

PERENCANAAN OPTIMALISASI KEUANGAN DI KLINIK MITHA PRE-MARRIAGE HEALTHCARE AND AESTHETIC

Hesti Wulandari^{1*}, Muhammad Dhafi Iskandar²

Magister Manajemen, Universitas Esa Unggul Kampus Bekasi^{1,2}

*Corresponding Author : in.hesti@student.esaunggul.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi dan merancang strategi perencanaan optimalisasi keuangan di KLINIK MITHA Pre-Marriage Healthcare and Aesthetic. Klinik kesehatan dan estetika, seperti KLINIK MITHA, memiliki peran penting dalam memberikan layanan kesehatan dan perawatan estetika yang berkualitas kepada masyarakat. Oleh karena itu, manajemen keuangan yang efektif menjadi kunci untuk mendukung pertumbuhan dan kelangsungan operasional mereka. Metode penelitian yang kami terapkan dalam penelitian ini melibatkan analisis menyeluruh terhadap struktur keuangan klinik. Kami berfokus pada pengelolaan sumber daya finansial, yang mencakup aspek pengelolaan kas, alokasi anggaran yang tepat, serta strategi investasi yang cerdas. Kami menganalisis data keuangan KLINIK MITHA selama beberapa tahun terakhir secara kuantitatif dan kualitatif untuk memahami dinamika dan tantangan yang mereka alami. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan optimalisasi keuangan yang efektif menjadi hal yang sangat penting dalam konteks klinik kesehatan dan estetika. Pengelolaan kas yang efisien memastikan klinik dapat memenuhi kebutuhan operasional mereka dan tetap berkelanjutan. Alokasi anggaran yang tepat membantu memaksimalkan penggunaan sumber daya finansial, sementara strategi investasi yang cerdas dapat memberikan pengembalian investasi yang signifikan. Kesimpulan penelitian ini sangat menekankan pentingnya perencanaan keuangan yang cermat dalam mencapai keberhasilan operasional dan pertumbuhan jangka panjang di sektor layanan kesehatan dan estetika. Temuan kami memberikan wawasan berharga bagi manajemen klinik serupa yang sedang mencari cara untuk meningkatkan efisiensi keuangan mereka dan mencapai tujuan bisnis yang berkelanjutan. Penelitian ini dapat memberikan dasar yang kuat untuk strategi perencanaan keuangan yang lebih baik di masa depan.

Kata kunci : estetika, klinik mitha, layanan kesehatan, manajemen keuangan, optimalisasi keuangan, perencanaan keuangan

ABSTRACT

This study aims to investigate and design financial optimization planning strategies at KLINIK MITHA Pre-Marriage Healthcare and Aesthetic. Healthcare and aesthetic clinics, such as KLINIK MITHA, have an important role in providing quality healthcare and aesthetic treatments to the community. Therefore, effective financial management is key to support their growth and operational continuity. The research method we applied in this study involved a thorough analysis of the clinic's financial structure. We focused on the management of financial resources, which includes aspects of cash management, proper budget allocation, as well as smart investment strategies. We analyzed KLINIK MITHA's financial data over the past few years quantitatively and qualitatively to understand their dynamics and challenges. The results of this study show that effective financial optimization planning is crucial in the context of health and aesthetic clinics. Efficient cash management ensures clinics can meet their operational needs and remain sustainable. Proper budget allocation helps maximize the use of financial resources, while smart investment strategies can provide significant returns on investment. The conclusions of this study strongly emphasize the importance of careful financial planning in achieving operational success and long-term growth in the healthcare and aesthetic services sector. Our findings provide valuable insights for the management of similar clinics that are looking for ways to improve their financial efficiency and achieve sustainable business goals. This research can provide a solid foundation for better financial planning strategies in the future.

Keywords : financial planning, financial optimization, mitha clinic, healthcare, aesthetics, financial management

PENDAHULUAN

Kesehatan dan kecantikan menjadi dua aspek utama perhatian masyarakat modern, dan klinik kesehatan serta estetika telah menjadi pemain kunci dalam memenuhi tuntutan ini. Dalam konteks ini, manajemen keuangan menjadi elemen vital yang memastikan kelangsungan operasional dan pertumbuhan bisnis (Hamed, 2023). Penelitian ini fokus pada "Perencanaan Optimalisasi Keuangan di KLINIK MITHA Pre-Marriage Healthcare and Aesthetic," dengan tujuan mengidentifikasi strategi perencanaan keuangan yang optimal bagi klinik ini.

KLINIK MITHA, sebagai penyedia layanan kesehatan dan estetika pra-pernikahan, beroperasi dalam lingkungan yang kompetitif dan dinamis. Meningkatnya permintaan untuk layanan semacam ini membuat manajemen keuangan menjadi aspek kritis dalam menjaga klinik tetap berdaya saing. Sejumlah penelitian sebelumnya telah menyoroti pentingnya perencanaan keuangan dalam konteks industri kesehatan dan kecantikan, namun, keunikan dari klinik ini mengarah pada kebutuhan akan strategi yang sesuai dengan karakteristik layanan yang ditawarkan (Liu et al., 2020).

Sejumlah penelitian telah menyelidiki peran strategis perencanaan keuangan dalam berbagai sektor industri. Penelitian oleh Chersulich Tomino et al. (2020) menunjukkan bahwa perencanaan keuangan yang cermat dapat menjadi kunci keberlanjutan bisnis, terutama dalam konteks perusahaan jasa seperti klinik kesehatan (Fuadi & Trisnaningsih, 2022). Di sektor kesehatan, Nazah et al. (2022) menyoroti pentingnya pengelolaan keuangan yang efektif untuk memberikan pelayanan yang berkualitas dan memenuhi harapan pelanggan. Selain itu, penelitian oleh Salamah (2023) menekankan perlunya alokasi anggaran yang efisien dan strategi investasi yang bijak.

Penelitian ini berusaha untuk mengisi celah pengetahuan dengan merinci konteks perencanaan keuangan dalam spesifik klinik kesehatan dan estetika, dengan fokus pada KLINIK MITHA. Berdasarkan temuan dari penelitian terdahulu, pentingnya perencanaan keuangan dalam memberikan layanan berkualitas dan menjaga keberlanjutan bisnis menjadi jelas. Namun, pengembangan model perencanaan yang sesuai dengan karakteristik layanan kesehatan dan estetika pra-pernikahan menjadi esensial untuk memahami keberhasilan keuangan klinik ini (Herrador-Alcaide et al., 2021). Dalam konteks klinik kesehatan dan estetika pra-pernikahan, diakui bahwa karakteristik unik dari layanan tersebut memerlukan pengembangan model perencanaan keuangan yang sesuai (Mendari & Soejono, 2019). Model ini harus mampu mengakomodasi aspek-aspek khusus yang berkaitan dengan kesehatan dan estetika, dan sekaligus dapat memastikan keberhasilan keuangan klinik tersebut (Purnama & Simarmata, 2021). Dengan demikian, pemahaman mendalam terhadap dinamika keuangan yang terkait dengan layanan kesehatan dan estetika pra-pernikahan menjadi esensial dalam merancang model perencanaan yang efektif dan berhasil (Sumantyo et al., 2021).

Melalui percobaan dan analisis menyeluruh terhadap struktur keuangan KLINIK MITHA, penelitian ini bertujuan untuk menggali strategi perencanaan keuangan yang optimal. Percobaan ini akan melibatkan pemeriksaan rinci atas catatan keuangan klinik, identifikasi pola pengeluaran dan pendapatan, serta merinci strategi alokasi anggaran yang diterapkan. Dengan demikian, percobaan ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana klinik dapat mengoptimalkan sumber daya keuangan mereka untuk mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

METODE

Dalam mengeksplorasi dan menganalisis perencanaan optimalisasi keuangan di KLINIK MITHA, pendekatan studi kasus akan menjadi landasan utama untuk mendapatkan wawasan yang mendalam. Penelitian ini dilakukan untuk memberikan pemahaman yang holistik tentang

strategi keuangan yang diimplementasikan oleh KLINIK MITHA dan dampaknya terhadap keberlanjutan operasional dan pertumbuhan klinik tersebut.

Pertama-tama, akan dilakukan pemilihan yang hati-hati terhadap KLINIK MITHA sebagai subjek studi kasus. Pemilihan ini didasarkan pada keunikan klinik sebagai penyedia layanan kesehatan dan estetika pra-pernikahan serta keberhasilannya dalam mengelola aspek keuangan. Setelah pemilihan subjek studi, tahap selanjutnya adalah mengidentifikasi variabel yang relevan yang terkait dengan perencanaan keuangan di KLINIK MITHA. Variabel ini mencakup aspek keuangan seperti pendapatan, biaya operasional, alokasi anggaran, dan strategi investasi. Data akan dikumpulkan melalui wawancara dengan manajemen klinik, tinjauan dokumen laporan keuangan, dan observasi langsung terhadap praktik-praktik keuangan. Proses pengumpulan data akan melibatkan interaksi langsung dengan manajemen KLINIK MITHA. Wawancara mendalam akan dilakukan untuk mendapatkan pandangan internal tentang keputusan keuangan yang diambil dan strategi yang diterapkan. Selain itu, analisis dokumen seperti laporan keuangan tahunan, anggaran, dan kebijakan keuangan akan digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih holistik.

Data yang terkumpul akan dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif akan melibatkan penafsiran mendalam tentang keputusan keuangan dan dampaknya terhadap klinik. Analisis kuantitatif akan mencakup metrik keuangan seperti ROI (Return on Investment), profitabilitas, dan rasio keuangan lainnya untuk mengukur kesehatan finansial KLINIK MITHA. Berdasarkan data yang telah dianalisis, akan dibentuk sebuah kasus studi yang komprehensif. Kasus ini akan mencakup latar belakang, tantangan keuangan yang dihadapi, keputusan strategis yang diambil, dan hasil yang dicapai. Pembentukan kasus akan didasarkan pada struktur naratif yang logis dan informatif.

Analisis hasil akan melibatkan interpretasi mendalam terhadap bagaimana kebijakan dan strategi keuangan KLINIK MITHA mempengaruhi kesehatan keuangan dan pertumbuhan klinik. Temuan akan dibandingkan dengan kerangka teoritis dan literatur yang relevan untuk menggambarkan kontribusi unik dari studi kasus ini. Dengan pendekatan ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana perencanaan keuangan dapat dioptimalkan dalam konteks klinik kesehatan dan estetika. Keseluruhan proses studi kasus ini akan dirinci secara jelas dan rinci dalam naskah jurnal untuk memberikan panduan yang berguna bagi pembaca dalam memahami dan mengaplikasikan strategi keuangan serupa dalam konteks industri yang relevan.

HASIL

Tujuan dan Sasaran Perencanaan Keuangan

Tabel 1. Tujuan Perencanaan Keuangan Klinik Mitha

	Tujuan Jangka Pendek 0-2 Tahun	Tujuan Jangka Menengah 3-4 Tahun	Tujuan Jangka Panjang ≥ 5 Tahun
No.	Klinik yang dikenal Masyarakat DKI Jakarta akan Layanan Kesehatan Pranikah dan Estetik Bereputasi Baik	Kepuasan Pelanggan dengan Mengoptimalkan Layanan Kesehatan Pranikah dan Estetik	Klinik Cabang Baru
1.	Struktur modal untuk biaya usaha klinik	Rencana Anggaran Biaya (RAB) investasi untuk penambahan ruang pelayanan pemeriksaan kesehatan yang dibutuhkan	Rencana Anggaran Biaya (RAB) investasi untuk klinik cabang baru
2.	Alokasi pendanaan sesuai anggaran kebutuhan biaya masing-masing divisi	Arus kas terjaga agar dapat membayar semua kewajiban dan beban Klinik	Arus kas terjaga agar dapat membayar semua kewajiban dan beban Klinik

Sesuai dengan Visi dari Klinik Mitha yaitu “Menjadi Klinik Pemeriksaan Kesehatan Pranikah dan Estetik Terpercaya yang dapat diandalkan di DKI Jakarta dan sekitarnya”. Tujuan Keuangan Klinik Mitha adalah mengatur pencarian sumber pendanaan investasi dan modal, kemudian menjaga arus kas untuk pemasaran, operasional dan sumber daya manusia, dan menjaga arus kas untuk efisiensi keuangan untuk tercapainya visi perusahaan.

Sasaran strategi keuangan yang ditetapkan untuk mencapai tujuan ada beberapa poin penting, seperti pemenuhan modal, pengembalian investasi, memastikan bahwa investasi yang dilakukan memiliki NPV positif ($NPV > 0$), modal usaha berasal dari para pemegang saham yang mengharapkan ROI sebesar 30%, yang akan didapatkan dalam kurun waktu 3 (tiga) tahun dengan kenaikan penjualan sebesar 10%, kenaikan biaya operasional dan sumber daya manusia 10% pertahun, biaya promosi untuk menunjang penjualan di awal usaha.

Tabel 2. Sasaran Pemasaran Klinik Mitha

Tujuan Jangka Pendek (0-2 tahun)	
Strategi: Klinik yang dikenal Masyarakat DKI Jakarta akan layanan kesehatan pranikah dan Estetik bereputasi baik	
Struktur modal untuk biaya usaha klinik	Melakukan perjanjian kerjasama dengan investor dalam pemenuhan modal 100% sebesar Rp 15.920.000.000,-; yang diperoleh dari Pendiri 60% investor 40%
Alokasi pendanaan sesuai anggaran kebutuhan biaya masing-masing divisi	Melakukan distribusi keuangan sesuai <i>budget</i> yang dibutuhkan masing-masing divisi
Tujuan Jangka Menengah (3-4 tahun)	
Strategi: Kepuasan Pelanggan dengan Mengoptimalkan Layanan Kesehatan Pranikah dan Estetik	
Rencana Anggaran Biaya (RAB) investasi untuk penambahan ruang pelayanan pemeriksaan kesehatan yang dibutuhkan	Membuat perencanaan keuangan pada arus kas dan laba rugi dengan mengatur dan menyimpan laba ditahan untuk membiayai layanan tambahan, yaitu kesehatan Reproduksi Pria
Arus kas terjaga agar dapat membayar semua kewajiban dan beban Klinik	Membuat perencanaan dan mengontrol arus kas klinik, sehingga menghasilkan <i>cash ratio</i> lebih besar > 1
Tujuan Jangka Panjang (lebih dari 5 tahun)	
Strategi: Klinik Cabang Baru	
Rencana Anggaran Biaya (RAB) investasi untuk klinik cabang baru	Membuat perencanaan anggaran untuk pengembangan cabang baru yang tepat dengan total anggaran investasi
Arus kas terjaga agar dapat membayar semua kewajiban dan beban Klinik	Membuat perencanaan dan mengontrol arus kas klinik, sehingga menghasilkan Net Provit Margin $> 15\%$

Elemen Perencanaan Keuangan

Revenue stream Klinik Mitha dibagi menjadi 2 (dua) skala besar pendapatan utama, yaitu: pendapatan yang berasal dari Paket Pemeriksaan Kesehatan Pranikah (PKP) dan Perawatan Estetik, serta laboratorium, farmasi & *skin care*. Sedangkan, yang merupakan pendapatan tambahan dari Klinik Mitha terdapat 1 (satu) pendapatan yang berasal dari Program Pemeriksaan Kesehatan Pranikah (PKP).

Estimasi penjualan dalam kurun waktu 5 (lima) tahun akan selalu mengalami peningkatan, dimana kenaikan proyeksi pendapatan pada tahun ke-2 naik 58.25%, tahun ke-3 naik 46.40%, tahun ke-4 naik 31.69% dan pada tahun ke-5 naik sebesar 28.36%.

Selanjutnya ada perencanaan biaya terkait. Perencanaan biaya terkait yang dimaksud disini pada dasarnya mencakup rencana kerja seluruh unit perusahaan yaitu meliputi perencanaan

marketing, perencanaan operasional, perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM) dan perencanaan resiko.

Tabel 3. Pendapatan Bersih Klinik Mitha

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pendapatan Utama					
1. Paket Pemeriksaan Kesehatan Pranikah (PKP) dan Perawatan Estetik					
Basic	720.000.000	1.080.000.000	1.800.000.000	2.520.000.000	3.600.000.000
Intermediate	1.296.000.000	1.944.000.000	3.240.000.000	4.536.000.000	6.480.000.000
Ultimate	612.000.000	918.000.000	1.530.000.000	2.142.000.000	3.060.000.000
Manajemen BB	5.328.000.000	7.992.000.000	10.656.000.000	13.320.000.000	15.984.000.000
2. Laboratorium, Farmasi & Skin Care					
Estetik non Paket	1.440.000.000	2.880.000.000	4.320.000.000	5.760.000.000	7.200.000.000
Pendapatan Tambahan					
Program Pemeriksaan Kesehatan Pranikah (PKP)					
Layanan Sp. Obgyn	132.000.000	264.000.000	396.000.000	528.000.000	660.000.000
Layanan Sp. Andrologi	-	-	132.000.000	264.000.000	330.000.000
Penjualan	9.528.000.000	15.078.000.000	22.074.000.000	29.070.000.000	37.314.000.000
Kenaikan Proyeksi Pendapatan		58.25%	46.40%	31.69%	28.36%

Tabel 4. Biaya Marketing

Keterangan	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3	Tahun ke-4	Tahun ke-5
Total Biaya Marketing Klinik Mitha	250.162.000	217.162.000	202.477.000	190.195.500	178.426.875

Biaya Marketing Klinik Mitha meliputi semua biaya yang terjadi untuk mempromosikan layanan pemeriksaan kesehatan pranikah, yaitu *digital ads*, banner dan papan nama, brosur, biaya reklame, event, dan biaya tidak terduga.

Tabel 5. Biaya Operasional

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Total Biaya Operasional Klinik Mitha	496.820.00	653.651.00	686.333.55	716.330.22	752.146.73
	0	0	0	8	9

Biaya operasional disini meliputi biaya-biaya yang berhubungan dengan kegiatan bisnis, pengoperasian alat, komponen, perlengkapan, atau fasilitas lainnya. Biaya tersebut perlu disiapkan oleh klinik agar dapat beroperasi.

Tabel 6. Biaya Sumber Daya Manusia

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Total Biaya SDM Klinik Mitha	4.025.500.06	4.232.546.32	4.982.836.20	5.238.424.28	5.506.791.77
	8	1	0	3	6

Biaya Sumber Daya Manusia Klinik Mitha terdiri dari biaya gaji, tunjangan, biaya recruitment dan biaya pelatihan & pengembangan.

Tabel 7. Biaya Manajemen Risiko

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Total Biaya Manajemen Risiko Klinik Mitha	16.910.83	11.028.76	17.066.18	10.941.83	17.641.93
	0	9	9	8	3

Biaya terkait manajemen risiko di antaranya untuk mengantisipasi kerugian yang disebabkan terjadinya kesalahan kerja dan bencana alam seperti banjir, gempa bumi dan lainnya.

Tabel 8. Biaya Penyusutan

NoJenis Aset	Harga Perolehan tahun ke-1	Penyusutan				
		%	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
A. Peralatan Kesehatan						
1 USG 4D	1.227.203.000	12.5153.400.375	153.400.375	153.400.375	153.400.375	329.810.806
2 I2PL	106.000.000	12.513.250.000	13.250.000	13.250.000	13.250.000	28.487.500
3 Hydrafacial (Aqua Clean)	75.000.000	12.59.375.000	9.375.000	9.375.000	9.375.000	20.156.250
4 PDT Healigth	58.000.000	12.57.250.000	7.250.000	7.250.000	7.250.000	15.587.500
5 Fractional CO2	250.000.000	12.531.250.000	31.250.000	31.250.000	31.250.000	67.187.500
6 HIFU ensung	100.000.000	12.512.500.000	12.500.000	12.500.000	12.500.000	26.875.000
7 Cool shaping	435.000.000	12.554.375.000	54.375.000	54.375.000	54.375.000	116.906.250
8 PICO Laser	1.800.000.000	12.5225.000.000	225.000.000	225.000.000	225.000.000	483.750.000
B. Furniture						
1 Meja Resepsionis	4.200.000	12.5525.000	525.000	525.000	525.000	1.102.500
2 Meja Ruang tunggu	1.700.000	12.5212.500	212.500	212.500	212.500	446.250
3 Sofa	6.930.000	12.5866.250	866.250	866.250	866.250	1.819.125
4 Kursi	9.790.000	12.51.223.750	1.223.750	1.223.750	1.223.750	2.569.875
5 Hospital Bad 2 crank Acare Manual	59.030.000	12.57.378.750	7.378.750	7.378.750	7.378.750	15.495.375
6 Trolley	12.500.000	12.51.562.500	1.562.500	1.562.500	1.562.500	3.281.250
7 Cabinet Kecil Daichiban TB3 3D Brankas Filling Cabinet Tahan Api	52.448.800	12.56.556.100	6.556.100	6.556.100	6.556.100	13.767.810
8 Cabinet besar Daichiban TB4 4D Brankas Filling Cabinet Tahan Api	48.705.000	12.56.088.125	6.088.125	6.088.125	6.088.125	12.785.063
9 PC Computer	4.000.000	12.5500.000	500.000	500.000	500.000	1.050.000
10 Lukisan, banner dll	2.500.000	12.5312.500	312.500	312.500	312.500	656.250
11 TV LED 40 Inch ruang tunggu Bracket	4.300.000	12.5537.500	537.500	537.500	537.500	1.128.750
C. Perlengkapan						
1 HEPA (JAF Brand)-HEPA Filter HC AHU	52.250.000	12.56.531.250	6.531.250	6.531.250	6.531.250	13.715.625
2 AC 1PK	38.775.000	12.54.846.875	4.846.875	4.846.875	4.846.875	10.178.438
3 AC 2PK	6.622.000	12.5827.750	827.750	827.750	827.750	1.738.275
4 AC 1/2PK	2.859.000	12.5357.750	357.750	357.750	357.750	750.488
Jumlah Kelompok I (A+B+C)	4.357.812.800	544.726.600	544.726.600	544.726.600	544.726.600	544.726.600
1 Generator 10 KvA Cummins	277.000.000	6.2517.312.500	17.312.500	17.312.500	17.312.500	17.312.500
2 Operasional Kendaraan Avanza	268.000.000	6.2516.750.000	16.750.000	16.750.000	16.750.000	16.750.000
Jumlah Kelompok II	545.000.000	34.062.500	34.062.500	34.062.500	34.062.500	34.062.500
TOTAL	4.902.812.800	578.789.100	578.789.100	578.789.100	578.789.100	578.789.100

Biaya penyusutan Klinik Mitha menggunakan metode garis lurus yang terdiri dari Kendaraan, Peralatan Kesehatan dan Peralatan Kantor. Kemudian mengelompokkan menjadi 2 (dua) kelompok. Masa penyusutan untuk kelompok 2 (satu) terdiri dari Peralatan Laboratorium, Peralatan Kantor, yang memiliki masa manfaat 8 (delapan) tahun, sedangkan kelompok 3 (tiga) terdiri dari Mesin dan Kendaraan, yang memiliki masa manfaat 16 (enam belas) tahun.

Tabel 9. Biaya Pemeliharaan Peralatan Kesehatan

N o	Nama Barang	Uni t	Harga Perolehan Tahun ke-1	Masa Gun a	Nilai Manfaat Barang	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1	USG 4D	1 unit	1.227.203.00 0	8 tahun	153.400.37 5	7.670.019	7.670.019	7.670.019
2	I2PL	1 unit	106.000.000	8 tahun	13.250.000	662.500	662.500	662.500
3	Hydrifacia 1 (Aqua Clean)	1 unit	75.000.000	8 tahun	9.375.000	468.750	468.750	468.750
4	PDT Healigth	1 unit	58.000.000	8 tahun	7.250.000	362.500	362.500	362.500
5	Fractional CO2	1 unit	250.000.000	8 tahun	31.250.000	1.562.500	1.562.500	1.562.500
6	HIFU ensung	1 unit	100.000.000	8 tahun	12.500.000	625.000	625.000	625.000
7	Cool shaping	1 unit	435.000.000	8 tahun	54.375.000	2.718.750	2.718.750	2.718.750
8	PICO Laser	1 unit	1.800.000.00 0	8 tahun	225.000.00 0	11.250.000	11.250.000	11.250.000
Total			4.051.203.00 0		506.400.37 5	25.320.019	25.320.019	25.320.019

Tabel 10. Biaya Perencanaan Investasi

No	Keterangan Barang dan Jasa	Unit	Total Harga
1	USG 4D	1 Unit	1.227.203.000
2	I2PL	1 Unit	106.000.000
3	Hydrifacial (Aqua Clean)	1 Unit	75.000.000
4	PDT Healigth	1 Unit	58.000.000
5	Fractional CO2	1 Unit	250.000.000
6	HIFU ensung	1 Unit	100.000.000
7	Cool shaping	1 Unit	435.000.000
8	PICO Laser	1 Unit	1.800.000.000
9	HEPA (JAF Brand) – HEPA FILTER HC AHU 24x24x12” (610x610x292mm)	11 Unit	52.250.000
10	AC 1Pk	11 Unit	38.775.000
11	AC 2Pk Lab	1 Unit	6.622.000
13	AC 1/2Pk Farmasi	1 Unit	2.859.000
14	Interior Design (Jasa)	487 m ²	974.000.000
15	Toyota All New Avanza 1.3 G CVT	1 Unit	268.000.000
16	Genset 10 KvA Cummins	1 Unit	277.000.000
Total			5.670.709.000

Biaya pemeliharaan peralatan kesehatan Klinik Mitha dibebankan pada tahun ke-3 (tiga), karena semua peralatan laboratorium dibeli secara cash dan memiliki masa garansi pada tahun ke-1 (satu) dan tahun ke-2 (dua). Klinik Mitha mengalokasikan biaya pemeliharaan peralatan kesehatan sebesar 5% dari nilai manfaat peralatan kesehatan.

Kegiatan investasi diharapkan dapat memberikan manfaat dari segi peningkatan keuntungan terutama dari modal yang telah dikeluarkan untuk investasi tersebut di masa yang akan datang. Klinik Mitha mengakumulasikan *asset* sebagai modal untuk mempersiapkan pendapatan dimasa mendatang.

Tabel 11. Perencanaan Kebutuhan Modal

KETERANGAN	Tahun ke-1	Tahun ke-2	TOTAL
Pra Operasional	343.903.800	-	343.903.800
Aset	5.670.709.000	-	5.670.709.000
Biaya Marketing	250.162.000	217.162.000	467.324.000
Biaya Operasional	496.820.000	653.651.000	1.150.471.000
Biaya SDM	4.025.500.068	4.232.546.321	8.258.046.389
Biaya Manajemen Resiko	16.910.830	11.028.769	27.939.599
Total	10.804.005.698	5.114.338.090	15.918.393.788

Perencanaan kebutuhan modal meliputi keseluruhan kebutuhan pendanaan yaitu sewa gedung ruang layanan pemeriksaan kesehatan pranikah dan estetik, pembelian peralatan laboratorium beserta peralatan pendukung operasional lainnya dan biaya dari masing-masing departemen dari bulan ke-1 (satu) sampai dengan bulan ke-4 (empat) pada tahun pertama yang harus dipersiapkan sebelum memulai aktivitas usaha, karena pada tahap awal berdiri memerlukan pendanaan untuk pengembangan bisnis dan memperkenalkan perusahaan kepada calon konsumen. Pendanaan menggunakan modal awal dari pendiri dan investor. Pada tahun pertama dan kedua Klinik Mitha sudah memulai melakukan kegiatan bisnisnya.

Tabel 12. Perencanaan Pembiayaan

Struktur Modal					
Disetor	Lembar	%	Nilai Saham/Lembar	Total	Keterangan
Wulan	1.910	12%	1.000.000	1.910.400.000	Pendiri
Ali	1.910	12%	1.000.000	1.910.400.000	Pendiri
Erna	1.910	12%	1.000.000	1.910.400.000	Pendiri
Rani	1.910	12%	1.000.000	1.910.400.000	Pendiri
Hanna	1.910	12%	1.000.000	1.910.400.000	Pendiri
Investor	6.368	40%	1.000.000	6.368.000.000	Investor
Jumlah	15.920	100%		15.920.000.000	

Klinik Mitha membuat perencanaan pembiayaan berdasarkan kebutuhan investasi sesuai tabel 8.5 sehingga diputuskan modal dasarnya sebesar Rp 15.920.000.000,- yang terdiri dari penyertaan modal pemilik, yaitu 5 (lima) orang pendiri sebesar 60% dan investor 40%.

Proyeksi Keuangan

Adapun komponen dari proyeksi laba rugi meliputi pendapatan dari Layanan Pemeriksaan Kesehatan Pranikah, penjualan obat, pemeriksaan laboratorium, biaya operasional, biayatenaga kerja, biaya mitigasi resiko, dan biaya *marketing* sesuai dengan *key metric* pada *lean canvas model* sehingga diketahui laba atau rugi bersih pada periode waktu tertentu. Proyeksi laporan laba bersih setelah pajak yang dikalkulasikan selama 5 (lima) tahun berturut-turut menunjukkan bahwa Profit dari tahun pertama sampai dengan tahun kelima mengalami kenaikan terus menerus sehingga perusahaan bisa melakukan ekspansi.

Tabel 13. Laporan Laba Rugi

KLINIK MITHA LAPORAN LABA RUGI PERIODE JANUARI 2023 – DESEMBER 2027					
Keterangan	TAHUN-1 (Rp)	TAHUN-2 (Rp)	TAHUN-3 (Rp)	TAHUN-4 (Rp)	TAHUN-5 (Rp)

PENDAPATAN USAHA					
• Jumlah Pendapatan Usaha	9.528.000.000	15.078.000.000	22.074.000.000	29.070.000.000	37.314.000.000
• Jumlah Harga Pokok Penjualan (HPP)	5.955.024.000	9.255.336.000	13.884.960.000	18.514.584.000	24.315.120.000
LABA KOTOR	3.572.976.000	5.822.664.000	8.189.040.000	10.555.416.000	12.998.880.000
BEBAN USAHA					
• Marketing	250.162.000	217.162.000	202.477.000	190.195.500	178.426.875
• Pra Operasional	343.903.800	-	-	-	-
• Operasional	496.820.000	653.651.000	686.333.550	716.330.228	752.146.739
• Biaya Operasional Lainnya	10.000.000	11.000.000	12.100.000	13.310.000	14.641.000
• SDM	4.025.500.068	4.232.546.321	4.982.836.200	5.238.424.283	5.506.791.776
• Manajemen Resiko	16.910.830	11.028.769	17.066.189	10.941.838	17.641.933
• Penyusutan	578.789.100	578.789.100	578.789.100	578.789.100	578.789.100
• Pemeliharaan Peralatan Kesehatan	-	-	25.320.019	25.320.019	25.320.019
JUMLAH BEBAN USAHA	5.722.085.798	5.704.177.190	6.504.922.057	6.773.310.967	7.073.757.442
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK EBT (Earning Before Tax)	(2.149.109.798)	118.486.810	1.684.117.943	3.782.105.033	5.925.122.558
PAJAK USAHA (PPN)	-	11.741.936	166.894.571	374.803.201	587.174.308
LABA (RUGI) BERSIH SETELAH PAJAK - EAT (Earning After Tax)	(2.149.109.798)	106.744.874	1.517.223.372	3.407.301.831	5.337.948.251
DEVIDEN	-	80.058.655	1.137.917.529	2.555.476.374	4.003.461.188
LABA DITAHAN	(2.149.109.798)	26.686.218	379.305.843	851.825.458	1.334.487.063

Tabel 14. Proyeksi Neraca Keuangan

KLINIK MITHA LAPORAN NERACA PERIODE 1 JANUARI 2023 - DESEMBER 2027					
KETERANGAN	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3	TAHUN-4	TAHUN-5
AKTIVA					
ASET LANCAR					
Kas	12.484.884.504	9.910.981.409	15.556.149.928	21.546.630.419	28.737.231.841
Persediaan	245.235.000	252.000.000	270.358.500	277.830.000	298.055.850
Hutang Deviden	-	84.058.655	1.137.917.529	2.555.476.374	4.003.461.188
Beban Usaha	5.126.266.998	5.300.473.190	6.075.274.357	6.328.227.307	6.600.085.249
JUMLAH ASET LANCAR	17.856.386.502	5.300.473.513.255	23.039.700.314	30.708.164.099	39.638.834.127
ASET TETAP					
Peralatan Kesehatan	4.051.203.000	3.544.802.625	3.038.402.250	2.532.001.875	2.532.001.875
Akm. Penys. Peralatan Kesehatan	(506.400.375)	(506.400.375)	(506.400.375)	(506.400.375)	(506.400.375)
Furniture	206.103.800	180.340.825	154.577.850	128.814.875	128.814.875
Akm. Penys. Furniture	(25.762.975)	(25.762.975)	(25.762.975)	(25.762.975)	(25.762.975)
Kendaraan	268.000.000	251.250.000	234.500.000	217.750.000	217.750.000
Akm. Penys. Kendaraan	(16.750.000)	(16.750.000)	(16.750.000)	(16.750.000)	(16.750.000)
Perlengkapan Kantor	377.506.000	347.630.250	317.754.500	287.878.750	287.878.750
Akm. Penys. Perleng. Kantor	(29.875.750)	(29.875.750)	(29.875.750)	(29.875.750)	(29.875.750)
Interior Design	974.000.000	-	-	-	-

Perlengkapan Rumah tangga	128.280.000	134.694.000	141.428.700	148.500.135	155.925.142
Webside	3.800.000	3.990.000	4.189.500	4.398.975	4.618.924
Kalibrasi Alat	12.400.000	13.020.000	13.671.000	14.354.550	15.072.278
JUMLAH ASET TETAP	5.442.503.700	3.896.938.600	3.325.734.700	2.754.910.060	2.184.483.643
JUMLAH AKTIVA	23.298.890.202	19.440.451.855	26.365.435.014	33.463.074.159	41.823.317.770
PASIVA					
KEWAJIBAN JANGKA PENDEK					
Hutang PPN	-	11.741.936	166.894.571	374.803.201	587.174.308
JUMLAH KEWAJIBAN JANGKA PENDEK	-	11.741.936	166.894.571	374.803.201	587.174.308
PENDAPATAN					
Pendapatan Usaha	9.528.000.000	15.078.000.000	22.074.000.000	29.070.000.000	37.314.000.000
JUMLAH PENDAPATAN	9.528.000.000	15.078.000.000	22.074.000.000	29.070.000.000	37.314.000.000
EKUITAS					
Modal Awal	15.920.000.000	-	-	-	-
Modal Usaha	-	4.324.023.700	3.745.234.600	3.166.445.500	2.587.656.400
Laba Ditahan	(2.149.109.798)	26.686.218	379.305.843	851.825.458	1.334.487.063
JUMLAH EKUITAS	13.770.890.202	4.350.709.918	4.121.540.443	4.018.270.958	3.922.143.463
JUMLAH PASIVA	23.298.890.202	19.440.451.855	26.365.435.014	33.463.074.159	41.823.317.770

Proyeksi Laporan Neraca Klinik Mitha memperlihatkan kenaikan jumlah *asset* dari tahun ke-3 (tiga) sampai dengan tahun ke-5 (lima) dan mengalami penurunan pada tahun ke-2 (dua).

Tabel 15. Proyeksi Laporan Arus Kas

KLINIK MITHA						
LAPORAN ARUS KAS						
PERIODE 1 JANUARI 2023 - DESEMBER 2027						
KETERANGAN	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3	TAHUN-4	TAHUN-5	
Modal	15.900.000.000	-	-	-	-	
JUMLAH KAS DITERIMA DARI AKTIVITAS INVESTASI	15.900.000.000	-	-	-	-	
Bacic	720.000.000	1.080.000.000	1.800.000.000	2.520.000.000	3.600.000.000	
Intermediate	1.296.000.000	1.944.000.000	3.240.000.000	4.536.000.000	6.480.000.000	
Ultimate	612.000.000	918.000.000	1.530.000.000	2.142.000.000	3.060.000.000	
Manajemen BB	5.328.000.000	7.992.000.000	10.656.000.000	13.320.000.000	15.984.000.000	
Estetin Non Paket	1.440.000.000	2.880.000.000	4.320.000.000	5.760.000.000	7.200.000.000	
Layanan Sp. Obgyn	132.000.000	264.000.000	396.000.000	528.000.000	660.000.000	
Layanan Sp. Andrology	-	-	132.000.000	264.000.000	330.000.000	

JUMLAH KAS DITERIMA DARI AKTIVITAS OPERASI	9.528.000.000	15.078.000.00	22.074.000.00	29.070.000.00	37314.000.000
JUMLAH KAS DITERIMA DARI AKTIVITAS INVESTASI DAN OPERASI	25.428.000.00	15.078.000.00	22.074.000.00	29.070.000.00	37.314.000.00
Marketing	250.162.000	217.162.000	202.477.000	190.195.500	178.426.875
Operasional	6.511.432.800	653.651.000	686.333.550	716.330.228	752.146.739
Operasional Lainnya	10.000.000	11.000.000	12.100.000	13.310.000	14.641.000
SDM	4.025.500.068	4.232.546.321	4.982.836.200	5.238.424.283	5.506.791.776
Manajemen Resiko	16.910.830	11.028.769	17.066.189	10.941.838	17.641.933
Biaya Penyusutan	578.789.100	578.789.100	578.789.100	578.789.100	578.789.100
Biaya Pemeliharaan Peralatan Kesehatan	-	-	25.320.019	25.320.019	25.320.019
Deviden	-	80.058.655	1.137.917.529	2.555.476.374	4.003.461.188
JUMLAH PENGELUARA N	11.392.794.79	5.784.235.845	7.642.839.586	9.328.787.341	11.077.218.63
KENAIKAN (PENURUNAN) KAS	14.055.205.20	9.293.764.155	14.455.760.41	19.741.212.65	26.236.781.37
	2		4	9	0
KAS AWAL	-	14.055.205.20	23.348.969.35	37.780.129.77	57.521.432.43
	2	2	7	0	0
KAS AKHIR PERIODE	14.055.205.20	23.348.969.35	37.780.129.77	57.521.342.43	83.758.123.80
	2	7	0	0	0

Laporan arus kas Klinik Mitha tampak pada tabel 8.9 dimana saldo akhir tahun ke-1 (satu) sampai tahun ke-5 (lima) selalu surplus dan meningkat setiap tahunnya, ini menandakan aliran kas Klinik Mitha sangat baik dan selalu melakukan perbaikan pada struktur keuangan setiap tahunnya.

Analisa Kelayakan Investasi

Tabel 16. Return On Investment (ROI)

RUMUS ROI = EAT / TOTAL ASSETS x 100%					
TAHUN	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3	TAHUN-4	TAHUN-5
EAT	(2.149.109.798)	106.744.874	1.517.223.372	3.407.301.831	5.337.948.251
TOTAL ASSETS	23.313.890.202	19.440.451.855	26.365.435.014	33.463.074.159	41.823.317.770
ROI	(9.22%)	0.55%	5.75%	10.18%	12.76%

Berdasarkan hasil perhitungan ROI Klinik Mitha dari tahun ke-1 (satu) dan tahun ke-2 (dua) menunjukkan angka dibawah 1%, ini dikarenakan Klinik Mitha merupakan perusahaan yang baru berdiri, sehingga masih butuh perbaikan, sedangkan pada tahun ke-3 (tiga) sampai

tahun ke-5 (lima) menunjukkan angka yang positif diatas 1% ini berarti perusahaan telah memperoleh keuntungan.

Tabel 17. Net Present Value (NPV)

NPV	= $(C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + \dots + (Ct/(1+r)) - C0$		
NPV Ct	= Net Present Value (dalam Rupiah)		
C0	= Arus Kas perTahun pada Periode t		
r	= Nilai Investasi awal pada tahun ke-0 (dalam Rupiah)		
	= Suku Bunga atau Discount Rate (dalam %)		
Tahun	CT	Diskon Faktor 0,15	NPV
0	(15.920.000.000)	15%	
1	14.055.205.202	0,15	12.221.917.567
2	9.293.764.155	0,15	7.027.420.911
3	14.431.160.414	0,15	9.488.722.225
4	19.741.212.659	0,15	11.287.102.410
5	26.236.781.370	0,15	13.044.317.306
Total nilai tunai arus kas masuk bersih			53.069.480.419
Total investasi awal periode			(15.920.000.000)
Nilai tunai bersih (Net Present Value)			37.149.480.419
Tahun	CT	Diskon Faktor 0,20	NPV
0	(15.920.000.000)	20%	
1	14.055.205.202	0,20	11.712.671.002
2	9.293.764.155	0,20	6.454.002.885
3	14.431.160.414	0,20	8.351.365.980
4	19.741.212.659	0,20	9.520.260.735
5	26.236.781.370	0,20	10.543.973.995
Total nilai tunai arus kas masuk bersih			46.609.010.707
Total investasi awal periode			(15.920.000.000)
Nilai tunai bersih (Net Present Value)			30.662.274,596

Dari hasil perhitungan, NPV Klinik Mitha untuk 5 (lima) tahun yaitu Rp 37.149.480.419 pada tingkat bunga 15% dan Rp 30.662.274,596,00 pada tingkat bunga 20%, sehingga hasil $NPV > 0$ ini berarti investasi yang dilakukan memberikan manfaat bagi perusahaan, maka proyek bisa dijalankan.

Tabel 18. Payback Period (PP)

PAY BACK PERIOD

Jika arus kas per tahun sama jumlahnya $PBP = (\text{investasi awal}/\text{ arus kas}) \times 1 \text{ tahun}$

Jika arus kas per tahun berbeda jumlahnya

$PBP = n + (a - b / c - b) \times 1 \text{ tahun}$, Dimana:

n = tahun terakhir di mana jumlah arus kas belum bisa menutup investasi awal

a = jumlah investasi awal

b = jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n

c = jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n+1

Tahun	EBITDA (Rp)	Akumulasi (Rp)
1	14.055.205.202	14.055.205.202
2	9.293.764.155	23.348.969.357
3	14.431.160.414	37.780.129.770
4	19.741.212.659	57.545.942.430
5	26.236.781.370	83.782.723.800
Total investasi awal periode		15.920.000.000
Pay Back Period		1.49 — 1 Tahun 4 Bulan 9 Hari

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh Klinik Mitha *pay back period* atau jangka waktu pengembalian investasi, yaitu 1 Tahun 4 Bulan 9 Hari.

Tabel 19. Internal Rate of Return (IRR)

IRR	=	$Ir + ((NPV1) / (NPV1 - NPV2)) \times It - Ir$		
Ir	=	Tingkat diskonto yang menghasilkan NPV1		
It	=	Tingkat diskonto yang menghasilkan NPV2		
NPV1	=	Net Present Value (Ir)		
NPV2	=	Net Present Value (It)		
Ir	NPV1	Selisih Nilai NPV	Selisih tingkat diskonto	tingkat
15%	37.149.480.419	6.487.205.823	5%	
IRR			43.63%	
It	NPV2	Selisih Nilai NPV	Selisih tingkat diskonto	tingkat
20%	30.662.274.596	6.487.205.823	5%	
IRR			43.63%	

Dari Hasil perhitungan IRR yang dilakukan oleh Klinik Mitha menghasilkan nilai IRR sebesar 43.63% baik menggunakan tingkat suku bunga 15% maupun 20%. Hal ini menunjukkan bahwa 43.63% jauh lebih besar dari rate Bank Indonesia dan nilai IIRnya lebih besar dari suku bunga yang ditetapkan yaitu sebesar 20% dan 15%, sehingga investasi ini dapat dilanjutkan. Karena, Klinik Mitha mampu menghadapi fluktuasi suku bunga dimasa mendatang dengan baik.

Analisa Kinerja Keuangan

Tabel 20. Rasio Likuiditas

RUMUS RASIO LIKUIDITAS					
Current Ratio	=	(Aktiva Lancar / Utang Lancar)			
Quick Ratio	=	(Kas + Bank + Piutang) / Hutang Lancar			
Cash Ratio	=	(Kas + Setara Kas) / Hutang Lancar			
Rasio	Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
Utang Lancar	-	11.741.936	166.894.571	374.803.201	587.174.308
Aktiva Lancar	17.856.386.50	15.543.513.25	23.039.700.31	30.708.164.09	39.638.834.12
	2	5	4	9	7
Kas+Bank+Efek+Piutang	17.856.386.50	15.543.513.25	23.039.700.31	30.708.164.09	39.638.834.12
	2	5	4	9	7
Kas dan setara Kas	12.484.884.50	9.910.981.409	15.556.149.92	21.546.630.41	28.737.231.84
	4		8	9	1
Rasio Likuiditas	Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
Current Ratio	0	1,323,76	138,05	81,93	67,51
Quick Ratio	0	1,323,76	138,05	81,93	67,51
Cash Ratio	0	844,07	93,36	57,49	48,94

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa secara analisa *Current Ratio*, *Quick Ratio* maupun *Cash Ratio* mengindikasikan bahwa Klinik Mitha dari tahun ke-2 (dua) sampai dengan tahun ke-5 (lima) memiliki kemampuan untuk melunasi hutang jangka pendeknya. Hal ini dikarenakan Klinik Mitha pada tahun ke-1 (satu) belum memperoleh laba dari kegiatan bisnisnya dikarenakan modal yang dikeluarkan oleh klinik Mitha cukup besar. Sehingga, pada tahun 2 (dua) baru bisa kami perhitungkan hutang lancar berupa pajak penghasilan.

Semakin kecil nilai DAR, semakin sedikit utang yang digunakan perusahaan untuk memperoleh aset. Rasio DAR yang sehat dan baik umumnya lebih kecil dari satu kali (1x) atau kurang dari 100%. Semakin kecil nilai DER, semakin kecil perusahaan menggunakan utang dibanding modal yang dimiliki. Rasio DER yang sehat dan aman seharusnya lebih kecil dari satu kali (1x) atau kurang dari 100%. Semakin kecil DAR dan DER, maka semakin baik. Hasil

perhitungan DAR dan DER Klinik Mitha menunjukkan kurang dari 100%, berarti aset dan ekuitasnya aman.

Tabel 21. Rasio Solvabilitas**RUMUS RASIO SOLVABILITAS**

Debt to Asset Ratio = (Total Hutang / Total Asset) x 100 %

Debt to Equity Ratio = (Total Hutang / Ekuitas) x 100%

Rasio	Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
Total Hutang	-	11.741.936	166.894.571	374.803.201	587.174.308
Total Aset	23.298.890.202	19.440.451.855	26.365.435.014	33.463.074.159	41.823.317.770
Ekuitas	13.770.890.202	4.350.709.918	4.124.540.443	4.018.270.658	3.922.143.463
Rasio Solvabilitas	Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
Debt to Asset Ratio (DAR)	0	0.06%	0.63%	1.12%	1.40%
Debt to Equity Ratio (DER)	0	0.27%	4.05%	9.33%	14.97%

Tabel 22. Rasio Profitabilitas**RUMUS RASIO PROFITABILITAS**

Gross Profit Margin = (Laba Kotor / Total Pendapatan) x 100%

(GPM) = (EBT / Total Pendapatan) x 100%

Operating Profit Margin = (EAT / Total Pendapatan) x 100%

(OPM)

Net Profit Margin (NPM)

Rasio	Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
Total Pendapatan	9.528.000.000	15.078.000.000	22.074.000.000	29.070.000.000	37.314.000.000
Laba Kotor	3.572.976.000	5.822.664.000	8.189.040.000	10.555.416.000	12.998.880.000
Laba sebelum pajak (EBT)	(2.149.109.798)	118.486.810	1.684.117.943	3.782.105.033	5.925.122.558
Laba Bersih setelah pajak (EAT)	(2.149.109.798)	106.744.874	1.517.223.372	3.407.301.831	5.337.948.251
Rasio Profitabilitas	Y-1	Y-2	Y-3	Y-4	Y-5
Gross Profit Margin (GPM)	37.50%	38.62%	37.10%	36.31%	34.84%
Operating Profit Margin (OPM)	(22.56%)	0.79%	7.63%	13.01%	15.88%
Net Profit Margin (NPM)	(22.56%)	0.71%	6.87%	11.72%	14.31%

Berdasarkan perhitungan NPM Klinik Mitha dari tahun ke-1 (satu) hingga tahun ke-5 (lima) memiliki margin laba bersih pada tahun ke-1 (satu) sebesar (-22.40%) tahun ke-2 (dua) sebesar (0.71%) tahun ke-3 (tiga) sebesar (6.87%) tahun ke-4 (empat) sebesar (11.72%) dan tahun ke-5 (lima) sebesar (14.31%). GPM menunjukkan presentase keuntungan penjualan setelah dikurangi hargapokok penjualan, semakin tinggi nilai GPM maka biaya produksi yang dikeluarkan semakin kecil yang berarti semakin efisien Klinik Mitha dalam menekan biaya produksi. OPM menunjukkan informasi bahwa semakin tinggi nilai OPM, maka perusahaan semakin mampu dalam meminimalkan biaya produksi dan beban operasi. Dari tahun ke-1 (satu) sampai tahun ke-5 (lima). Nilai OPM Klinik Mitha semakin meningkat.

PEMBAHASAN

Pembahasan dalam penelitian ini mencakup beberapa aspek penting terkait dengan visi, tujuan, strategi keuangan, serta proyeksi pendapatan dan biaya di Klinik Mitha. Visi Klinik Mitha yang bertujuan menjadi klinik terpercaya dalam pemeriksaan kesehatan pranikah dan estetik di DKI Jakarta dan sekitarnya menjadi landasan utama dalam perumusan tujuan

keuangan. Tujuan keuangan Klinik Mitha melibatkan pencarian sumber pendanaan, menjaga arus kas untuk pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia, serta memastikan efisiensi keuangan demi mencapai visi perusahaan. Sasaran strategi keuangan melibatkan pemenuhan modal, pengembalian investasi, dan memastikan investasi memiliki NPV positif.

Pendapatan Klinik Mitha berasal dari layanan pemeriksaan kesehatan pranikah, perawatan estetik, laboratorium, farmasi, dan skin care. Proyeksi pendapatan dalam lima tahun ke depan menunjukkan peningkatan yang signifikan, mencerminkan pertumbuhan yang diharapkan dalam penjualan dan diversifikasi layanan. Perencanaan biaya Klinik Mitha melibatkan aspek manajemen risiko, penyusutan peralatan, dan pemeliharaan peralatan kesehatan. Selain itu, kebutuhan modal diperhitungkan secara cermat, melibatkan investasi pada gedung, peralatan, dan kebutuhan departemen lainnya. Pembiayaan dilakukan melalui modal awal pendiri dan investor. Proyeksi laporan keuangan menunjukkan peningkatan pendapatan, laba bersih setelah pajak, dan arus kas yang positif dari tahun ke tahun. Parameter keuangan seperti ROI, NPV, dan IRR memberikan indikasi positif terhadap hasil investasi. Payback period Klinik Mitha terhitung cepat, menunjukkan efisiensi dalam pengembalian investasi. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa perencanaan keuangan yang baik men(Indriani et al., 2021)cerminkan pertumbuhan yang tinggi (Christensen & Lægreid, 2020; Ju et al., 2020). Kemudian, peneliti lain menyebutkan bahwa proyeksi laporan keuangan yang baik menunjukkan peningkatan pendapatan (Hasnawati et al., 2022; Anna et al., 2020; Elaksmi & Djuhari, 2019; Seto, 2022; Syahbandi & Indah, n.d.)

Rasio keuangan seperti Current Ratio, Quick Ratio, dan Cash Ratio menunjukkan kemampuan Klinik Mitha dalam melunasi hutang jangka pendek. Selain itu, rasio DER dan DAR yang kurang dari 100% mencerminkan keamanan aset dan ekuitas perusahaan. Hasil perhitungan margin laba bersih, GPM, dan OPM menunjukkan peningkatan efisiensi dalam manajemen biaya produksi dan operasional Klinik Mitha dari tahun ke tahun. Hal ini sejalan dengan pebelitian yang dilakukan oleh Hartini, n.d. yang mengatakan bahwa rasio keuangan adalah indikator keberhasilan perusahaan. Penelitian lainnya mengatakan bahwa rasio keuangan penting untuk peningkatan efisiensi dalam manajemen dan biaya produksi (Sukamulja, 2022; Padang, 2023; Supardi et al., 2023; Indriani et al., 2021).

Selain itu, hasil perhitungan margin laba bersih, GPM (Gross Profit Margin), dan OPM (Operating Profit Margin) menunjukkan adanya peningkatan efisiensi dalam manajemen biaya produksi dan operasional Klinik Mitha dari tahun ke tahun. Margin laba bersih mencerminkan seberapa efektif klinik dalam menghasilkan keuntungan bersih dari pendapatan, sedangkan GPM menunjukkan efisiensi dalam mengelola biaya produksi. OPM memberikan gambaran tentang seberapa baik klinik dalam mengelola biaya operasionalnya. Peningkatan dalam indikator ini dapat diartikan sebagai tanda positif atas upaya manajemen Klinik Mitha dalam meningkatkan efisiensi operasional dan keuangan perusahaan. Hasil ini sesuai dengan penelitian Iswandi et al. (2021) yang mengatakan bahwa margin laba bersih mencerminkan efisiensi dalam manajemen biaya.

Keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan gambaran positif terhadap perencanaan keuangan Klinik Mitha dalam mencapai visi dan tujuannya. Dengan strategi keuangan yang matang dan proyeksi kinerja keuangan yang positif, Klinik Mitha dapat diharapkan menjadi entitas yang berkelanjutan dan berkembang di industri pelayanan kesehatan dan estetika.

KESIMPULAN

Dalam rangka mencapai visi sebagai "Klinik Pemeriksaan Kesehatan Pranikah dan Estetik Terpercaya di DKI Jakarta dan sekitarnya", Klinik Mitha telah merumuskan rencana keuangan yang kokoh dan terarah. Sasaran strategi keuangan yang telah ditetapkan mencakup pemenuhan modal, pengembalian investasi, dan memastikan investasi memiliki nilai sekarang

positif ($NPV > 0$). Dengan membagi pendapatan menjadi beberapa skala, termasuk dari Paket Pemeriksaan Kesehatan Pranikah (PKP) dan Perawatan Estetik, serta pendapatan dari laboratorium, farmasi, dan skin care, Klinik Mitha mengambil langkah cerdas dalam diversifikasi pendapatan untuk mengurangi risiko. Proyeksi pendapatan selama lima tahun mendatang menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, seiring dengan manajemen biaya yang efektif, mencerminkan perencanaan keuangan yang realistis. Selain itu, Klinik Mitha memiliki strategi manajemen risiko yang baik dengan memperhitungkan pemeliharaan peralatan danantisipasi terhadap potensi kerugian akibat kesalahan kerja atau bencana alam. Keputusan menggunakan metode garis lurus dalam penyusutan peralatan menunjukkan kewaspadaan dan perencanaan yang matang. Pembiayaan juga telah dipertimbangkan secara cermat dengan memanfaatkan modal awal dari pendiri dan investor, menunjukkan pemahaman yang baik terhadap struktur modal yang dibutuhkan untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

Proyeksi laporan keuangan yang positif, termasuk ROI, NPV, dan IRR yang menggembirakan, memberikan gambaran potensi keuntungan yang baik dari investasi ini. Klinik Mitha juga menunjukkan efisiensi operasional yang baik, terbukti dari indikator seperti Current Ratio, Quick Ratio, dan Cash Ratio yang menunjukkan kemampuan untuk melunasi hutang jangka pendek dan menjaga keamanan aset perusahaan. Dengan fokus pada margin laba bersih, GPM, dan OPM yang terus meningkat, Klinik Mitha menunjukkan komitmen terhadap efisiensi dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam keseluruhan analisis, Klinik Mitha memiliki fondasi keuangan yang solid untuk mewujudkan visi dan misinya dalam industri pelayanan kesehatan dan estetika. Kesimpulannya, rencana keuangan yang telah dirumuskan memberikan landasan yang kuat bagi Klinik Mitha untuk berkembang dan berkontribusi dalam mendefinisikan standar layanan di industri ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih atas sumber daya dan fasilitas yang telah diberikan, yang telah memberikan kontribusi besar dalam menyelesaikan artikel jurnal ini. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada teman-teman penulis yang telah memberikan kontribusi berharga dalam penelitian ini. Kolaborasi dan diskusi bersama telah membantu kami mengembangkan gagasan dan temuan penelitian dengan lebih baik. Semua dukungan ini telah memengaruhi positif penyusunan artikel jurnal ini. Semoga penelitian kami dapat memberikan manfaat dan kontribusi yang berarti bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen.

DAFTAR PUSTAKA

- Anna, N., Ridjal, S., & Sjahrudin, H. (2020). Implementasi Financial Projection Sebagai Strategi Pengelolaan Keuangan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 22(2), 302–314.
- Chersulich Tomino, A., Perić, M., & Wise, N. (2020). Assessing and considering the wider impacts of sport-tourism events: A research agenda review of sustainability and strategic planning elements. *Sustainability*, 12(11), 4473.
- Christensen, T., & Læg Reid, P. (2020). Balancing governance capacity and legitimacy: how the Norwegian government handled the COVID-19 crisis as a high performer. *Public Administration Review*, 80(5), 774–779.
- Elaksmi, L. R., & Djuharni, D. (2019). Analisis budget kas dalam meningkatkan likuiditas dan profitabilitas perusahaan. *Akutansi Bisnis & Manajemen (ABM)*, 26(02), 122–140.
- Fuadi, M. N., & Trisnarningsih, S. (2022). Pengaruh literasi keuangan dan lingkungan sosial terhadap perencanaan keuangan pribadi. *Jurnal Proaksi*, 9(2), 97–111.
- Hamed, R. (2023). The Role of Internal Control Systems in Ensuring Financial Performance

- Sustainability. *Sustainability*, 15(13), 10206.
- Hartini, H. (n.d.). Analisis Rasio sebagai Dasar dalam Penilaian Kinerja Keuangan Perusahaan Finance di Sumbawa Besar: Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4(1), 74–80.
- Hasnawati, S., Yuningsih, Y., Hendrawaty, E., & Marvinita, R. (2022). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan BUMDesa Rejosari Makmur Kecamatan Pringsewu-Kabupaten Pringsewu. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(5), 573–580.
- Herrador-Alcaide, T. C., Hernández-Solís, M., & Topa, G. (2021). A model for personal financial planning towards retirement. *Journal of Business Economics and Management*, 22(2), 482–502.
- Indriani, I. K., Nugroho, Y. A., & Sari, W. A. (2021). Penilaian Kondisi Keuangan Provinsi Kalimantan Barat-Proyeksi dalam Menghadapi Pandemi Covid 19. *Journal of Economics and Business Aseanomics*, 6(2), 30–52.
- Iswandi, D. F. (2020). *Analisa Rasio Keuangan (Rasio Profitabilitas Dan Rasio Likuiditas) Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Indotrans Tour & Travel Surabaya*. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Iswandi, D., Mulyati, D., & Maruto, I. G. N. A. (2021). Analisa Rasio Keuangan (Rasio Profitabilitas Dan Rasio Likuiditas) Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Indotrans Tour & Travel Surabaya. *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis*, 7(1).
- Ju, X., Ferreira, F. A. F., & Wang, M. (2020). Innovation, agile project management and firm performance in a public sector-dominated economy: Empirical evidence from high-tech small and medium-sized enterprises in China. *Socio-Economic Planning Sciences*, 72, 100779.
- Liu, Y., Lee, J. M., & Lee, C. (2020). The challenges and opportunities of a global health crisis: the management and business implications of COVID-19 from an Asian perspective. *Asian Business & Management*, 19, 277–297.
- Mendari, A. S., & Soejono, F. (2019). Hubungan Tingkat Literasi dan Perencanaan Keuangan. *Modus*, 31(2), 227–240.
- Nazah, K., Ningsih, A. W., Irwansyah, R., Pakpahan, D. R., & Nabella, S. D. (2022). The Role of UKT Scholarships in Moderating Student Financial Attitudes and Financial Literacy on Finance Management Behavior. *Jurnal Mantik*, 6(2), 2205–2212.
- Padang, J. (2023). Analisis Pengelolaan Alokasi Dana Desa untuk Mengetahui Kinerja Keuangan pada Kantor Desa Pattalassang Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan. *Jurnal Ekonomi Prioritas*, 3(3), 105–118.
- Pratahmy, Z., Tuti Alawiyah, U., & Agusniat Zebua, L. (2021). Analisa Rasio Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Sektor Farmasi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2020. *Jurnal Aktiva: Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 3(3), 103–115.
- Purnama, E. D., & Simarmata, F. E. (2021). Efek Lifestyle dalam Memoderasi Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Literasi Keuangan terhadap Perencanaan Keuangan. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(8), 1567–1574.
- Salamah, S. N. (2023). Financial Management Strategies to Improve Business Performance. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(1), 9–12.
- Sari, H. K., & Rahayu, D. (2020). Potensi Dan Efektivitas Pemungutan Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Banjarmasin. *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Pembangunan*, 3(2), 437–454.
- Seto, A. A. (2022). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Dan Perencanaan Keuangan Pada Ocica Gift. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 4767–4774.
- Sukamulja, S. (2022). *ANALISIS LAPORAN KEUANGAN: sebagai DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI (Edisi REVISI)*. Penerbit Andi.

- Sumantyo, R., Nugroho, A. A., & Sulisty, H. (2021). Model dan Strategi Perencanaan Keuangan Keluarga pada Masa Pandemi Covid-19 di Kota Surakarta. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 3(1), 44–48.
- Supardi, S., Yulianto, M. R., & Sumarno, S. (2023). Pendampingan Peningkatan Pendapatan UMKM yang Terdampak Covid-19 melalui Perbaikan Pengelolaan Manajemen Keuangan dan Digital Marketing: Assistance in Increasing the Income of MSMEs Affected by Covid-19 through Improved Financial Management and Digital Marketing. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(2), 224–232.
- Syahbandi, S., & Indah, D. P. (n.d.). ANALISIS LAPORAN KEUANGAN DAN PROYEKSI ARUS KAS PDAM KOTA PONTIANAK TAHUN 2020-2023. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 12(1), 90–106.