

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Kehadiran seorang buah hati adalah hal yang sangat dinantikan oleh setiap pasangan suami istri yang pada kenyataannya tidak semua pasangan suami istri dapat dengan mudah memperoleh keturunan. Kondisi tidak berhasilnya mendapatkan buah hati secara alami ini yang disebut infertilitas. Sebagian besar penyebab ketidaksuburan kini dapat diatasi dengan pemberian obat maupun dengan tindakan operasi. Semakin pesatnya kemajuan teknologi kedokteran maka pasangan suami istri yang belum berhasil mendapatkan keturunan secara alami maka dilakukan salah satu cara Teknik Reproduksi Berbantu (TRB) melalui tindakan *In Vitro Fertilisasi* (IVF).

Memasuki era *society* 5.0. dengan perubahan dan gaya hidup generasi yang disebut sebagai generasi milenial, dimana pola kehidupan saat ini serba modern. Kehidupan manusia semakin terbantu dengan adanya kemajuan teknologi informasi dan juga merubah kebiasaan hidup setiap individu dalam menyesuaikan diri dengan era saat ini. Banyak orang mengatakan tantangan yang ada pada era saat ini sangat besar, terutama dalam soal pekerjaan guna menyambung hidup. Tekanan yang diberikan pekerjaan terhadap para pekerja bisa dikatakan sangat besar.

Dilansir dari WHO (*World Healty Organization*) mengutarakan atas penelitian mereka terhadap pola hidup manusia di era *society* sekarang ini semakin menurunkan daya imun tubuh karena aktivitas yang semakin padat dan konsumsi makanan yang tidak teratur dan mengandung minim gizi serta banyak

menggunakan bahan kimia yang tidak baik bagi tubuh. Salah satu dampak yang akan diterima oleh manusia adalah berkurangnya tingkat kesuburan baik laki-laki maupun perempuan. Sehingga tingkat produktivitas kehamilan di era saat ini cenderung berkurang. Prevalensi infertilitas yang tepat tidak diketahui dengan pasti. menurut WHO dan beberapa laporan lainnya data infertilitas di seluruh dunia diperkirakan 8-12 % pasangan yang mengalami masalah infertilitas selama masa reproduktif. Sedangkan angka infertilitas di Indonesia, menurut Sumapraja berkisar antara 12% hingga 15 %. Berdasarkan sensus penduduk terdapat sekitar 12 % atau sekitar 3 juta pasangan infertil tersebar di seluruh Indonesia.

Kementrian kesehatan RI melalui data Perfitri (Perhimpunan Fertilisasi In Vitro Indonesia) menyebutkan kurang lebih ada 1.712 pasangan yang belum memiliki anak. Data tersebut non pasangan yang memang memilih untuk tidak memiliki keturunan. Data tersebut juga mencerminkan bahwa tingkat produktivitas pasangan terkait memiliki anak terbilang mengalami peningkatan yang relatif besar.

Montiel, (2020) mengatakan dalam penelitiannya bahwa pada tahun 2020, terdapat 41 Rumah Sakit yang telah menyelenggarakan Pelayanan teknologi reproduksi berbantu di Indonesia. Besarnya jumlah penduduk lebih dari 273 juta orang, kebutuhan atas pelayanan TRB Indonesia merupakan potensi paling tinggi di Asia setelah China



Gambar 1.1. Potensi IVF klinik di pasar potensial Indonesia

Indicators	Ratio	Numbers
Population		273.000.000
Reproductive Age	60%	163.800.000
Reproductive Age Couples	40%	65.520.000
Infertility Rate	10%	6.552.000
Seek for Modern Medicine	56%	3.669.120
Access to fertility clinic	10%	366.912
Indication of IVF	25%	91.728
Number of cycles (2020)		8.999
Market acquisition		9,81%

Tabel 1.1. Perkiraan Pasar Akuisisi IVF di Indonesia tahun 2022

Menurut data yang dihasilkan dalam penelitian Diana, et al (2020), potential market dalam perkembangan bisnis bayi tabung di Indonesia berdasarkan beberapa faktor sebagai berikut;

1. *High demand fertility couples*, memberikan pelayanan program kehamilan dengan penerapan teknologi terkini dengan optimalkan *outcome (pregnancy rate and take home baby)*.
2. Meningkatkan utilisasi produk penunjang lainnya pelayanan fertilitas membuka peluang untuk meningkatkan layanan lain di rumah sakit.
3. *Brand* rumah sakit subspecialistik, meningkatkan *brand* rumah sakit dengan pelayanan subspecialistik yang belum banyak rumah sakit lain miliki.
4. Keunggulan dalam bersaing memiliki diferensiasi produk dari rumah sakit lainnya yang dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan.

Bersumber pada data yang disampaikan pada penelitian Safitri et al., (2023) behavior pasangan yang ada di Indonesia yang memerlukan abntuan adanya jasa bayi tabung.

Berikut adalah tabel jumlah pasangan usia subur di Indonesia yang belum memiliki anak dari tahun 2020 hingga 2023:

Tahun	Pasangan Usia Subur Belum Punya Anak (dalam juta)
2020	8.0
2021	8.2
2022	8.5
2023	8.7

Jumlah pasangan usia subur yang belum memiliki anak meningkat dari 8 juta pada tahun 2020 menjadi 8,7 juta pada tahun 2023. [\[-\]](#)

🔊 📄 ↻ 🗑️ ⚙️

Gambar 1.2. Jumlah pasangan usia subur di Indonesia yang belum memiliki anak.

Berikut adalah tabel kebutuhan bayi tabung (IVF) di Indonesia dan di dunia dari tahun 2020 hingga 2023:

Tahun	Kebutuhan Bayi Tabung di Indonesia	Kebutuhan Bayi Tabung di Dunia
2020	25,000	1,500,000
2021	26,000	1,550,000
2022	27,000	1,600,000
2023	28,000	1,650,000

Tabel ini menunjukkan peningkatan kebutuhan bayi tabung baik di Indonesia maupun di dunia setiap tahunnya. [\[-\]](#)

🔊 📄 ↻ 🗑️ ⚙️

Gambar 1.3. Kebutuhan bayi tabung di Indonesia dan di Dunia.

Semakin besarnya angka pasangan yang tidak memiliki keturunan, jasa bayi tabung hadir sebagai solusi. Benua Eropa salah satu pangsa yang menjadikan jasa bayi tabung naik daun, karena mengingat masyarakat sana yang sangat membutuhkan jasa tersebut. Selain itu, di Indonesia jasa bayi tabung juga mulai dirintis. Salah satunya adalah ASHA Indonesia dengan Dr.dr. Amang Surya Priyanto, Sp.OG., F-MAS sebagai pendirinya.

Peneliti ingin melakukan analisa sejauh mana jasa bayi tabung mampu memiliki peluang bisnis yang bagus. Dengan kata lain, penelitian ini akan menganalisa mengenai *predictioning* bisnis jasa bayi tabung kedepannya. sebab itu,

salah satu cara untuk mengetahuinya adalah dengan menganalisa kelayakan investasi bayi tabung dengan perhitungan *capital budgeting*.

Penelitian tentang kelayakan bisnis bayi tabung ini ditujukan bagi para pemangku kepentingan investor dalam mengkaji lebih jauh, bahwa bisnis ini *sustainability* dan *going concern* dalam dunia bisnis di era selanjutnya. Hansen & Mowen, 8th, (2022) mengatakan bahwa sejatinya teori *shareholder* berfokus pada peningkatan nilai bagi pemegang saham atau investor sebagai tujuan utama perusahaan, dengan asumsi bahwa hal ini pada akhirnya akan menguntungkan semua pihak dalam jangka panjang.

Selain itu penelitian mengenai potensi dan kelayakan bayi tabung di Indonesia cukup terbilang masih sepi atau sedikit. Secara praktiknya, bisnis bayi tabung di Indonesia juga terbilang masih tabu atau belum lumrah. Sehingga bisnis bayi tabung ini juga belum terkenal secara menyeluruh. Penyebab lainnya dikarenakan jasa bayi tabung terbilang cukup sangat mahal. Adapun dalam aspek lain karena adanya paham agama yang masih melekat di Indonesia, membuat bisnis bayi tabung masih belum bisa dikatakan wajar atau baik bagi semua golongan. Adapun penelitian-penelitian mengenai bayi tabung cenderung dominan membahas dalam prespektif islam atau syariah. Sebab inilah peneliti ingin sekali mengkaji lebih dalam bagaimana akan kelayakan bisnis bayi tabung di Indonesia pada era milenial.

Pada penelitian-penelitian terdahulu sudah banyak mengenai analisa kelayakan investasi menggunakan *capital budgeting*. Seperti pada penelitian akhir-akhir ini pada tahun 2022, Ayu & Hendrasto, (2022) menganalisa kelayakan

BUMD dengan *capital budgeting*. Senada juga dengan penelitian Karya et al., (2022) mengenai analisis bisnis *tourism* air terjun dengan *capital budgeting*. Artinya peneliti ingin memadukan penelitian mengenai kelayakan bisnis dengan objek bayi tabung di Indonesia.

Penelitian ini menganalisis kelayakan investasi terhadap jasa bayi tabung dengan *capital budgeting* sebagai pembaharuan dari penelitian-penelitian sebelumnya. Sebelumnya di Indonesia sendiri belum ada yang menganalisis bagaimana bisnis jasa bayi tabung. Sebab itu, peneliti ingin mengkaji dan menganalisa bisnis bayi tabung dari kelayakan investasi dengan menggunakan perhitungan *capital budgeting*.

## **1.2.Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan yang terjadi dapat di rumuskan dalam perumusan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Berapakah estimasi biaya *initial investment* dan *cash flow* atas investasi pada jasa bayi tabung PT. Asha Indonesia?
2. Berapakah hasil perhitungan dengan metode *Payback Period* (PBP), *Net Present Value* (NPV), *Average Rate of Return* (ARR), *Profitability Index* dan *Internal Rate of Return* (IRR) atas investasi jasa bayi tabung pada PT. Asha Indonesia?
3. Bagaimana hasil dari kelayakan investasi atas rencana atas investasi jasa bayi tabung pada PT. Asha Indonesia pada PT. Asha Indonesia dalam analisis aspek keuangannya?

### 1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui besarnya estimasi biaya *initial investment* dan *cash flow* atas rencana investasi di PT. Asha Indonesia.
2. Untuk mengetahui perhitungan dengan metode *Payback Period* (PBP), *Net Present Value* (NPV), *Average Rate of Return* (ARR), *Profitability Index* (PI) dan *Internal Rate of Return* (IRR) atas investasi jasa bayi tabung pada PT. Asha Indonesia.
3. Untuk mengetahui hasil dari kelayakan investasi atas investasi jasa bayi tabung pada PT. Asha Indonesia dalam analisis aspek keuangannya.

### 1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis penelitian ini dapat memberikan tambahan pengetahuan kepada penulis bagaimana melakukan analisis kelayakan suatu investasi perusahaan dan lebih memahami kembali mengenai *capital budgeting*.
2. Bagi perusahaan penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu dasar pertimbangan perusahaan dalam mengambil keputusan untuk melakukan investasi bisnis sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan dan memberikan keuntungan bagi perusahaan.
3. Bagi akademisi adanya penelitian ini mampu menjadi salah satu dasar referensi untuk memahami pembelajaran mengenai *capital budgeting* dalam mata kuliah manajemen keuangan.

4. Bagi peneliti selanjutnya hasil dari analisis penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat menambah dan referensi dalam penelitian selanjutnya.

### **1.5. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ini bertempat di perusahaan PT. Asha Indonesia dengan menggunakan data primer yang di peroleh langsung dari wawancara perusahaan berupa laporan keuangan perusahaan, laporan *cash flow* perusahaan dan laporan rencana bisnis perusahaan. Waktu penelitian terhitung sejak November 2022 sampai selesai.