

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Makanan Sehat

Makanan sehat merupakan makanan yang mengandung beragam nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh. Tubuh memerlukan berbagai macam nutrisi agar dapat tetap sehat dan pertumbuhan dapat berjalan dengan optimal. Syarat makanan sehat yaitu bersih, memiliki gizi yang baik dan seimbang. Keseimbangan makanan sehat adalah makanan yang memiliki kandungan karbohidrat, protein lemak dan vitamin. Mengonsumsi berbagai jenis makanan bisa memberikan nutrisi yang berbeda sehingga gizi yang diperlukan oleh tubuh bisa terpenuhi [4].

Untuk memilih bahan makanan sehat, langkah awal untuk memilih bahan makanan sehat adalah dengan mengetahui kriteria makanan sehat. Dengan memenuhi kriteria makanan sehat, selain dengan harga yang murah, dapat mengatur pola makan dengan kriteria makanan yang sesuai. Kriteria bahan makanan sehat yang masuk ke daftar pola makan, yaitu [5]:

- a. Makanan Bergizi
- b. Kriteria makanan sehat harus seimbang
- c. Bahan makanan tersebut harus beragam
- d. Bahan makanan tersebut harus bersih

Ada beberapa cara yang dilakukan untuk memilih bahan makanan yang baik dan benar, yaitu [6]:

1. Pilih buah dan sayur yang bersih dan bebas dari kondisi busuk atau memar di beberapa bagian.
2. Pilih makanan kaleng yang bentuk kemasannya masih sempurna tanpa bengkak dan berkarat.
3. Untuk buah atau sayur yang sudah dipotong dan dikemas saat dibeli, pastikan hanya mengambilnya dari lemari pendingin atau wadah yang diberikan es. Untuk menyiasatinya, pilihlah produk yang paling banyak, karena kemungkinan belum mengalami kenaikan suhu

4. Saat meletakkan bahan makanan yang dibeli, pastikan untuk memisahkan kantong atau tas yang memisahkan bawaan sayur dan buah dengan daging-dagingan atau makanan laut.
5. Untuk minuman berkemasan, perhatikan tanggal kedaluwarsanya, tanggal pembuatannya, tanggal akhir penggunaan optimal, tanggal akhir konsumsi, dan lainnya. Selain itu, pastikan kemasan tidak rusak.

Perkembangan teknologi informasi memberikan kemudahan dalam berbagai aktivitas. Gaya hidup terutama pola konsumsi masyarakat telah banyak mengalami perubahan karena adanya internet dimana pembelian jasa sudah bisa dipesan secara *online*, salah satunya adalah adanya aplikasi pesan makanan online. Kinerja layanan dan kemudahan akses menjadikan aplikasi semakin banyak digunakan. Aplikasi pesan antar makanan *online* dapat mengatur jenis, jumlah dan frekuensi makanan yang dikonsumsi [7].

## 2.2 *Start up*

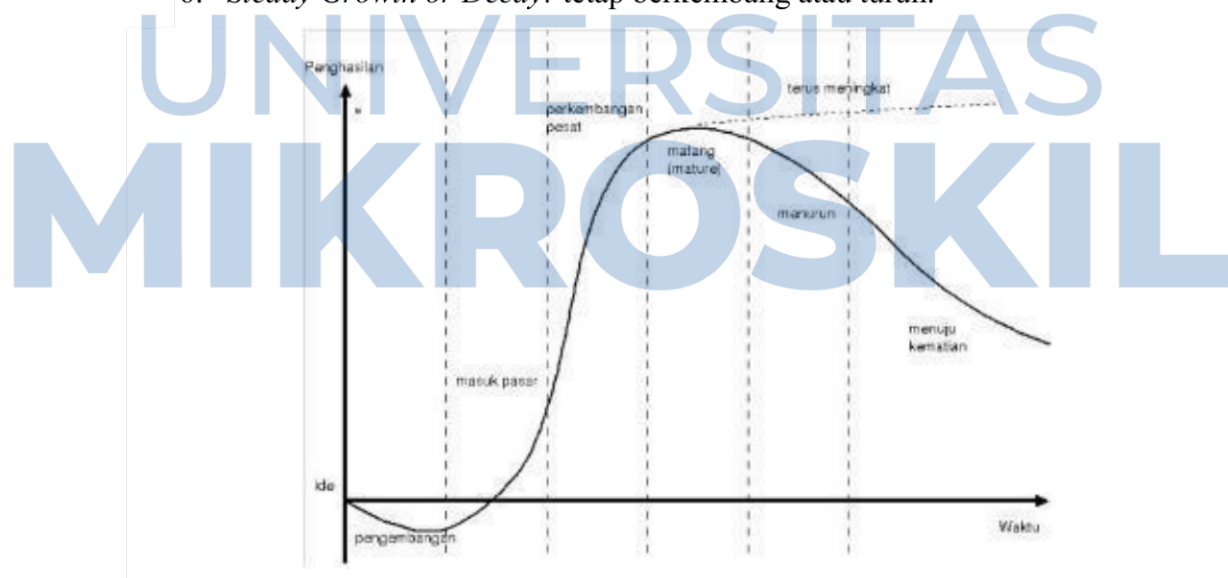
Istilah *Start up* merujuk pada kenyataan bahwa sebagian besar perusahaan tersebut masih dalam tahap pengembangan bisnis. Ada beberapa pengertian terkait *start up* dari berbagai sumber. Misalnya Blumenthal, dikutip dari Forbes (2013), menjelaskan bahwa *start up* adalah perusahaan yang bekerja untuk memecahkan solusi yang tidak jelas dan kesuksesan yang tidak dijamin. Kemudian ada juga pengertian *start up* dari Robehme, yaitu usaha bisnis baru yang bertujuan untuk mengembangkan model bisnis yang layak untuk memenuhi kebutuhan pasar [8].

Berdasarkan data pada *Start up Ranking*, Indonesia menduduki posisi kelima negara dengan total sebanyak 2.168 *Start up*. Negara yang menduduki posisi teratas dengan memiliki jumlah *Start up* terbanyak adalah negara Amerika Serikat dengan jumlah 47.547 *Start up*. Posisi kedua diduduki oleh India dengan jumlah 7.077 *Start up*. Posisi ketiga diduduki oleh Inggris dengan jumlah 5.101 *Start up*. Posisi keempat diduduki oleh Kanada dengan jumlah *Start up* 2.593. Untuk negara lain seperti China menduduki posisi ke-20 dengan jumlah 564 *start up*, lalu Jepang berada diposisi ke-21 dengan jumlah 558 *start up*. Sedangkan untuk negara-negara lain yang menduduki posisi jumlah *Start up* di bawah Indonesia adalah German dengan jumlah sebanyak 2.024 *start up*, Australia dengan jumlah sebanyak 1.577 *Start up*, Prancis

dengan jumlah sebanyak 1.432 *Start up*, Spanyol dengan jumlah 1.262 *start up* dan Brazil dengan jumlah 1.093 *Start up*. Menurut *Start up Ranking*, perusahaan *start up* terbaik masih dipegang oleh *Medium* yang merupakan platform asal Amerika Serikat yang berisi kumpulan tulisan oleh para jurnalis, penulis atau lainnya. Indonesia sendiri memiliki 5 *start up* yang sudah memasuki deretan *Start up unicorn* (perusahaan yang memiliki valuasi sebesar US\$1 miliar) yaitu Bukalapak dimana sudah menduduki posisi ke-32, Traveloka menduduki posisi ke-40, Gojek, Tokopedia dan OVO. Platform lain yang dimiliki Indonesia saat ini adalah Blibli menduduki posisi ke-43, Zalora Indonesia menduduki posisi ke-122 dan Ruang Guru menduduki posisi ke-132 [9].

Untuk Memulai sebuah bisnis *Start up*, ada beberapa tahapan umum yang dilakukan. Tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Idea*: mencari ide
2. *Product Development*: pengembangan produk
3. *Marketing Time*: pelaksanaan promosi
4. *Rapid Growth*: percepatan pengembangan
5. *Maturity*: pematangan
6. *Steady Growth or Decay*: tetap berkembang atau turun.



Gambar 2.1 *Start up Curve*: Tahapan dalam *Start up*

Dalam tahapan *Start up* dapat dijelaskan dengan kurva di atas sebagaimana dijelaskan pada Gambar 2.1. *Start up* bisnis diawali dengan ide, maka posisi kurva berada di angka 0. Lalu ide tersebut akan dikembangkan lagi sehingga perlu mencari dana. Jika pengeluaran bertambah maka kurva penghasilan akan menjadi negatif. Dari gambar di atas menjelaskan bahwa kurva merangkak naik saat memasuki pasar, hal ini dikarenakan saat yang tepat untuk dilihatkan kepada investor. Jika konsep *Start up* tersebut meningkat, maka investor akan melakukan investasi terhadap *Start up* dan kurva tersebut akan naik meningkat. Jika masa perkembangan naik secara pesat maka *Start up* sudah memasuki Rapid Growth dimana sudah mencapai kematangan. Kurva tersebut bervariasi dari *Start up* ke *Start up* tergantung bagaimana mengelola *Start up* tersebut [10].

### 2.3 E-Commerce

*E-commerce* merupakan penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sarana elektronik seperti internet atau televisi, *www*, atau jaringan komputer lainnya. *E-commerce* juga merupakan bagian dari e-business dimana cakupan e-bisnis lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasi mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dan lain sebagainya. Selain jaringan *www*, *e-commerce* juga perlu adanya teknologi basis data atau pangkalan data (*database*), surat elektronik (*e-mail*) dan bentuk teknologi non komputer yang lainnya seperti sistem pengiriman barang dan alat pembayaran untuk e-dagang [11].

Berikut adalah jenis-jenis interaksi antara pelaku bisnis, antara lain [12]:

1. B2B (*Business to Business*), merupakan transaksi bisnis berfokus antara organisasi ke organisasi lain. Aktivitas ini menggambarkan transaksi bisnis antar perusahaan seperti manufaktur dengan grosir atau grosir dengan pengecer.
2. B2C (*Business to Consumer*), merupakan transaksi bisnis berfokus antara bisnis ke pelanggan. Aktivitas ini menggambarkan kegiatan bisnis melayani pelanggan dengan barang dan jasa, dan menciptakan hubungan tanpa perantara seperti distributor dan pedagang grosir

3. C2C (*Consumer to Consumer*), merupakan transaksi bisnis berfokus antara individu (penjual) dengan individu (pembeli). Aktivitas ini melakukan penjualan produk dan jasa kepada pembeli.
4. C2B (*Consumer to Business*), merupakan transaksi bisnis dimana pelanggan menjual produk dan jasa kepada organisasi yang bertujuan untuk membentuk nilai proses bisnis
5. G2B (*Government to Business*), merupakan transaksi bisnis yang hampir sama dengan B2B, perbedaannya proses ini ditujukan antara pemerintah ke organisasi.
6. G2C (*Government to Consumer*), merupakan transaksi bisnis berfokus antara pemerintah dengan masyarakat. Dengan ini masyarakat lebih mudah untuk menjangkau akses sehingga lebih memperoleh kemudahan dalam pelayanan.

#### 2.4 API (*Application Programming Interaction*)

*Application Programming Interaction* (API) adalah sebuah teknologi yang memungkinkan developer untuk mengintegrasikan dua bagian dari aplikasi yang berbeda secara bersamaan. Tujuan penggunaan API adalah untuk mempercepat proses development dengan menyediakan fitur secara terpisah agar tidak perlu membuat fitur yang sama.

Fungsi API adalah untuk menyediakan *function* dan perintah dengan bahasa yang dilatih dan mudah dipahami bagi *programmer* [13].

##### 2.4.1 Jenis – Jenis API (*Application Programming Interaction*)

Jenis API dapat diklasifikasikan menjadi tiga (3), yaitu [13]:

a. *Ownership Web* API, terdiri dari empat (4) macam, yaitu:

###### 1. *Open* API atau Publik API

Pada jenis API ini tersedia dan sangat umum untuk digunakan seperti API Oauth dari Google dan tidak ada batasan untuk menggunakannya.

###### 2. *Partner* API

Partner API adalah API dimana hak lisensi khusus untuk mengakses dimana tidak tersedia untuk umum. Pada umumnya, API jenis partner dikaitkan dengan layanan berbayar

###### 3. *Internal* API

*Internal API* merupakan API yang dikembangkan untuk perusahaan yang digunakan dalam sistem internal sehingga dapat meningkatkan produktivitas tim pengembangan dimana satu tim hanya dapat menggunakan layanan dari proyek lain perusahaan.

#### 4. *Composite API*

*Composite API* merupakan sebuah teknologi API yang merupakan urutan task yang menggabungkan data dengan API layanan yang berbeda. Ini adalah urutan task berjalan secara sinkron sebagai hasil dari sebuah eksekusi. Penggunaan utamanya adalah untuk mempercepat proses eksekusi dan meningkatkan kinerja pendengar di antarmuka web.

#### b. *Communication Level API*, yang terdiri dari dua (2) macam, yaitu:

1. *High Level API*, yaitu API yang pada umumnya digunakan secara umum dalam bentuk REST dimana Programmer memiliki tugas abstraksi yang tinggi dan hanya mementingkan untuk melakukan fungsi terbatas.
2. *Low Level API*, yaitu API yang memiliki tingkat abstraksi yang lebih rendah sehingga lebih rinci, yang memungkinkan *programmer* untuk memanipulasi fungsi yang terdapat pada aplikasi atau dalam *hardware*. Pada umumnya, API Tingkat Rendah digunakan untuk mengirim video atau media *realtime* sebagai respon terhadap pemicu seperti Vulkan APIs.

#### c. *Web Server API*

Pada *Web Server API*, klasifikasinya terdapat pada jenis komunikasi dan pendekatan *behavior* atau perilaku yang digunakan dalam membangun API seperti SOAP, XML-RPC, JSON-RPC dan REST. *Web Service API* merupakan sebuah aplikasi kecil yang menggunakan URL atau alamat web di internet untuk menyediakan layanannya ke desktop, aplikasi, web, dan lain sebagainya.

### 2.4.2 Cara Menggunakan API (*Application Programming Interaction*)

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menggunakan teknologi API, yaitu [13]:

#### 1. Mendapatkan API Key

Saat menemukan API yang ingin digunakan oleh pengguna, maka dengan teknologi API dapat meminta pengguna untuk menyelesaikan masalah verifikasi identitas seperti pengguna ingin masuk ke *Google Account* Pengguna. Pengguna

akan mendapatkan kode unik dari yang dapat digunakan untuk mengakses API dimana hanya menambkan *email* dan *password* setiap kali.

## 2. Menggunakan HTTP Klien Online

Cara termudah untuk menggunakan teknologi API adalah dengan menggunakan HTTP Klien Online seperti *Rest-Client*, *Postman* atau *Paw*. Alat ini membantu anda dalam menyusun permintaan anda untuk mengakses API dengan kunci API yang diterima.

## 2.5 AI (*Artificial Intelligence*)

*Artificial Intelligence* (AI) merupakan sebuah teknologi yang memodelkan cara kerja otak manusia yang dapat digunakan sebagai dasar perancangan sistem komputer yang lebih cerdas. Berdasarkan pada Poole, Mackworth & Goebel (Poole Mackworth & Goebel, 1998) menjelaskan bahwa *Artificial Intelligence* merupakan sebagai sebuah bidang ilmu yang menjelaskan mengenai pengembangan kecerdasan yang dirumuskan sebagai entitas yang mempunyai kemampuan dalam berinteraksi dengan lingkungan sekitar dimana dalam bentuk seperti menerima data, melakukan sejumlah aksi di dalam lingkungannya dengan tujuan untuk memaksimalkan probabilitas dari pencapaian tujuan yang ditetapkan [14].

Salah satu cabang dari *Artificial Intelligence* yang berkembang dengan pesat dan telah diimplementasikan kedalam sejumlah teknologi aplikasi di berbagai industri adalah sebagai berikut [14].

### a. *Machine Learning*

*Machine Learning* merupakan sebuah himpunan pembelajaran algoritma yang mampu meningkatkan kinerja melalui pemanfaatan pengalaman yang diperoleh selama proses pembelajaran.

### b. *Deep Learning*

*Deep Learning* merupakan sebuah metode pembelajaran terhadap data-data yang bertujuan untuk membuat representasi data secara bertingkat dengan menggunakan sejumlah layer pengolahan data. Hal penting dari *deep learning* menekankan bahwa representasi data tersebut tidak dibuat secara eksplisit oleh manusia akan tetapi dihasilkan oleh sebuah algoritma.

## 2.6 Process Map

*Process Map* merupakan sebuah diagram visual yang menunjukkan masukan, transformasi dan keluaran dari suatu tugas, aktivitas atau fungsi, dimana dapat menunjukkan penundaan, duplikasi, konflik, dan kendala yang menyia-nyiaakan sumber daya dan meningkatkan ketidakefisienan yang dapat digunakan untuk menentukan apakah kualitas dan nilai dibuat atau dihancurkan dalam suatu proses [15].








*Process Map* dapat diartikan sebagai model rancangan dalam sebuah aktivitas proses dalam bentuk visual yang menggambarkan suatu proses kerja yang akan menjelaskan bagaimana hubungan antara bagian input dan output berinteraksi.

Terdapat 2 konsep yang merupakan dasar dari metode *process map*, yaitu [16]:

- a. Standart pemetaan IDEF0 (*International Definition 0*) yang merupakan sebuah metode perancangan model-model sebuah keputusan, aksi atau sistem organisasi kerja. Diagram IDEF0 berbentuk simbol bujur pesergi dan anak panah yang menggambarkan hubungan antara antarmuka (*interface*) dari fungsi yang diekspresikan dengan operasional secara menyeluruh.
- b. Standart pemetaan IDEF3 (*International Defenition 3*) adalah sebuah metode yang mendeskripsikan proses dimana diagram akan digunakan untuk pemetaan proses dan memvisualkan berbagai informasi seperti *input*, *output*, kontrol dan mekanimesnya.

Berikut adalah contoh dari *process map*:



Process Map Symbols			
Sym	Name	Action	Examples
	Operation	Adds Value	Saw, Cut, Paint, Solder, Package
	Transport	Moves Some Distance	Convey, Fork Truck, OTR Truck
	Handle	Transfer or Sort	Re-Package, Transfer To Conveyer
	Inspect	Check For Defects	Visual Inspect, Dimension Inspect
	Delay	Temporary Delay/ Hold	WIP Hold, Queue
	Decision	Decide Among Several Options	Usually Used For Information
	Operation	Formal Warehousing	Warehouse, Track Storage Location

Gambar 2.2 Gambar Proses Map

## 2.7 Business Plan

Menurut Hisrich dan Peter, *Business Plan* merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wiraswasta yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal, eksternal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sebuah usaha yang berisi perencanaan yang menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia [17].

Elemen-elemen dalam *business plan*:

### 1. Penjelasan Bisnis

Pada bagian ini menjelaskan mengenai informasi yang didapat selama penilaian pasar oleh perusahaan. Produk dan jasa perusahaan dijelaskan secara terperinci dimana deskripsi mencakup informasi hak milik yang dianggap perlu dan relevan bagi investor untuk membuat keputusan berdasarkan informasi, dan turut diikutsertakan informasi latar belakang industri termasuk seberapa besar pasar potensial dan tingkat pertumbuhan. Karakteristik pada industri berisi latar belakang, tujuan, dan tingkat pencapaian di pasar pada suatu perusahaan. Ringkasan eksekutif juga berisi keseluruhan isi rencana bisnis secara ringkas yang menyangkut tujuan usaha, strategi usaha, tujuan penyusunan rencana bisnis uraian umum usaha, rencana pemasaran, rencana produksi, rencana keuangan, dan risiko-risiko usaha di masa depan.

## 2. Rencana dan Strategi Bisnis

Pada bagian ini akan menjelaskan mengenai target pasar secara spesifik, persaingan pasar, pangsa pasar, strategi penetapan harga, dan rencana promosi dan distribusi jika memungkinkan. Semua hal tersebut akan dibahas disini dan akan didokumentasi oleh riset pasar.

## 3. Pengerjaan dan Dukungan

Pada bagian ini akan menjelaskan tentang detail dari rencana bisnis mengenai metode produksi dan penyedia layanan. Kualitas yang dicapai harus sesuai dengan rencana bisnis. Rencana bisnis juga harus menyediakan diskusi mengenai persyaratan teknologi yang terkait dengan produk/layanan yang diusulkan. Gagasan yang melibatkan teknologi inovatif sering menarik investor karena keuntungan sebagai pengguna awal. Dalam kasus, jika risiko dan teknologi yang baru dapat lebih tinggi, maka pengembaliannya juga tinggi. Sebaliknya, jika gagasan tentang teknologi yang ada kurang menarik sebuah peluang bisnis, risiko yang didapat akan lebih rendah, begitu pula dengan keuntungannya. Rencana bisnis juga harus menyertakan filosofi perusahaan dan tujuan untuk dukungan pelanggan, pendidikan dan pelatihan. Pada umumnya, semakin kompleks produk/layanan yang diajukan, maka semakin besar komitmen untuk menyediakan ketentuan layanan. Dukungan yang unggul adalah karakteristik dari seorang wirausaha yang sukses.

## 4. Tim Manajemen

Bagian ini menjelaskan pengalaman dan keahlian yang dapat disertakan saat penilaian. Rencana bisnis mungkin akan lebih banyak menyajikan sebuah struktur organisasi jika struktur tersebut penting dalam membangun kredibilitas. Banyak investor menganggap bahwa tim manajemen menjadi ciri khas paling penting dari sebuah usaha baru. Bagian ini juga perlu diolah untuk membangun koneksi dan kredibilitas tim manajemen.

## 5. Rencana Finansial dan Proyeksi

Pada bagian ini, penilaian usaha akan menyediakan titik awal untuk membuat laporan keuangan formal yang mencerminkan visi perusahaan sebagaimana disajikan pada nonfinansial dari rencana bisnis. Beberapa kasus, asumsi awal harus diubah menjadi laporan laba rugi, neraca dan laporan arus kas. Laporan keuangan menyajikan kapan dan bagaimana usaha akan impas seperti memperkirakan nilai-

nilai usaha masa depan yang merupakan prasyarat untuk mengkalibrasi potensi pengembalian untuk *stakeholder* perusahaan. Laporan keuangan juga memberikan indikasi kapan usaha itu memiliki statistik keuangan yang menarik agar melakukan *Initial Public Offering* (IPO) yang sukses, harus menunjukkan ukuran dan waktu kebutuhan dana dan sebuah rencana bisnis juga harus menunjukkan sumber agar memperoleh dana.

#### 6. Risiko dan Kesempatan

Pada bagian ini, rencana bisnis harus mencakup pada diskusi tentang kemungkinan masalah dan tindakan yang harus dipersiapkan jika ada masalah yang muncul. Perusahaan juga harus mengantisipasi dan membuat rencana untuk menangani risiko tersebut seperti penundaan dalam menerapkan teknologi baru. Pilihan adalah hak, tanpa kewajiban untuk mengambil tindakan dimasa depan. Opsi keluar memungkinkan pengusaha untuk tidak melanjutkan usahanya karena merasa lebih menguntungkan jika dijual atau juga dapat diartikan sebagai waktu yang tepat untuk memanen kesuksesan perusahaan [18].

### 2.8 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu metode digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam sebuah bisnis sebagai sebuah instrument perencanaan klasik yang memberikan cara untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi perusahaan.

Manfaat dari Analisis SWOT adalah sebagai berikut [19]:

1. Dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi menjadi sebuah analisis persoalan yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
2. Mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan berdasarkan peluang yang ada, mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.
3. Membantu untuk membedah organisasi dari empat sisi yang menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dapat menemukan setiap sisi yang diabaikan selama ini.

4. Menjadi instrumen ampuh dalam melakukan analisis strategi sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi.
5. Membantu organisasi dalam meminimalkan kelemahan yang ada serta menekan ancaman yang mungkin akan muncul.

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dimana dapat melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari sebuah bisnis. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan menilai berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktor tersebut, lalu diterapkan dalam gambar Matriksi SWOT. Dalam analisis ini menghasilkan 4 set kemungkinan strategis dimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan. Strategi yang dihasilkan dalam analisis matriks SWOT ini memiliki 4 strategi, antara lain [20]:

Tabel 2.1 Model Matriks Analisis SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal		
Peluang (O)	<b>Strategi SO</b> (mengembangkan suatu strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada)	<b>Strategi WO</b> (mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan)
Ancaman(T)	<b>Strategi ST</b> (mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan untuk menghindari ancaman)	<b>Strategi WT</b> (mengembangkan suatu strategi dalam mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman)

a. Strategi SO (*Strength and Opportunity*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST (*Strength and Threats*).

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan yang bertujuan agar menghindari sebuah ancaman

c. Strategi WO (*Weakness and Opportunity*).

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT (*Weakness and Threats*).

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman yang ada.

Berikut adalah contoh dari analisis SWOT:

<p><b>Faktor Internal</b></p> <p><b>Faktor Eksternal</b></p>	<p><b>Kekuatan/ Strengths (S) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tersedianya berbagai fasilitas komputer dan printer.</li> <li>2. Dukungan dari manajemen untuk pembuatan aplikasi baru.</li> <li>3. Tersedianya sarana pendukung seperti akses internet dan jaringan LAN (<i>Local Area Network</i>).</li> </ol>	<p><b>Kelemahan/ Weaknesses (W) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membutuhkan biaya yang besar untuk <i>domain website</i> dan pengadaan <i>server</i>.</li> <li>2. Sumber daya manusia terutama dalam bidang IT masih kurang.</li> <li>3. Teknologi <i>web</i> masih merupakan teknologi yang cukup mahal, hal ini didasari dari lambatnya pertumbuhan dan perkembangan internet di Indonesia.</li> </ol>
<p><b>Peluang/ Opportunities (O) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Teknologi web merupakan salah satu teknologi masa depan.</li> <li>2. Banyaknya dukungan dari berbagai perusahaan yang menyediakan jasa layanan komunikasi internet.</li> <li>3. Tingginya pertumbuhan angka pencari kerja di berbagai daerah Indonesia.</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <p>Mengembangkan sistem perekrutan karyawan menggunakan media <i>online</i>, sehingga mempermudah para pencari kerja dalam mencari informasi lowongan pekerjaan.</p>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan pelatihan <i>skill IT</i> serta sosialisasi kepada pegawai.</li> <li>2. Meningkatkan jaringan internet yang lebih luas.</li> <li>3. Melakukan sosialisasi sistem yang telah dirancang.</li> </ol>
<p><b>Ancaman/ Threats (T) :</b></p> <p>Persaingan dunia usaha kerja di dalam mencari karyawan, sehingga muncul kecenderungan dalam melakukan usaha yang negatif untuk mencari tenaga kerja yang tidak sesuai (penipuan kerja).</p>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan keamanan sistem dan pengawasan <i>system</i>.</li> <li>2. Menyediakan <i>database</i>.</li> </ol>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan hasil dari sosialisasi sistem yang sudah ada.</li> <li>2. Menyediakan informasi lowongan pekerjaan yang akurat.</li> </ol>

Gambar 2.3 Contoh Matriks Analisa SWOT

## 2.9 4S Web Marketing Mix

Model baruan pemasaran web 4S ini (*4S web marketing mix/ WMM*) dikembangkan oleh *DR Constantinides Efthymios*, seorang professor di *University of Twente, Enschede, the Netherland* pada tahun 2002 yang mengkritik mengenai framework dari 4P marketing mix dalam implementasinya untuk perusahaan atau model kerja yang berbasis online marketing. *4S Web Marketing Mix* adalah sebagai berikut [21]:

1. *Scope*, yaitu strategi dan tujuan utama (*objectives*) dari dibentuknya unit sebuah bisnis.
2. *Site*, yaitu pengalaman web yang berisikan tentang apa yang membuat pelanggan ingin kembali mengakses site yang telah disediakan, apa yang diharapkan dari site tersebut.
3. *Synergy*, yaitu integrasi mengenai masalah-masalah yang akan dibahas dalam suatu organisasi.
4. *System*, yaitu hal yang berhubungan mengenai masalah-masalah teknologi berupa persyaratan teknik dan lain sebagainya.

## 2.10 Laporan Keuangan

Laporan Keuangan merupakan laporan yang menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha pada suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Laporan Keuangan berfungsi untuk menyediakan informasi posisi keuangan, kinerja keuangan perusahaan, serta menunjukkan perubahan posisi keuangan suatu perusahaan dimana informasi tersebut akan digunakan untuk mengambil keputusan bagi *stakeholder* (pihak yang berkepentingan). Dengan adanya laporan keuangan dapat digunakan oleh pihak management, investor, karyawan, pemegang saham untuk menilai kinerja perusahaan [22].

Laporan Keuangan terdiri dari:

### 1) Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi merupakan laporan yang menunjukkan penghasilan (pendapatan) dari penjualan yang terdiri dari biaya dan laba yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu seperti bulanan dan tahunan.

Komponen penghasilan yang dilaporkan pada Laporan Laba Rugi terdiri dari 2 macam, yaitu

- a. Pendapatan (penghasilan) yang merupakan hasil penjualan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan
- b. Pendapatan (penghasilan) yang merupakan hasil penjualan yang diperoleh dari usaha sampingan perusahaan.

Komponen pengeluaran yang dilaporkan pada Laporan Laba Rugi terdiri dari 2 macam, yaitu:

- a. Pengeluaran (biaya) yang dibebankan dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
- b. Pengeluaran (biaya) yang dibebankan dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.

PT Indonesia Tbk		Laporan Laba Rugi		Per 31 Desember 2018	
Komponen				Jumlah	
Pendapatan Pokok (Operasional)				XXXXXX	
Pendapatan Di Luar Usaha Pokok				XXXXXX	
<b>Total Pendapatan</b>				<b>XXXXXXXX</b>	
HPP	Rp XX				
Biaya Pokok	Rp XX				
Biaya Di Luar Usaha Pokok	Rp X				
<b>Total Biaya</b>				<b>XXXXXX</b>	
<b>Laba Bersih Sebelum Pajak (EBT)</b>				<b>XXXXXX</b>	
Pajak				XX	
<b>Laba Bersih Sesudah Pajak (EAT)</b>				<b>XXXXXX</b>	
<i>Earning per Share</i>					

Gambar 2.4 Laporan Laba Rugi

## 2) Neraca (*Balance Statement*)

Neraca merupakan laporan keuangan yang menyajikan aktiva, kewajiban, dan modal untuk menunjukkan posisi keuangan pada saat tertentu. Nilai modal pada neraca merupakan nilai yang tercatat dalam laporan perubahan modal dimana terdiri dari pendapatan dan biaya yang dicatat pada laporan laba rugi.

Komponen dalam neraca sebagai berikut:

- a. Aktiva, merupakan aset yang dimiliki perusahaan dengan nilai manfaat dimasa depan (*future economic benefit*). Contohnya seperti truk, mobil cargo dan mobil pengangkat barang. Aktiva terdiri dari aktiva lancar (*current assets*), aktiva tetap berwujud (*tangible fixed assets*) dan aktiva lain-lain.
- b. Kewajiban, yang terdiri dari utang lancar (*current liabilities*) dan utang jangka panjang (*long term liabilities*).
- c. Modal, merupakan aset yang dimiliki oleh pemilik perusahaan. Modal akan bertambah jika menambahkan investasinya dan akan mendapatkan keuntungan sedangkan modal akan berkurang jika perusahaan mengambil dana investasi (*prive*) dan akan mendapatkan kerugian. Modal terdiri dari modal setor, laba ditahan dan lain sebagainya.

PT Indonesia Tbk		
Neraca Per 31 Desember 2018		
Pos-pos dalam Neraca		
<b>Aktiva</b>		
<b>Aktiva Lancar</b>		
▪ Kas	XX	
▪ Bank	XX	
▪ Surat-surat Berharga	XX	
▪ Piutang	XX	
▪ Persediaan	XX	
<b>Total Aktiva Lancar</b>		<b>XXXX</b>
<b>Aktiva Tetap</b>		
▪ Tanah	XX	
▪ Bangunan	XX	
▪ Mesin-mesin	XX	
▪ Peralatan	XX	
<b>Total Aktiva Tetap</b>		<b>XXXX</b>
<b>Aktiva Lainnya</b>		
Gedung dalam Proses	XX	
<b>Total Aktiva Lainnya</b>		<b>XXXX</b>
<b>Total Aktiva</b>		<b>XXXXX</b>
<b>Utang Lancar</b>		
▪ Utang Wesel	XX	
▪ Utang Dagang	XX	
▪ Utang Bank Selama 1 Tahun	XX	
▪ Utang Pajak	XX	
<b>Total Utang Lancar</b>		<b>XXXX</b>
<b>Utang Jangka Panjang</b>		
▪ Obligasi	Xx	
▪ Hipotek	Xx	
▪ Utang Bank Selama 3 Tahun	Xx	
<b>Total Utang Jangka Panjang</b>		<b>Xxxx</b>
<b>Modal</b>		
▪ Modal Setor	XX	
▪ Cadangan Laba	XX	
<b>Total Modal</b>		<b>XX</b>
<b>Total Passiva</b>		<b>XXXXX</b>

Gambar 2.5 Laporan Neraca

### 3) Laporan Arus Kas

Laporan Arus Kas merupakan bagian laporan keuangan suatu perusahaan dimana memberikan informasi tentang perputaran arus keluar masuk kas perusahaan dalam suatu periode. Laporan ini dapat dilihat berdasarkan arus kas masuk yaitu hasil dari kegiatan operasional dan kas yang diperoleh dari pendanaan dan kas keluar meliputi beban biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan operasional.



LAPORAN ARUS KAS	
Ringkasan arus kas	
Saldo awal kas	XXXXXXXX
Saldo akhir kas	XXXXXXXX -
Arus kas dari operasi perusahaan:	
Pendapatan operasi perusahaan:	
• Penerimaan dari pelanggan	XXXXXXXX
• Penerimaan lain-lain	XXXXXXXX +
Total pendapatan operasi perusahaan:	
Biaya operasi:	
• HPP	XXXXXXXX
• Asuransi	XXXXXXXX
• Sewa	XXXXXXXX
• Iklan	XXXXXXXX
• Gaji	XXXXXXXX
• Lain-lain	XXXXXXXX
• Bunga	XXXXXXXX
• Pajak penghasilan	XXXXXXXX +
Total biaya operasi:	
Total arus kas:	
Arus investasi kas	
Pendapatan investasi:	
• Penjualan aktiva/selisih pertukaran aktiva	XXXXXXXX
• Likuidasi investasi (penarikan)	XXXXXXXX +
Total pendapatan investasi	
Biaya investasi	
• Pembayaran	XXXXXXXX
• Pengeluaran modal	XXXXXXXX
• Pembelian	XXXXXXXX
• Lain-lain	XXXXXXXX +
Total biaya investasi	
Arus kas pembiayaan	
Pendapatan pembiayaan:	
• Pinjaman baru ter-realisasi	XXXXXXXX
• Penerbitan saham	XXXXXXXX
• Setoran modal	XXXXXXXX +
Total pendapatan pembiayaan	
Biaya pembiayaan:	
• Pembayaran utang	XXXXXXXX
• Pembayaran dividen	XXXXXXXX
• Distribusi lainnya	XXXXXXXX +
Total biaya pembiayaan	
XXXXXXXX	

Gambar 2.6 Laporan Arus Kas

### 2.10.1 Rasio Keuangan

Rasio Keuangan merupakan metode yang digunakan untuk menganalisa laporan keuangan yaitu dengan melakukan perhitungan perbandingan dari data kuantitatif yang terdapat pada neraca maupun laba rugi. Perhitungan rasio data keuangan dapat menilai kinerja perusahaan di masa lalu, saat ini dan dimasa depan. Angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari suatu laporan keuangan memiliki hubungan yang relevan seperti antara hutang dan modal, antara kas dan total aset, harga pokok produksi dengan total penjualan dan lain sebagainya. Untuk memperoleh gambaran tentang perkembangan keuangan suatu perusahaan diperlukan analisis terhadap data keuangan dari suatu perusahaan dan data tersebut tercantum dalam laporan keuangan. Dalam melakukan interpretasi dan analisis laporan keuangan, maka diperlukan analisis rasio keuangan [23].

Rasio Keuangan dapat digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan dan kinerjanya. Dengan membandingkan keuangan perusahaan dari tahun ke tahun dapat ditentukan apakah terdapat kenaikan atau penurunan terhadap

kondisi dan kinerja perusahaan selama waktu tersebut. Ada beberapa rasio keuangan yang dapat digunakan untuk menganalisa perkembangan finansial pada perusahaan, yaitu [24]:

1. Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban dalam jangka pendek..

2. Rasio Profitabilitas (*Rentabilitas*)

Rasio Profitabilitas merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan (*laba*). Dalam rasio ini akan memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan.

3. Rasio Leverage (*Solvabilitas*)

Rasio Solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajiban baik dalam jangka pendek, maupun jangka panjang apabila perusahaan dilikuidasi (dibubarkan).

### 2.10.2 Rumus dan Perhitungan Rasio Keuangan

Berikut adalah rumus dan perhitungan rasio keuangan [24]:

1. Rasio Likuiditas

Adapun beberapa rasio likuiditas adalah sebagai berikut:

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*),

Rasio lancar merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek (jatuh tempo) yang akan ditagih secara keseluruhan.

Adapun rumus untuk menghitung rasio lancar adalah sebagai berikut:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Current Assets* = Aktiva Lancar
2. *Current Liabilities* = Hutang Lancar

b. Rasio Cepat (*QuickRatio*)

Rasio Cepat merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau utang dalam jangka pendek dengan aset lancar tanpa memperhitungkan nilai persediaan.

Adapun rumus untuk menghitung rasio cepat adalah sebagai berikut:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Current Assets* = Aktiva Lancar
2. *Current Liabilities* = Hutang Lancar
3. *Inventory* = Persediaan

c. Rasio Kas (*CashRatio*)

Rasio kas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang. Rasio ini dapat menunjukkan kemampuan sesungguhnya bagi perusahaan untuk membayar utang-utang jangka pendeknya.

Adapun rumus untuk menghitung rasio kas adalah sebagai berikut:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Cash}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Cash* = Kas
2. *Current Liabilities* = Hutang Lancar

2. Rasio Profitabilitas

Adapun beberapa rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

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

Rasio Margin Laba Kotor merupakan rasio yang menunjukkan laba yang relatif terhadap perusahaan dengan cara penjualan bersin dikurangi dengan harga pokok penjualan. Adapun rumus untuk menghitung *Gross Profit Margin* adalah sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Gross Profit* = Laba Kotor
2. *Net Sales* = Penjualan Bersih

b. Rasio Margin Laba Bersih (*NetProfitMargin*)

Rasio ini merupakan sebuah rasio yang menunjukkan seberapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Adapun rumus untuk menghitung *Net Profit Margin* adalah sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Earning After Tax* = Pendapatan setelah pajak
2. *Net Sales* = Penjualan Bersih

c. Rasio Pengembalian Atas Aset (*Return On Assects*)

Rasio Pengembalian Atas Aset merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap dana yang tertanam dalam aset. Adapun rumus untuk menghitung *Return On Assest* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Assects} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assects}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Net Income* = Laba Bersih
2. *Total Assects* = Total Aset

d. Rasio Pengembalian Atas Investasi (*Return On Investment*)

Rasio ini merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melakukan perbandingan antara pendapatan perusahaan dengan investasi yang diberikan oleh investor. Adapun rumus untun menghitung *Return On Investment* adalah sebagai berikut [25]:

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Investasi* = Modal yang diberikan oleh investor

e. Rasio Pengembalian Atas Modal (*Return On Equity*)

Rasio ini merupakan rasio yang menunjukkan perolehan laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar, maka akan semakin bagus. Adapun rumus untuk menghitung *Return On Equity* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Net Income* = Laba Bersih
2. *Total Liabilities* = Total Hutang

3. Rasio Solvabilitas

Beberapa rasio yang termasuk ke dalam kelompok rasio solvabilitas adalah sebagai berikut:

a. Rasio Hutang Terhadap Aset (*Debt To Assets Ratio*)

Rasio Hutang Terhadap Aset merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aset. Adapun rumus untuk menghitung rasio hutang terhadap aset adalah sebagai berikut:

$$\text{Debt To Assets} = \frac{\text{Total Debt (Liabilities)}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Total Liabilities* = Total Hutang
2. *Total Assets* = Total Aset

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

Rasio Hutang Terhadap Ekuitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai antara utang dengan ekuitas. Adapun rumus untuk menghitung rasio hutang terhadap ekuitas adalah sebagai berikut:

$$\text{Debt To Equity Ratio} = \frac{\text{Total Debt (Liabilities)}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. *Total Liabilities* = Total Hutang
2. *Total Equity* = Total Modal

### 2.10.3 Contoh Studi Kasus Untuk Perhitungan Rasio Keuangan

Berdasarkan data yang ada dibawah ini, pahami dan hitung rasio keuangan *current ratio*, *quick ratio*, *debt to total assepts* dan *debt to total equity* untuk tahun 2018 dan 2019 [26].

Tabel 2.2 Contoh Studi Kasus Perhitungan Analisis Rasio Keuangan  
Laporan Neraca Per 31 Desember 2018-2019

Keterangan	Per 31 Desember	
	2018	2019
Aktiva		
Aktiva Lancar		
Kas	Rp83.718.701	Rp95.763.701
Piutang	Rp70.000	Rp72.000
Persediaan	Rp74.163.749	Rp72.723.749
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp157.952.450</b>	<b>Rp168.560.450</b>
<b>Aktiva Tetap</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp0</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp157.952.450</b>	<b>Rp168.560.450</b>
<b>Passive dan Modal</b>		
Hutang Usaha	Rp55.691.700	Rp63.538.700
<b>Total Kewajiban</b>	<b>Rp55.691.700</b>	<b>Rp63.538.700</b>
Modal	Rp32.310.400	Rp22.629.300
Laba Tahun Berjalan	Rp65.610.250	Rp77.065.800
Laba Bulan Berjalan	Rp4.340.100	Rp5.279.650
<b>Total Modal</b>	<b>Rp102.260.750</b>	<b>Rp104.974.750</b>
<b>Total Passiva &amp; Modal</b>	<b>Rp157.952.450</b>	<b>Rp168.560.450</b>

Tabel 2.3 Laporan Laba Rugi  
Per 31 Desember 2018 dan 2019

Keterangan	Per 31 Desemberx	
	2018	2019
Penjualan		
Penjualan dan Dagang	Rp523.797.800	Rp1.779.107.997
Harga Pokok Produk	Rp407.538.250	Rp1.654.203.309
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp116.259.550</b>	<b>Rp124.904.688</b>
<b>Biaya Usaha</b>		
Biaya Gaji Pramuniaga	Rp25.400.000	Rp25.400.000
Biaya Gaji Bag Admin	Rp9.600.000	Rp9.600.000
Biaya Air dan Listrik	Rp4.800.000	Rp4.800.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp39.800.000</b>	<b>Rp39.800.000</b>
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>Rp76.459.550</b>	<b>Rp85.104.688</b>

Pajak Penghasilan	Rp0	Rp0
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp76.459.550</b>	<b>Rp85.104.688</b>

a. Rumus *current ratio* dan hasil hitungannya adalah:

Tahun 2018]

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assects}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Current Ratio} &= \frac{\text{Rp 157.952.450}}{\text{Rp 55.691.700}} \times 100\% \\ &= 283,6194\% \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assects}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Current Ratio} &= \frac{\text{Rp 168.560.450}}{\text{Rp 63.585.700}} \times 100\% \\ &= 265,0918\% \end{aligned}$$

b. Rumus *quick ratio* dan hasil hitungannya adalah:

Tahun 2018

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current Assects- Inventory}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Quick Ratio} &= \frac{\text{Rp 157.952.450} - \text{Rp 74.163.749}}{\text{Rp 55.691.700}} \times 100\% \\ &= 150,7205\% \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current Assects- Inventory}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Quick Ratio} &= \frac{\text{Rp 168.560.450} - \text{Rp 72.723.749}}{\text{Rp 63.585.700}} \times 100\% \end{aligned}$$

$$=150,7205\%$$

c. Rumus *Debt to Assects Ratio* dan hasil hitungannya adalah:

Tahun 2018

$$\text{Debt To Assets} = \frac{\text{Total Debt (Liabilities)}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

$$\text{Debt To Assets} = \frac{\text{Rp 55.691.700}}{\text{Rp 157.952.450}} \times 100\% = 0,352\%$$

Tahun 2019

$$\text{Debt To Assets} = \frac{\text{Total Debt (Liabilities)}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

$$\text{Debt To Assets} = \frac{\text{Rp 63.585.700}}{\text{Rp 168.560.450}} \times 100\% = 0,377\%$$

d. Rumus *Debt to Equity* dan hasil hitungannya adalah:

Tahun 2018

$$\text{Debt To Equity} = \frac{\text{Total Debt (Liabilities)}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

$$\text{Debt To Equity} = \frac{\text{Rp 55.691.700}}{\text{Rp 102.260.750}} \times 100\% = 54,46\%$$

Tahun 2019

$$\text{Debt To Equity} = \frac{\text{Total Debt (Liabilities)}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

$$\text{Debt To Equity} = \frac{\text{Rp 63.585.700}}{\text{Rp 104.974.750}} \times 100\% = 60,572\%$$