

STUDI KELAYAKAN INVESTASI DARI ASPEK FINANSIAL
UNTUK PENDIRIAN NAYA SALON DENPASAR

Ni Luh Putu Mirah Kusuma Dewi

I Putu Yadhya

e-mail: k.dmirah@rocketmail.com

ABSTRAK

Dalam suatu kegiatan investasi pada pendirian Naya Salon harus berhati-hati menginvestasikan dana, agar jangan sampai tidak menguntungkan dikemudian hari. Oleh karena itu, perlu diadakan suatu studi tentang kelayakan investasi pada Naya Salon.

Studi kelayakan investasi pendirian Naya Salon ditinjau dari aspek finansial menggunakan metode *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index* dan *Internal Rate of Return*.

Dari analisis finansial didapatkan hasil perhitungan *Payback period* akan tercapai pada 4 tahun 5,1 bulan dari umur rencana investasi yaitu 5 tahun, *Net Present Value* (NPV) bernilai negatif sebesar Rp 3.578.671, *Profitability Index* (PI) = 1,02, sedangkan *Internal Rate Return* (IRR) 13,85%.

Dengan *payback period* yang lebih pendek waktunya dibandingkan *payback period* maksimum, *Net Present Value* (NPV) bernilai negatif, *Profitability Index* (PI) lebih besar dari satu dan *Internal Rate of Return* (IRR) lebih besar dibandingkan bunga investasi maka pendirian Naya Salon tidak layak untuk dilaksanakan.

Kata Kunci : Studi kelayakan, salon, *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index* dan *Internal Rate of Return*.

In investment activity on establish of Naya Salon should careful to invest their fund, in order in the future get profit. For that purpose hence need carry out feasibility study of investment at Naya Salon.

Feasibility study of investment for establish Naya salon viewed from financial aspect by using *payback period*, *Net Present value*, *Profitability Index* and *Internal Rate of Return*.

From financial analysis has been obtained calculation of *payback period* will be achieved 4 year 5,1 months from age of investment planning that are 5 years, *Net Present value* (NPV) equal negative to Rp 3.578.671, *Profitability Index* (PI) = 1,02, and *Internal Rate Return* (IRR) 13,85%.

By payback period is shorter than maximum payback period, Net Present Value (NP) equal negative, Profitability index (PI) more than one and Internal rate of return (IRR) bigger than investment interest hence establishment of Naya salon is feasible to carried out.

Keywords: Feasibility study, salon, *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index* and *Internal Rate of Return*.

A. Pendahuluan

Perekonomian Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan banyaknya usaha-usaha baru yang bermunculan, mulai dari usaha yang berskala kecil hingga usaha yang berskala besar. Usaha yang banyak diminati oleh masyarakat adalah usaha yang bergerak di bidang jasa. Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnis memiliki tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan jangka pendek yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah pencapaian laba atau keuntungan agar tersedianya dana yang kontinyu untuk bisa mengoperasikan perusahaan sehari-hari. Sedangkan tujuan jangka panjang yang ingin dicapai adalah menjamin kelangsungan hidup perusahaan serta perkembangan di masa yang akan datang. Hal ini menuntut setiap pimpinan perusahaan untuk bertindak profesional dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuan ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola berbagai sumber daya yang dimiliki dan investasi yang mendukung dalam hal mendirikan sebuah usaha.

Ini disebabkan karena investasi dalam usaha ini dapat membantu kehidupan masyarakat menjadi lebih praktis dan efisien. Banyak manfaat yang bisa diperoleh dari kegiatan investasi, penghematan devisa maupun penambahan devisa. Pada dasarnya, peningkatan kegiatan investasi dapat memacu kegiatan perekonomian di suatu negara. Tentu saja kegiatan investasi yang dimaksudkan di sini adalah kegiatan investasi yang secara ekonomis bersifat menguntungkan, bukan kegiatan investasi yang mendatangkan kerugian bagi pihak-pihak yang terlibat di masa yang akan datang. Agar dapat menjalankan fungsinya sebagai pemberi jasa pelayanan kepada masyarakat tentunya

harus mempunyai sarana dan fasilitas yang mendukung sehingga dapat berjalan semestinya.

Investasi tentu saja memerlukan dana yang cukup besar dalam pelaksanaannya, dan pengeluaran dana/modal tersebut akan mempengaruhi perusahaan jangka pendek. Adanya pengeluaran dana yang cukup besar dan terikat dalam waktu yang cukup panjang dalam suatu kegiatan investasi membuat para pemilik modal harus berhati-hati agar jangan terlanjut menginvestasikan dana bentuk proyek yang ternyata tidak menguntungkan di kemudian hari.

Menurut Suad dan Suwarsono (2008:16) Investasi adalah untuk memaksimalkan nilai pasar dan modal sendiri. Pemilik modal sendiri adalah perusahaan-perusahaan seharusnya berusaha meningkatkan kemakmuran mereka. Banyak manfaat yang bisa diperoleh dari kegiatan investasi, diantaranya adalah penyerapan tenaga kerja, peningkatan output yang dihasilkan, penghematan devisa ataupun penambahan devisa. Pada dasarnya, peningkatan kegiatan investasi dapat memacu kegiatan perekonomian di suatu negara. Tentu saja kegiatan investasi yang dimaksudkan di sini adalah kegiatan investasi yang mendatangkan kerugian bagi pihak-pihak yang terlibat di masa yang akan datang.

Ada berbagai macam bentuk kegiatan investasi. Menurut Gunawan(2007:41) menyatakan, ada 6 (enam) macam bentuk investasi antara lain: pendirian usaha baru, melakukan perluasan usaha atau perluasan keuangan, merehabilitasi mesin yang telah menurun efisiennya, membangun kembali mesin-mesin (*rebuilding*), mengubah saluran distribusi, dari distribusi lewat perantara menjadi distribusi melalui agen/cabang milik perusahaan sendiri, melakukan penelitian-penelitian untuk: menemukan proses yang lebih efisien, menciptakan produk-produk baru, dan memperbaiki sistem informasi manajemen.

Secara keseluruhan bentuk investasi bentuk investasi ini memerlukan dana yang cukup besar dalam pelaksanaannya dan pengeluaran dana/modal tersebut umumnya akan mempengaruhi perusahaan dalam jangka panjang. Pengeluaran dana yang cukup besar dan terikat dalam jangka waktu panjang dalam suatu kegiatan investasi membuat para pemilik modal (*investor*) harus berhati-hati agar jangan sampai terlanjur

menginvestasikan dana untuk proyek yang ternyata tidak menguntungkan (gagal) di kemudian hari, misalnya kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar, kesalahan dalam perkiraan teknologi yang tepat yang tepat dipakai, dan kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan tenaga kerja. Oleh karena itu, perlu diadakan studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil menurut Suad dan Suwarsono (2008:4). Semakin besar skala investasi maka semakin penting studi ini dilaksanakan karena semakin besar skala investasi maka semakin besar pula jumlah dana yang ditanamkan. Walaupun studi kelayakan ini akan memakan biaya, tetapi biaya tersebut relatif kecil apabila dibandingkan dengan risiko kegagalan suatu proyek yang menyangkut investasi dalam jumlah besar.

Sebelum melaksanakan studi kelayakan, terlebih dahulu harus ditentukan aspek-aspek apa saja yang akan diteliti karena aspek-aspek inilah yang akan menentukan apakah suatu proyek investasi ini layak ataukah tidak untuk dilaksanakan. Salah satu studi kelayakan yang harus dilakukan untuk menentukan suatu proyek investasi ini layak ataukah tidak adalah studi kelayakan dari aspek finansial (Suliyanto, 2010 : 195). Aspek finansial meliputi biaya penggunaan modal, penyusutan, aliran kas, pajak penghasilan, dan metode penilaian investasi.

Beberapa hasil penelitian yang telah dilaksanakan terkait studi kelayakan aspek finansial diantaranya: 1) Nadiasa, Astawa, dan Yansen (2006) melakukan penelitian terhadap Analisis Investasi Pembangunan Taman Budaya Garuda Wisnu Kencana di Kabupaten Badung. Hasilnya menunjukkan investasi pembangunan taman budaya Garuda Wisnu Kenaca layak dilaksanakan. 2) Penelitian yang dilakukan Irmayani Noer (2007) dengan judul Kelayakan Finansial Usaha Produksi Tahu UPT Produksi dan Jasa Politeknik Negeri Lampung, memperoleh hasil usaha produksi tahu polinela adalah menguntungkan dan layak untuk dilaksanakan. 3) Penelitian oleh Penelitian oleh Syahrani (2003) judul Studi Analisis Kelayakan Finansial Pengusaha Kebun Hutan dengan Tanaman Buah Durian (*durio Zabethis Murr*) di Kabupaten Kutai Provinsi Kalimantan Timur, Hasilnya dinyatakan bahwa usaha kebun hutan layak untuk dilaksanakan. 4) Penelitian oleh Agung (2008) dengan judul Studi Kelayakan Finansial

Usaha Pembenihan Kerapu Macan (*Epenephelus Fuccogattatus*), Hasilnya dinyatakan bahwa pengembangan usaha pembenihan kerapu macan layak dilaksanakan.

Dari beberapa penelitian yang sudah dilakukan ini, menjadi inspirasi penulis untuk melakukan penelitian usaha salon sekarang ini. Salon adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa. Sekarang salon sudah semakin banyak yang dulunya hanya wanita yang menginginkan kulit yang bersih, rambut yang indah, tetapi sekarang pria pun juga ingin melakukan perawatan salon. Jasa salon sudah menjadi bagian hidup wanita, sebagian besar wanita pasti melakukan perawatan ke salon. Selain para wanita yang datang ke salon, para pria juga melakukan perawatan yang membuat para pria semakin menarik dan percaya diri dengan penampilan barunya. Melihat perkembangan perawatan diri ini, banyak salon mulai bermunculan. Meskipun demikian, setiap salon tetap saja ramai dikunjungi orang baik pria maupun wanita. Dari hasil survey kelayakan Bisnis yang dilakukan pada bulan Oktober tahun 2012, salah satu wiraswasta yang tertarik untuk melakukan kegiatan investasi adalah Naya. Naya berencana melakukan kegiatan investasi yang bergerak di bidang jasa *salon*. Naya sebenarnya sudah mempunyai salon yang bernama *naya salon*, dan Naya ingin merintis usaha barunya di bidang jasa salon juga. Oleh karena itu penulis melakukan survey lanjutan pada salon baru yang didirikan oleh Naya. Dari hasil observasi ditemukan beberapa hal sebagai berikut: 1) Naya melakukan promosi yang berbeda agar pelanggan datang dan melakukan perawatan. Hal ini dikarenakan perkembangan usaha salon di daerah Suwung Batan Kendal masih jarang. 2) Lokasi Naya Salon pun sangat strategis, yang berada di pinggir jalan dan dekat pemukiman warga Suwung, sehingga warga sekitar yang berencana melakukan perawatan kecantikan atau perawatan lainnya tidak perlu jauh-jauh ke salon lain, karena Naya Salon akan ada di daerah tempat tinggal warga sekitar yang ada di suwung. 3) Naya juga ingin melakukan hal yang berbeda dengan salon lainnya, antara lain: dekorasi yang membuat pelanggan terkesan, fasilitas yang mendukung dan canggih, serta harga yang sama tetapi kualitas yang diberikan berbeda, sehingga membuat pelanggan akan merasa senang dan akan datang lagi ke Naya Salon. Naya juga ingin melakukan berbagai variasi perawatan diantaranya: Naya juga ingin melakukan berbagai variasi perawatan diantaranya: paket premium (*massage*, lulur dan

mandi rempah/susu/coklat), paket *silver* (keriting rambut, *facial*, *waxing*, dan *nail art*), paket *gold* (*rebonding* rambut pendek, pencerahan ketiak/selangkangan, *nail art* dan *facial*).. 4) Salon yang ada di daerah Suwung hanya ada tiga, tetapi jarak antara salon yang didirikan Naya dengan salon-salon lainnya cukup dekat (dapat dilihat pada tabel 1).

Tabel 1. Daftar Nama dan Jumlah Tenaga Kerja Salon di Suwung Batan Kendal Tahun 2012

No.	Nama	Alamat	Jumlah Tenaga Kerja
1	Bella Salon	Jl. Suwung Batan Kendal Denpasar	4
2	Execite Salon	Jl. Suwung Batan Kendal Denpasar	3
3	Mom Salon	Jl. Suwung Batan Kendal Denpasar	3

Sumber : *Hasil Survey Naya Salon*

Dari Tabel 1. menunjukkan dari ketiga Salon tersebut jarak antara 1 (satu) salon dengan yang lainnya berdampingan, maka dari itu Naya Salon memiliki ide yang cukup berani untuk mencoba membangun usaha salon di daerah Suwung Batan Kendal yang berjarak sekitar 500 meter setelah ke tiga salon tersebut. Jumlah tenaga kerja rata-rata memiliki 3-4 pegawai yang ada. Naya salon sendiri merencanakan sekitar 5 pegawai, yang memiliki keahlian masing-masing dalam pekerjaannya. Naya pun juga harus memiliki perencanaan yang matang dalam hal pendirian Naya Salon. Perencanaan ini diperlukan untuk menghindari kesalahan penanam modal untuk proyek yang tidak menguntungkan. Oleh karena itu studi kelayakan menjadi hal yang penting untuk dilakukan karena tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar menurut Suad dan Suwarsono, (2000:7).

Selain melihat jumlah tenaganya, Naya juga melihat seberapa banyak pelanggan yang datang dari 3 (tiga) salon yang sudah ada. Di sini

terdapat rata-rata pelanggan tiap bulannya yang bisa meningkatkan usaha yang lebih maju yang ada di salon yang daerah Suwung. Berikut adalah jumlah pelanggan yang ada dari ketiga salon tersebut:

Tabel 2 Daftar Rata-rata Pelanggan Tiap Salon di Suwung Batan Kendal Tahun 2012

No	Nama	Alamat	Rata-rata Pelanggan Tiap bulannya (orang)		
			Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3
1	Bella Salon	Jl. Suwung Batan Kendal Denpasar	70	75	89
2	Execite Salon	Jl. Suwung Batan Kendal Denpasar	50	62	78
3	Mom Salon	Jl. Suwung Batan Kendal Denpasar	61	70	79

Sumber: Hasil Survey Naya

Berdasarkan Tabel 2 dari hasil *survey* yang didapat jumlah pelanggan yang datang berbeda-beda tiap bulannya salon satu dengan salon yang lainnya. Ini adalah data pelanggan yang dilihat setiap bulannya yang datang ke salon tersebut. Dari hasil data 3 bulan ini bisa dilihat perbedaan pelanggan yang datang antara bulan pertama dengan bulan kedua dan yang terakhir bulan ketiga, sehingga terlihat salon yang pelanggannya bertambah. Oleh karena itu Naya Salon berkeinginan memiliki pelanggan yang lebih dari salon yang sudah ada. Dengan dekorasi yang berbeda, keahlian pegawai salon yang baik semakin bagus keahlian yang dimiliki pegawai salon peluang sukses akan besar, ruangan yang akan dibuat menarik agar pelanggan merasa nyaman juga berada di Salon Naya.

Pada studi kelayakan Naya Salon ini, kelayakan investasi akan ditinjau dari aspek finansial.

Berdasarkan uraian di atas, maka menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah “Apakah proyek investasi pendirian Naya Salon layak atau tidak untuk dilaksanakan ditinjau dari aspek finansial?”

B. Metodologi

Studi kelayakan dari aspek finansial dapat diteliti dari penilaian aliran kas dari suatu investasi. Metode yang digunakan dalam penilaian aliran kas suatu investasi adalah: 1) metode *payback period*, 2) *net present value*, 3) *internal rate of return*, dan 4) *profitabilitas index* menurut Suliyanto (2010:195).

1) Metode *payback period*

Payback period merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceeds*). Apabila *proceeds* setiap tahunnya jumlahnya sama maka *payback period* (PP) dari suatu investasi dapat dihitung dengan cara membagi jumlah investasi dengan *proceeds* tahunan menurut Suliyanto (2010:196). Rumus yang digunakan untuk menghitung *payback period* (PP) sebagai berikut:

$$\text{payback period} = \frac{\text{Investasi kas bersih}}{\text{aliran kas masuk bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Kriteria penilaiannya adalah jika proyek *payback period* lebih pendek waktunya dibandingkan periode *payback* maksimum maka usulan investasi layak diterima.

2) Metode *Net Present Value*

Metode *Net Present Value* merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih (*proceeds*) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (*outlays*). Rumus yang digunakan untuk menghitung *Net Present Value* (NPV) adalah sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{A_t}{(1 - k)^t}$$

Keterangan:

k = suku bunga (*discount rate*)

A_t = aliran kas pada periode t

n = periode yang terakhir di mana aliran kas diharapkan

Kriteria penilaian:

- jika $NPV > 0$, maka usulan proyek dilaksanakan
- jika $NPV < 0$, maka usulan proyek tidak dilaksanakan
- jika $NPV = 0$, nilai perusahaan tetap walau usulan proyek dilaksanakan ataupun tidak dilaksanakan

3) Metode *internal rate of return*

Metode ini digunakan untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara nilai sekarang dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek menurut Suliyanto (2010:211). Rumus yang digunakan untuk menghitung Rumus IRR untuk interpolasi adalah:

$$IRR = P_1 - C_1 = \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

Keterangan:

- P_1 = tingkat bunga pertama
- P_2 = tingkat bunga kedua
- C_1 = NPV ke-1
- C_2 = NPV ke-2

Kriteria penilaiannya adalah jika IRR yang didapat ternyata lebih besar Rate of return yang ditentukan maka investasi dapat diterima.

4) Metode *Profitability Index*

Metode *profitability Index* (PI) ini dapat dicari dengan menghitung perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (*proceeds*) dengan nilai sekarang investasi (*outlays*) menurut Suliyanto (2010:205). Rumus yang digunakan untuk menghitung Profitabilitas (PI) adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{\text{Proceeds}}{\text{Outlays}}$$

Kriteria pemilihan :

- jika $PI > 1$, maka usulan proyek dikatakan layak
- jika $PI < 1$, maka usulan proyek dikatakan tidak layak

Kriteria kelayakan investasi dari aspek finansial dapat dilaksanakan jika uji kelayakan nilai *payback period*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Profitability Index (PI)* memenuhi kriteria layak diterima.

C. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan data yang diperoleh dari Naya Salon, dapat dicari

kelayakan nilai *payback period*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Profitability Index (PI)*.

Kebutuhan dana awal pada usaha Naya Salon sebesar Rp137.250.000 diantaranya menyewa gedung selama 5 tahun dengan harga Rp15.000.000/tahun, kendaraan sepeda motor dan beberapa mesin dan peralatan yang dipakai. Perhitungannya bisa dilihat pada tabel 3 dibawah ini:

Tabel 3Kebutuhan Dana Awal Naya Salon Tahun 2012

Modal Tetap	Jumlah	Total
Gedung Selama 5thn x Rp 15.000.000	Rp 75.000.000	
Kendaraan Sepeda Motor	Rp 13.000.000	
Mesin dan Peralatan	<u>Rp 66.200.000</u>	
		<u>Rp 154.200.000</u>

Sumber: Naya, Tahun 2012

Dilihat dari tabel diatas kebutuhan dana awal Naya Salon sebesar Rp154.200.000, dengan rinciannya Naya menyewa gedung/bangunan selama 5 tahun dengan dana Rp15.000.000/tahunnya. Selain itu Naya memberikan 1 buah sepeda motor kepada pegawai dengan harga dana Rp13.000.000 untuk keperluan salon ini, selanjutnya mesin dan peralatan yang dibutuhkan untuk membangun usaha Naya dengan dana sebesar Rp 66.200.000.

Selanjutnya melihat nilai sisa umur ekonomis yang dilakukan oleh Naya Salon bisa dilihat pada tabel 4sebagai berikut:

Tabel 4 Perhitungan Nilai Sisa dengan Umum Ekonomis 5 thn (dalam Rp)

Jenis Aktiva Tetap	Umur Ekonomis (thn)	H. Perolehan	H. Penyusutan Per tahun	Ak. Penyusutan	Nilai Sisa Setelah Tahun ke-5
Kendaraan					
* Motor	10	13.000.000	562.500	2.600.000	10.400.000
Mesin dan Peralatan					
* Haidryer	8	6.000.000	750.000	1.200.000	4.800.000
* Catok Rambut	8	5.000.000	625.000	1.000.000	4.000.000
* Tempat Cuci rambut	8	5.000.000	625.000	1.000.000	4.000.000
Total Nilai Sisa					23.200.000

Sumber: Naya., Tahun 2012

Dari tabel di atas diketahui umur ekonomis sewa bangunan adalah 5 tahun, kendaraan bermotor 10 tahun dan yang terakhir mesin dan peralatan adalah 8 tahun. Sehingga nilai sisa sewa bangunan akan habis setelah 5 tahun, karena Naya Salon hanya menyewa bangunan tersebut dalam jangka waktu 5 tahun. Sedangkan kendaraan, mesin dan peralatan masih bisa di gunakan setelah tahun ke-5 tersebut.

Selanjutnya Naya Salon akan menghitung biaya penyusutan per tahunnya dengan menggunakan metode garis lurus di mana penyusutan aktiva tetap tiap-tiap tahunnya sama besarnya di lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 5 Daftar Aktiva Tetap dan Biaya Penyusutan Naya Salon Per Tahun (berdasarkan metode garis lurus dan dalam Rp)

No.	Jenis Aktiva	Jml (Unit)	(%) penyusutan	Harga Perolehan	Biaya Penyusutan Per tahun
1	Bangunan		5%	75.000.000	3.750.000
2	Kendaraan S.Motor	1	6,25%	13.000.000	812.500
3	Mesin & Peralatan				
	* Haidryer	3	12,50%	6.000.000	750.000
	* Catok rambut	2	12,50%	5.000.000	625.000
	* Kursi	4	25%	4.000.000	1.000.000
	* Tempat cuci rambut	2	12,50%	5.000.000	625.000
	* Sofa	1	25%	3.000.000	750.000
	* Cermin besar	4	25%	4.000.000	1.000.000
	* Trolley salon	2	25%	2.000.000	500.000
	* Lemari kaca	2	25%	3.000.000	750.000
	* Peralatan sisir	5	25%	500.000	125.000
	* Peralatan gunting	4	25%	1.600.000	400.000
	* Peralatan handuk	25	25%	1.250.000	312.500
	* Peralatan waxing	2	25%	1.800.000	450.000
	* Peralatan creambath	2	25%	5.000.000	1.250.000
	* Peralatan set mani-pedi	2	25%	1.500.000	375.000
	* Peralatan facial	1	12,50%	2.500.000	312.500
	* Peralatan stem badan	1	12,50%	2.500.000	312.500
	* Peralatan keriting	3	25%	1.500.000	375.000
	* TV 32 inci	1	12,50%	2.850.000	356.250
	* Lemari es	1	12,50%	3.200.000	400.000
	* AC	2	12,50%	10.000.000	1.250.000
Total				154.200.000	16.481.250

Sumber: Naya, Tahun 2012

Untuk merealisasikan proyek investasi Naya Salon ini, rencananya Naya Salon mengasumsikan ada sekitar 122 orang yang akan melakukan perawatan jasa dalam satu bulan di lihat dari warga sekitar yang tertarik, golongan pekerjaan yang datang ke Naya Salon dan penggajian yang menengah ke atas. Tarif yang dikenakan dalam perawatan jasa, misalnya pelanggan mengambil berbagai macam perawatan individu dan

mengambil beberapa paket yang ditawarkan di Naya Salon. Perhitungan diatas bisa dilihat pada (lampiran 1).

Tabel 6 Proyeksi Laba/Rugi Naya Salon Selama 5 thn (dalam rupiah)

Keterangan	Tahun ke -				
	1	2	3	4	5
Pendapatan Jasa	176.820.000	194.502.000	213.952.200	235.347.420	258.882.162
Biaya-biaya:					
Biaya bahan:					
Obat-obat Salon	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
Beban Penyusutan	14.318.750	14.318.750	14.318.750	14.318.750	14.318.750
Biaya Pemasaran	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Gaji Tenaga Kerja	81.600.000	85.680.000	89.964.000	94.462.200	99.185.310
Total Biaya dan Beban	156.418.750	166.498.750	177.382.750	189.140.950	201.850.060
Ebit	20.401.250	28.003.250	36.569.450	46.206.470	57.032.102
Bunga (13%)	2.652.163	3.640.423	4.754.029	6.006.841	7.414.173
EBT	17.749.088	24.362.828	31.815.422	40.199.629	49.617.929
Pajak (15%)	2.662.363	3.654.424	4.772.313	6.029.944	7.442.689
EAT	15.086.724	20.708.403	27.043.108	34.169.685	42.175.239

Sumber: *Naya*, Tahun 2012

Dari laporan Laba/Rugi Naya Salon tahun pertama ini, dapat diproyeksikan Laba/Rugi Naya salon selama 5 (lima) tahun dengan asumsi bahwa tidak ada kenaikan jumlah pelanggan Naya Salon. Yang mengalami kenaikan 10% hanya tarif jasa, obat-obat salon naik 10%, gaji tanga kerja naik 5%, sedangkan beban penyusutan dan biaya pemasara tidak mengalami kenaikan. Dengan demikian dapat diproyeksi Laba/Rugi Naya Salon selama 5 (lima) tahun.

1). *Payback Period*

Tabel 7 Perhitungan *Operasional Cash Flow (Proceed)* Naya Salon

Tahun	EAT	Depresiasi	Bunga(1-pajak)	Nilai Sisa	Proceed
1	Rp 15.086.724	Rp 14.318.750	Rp 2.254.338		Rp 31.659.813
2	Rp 20.708.403	Rp 14.318.750	Rp 3.094.359		Rp 38.121.513
3	Rp 27.043.108	Rp 14.318.750	Rp 4.040.924		Rp 45.402.783
4	Rp 34.169.685	Rp 14.318.750	Rp 5.105.815		Rp 53.594.250
5	Rp 42.175.239	Rp 14.318.750	Rp 6.302.047	Rp 23.200.000	Rp 85.996.037

Sumber: Naya, tahun 2012

Dari data pada tabel 3, depresiasi sebesar Rp14.318.750 dilihat pada beban penyusutan, sedangkan bunga(1-pajak) dilihat bunga pinjaman sebesar 13% dan pajak 15%. Periode *payback* maksimum adalah 5 tahun. Initial Cash flow sebesar Rp 160.500,000; *Proceeds* Tahun pertama=Rp 31.659.813; *Proceeds* Tahun kedua diperoleh sebesar Rp. 38.121.513; maka *payback periodnya* adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= 4 \text{ tahun} + \frac{\text{Rp } 3.681.641}{\text{Rp } 85.966.037} \times 12 \text{ Bulan} \\ &= 4 \text{ tahun} + 5 \text{ bulan} \end{aligned}$$

$$\text{Payback Period} = 4 \text{ tahun} + 5,1 \text{ bulan} = 1 \text{ tahun } 5 \text{ bulan}$$

Payback maksimum adalah 5 tahun, tetapi proyek *payback period* hanya 4 tahun 5 bulan, berarti *payback period* lebih pendek waktunya dibandingkan periode *payback* maksimum maka usulan investasi layak diterima

2) *Net Present Value (NPV)*

Tabel 8 Perhitungan Net present value

Tahun	Proceed	PV DF 13%	PV Proceed
1	Rp 31.659.813	0,885	Rp 28.018.934
2	Rp 38.121.513	0,78	Rp 29.849.144
3	Rp 45.402.783	0,693	Rp 31.464.128
4	Rp 53.594.250	0,613	Rp 32.853.275
5	Rp 85.996.037	0,543	Rp 46.695.848
		PV Proceed	Rp 168.881.329
		Initial Cash Flow	Rp 172.460.000
		NPV	Rp (3.578.671)

Dari hasil perhitungan, NPV bernilai negatif = Rp 3.578.671 > 0, maka usulan proyek tidak diterima.

3). *Internal Rate Of Return (IRR)*

Tabel 9 Perhitungan Internal Rate of Return

Tahun	Proceed	PV DF (13%)	PV Proceed	PV DF 25%	PV Proceed
1	31.659.813	0,89	28.177.233	0,8	25.327.850
2	38.121.513	0,79	30.115.995	0,64	24.397.768
3	45.402.783	0,7	31.781.948	0,51	23.155.419
4	53.594.250	0,61	32.692.492	0,41	21.973.642
5	85.996.037	0,54	46.437.860	0,33	28.378.692
	\	PV Proceed 1	169.205.528	PV Proceed 2	123.233.371
		Initial cash flow	172.460.000	Initial cash Flow	172.460.000
		NPV 1	(3.254.472)	NPV 2	(49.226.629)

Sumber: Naya, Tahun 2012

$$\begin{aligned}
 IRR &= 13\% - (Rp\ 3.524.472) \times \frac{25\% - 13\%}{(Rp\ 49.226.629 - 3.254.472)} \\
 &= 13\% - (-0,85) \\
 &= 13\% + 0,85 \\
 &= 13,85\%
 \end{aligned}$$

IRR hasil perhitungan = 13,85%, sedangkan IRR yang ditentukan adalah 12,34%, maka IRR hasil perhitungan > IRR yang ditentukan, berarti investasi layak diterima.

4). *Profitability Index (PI)*

Dilihat dari proceeds dan discount ratenya menghasilkan PV proceeds sebesar Rp169.205.528 (lihat pada tabel 8). Investasi sekarang (*outlays*) Rp 196.000.000 yang diperoleh dari modal asing sebesar Rp 96.000.000 dan modal sendiri sebesar Rp 100.000.000.

Perhitungan *Profitability Index*

$$\begin{aligned}
 PI &= \frac{\textit{Proceeds}}{\textit{Outlays}} \\
 &= \frac{Rp\ 169.205.528}{Rp\ 196.000.000} \\
 &= 0,86
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Profitability Index (PI)* = 0,86 < 1, berarti usulan proyek tidak layak diterima.

Dari studi kelayakan investasi ditinjau dari aspek finansial berdasarkan uji kelayakan nilai *payback period* dan *Internal Rate of Return (IRR)* layak untuk diterima, sedangkan *Net Present Value (NPV)*, dan *Profitability Index (PI)* tidak layak untuk diterima.

D. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Pendirian Naya Salon ditinjau dari studi kelayakan investasi aspek finansial dapat dilaksanakan.

2. Saran

- a. Pemilikhendaknya memperhatikan kepuasan pelanggan jika pelaksanaan ini jadi dilaksanakan. Jika konsumen puas, maka akan datang kembali ke Naya Salon dan akan diberikan promosi yang membuat pelanggan tertarik datang lagi dan menggunakan strategi pemasaran yang digunakan. Tetapi harus tetap memberikan kepuasan kepada pelanggan dalam memberikan jasa salon.
- b. Penetapan harga perawatan salon Naya harus mampu bersaing dengan salon yang lainnya, dan
- c. Mengoptimalkan SDM yang dimiliki.

E. Daftar Pustaka

- Aceng Kurniawan. 2008. Studi Kelayakan Industri Penyulingan Kulit Kayu Masoi (Crytocaria Massoi) di Kabupaten Manokwari. *Jurnal Studi Manajemen*, Vol.2,No.1,62-74
- Agung Yana, A.A.G, Ketut Swijana, dan Santiari Dewi. 2007. Studi Kelayakan Jalan Tol Pengembangan-Pengragoan. *Dalam Jurnal Ilmiah Teknik Sipil Universitas Udayana*, 11(1):h:39-40
- Gunawan Adisaputo. 2007. Anggaran Perusahaan 2. Edisi ke 1. Cetakan ke 10. Yogyakarta: BPFE
- Nadiasa, I Gede Astawa Diputra, dan I Wayan Yansen. 2006. Analisis Investasi Pembangunan Taman Budaya Garuda Wisnu Kencana di Kabupaten Badung. *Dalam Jurnal Ilmiah Teknik Sipil Universitas Udayana*, Vol.10,No.2,167-176
- Noer dan Fitriani. 2007. Kelayakan Finansial Usaha Produksi tahu UPT Produksi dan Jasa Politeknik Negeri Lampung. *Jurnal Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, Vol.5,No.3,352-256

Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad. 2010. *Studi Kelayakan Proyek*. Edisi ke 4. Yogyakarta: UPP AMP YKPN

Suliyanto. 2008. *Teknik Proyeksi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI

Syahrani, H.A. Husainie. 2003. Analisis Kelayakan Finansial Pengusahaan Kebun Hutan Dengan Tanaman Buah Durian (*Durio Zibethis Murr*). *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol.8,No.2,137-146

LAMPIRAN

Pendapatan Jasa Naya Salon Tahun 2012

No.	Jenis Perawatan	Tarif (Rp)	Pelanggan	Pendapatan Jasa (Rp)
1	Cuci Rambut	10.000	8	80.000
2	Potong Rambut pria	15.000	4	60.000
3	Potong Rambut wanita	25.000	4	100.000
4	Potong Rambut + Blow Rambut	40.000	3	120.000
5	Catok Rambut	50.000	5	250.000
6	Keriting Rambut	150.000	2	300.000
7	Rebonding Rambut Pendek	150.000	5	750.000
8	Rebonding Rambut Sedang	200.000	5	1.000.000
9	Rebonding Rambut Panjang	350.000	4	1.400.000
10	Smoothing Rambut	300.000	3	900.000
11	Sambung Rambut 80 helai	450.000	5	2.250.000
12	Sambung Rambut 100 helai	500.000	4	2.000.000
13	Pewarnaan Rambut Pendek	100.000	4	400.000
14	Pewarnaan Rambut Sedang	150.000	1	150.000
15	Pewarnaan Rambut Panjang	250.000	2	500.000
16	Creambath Traditional	45.000	4	180.000
17	Hair-spa	50.000	3	150.000
18	Facial	35.000	3	105.000
19	Traitment Body	50.000	4	200.000
20	Lulur	50.000	4	200.000
21	Body Scrub	30.000	2	60.000
22	Steam Badan	25.000	4	100.000
23	Manicure	40.000	1	40.000
24	Padicure	40.000	1	40.000
25	Mandi rempah/susu/coklat	65.000	0	0
26	Pencerahan ketiak/selangkangan	150.000	3	450.000
27	Waxing	50.000	0	0
28	Nail Art	30.000	0	0
29	Paket Premium	150.000	3	450.000
30	Paket Silver	250.000	3	750.000
31	Paket Gold	350.000	5	1.750.000
Jumlah Pendapatan Jasa 1 Bulan				14.735.000
Jumlah Pendapatan Jasa 1 Tahun				176.820.000