present Value* (NPV) dalam pengukuran pada aspek keuangan, berikut rumus perhitungan NPV :

$$NPV = \left(\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+K)^t} \right) - I_0$$

Kriteria NPV sebagai berikut :

- NPV > 0 , maka proyek diterima
- NPV < 0, maka proyek ditolak
- NPV = 0, maka proyek dapat diterima ataupun ditolak

Dalam perhitungan menggunakan metode NPV, terdapat data yang harus diperhitungkan terkait dengan aspek keuangan yaitu :

- a) Melakukan perhitungan investasi awal usaha
- b) Melakukan analisis pada aliran kas masuk
- c) Melakukan analisis pada aliran kas keluar
- d) Menilaitunaikan kas bersih
- e) Menghitung *discount rate*
- f) Menilai keputusan investasi dari aspek keuangan menggunakan NPV

1.7 Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Dalam bagian ini akan dijelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, analisis data dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Dalam bagian ini akan menjelaskan teori tentang analisis keputusan investasi dalam aspek keuangan.

BAB III Gambaran Umum Klinik Kecantikan Bver Salon

Dalam bagian ini berisi tentang gambaran umum tentang klinik kecantikan Bver Salon yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, serta informasi lain yang berkaitan dengan perusahaan.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Dalam bagian ini berisi analisis keputusan investasi berdasarkan aspek keuangan.

BAB V Kesimpulan

Dalam bagian ini berisi tentang kesimpulan penelitian dan saran peneliti kepada pelaku usaha.

BAB II

ANALISIS KEPUTUSAN INVESTASI

2.1 Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan satu dari beberapa fungsi dasar manajemen. Pengambilan keputusan adalah proses pemilihan alternative terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia. Pengambilan keputusan sangatlah terkait dengan dua fungsi manajemen lain, yaitu perencanaan dan pengawasan. Dalam prosesnya, manajer harus menentukan alternatif terbaik yang layak dipilih menggunakan metode yang tepat, guna menghasilkan keputusan terbaik bagi organisasi (Hansen & Mowen, 2014). Menurut Garrison, dkk (2013), seorang manajer harus mampu membuat keputusan yang cerdas dan keputusan tersebut haruslah dibuat berdasarkan data yang relevan.

Terdapat dua jenis pengambilan keputusan, yaitu pengambilan keputusan taktis dan pengambilan keputusan strategis. Pengambilan keputusan taktis adalah proses pengambilan keputusan jangka pendek, dimana keputusan yang diambil harus segera dilakukan, namun juga dapat berdampak secara jangka panjang bagi organisasi. Pengambilan keputusan strategis merupakan proses pemilihan alternatif terbaik yang tujuannya adalah untuk mencapai keunggulan kompetitif jangka panjang perusahaan (Hansen & Mowen, 2014).

2.2 Pengambilan Keputusan Investasi (*Capital Investment Decision*)

Capital Investment Decision merupakan suatu proses perencanaan, penentuan tujuan dan prioritas, penentuan sumber pendanaan dan penggunaan kriteria tertentu untuk memilih aset jangka panjang. Proses pembuatan keputusan investasi yang relatif besar untuk kegiatan jangka panjang sering disebut sebagai *capital budgeting* (Hansen & Mowen, 2014). *Capital Budgeting* mendeskripsikan bagaimana manajer merencanakan investasi pada proyek yang memiliki implikasi jangka panjang pada perusahaan, seperti penggantian mesin atau inovasi produk baru.

Menurut Hansen & Mowen (2014), terdapat 2 karakteristik dalam pengambilan keputusan investasi yaitu melibatkan jangka waktu yang cukup panjang karena melibatkan aset yang dapat didepresiasi, dan memerlukan dana yang cukup besar. Menurut Garrison, dkk; (2013), ada beberapa tipe keputusan *Capital Budgeting* antara lain:

a. *Cost Reduction Decision* (Keputusan Pengurangan Biaya)

Dalam keputusan ini, manajer akan menentukan apakah suatu peralatan layak dibeli demi dapat mengurangi biaya produksi atau tidak.

b. *Expansion Decision* (Keputusan Ekspansi)

Dalam hal ini, manajer harus memutuskan apakah suatu aset layak dibeli untuk meningkatkan kapasitas produksi atau penjualan.

c. *Equipment Selection Decision* (Keputusan Pemilihan Peralatan)

Dalam hal ini, manajer akan menentukan peralatan mana yang layak dibeli, didasarkan pada tingkat efisiensi dan efektivitas.

d. *Lease or Buy Decision* (Keputusan Melakukan Leasing atau Membeli)

Dalam hal ini manajer harus melakukan analisis, apakah lebih baik suatu peralatan didapatkan dengan cara leasing atau membeli.

e. *Equipment Replacement Decision* (Keputusan Penggantian Peralatan)

Dalam hal ini manajer akan menentukan apakah suatu peralatan layak untuk diganti atau tidak.

Adapun terdapat 2 tahapan dalam *Capital Budgeting* yaitu *Screening Decision* dan *Preference Decision*. *Screening Decision* merupakan keputusan untuk menentukan usulan investasi yang memenuhi kriteria yang telah ditetapkan perusahaan. *Preference Decision* adalah keputusan untuk menentukan atau memilih investasi yang akan dilaksanakan di antara alternative yang ada (Garrison, Noreen, & Brewer; 2013).

2.3 Sifat Proyek Investasi

Menurut Hansen & Mowen (2014), ada dua jenis tipe proyek investasi berdasarkan sifatnya, yaitu:

a. *Independent Projects* (Proyek Independen)

Dalam *Independent Projects*, penerimaan usulan proyek investasi yang satu tidak akan menghilangkan kesempatan penerimaan usulan proyek investasi lainnya.

b. *Mutually Exclusive Projects* (Proyek yang Saling Meniadakan)

Dalam *Mutually Exclusive Projects*, jika perusahaan menerima salah satu usulan proyek investasi yang *mutually exclusive*, maka usulan proyek investasi lainnya akan ditolak.

2.4 Metode Penilaian Investasi

Sebelum suatu proyek investasi dijalankan, pihak manajemen perusahaan atau pelaku bisnis perlu menerapkan metode untuk menilai atau mengevaluasi tingkat profitabilitas dari hasil proyek investasi tersebut. Terdapat 2 model dalam melakukan penilaian investasi, yaitu model nondiskonto dan model diskonto. Model nondiskonto adalah model yang mengabaikan nilai waktu dari uang, sedangkan model diskonto adalah model yang mempertimbangkannya secara eksplisit (Hansen dan Mowen, 2014).

1. Model nondiskonto

a. Metode *Payback Period*

Payback period atau periode pengembalian adalah waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mendapatkan kembali investasi awalnya. Berikut adalah rumus *payback period* :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Menurut Hansen dan Mowen (2014) *payback period* memiliki kelebihan dan kelemahan dalam penggunaannya. Berikut kelebihan dan kelemahan *payback period*.

Kelebihan dalam penggunaan *payback period* antara lain :

- Sederhana dan mudah dalam perhitungannya.
- Cocok digunakan untuk memilih proyek yang diharapkan dapat dengan segera menghasilkan laba.

Kelemahan dalam penggunaan *payback period* antara lain :

- *Payback period* mengabaikan kinerja arus kas investasi di luar periode pengembalian.
- *Payback period* mengabaikan nilai waktu uang

b. Tingkat Pengembalian Akuntansi (*Accounting Rate of Return*)

Tingkat Pengembalian Akuntansi (*Accounting Rate of Return*) digunakan untuk mengukur pengembalian atas suatu proyek dalam kerangka laba,

bukan dari arus kas suatu proyek. Berikut rumus tingkat pengembalian akuntansi :

$$\text{Tingkat pengembalian akuntansi} = \frac{\text{laba rata - rata}}{\text{investasi awal atau investasi rata - rata}}$$

Menurut Hansen dan Mowen (2014) kelemahan dan kelebihan dari *Accounting Rate of Return*, sebagai berikut :

Kelemahan ARR :

- Tidak memperhitungkan nilai waktu uang.
- Metode ini tidak sepenuhnya menyesuaikan terhadap dampak inflasi.

Kelebihan ARR :

- Memfasilitasi tindak lanjut atas belanja modal karena data yang diperlukan adalah sama dengan data yang secara normal dihasilkan dalam laporan akuntansi, yaitu laba dan beban akuntansi akrual dan bukannya arus kas aktual.
- Metode ini mempertimbangkan laba selama umur hidup proyek.

2. Model Diskonto

a. Tingkat Pengembalian Internal (*Internal Rate of Return*)

Tingkat pengembalian internal (*internal rate of return*) adalah suku bunga yang mengatur nilai sekarang dari arus kas masuk proyek sama dengan nilai sekarang dari biaya proyek tersebut. Dengan kata lain IRR adalah suku

bunga yang mengatur NPV proyek sama dengan nol. Persamaan berikut dapat digunakan untuk menentukan IRR proyek :

$$I = \frac{\sum CF_t}{(1+i)^t}$$

Di mana :

I = nilai sekarang dari biaya proyek (biasanya dari investasi awal)

CF_t = arus Kas masuk yang diterima dalam periode t , dengan $t=1 \dots n$

i = tingkat diskonto atau *return* yang diharapkan

t = periode waktu

Menurut Hansen dan Mowen (2014) kelemahan dan kelebihan tingkat pengembalian internal (*Internal Rate of Return*), sebagai berikut :

Kelemahan IRR :

- Metode ini terlalu sulit untuk dihitung dan dipahami.

Kelebihan IRR :

- Metode ini menggunakan nilai waktu uang.
- Mempertimbangkan arus kas selama umur proyek.
- Tingkat pengembalian internal lebih mudah diinterpretasikan dibandingkan dengan nilai sekarang bersih maupunn indeks nilai sekarang bersih.
- Proyek alternatif yang memerlukan pengeluaran kas awal yang berbeda dan memiliki umur yang berbeda pula dapat diurutkan

secara logis sesuai dengan tingkat pengembalian internalnya masing-masing.

b. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value atau NPV merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan arus kas keluar yang berhubungan dengan suatu proyek.

NPV dihitung dengan menggunakan rumus :

$$NPV = \left(\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \right) - I_0$$

Di mana :

I = nilai sekarang dari biaya proyek (biasanya dari investasi awal)

CF_t = Arus Kas masuk yang diterima dalam periode t , dengan $t=1 \dots n$

i = tingkat diskonto atau *return* yang diharapkan

t = periode waktu

Menurut Hansen dan Mowen (2014), terdapat kelemahan dan kelebihan terkait dengan penggunaan metode NPV, berikut :

Kelemahan NPV :

- NPV sulit untuk dihitung dan dipahami.
- Manajemen harus menentukan tingkat diskonto yang akan digunakan.

Kelebihan NPV :

- NPV mempertimbangkan nilai waktu dari uang.
- NPV mempertimbangkan aliran kas selama umur proyek.

- Memungkinkan tingkat diskonto yang berbeda selama umur proyek.

Metode NPV juga memiliki kriteria dalam penggunaannya. Menurut Hansen dan Mowen (2014) berikut kriteria dalam pembuatan keputusan menggunakan NPV :

Tabel 2.1

Net Present Value

Bila	Berarti	Maka
NPV > 0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investasi awal telah tertutupi 2. Tingkat pengembalian yang diminta telah terpenuhi 3. Pengembalian diatas investasi awal dan biaya modal di terima 	Investasi tersebut menguntungkan sehingga dapat diterima.
NPV < 0	Investasi lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta.	Investasi ditolak
NPV = 0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investasi awal telah tertutupi 2. Tingkat pengembalian yang diminta telah terpenuhi 	Pengambil keputusan dapat menerima atau menolak investasi itu karena investasi tersebut akan menghasilkan jumlah yang tepat sama dengan tingkat pengembalian yang diminta

Dalam menggunakan metode NPV, tingkat pengembalian harus ditentukan. Tingkat pengembalian yang diperlukan adalah tingkat pengembalian minimum yang dapat diterima (*Minimum Acceptable Rate of Return*- MARR). Hal itu juga disebut sebagai *discount rate*, tingkat batas (*hurdle rate*) dan biaya modal. Menurut Giatman (2007) nilai MARR umumnya diterapkan secara subjektif melalui suatu pertimbangan-pertimbangan tertentu dari investasi tersebut. Dimana pertimbangan yang dimaksud adalah : Suku bunga investasi (i), biaya lain yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan investasi (C_c) dan faktor resiko investasi (\pm). Faktor resiko dipengaruhi oleh : resiko usaha, tingkat persaingan usaha, tipe manajemen. Dengan demikian, $MARR = i + C_c + \pm$.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

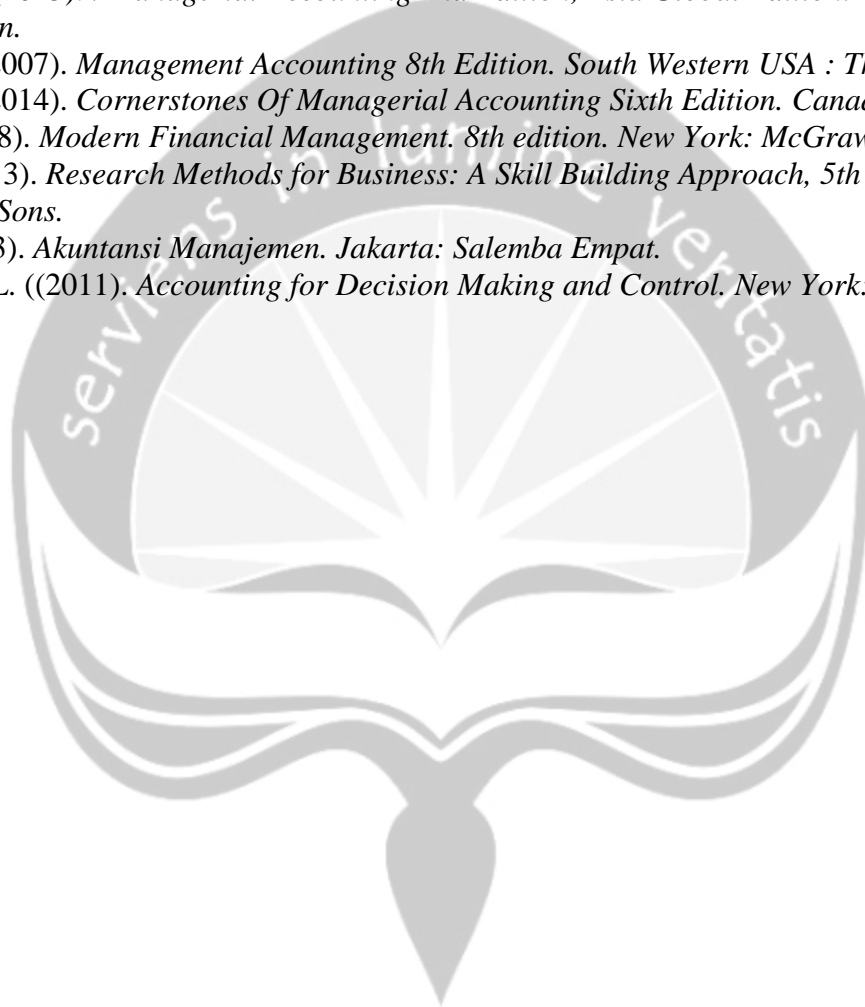
Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan hasil analisis keputusan investasi pada aspek keuangan bahwa Klinik Kecantikan Bver Salon yang akan didirikan di Solo layak dijalankan. Kesimpulan ini didasarkan pada hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) yaitu investasi yang bernilai positif sebesar **Rp 11.341.060**.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis keputusan investasi pada aspek keuangan yang menggunakan metode *Net Present Value* (NPV) menunjukkan bahwa rencana pendirian Klinik Kecantikan Bver Salon di Solo dapat dijalankan. Perhitungan dengan menggunakan NPV telah memperhitungkan nilai waktu uang, aliran kas selama umur proyek, nilai sisa proyek dan juga tingkat inflasi. Dengan demikian, sebaiknya calon pelaku usaha dapat merealisasikan rencana pendirian Klinik Kecantikan Bver Salon agar kegiatan penjualan jasa pada Klinik Kecantikan Bver Salon dapat mendatangkan keuntungan bagi calon pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- ekbis. (2019). *sindonews*. Retrieved Juni 15, 2020, from sindonews.com:
<https://ekbis.sindonews.com/read/1244132/33/sasaran-inflasi-tahun-2019-2020->
- Fahmi, I. (2015). *Pengantar Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Bandung:.
- Fajar, T. (2020, maret 19). *economy*. Retrieved juni 2020, 18, from okezone.com:
<https://economy.okezone.com/read/2020/03/19/20/2185896/ada-virus-corona-bi->
- Garrison, R. H. (2015). . *Managerial Accounting 2nd Edition, Asia Global Edition*. New York: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R. (2007). *Management Accounting 8th Edition*. South Western USA : Thomson Learning.
- Hansen, D. R. (2014). *Cornerstones Of Managerial Accounting Sixth Edition*. Canada: Cengage Learning.
- Ross, S. A. (2008). *Modern Financial Management*. 8th edition. New York: McGraw-Hill.
- Sekaran, U. (2013). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach, 5th Edition*. New York: John Wiley & Sons.
- Siregar, B. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Zimmerman, J. L. ((2011). *Accounting for Decision Making and Control*. New York: McGraw-Hill.





LAMPIRAN

Lampiran Total Biaya Obat – Obatan (**dasar Tabel 4.13**) :

OBAT-OBATAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL HARGA
Lidocaine Neuramis Volume	1	Rp 500.000	Rp 500.000
Rodotex Gold	1	Rp 500.000	Rp 500.000
Laroscorbine Platinum	1	Rp 550.000	Rp 550.000
Glutax 7M GM Pico	1	Rp 700.000	Rp 700.000
Botox Allergan 50U	1	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000
Botox Allergan 100U	1	Rp 5.150.000	Rp 5.150.000
Hyaaron Skinbooster	1	Rp 250.000	Rp 250.000
Golongan obat anastesi	1	Rp 500.000	Rp 500.000
Golongan vaksin	1	Rp 500.000	Rp 500.000
Golongan cairan Infus	1	Rp 500.000	Rp 500.000
Golongan antiseptik	1	Rp 500.000	Rp 500.000
TOTAL			Rp 12.800.000

Lampiran Total Biaya Bahan Habis Pakai (**dasar Tabel 4.14**) :

PERALATAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL HARGA
Kutek	25	Rp 100.000	Rp 2.500.000
Nail Art Tools Kit	4	Rp 125.000	Rp 500.000
Coco Tint Eyebrow	3	Rp 350.000	Rp 1.050.000
Bio touch Lips	3	Rp 650.000	Rp 1.950.000
kapas	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Tissue	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Jarum Suntik	25	Rp 2.500	Rp 62.500
Plester dan perban	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Kasa steril	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Pinset	1	Rp 500.000	Rp 500.000
Masker	1	Rp 200.000	Rp 200.000
Fake eyelash Set	3	Rp 300.000	Rp 900.000
Eye Mask Collagen	50	Rp 2.000	Rp 100.000
Glove steril dan non steril	1	Rp 300.000	Rp 300.000
Selang infus	1	Rp 300.000	Rp 300.000
Lotion spa	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Aromatherapy spa	1	Rp 100.000	Rp 100.000
Shampoo	1	Rp 250.000	Rp 250.000
Conditioner	1	Rp 250.000	Rp 250.000
Hair Mask	1	Rp 200.000	Rp 200.000
Hair Vitamin and Serum	1	Rp 300.000	Rp 300.000
Salon Tools	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
TOTAL			Rp 10.962.500

L

1. Tampak depan gedung bertingkat (2 lantai)



2. Bagian sisi lantai 1



3. Bagian sisi lantai 2



4. Bagian sisi atap gedung



5. Sudut tepi sisi atap gedung

