

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Transportasi

Transportasi adalah suatu sistem yang memungkinkan perpindahan manusia atau barang dari satu tempat ke tempat lainnya atau dari titik asal ke titik tujuan dengan menggunakan berbagai moda, baik darat, laut maupun udara yang di gerakkan oleh manusia. Definisi transportasi tergantung pada perspektif yang digunakan seperti dari aspek ekonomi, teknis, maupun sosial. Adapun fungsi transportasi seperti mobilitas manusia dan barang, pengembangan wilayah dan urbanisasi hingga ketahanan dan keamanan nasional[11].

Transportasi umum atau transportasi publik adalah seluruh alat transportasi saat penumpang tidak berpergian menggunakan kendaraan sendiri. Transportasi umum pada umumnya termasuk kereta api dan bis, namun juga termasuk pelayanan maskapai penerbangan, feri, taksi, dan lain-lain. Angkutan umum merupakan sarana untuk memindahkan orang dan barang dari suatu tempat ke tempat lain. Tujuannya untuk membantu orang atau kelompok dalam menjangkau tempat yang dikehendaki, atau mengirim barang dari tempat asal ke tempat tujuan. Manfaat pengangkutan dapat dilihat dari berbagai kehidupan masyarakat yang dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu manfaat ekonomi, social dan politik[12].

Penggunaan dan layanan teknologi informasi memainkan peran penting dalam mengubah hubungan penyedia layanan transportasi umum dengan lingkungannya. Di masa lalu, pengguna layanan transportasi bukan merupakan perhatian utama dari layanan teknologi informasi. Namun saat ini masyarakat sudah mengenal alat komunikasi yang sangat maju dan canggih seperti telepon pintar atau *smartphone* yang sangat mendukung segala kegiatannya, termasuk dalam mempermudah penggunaan layanan transportasi. Hal ini didukung dengan kemajuan sistem teknologi informasi yang berbasis pada penggunaan internet yaitu jaringan komputer yang saling terhubung menggunakan sistem *global Transmission Control Protocol / Internet Protocol Suite* (TCP/IP). Penggunaan transportasi berbasis aplikasi online saat ini telah menjadi hal yang umum di masyarakat, khususnya di kota-kota besar di Indonesia. Hal tersebut menjadi faktor tergeraknya inisiatif beberapa orang dengan membuat aplikasi transportasi online yang dapat di-*install* di *smartphone* sehingga masyarakat dapat dengan mudah bepergian kemanapun, tanpa harus memikirkan rasa lelah maupun sulitnya mencari parker[13].

2.2 Bus Sekolah

Bus sekolah adalah kendaraan angkutan berdaya tampung banyak dengan kapasitas bisa mencapai 40 sampai 60 penumpang yang berguna untuk mengangkut para pelajar ke sekolah dan kembali kerumah. Bus sekolah juga menjadi salah satu bagian dari sistem transportasi umum di Indonesia[14]. Layanan transportasi ini biasa disebut dengan layanan antar jemput siswa karena transportasi ini selalu menjemput dan mengantar siswa mulai dari rumah ke sekolah sampai siswa tersebut pulang ke rumahnya. Adanya layanan transportasi bus sekolah ini, siswa tidak akan terlambat ke sekolah dan tentunya para Wali Anak akan merasa terbantu. Pelayanan transportasi sekolah pada prinsipnya sama dengan layanan khusus lainnya, yakni penyediaan fasilitas guna mencapai tujuan pendidikan. Hanya bidang yang digarap dan fasilitasnya yang berbeda[15].

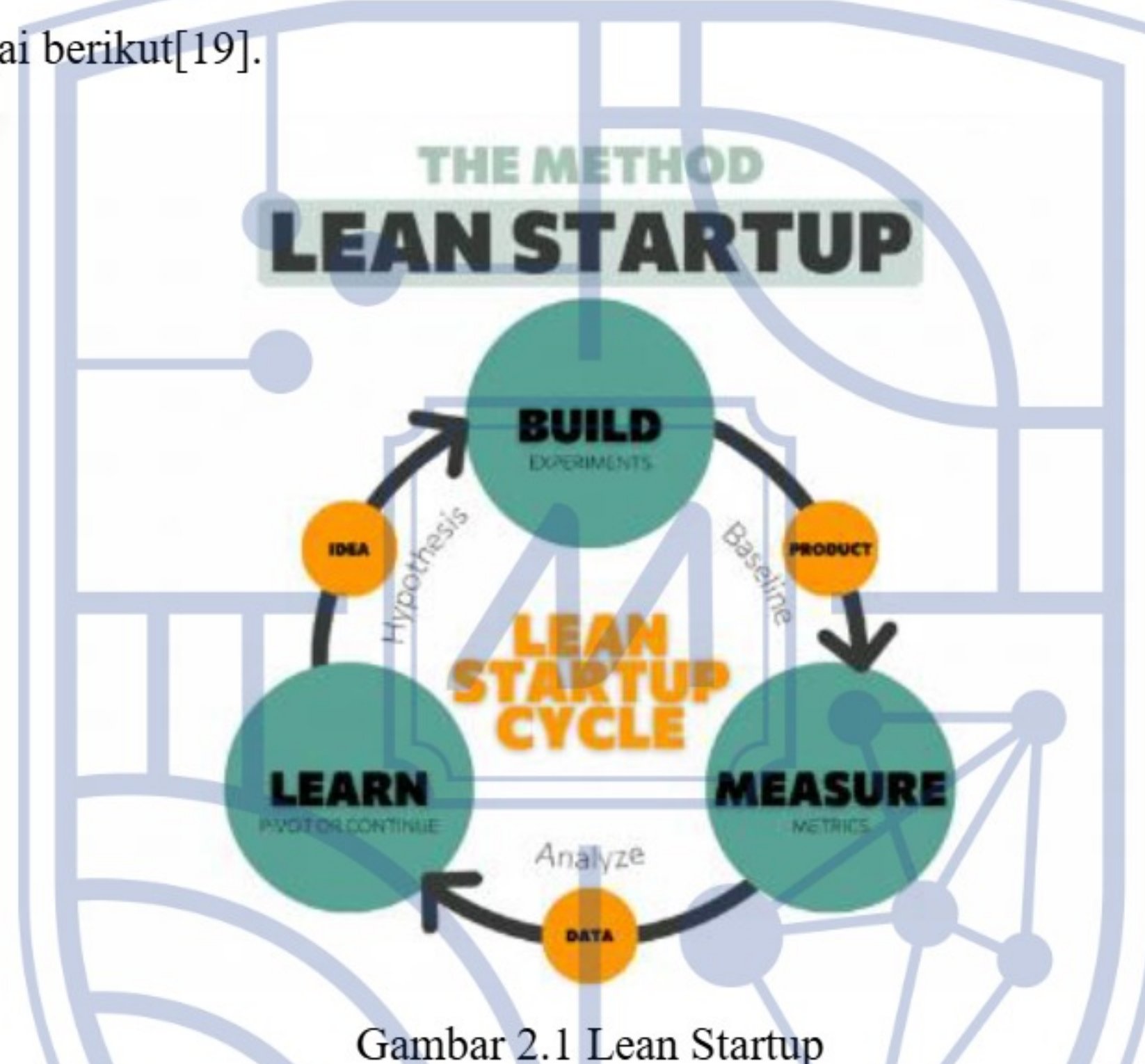
Bus Sekolah merupakan salah satu bukti wujud kepedualian sekolah terhadap siswa. Keberadaan Bus yang dimanfaatkan sebagai alat transportasi antar jemput siswa ke sekolah bertujuan untuk memberikan kepastian agar siswa hadir tepat waktu ke sekolah selain itu juga diharapkan mampu mengurangi angka kecelakaan, memberikan rasa aman, nyaman dan jaminan keselamatan. Selain itu Bus Sekolah juga sebagai fasilitas yang dapat mendukung keberlangsungan program sekolah seperti Kegiatan *Outdoor Learning*, *Ekstrakurikuler* dan *Study Banding* [16].

2.3 Startup

Startup adalah istilah yang merujuk pada suatu bisnis atau perusahaan rintisan. Perusahaan *startup* merupakan perusahaan yang baru beroperasi dan masih berada pada fase pengembangan untuk menemukan pasar dan mengembangkan produk. Saat ini, startup bukan hanya di perusahaan bidang teknologi, melainkan perusahaan apa pun yang sedang proses pendirian atau berkembang. *Startup* dicirikan oleh inovasi, pertumbuhan yang cepat, dan fokus pada solusi teknologi untuk memecahkan masalah dari kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. *Startup* lebih sering di bidang teknologi karena biaya pendirian perusahaan perangkat lunak lebih rendah dari pada biaya pendirian industri[17]. Meskipun tidak selalu demikian, kondisi ini telah menyebabkan anggapan umum bahwa *startup* merujuk pada bisnis yang berbasis teknologi[18].

2.3.1 Lean Startup

Lean Startup adalah sebuah metode pengembangan produk yang dipopulerkan oleh Eric Riese dan sering digunakan di *Tech Industry* dewasa saat ini. Metode ini digunakan para *Startup Tech* untuk menginkubasi dan mengakselerasi pengembangan produk dan layanan baru maupun memperpanjang *lifecycle* sebuah produk dengan memberikan *value added* baru yang sesuai dengan preferensi pasar. Siklus dalam *Lean Startup* adalah *Build, Measure dan Learn*. Tujuan dari *Build-Measure-Learn* adalah untuk memberikan fakta yang dibutuhkan dalam *Validated Learning* proses dari *Build-Measure-Learn* digambarkan sebagai tiga tahap yang berulang sebagai berikut[19].



Gambar 2.1 Lean Startup

1. *Build*

Fase pertama dalam metode *lean startup* dimana akan dilakukan upaya untuk memvalidasi solusi atau ide yang akan diusulkan agar memiliki kesesuaian dengan permasalahan yang dialami oleh calon pengguna. Salah satu upaya dalam melakukan validasi ide diantaranya adalah survey yang kemudian di analisa data berdasarkan hasil survey yang dilakukan. Hal tersebut sangat penting dilakukan agar produk yang akan di kembangkan bisa menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan pengguna.

2. *Measure*

Measure merupakan tahapan yang berfokus pada penciptaan MVP (*Minimum Viable Product*) dimana diperlukan pembuatan *prototype* aplikasi menggunakan *mockup* atau *tools* pendukung lainnya. Tujuan dari pembuatan MVP disini adalah agar MVP tersebut dapat diujikan kepada sekelompok calon pengguna atau biasa disebut tahapan *testing* untuk bisa

mendapatkan *feedback* yang akan sangat berguna dalam menyempurnakan produk agar bisa lebih sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pengguna.

3. *Learn*

Tahap terakhir dimana pada fase ini akan dilakukan analisa data berdasarkan hasil pengujian atau *testing*. Berdasarkan hasil analisa data tersebut akan digunakan sebagai bahan evaluasi terhadap produk yang dikembangkan untuk menentukan langkah selanjutnya, seperti tetap melanjutkan tahapan pengembangan atau melakukan perbaikan pada produk. Selain itu, pada tahapan ini berdasarkan hasil evaluasi tidak hanya digunakan untuk perbaikan pada produk saja melainkan memungkinkan untuk melakukan perubahan pada strategi bisnis yang dilakukan.

Tiga tahapan diatas tidak hanya dilakukan sekali saja, tetapi perlu dilakukan secara berulang-ulang agar dapat menghasilkan produk yang maksimal sesuai dengan keinginan pengguna menjadikan produk yang dibangun sebagai solusi yang tepat untuk permasalahan yang ada. Dalam metode ini kepuasan pengguna menjadi prioritas karena memerlukan keseimbangan dari ide gagasan untuk mencapai tingkat kepuasan tersebut. Tingkat kepuasan pengguna menjadi pengaruh dalam ide gagasan di dalam sebuah *startup* untuk bisa menyelesaikan suatu permasalahan. Dengan diterapkannya metode ini maka akan meminimalisir risiko penolakan atau tidak diterimanya produk di pasaran karena produk yang dikembangkan memiliki kualitas yang terjamin dan dengan kebutuhan anggaran yang minim[19].

2.4 Business Plan

Business Plan atau rencana bisnis adalah dokumen yang menjelaskan tujuan mendirikan suatu bisnis dan mekanisme operasionalnya secara holistik. Dalam dokumen tersebut harus terdapat penjelasan rinci tentang perencanaan strategi pemasaran, kondisi keuangan perusahaan, arus kas bisnis, serta data penting lainnya yang menunjukkan bahwa tujuan bisnis harus tercapai. Rencana bisnis harus menyediakan informasi rinci dan analisis semua aspek bisnis yang relevan[18]. Business plan sangat penting bagi startup yang baru berdiri karena berfungsi sebagai peta jalan yang mengarahkan langkah-langkah strategis untuk mencapai tujuan bisnis[20]. Berikut beberapa komponen utama dalam rencana bisnis, diantaranya[21]:

1. Ringkasan Eksekutif Perusahaan

Pada bagian awal ringkasan ini menjelaskan apa yang akan dibuat, visi dan misi, tujuan bisnis, inovasi bisnis. Ringkasan ini sangat penting karena terdapat pada halaman awal dalam sebuah proposal bisnis sehingga, harus dibuat semenarik mungkin[18]. Hal itu karena rangkuman eksekutif berisikan gambaran kecil mengenai bisnis secara menyeluruh. Dengan memiliki rangkuman eksekutif yang indah dan baik maka akan dapat meyakinkan hati investor untuk melihat lebih dalam tentang perencanaan bisnis[22].

Ringkasan eksekutif diklasifikasikan menjadi dua jenis[23].

- a. Ringkasan Sinopsis Dalam menyusun jenis ringkasan sinopsis, jenis ringkasan ini mengambil bentuk yang lebih lugas. Para penulis hanya menggabungkan dan menyertai kesimpulan dari setiap bagian dari rencana bisnis secara singkat. Manfaat menggunakan jenis ini adalah membutuhkan lebih sedikit persiapan dan tidak terlalu bergantung pada penulis berbakat. Namun, jenis ringkasan ini memiliki kelemahan karena memiliki nada yang membosankan.
- b. Ringkasan Narasi Ringkasan naratif cenderung memberi tahu pembaca lebih banyak tentang sebuah cerita, menghasilkan nada yang lebih menarik secara visual. Namun, menulis ringkasan ini membutuhkan penulis yang terampil. Ringkasan eksekutif naratif berguna untuk perusahaan yang membuat terobosan baru dengan produk baru, pasar baru, atau teknik operasional baru yang memerlukan penjelasan menyeluruh. Selain itu, jenis ringkasan ini sangat ideal untuk perusahaan dengan elemen dominan tunggal, seperti memegang paten penting atau partisipasi pengusaha terkenal yang dapat disorot.

2. Deskripsi Perusahaan

Deskripsi perusahaan berisi informasi dasar mengenai kepemilikan, struktur, dan perkembangan perusahaan terbaru, dan sebagainya. Secara rinci deskripsi perusahaan berupa[18]:

- a. Nama dan lokasi
- b. Pemilik perusahaan
- c. Status hukum perusahaan
- d. Perkembangan perusahaan terbaru
- e. Produk atau layanan yang ditawarkan
- f. Kesehatan dan tren industri
- g. Keuangan perusahaan

Tujuan dibuatnya profil perusahaan sendiri ialah untuk memperkenalkan perusahaan dengan citra semenarik mungkin kepada calon *client*-nya, tanpa harus mengabaikan nilai-

nilai yang diyakini atau bahkan memasukkan data-data yang tak valid. Sebuah profil perusahaan perusahaan juga akan dinyatakan berhasil apabila berhasil menarik minat serta target pembacanya[23].

3. Analisis Aspek Pasar

Dalam komponen ini, menjelaskan kondisi pasar yang terkait dengan tingkat penawaran dan permintaan barang atau jasa, menentukan target pasar, menganalisis pesaing dan kondisi persaingan[18]. Se jauh menganalisis proyek atau bisnis potensial, aspek pemasaran dan penjualan akan menentukan hidup dan matinya sebuah bisnis. Tanpa kajian mendalam terhadap segmen pasar, bagaimana prospeknya ke depan, bukan hal yang mustahil tujuan perusahaan tidak tercapai[24].

4. Rencana dan Strategi Pemasaran

Menggambarkan strategi untuk mempertahankan konsumen dan penjualan, ini penting bagi pelaku bisnis, investor, dan pemberi pinjaman karena mereka dapat melihat hal-hal berikut[18]:

- a. Metode pemasaran yang realistis dan hemat biaya untuk memberikan informasi kepada konsumen tentang produk atau layanan dan manfaat yang ditawarkan.
- b. Tenaga penjualan yang efektif.
- c. Teknik dan metode penjualan yang tepat. Pemasaran adalah kegiatan yang membuat konsumen menyadari suatu produk atau layanan dan manfaat yang ditawarkannya. Pemasaran Aktivitasnya meliputi periklanan (cetak, radio, TV, internet), memproduksi materi pendukung (brosur, lembar informasi produk), menyiapkan situs web perusahaan, melakukan hubungan masyarakat (siaran pers, acara), menghadiri pameran dagang, dan menawarkan sampel gratis.

5. Organisasi dan Manajemen

Komponen ini menguraikan secara rinci struktur organisasi atau manajemen perusahaan mulai dari pendiri, dewan direksi, dan jumlah karyawan yang ada dalam perusahaan[18]. Evaluasi Karyawan Utama dalam menguraikan atribut manajer puncak dengan Menilai[23]:

- a. *Experience*, nyatakan posisi tertentu yang dipegang dan tanggung jawab pekerjaan yang berhubungan langsung dengan posisi saat ini. Ini bukan resume, jadi jangan daftar setiap pekerjaan sebelumnya, hanya yang menunjukkan keterampilan atau bakat yang dapat ditransfer ke pekerjaan yang ada.
 - b. *Successes*, jelaskan keberhasilan yang patut dicatat, terutama yang dapat diukur. Sertakan pencapaian yang menunjukkan kemampuan untuk merencanakan, mengelola, mengatasi hambatan, dan mencapai tujuan.
 - c. *Education*, sertakan pendidikan dalam rencana tertulis hanya jika orang tersebut baru mengenal bisnis atau pendidikan tersebut terkait langsung dengan tugas.
 - d. *Strengths*, jelaskan atribut terbaik individu dalam pengaturan bisnis, termasuk sifat-sifat seperti kemampuan untuk memotivasi orang lain, pengetahuan industri, dan kemampuan finansial.
 - e. *Areas Lacking Strength*, jelaskan atribut yang harus ditingkatkan individu untuk menjadi manajer yang lebih efektif. Ciri-ciri tersebut mungkin termasuk keterampilan atau pengetahuan khusus, teknik komunikasi yang lebih baik, atau kemampuan untuk menangani tugas tambahan. Meskipun Anda mungkin tidak menyertakan ini dalam rencana tertulis Anda, informasi ini dapat membantu Anda berkembang lebih sukses memimpin.
6. Keuangan
- Analisis perencanaan keuangan dalam bisnis lebih didasarkan pada data proyeksi keuangan dari pada data keuangan historis. Proyeksi keuangan ini berupa proyeksi kebutuhan modal awal, estimasi penjualan dan arus kas, serta analisis pendukung berupa proyeksi BEP dan laba.
- Aspek finansial yang harus diperhatikan untuk kebutuhan investor biasanya mencakup[25]:
- a. *Projected income statement/* Laporan laba dan rugi.
 - b. *Balance sheets.*
 - c. Laporan arus kas.
 - d. *Internal Rate of Return for investors*, yang berguna juga buat *Exit Plan investor*.
- Bagaimana cara perusahaan menjaga kualitas finansial yang baik, tentunya ada SoP, dan evaluasi dan rekomendasi yang ditawarkan manajemen keuangan perusahaan untuk bisa mengatur ulang apakah strategi yang dijalankan sesuai dengan kebutuhan SoP, dan angka-angka sehat, dan angka yang benar-benar ingin dicapai oleh perusahaan sesuai dengan *key performance indicator*. Mengenai kriteria rugi tidaknya membangun bisnis, pasti awal-

awal kita merugi dalam laporan aset perusahaan, kita sudah harus membuat sesuatu benefit yang diharapkan konsumen[25].

7. Operasional dan Produksi

Pada komponen ini, menjelaskan fasilitas yang mendukung produk atau layanan yang ditawarkan.

2.4.1 Manfaat Business Plan

Business Plan berisi tentang rencana kegiatan yang akan dikerjakan dimasa yang akan datang dan menjadi pedoman Perusahaan dalam membangun bisnisnya Adapun manfaat dari *business plan*, yaitu[26]:

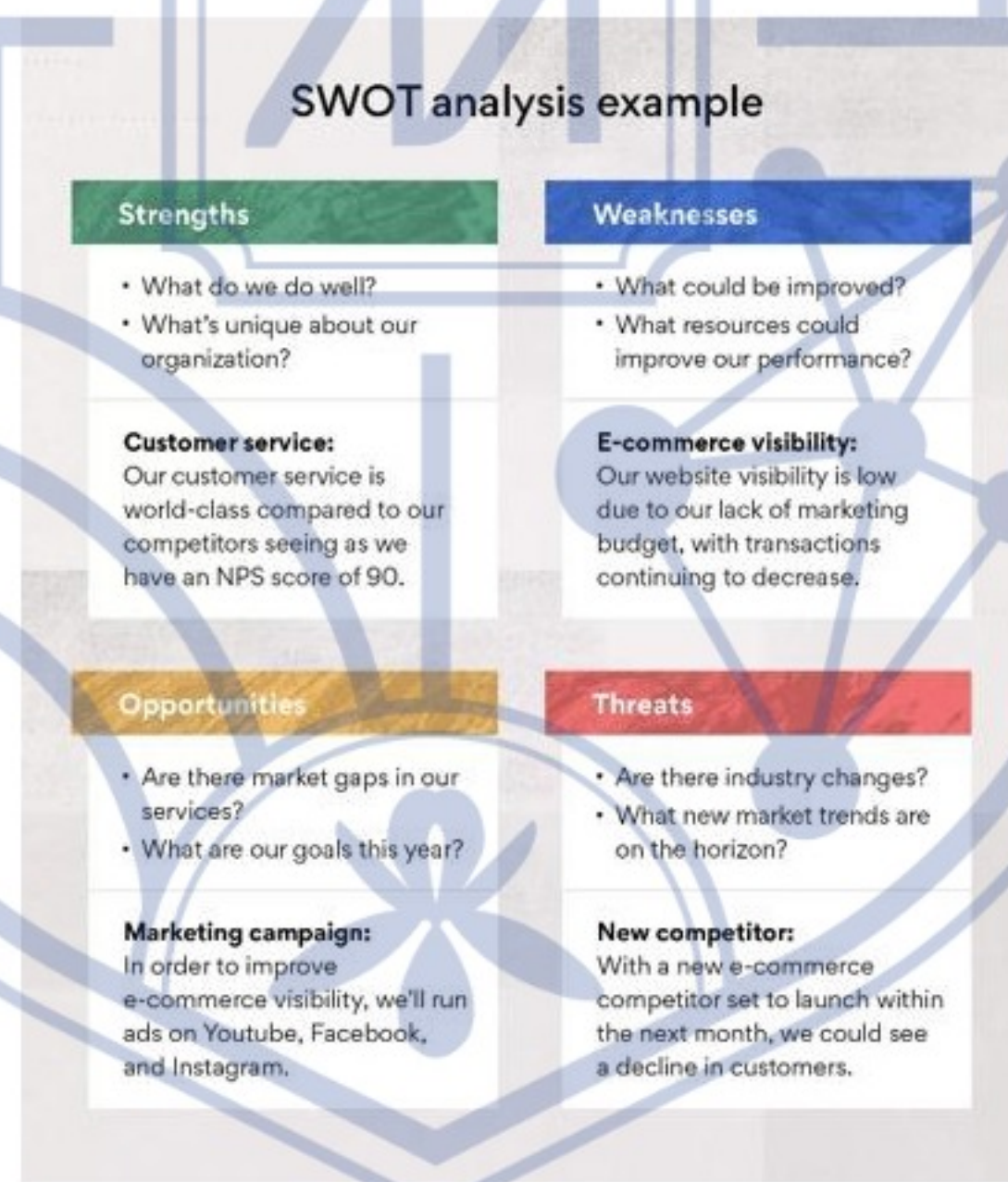
1. Sebagai pedoman Perusahaan.
2. Menarik investor dan ekspansi bisnis.
3. Alat mitigasi risiko dan analisis pasar.
4. Pengawasan dan evaluasi kerja.
5. Meningkatkan potensi keuntungan dan keberlangsungan perusahaan.

2.4.2 Tujuan Business Plan

Tujuan dari rencana bisnis adalah untuk menciptakan pedoman yang jelas dan terstruktur bagi perusahaan untuk mencapai tujuan dan visi jangka panjangnya. Hal ini termasuk mengidentifikasi tujuan spesifik, mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan tersebut, mengalokasikan sumber daya secara efisien, dan menentukan tindakan yang diperlukan untuk mengimplementasikan rencana tersebut. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kinerja operasional, menghasilkan pertumbuhan berkelanjutan, memaksimalkan profitabilitas dan memastikan kelangsungan bisnis jangka panjang. Oleh karena itu, perencanaan bisnis bukan sekedar alat manajemen, tetapi juga merupakan alat strategis yang penting untuk mengendalikan arah dan keberhasilan suatu perusahaan. Tujuan lain dari rencana bisnis adalah untuk memfasilitasi komunikasi dan koordinasi antara berbagai departemen dan tingkat manajemen dalam suatu perusahaan. Rencana bisnis yang jelas dan terstruktur memastikan semua orang yang terlibat memiliki pemahaman yang sama tentang tujuan, strategi, dan prioritas Perusahaan[27].

2.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threats* (ancaman) dalam sebuah proyek tertentu atau spekulasi bisnis[28]. Empat bagian dalam analisis SWOT ini mengidentifikasi pertimbangan internal atau eksternal. Kekuatan (*strengths*) mengacu pada elemen internal organisasi yang memfasilitasi pencapaian tujuannya, sedangkan kelemahan (*weaknesses*) adalah elemen internal yang mengganggu keberhasilan organisasi. Peluang (*opportunities*) menjadi aspek eksternal yang membantu organisasi mencapai tujuannya. Tidak hanya dalam aspek lingkungan yang positif tetapi juga peluang untuk mengatasi kesenjangan dan memulai kegiatan baru. Ancaman (*threats*) di sisi lain, merupakan aspek lingkungan eksternal organisasi yang menjadi hambatan atau hambatan potensial untuk mencapai tujuannya. Ada tiga tahapan umum dalam analisis SWOT, yaitu: pengumpulan data, tahap analisis, dan tahapan pengambilan keputusan dari hasil analisis. Tujuan dari SWOT adalah untuk menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di dalam suatu perusahaan atau organisasi[29].



Gambar 2.2 Analisis SWOT

Pada dasarnya penggunaan analisis SWOT digunakan untuk membantu pembisnis untuk lebih memahami permasalahan bisnis yang sesungguhnya. Konsep ini tidak hanya membantu kesuksesan bisnis tetapi juga dapat mempermudah menemukannya. Seorang pembisnis harus dapat membedakan hal yang penting seperti: *strenghts*, *opportunities*, *weaknesses*, dan *threats*[29].

2.5.1 Analisis Faktor Strategis

Analisis faktor strategis dalam analisis SWOT dibagi menjadi dua, yakni analisis faktor strategis internal dan eksternal yang dapat dijelaskan sebagai berikut[28]:

1. Analisis Faktor Strategis Internal dapat dilakukan dengan menyusun suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis System*) guna dapat melakukan penilaian secara lebih konkret terhadap faktor-faktor strategis daerah atau institusi baik dalam unsur kekuatan (*strength*) maupun kelemahan (*weaknesses*). Contoh kekuatan dan kelemahan:
 - a. Kekuatan (*strength*): Kualitas sumber daya manusia yang sudah relatif baik, Tersedianya prasarana dan sarana perhubungan daerah yang memadai, Tingkat kesuburan tanah yang tinggi, Potensi sumber daya alam yang lebih besar dan bernilai tinggi
 - b. Kelemahan (*weaknesses*): Potensi sumber daya alam yang bernilai tinggi seperti minyak, gas, emas dan lain-lain yang relatif kecil, Kondisi geografis daerah berbukit, adanya hutan lindung luas dan relatif jauh dari pusat kegiatan ekonomi, Kemampuan IPTEK daerah masih rendah dan belum berkembang.
2. Faktor Strategi Eksternal: Penyusunan tabel EFAS (*External Factor Analysis Summary*) dengan mengetahui faktor-faktor strategis eksternal yang sangat penting dengan pengembangan daerah atau institusi bersangkutan. Contoh peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*):
 - a. Peluang (*opportunity*): Semakin mantapnya pelaksanaan Otonomi Daerah, Meningkatnya kebutuhan dan daya beli sebagai hasil peningkatan kesejahteraan masyarakat, Semakin berkembangnya perekonomian nasional dan kawasan ASEAN sebagai faktor pendorong pembangunan ekonomi daerah.
 - b. Ancaman (*threat*): Kondisi daerah yang rawan bencana alam, gempa dan tsunami yang meresahkan masyarakat, Meningkatnya ancaman persaingan sebagai akibat diberlakukannya kawasan perdagangan bebas.

Adapun Matriks SWOT sebagai alat penting untuk kemungkinan alternatif strategis[30] yang membantu manajer mengembangkan empat (4) pilihan strategi potensial, yaitu[12]:

1. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*): Menggunakan kekuatan internal organisasi untuk memanfaatkan peluang eksternal yang ada[12]. Strategi ini dibuat didasarkan pada jalan pemikiran perusahaan, yakni dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk dapat merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya[30].
2. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*): Bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada[12].

3. Strategi ST (*Strengths-Threats*): Strategi ini dibuat dengan menggunakan kekuatan untuk yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan dihadapi Perusahaan[12].
4. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*): Merupakan strategi pertahanan yang diarahkan untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari dampak ancaman eksternal[12].

2.6 Flowchart

Flowchart atau yang disebut bagan alir adalah suatu jenis diagram yang menggambarkan secara grafik dari langkah-langkah dan urutan prosedur suatu program. *Flowchart* menggunakan serangkaian simbol standar untuk mendeskripsikan gambar prosedur pemrosesan transaksi. *Flowchart* dapat digunakan untuk menyajikan kegiatan manual, kegiatan pemrosesan ataupun keduanya. *Flowchart* merupakan serangkaian simbol-simbol yang digunakan untuk membangun kerangka logika dari sebuah sistem[31].

Berikut ini beberapa simbol *flowchart* yang digunakan[32]:

	Flow Direction symbol Yaitu simbol yang digunakan untuk menghubungkan antara simbol yang satu dengan simbol yang lain. Simbol ini disebut juga connecting line.		Simbol Manual Input Simbol untuk pemasukan data secara manual on-line keyboard
	Terminator Symbol Yaitu simbol untuk permulaan (start) atau akhir (stop) dari suatu kegiatan		Simbol Preparation Simbol untuk mempersiapkan penyimpanan yang akan digunakan sebagai tempat pengolahan di dalam storage.
	Connector Symbol Yaitu simbol untuk keluar - masuk atau penyambungan proses dalam lembar / halaman yang sama.		Simbol Predefine Proses Simbol untuk pelaksanaan suatu bagian (sub-program)/prosedure
	Connector Symbol Yaitu simbol untuk keluar - masuk atau penyambungan proses pada lembar / halaman yang berbeda.		Simbol Display Simbol yang menyatakan peralatan output yang digunakan yaitu layar, plotter, printer dan sebagainya.
	Processing Symbol Simbol yang menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer		Simbol disk and On-line Storage Simbol yang menyatakan input yang berasal dari disk atau disimpan ke disk.
	Simbol Manual Operation Simbol yang menunjukkan pengolahan yang tidak dilakukan oleh computer		Simbol magnetik tape Unit Simbol yang menyatakan input berasal dari pita magnetik atau output disimpan ke pita magnetik.
	Simbol Decision Simbol pemilihan proses berdasarkan kondisi yang ada.		Simbol Punch Card Simbol yang menyatakan bahwa input berasal dari kartu atau output ditulis ke kartu
	Simbol Input-Output Simbol yang menyatakan proses input dan output tanpa tergantung dengan jenis peralatannya		Simbol Dokumen Simbol yang menyatakan input berasal dari dokumen dalam bentuk kertas atau output dicetak ke kertas.

Gambar 2.3 Simbol Flowchart

Bagan alir menggunakan serangkaian simbol standar untuk mendeskripsikan melalui gambar prosedur pemrosesan transaksi yang digunakan perusahaan dan arus data yang melalui sistem.

2.6.1 Fungsi Flowchart dalam Pemrograman dan Sistem

Flowchart memiliki beberapa fungsi penting dalam pemrograman dan sistem, yaitu[32]:

1. Merencanakan Proses

Flowchart membantu dalam merencanakan langkah-langkah yang diperlukan dalam menyelesaikan suatu tugas atau masalah dengan jelas dan terstruktur.

2. Menganalisis Algoritma

Dengan menggunakan *flowchart*, kita dapat menganalisis algoritma secara visual dan memahami logika yang digunakan dalam proses pemrograman.

3. Memudahkan Komunikasi

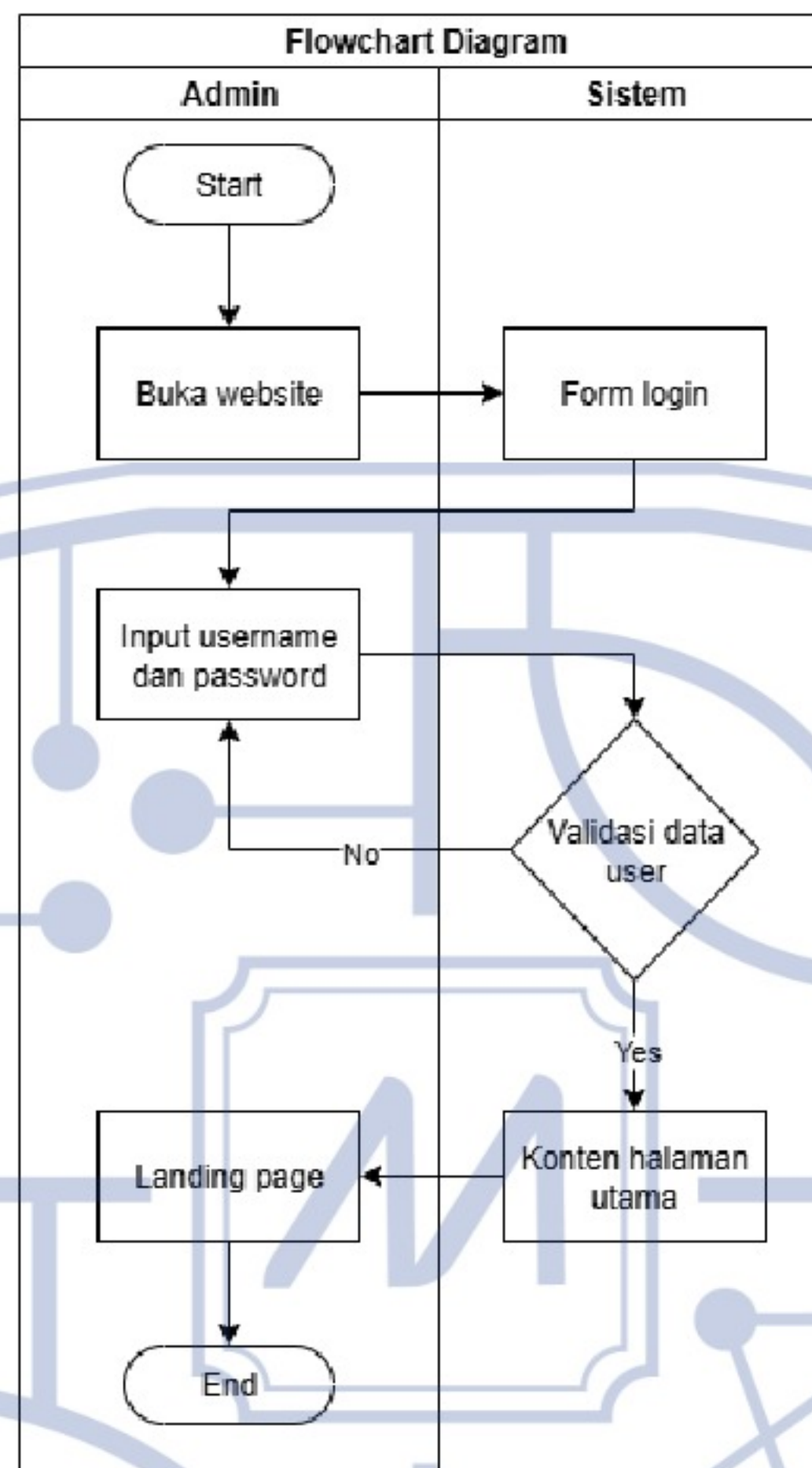
Flowchart menjadi alat komunikasi yang efektif antara programmer, analis, dan pengguna dalam memahami alur kerja suatu sistem atau program.

4. Memperbaiki Kesalahan

Dengan melihat *flowchart*, kita dapat mengidentifikasi dan memperbaiki kesalahan atau *bug* dalam algoritma dengan lebih cepat dan efisien.

2.6.2 Contoh Flowchart

Berikut contoh *flowchart* diagram *login*:



Gambar 2.4 *Flowchart Login*

Alur *flowchart* tersebut menggambarkan prosedur autentikasi pengguna yang dimulai ketika seorang Admin membuka *website*. Setelah *website* diakses, Sistem secara otomatis menampilkan formulir *login* yang kemudian diisi oleh Admin dengan memasukkan data berupa *username* dan *password*. Data tersebut kemudian diproses oleh sistem melalui tahap validasi untuk memastikan kecocokannya dengan database yang ada. Apabila data yang dimasukkan tidak valid atau salah, sistem akan mengarahkan Admin kembali ke tahap pengisian data untuk mencoba lagi. Sebaliknya, jika data dinyatakan valid atau benar, sistem akan memproses konten halaman utama dan menyajikannya kepada Admin. Proses ini berakhir ketika Admin berhasil masuk dan dialihkan ke tampilan *Landing Page* secara utuh[31].

2.7 4S Web Marketing Mix

Dalam dunia marketing, konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) mencakup Produk, Harga, Tempat, dan Promosi atau dikenal sebagai 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) telah menjadi standar yang umum digunakan pada pasar nyata (*offline*). Bila konsep ini dibawa ke dalam dunia *online*, akan mengalami perubahan. Beberapa hal yang menyebabkan konsep *marketing mix* dalam dunia *online* tidak seperti pendahulunya adalah tuntutan konsumen untuk lebih terlibat dalam kegiatan pemasaran, tuntutan untuk lebih interaktif dalam dunia *online*, dan beberapa hal lainnya. Konsep 4P yang umum ini, saat memasuki dunia *online* dapat berubah menjadi 4S, yaitu *Scop, Site, Synergy, dan System*[33].

1. *Scope*, merupakan hal yang berhubungan dengan strategi dan tujuan. Informasi yang diperlukan di tingkat ini berasal dari analisa pasar, identifikasi pelanggan potensial, analisa internal (lebih condong dalam media *online-web*) dan peran dari aktivitas yang dihadirkan lewat web. Peran disini lebih mengarah kepada peran web memberikan sesuatu (informasi, edukasi, promosi, dan lain lain) kepada konsumen.
2. *Site*, merupakan hal yang lebih berhubungan erat dengan pengalaman konsumen saat mereka mengakses situs web (*fanpage/blog*) dari perusahaan. Penekanan komponen ini pada pengalaman apa yang ingin didapatkan oleh konsumen saat mereka berkunjung ke web (*fanpage/blog*) perusahaan. Mengapa dan apa motivasi mereka untuk berkunjung ke situs web perusahaan merupakan tekanan utama dan konsep *Site*.
3. *Synergy*, merupakan konsep ketiga dari 4S yang menitikberatkan pada integrasi antara *frontoffice, backoffice*, dan pihak ketiga. *Frontoffice* disini merupakan kegiatan yang terjadi di dunia *offline* (strategi dan aktifitas pemasaran secara fisik). Kegiatan tersebut haruslah selaras dengan *backoffice*, dimana *backoffice* itu sendiri merupakan situs web dari perusahaan. Pihak ketiga biasanya hadir dalam rupa rekanan yang akan mendukung perusahaan dalam beberapa hal seperti logistik, iklan, dan lainnya.
4. *System*, merupakan perwujudan dari kemampuan teknis dan administrasi situs web. Kemampuan teknis ini biasanya dalam bentuk pemahaman perusahaan dalam mengoperasikan situs web seperti tugas-tugas administrasi situs web, sistem pembayaran, analisa kinerja web, dan beberapa hal teknis yang berkaitan dengan situs web.

2.8 Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan dokumen yang disusun pada akhir suatu periode akuntansi, yang mencakup laporan laba rugi, perubahan modal, serta laporan pendukung lainnya. Laporan ini memuat informasi keuangan perusahaan atau usaha, sehingga manajemen dapat memahami kondisi keuangannya dan menentukan langkah strategis untuk pengembangan usaha[17]. Laporan keuangan adalah bagian dari proses dimana biasanya sering dilakukan audit oleh lembaga pemerintah, akuntan, firma, atau lembaga lainnya dengan tujuan untuk memastikan akurasi dan untuk tujuan pajak, pembiayaan, atau investasi. Standar Pengukuran Rasio Keuangan[18].

2.8.1 Jenis Laporan Keuangan

Terdapat 4 jenis laporan keuangan, yaitu:

1. Laporan Arus Kas

Arus kas (*cash flow*) adalah indikator utama dalam menilai kesehatan finansial sebuah *startup*. Banyak *startup* yang sebenarnya memiliki produk dan pasar potensial, namun gagal karena tidak mampu menjaga keseimbangan arus kas. Ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran dapat menyebabkan *startup* kesulitan memenuhi kewajiban seperti gaji karyawan, biaya operasional, hingga pembayaran tagihan vendor[34]. Di dalam laporan arus kas, ada 3 jenis aktivitas penting yang perlu dicatat, diantaranya[35]:

- a. Operasional, yaitu berkaitan dengan penjualan, pembelian, dan pengeluaran operasional, meliputi penjualan produk atau jasa, pembayaran bunga dan pajak pendapatan, serta pembayaran sewa, gaji dan upah.
- b. Investasi, yaitu berkaitan dengan aktivitas arus kas yang dihasilkan dari penjualan atau pembelian aktiva tetap. Contohnya penjualan pabrik, mesin, peralatan, dan aset tidak lancar lainnya.
- c. Pendanaan, yaitu aktivitas kas yang berasal dari penambahan modal perusahaan. Untuk menghitungnya, dapat menjumlahkan atau mengurangi nilai kas dari kewajiban jangka panjang dan ekuitas pemilik.

Rumus Dasar:

$$\text{SaldoKasAkhir} = \text{SaldoKasAwal} + \text{ArusKasMasuk} - \text{ArusKasKeluar} \dots\dots(2.1)$$

Rumus Detail (Berdasarkan Aktivitas):

$$\text{KasBersih} = (\text{KasOperasi}) + (\text{KasInvestasi}) + (\text{KasPendanaan}) \dots\dots\dots(2.2)$$

PT Unilever Indonesia Tbk
Laporan Arus Kas
Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir pada
31 Desember 2024 dan 2023

(Dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

PT Unilever Indonesia Tbk
Statement of Cash Flows
For The Years Ended
31 December 2024 and 2023

(Expressed in millions of Rupiah, unless otherwise stated)

	2024	Catatan/ Notes	2023	
Arus kas dari aktivitas operasi				Cash flows from operating activities
Penerimaan dari pelanggan	39,159,720		43,914,397	Receipts from customers
Pembayaran kepada pemasok	(28,547,341)		(29,983,184)	Payments to suppliers
Pembayaran remunerasi direksi dan karyawan	(2,313,210)		(2,048,978)	Payments of directors' and employees' remuneration
Pembayaran imbalan kerja jangka panjang pensiun – bagian jangka pendek	(101,468)		(123,588)	Payments of long-term employee benefits pension – current portion
Pembayaran imbalan kerja jangka panjang non-pensiun	(70,787)	18	(62,697)	Payments of long-term employee benefits non-pension
Pemberian pinjaman karyawan, neto	(7,399)		(192)	Provision of employee loans, net
Pembayaran untuk beban jasa dan royalti	(2,417,793)		(3,039,170)	Payments of service fees and royalty
Kas yang dihasilkan dari operasi	5,701,722		8,656,588	Cash generated from operations
Penerimaan dari penghasilan keuangan	18,476		28,562	Receipts of finance income
Pembayaran biaya keuangan	(43,600)		(57,944)	Payments of finance costs
Pembayaran pajak penghasilan badan	(1,206,945)	15	(1,509,118)	Payments of corporate income tax
Pembayaran pajak yang dapat dikembalikan	(509,671)		-	Payments of refundable tax
Arus kas neto yang dihasilkan dari aktivitas operasi	3,959,982		7,118,088	Net cash flows from operating activities
Arus kas dari aktivitas investasi				Cash flows from investing activities
Hasil penjualan aset tetap	57,854	9c	5,705	Proceeds from the sale of fixed assets
Perolehan aset tetap	(1,072,728)	9a, 34	(835,028)	Acquisition of fixed assets
Arus kas neto yang digunakan untuk aktivitas investasi	(1,014,874)		(829,323)	Net cash flows used in investing activities
Arus kas dari aktivitas pendanaan				Cash flows from financing activities
Penerimaan/(pelunasan) pinjaman bank, neto	1,450,000		(600,000)	Proceeds/(repayment) of bank borrowings, net
Pembayaran dividen kepada pemegang saham	(4,497,438)		(5,107,746)	Dividends paid to the shareholders
Pembayaran liabilitas sewa	(247,243)	10	(63,530)	Payments of lease liabilities
Arus kas neto yang digunakan untuk aktivitas pendanaan	(3,294,681)		(5,771,276)	Net cash flows used in financing activities
(Penurunan)/ kenaikan bersih kas dan setara kas	(349,573)		517,489	Net (Decrease)/ increase in cash and cash equivalents
Dampak perubahan kurs terhadap kas dan setara kas	155		227	Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents
Kas dan setara kas pada awal tahun	1,020,598	2a, 2c, 3	502,882	Cash and cash equivalents at the beginning of the year
Kas dan setara kas pada akhir tahun	671,180	2a, 2c, 3	1,020,598	Cash and cash equivalents at the end of the year

Gambar 2.5 Laporan Arus Kas

2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi (*income statement*) menunjukkan ukuran keberhasilan kinerja entitas dalam suatu periode. Laporan ini menggambarkan aktivitas operasi dan memuat rincian penghasilan, beban, serta laba atau rugi selama periode tersebut. Laba mencerminkan tingkat profitabilitas dan menjadi indikator pengembalian (*return*) kepada pemegang saham, sementara setiap pos dalam laporan menjelaskan bagaimana laba tersebut diperoleh. Dalam akuntansi berbasis akrual, penghasilan diakui ketika barang atau jasa telah diberikan (*earned*), sedangkan beban dicatat sesuai prinsip *matching*, tanpa bergantung pada waktu penerimaan atau pembayaran kas[21]. Ada dua Jenis Catatan Laba/Rugi, yaitu[23]:

- a. *Single Step Model*, yaitu bentuk laporan lebih sederhana, menunjukan satu kategori pada pendapatan dan pengeluaran dalam perusahaan.
- b. *Multiple Step Model*, yaitu bentuk laporannya lebih kompleks, berisikan informasi yang lebih lengkap, karena didalamnya terdapat pembagian pendapatan dan pengeluaran menjadi beberapa kategori. Contoh yaitu adanya pendapatan operasional dan biaya operasional.

Rumus Dasar:

$$\text{Laba(Rugi) Bersih} = \text{TotalPendapatan} - \text{TotalBeban}.....(2.3)$$

PT Unilever Indonesia Tbk
Laporan Laba Rugi dan
Penghasilan Komprehensif Lain
Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir pada
31 Desember 2024 dan 2023

(Dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

PT Unilever Indonesia Tbk
Statement of Profit or Loss and
Other Comprehensive Income
For The Years Ended
31 December 2024 and 2023

(Expressed in millions of Rupiah, unless otherwise stated)

	2024	Catatan/ Notes	2023	
Penjualan bersih	35,138,643	2b, 2o, 24	38,611,401	Net sales
Harga pokok penjualan	(18,418,962)	2b, 2o, 25	(19,416,887)	Cost of goods sold
LABA BRUTO	16,719,681		19,194,514	GROSS PROFIT
Beban pemasaran dan penjualan	(8,786,018)	2o, 26a	(8,995,650)	Marketing and selling expenses
Beban umum dan administrasi	(3,498,698)	2b, 2o, 26b	(3,919,656)	General and administration expenses
(Beban)/ penghasilan lain-lain, neto	(20,085)		75	Other (expense)/ income, net
LABA USAHA	4,414,880		6,279,283	OPERATING PROFIT
Penghasilan keuangan	18,476		28,563	Finance income
Biaya keuangan	(82,932)		(105,970)	Finance costs
LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN	4,350,424		6,201,876	PROFIT BEFORE INCOME TAX
Beban pajak penghasilan	(981,731)	2r, 15a	(1,400,936)	Income tax expense
LABA	3,368,693		4,800,940	PROFIT
Rugi komprehensif lain				Other comprehensive loss
Pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi:				Items that will not be reclassified to profit or loss:
Pengukuran kembali liabilitas imbalan kerja	(126,877)	2s, 18	(390,843)	Remeasurements of employee benefits obligations
Pajak terkait atas penghasilan komprehensif lain	27,913	2r, 15b	85,985	Related tax on other comprehensive income
Jumlah rugi komprehensif lain, neto	(98,964)		(304,858)	Total other comprehensive loss, net
JUMLAH PENGHASILAN KOMPREHENSIF	3,269,729		4,496,082	TOTAL COMPREHENSIVE INCOME
Laba sebelum bunga, pajak, penyusutan dan amortisasi (EBITDA)	5,292,454	36	7,232,830	Earnings before interest, tax, depreciation and amortization (EBITDA)
LABA PER SAHAM DASAR				BASIC EARNINGS PER SHARE
(dinyatakan dalam nilai penuh Rupiah per saham)	88	2v, 28	126	(expressed in Rupiah full amount per share)

Gambar 2.6 Laporan Laba Rugi

3. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah perubahan pada modal suatu perusahaan pada suatu periode tertentu. Salah satu laporan keuangan yang wajib disusun oleh suatu perusahaan dan mewakili kenaikan atau penurunan aktiva bersih atau aset selama periode yang relevan berdasarkan prinsip penilaian tertentu yang diterapkan. Unsur-unsur yang berhubungan langsung dengan pengukuran posisi keuangan adalah aset, liabilitas dan ekuitas.

Rumus Dasar:

$$\text{Modal Akhir} = \text{Modal Awal} + \text{Laba Bersih} - \text{Prive (Pengambilan Pribadi)} \dots (2.4)$$

PT Unilever Indonesia Tbk Laporan Perubahan Ekuitas Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir pada 31 Desember 2024 dan 2023 (Dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)					PT Unilever Indonesia Tbk Statement of Changes in Equity For The Years Ended 31 December 2024 and 2023 (Expressed in millions of Rupiah, unless otherwise stated)	
	Modal saham/ Share capital	Tambahan modal disetor/ Additional paid-in capital	Saldo laba yang dicadangkan/ Appropriated retained earnings	Saldo laba yang belum dicadangkan/ Unappropriated retained earnings	Jumlah/ Total	
Saldo 31 Desember 2022	76,300	96,000	15,260	3,809,696	3,997,256	Balance as at 31 December 2022
Penghasilan komprehensif - 2023						Comprehensive income - 2023
Laba	-	-	-	4,800,940	4,800,940	Profit
Jumlah rugi komprehensif lain, neto	-	-	-	(304,858)	(304,858)	Total other comprehensive loss, net
Dividen (catatan 2u dan 22)	-	-	-	(5,112,100)	(5,112,100)	Dividend (notes 2u and 22)
Saldo 31 Desember 2023	76,300	96,000	15,260	3,193,678	3,381,238	Balance as at 31 December 2023
Penghasilan komprehensif - 2024						Comprehensive income - 2024
Laba	-	-	-	3,368,693	3,368,693	Profit
Jumlah rugi komprehensif lain, neto	-	-	-	(98,964)	(98,964)	Total other comprehensive loss, net
Dividen (catatan 2u dan 22)	-	-	-	(4,501,700)	(4,501,700)	Dividend (notes 2u and 22)
Saldo 31 Desember 2024	76,300	96,000	15,260	1,961,707	2,149,267	Balance as at 31 December 2024

Gambar 2.7 Laporan Perubahan Modal/Ekuitas

4. Catatan Atas Laporan Keuangan

Catatan atas Laporan Keuangan pada dasarnya harus menyajikan informasi tentang kebijakan fiskal/keuangan, ekonomi makro, dan pencapaian target Perda APBD. Fungsi Catatan atas Laporan Keuangan yaitu memenuhi fungsi pertanggungjawaban, fungsi manajerial dan fungsi pengawasan. Laporan Keuangan mengandung informasi yang dapat mempunyai potensi kesalahpahaman di antara pembacanya sehingga harus dibuat Catatan atas Laporan Keuangan yang berisi informasi untuk memudahkan pengguna dalam memahami Laporan Keuangan.

2.9 Rasio Keuangan

Rasio keuangan adalah salah satu metode analisa keuangan yang digunakan sebagai indikator penilaian perkembangan perusahaan, dengan mengambil data dari laporan keuangan selama periode akuntansi. Sehingga dapat diketahui kinerja maksimum keuangan perusahaan. Hasil pengukuran rasio keuangan disesuaikan dengan keinginan perusahaan. Secara keseluruhan, hasil analisis keuangan berfungsi untuk melihat komposisi dari masing-masing harta, utang, modal, pendapatan, dan biaya yang dimiliki perusahaan, serta untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi atau membayar kewajiban (utang), baik jangka pendek maupun jangka panjang. Hasil analisis dapat pula memperlihatkan seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang dan kemampuan lainnya.

2.9.1 Fungsi Rasio Keuangan

Terdapat beberapa fungsi laporan keuangan, diantaranya[36]:

1. Mengetahui Optimalisasi Keuangan

Optimalisasi keuangan yaitu suatu analisa rasio keuangan untuk melihat penggunaan keuangan yang lebih optimal. Penggunaan keuangan yang jelas. Termasuk diantaranya apabila terjadi kecurangan dalam laporan keuangan, atau penggunaan yang keuangan yang tidak efisien.

2. Melihat Efektifitas Manajemen Operasional

Manajemen operasional meliputi penggunaan biaya, dan efektifitas penggunaan keuangan untuk operasional perusahaan. Oleh sebab itu, mengacu pada rasio tersebut dapat melihat seberapa efektif kinerja manajemen operasional dalam penggunaan biaya untuk kegiatan operasional.

3. Melihat Optimalisasi Penggunaan Aktiva

Aktiva merupakan hal yang tidak kalah pentingnya untuk dievaluasi mengenai penggunaannya. Besaran aktiva yang dimiliki oleh perusahaan, menjadikan bahan pertimbangan manajemen perusahaan untuk memutuskan kebijakan. Sehingga dari rasio tersebut bisa diketahui optimalisasi penggunaannya.

4. Melihat Tingkat Kesehatan Keuangan Dalam Perusahaan

Kesehatan keuangan perusahaan berarti selalu mendapatkan laba dari setiap aktivitas bisnisnya. Dengan demikian, bisa diketahui tingkat kesehatan keuangan berdasarkan rasio tersebut. Sehingga dapat dianalisa seberapa lama perusahaan dapat tetap bertahan dan berkembang.

5. Acuan Untuk Menganalisa Kemampuan Perusahaan Untuk Berkembang

Pengembangan bisnis seringkali dilakukan oleh sebuah perusahaan agar perusahaan tersebut dapat terus bertahan. Pengembangan bisnis, meliputi pendirian cabang, perluasan wilayah pemasaran, peluncuran produk baru. Semua itu diperlukan analisa keuangan yang lebih seksama, agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan.

2.9.2 Jenis-jenis Rasio Keuangan

Berdasarkan fungsi atau penggunaannya, rasio keuangan dibagi menjadi 4 (empat) jenis. Berikut detail penjelasan terkait jenis-jenis rasio keuangan, yaitu[36]:

1. *Ratio Profitabilitas (Profitability Ratio)*

Ratio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan untuk perusahaan. Rasio profitabilitas dianggap memiliki peranan yang krusial bagi kelangsungan perusahaan karena “urat nadi” suatu perusahaan akan bergantung dari sejauh mana perusahaan bisa mendapatkan keuntungan. Berikut ini beberapa ukuran ratio profitabilitas yang digunakan, di antaranya adalah:

a. *Margin Laba Kotor (Gross Profit Margin)*

Rasio yang mengukur presentase laba yang diperoleh suatu Perusahaan dibandingkan dengan pendapatan[37].

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan bersih} - \text{harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan bersih}} \dots\dots\dots(2.5)$$

$$\text{Contoh: Gross Profit Margin} = \frac{38.611.401 - 19.416.887}{38.611.401} = \frac{19.194.514}{38.611.401} = 0,49 \text{ (49\%)}$$

Profit margin sebesar 49%, artinya kemampuan penjualan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih 49%.

b. *Margin Laba Operasi (Operating Profit Margin)*

Ukuran dari Laba yang telah dikurangi dengan semua biaya dan pengeluaran kecuali bunga dan pajak, dibagi dengan Pendapatan. Hasil dari perhitungan tersebut merupakan gambaran laba bersih sebelum bunga dan pajak yang didapat dari setiap rupiah penjualan atau pendapatan.

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Penjualan}} \dots\dots\dots(2.6)$$

c. *Margin Laba Bersih (Net Profit Margin)*

Digunakan untuk mengukur persentase atau rasio laba bersih setelah dikurangi bunga dan pajak yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan atau pendapatan. Semakin tinggi rasionya berarti semakin baik perusahaan dalam menghasilkan laba.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Bunga dan Pajak}}{\text{Penjualan}} \dots\dots\dots(2.7)$$

d. *Return On Assets (ROA)*

Digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan semua aktiva atau asset yang dimilikinya. Laba yang dihitung adalah laba sebelum bunga dan pajak atau EBIT (*Earning Before Interest and Tax*).

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \dots\dots\dots(2.8)$$

$$\text{Contoh[37]: Return On Asset} = \frac{7.232.830}{16.664.086} = 0,43 \text{ dibulatkan } 43\%$$

ROA sebesar 43%, artinya kemampuan total aktiva perusahaan untuk menghasilkan laba sebesar 43%.

e. *Return On Investment (ROI)*

Digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba terhadap investasi yang telah dikeluarkan. Laba yang digunakan adalah laba yang telah dikurangi pajak atau EAT (*Earning After Tax*).

$$\text{Return On Investmen} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Investasi}} \dots\dots\dots(2.9)$$

f. *Return on Equity (ROE)*

Rasio pengembalian modal (*return on equity*) merupakan perbandingan antara laba bersih sesudah pajak dengan total ekuitas. *Return on Equity (ROE)* adalah rasio yang memperlihatkan sejauh manakah perusahaan mengelola modal sendiri (*net worth*) secara efektif, mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang telah dilakukan pemilik modal sendiri atau pemegang saham perusahaan[38].

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \dots\dots\dots(2.10)$$

$$\text{Contoh[37]: Return On Equity} = \frac{4.800.940}{3.381.238} = 1,419 \text{ dibulatkan } 141,9\%$$

ROE sebesar 141,9%, artinya kemampuan total aktivita perusahaan untuk menghasilkan laba sebesar 141,9%.

2. Ratio Likuiditas (*Liquidity Ratio*)

Ratio likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar atau melunasi utang atau kewajiban dalam skala jangka pendek yang harus segera dipenuhi. Berikut ini beberapa analisa dalam mengukur ratio likuiditas yang dapat digunakan, yaitu:

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menutup atau membayar kewajiban lancar dengan menggunakan aktiva lancarnya. Sebagai ilustrasi, apabila perbandingannya adalah 1:1 dimana artinya *Current Ration* nya adalah 100%, berarti aktiva lancarnya memiliki jumlah yang sama banyak untuk melunasi semua kewajiban lancarnya. Semakin lebih besar dari 100% artinya semakin baik.

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktivita Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \dots\dots\dots(2.11)$$

$$\text{Contoh[37]: Current Ratio} = \frac{6.191.839}{11.223.968} = 0,5516 \text{ kali, dibulatkan (55 kali)}$$

Current Rasio menunjukkan 55 kali utang lancar. Artinya setiap Rp.1.00,- utang lancar perusahaan dijamin oleh Rp.55.00,- pembayarannya dari aktiva lancar.

b. Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

Digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menutup atau membayar kewajiban lancar dengan menggunakan aktiva lancar tanpa memasukan nilai persediaannya.

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktivita Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \dots\dots\dots(2.12)$$

$$\text{Contoh[37]: Quick Ratio} = \frac{6.191.839 - 2.422.044}{11.223.968} = \frac{3.769.795}{11.223.968} = 0,33 \text{ (33\%)}$$

Quick Ratio menunjukkan 33%, artinya setiap Rp.1.00,- utang lancar perusahaan dijamin 33% pembayarannya dari aktiva lancar.

c. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Digunakan untuk membandingkan antara kas dan aktiva lancar setara kas dengan kewajiban lancar. Yang dimaksud dengan aktiva lancar setara kas adalah aktiva yang dapat dengan mudah dan segera diuangkan.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas atau Setara Kas}}{\text{Hutang Lancar}} \dots\dots\dots(2.13)$$

$$\text{Contoh[37]: Cash Ratio} = \frac{1.020.598}{11.223.968} = 0,090 \text{ (9\%)}$$

Cash Ratio menunjukkan 9%, artinya setiap Rp.1.00,- utang lancar perusahaan dijamin 9% pembayarannya dari aktiva lancar.

3. Ratio Solvabilitas (*Solvency Ratio*)

Ratio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam melunasi semua kewajibannya, baik kewajiban jangka panjang maupun jangka pendek, utamanya apabila disaat perusahaan yang bersangkutan harus dilikuidasi. Berikut ini beberapa analisa dalam mengukur ratio solvabilitas yang dapat digunakan, yaitu:

a. Rasio Hutang Terhadap Aktiva (*Total Debt to Asset Ratio*)

Digunakan untuk mengukur persentase besarnya dana yang berasal dari hutang, baik hutang jangka pendek maupun jangka panjang. Semakin rendah rasio ini artinya semakin baik bagi keuangan perusahaan, sebab keamanan dananya semakin baik.

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \dots\dots\dots(2.14)$$

$$\text{Contoh[37]: Debt to Asset Ratio} = \frac{13.282.848}{16.664.086} = 0,79 \text{ (79\%)}$$

Kemampuan total aktiva perusahaan dalam melunasi atau membayar semua hutang perusahaan apabila terjadi likuidasi sebesar 79%. Artinya setiap Rp.100,- total aset perusahaan hanya dibiayai dengan total utang sebanyak Rp.79,-.

b. Rasio Hutang Terhadap Ekuitas (*Total Debt to Equity Ratio*)

Digunakan untuk mengukur hutang yang dimiliki dengan modal sendiri. Semakin kecil *ratio* ini maka akan semakin baik untuk perusahaan. Sebaiknya besarnya hutang tidak melebihi modal perusahaan itu sendiri.

$$\text{Total Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Ekuitas}} \dots\dots\dots(2.15)$$

$$\text{Contoh[37]: Debt to Equity Ratio} = \frac{13.282.484}{3.381.238} = 3,92 \text{ (392\%)}$$

Kemampuan total modal perusahaan dalam melunasi atau membayar semua hutang perusahaan apabila terjadi likuidasi sebesar 392%. Artinya setiap Rp.100,- total modal perusahaan hanya dibiayai dengan total utang sebanyak Rp. 392,-.

4. Ratio Aktivitas (*Activity Ratio*)

Rasio aktivitas digunakan untuk mengukur keefektifan atau efisiensi perusahaan dalam menggunakan aktiva-aktiva yang dimilikinya. Berikut ini beberapa analisa dalam mengukur *ratio* aktivitas yang dapat digunakan, yaitu:

a. Rasio Perputaran Piutang

Rasio ini digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan piutang. Semakin tinggi perputarannya maka semakin baik pula bagi perusahaan.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots\dots\dots(2.16)$$

b. Perputaran Persediaan (*Inventory Trunover*)

Rasio yang berfungsi untuk mengukur seberapa efisien perusahaan dalam mengendalikan barang dagangan atau persediaannya. Indikator dari rasio ini adalah jika semakin besar nilai rasio maka akan semakin efektif pula perusahaan dalam menjual persediaannya tersebut[37].

$$\text{Inventory Trunover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}} \dots\dots\dots(2.17)$$

$$\text{Contoh: Inventory Trunover} = \frac{38.611.401}{2.422.044} = 15,94 \text{ dibulatkan } 16 \text{ kali}$$

Inventory Trunover menunjukkan 16 kali, artinya persediaan perusahaan diganti atau berputar dalam satu tahun sebanyak 16 kali.

c. Rasio Perputaran Aktiva Tetap

Rasio ini digunakan untuk melihat sejauh mana perusahaan dapat menghasilkan penjualan dengan aktiva tetap yang dimiliki. Semakin besar rasio maka semakin baik bagi perusahaan.

$$\text{Perputaran Aktivita Tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktivita Tetap}} \dots\dots\dots(2.18)$$

d. Perputaran Total Aktiva (*Total Asset Turn Over*)

Hampir sama dengan rasio perputaran aktiva tetap, hanya saja yang bedakan adalah pada perhitungan kali ini, yang dihitung adalah total aktiva yang dimiliki perusahaan.

$$\text{Perputaran Total Aktivita} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktivita}} \dots\dots\dots(2.19)$$

$$\text{Contoh[37]: Perputaran Total Aktivita} = \frac{38.611.401}{16.664.086} = 2,31 \text{ kali}$$

Total Asset Turnover sebanyak 2,31 kali, artinya setiap Rp. 1,00 total aktiva dapat menghasilkan Rp. 2,31 penjualan.

5. Break Even Point (BEP)

Digunakan untuk menentukan jumlah penjualan dan kombinasi produk yang diperlukan untuk menutupi seluruh pengeluaran dalam jangka waktu tertentu. Ketika biaya keseluruhan dan pendapatan total sama, bisnis mencapai titik impas dan tidak berada dalam zona hitam atau merah. *Break Even Point (BEP)* Memiliki nilai yang penting dalam manajemen bisnis, salah satu keunggulannya adalah kemampuan untuk memproyeksikan jumlah penjualan minimum yang diperlukan agar perusahaan dapat menghindari kerugian. Selain itu, BEP membantu dalam memahami hubungan antara volume penjualan, harga jual, dan biaya-biaya yang terjadi, sehingga perusahaan dapat menilai potensi laba atau rugi yang mungkin terjadi[39].

Rumus Dasar:

$$BEP (Break Event Point) = TotalPendapatan - TotalBeban.....(2.20)$$

6. Payback Period (PP)

Merupakan salah satu metode penilaian investasi yang digunakan untuk mengetahui lamanya waktu yang diperlukan agar dana investasi awal dapat kembali melalui arus kas bersih yang dihasilkan oleh suatu proyek atau usaha. Metode ini membantu investor maupun pelaku usaha dalam menilai seberapa cepat modal yang telah ditanamkan dapat dipulihkan. Semakin singkat periode pengembalian investasi, maka semakin rendah risiko investasi yang ditanggung dan semakin menarik proyek tersebut untuk dijalankan[40].

Rumus Dasar:

$$Payback Period = \frac{Total\ Investasi}{Kas\ Masuk\ Bersih}.....(2.21)$$

7. Net Present Value (NPV)

Merupakan salah satu metode penilaian investasi yang digunakan untuk mengetahui selisih antara nilai sekarang (*present value*) dari seluruh manfaat atau arus kas masuk yang diterima dengan nilai sekarang dari seluruh biaya atau arus kas keluar selama umur proyek. Perhitungan NPV dilakukan dengan menghitung nilai sekarang seluruh arus kas menggunakan tingkat bunga atau *discount rate* tertentu sehingga dapat menunjukkan nilai investasi pada kondisi saat ini. Melalui metode ini, pelaku usaha dapat menilai apakah suatu investasi mampu memberikan nilai tambah dan keuntungan secara finansial di masa yang akan datang[40].

Rumus Dasar:

$$NPV = Present\ Value\ Arus\ Kas\ Masuk - Present\ Value\ Arus\ Kas\ Keluar.(2.22)$$

8. Internal Rate of Return (IRR)

merupakan salah satu metode penilaian investasi yang digunakan untuk menentukan tingkat pengembalian suatu investasi berdasarkan arus kas yang dihasilkan selama umur proyek. IRR menunjukkan tingkat suku bunga atau tingkat pengembalian yang menyebabkan nilai Net Present Value (NPV) sama dengan nol. Metode ini digunakan untuk mengetahui tingkat keuntungan maksimum yang dapat diperoleh dari suatu investasi sehingga dapat menjadi dasar dalam menentukan kelayakan suatu proyek atau usaha[40].

$$IRR = i_1 + \frac{NPV \text{ Positif}}{NPV \text{ Positif} - NPV \text{ Negatif}} \times (i_2 - i_1) \dots \dots \dots (2.23)$$

