

## ABSTRAK

Potensi bisnis kesehatan akan terus bertumbuh dan berkembang di Indonesia. Pasar dari bisnis kesehatan di Indonesia adalah sekitar 240 juta jiwa penduduk Indonesia. Memiliki kesehatan yang baik mampu memberi efek positif terhadap produktivitas. Kesehatan dapat terjaga dengan pola hidup sehat. Asumsi bahwa penyakit berasal dari pola hidup yang tidak sehat adalah benar tetapi masih ada faktor lain yang menyebabkan penyakit yang tidak dapat dihindari. Selain menjaga pola hidup sehat yang dapat mencegah terjadinya penyakit dibutuhkan pula suatu sarana yang dapat membantu proses penyembuhan. Pada umumnya, ada dua macam pengobatan yang bisa digunakan sebagai sarana atau media untuk proses penyembuhan dari penyakit, yaitu pengobatan medis dan pengobatan non medis. Pengobatan non-medis menjadi salah satu solusi saat ini karena kegagalan dalam penggunaan obat *modern* dan sudah meluasnya media informasi mengenai obat herbal.

Hal ini yang menjadikan bisnis Rumah Terapi Herbal Modern (RTHM) menjadi salah satu alternatif solusi. Hal itu didukung oleh data yang menyebutkan bahwa 80% penduduk di negara berkembang dan 65% penduduk di negara maju telah mengkonsumsi obat herbal. Selain itu juga mulai berkembang bisnis pijat refleksi, terapi matras, dan pusat kebugaran. RTHM menyediakan alat *modern* dan produk herbal berkualitas dengan kemasan *modern* yang berstandar internasional. Selain itu RTHM juga menyediakan jasa konsultan kesehatan yang dapat membantu memeriksa kesehatan dan memberikan edukasi terkait pola hidup sehat. RTHM didirikan sebagai suatu sarana untuk mencegah timbulnya penyakit serta dapat memberikan terapi dalam proses penyembuhan. RTHM terbagi menjadi 3 lini bisnis, yaitu konsultasi, terapi, dan penjualan produk.

Pasar potensial (PP) dari RTHM di Tuban adalah masyarakat Tuban yang berusia 25 tahun ke atas dengan tingkat ekonomi menengah ke atas. Sedangkan, pasar potensial efektif (PPE) dari RTHM adalah sebesar 81,82% dari pasar potensial yang belum tersentuh oleh pesaing. Pada tahun 2015, estimasi permintaan efektif (PE) konsultasi 500 pasien/bulan, terapi 360 pasien/bulan, dan penjualan produk sebesar 150 pasien/bulan. Lokasi pendirian RTHM adalah di jalan R.E.Martadinata. Bangunan dan area lokasi tersebut merupakan milik investor. Lokasi tersebut bersebelahan dengan gedung bengkel resmi AHASS Adam Motor yang merupakan salah satu tempat penyedia jasa layanan perawatan sepeda motor Honda. Ukuran luas tanah sebesar 91 m<sup>2</sup> (7m x 13m) sedangkan luas bangunan sebesar 70 m<sup>2</sup> (7m x 10m) dimana ukuran tersebut merupakan ukuran standar/minimal dalam pendirian RTHM yang telah disesuaikan dengan fasilitas dan *layout*. Peralatan kantor dan perlengkapan yang dibutuhkan dan disediakan merupakan suatu barang yang umum sehingga mudah untuk didapatkan.

RTHM merupakan perusahaan perseorangan (UD) dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 7 orang yang terbagi menjadi *manager*, konsultan, *marketing*, administrasi dan keuangan, serta staf. Struktur organisasi yang diterapkan adalah struktur organisasi fungsional dengan *manager* membawahi tiap staf dengan *job description* masing-masing. *Total Project Cost* (TPC) pendirian RTHM adalah sebesar Rp 407.221.966,00 dengan modal awal didapatkan dari tabungan investor. Nilai NPV sebesar Rp 304.598.292,00 dengan nilai IRR (49%) lebih besar dari MARR (10,15%). Perhitungan BEP dengan metode *Discounted Payback Period* menghasilkan kesimpulan bahwa RTHM ini balik modal pada tahun ke-3. RTHM ini layak didirikan di Tuban karena memenuhi kriteria *profitable feasible*, dan *viable*.