

BAB II

LITERATUR TEORI

2.1 Fitness

Fitness merupakan kegiatan aktivitas fisik yang bertujuan untuk menjaga kebugaran dan kualitas hidup. Kebugaran tidak hanya berkaitan dengan aktivitas fisik, tetapi mencakup tiga aspek utama yang harus diseimbangkan antara lain olahraga, asupan nutrisi yang seimbang, hingga pola istirahat yang cukup. Dengan menyeimbangkan tiga aspek tersebut maka seseorang dapat memperoleh tubuh yang ideal, bugar, dan sehat[11].

Fitness memiliki beberapa manfaat, antara lain [11]:

1. Menjaga kesehatan tulang dan otot

Latihan ketahanan bisa bermanfaat untuk menjaga kekuatan tulang dan merangsang pembentukan otot.

2. Meningkatkan energi tubuh

Olahraga bisa memicu tubuh untuk menghasilkan lebih banyak energi.

3. Menjaga kesehatan kulit

Fitness yang dilakukan secara rutin bisa membuat kulit menjadi sehat karena aktivitas fisik membuat aliran oksigen dan darah mengalami peningkatan.

4. Mencapai berat badan yang ideal

Penyebab terjadinya kelebihan berat badan dikarenakan kurangnya aktivitas fisik, jadi olahraga seperti *fitness* terbukti dapat meningkatkan laju metabolisme tubuh sehingga bisa membakar lebih banyak kalori.

5. Mencegah Depresi

Melakukan kegiatan fisik dapat mendorong hormon serotonin yang ada didalam otak. Hormon serotonin adalah hormon yang bertugas untuk mengelola suasana hati termasuk juga mencegah depresi.

6. Mengurangi risiko terjadinya berbagai macam penyakit

Aktivitas fisik seperti *fitness* yang dilakukan secara rutin bisa membantu mengurangi risiko terkena berbagai macam penyakit kronis kronis seperti penyakit jantung dan juga diabetes.

7. Meningkatkan kualitas tidur

Olahraga selama 30 menit setiap harinya dapat membuat tidur menjadi lebih nyenyak dan berkualitas, karena peningkatan suhu ketiga berolahraga dapat memicu tubuh untuk menghasilkan senyawa kimia yang dapat meningkatkan dorongan tidur di malam hari.

8. Memelihara kesehatan paru-paru

Dengan rutin berolahraga paru-paru memiliki kemampuan yang lebih baik dalam menggunakan oksigen.

9. Memberi banyak kontrol

Manfaat *fitness* bagi tubuh kurus adalah membantu meningkatkan kendali diri. Banyak orang enggan berolahraga karena merasa sulit mengontrol diri mereka sendiri. Jika seseorang tidak mampu meninggalkan sofa hanya untuk beraktivitas fisik, maka akan semakin sulit baginya untuk mencapai tujuan lain.

2.2 Layanan Katering Makanan Sehat

Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan melalui olahraga dan pola hidup sehat, permintaan terhadap makanan bergizi dan seimbang juga terus mengalami peningkatan. Masyarakat modern, khususnya di daerah perkotaan, semakin memahami pentingnya asupan nutrisi yang tepat untuk menunjang kesehatan, menjaga berat badan ideal, serta meningkatkan kualitas hidup. Kondisi ini menciptakan peluang yang besar bagi pelaku usaha di bidang kuliner sehat, salah satunya melalui layanan katering makanan sehat.

Layanan katering makanan sehat hadir sebagai solusi praktis bagi masyarakat yang memiliki keterbatasan waktu untuk menyiapkan makanan bergizi setiap hari. Selain menawarkan menu yang sehat dan terukur secara nutrisi, bisnis ini juga memberikan kemudahan bagi konsumen dalam menjalankan pola makan yang lebih baik. Dengan semakin tingginya minat masyarakat terhadap gaya hidup sehat, katering makanan sehat menjadi salah satu peluang bisnis yang menjanjikan, terutama di kota-kota besar yang didominasi oleh pekerja, mahasiswa, dan individu dengan aktivitas yang padat namun tetap peduli terhadap kesehatan.[12]

2.3. Startup

Startup adalah perusahaan yang berfokus pada penciptaan produk atau layanan baru yang mampu memberikan nilai tambah bagi calon pelanggan. Selain itu, *startup* harus memiliki model bisnis yang berkelanjutan dan menguntungkan bagi perusahaan. Hal ini menunjukkan

bahwa produk atau layanan yang dikembangkan harus memenuhi dua elemen penting, yaitu memberikan nilai yang relevan bagi pelanggan serta dapat dihasilkan dan dijalankan dengan cara yang menguntungkan[13].

Sebelum mendirikan *startup* terdapat beberapa proses atau tahapan penting yang harus dilewati, yaitu sebagai berikut[14]:

1. Eksplorasi ide dan masalah
Mengidentifikasi permasalahan yang ada di masyarakat serta merumuskan ide solusi yang dapat memberikan nilai tambah bagi calon pengguna
2. Validasi dan pra-pendanaan awal
Pengujian terhadap ide bisnis yang dimiliki untuk memastikan sesuai dengan kebutuhan pasar, serta proses mencari sumber dana awal,
3. Pengembangan dan pendanaan awal
Proses pengembangan produk/layanan dari sebuah *startup* setelah memperoleh pendanaan awal dari investor.
4. Pertumbuhan awal dan fondasi pengembangan skala
Startup mulai memperoleh pengguna dan membangun fondasi bisnis yang kuat, seperti pengembangan tim, sistem operasional, serta strategi pertumbuhan.
5. Peningkatan Skala
Proses ekspansi bisnis dengan memperluas jangkauan pasar, meningkatkan jumlah pengguna, dan mengembangkan layanan yang ditawarkan.
6. Kematangan
Startup yang telah memiliki model bisnis stabil, pertumbuhan yang berkelanjutan, serta mampu mempertahankan posisi di pasar.

Dalam mendirikan sebuah *startup* terdapat beberapa tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan seperti kesulitan dalam mendapatkan investor, pasar yang penuh dengan ketidakpastian, regulasi pemerintah yang selalu berubah, hingga tantangan dari internal perusahaan itu sendiri . Hal ini menyebabkan banyak pendiri *startup* yang gagal dalam mengembangkan perusahaannya. Namun di sisi lain, risiko yang melekat dalam dunia *startup* justru menjadi peluang emas yang menarik bagi investor. Tingkat ketidakpastian yang tinggi memungkinkan terjadinya lonjakan nilai perusahaan dalam waktu relatif singkat apabila *startup* berhasil menunjukkan pertumbuhan yang menjanjikan. Oleh karena itu, meskipun banyak *startup* berisiko gagal, tingkat skalabilitas yang tinggi, inovasi berkelanjutan, serta potensi ekspansi pasar yang luas membuat investor tetap tertarik untuk menempatkan modal

mereka pada *startup* yang dianggap memiliki visi kuat, tim yang kompeten, serta model bisnis yang dapat berkembang secara cepat[15].

2.4. Perencanaan aktivitas Fisik dan Asupan Nutrisi Harian

Dalam dunia *fitness* (kebugaran) aktivitas fisik dan asupan nutrisi harian merupakan 2 komponen yang saling terhubung dan penting dalam mencapai tujuan kebugaran, seperti penurunan berat badan atau penambahan berat badan, pembentukan massa otot, serta perbaikan gaya hidup sehat. Perencanaan aktivitas fisik adalah proses penyusunan jadwal latihan yang disesuaikan berdasarkan kemampuan dan tujuan dari pengguna masing masing, sedangkan asupan nutrisi harian adalah jumlah protein, kalori, dan serat yang harus dipenuhi oleh seseorang baik dari sumber makanan maupun suplemen. Dalam proses pemberian rekomendasi latihan dan pola makan, FitnPlan menggunakan teknologi perhitungan kalori otomatis yang didasarkan pada data yang diberikan oleh pengguna seperti usia, jenis kelamin, tinggi badan, berat badan, tingkat aktivitas, tujuan kebugaran pengguna, dan pembagiannya berdasarkan makronutrisi, serta program latihan yang sesuai

Aktivitas fisik yang dilakukan secara terstruktur memiliki manfaat baik dari segi fisik maupun mental, meliputi[16]

Fisik:

1. Menjaga tekanan darah tetap stabil
2. Meningkatkan daya tahan tubuh
3. Memberikan berat badan yang ideal
4. Tulang dan otot yang semakin kuat

Mental:

1. Mengurangi tingkat stress
2. Meningkatkan rasa percaya diri
3. Membangun kedisiplinan yang baik
4. Memiliki rasa tanggung jawab yang besar

Maka dari itu dengan memiliki aktivitas fisik yang terstruktur apalagi jika dibarengi dengan asupan nutrisi harian yang baik akan memberikan hasil kebugaran yang optimal, seperti menjaga keseimbangan metabolisme, mencegah cedera, hingga mendukung pencapaian tujuan kebugaran dalam jangka panjang.

Dalam konteks layanan *fitness* digital, integrasi antara aktivitas fisik dan asupan nutrisi harian membuat pengguna mendapatkan panduan yang lebih terarah. Pengguna dapat mencatat

latihan, estimasi kalori yang terbakar, hingga menyesuaikan kembali asupan nutrisi harian berdasarkan rekomendasi yang diberikan oleh sistem. Dengan demikian proses perencanaan aktivitas fisik dan asupan nutrisi harian menjadi lebih mudah, akurat, dan selaras dengan kebutuhan individu masing-masing.

2.5 Lean Canvas

Lean Canvas merupakan kerangka kerangka perencanaan bisnis yang memiliki basis dari *business model canvas*. *Lean Canvas* dirancang untuk membantu para wirausahawan dalam merangkum dan memetakan aspek-aspek penting dari sebuah ide bisnis secara sederhana, terstruktur, dan mudah dipahami. Melalui sembilan elemen utama yang dimilikinya, yaitu [17]:

1. Problem (masalah)
Mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh target pelanggan dan menjadi dasar lahirnya ide bisnis.
2. Customer segments (segmen pelanggan)
Menentukan kelompok pelanggan yang menjadi target utama berdasarkan karakteristik, kebutuhan, atau perilaku mereka.
3. Unique value proposition (proporsi nilai unik)
Menjelaskan nilai atau keunggulan utama yang ditawarkan bisnis sehingga berbeda dan lebih menarik dibandingkan kompetitor.
4. Solutions (solusi)
Menjelaskan produk atau layanan yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dialami pelanggan.
5. Channels (saluran)
Menjelaskan media atau cara yang digunakan untuk menjangkau pelanggan, memasarkan produk, dan mendistribusikan layanan.
6. Revenue streams (arus pendapatan)
Menjelaskan sumber-sumber pendapatan yang diperoleh bisnis dari produk atau layanan yang ditawarkan.
7. Cost structure (struktur biaya)
Menggambarkan seluruh biaya utama yang diperlukan untuk menjalankan operasional dan mengembangkan bisnis.
8. Key metrics (metrik utama)

Menentukan indikator kinerja utama yang digunakan untuk mengukur keberhasilan dan perkembangan bisnis.

9. Unfair advantage (keuntungan tidak adil)

Menjelaskan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru oleh pesaing, sehingga memberikan nilai lebih dan mempertahankan daya saing bisnis.

2.6 Business Plan

Business Plan merupakan rencana bisnis berupa dokumen yang berisi tahapan-tahapan yang diperlukan dalam memulai sebuah usaha baru. Tujuan dari *business plan* adalah sebagai pertimbangan untuk para investor apakah usaha yang akan dijalankan ini dapat berlangsung dengan baik, menghasilkan keuntungan (*profit*), serta bagaimana keberlangsungan usaha ini dalam jangka panjang, karena *business plan* yang tersusun dengan baik dapat meningkatkan peluang bagi investor ataupun mitra bisnis untuk bergabung dan mempercayakan dana yang mereka berikan[18].

Berikut ini adalah manfaat yang didapatkan dari *business plan* yang disusun secara terstruktur[18]:

1. Berguna sebagai alat pembantu dalam mendirikan usaha yang baik.
2. Dapat dijadikan sebagai alat untuk mengumpulkan dana dari para investor.
3. Dapat digunakan sebagai indikator dalam mengukur kinerja sebuah Perusahaan.
4. Meminimalisir risiko dalam hal finansial, pasar, hingga operasional.
5. Membantu pemilik usaha dalam mendefinisikan tujuan bisnis.

Berikut merupakan komponen *Business Plan* yaitu[19]:

1. *Executive Summary* (Ringkasan Perusahaan), komponen ini menjelaskan secara singkat informasi terkait Perusahaan, mulai dari target pasar, produk, proyeksi keuangan, dan masalah yang diselesaikan.
2. Deskripsi Perusahaan, komponen ini menguraikan identitas Perusahaan, visi dan misi, dan Sejarah singkat perusahaan mulai dari berdiri sampai saat ini.
3. Konsep Usaha dan Peluangnya, komponen ini menguraikan deskripsi produk atau jasa yang ditawarkan.
4. Analisis Aspek Pasar, komponen ini menjelaskan kondisi pasar terkait.
5. Rencana dan Strategi Pemasaran, komponen ini menjelaskan tentang strategi-strategi apa saja yang akan dilakukan agar produk atau jasa dapat menjangkau pelanggan.

6. Organisasi dan Manajemen, komponen ini secara detail menguraikan struktur organisasi Perusahaan.
7. Finansial, komponen ini menyajikan proyeksi laporan keuangan Perusahaan mencakup laba rugi, aliran kas, dan neraca.
8. Operasi dan produksi, komponen ini menjelaskan fasilitas yang mendukung produk atau jasa yang ditawarkan.

Bentuk bisnis yang akan diterapkan oleh FitnPlan adalah model B2C, di mana model ini berfokus pada penyediaan layanan langsung kepada konsumen akhir. FitnPlan sebagai layanan *fitness* digital membantu pengguna dalam monitoring progres latihan, menyusun program latihan yang terstruktur, memberikan rekomendasi makanan untuk memenuhi kebutuhan nutrisi harian, serta menyediakan layanan katering sehat yang disesuaikan dengan target *fitness* setiap klien. Dengan pendekatan ini, FitnPlan menawarkan solusi lengkap dan praktis bagi pengguna untuk mencapai tujuan kebugaran mereka.

Dalam *business plan* terdapat beberapa elemen penting yang akan diterapkan pada FitnPlan, yaitu[20]:

1. Nilai proposisi

Elemen ini membahas nilai utama ataupun manfaat yang ditawarkan oleh sebuah usaha kepada pelanggannya. Dalam penerapannya untuk FitnPlan ini mencakup program latihan yang terstruktur dan dipersonalisasi berdasarkan kebutuhan pelanggan, monitoring progress latihan secara digital, memberikan rekomendasi makanan untuk memenuhi kebutuhan nutrisi harian, serta layanan catering sehat untuk mendukung tujuan yang ingin dicapai pengguna.

2. Segmen Pelanggan

Elemen ini membahas kelompok pengguna mana saja yang menjadi target utama sebuah usaha dalam menggunakan layanannya. Dalam penerapannya untuk FitnPlan ini mencakup segmentasi pelanggan yang ingin menurunkan atau menaikkan berat badan, pemula yang membutuhkan panduan latihan, serta orang-orang sibuk yang menginginkan layanan *fitness* dan nutrisi yang praktis digunakan.

3. Saluran Distribusi

Elemen ini membahas tentang media ataupun jalur yang akan digunakan untuk menjangkau pelanggan. Dalam penerapannya untuk FitnPlan peneliti menggunakan media sosial seperti Instagram dan Tiktok sebagai sarana promosi untuk berkomunikasi secara tidak langsung dengan calon pelanggan.

4. Hubungan Pelanggan

Elemen ini membahas bagaimana suatu usaha menjaga interaksi dan hubungan dengan pelanggannya. Dalam penerapannya untuk FitnPlan peneliti membangun hubungan memlaui aplikasi *mobile* yang menyediakan konsultasi *online* dengan *personal trainer* dan sistem tracking progress latihan yang membuat pengguna merasa termotivasi dalam mencapai tujuan kebugaran.

5. Sumber Pendapatan

Elemen ini membahas cara bisnis menghasilkan uang dari pelanggan. Dalam penerapan untuk FitnPlan elemen ini berfokus pada cara menghasilkan uang yang berasal dari langganan bulanan, dan penjualan catering sehat.

6. Aktivitas Utama

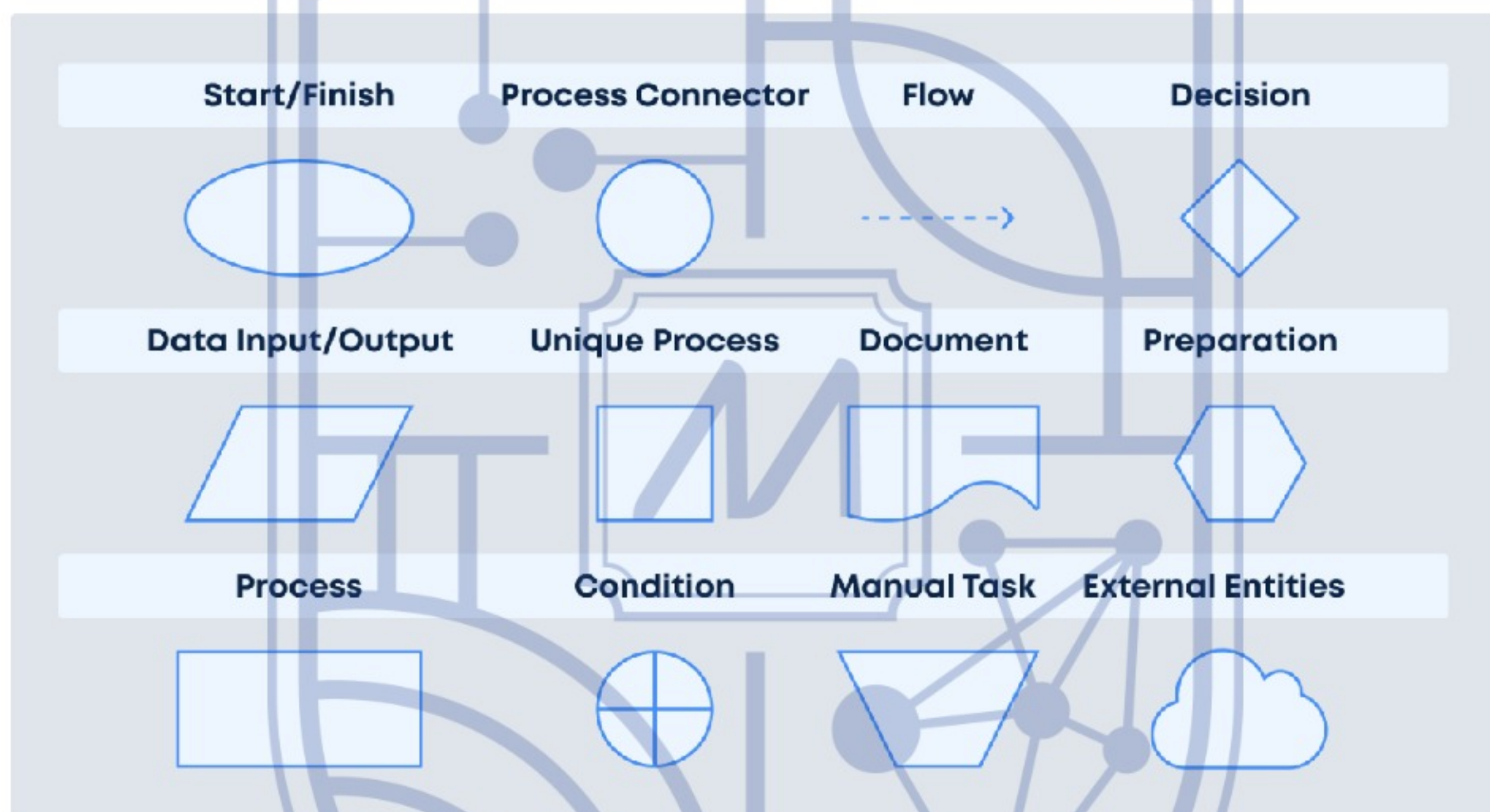
Elemen ini membahas aktivitas inti yang harus dilakukan untuk menjalankan bisnis. Dalam penerapannya untuk FitnPlan elemen ini meliputi penyusunan program latihan dan nutrisi, pengembangan dan pemeliharaan aplikasi, produksi katering sehat, serta pemantauan progress pengguna.

7. Sumber Daya Utama

Elemen ini membahas tentang aset penting yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Dalam penerapannya untuk Fitnplan ini berfokus pada rancangan antarmuka (UI/UX) sebagai fondasi utama layanan digital. Rancangan antarmuka ini mencakup desain tampilan aplikasi, alur penggunaan, serta elemen visual yang memudahkan pengguna dalam mengakses program latihan, memantau progress, membaca rekomendasi nutrisi, dan menggunakan fitur catering.

2.7 Process map

Process map adalah teknik yang digunakan untuk membuat peta visualisasi sebuah *workflow* atau proses bisnis dari awal hingga akhir. Pemetaan bisnis ini mengomunikasikan suatu proses secara yang kompleks secara ringkas tentang bagaimana sebuah proses bisnis berjalan mulai dari produk, layanan, atau proses lainnya dari awal hingga akhir dan urutan langkah-langkah yang harus dilakukan, dengan membuat process map ini maka kita dapat memiliki pemahaman yang lebih baik tentang cara kerja seluruh proses dan mengidentifikasi sesuatu yang tidak efisien atau hal yang memerlukan perbaikan. Terdapat beberapa simbol yang digunakan dalam process map, seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut[20].



Gambar 2.1 1 Simbol pada Process map

2.8 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan oleh sebuah perusahaan dalam mengevaluasi 4 komponen penting, yaitu Strengths (kekuatan), Weakness (kelemahan), Oppurtunity (peluang), dan Threats (ancaman) yang bertujuan membantu perusahaan mengenali kondisi yang mempengaruhi keberlangsungan usahanya, baik yang berasal dari luar lingkungan perusahaan maupun lingkungan dalam[21].

SWOT Analisis



Gambar 2.1 2 Analisis SWOT

Aspek-aspek dalam analisis SWOT pada dasarnya dipengaruhi oleh dua sumber utama, yaitu faktor internal yang mencakup segala hal dalam kendali lingkungan perusahaan, dan faktor eksternal yang mencakup kondisi lingkungan di luar kendali dari perusahaan. Berikut ini adalah penjelasan faktor faktor yang mempengaruhi keempat aspek dalam analisis SWOT[21]:

1. Faktor internal: Dalam analisis SWOT faktor ini terdiri dari dua aspek yaitu strength (kekuatan) dan weakness (kelemahan), biasanya ini mencakup pengalaman dari Perusahaan, finansial Perusahaan, sumber daya yang dimiliki, hingga kelemahan dan kekuatan sebuah perusahaan.
2. Faktor eksternal: Dalam analisis SWOT faktor ini terdiri dari dua aspek yaitu opportunity (kesempatan) dan threats (ancaman), biasanya dalam identifikasinya mencakup lingkungan luar, peraturan pemerintah, tren dan budaya, hingga peristiwa yang sedang terjadi.

Dalam perencanaan bisnis ataupun pengembangan bisnis peran dari analisis SWOT ini sangatlah penting karena memberikan evaluasi menyeluruh terhadap faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kinerja di pasar sehingga sebuah perusahaan mampu memanfaatkan keunggulan yang dimilikinya dalam menghadapi tantangan yang muncul di era sekarang, apalagi era sekarang penuh dengan ketidakpastian[22]. Analisis SWOT dalam penerapannya juga memiliki sejumlah manfaat, antara lain[23]:

1. Mengatasi masalah internal perusahaan

2. Memperluas jaringan dan membangun relasi bisnis.
3. Menghindari kerugian yang berpotensi terjadi.
4. Menciptakan inovasi dalam mengembangkan suatu bisnis.
5. Menjadi alat dalam menganalisis keuangan perusahaan.

2.9 Marketing Mix 7P

Marketing Mix 7P atau yang disebut dengan campuran pemasaran merupakan teknik pemasaran yang berfokus terhadap taktikal yang dipengaruhi oleh tujuh komponen utama. *Marketing Mix 7P* juga memiliki peran penting dalam memastikan produk atau jasa yang dibuat oleh suatu perusahaan bisa tersampaikan dengan baik kepada pelanggan melalui tujuh komponen utama yang meliputi produk, harga, tempat, promosi, bukti fisik, orang, dan proses[24].

Berikut ini adalah penjelasan dari tujuh komponen utama yang mempengaruhi proses pemasaran *marketing mix 7P*[24]:

1. Produk (*product*)

Produk mengacu pada hasil akhir (output) yang dihasilkan oleh suatu perusahaan untuk dijual atau ditawarkan ke calon pelanggan. Perlu diingat produk tidak hanya mengacu terhadap suatu badan tapi juga bisa berupa layanan yang ditawarkan.

2. Harga (*price*)

Harga mengacu pada jumlah uang yang perlu dibayarkan kepada pihak Penawar layanan atau produk, harga juga merupakan salah satu komponen yang paling fleksibel karena mudah disesuaikan berdasarkan kondisi tertentu.

3. Tempat (*place*)

Tempat mengacu pada lokasi, saluran distribusi, pengangkutan hingga logistik yang merupakan tempat persediaan produk baik berupa barang ataupun layanan. Tempat termasuk elemen yang digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan karena merupakan faktor yang paling dominan terutama dalam hal kemudahan akses bagi pelanggan.

4. Promosi (*promotion*)

Promosi mengacu pada media komunikasi yang digunakan oleh sebuah Perusahaan untuk menyampaikan produk atau layanan nya kepada calon pelanggan. Promosi juga berfungsi sebagai perantara untuk meyakinkan pelanggan dalam membeli produk atau layanan yang ditawarkan.

5. Bukti Fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik terbagi menjadi dua jenis yaitu bukti fisik secara tradisional dan bukti fisik secara digital. Bukti fisik tradisional mencakup tempat pengantaran, toko offline, serta kantor perusahaan. Sementara itu, bukti fisik digital mencakup *platform online* seperti *website* atau aplikasi *mobile* yang digunakan pelanggan dalam berbelanja produk atau layanan yang ditawarkan.

6. Orang (*people*)

Orang yang dimaksud adalah pekerja, yang dimana pekerja merupakan individu yang mewakili Perusahaan saat berinteraksi dengan pelanggan. Dapat disimpulkan bahwa orang adalah sumber daya manusia yang menjadi aset penting bagi setiap Perusahaan untuk menjalankan operasional.

7. Proses (*process*)

Proses mengacu pada bagaimana penjual menangani setiap tahapan kepada pelanggan, mulai dari saat pelanggan pertama kali melakukan pemesanan produk atau layanan hingga akhirnya produk atau layanan yang dipesan sampai kepada pelanggan.

2.10 Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah hasil akhir dari proses akuntansi di sebuah perusahaan dan menyajikan informasi yang digunakan untuk mengambil keputusan oleh berbagai pihak serta dapat digunakan untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Laporan keuangan terbagi menjadi 5 jenis laporan. Berikut penjelasan dan pengertiannya [25] :

1. Laporan Neraca

Neraca merupakan laporan keuangan yang berisikan jumlah aktiva (harta), kewajiban (utang), dan modal perusahaan (ekuitas). Pada jumlah kekayaan (harta) akan disajikan di sisi aktiva, sedangkan jumlah kewajiban dan modal akan disajikan di sisi pasiva.

Tujuan penyusunan laporan neraca ini adalah untuk menunjukkan bagaimana kondisi finansial di suatu perusahaan ketika dilakukannya akhir tahun alias buku ditutup, penyusunan jenis laporan keuangan didasarkan oleh bentuk yang distandarisasi, terutama jika bertujuan untuk pihak luar perusahaan.

Gambar 2.1 3 Laporan Neraca

Laporan Laba Rugi merupakan informasi tentang hasil usaha dari perusahaan dalam suatu periode tertentu. Laporan ini nantinya akan menggambarkan berapa jumlah pendapatan yang diterima dan biaya yang akan dikeluarkan, sehingga dapat diketahui apakah perusahaan memperoleh laba atau rugi.

	Catatan/ Notes	2024 US\$	2023 US\$	
PENDAPATAN	31	856,291,515	785,598,037	REVENUE
BEBAN POKOK PENDAPATAN	32	(855,254,352)	(806,714,768)	COST OF REVENUE
LABA/(RUGI) KOTOR		1,037,163	(21,116,731)	GROSS PROFIT/(LOSS)
Beban penjualan	33	(6,664,858)	(5,884,438)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	34	(17,575,079)	(16,671,584)	General and administrative expenses
Biaya keuangan	35	(6,745,977)	(6,343,601)	Finance costs
Penghasilan investasi	36	500,786	341,041	Investment income
Kerugian kurs mata uang asing - bersih		(2,785,408)	(2,483,262)	Loss on foreign exchange - net
Bagian kerugian bersih entitas asosiasi	12	(3,748)	(3,670)	Equity in net loss of an associate
Keuntungan lain-lain - bersih	37	4,283,578	1,070,891	Other gains - net
RUGI SEBELUM PAJAK		(27,953,543)	(51,091,354)	LOSS BEFORE TAX
MANFAAT PAJAK PENGHASILAN - BERSIH	38	9,149,935	10,280,490	INCOME TAX BENEFIT - NET
RUGI TAHUN BERJALAN		(18,803,608)	(40,810,864)	LOSS FOR THE YEAR
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN				OTHER COMPREHENSIVE INCOME
Pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi:				Item that will not be reclassified to profit or loss:
Keuntungan pengukuran kembali atas kewajiban imbalan pasti - bersih	38, 40	786,087	1,270,035	Remeasurement gain on defined benefits obligations - net
JUMLAH RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN		(18,017,521)	(39,540,829)	TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR
RUGI TAHUN BERJALAN YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA:				LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:
Pemilik Entitas Induk		(18,799,824)	(40,806,535)	Owners of the Parent Company
Kepentingan Nonpengendali	30	(3,784)	(4,329)	Non-controlling interests
Rugi tahun berjalan		(18,803,608)	(40,810,864)	Loss for the year
JUMLAH RUGI KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA:				TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR ATTRIBUTABLE TO:
Pemilik Entitas Induk		(18,013,737)	(39,536,500)	Owners of the Parent Company
Kepentingan Nonpengendali	30	(3,784)	(4,329)	Non-controlling interests
Jumlah rugi komprehensif tahun berjalan		(18,017,521)	(39,540,829)	Total comprehensive loss for the year
Rugi Per Saham Dasar	44	(0.0287)	(0.0624)	Basic Loss Per Share

Lihat catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

See accompanying notes to the consolidated financial statements which are an integral part of the consolidated financial statements.

Atas nama dan mewakili Dewan Direksi/ For and on behalf the Board of Directors
Jakarta, 27 Februari 2025/ February 27, 2025

Vishnu Swaroop Baldwa

Vishnu Swaroop Baldwa
Presiden Direktur/ President Director



Gambar 2.1 4 Laporan Laba Rugi

3. Laporan Perubahan Modal

Laporan ini berisikan jumlah dan jenis modal yang dimiliki oleh perusahaan pada periode saat ini. Dalam satu tahun perusahaan pasti akan mengalami penambahan maupun pengurangan modal, maka laporan ini juga akan berisikan penjelasan dari perubahan modal dan sebab terjadinya.

PT. INDO-RAMA SYNTHETICS Tbk DAN ENTITAS ANAK
LAPORAN PERUBAHAN EKUITAS KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN-TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL-TANGGAL
31 DESEMBER 2024 DAN 2023

PT. INDO-RAMA SYNTHETICS Tbk AND ITS SUBSIDIARIES
CONSOLIDATED STATEMENTS OF CHANGES IN EQUITY
FOR THE YEARS ENDED
DECEMBER 31, 2024 AND 2023

Catatan/ Notes	Modal ditempatkan dan disetor/ Issued and paid-up capital	Tambahan modal disetor/ Additional paid-in capital	Komponen ekuitas lainnya/ Other components of equity	Penghasilan komprehensif lain/ Other comprehensive income		Saldo laba/ Retained earnings		Selisih transaksi ekuitas dengan pihak nonpengendali/ Difference in value of equity transaction with non-controlling interest	Distribusi kepada Entitas Induk Perusahaan/ Equity attributable to owners of the Parent Company	Kepentingan non pengendali/ Non-controlling interests	Jumlah ekuitas/ Total equity	
				Pengukuran kembali atas kewajiban imbalan pasti/ Remeasurement of defined benefits obligation	Cadangan translasi mata uang asing/ Foreign currency translation reserve	Ditentukan penggunaannya/ Appropriated	Tidak ditentukan penggunaannya/ Unappropriated					
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	
Saldo per 1 Januari 2023	160,217,573	(15,510,155)	15,850,428	(5,583,339)	(444,430)	23,475	306,455,673	(20)	461,009,205	4,147,474	465,156,679	Balance as of January 1, 2023
Dividen tunai	39	-	-	-	-	-	(10,451,511)	-	(10,451,511)	-	(10,451,511)	Cash dividends
Cadangan umum	39	-	-	-	-	1,000	(1,000)	-	-	-	-	Appropriation for general reserve
Rugi tahun berjalan	-	-	-	-	-	-	(40,806,535)	-	(40,806,535)	(4,329)	(40,810,864)	Loss for the year
Penghasilan komprehensif lain Keuntungan pengukuran kembali atas kewajiban imbalan pasti - bersih	38,40	-	-	1,270,035	-	-	-	-	1,270,035	-	1,270,035	Other comprehensive income Remeasurement gain on defined benefits obligation - net
Saldo per 31 Desember 2023	160,217,573	(15,510,155)	15,850,428	(4,313,304)	(444,430)	24,475	255,196,627	(20)	411,021,194	4,143,145	415,164,339	Balance as of Desember 31, 2023
Rugi tahun berjalan	-	-	-	-	-	-	(18,799,824)	-	(18,799,824)	(3,784)	(18,803,608)	Loss for the year
Penghasilan komprehensif lain Keuntungan pengukuran kembali atas kewajiban imbalan pasti - bersih	38,40	-	-	786,087	-	-	-	-	786,087	-	786,087	Other comprehensive income Remeasurement gain on defined benefits obligation - net
Saldo per 31 Desember 2024	160,217,573	(15,510,155)	15,850,428	(3,527,217)	(444,430)	24,475	236,396,803	(20)	393,007,457	4,139,361	397,146,818	Balance as of Desember 31, 2024

Lihat catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir
yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan
dari laporan keuangan konsolidasian.

See accompanying notes to the
consolidated financial statements which
are an integral part of the consolidated
financial statements.

Gambar 2.1 5 Laporan Perubahan Modal

4. Laporan Arus Kas

Laporan keuangan ini menunjukkan adanya arus kas masuk dan kas keluar yang terjadi di perusahaan. Arus kas masuk dapat berupa pendapatan atau pinjaman yang dilakukan oleh pihak lain, sementara arus kas keluar dapat berupa biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan termasuk juga pembayaran biaya operasional perusahaan. Laporan arus kas ini biasanya disusun dengan membandingkan antara neraca di awal periode dengan neraca di akhir periode.

PT. INDO-RAMA SYNTHETICS Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN UNTUK TAHUN-TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL-TANGGAL 31 DESEMBER 2024 DAN 2023		PT. INDO-RAMA SYNTHETICS Tbk AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2024 AND 2023	
	2024 US\$	2023 US\$	
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI			CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES
Penerimaan kas dari pelanggan	894,948,595	800,061,274	Cash received from customers
Pembayaran kas kepada:			Cash paid to:
Pemasok, pemasok jasa dan lain-lain	(787,234,343)	(686,214,702)	Suppliers, service vendors and others
Direksi dan karyawan	(69,626,383)	(66,837,493)	Directors and employees
Kas dihasilkan dari operasi	38,087,369	47,009,079	Cash generated from operations
Pengembalian pajak penghasilan	-	7,619,782	Income tax refund
Pembayaran pajak penghasilan	(3,456,119)	(5,412,139)	Income tax paid
Lain-lain - neto	(2,426,836)	(721,927)	Others - net
Kas Bersih Diperoleh dari Aktivitas Operasi	32,204,414	48,494,795	Net Cash Provided by Operating Activities
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI			CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES
Hasil penjualan aset tetap	9,833,792	258,618	Proceeds from sale of property, plant and equipment
Penerimaan bunga	535,513	339,998	Interest received
Penambahan investasi pada entitas asosiasi	(7,308)	(39,931)	Additional investment in associate
Uang jaminan	(746,286)	-	Guarantee deposits
Uang muka pembelian aset tetap	(2,091,270)	(599,499)	Advances for purchases of property, plant and equipment
Perolehan aset tetap dan aset pertambangan	(18,731,996)	(34,166,834)	Acquisitions of property, plant and equipment and mining assets
Kas Bersih Digunakan untuk Aktivitas Investasi	(11,207,555)	(34,209,638)	Net Cash Used in Investing Activities
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN			CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES
Penerimaan utang bank jangka panjang	39,900,000	30,000,000	Proceeds of long-term bank loans
Pembayaran liabilitas sewa	(347,407)	(415,781)	Payments of lease liabilities
Pembayaran bunga	(6,930,135)	(6,570,323)	Interest paid
(Pembayaran)/penerimaan utang bank jangka pendek - bersih	(11,350,000)	13,200,568	(Payments)/proceeds of short-term bank loans - net
Pembayaran utang bank jangka panjang	(27,750,000)	(57,087,402)	Payments of long-term bank loans
Pembayaran dividen tunai	-	(10,451,511)	Payment of cash dividends
Kas Bersih Digunakan untuk Aktivitas Pendanaan	(6,477,542)	(31,324,449)	Net Cash Used in Financing Activities
KENAIKAN/(PENURUNAN) BERSIH KAS DAN SETARA KAS	14,519,317	(17,039,352)	NET INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS
KAS DAN SETARA KAS AWAL TAHUN	12,574,550	29,496,749	CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF YEAR
Pengaruh perubahan kurs valuta asing	(311,423)	117,153	Effect of foreign exchange rate changes
KAS DAN SETARA KAS AKHIR TAHUN	26,782,444	12,574,550	CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF YEAR
Lihat catatan atas laporan keuangan konsolidasian terlampir yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.		See accompanying notes to the consolidated financial statements which are an integral part of the consolidated financial statements.	

Gambar 2.1 6 Laporan Arus Kas

5. Catatan Atas Laporan Keuangan

Laporan keuangan ini berisikan informasi mengenai penjelasan yang dianggap perlu atas laporan keuangan yang ada, sehingga akan jelas sebab-akibatnya. Tujuan dari penyusunan laporan keuangan ini adalah agar pihak-pihak yang berkepentingan dapat memahami data yang disajikan secara jelas dan tidak salah tafsir.

Entitas anak/ <i>Subsidiaries</i>	Domisili/ <i>Domicile</i>	Jenis Usaha Utama/ <i>Main Type of Business</i>	Persentase Kepemilikan/ <i>Percentage of Ownership</i>		Dimulainya Kegiatan Komersial/ <i>Commence- ment of Commercial Operations</i>	Sebelum Eliminasi/ <i>Before Elimination</i>	
			31 Desember/ <i>December 31,</i>	31 Desember/ <i>December 31,</i>		Jumlah Aset/ <i>Total Assets</i>	
			2024	2023		31 Desember/ <i>December 31,</i>	31 Desember/ <i>December 31,</i>
						2024	2023
						US\$	US\$
Kepemilikan Langsung/ <i>Direct Ownership</i>							
Indorama Industry Pte Ltd (IIS)	Singapura/ <i>Singapore</i>	Investasi/ <i>Investment</i>	100.00%	100.00%	2010	34,814,014	34,818,408
PT Indorama Trade and Development Services (ITDS)	Indonesia/ <i>Indonesia</i>	Manajemen gedung kantor dan gedung sekolah/ <i>Office and school building management</i>	99.97%	99.97%	2013	2,155,998	2,199,618
IRS Global Pte. Ltd. (IRSG)	Singapura/ <i>Singapore</i>	Investasi/ <i>Investment</i>	100.00%	100.00%	2015	22,131,412	22,135,145
PT Cikondang Kencana Prima (CKP)	Indonesia/ <i>Indonesia</i>	Pertambangan emas/ <i>Gold mining</i>	80.00%	80.00%	-	16,788,216	12,080,037
Kepemilikan Tidak Langsung/ <i>Indirect Ownership</i>							
Indorama IPLIK Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ITR)	Turki/ <i>Turkey</i>	Manufaktur spun yarns/ <i>Spun yarns manufacturer</i>	100.00%	100.00%	1998	79,935,270	73,956,013
FE Indorama Kokand Textile LLC (IKT)	Uzbekistan/ <i>Uzbekistan</i>	Manufaktur spun yarns/ <i>Spun yarns manufacturer</i>	100.00%	100.00%	2011	105,176,012	111,826,578

Gambar 2.1 7 Catatan Atas Laporan Keuangan

2.11 Rasio Keuangan

Rasio keuangan merupakan indikator bagi sebuah perusahaan dalam memberikan penilaian perkembangan dalam periode yang telah ditentukan. Dengan mendapatkan data dari penilaian yang dilakukan perusahaan dapat mengetahui bagaimana kinerja maksimum dari sebuah perusahaan. Rasio keuangan ini juga merupakan metode yang paling sering digunakan oleh manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan yang berkaitan dengan kondisi keuangan sebuah perusahaan[26].

Rasio keuangan ini akan memberikan hasil analisis yang memberikan gambaran terkait laba rugi dari sebuah perusahaan, sehingga manajemen perusahaan dapat memahami kondisi, posisi, serta aktivitas perusahaan dalam periode tertentu. Rasio keuangan juga memiliki beberapa fungsi utama antara lain[26]:

1. Mengetahui Optimalisasi Keuangan

Optimalisasi keuangan merupakan analisa rasio keuangan yang berguna untuk melihat penggunaan keuangan agar lebih optimal. Sehingga dapat menghindari kecurangan laporan keuangan atau penggunaan keuangan yang tidak efisien.

2. Melihat Efektivitas Manajemen Operasional

Manajemen operasional ini mengacu pada penggunaan keuangan untuk operasional perusahaan yang berfokus melihat seberapa efektif kinerja manajemen operasional dalam menggunakan biaya untuk operasional.

3. Melihat Optimalisasi Penggunaan Aktiva

Aktiva merupakan hal yang penting untuk dievaluasi mengenai penggunaannya. Besaran aktiva yang dimiliki oleh perusahaan akan menjadi pertimbangan manajemen perusahaan untuk memutuskan kebijakan.

4. Melihat tingkat kesehatan keuangan dalam perusahaan

Kesehatan keuangan perusahaan berarti perusahaan terus mendapat laba dari setiap aktivitas bisnisnya, dengan demikian bisa diketahui tingkat kesehatan keuangan perusahaan berdasarkan rasio tersebut.

5. Acuan untuk menganalisa kemampuan perusahaan untuk berkembang

Pengembangan bisnis sering dilakukan oleh perusahaan agar perusahaan dapat bertahan. Pengembangan bisnis meliputi pendirian cabang, perluasan wilayah pemasaran, hingga peluncuran produk baru. Semua itu diperlukan untuk melakukan analisa keuangan agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan.

2.11.1 Rumus dan Perhitungan Rasio Keuangan

Dalam memperoleh data yang lebih mendalam terkait kondisi keuangan perusahaan diperlukan perhitungan yang baik melalui jenis-jenis rasio keuangan. Setiap rasio keuangan memiliki tujuan analisis yang berbeda hingga ada yang membutuhkan rumus dalam proses pengukurannya untuk menghasilkan informasi yang akurat. Oleh karena itu, pada bagian ini akan dijelaskan jenis-jenis dari rasio keuangan agar mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi keuangan perusahaan[27].

1. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya secara tepat waktu. Selain itu, rasio ini juga menggambarkan kapasitas perusahaan dalam mendukung kebutuhan operasional sehari-hari. Kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya dapat memberikan indikasi yang baik mengenai kondisi keuangannya. Kondisi tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan nilai serta kinerja keuangan perusahaan, sekaligus memberikan dampak positif bagi para pemangku kepentingan. Rasio likuiditas mencakup beberapa hal sebagai berikut:

a. Rasio Lancar

Rasio lancar adalah perantara yang digunakan untuk melakukan perbandingan antara jumlah aktiva lancar dengan utang lancar, tujuannya untuk melihat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya berupa utang. Berikut ini adalah rumus yang digunakan dalam menghitung rasio lancar:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Total Aktiva Lancar}}{\text{Total Kewajiban Lancar}} \dots\dots\dots(1)$$

b. Rasio Cepat

Rasio cepat adalah perantara yang digunakan untuk membandingkan mana aktiva yang lebih lancar melalui utang lancar, tujuannya untuk melihat bagaimana kesanggupan perusahaan dalam membayar utang melalui aktiva lancar tanpa memperhitungkan akun persediaan. Berikut ini adalah rumus yang digunakan dalam menghitung rasio cepat:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Total Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Total Kewajiban Lancar}} \dots\dots\dots(2)$$

c. Rasio kas

Rasio kas adalah perantara yang digunakan untuk mengukur jumlah uang kas yang dimiliki oleh perusahaan dalam memenuhi kewajibannya, serta rasio kas sangat bergantung pada investasi jangka pendek. Berikut ini adalah rumus yang digunakan dalam menghitung rasio kas:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas}}{\text{Total Kewajiban Lancar}} \dots\dots\dots(3)$$

2. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas merupakan perantara yang digunakan dalam mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban berupa utang dalam jangka Panjang, ini bukan hanya mencakup kemampuan dalam memenuhi kewajiban tetapi juga kemampuan dalam memenuhi pembayaran pokok. Berikut ini adalah beberapa jenis dari rasio solvabilitas yang sering digunakan oleh perusahaan:

a. *Debt to Asset Ratio*

Debt to asset ratio adalah perantara yang digunakan dalam mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Berikut ini adalah rumus yang digunakan dalam menghitung *debt to asset ratio*:

$$\begin{aligned} \text{Debt to Asset Ratio} &\dots\dots\dots(4) \\ &= \frac{\text{Total Debt (total aktiva)}}{\text{Total Assets (total utang)}} \times 100\% \end{aligned}$$

b. *Debt to Equity Ratio*

Debt to equity ratio adalah perantara yang digunakan dalam hal memberikan penilaian hubungan antara utang dengan ekuitas, Tujuannya untuk mengetahui berapa dana yang telah disediakan kreditor dengan pemilik perusahaan (*owner*). Berikut ini adalah rumus yang digunakan dalam menghitung *debt to equity ratio*:

$$\begin{aligned} \text{Debt To Equity Ratio} &\dots\dots\dots(5) \\ &= \frac{\text{Total Utang (Debt)}}{\text{Ekuitas (Equity)}} \times 100\% \end{aligned}$$

c. *Long Term Debt to Equity Ratio*

Long term debt to equity ratio adalah perantara yang digunakan untuk mengukur berapa modal yang digunakan oleh perusahaan sebagai jaminan dari utang yang dimilikinya

dalam jangka Panjang. Berikut ini adalah rumus yang digunakan dalam menghitung *debt to equity ratio*:

$$LTDtER = \frac{\text{Long Term Debt}}{\text{Ekuitas (Equity)}} \times 100\% \dots\dots\dots(6)$$

d. *Times Interest Earned*

Times interest earned adalah perantara yang digunakan untuk mencari berapa jumlah dari perolehan bunga yang didapatkan atau dapat diartikan sebagai kemampuas perusahaan dalam membayar biaya bunga. Berikut ini adalah rumus yang digunakan menghitung *times interest earned*:

$$\text{Times Interest Earned} = \frac{EBIT + \text{Biaya Bunga}}{\text{Biaya Bunga (Interest)}} \dots\dots\dots(7)$$

e. *Fixed Charge Coverage*

Fixed charge coverage adalah perantara yang digunakan dalam kondisi tertentu seperti saat perusahaan memperoleh utang dalam jangka Panjang ataupun menyewa aktiva berdasarkan kontrak sewa. Berikut ini adalah rumus yang digunakan untuk menghitung *fixed charge coverage*:

$$FCV = \frac{EBIT + \text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban Sewa}}{\text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban Sewa}} \dots\dots\dots(8)$$

3. Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas merupakan rasio keuangan yang digunakan dalam menilai tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya operasional yang dimiliki. Tujuannya untuk mengetahui seberapa efektif sumber daya operasional digunakan untuk menghasilkan pendapatan. Sebagai contoh, rasio perputaran persediaan menunjukkan kecepatan persediaan bergerak serta berapa lama waktu yang diperlukan sebelum persediaan tersebut berubah menjadi kas kembali. Dalam prosesnya rasio aktivitas memiliki beberapa jenis, antara lain:

a. Rasio Putaran Persediaan

Merupakan perantara yang digunakan dalam mengukur seberapa cepat kemampuan persediaan dalam perusahaan berputar selama satu periode akuntansi. Dalam mengukur seberapa efisien perusahaan mengelola persediaan dapat dilihat melalui tingginya rasio putaran persediaan, karena semakin tinggi rasio putaran persediaan semakin cepat juga persediaan dalam perusahaan berputar.

b. Rasio Putaran Piutang

Merupakan perantara yang digunakan dalam mengukur kemampuan perusahaan dalam mengumpulkan piutang dari pelanggan mereka. Dalam mengukur seberapa efisien perusahaan mengelola piutang dapat dilihat dari tingginya rasio putaran piutang, karena semakin tinggi rasio putaran piutang, semakin cepat perusahaan mengumpulkan piutang.

c. Rasio Putaran Aset

Merupakan perantara yang digunakan untuk mengukur seberapa efisien bagaimana kemampuan perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk meningkatkan pendapatan. Semakin tinggi rasio putaran aset sebuah perusahaan, maka semakin efisien perusahaan memanfaatkan asetnya untuk meningkatkan pendapatan.

d. Rasio Putaran Kredit

Merupakan perantara yang digunakan untuk mengukur bagaimana kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban kepada pemasoknya. Semakin tinggi rasio putaran kredit sebuah perusahaan menunjukkan, semakin baik kemampuan perusahaan dalam mengelola utang.

e. Rasio Putaran Modal Kerja

Merupakan perantara yang digunakan untuk mengukur seberapa efisien apa perusahaan memanfaatkan modal kerja untuk meningkatkan pendapatan. Dalam proses pengukurannya dapat dilihat melalui tingginya rasio putaran modal kerja, karena semakin tinggi rasio putaran modal kerja, maka semakin efisien juga perusahaan memanfaatkan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan.

4. Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas merupakan gabungan dari semua rasio keuangan untuk menjelaskan situasi mengenai keuangan perusahaan. Semakin lengkap indikator profitabilitas yang digunakan dalam analisis laporan keuangan maka semakin kompleks dan terperinci kesimpulan yang dapat diambil oleh pengambil Keputusan.

Pengukur rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan cara membandingkan berbagai komponen dalam laporan laba rugi dan neraca. Dengan membandingkan angka rasio keuangan dengan angka yang telah ditetapkan, perusahaan dapat mengetahui apakah kinerja pada aspek keuangan berada di atas atau di bawah standar.

Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam kegiatan usahanya dengan menggunakan aset yang dimiliki. Definisi lain dari profitabilitas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba dan mengukur efektivitas dan efisiensi operasi dalam penggunaan aktiva.

5. Rasio Investasi

Rasio Investasi merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi dan keberhasilan dari suatu investasi. Rasio investasi digunakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan suatu investasi dan membantu investor dalam pengambilan keputusan untuk memilih investasi mana yang paling menguntungkan. Dalam dunia bisnis, rasio investasi sering digunakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan dan menentukan apakah investasi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut efektif dan efisien.

Ada beberapa rasio investasi umum yang digunakan[28]:

- a. ROI (Return on Investment) merupakan ukuran dari kinerja yang akan dipakai dalam mengevaluasi efisiensi dari investasi. Tapi, bisa juga dijadikan evaluasi untuk membandingkan investasi satu dengan yang lainnya.

Beberapa rasio investasi yang umum digunakan antara lain *Return Of Investment (ROI)*, *Return Of Equity (ROE)*, *Return Of Assets (ROA)*. Setiap rasio investasi memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing sehingga penting untuk memilih rasio investasi sesuai dengan jenis investasi dan tujuan investasi yang ingin dicapai (26).

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Biaya Investasi}} \dots\dots\dots(9)$$

Untuk bisa memperoleh nilai ROI, kita hanya perlu mengurangi nilai investasi saat ini dengan biaya investasi, lalu membaginya dengan nilai biaya investasi

- b. ROE (Return on Equity) merupakan perhitungan yang akan membantu investor untuk bisa melakukan penilaian perusahaan mana yang memiliki potensi keuntungan lebih banyak.

$$ROE = \frac{Net\ Income}{Shareholder\ Equity} \dots\dots\dots(10)$$

Net Income = Laba Bersih

Shareholder Equity = Nilai Ekuitas pemegang saham

- c. ROA (Return on Assets) yang memiliki arti pengembalian aset. Dalam hal ini Return on Assets dijadikan indikator profit yang diperoleh pada sebuah perusahaan berdasarkan nilai total asetnya.

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Assets} \dots\dots\dots(11)$$

Net Income = Laba Bersih

Total Assets = Total kepemilikan aset seperti barang, bangunan, dan lain-lain