

Analisis Kelayakan Investasi dan Strategi Pembiayaan Pusat Perawatan Postpartum (Studi Kasus: PT Nuno Care)

Nurul Hakiki¹, Dimas Angga Negoro², Unggul Kustiawan³, Mohamad Reza Hilmy⁴

^{1,2,3,4}Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

Email: ¹nurul.hakiki@student.esaunggul.ac.id, ²dimas.negoro@esaunggul.ac.id,

³unggul.kustiawan@esaunggul.ac.id, ⁴reza.hilmy@esaunggul.ac.id

Abstrak

Indonesia merupakan salah satu negara di ASEAN dengan angka kematian ibu yang tinggi, sebagian disebabkan oleh depresi postpartum. Depresi postpartum memiliki dampak yang lebih berat dibandingkan baby blues, dengan masa pemulihan hingga enam bulan. Selama periode postpartum, wanita sering mengalami kelelahan, fluktuasi nafsu makan, perubahan suasana hati, gangguan tidur, serta ketidaknyamanan fisik akibat operasi caesar atau persalinan normal. Dukungan seperti istirahat cukup, nutrisi sehat, serta perhatian dari pasangan dan lingkungan sangat diperlukan. Tidak hanya ibu, ayah juga berpotensi mengalami depresi postpartum. Faktor risiko meliputi gangguan bipolar, riwayat keluarga dengan depresi, penyalahgunaan NAPZA, kesulitan menyusui, dan kehamilan usia muda. Oleh karena itu, Dua dari seribu ibu melahirkan berisiko mengalami gangguan mental. Dukungan sebaya dan konseling oleh praktisi kesehatan profesional menjadi intervensi utama dalam perawatan depresi postpartum. Penelitian ini bertujuan menilai kelayakan bisnis PT Nuno Care dari segi investasi dan proyeksi pendapatan, mengidentifikasi sumber pendanaan yang optimal untuk pengembangan layanan, menentukan strategi keuangan jangka pendek dan jangka panjang untuk keberlanjutan bisnis dan merancang model keuangan yang mencakup biaya operasional, tarif layanan, serta strategi profitabilitas.

Kata Kunci: Depression, Pasca Melahirkan, Keuangan, Bisnis Plan.

Abstract

Indonesia is one of the ASEAN countries with a high maternal mortality rate, partly due to postpartum depression. Postpartum depression has a more severe impact than baby blues, with a recovery period of up to six months. During the postpartum period, women often experience fatigue, fluctuations in appetite, mood swings, sleep disturbances, and physical discomfort due to cesarean section or normal delivery. Support such as adequate rest, healthy nutrition, and attention from partners and the environment are essential. Not only mothers, fathers also have the potential to experience postpartum depression. Risk factors include bipolar disorder, family history of depression, drug abuse, difficulty breastfeeding, and young pregnancy. Therefore, two out of a thousand mothers giving birth are at risk of experiencing mental disorders. Peer support and counseling by professional health practitioners are the main interventions in postpartum depression care. This study aims to assess the feasibility of PT Nuno Care's business in terms of investment and revenue projections, identify optimal funding sources for service development, determine short-term and long-term financial strategies for business sustainability and design a financial model that includes operational costs, service rates, and profitability strategies.

Keywords: Depression, Postpartum, Financial, Business Plan.

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara dengan jumlah populasi yang tinggi, hal ini tentunya disebabkan oleh angka kelahiran yang juga tinggi. Akan tetapi, di Indonesia Angka Kematian Ibu (AKI) juga bisa dikatakan cukup tinggi. Data dari BPS mencatat terdapat 189 AKI per 100 ribu kelahiran

hidup Hal ini biasanya disebabkan oleh komplikasi yang tidak tertangani dengan baik dan juga bisa disebabkan oleh postpartum depression. Ada sekitar 10-20% ibu baru mengalami postpartum depression. Postpartum depression sering kali tidak terdeteksi dan tidak mendapatkan perhatian yang memadai. Namun data mengenai kematian akibat postpartum depression masih sangat terbatas, mengingat adanya stigma negatif dari masyarakat yang mengahangi pelaporan dan diagnosis kondisi ini. Langkah-langkah pencegahan sangat penting dilakukan untuk mengurangi angka kematian ibu selama masa portpartum, misalnya dengan peningkatan akses ke layanan Kesehatan, Pendidikan tentang tanda bahaya postpartum depression, dukungan psikologis dari lingkungan sekitar, maupun program-program yang mendukung Kesehatan mental seperti konseling [1], [2], [3].

Tingginya angka depresi postpartum di Indonesia menunjukkan adanya kebutuhan mendesak akan layanan kesehatan mental ibu yang menyeluruh. Namun, sistem layanan yang tersedia saat ini masih menghadapi keterbatasan dalam deteksi dini, pendampingan psikologis, serta akses edukasi bagi ibu pasca melahirkan. Kekosongan layanan komprehensif inilah yang diisi oleh PT Nuno Care melalui pendekatan terpadu yang mencakup skrining risiko emosional, konseling profesional, edukasi pengasuhan yang suportif, serta dukungan komunitas bagi ibu baru. Dengan demikian, keberadaan PT Nuno Care secara langsung menjawab tantangan kesehatan mental ibu di Indonesia sekaligus berkontribusi dalam menekan prevalensi depresi postpartum melalui intervensi berbasis kebutuhan nyata masyarakat.

Klinik *postpartum depression care* mencerminkan kebutuhan akan layanan kesehatan mental ibu pascapersalinan yang semakin meningkat. Dari sisi **demand**, permintaan utama berasal dari ibu pascapersalinan yang mengalami gejala depresi, kecemasan, atau kelelahan ekstrem. WHO memperkirakan bahwa secara global, 10-20% ibu mengalami depresi postpartum . Di Indonesia, prevalensinya mencapai 11,6%-14,3% berdasarkan penelitian lokal (yulianti,2010). Selain itu, meningkatnya kesadaran masyarakat tentang kesehatan mental serta perubahan gaya hidup modern, seperti berkurangnya dukungan dari keluarga besar, turut memperbesar kebutuhan layanan ini. Segmen permintaan juga mencakup keluarga, pasangan, dan tenaga kesehatan seperti bidan dan dokter yang memerlukan rujukan untuk ibu pascapersalinan yang menghadapi tantangan psikologis (kemkes RI) [4], [5], [6].

Dari sisi supply, jumlah fasilitas kesehatan yang menawarkan layanan spesifik untuk depresi postpartum di Indonesia masih terbatas. Klinik-klinik ini memerlukan tenaga ahli seperti psikolog klinis, psikiater, dan konselor yang terlatih, serta fasilitas yang memadai untuk terapi individu maupun kelompok. Namun, pemerintah telah memberikan dukungan melalui kebijakan seperti Permenkes No. 28 Tahun 2017 tentang izin praktik klinik, serta program kesehatan ibu dan anak (KIA) yang berfokus pada kesehatan mental (permenkes,2017.. Meski demikian, tantangan lainnya adalah distribusi yang tidak merata dari fasilitas kesehatan antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta kurangnya tenaga kesehatan yang memiliki pelatihan khusus di bidang kesehatan mental postpartum.

Di Indonesia, jumlah kasus depresi postpartum cukup memprihatinkan. Penelitian menunjukkan bahwa di Jakarta pada tahun 2019, terdapat sekitar 60.000 ibu muda yang mengalami depresi postpartum dari total populasi ibu melahirkan di kota tersebut. Di Yogyakarta, pada tahun 2020, sebanyak 27.000 ibu muda menunjukkan gejala gangguan ini, terutama pada kelompok usia 18–24 tahun. Sementara itu, di Surabaya, studi pada tahun 2017 mencatat lebih dari 22.000 ibu muda yang mengalami depresi postpartum [5], [7], [8].

Di Korea Selatan pusat perawatan ini sudah menjadi hal yang lumrah yang dapat dengan mudah ditemui di kota-kota besar. Biasanya pusat perawatan pasca melahirkan ini disebut dengan *sanhujoriwon*. Saat ini sudah terdapat lebih dari 500 pusat perawatan di Korea Selatan. Sebagian besar terapat di kota besar seperti Seoul, dimana permintaan lebih tinggi karena gaya hidup urban dan populasi yang tinggi. Pipularitas pusat perawatan pasca melahirkan ini didorong dengan tradisi perawatan intensif bagi ibu selama masa postpartum, misalnya menjaga tubuh tetap hangat dan mengonsumsi makanan yang padat gizi seperti sup rumput laut. Hal ini juga didukung dengan kebijakan subsidi dari pemerintah Korea Selatan untuk meningkatkan akses bagi keluarga yang membutuhkan. Bahkan pusat perawatan pasca melahirkan ini diangkat menjadi sebuah serial drama berjudul “Birthcare Center” yang menceritakan tentang sekelompok ibu yang baru saja melahirkan dirawat di pusat perawatan pasca melahirkan [9], [10], [11]

Di Indonesia sendiri sudah terdapat banyak fasilitas yang menawarkan perawatan postpartum. Misalnya, klinik Health360, Nujuh Bulan, Amani Birth, dll. Namun layanan ini biasanya hanya mencakup layanan paket homecare, paket pijat ibu dan bayi, dan layanan lainnya yang terpisah

dan tidak komprehensif. Pusat perawatan pasca melahirkan yang komprehensif seperti *sanhujoriwon* belum ada di Indonesia. Sehingga ini adalah suatu peluang investasi baru yang sangat menjanjikan. Membantu dalam pemulihan fisik ibu pasca melahirkan [1], [12], [13], [14]

Postpartum depression memiliki faktor yang mendasar untuk menyebabkan seseorang mengakhiri hidupnya. Seorang ibu yang baru melahirkan sangat membutuhkan dukungan dari suami maupun keluarga terdekat. Akan tetapi, Masyarakat masih belum banyak mengetahui seberapa bahayanya dampak yang diakibatkan oleh *postpartum depression* di Indonesia. Di Indonesia, pembangunan pusat perawatan postpartum akan menghadapi beberapa kendala seperti kurangnya pengetahuan masyarakat akan pentingnya Kesehatan ibu dan bayi pasca melahirkan. Fokus utama dari lingkungan sekitar biasanya hanyalah kepada bayi, sedangkan Kesehatan fisik dan mental ibu seringkali terabaikan. Belum lagi budaya masyarakat Indonesia yang sering kali memberikan penilaian negative kepada ibu yang baru melahirkan, misalnya tentang bagaimana cara persalinan, penggunaan susu formula, dan sebagainya. Hal ini hanya akan menambah beban ibu yang berdampak pada Kesehatan mentalnya. Kurangnya perhatian dari lingkungan sekitar terhadap Kesehatan mental ibu baru, akan berdampak pada depresi postpartum yang tidak terdeteksi dan tidak tertangani dengan tepat [15].

Jika ibu mengalami depresi postpartum, maka akan juga berdampak pada perawatan bayinya. Biasanya ibu akan menjadi kurang responsive kepada kebutuhan emosional bayi yang dapat mempengaruhi keterikatan ibu dan bayi. Selain kebutuhan emosional, ibu yang depresi juga akan menjadi kurang responsive terhadap kebutuhan fisik bayi, seperti pemberian susu dan perawatan kesehatannya. Hal ini akan mengakibatkan pertumbuhan yang kurang optimal pada bayi. Postpartum depression pada ibu yang tidak tertangani dengan tepat akan memberikan dampak serius pada bayi, terutama dalam aspek perkembangan emosional, kognitif, fisik, dan sosial.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan finansial pendirian pusat perawatan postpartum di PT Nuno Care dengan menggunakan indikator investasi seperti NPV, IRR, ROI, dan Payback Period, menilai aspek non-finansial meliputi aspek pasar, operasional, hukum, dan manajemen risiko, menyusun proyeksi arus kas serta kebutuhan modal pada tahap pengembangan usaha, mengidentifikasi dan mengevaluasi alternatif strategi pembiayaan yang paling sesuai, serta memberikan rekomendasi strategi pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis berdasarkan hasil analisis kelayakan dan struktur pembiayaan yang optimal.

2. METODE PENELITIAN

Penelitiannya dilakukan dengan metode penelitian deskriptif. Tahapan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif-analitik dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan deskriptif dipilih karena tujuan utama adalah menggambarkan kondisi nyata (current state) keuangan, pasar, dan operasional PT Nuno Care serta mengukur secara kuantitatif kelayakan investasi (NPV, IRR, Payback Period, Profitability Index). Unsur analitik ditambahkan untuk mengevaluasi alternatif strategi pembiayaan dan implikasi manajerial. Kombinasi kuantitatif–kualitatif memungkinkan triangulasi hasil: angka-angka finansial diperkaya dengan wawasan pemangku kepentingan.

2. Sumber Data

a. Populasi:

- 1) Manajemen dan pemilik PT Nuno Care (pihak pengambil keputusan).
- 2) Tenaga profesional inti (dokter, bidan, konselor) dan staf operasional.
- 3) Calon pengguna/klien target (ibu postpartum dalam radius layanan).

b. Sampel & teknik pengambilan:

- 1) Laporan keuangan historis PT Nuno Care (laporan laba rugi, neraca, arus kas) 2–3 tahun terakhir jika tersedia.
- 2) Data pasar: prevalensi postpartum, demografi wilayah, harga layanan pesaing, literatur industri.
- 3) Aturan hukum/izin usaha, dan benchmark rasio industri kesehatan/pusat perawatan.

3. Teknik Pengolahan Data

Normalisasi akun ke format proyeksi (kategorikan biaya: CAPEX, OPEX tetap, OPEX variabel).

4. Proyeksi Laporan Keuangan

- Horizon proyeksi: 5 tahun operasional (default) – atau 3–7 tahun sesuai karakter investasi.
- Komponen proyeksi: proyeksi pendapatan (volume layanan × tarif rata-rata), biaya langsung per layanan (honor, consumables, data), biaya tetap (sewa, gaji tetap, depresiasi), CAPEX awal (renovasi, peralatan), serta perubahan modal kerja.
- Asumsi: tingkat pertumbuhan pendapatan tahunan (mis. 5–20% bergantung studi pasar), tingkat inflasi, tingkat pemanfaatan kapasitas (utilization rate). Semua asumsi ditulis eksplisit dan dibenarkan dengan data pasar dan diskusi dengan manajemen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Tujuan dan Sasaran Keuangan

Menciptakan pengalaman pemulihan pasca-melahirkan yang nyaman, aman, dan holistik, serta mendukung kesejahteraan fisik dan mental para ibu baru agar mereka dapat memulai perjalanan menjadi orang tua dengan penuh percaya diri dan kesehatan.

Tabel 1. Tujuan Keuangan Nuno Birth

Tujuan Keuangan	Keterangan
1. Mendukung Keberlanjutan Operasional	Memastikan pendapatan mencukupi untuk mendukung operasional harian, termasuk biaya layanan medis, konseling, fasilitas modern, dan tenaga ahli bersertifikasi.
2. Investasi pada Inovasi Layanan	Mengalokasikan dana untuk pengembangan program baru seperti e-counseling, pelatihan kesehatan mental, serta pengembangan fasilitas fisik yang mendukung kenyamanan.
3. Mengoptimalkan Efisiensi Keuangan	Menjaga efisiensi anggaran tanpa mengorbankan kualitas pelayanan agar dapat menawarkan harga yang terjangkau bagi semua kalangan masyarakat.
4. Peningkatan Kesadaran dan Edukasi	Membayai kampanye edukasi publik terkait pentingnya perawatan postpartum melalui seminar, media sosial, dan kolaborasi dengan komunitas kesehatan.
5. Menumbuhkan Kepercayaan dan Reputasi	Menginvestasikan pada pelatihan tenaga kerja dan sertifikasi profesional untuk membangun reputasi layanan yang berkualitas dan terpercaya.
6. Mencapai Pertumbuhan Berkelanjutan	Mengelola margin keuntungan untuk reinvestasi, memungkinkan ekspansi ke wilayah lain serta meningkatkan cakupan layanan yang lebih luas.

3.2 Sasaran Keuangan

Sasaran dari Nuno Birth berdasarkan misi dari pusat perawatan pasca melahirkan ini, kita bisa menghubungkan sasaran tersebut dengan misi perusahaan, yaitu menyediakan layanan profesional, mendukung pemulihan fisik dan mental, serta meningkatkan kesadaran masyarakat. Berikut beberapa sasaran keuangan yang dapat ditetapkan:

Tabel 2 Sasaran Keuangan Nuno Birth

Sasaran keuangan	Deskripsi	Indikator Pencapaian
Peningkatan Pendapatan Tahunan	Meningkatkan pendapatan sebesar 20% setiap tahun melalui perluasan layanan dan akuisisi pelanggan baru.	- Total pendapatan bulanan dan tahunan. - Persentase peningkatan jumlah pelanggan.
Efisiensi Biaya Operasional	Mengurangi biaya operasional hingga 10% melalui optimasi proses dan penggunaan teknologi modern.	Rasio biaya operasional terhadap pendapatan. - Penghematan biaya melalui teknologi.
Probabilitas	Mencapai margin laba bersih minimal 15% pada akhir tahun kedua operasi.	Margin laba bersih (Net Profit Margin). - Return on Investment (ROI).

Peningkatan Investasi	Meningkatkan investasi sebesar 25% untuk fasilitas dan teknologi mendukung layanan berkualitas.	- Jumlah investasi yang dialokasikan untuk infrastruktur dan teknologi. - Peningkatan kapasitas layanan.
Diversifikasi Pendapatan	Menghasilkan 30% pendapatan dari layanan tambahan seperti seminar, pelatihan, atau kelas.	Pendapatan dari layanan tambahan dibandingkan total pendapatan. - Jumlah seminar atau pelatihan per tahun
(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis,2024)		

3.3 Elemen Perencanaan Keuangan

Dalam perencanaan keuangan terdiri dari lima hal, yaitu perencanaan pendapatan yang diambil dari marketing plan, perencanaan biaya terkait yang diambil dari marketing, operation dan human capital plan. Sedangkan perencanaan investasi, kebutuhan modal dan pembiayaan akan diperoleh berdasarkan analisis perencanaan pendapatan dan biaya terkait.

3.4 Perencanaan Pendapatan

Perencanaan pendapatan merupakan proses dalam menentukan perkiraan pendapatan yang perlu dicapai di masa depan yang dapat dibuat dalam bulanan, triwulanan maupun tahunan. Perencanaan pendapatan dipengaruhi oleh faktor- faktor seperti kondisi ekonomi, demografi konsumen, pesaing dan perubahan strategi perusahaan sebagaimana di jelaskan di table berikut

Table 3. Perencanaan Pendapatan

Elemen Perencanaan	Deskripsi/Proyeksi
Target Pendapatan Tahunan	Rp1.390.000.000 (Rp1,39 miliar) di tahun pertama. Rp.10.077.000.00 (Rp.10.077 milliar di tahun ke dua. Rp. 18.320.000.000 (Rp.18.320 milliar di tahun ke tiga. Rp. 19.935.000.000 (Rp. 19.935 milliar di tahun ke 4)
Sumber Pendapatan	1. Paket D = 7.000.000 per 14 hari rawat inap 2. Paket C = 10.000.000 per 14 hari rawat inap 3. Paket B = 12.00.000 per 14 hari rawat inap 4. Paket A = 14.000.000 per 14 hari rawat inap
Proyeksi Pendapatan Bulanan	Pendapatan rata-rata per bulan di tahun pertama : Rp139.000.000 (dari total target tahunan Rp1,39 miliar). - Puncak permintaan diproyeksikan pada bulan Mei-Agustus (musim kelahiran lebih tinggi).
Harga Layanan	Harga telah disesuaikan dengan pasar menengah atas untuk memberikan layanan premium: - Paket rawat inap: Rp7 juta s/d 14 jt per transaksi.
Strategi Promosi	- <i>Event Nuno birth</i> - <i>Promotion New User, Discount and etc.</i>
Proyeksi Pendapatan Per Tahun	Rincian Perhitungan: - Rawat inap tahun 1 Kelas D : 10 pelanggan x Rp7 juta = Rp70 Jt Kelas B : 40 Pelanggan x Rp. 12 Jt = Rp. 480 Jt Kelas A : 60 Pelanggan x 14 Jt =840 Jt Total Proyeksi: Rp1.390.000.000 (target konservatif).
Strategi Diversifikasi	- Mengembangkan layanan seperti pijat postpartum dan spa khusus ibu baru. - Menawarkan langganan bulanan untuk e-counseling.
Evaluasi dan Penyesuaian	Pendapatan akan dievaluasi setiap kuartal untuk memastikan bahwa target tercapai. Jika pendapatan meleset, strategi tambahan seperti diskon atau kampanye akan diterapkan.
(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis,2024)	

3.5 Perencanaan Biaya Terkait

Perencanaan biaya merupakan proses dalam menentukan perkiraan seberapa besar biaya yang akan di keluarkan di masayang akan datang, perencanaan biaya untuk proyek "Pusat Perawatan Pasca Melahirkan" mencakup beberapa komponen utama yang meliputi biaya awal (Capital Expenditure/CapEx), biaya operasional (Operational Expenditure/OpEx), dan cadangan dana untuk risiko. Berikut dibawah ini ialah table biaya operasional ;

Table 4. Biaya Pra Operasional

BIAYA PRA OPERASIONAL	JUMLAH
Pembuatan PT	15.000.000
Jasa Pembuatan RAB, Drawing Infrastructure	8.900.000
Perizinan Operasional Fasilitas Kesehatan	15.000.000
Perizinan mendirikan bangunan	1.610.000
Biaya Pembelian alat pemeriksaan bayi dan ibu postpartum	300.000.000
Pembangunan gedung	920.000.000
Biaya arsitektur dan manajemen proyek	230.000.000
Pembelian lahan	12.000.000.000
Pembelian Kendaraan	380.000.000
Pembuatan aplikasi	700.000.000
JUMLAH PRA OPERASIONAL	14.565.510.000

Biaya awal juga meliputi Pelatihan dan sertifikasi karyawan, yang direncanakan dilakukan setiap enam bulan di tahun pertama, membutuhkan anggaran sebesar Rp425.000.000. Kegiatan pemasaran digital, termasuk Google Ads, Instagram Ads, endorsement, dan event promosi, memerlukan biaya sebesar Rp314.550.000. Selain itu, biaya operasional lainnya, seperti listrik, air, dan internet, membutuhkan Rp36.000.000. Untuk menghadapi risiko tak terduga, dana cadangan sebesar 10% dari total kebutuhan modal, yaitu Rp1.495.106.000, disiapkan. Dengan demikian, total biaya yang diperlukan untuk proyek ini diperkirakan mencapai Rp.16.836.166.000. Perencanaan biaya ini dirancang untuk memastikan kelancaran operasional, keberlanjutan bisnis, serta pelayanan terbaik kepada target pasar yang dituju.

3.6 Perencanaan Investasi

Berikut adalah perencanaan keuangan investasi untuk "Pusat Perawatan Pasca Melahirkan" dalam format tabel:

Tabel 5. Belanja Modal

Aspek	Rincian
Tujuan Investasi	- Mengurangi angka depresi postpartum melalui layanan kesehatan mental.
	- Meningkatkan aksesibilitas layanan melalui fasilitas fisik dan digital.
Komponen Biaya	Biaya Awal (CapEx):
	- Pembangunan fasilitas klinik.
	- Pengadaan alat kesehatan dan teknologi (misalnya Virtual Reality).
	- Biaya legalitas pendirian perusahaan.
	Biaya Operasional (OpEx):
	- Gaji karyawan dan pelatihan berkelanjutan.
	- Pemasaran digital (Google Ads, Instagram Ads, endorsement).
	- Pemeliharaan fasilitas.
Pendapatan	- Layanan dibagi berdasarkan kelas (A, B, C, D) dengan harga variatif.
	- Proyeksi jumlah pengguna per tahun sesuai target akuisisi.
Sumber Dana	- Investor swasta
	Venture capital (VC), Angel investor, Pinjaman bank, kemitraan bisnis
Analisis Arus Kas	- Arus Masuk: Pendapatan dari layanan klinik.
	- Arus Keluar: Pengeluaran operasional bulanan dan tahunan.
	- Metode evaluasi kelayakan: <i>Net Present Value (NPV)</i> dan <i>Internal Rate of Return (IRR)</i> .
Indikator Keberhasilan	- Waktu mencapai titik impas (<i>break-even point</i>).
	- Return on Investment (ROI).
	- Pertumbuhan pengguna layanan setiap tahun.
Strategi Mitigasi Risiko	- Pengadaan asuransi untuk fasilitas dan karyawan.
	- Cadangan dana untuk situasi darurat.
	- Diversifikasi pendapatan melalui kemitraan dan layanan tambahan.

3.7 Perencanaan Kebutuhan Modal

Perencanaan kebutuhan modal perlu dihitung agar mengetahui modal awal yang diperlukan untuk memulai suatu usaha. Modal berdasarkan jenisnya dibagi menjadi dua, modal dalam bentuk uang dan modal dalam bentuk tenaga. Namun yang akan dibahas pada bab ini adalah modal dalam bentuk uang. Modal dalam bentuk uang ini terdiri dari dua yaitu capital expenditure dan operating expenditure. Capital expenditure sudah dibahas pada poin sebelumnya, sedangkan operating expenditure merupakan modal yang sifatnya berkala dan digunakan untuk membiayai kegiatan operasional usaha seperti biaya sewa gedung dan biaya utility. Berikut adalah perencanaan kebutuhan modal berdasarkan hasil diskusi

Tabel 6. Total Kebutuhan Modal

Kategori	Rincian	Jumlah (Rp)	Catatan
Biaya Awal (CapEx)			
- Infrastruktur	Pembangunan fasilitas klinik	920.000.000	Estimasi pembangunan untuk area perkotaan
	Pembelian Lahan	12.000.000.000	Dengan luasan > 500 sqm
	Jasa Pembuatan RAB, Drawing Infrastructure	8.900.000	Perkiraan untuk semua unit kamar
	Biaya arsitektur dan manajemen proyek	230.000.000	Perkiraan untuk semua unit kamar
- Kendaraan Operasional	Pembelian Kendaraan	380.000.000	Ambulance, mobil untuk Homecare
- Peralatan Medis	Pengadaan alat kesehatan (misalnya untuk pemeriksaan bayi dan ibu postpartum)	300.000.000	Termasuk alat diagnostik seperti <i>Apgar Score Tools</i> .
- Teknologi Digital	Pengembangan aplikasi dan layanan berbasis digital (website, mobile app)	700.000.000	Untuk akses online konsultasi dan edukasi.
- Legalitas	Biaya legalitas pendirian PT Nuno Birth Indonesia	15.000.000	Pendirian sesuai UU Nomor 40 Tahun 2007.
	Perizinan Operasional Fasilitas Kesehatan	15.000.000	HK.02.01/MENKES/455/2020
	Perizinan mendirikan bangunan	1.610.000	Pasal 7 & 8 Undang Undang No. 28 Tahun 2002
Biaya Operasional (OpEx)			
- Gaji Karyawan	Gaji dokter, perawat, dan staf administrasi (tahun pertama)	4.389.600.000	Mengacu standar pasar layanan kesehatan premium.
- Pelatihan Karyawan	Pelatihan dan sertifikasi karyawan	425.000.000	Dilakukan setiap tiga bulan.
- Pemasaran	Digital ads (Google, Instagram), endorsement, event promosi	314.550.000	Mengacu tabel anggaran pemasaran dalam dokumen.
- Pemeliharaan Fasilitas	Perawatan fasilitas, termasuk kebersihan dan keamanan	92.000.000	Biaya tahunan.
- Biaya Operasional Lainnya	Biaya utilitas (listrik, air, internet, dll.)	200.000.000	Perkiraan untuk satu tahun.
Cadangan Dana			
- Dana Darurat	Cadangan untuk keadaan tak terduga (10% dari total kebutuhan)	1.495.106.000	Untuk menutupi risiko atau kendala operasional awal.
Total Kebutuhan Modal		21.471.766.000	

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis)

Penjelasan:

1. Biaya Awal (CapEx): Fokus pada pengadaan infrastruktur, teknologi digital, dan alat kesehatan sesuai kebutuhan layanan klinik.
2. Biaya Operasional (OpEx): Meliputi kebutuhan gaji, pelatihan, pemasaran, serta pemeliharaan fasilitas dalam tahun pertama.
3. Cadangan Dana: Disiapkan untuk memastikan keberlanjutan operasional jika terjadi kendala tak terduga.

3.8 Perencanaan Pembiayaan

Perencanaan pembiayaan untuk "Pusat Perawatan Pasca Melahirkan" melibatkan beberapa sumber dana. Modal Pribadi sebesar Rp. 17.177.412.800 (80%) digunakan untuk biaya awal, seperti infrastruktur dan legalitas. Investor Swasta menyumbang Rp. 4.294.353.200 (20%) untuk pemasaran, operasional awal dan sebagainya. Total pembiayaan mencapai Rp21.471.766.000.

Tabel 8.7 Struktur Modal

Sumber Pembiayaan	Jumlah (Rp)	Persentase (%)	Keterangan
Modal Pribadi	17.177.412.800	80%	Untuk biaya awal (infrastruktur, legalitas, alat kesehatan).
Investor Swasta	4.294.353.200	20%	Untuk pemasaran dan biaya operasional awal.
Total Pembiayaan	21.471.766.000	100%	

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis)

3.9 Proyeksi Keuangan

Proyeksi laporan keuangan merupakan salah satu bentuk dari perencanaan keuangan, dengan adanya proyeksi laporan keuangan maka perusahaan akan lebih mudah untuk melihat kemungkinan yang terjadi di perusahaan selama beberapa tahun kedepan. Proyeksi laporan keuangan biasanya terdiri dari proyeksi laporan laba rugi, proyeksi neraca dan proyeksi laporan arus kas. Proyeksi laporan keuangan Nuno birth akan disusun dalam jangka waktu lima tahun.

3.10 Proyeksi laporan laba dan rugi

Tabel 8 Proyeksi Laba Rugi (5 Tahun)

BABY BLUES

Proyeksi Laba Rugi 5 Tahun

	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
Pendapatan					
Paket A	1.680.000.000	6.384.000.000	12.880.000.000	12.880.000.000	13.440.000.000
Paket B	960.000.000	7.200.000.000	8.400.000.000	8.400.000.000	8.640.000.000
Paket C	-	3.700.000.000	7.140.000.000	5.000.000.000	7.500.000.000
Paket D	140.000.000	2.870.000.000	6.580.000.000	10.360.000.000	10.290.000.000
Total Pendapatan	2.780.000.000	20.154.000.000	35.000.000.000	36.640.000.000	39.870.000.000
Harga Pokok Penjualan/Biaya Variabel					
Biaya Variabel Langsung	27.800.000	201.540.000	350.000.000	366.400.000	398.700.000
Total Harga Pokok Penjualan	27.800.000	201.540.000	350.000.000	366.400.000	398.700.000
Laba/Rugi Kotor	2.752.200.000	19.952.460.000	34.650.000.000	36.273.600.000	39.471.300.000
Pengeluaran Operasional					
Utang Usaha	1.204.845.943	-	-	882.853.554	117.146.446
Beban Gaji Karyawan	4.361.800.000	4.627.020.000	4.961.416.000	5.476.157.600	6.028.113.360
Beban Komisi Penjualan	962.122.972	1.873.144.834	3.113.926.427	2.698.940.000	2.880.740.000
Beban Administrasi	-	-	-	-	-
Beban Air, Listrik dan Telepon	24.000.000	26.400.000	29.040.000	31.944.000	37.638.400
Beban Promosi dan Pemasaran	256.050.000	286.200.000	214.200.000	200.000.000	214.200.000
Beban Tunjangan Operasional	710.710.858	1.119.080.000	1.162.836.845	1.107.723.089	1.162.836.845
Beban Pengembangan SDM	190.000.000	285.000.000	415.000.000	572.500.000	808.750.000
Beban Pajak	69.500.000	503.850.000	875.000.000	916.000.000	996.750.000
Beban Lain-Lain 4	21.629.083	-	-	-	-
Beban Pengembangan Usaha	67.782.604	374.798.706	414.925.358	200.000.000	414.925.358
Beban Bunga Bank	143.281.765	1.506.281.385	1.576.436.090	1.363.104.133	-
Total Pengeluaran Operasional	6.818.877.282	10.728.774.925	12.947.280.720	13.719.972.376	13.061.225.409
Laba/Rugi Bersih	(4.066.677.282)	9.223.685.075	21.702.719.280	22.553.627.624	26.410.074.591

Berikut adalah beberapa asumsi yang dibuat untuk menyusun *Sales performance and valuation* Nuno birth:

Tabel 9 Asumsi Keuangan Nuno birth

Financial	
1	Investor Swasta pelepasan saham biasa untuk memenuhi total kebutuhan modal tahun pertama dan ke dua Rp 2000,- per lembar
2	Pendanaan Seri A pelepasan sahan preferen untuk memenuhi kekurangan dalam membiayai kegiatan perusahaan Rp 750,- per lembar
3	Deviden Saham Biasa 10% dari EAT tidak dibagikan jika mengalami kerugian dibagikan tiap akhir tahun
4	Pembayaran Pajak dibayarkan tiap akhir tahun kerugian fiskal dapat dikompensasikan 5 tahun ke depan kerugian fiskal tidak dapat dijumlahkan dengan kerugian fiskal sebelumnya

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis)

3.11 Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca keuangan adalah gambaran estimasi posisi keuangan perusahaan pada masa mendatang berdasarkan asumsi-asumsi terkait pendapatan, biaya, investasi, dan sumber pendanaan. Dalam proyeksi ini, aset perusahaan, termasuk aset lancar seperti kas, piutang, dan persediaan, serta aset tetap seperti tanah, bangunan, dan teknologi, diperkirakan tumbuh seiring dengan ekspansi bisnis. Di sisi kewajiban, utang usaha dan pinjaman jangka panjang digunakan untuk mendukung kebutuhan operasional dan investasi. Sementara itu, ekuitas mencerminkan kontribusi modal pemilik serta laba yang dihasilkan dan ditahan setiap tahun. Dengan proyeksi ini, perusahaan dapat merencanakan alokasi sumber daya secara strategis untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Tabel 10 Proyeksi Neraca (5 Tahun)

BABY BLUES

Proyeksi Neraca 5 Tahun

	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
ASET					
Aset Lancar					
Rekening Kas	917.141.277	2.050.746.086	3.492.376.899	4.167.125.021	5.658.399.173
Aset Tetap					
Tanah dan Bangunan	13.150.000.000	36.012.500.000	67.325.000.000	73.272.800.000	83.885.559.373
Kendaraan	225.000.000	450.000.000	675.000.000	900.000.000	1.125.000.000
Alat Kesehatan	300.000.000	750.000.000	1.200.000.000	1.650.000.000	2.100.000.000
Peralatan Kantor	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000
Perijinan	36.610.000	77.822.500	121.697.500	121.697.500	121.697.500
Teknologi	700.000.000	700.000.000	700.000.000	700.000.000	700.000.000
Akumulasi Penyusutan Tanah dan Bangunan	(657.500.000)	(1.143.125.000)	(1.565.625.000)	(297.390.000)	(530.637.969)
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	(45.000.000)	(90.000.000)	(135.000.000)	(180.000.000)	(225.000.000)
Akumulasi Penyusutan Alat Kesehatan	(81.130.000)	(162.260.000)	(243.390.000)	(324.520.000)	(405.650.000)
Akumulasi Penyusutan Peralatan Kantor	(18.000.000)	(36.000.000)	(54.000.000)	(72.000.000)	(90.000.000)
Akumulasi Penyusutan Perijinan	(18.000.000)	(18.000.000)	(18.000.000)	(18.000.000)	(18.000.000)
Akumulasi Penyusutan Teknologi	(35.000.000)	(35.000.000)	(35.000.000)	(35.000.000)	(35.000.000)
TOTAL ASET	15.481.262.554	40.697.429.672	75.045.436.299	84.141.837.543	98.034.767.251
LIABILITAS & EKUITAS					
Liabilitas Lancar					
Utang Usaha	-	-	-	882.853.554	1.000.000.000
Utang Lain	-	-	-	-	-
Utang Pajak	62.509.791	566.359.791	1.441.359.791	2.357.359.791	3.354.109.791
Uang Jaminan	-	-	-	-	-
Pemasukan diterima di Muka	-	-	-	-	-
Liabilitas Jangka Pendek/Panjang					
Utang Bank 1	1.628.201.874	17.116.833.917	13.634.888.214	4.483.128.280	-
Utang Bank 2	-	-	15.252.233.049	9.147.913.049	-
TOTAL LIABILITAS	1.690.711.665	17.683.193.708	30.328.481.054	16.871.254.674	4.354.109.791
EKUITAS					
Modal Pribadi	17.177.412.800	17.177.412.800	17.177.412.800	17.177.412.800	17.177.412.800
Investor Swasta	4.294.353.200	4.294.353.200	4.294.353.200	4.294.353.200	4.294.353.200
Laba Ditahan	-	(7.681.215.111)	1.542.469.964	23.245.189.245	45.798.816.869
Laba Tahun Berjalan	(7.681.215.111)	9.223.685.075	21.702.719.280	22.553.627.624	26.410.074.591
TOTAL EKUITAS	13.790.550.889	23.014.235.964	44.716.955.245	67.270.582.869	93.680.657.460
TOTAL LIABILITAS & EKUITAS	15.481.262.554	40.697.429.672	75.045.436.299	84.141.837.543	98.034.767.251

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis)

3.12 Proyeksi Laporan Arus Kas

Pada proyeksi laporan arus kas menunjukkan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran perusahaan selama satu periode. Bagi perusahaan laporan ini bertujuan untuk menilai kegiatan di masa lalu untuk merencanakan kegiatan investasi dan pembiayaan di masa datang. Sedangkan bagi investor berguna untuk melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas di masa depan, melihat kemampuan perusahaan dalam membayar utang, melihat investasi dan pembiayaan yang dilakukan perusahaan serta agar dapat melakukan perbandingan antara laba yang dihasilkan dengan kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi. Proyeksi laporan arus kas Nuno birth disusun menggunakan metode langsung.

Tabel 11. Proyeksi Laporan Arus Kas

BABY BLUES

Proyeksi Arus Kas 5 Tahun

	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
AKTIVITAS OPERASI					
Arus Kas Masuk					
Paket A	1.680.000.000	6.384.000.000	12.880.000.000	12.880.000.000	13.440.000.000
Paket B	960.000.000	7.200.000.000	8.400.000.000	8.400.000.000	8.640.000.000
Paket C	-	3.700.000.000	7.140.000.000	5.000.000.000	7.500.000.000
Paket D	140.000.000	2.870.000.000	6.580.000.000	10.360.000.000	10.290.000.000
Total Arus Kas Masuk	2.780.000.000	20.154.000.000	35.000.000.000	36.640.000.000	39.870.000.000
Arus Kas Keluar					
Pengeluaran dibayar di Muka					
Utang Usaha	1.204.845.943	-	-	882.853.554	117.146.446
Pemasukan diterima di Muka	2.409.691.886	-	-	-	-
Beban Gaji Karyawan	4.389.600.000	4.828.560.000	5.311.416.000	5.842.557.600	6.426.813.360
Beban Komisi Penjualan	962.122.972	1.873.144.834	3.113.926.427	2.698.940.000	2.880.740.000
Beban Administrasi					
Beban Air, Listrik dan Telepon	24.000.000	26.400.000	29.040.000	31.944.000	37.638.400
Beban Internet	-	-	-	-	-
Beban Ongkos Kirim	-	-	-	-	-
Beban Transportasi	-	-	-	-	-
Beban Promosi dan Pemasaran	256.050.000	286.200.000	214.200.000	200.000.000	214.200.000
Beban Renovasi dan Perbaikan	-	115.000.000	172.500.000	258.750.000	388.125.000
Beban ATK Kantor	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Beban Tunjangan Operasional	710.710.858	1.119.080.000	1.162.836.845	1.107.723.089	1.162.836.845
Beban Pengembangan SDM	190.000.000	285.000.000	415.000.000	572.500.000	808.750.000
Beban Pajak	69.500.000	503.850.000	875.000.000	916.000.000	996.750.000
Beban Lain-Lain 4	21.629.083				
Beban Pengembangan Usaha	67.782.604	374.798.706	414.925.358	200.000.000	414.925.358
Beban Bunga Bank	143.281.765	1.506.281.385	1.576.436.090	1.363.104.133	-
Total Arus Kas Keluar	10.461.215.111	10.930.314.925	13.297.280.720	14.086.372.376	13.459.925.409
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI	(7.681.215.111)	9.223.685.075	21.702.719.280	22.553.627.624	26.410.074.591
AKTIVITAS INVESTASI					
Pembelian Aset					
Tanah dan Bangunan	13.150.000.000	22.862.500.000	31.312.500.000	5.947.800.000	10.612.759.373
Kendaraan	225.000.000	225.000.000	225.000.000	225.000.000	225.000.000
Alat Kesehatan	300.000.000	450.000.000	450.000.000	450.000.000	450.000.000
Peralatan Kantor	90.000.000	-	-	-	-
Perijinan	36.610.000	41.212.500	43.875.000	-	-
Teknologi	700.000.000	-	-	-	-
Total Pembelian Aset	14.501.610.000	23.578.712.500	32.031.375.000	6.622.800.000	11.287.759.373
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI	(14.501.610.000)	(23.578.712.500)	(32.031.375.000)	(6.622.800.000)	(11.287.759.373)
AKTIVITAS PENDANAAN					
Penambahan Dana					
Utang Bank 1	1.628.201.874	17.116.833.917			
Utang Bank 2	-	-	18.993.205.900		
Modal Pribadi	17.177.412.800				
Investor Swasta	4.294.353.200				
Total Penambahan Dana	23.099.967.874	17.116.833.917	18.993.205.900	-	-
Pengurangan Dana					
Utang Bank 1	-	1.628.201.874	3.481.945.703	9.151.759.934	4.483.128.280
Utang Bank 2	-	-	3.740.972.851	6.104.320.000	9.147.913.049
Total Pengurangan Dana	-	1.628.201.874	7.222.918.554	15.256.079.934	13.631.041.329
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN	23.099.967.874	15.488.632.043	11.770.287.346	(15.256.079.934)	(13.631.041.329)
Kenaikan/Penurunan Kas	917.142.763	1.133.604.618	1.441.631.626	674.747.690	1.491.273.889
Saldo Awal Kas	-	917.142.763	2.050.747.381	3.492.379.008	4.167.126.698
Saldo Akhir Kas	917.142.763	2.050.747.381	3.492.379.008	4.167.126.698	5.658.400.587

(Sumber: Hasil Diskusi Team, 2024)

3.13 Analisa Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi merupakan analisa yang dilakukan untuk mengetahui prospek dari suatu perusahaan. Hal ini sangat penting bagi para investor dalam menentukan keputusan apakah akan berinvestasi pada perusahaan tersebut atau tidak. Analisis kelayakan investasi terdiri dari empat yaitu *Net Present Value* (NPV), *Payback Periode* (PP), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Gross Merchandise Value* (GMV).

3.14 Net Present Value

Net Present Value (NPV) dilakukan untuk mengetahui keuntungan bersih yang diperoleh di akhir pengerjaan suatu proyek. Terdapat tiga asumsi dalam menilai kelayakan NPV, pertama, jika $NPV_0 > NPV_4$, maka investasi atau proyek dinilai tidak layak karena berisiko mengalami kerugian. Kedua, jika $NPV_0 < NPV_4$, maka investasi atau proyek dinilai layak karena berpotensi menghasilkan keuntungan. Dan ketiga, jika $NPV_0 = NPV_4$, maka investasi atau proyek dinilai tidak layak karena tidak menghasilkan keuntungan.

Tahun	Earning After Tax/ Laba Setelah Pajak	Penyusutan	Net Cash Flow	DF 10%	Present Value/ Nilai Sekarang
1	-Rp 7.681.215.111	Rp 4.294.353.200	-Rp 3.386.861.911	0,91	-Rp 3.078.965.374
2	Rp 9.223.685.075	Rp 4.294.353.200	Rp13.518.038.275	0,83	Rp 11.171.932.459
3	Rp 21.702.719.280	Rp 4.294.353.200	Rp25.997.072.480	0,75	Rp 19.531.985.334
4	Rp 22.553.627.624	Rp 4.294.353.200	Rp26.847.980.824	0,68	Rp 18.337.532.152
5	Rp 26.410.074.591	Rp 4.294.353.200	Rp30.704.427.791	0,62	Rp 19.065.033.928
			NPV (Net Present Value)		Rp 65.027.518.499
			Modal Awal		Rp 21.471.766.000
PP (Payback Period)	IRR (Internal Rate of Return)	Avarage Rate of Return (ARR)			PI
2 Tahun 9 Bulan	49%	29%			3,0

(Sumber: Hasil Diskusi Team, 2024)

3.15 Payback Period

Metode *Payback Period* mengukur kelayakan investasi berdasarkan kecepatan pengembalian investasi, maka nilai dari *payback period* dinyatakan dalam satuan waktu. Semakin kecil nilai *payback period* maka semakin cepat pengembaliannya dan semakin layak investasi tersebut. *Payback period* Nuno birth adalah 2 tahun 9 bulan dimana jangka waktu ini tergolong cukup cepat pada bisnis kesehatan, maka artinya berdasarkan *payback periodnya*, berinvestasi pada Nuno birth dapat dipertimbangkan.

3.16 Profitability Index

Pada metode ini mengukur layak tidaknya suatu investasi dari indeks keuntungannya dengan membandingkan antara nilai sekarang seluruh penerimaan kas bersih dengan nilai sekarang investasi. Suatu investasi disebut layak jika nilai PI lebih besar dari 1, sedangkan jika nilai PI lebih kecil dari 1 maka tidak layak. Hasil nilai PI Nuno birth adalah 3,0 dimana diatas angka 1, alhasil dapat dikatakan berinvestasi pada Nuno birth akan menguntungkan.

3.17 Internal Rate of Return

Metode *Internal Rate of Return* (IRR) mengukur kelayakan suatu investasi berdasarkan tingkat suku bunga. Suatu investasi dikatakan layak, jika nilai IRR yang dihasilkan lebih besar dari tingkat bunga yang diterapkan sedangkan jika IRR yang dihasilkan lebih kecil dari tingkat suku bunga yang diterapkan, maka investasi tersebut dikatakan tidak layak. Hasil IRR Nuno birth sebesar 12% cukup jauh diatas *BI rate* yang hanya sebesar 6%, maka investasi pada Nuno birth dikatakan layak.

3.18 Analisa Kinerja Keuangan

Analisis rasio keuangan atau yang sering disebut sebagai analisis laporan keuangan merupakan analisis untuk mengukur kinerja perusahaan dengan membandingkan data pada laporan keuangan yaitu laporan neraca dan laba rugi dalam satu periode tertentu. Rasio keuangan tersebut terdiri dari rasio likuiditas, profitabilitas, solvabilitas dan aktivitas.

3.19 Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancar yang dimiliki. Dalam proyeksi ini, rasio likuiditas terus meningkat dari 0,59 di tahun pertama menjadi 1,38 di tahun empat. Walaupun, di tahun ke lima ada penurunan angka ratio ke 0,84, hal tersebut tetap positif dibandingkan tahun pertama. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki aset lancar yang cukup untuk membayar kewajiban lancar, dengan peningkatan stabil dari tahun ke tahun. Kondisi ini mencerminkan pengelolaan keuangan yang baik, memberikan jaminan kepada kreditor mengenai keamanan investasi jangka pendek mereka.

Tabel 8. 13 Rasio Likuiditas

Tahun	Aset Lancar (Rp)	Kewajiban Lancar (Rp)	Current Ratio
Tahun 1	917.140.030	62.509.791	14,67
Tahun 2	2.050.744.839	566.359.791	3,62
Tahun 3	3.492.375.652	1.441.359.791	2,42
Tahun 4	4.167.123.774	3.240.213.345	1,29
Tahun 5	5.658.397.926	4.354.109.791	1,30

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis,2024)

3.20 Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menunjukkan efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba dari penjualan, aset, dan ekuitas. Net Profit Margin (NPM) meningkat dari 46 % pada tahun kedua menjadi 66 % pada tahun kelima, mencerminkan kontrol biaya yang baik dan peningkatan pendapatan. Return on Assets (ROA) dan Return on Equity (ROE) juga meningkat, menunjukkan bahwa perusahaan semakin efisien dalam menggunakan aset dan ekuitas untuk menghasilkan laba. Rasio ini mencerminkan potensi perusahaan untuk memberikan pengembalian investasi yang menguntungkan bagi pemilik dan investor.

Tabel 8. 14 Rasio Profitabilitas

Tahun	Pendapatan (Rp)	Laba Bersih (Rp)	NPM	ROA	ROE
Tahun 1	Rp 2.780.000.000	-Rp 7.681.215.111	-276%	-49,6%	-55,7%
Tahun 2	Rp 20.154.000.000	Rp 9.223.685.075	46%	22,7%	40,1%
Tahun 3	Rp 35.000.000.000	Rp 21.702.719.280	62%	28,9%	48,5%
Tahun 4	Rp 36.640.000.000	Rp 22.553.627.624	62%	26,8%	33,5%
Tahun 5	Rp 39.870.000.000	Rp 26.410.074.591	66%	26,9%	28,2%

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis,2024)

3.21 Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas digunakan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka panjangnya dan mencerminkan struktur modal perusahaan. Debt-to-Equity Ratio (DER) menunjukkan proporsi kewajiban terhadap ekuitas. Pada tahun pertama, DER sebesar 0,122 dan menurun menjadi 0,04 di tahun kelima, menandakan perusahaan semakin mandiri secara finansial. Selain itu, Debt Ratio tetap stabil di kisaran 0,04–0,76, menunjukkan perusahaan tidak terlalu bergantung pada utang untuk mendanai asetnya.

Tabel 8. 15 Rasio Profitabilitas

Tahun	Total Kewajiban (Rp)	Ekuitas (Rp)	DER	Debt Ratio
Tahun 1	1.690.711.665	13.790.548.395	12%	0,122599306
Tahun 2	17.683.193.708	23.014.233.470	77%	0,768359013
Tahun 3	30.328.481.054	44.716.952.751	68%	0,678232285
Tahun 4	16.871.254.674	67.270.580.375	25%	0,250796925
Tahun 5	4.354.109.791	93.680.654.966	5%	0,046478217

(Sumber: Hasil data diolah dan diskusi penulis,2024)

Hasil analisis menunjukkan bahwa Current Ratio pada tahun pertama mencapai 14,67, yang mengindikasikan bahwa aset lancar perusahaan jauh lebih besar daripada kewajiban lancarnya. Rasio yang sangat tinggi ini menggambarkan bahwa PT Nuno Care menempatkan sebagian besar modal pada aset likuid untuk menopang kebutuhan operasional awal, mengingat bisnis

masih dalam tahap introduksi dan belum menghasilkan pendapatan yang signifikan. Secara positif, kondisi ini menunjukkan kapabilitas perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek tanpa tekanan modal. Namun, secara manajerial, liquid asset yang terlalu mengendap juga dapat menjadi indikasi bahwa perusahaan belum memanfaatkan sumber daya keuangannya secara efisien untuk menghasilkan pendapatan di tahun pertama (misalnya untuk pemasaran agresif atau percepatan akuisisi pelanggan).

Di sisi lain, Net Profit Margin (NPM) pada tahun pertama tercatat -276%, yang menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan jauh melebihi pendapatan yang diperoleh. Kondisi ini sangat wajar bagi bisnis baru di sektor kesehatan yang membutuhkan investasi awal yang besar, terutama untuk pengadaan fasilitas layanan, pelatihan tenaga ahli kesehatan, dan pengembangan infrastruktur klinis berbasis standar. Pada tahun pertama, fokus utama perusahaan adalah *set-up cost* dan brand awareness, sementara basis pelanggan masih sangat terbatas.

Memasuki tahun kedua, NPM meningkat tajam menjadi 46%, menandakan bahwa peningkatan pendapatan lebih besar dibanding pertumbuhan biaya operasional. Lonjakan ini dapat dijelaskan oleh dua faktor utama:

1. Skala ekonomi dan efisiensi operasional mulai tercapai. Investasi pada tahun pertama menghasilkan sistem dan kapasitas layanan yang siap digunakan, sehingga biaya per layanan menurun seiring peningkatan volume pasien.
2. Akumulasi pasar dan percepatan akuisisi pelanggan. Program pemasaran digital dan kemitraan dengan bidan/rumah sakit mulai efektif, diikuti peningkatan okupansi secara konsisten. Hal ini dapat meningkatkan Average Revenue Per Client (ARPU) melalui *cross-selling* layanan seperti konseling psikologis, edukasi laktasi, dan home visit.

Kombinasi Current Ratio sangat tinggi + NPM negatif pada tahun pertama mencerminkan fase investasi intensif dan strategi mempertahankan likuiditas untuk menurunkan risiko finansial awal. Sementara lonjakan NPM tahun kedua menunjukkan:

1. investasi awal berhasil menghasilkan pertumbuhan pendapatan
2. bisnis memasuki fase operasional yang lebih efisien dan skalabel
3. model layanan mulai memiliki pasar yang jelas

4. KESIMPULAN

Klinik *postpartum depression care* mencerminkan kebutuhan akan layanan kesehatan mental ibu pascapersalinan yang semakin meningkat. Dari sisi **demand**, permintaan utama berasal dari ibu pascapersalinan yang mengalami gejala depresi, kecemasan, atau kelelahan ekstrem. WHO memperkirakan bahwa secara global, 10-20% ibu mengalami depresi postpartum. Di Indonesia, prevalensinya mencapai 11,6%-14,3% berdasarkan penelitian lokal (Yulianti, 2010). Selain itu, meningkatnya kesadaran masyarakat tentang kesehatan mental serta perubahan gaya hidup modern, seperti berkurangnya dukungan dari keluarga besar, turut memperbesar kebutuhan layanan ini. Segmen permintaan juga mencakup keluarga, pasangan, dan tenaga kesehatan seperti bidan dan dokter yang memerlukan rujukan untuk ibu pascapersalinan yang menghadapi tantangan psikologis (Kemkes RI).

Dalam aspek keuangan, Nuno Birth selalu berkomitmen pada investor yang sudah menanamkan modal untuk biaya operasional dan non-operasional. Hal ini juga selaras dengan analisa kelayakan kami yang positif di tahun ke -2 hingga tahun berikutnya. Selanjutnya, analisa yang kami paparkan termasuk *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Payback Period (PP)* yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi investor yang ingin menanamkan modal pada Nuno Birth. Kami didirikan bertujuan untuk memberikan pelayanan yang terbaik dalam proses pemulihan mental dan kesehatan bagi ibu-ibu pengidap baby blues. Oleh karena itu, kami selalu berkomitmen dalam pemberian pelayanan, dan hal ini juga tidak menyampingkan nilai-nilai kepercayaan investor di Nuno Birth.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. D. Wulandari, W. P. Maharani, and N. N. Renityas, "Faktor Risiko Postpartum Depression dalam Konteks Geografis, Sosial, dan Ekonomi," vol. 3, pp. 212–227, 2025.
- [2] Murwati, Suroso, and S. Wahyuni, "Faktor Determinan Depresi Postpartum," *Pus. Stud. Gend. dan Anak UIN Alauddin Makassar*, vol. 5, no. 1, pp. 18–31, 2021.

- [3] S. Harianis and N. I. Sari, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kejadian Post Partum Blues," *JOMIS (Journal Midwifery Sci.*, vol. 6, no. 1, pp. 85–94, 2022, doi: 10.36341/jomis.v6i1.2141.
- [4] M. Anissa, R. Rahmawati, and Z. Riady, "Depresi Paska Melahirkan," *Sci. J.*, vol. 3, no. 4, pp. 254–261, 2024, doi: 10.56260/sciena.v3i4.156.
- [5] S. P. Ningrum, "Faktor-Faktor Psikologis yang Mempengaruhi Postpartum Blues," *Psymphathic J. Ilm. Psikol.*, vol. 4, no. 2, pp. 205–218, 2017, doi: 10.15575/psy.v4i2.1589.
- [6] Z. Amna and M. Khairani, "Faktor-Faktor Risiko Depresi Pada Ibu Pascabersalin," *J. Ilmu Kel. dan Konsum.*, vol. 17, no. 1, pp. 28–40, 2024, doi: 10.24156/jikk.2024.17.1.28.
- [7] K. Ilyya Rohmawati, Anggorowati, and Zubaidah, "Faktor-Faktor Yang Berkontribusi Pada Kejadian Depresi Postpartum Di Negara Berkembang," *Jurnal Keperawatan*, vol. 15, no. 4, pp. 1851–1860, 2023, [Online]. Available: <http://journal.stikeskendal.ac.id/index.php/Keperawatan>
- [8] T. Solehati, A. Sriati, and C. E. Kosasih, "Intervensi untuk Mengurangi Depresi Postpartum," *J. Keperawatan Jiwa*, vol. 8, no. 2, p. 177, 2020, doi: 10.26714/jkj.8.2.2020.177-184.
- [9] Mastarinda Tirhana, Wa Mina La Isa, and Fitri A Sabil, "Pengaruh Dukungan Keluarga Terhadap Pengendalian Depresi Postpartum," *J. Ilm. Mhs. Penelit. Keperawatan*, vol. 3, no. 6, pp. 245–250, 2023, [Online]. Available: <http://dx.doi.org/10.20956/ijas.....>
- [10] R. Putriarsih, U. R. Budihastuti, and B. Murti, "Prevalence and Determinants of Postpartum Depression in Sukoharjo District, Central Java," *J. Matern. Child Heal.*, vol. 03, no. 01, pp. 395–408, 2017, doi: 10.26911/thejmch.2017.03.01.02.
- [11] N. H. Annisa and O. Natalia, "Dukungan Suami dan Depresi Postpartum," *Indones. J. Midwifery*, vol. 6, no. 1, pp. 62–70, 2023, [Online]. Available: <https://jurnal.unw.ac.id/index.php/ijm/article/view/2220/1927>
- [12] D. S. Handayani and Y. Purwati, "Upaya Pencegahan Gangguan Postpartum Mood Sejak Kehamilan di Masa Pandemi Covid-19," *J. Surya Masy.*, vol. 3, no. 2, p. 95, 2021, doi: 10.26714/jsm.3.2.2021.95-103.
- [13] A. Ningsih and H. B. K. Hutasoit, "Depresi Pasca Melahirkan: Pencegahan dan Penatalaksanaan," *MAHESA Malahayati Heal. Student J.*, vol. 3, no. 2, pp. 485–493, 2023, doi: 10.33024/mahesa.v3i2.9342.
- [14] S. Sudarto, A. Zakiyya, and R. Handrika, "Postpartum Depression Prevention Consouling in Kubu Raya Regency, West Kalimantan," *JPKM J. Pengabd. Kesehat. Masy.*, vol. 3, no. 1, pp. 86–96, 2022, doi: 10.37905/jpkm.v2i2.14025.
- [15] S. Rivana and Musywaroh, "Penerapan Arsitektur Biofilik," *Maret*, vol. 7, no. 2, pp. 696–705, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.ft.uns.ac.id/index.php/senthong/index>