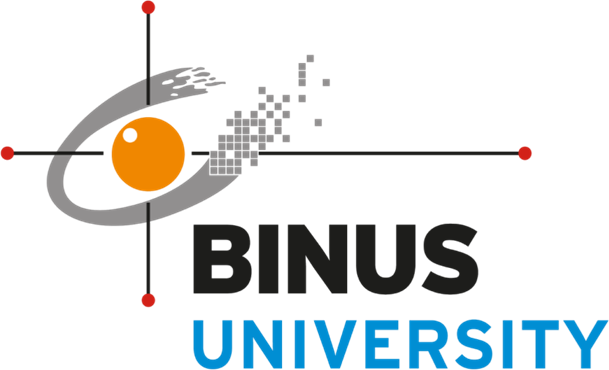
**Laporan Final Project Managing Business Information**

****

**Disusun oleh:**

**2501990054 - Singgih Hartono Winata**

**DAFTAR ISI**

1. **BEB 1 PENDAHULUA**

**LATAR BELAKANG (2)**

**LANDASAN TEORI (6)**

1. **BAB 2 ISI**

**Proses Implementasi (8)**

**Analisa Implementasi Dashboard (13)**

**Faktor-Faktor Penyebab naik turun grafik (14)**

1. **BAB III PENUTUP**

**Kesimpulan dan Rekomendasi (16)**

1. **LINK DAN REFERENSI (17)**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **LATAR BELAKANG**

1. **Latar Belakang Sido Muncul**

PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. berawal dari sebuah usaha rumah tangga pada tahun 1940. Dikarenakan terjadi kepindahan pemilik ke Semarang, maka pada tahun 1951 beliau mendirikn perusahan bernama SidoMuncul yang memiliki arti "Impian yang terwujud" yang terletak di Jl. Mlaten Trenggulun. SidoMuncul mengawali dengan menghasilkan produk pertama Jamu Tolak Angin, produk jamu dari Ibu Rakhmat mulai memenangkan hati masyarakat dan menjadi jamu andalan sehingga peminatnya selalu meningkat (Ghenesyha).

Di tahun 1984 pabrik SidoMuncul beralih tempat ke lingkungan dengan perusahaan Kecil di Jl. Kaligawe, Semarang hal ini dikarenakan oleh pabrik yang terletak di Jl. Mlaten Trenggulun tidak mampu lagi memenuhi kapasitas produksi dengan permintaan pasar yang terus melonjak. Pemindahan ini berguna membantu *demand* pasar yang selalu bertambah, sehingga pabrik mulai melengkapi peralatan dengan mesin-mesin modern.

Sebagai perusahaan farmasi herbal dengan produksi jamunya dan bertaraf modern yang sudah berdiri sejak tahun 1951, perusahaan, berupaya untuk memberikan produk-produk terbaik dan dapat memberikan nilai positif bagi masyarakat (Ghenesyha).

Keunggulan yang didapat apabila menggunakan produk SidoMuncul, dalam hal pembuatan produk, SidoMuncul juga mementingkan, ilmu pengetahuan, pokok penelitian, dan teknologi dalam proses-proses produksi, Dalam bergerak untuk mengembangkan usahanya. SidoMuncul terus berinovasi agar dapat memproduksi temuan-temuan baru yang dapat menunjang kesehatan masyarakat Indonesia (Ghenesyha).

1. **Latar Belakang Kimia Farma**

Kimia Farma merupakan perusahaan farmasi pertama di Indonesia, pada tahun tahun 1817 Kimia Farma didirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda. Di masa awal kemerdekaan nama perusahaan adalah NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co., menurut kebijaksanaan nasionalisasi teks perusahaan Belanda, pada tahun 1958, Pemerintah Republik Indonesia melakukan peleburan perusahaan farmasi menjadi PNF (Perusahaan Negara Farmasi) Bhinneka Kimia Farma., badan hukum PNF pada tanggal 16 Agustus 1971 telah diganti menjadi Perseroan Terbatas, sehingga nama perusahaan turut diganti menjadi PT Kimia Farma (Persero) (Pujo).

Pada tanggal 4 Juli 2001, PT Kimia Farma (Persero) statusnya berubah kembali menjadi perusahaan publik, PT Kimia Farma (Persero) Tbk, dalam penulisan selanjutnya ditulis atau dikatakan dengan Perseroan. Bersamaan dengan perubahan tersebut. Dengan persediaan profesionalisme selama puluhan tahun, Perseroan tumbuh sebagai perusahaan dengan jasa kesehatan yang terkonsolidasi di Indonesia. Dalam pengembangan dan pembangunan bangsa, perseroan dipertimbangkan langkahnya, khususnya pembangunan kesehatan masyarakat di Indonesia (Pujo).

PT. Kimia Farma mempunyai sejumlah keunggulan yang telah mampu meningkatkan posisinya di pasar farmasi Indonesia. Salah satu keunggulannya ialah PT. Kimia Farma mempunyai jaringan distribusi yang kuat dan juga luas, mencakup seluruh pelosok nusantara. Dengan adanya jaringan ini, PT. Kimia Farma dapat menjangkau konsumennya dengan lebih efisien dan efektif, Kualitas produk farmasi yang tinggi, Pengalaman yang luas di industri farmasi, jaringan distribusi yang luas di seluruh Indonesia, kerja sama yang baik dengan rumah sakit dan lembaga kesehatan, kemitraan strategis dengan perusahaan farmasi internasional.

1. **Latar Belakang Kalbe Farma**

PT. Kalbe Farma, Tbk.berdiri di rumah di Jalan Simpang I No. 1, Tanjung Priok, Jakarta Utara oleh dr. Boenjamin Setiawan yang merupakan seorang farmakolog pada tanggal 10 September 1966. Pemegang saham awal yaitu Khow Sioe Tjiang, Liem Lian Kiok, dan Boenjamin Setiawan dan Nama Kalbe merujuk pada mereka. Berdirinya PT. Kalbe Farma, Tbk. Bertujuan untuk bergabung dengan pembangunan nasional dan mengstabilkan kesejahteraan serta kesehatan masyarakat. PT. Kalbe Farma, Tbk. memperoleh ijin produksi pada tanggal 24 Desember 1966 dari (DitJen POM) Direktorat Jenderal Pengawasan Obat dan Makanan. PT. Kalbe Farma, Tbk. Mulai meluncurkan produk pertamanya yaitu gel untuk luka dengan merek Bioplacenton pada awal tahun 1967.

PT. Kalbe Farma, Tbk. berhasil memegang target pasar dengan jumlah presentase sekitar 12,8% dari jumlah pasar farmasi yang ada do Indonesia. Pada saat ini PT. Kalbe Farma, Tbk. menembus 28 negara.

PT. Kalbe Farma juga memiliki keunggulan yaitu :

1. Kalbe Farma mempunyai portofolio produk yang beragam, seperti obat generik, obat bebas, vitamin, suplemen makanan, dan perawatan kesehatan lainnya.
2. Perusahaan ini mempunyai relasi distribusi yang kuat, luas, dan efisien di seluruh Indonesia, sehingga produknya bisa mudah diakses oleh konsumen.
3. Penelitian dan pengembangan yang aktif: Kalbe Farma konsisten melakukan penelitian dan pengembangan supaya dapat menghasilkan inovasi produk baru yang bisa memenuhi kebutuhan pasar.
4. Kualitas produk yang tinggi: Produk-produk yang dihasilkan oleh Kalbe Farma memenuhi standar kualitas internasional, sehingga dipercaya oleh masyarakat dan profesional medis.
5. Keunggulan operasional: Kalbe Farma memiliki sistem operasional yang efisien dan efektif, yang memungkinkan perusahaan ini untuk menjaga keunggulan kompetitifnya.
6. **Latar Belakang Tempo Scan Pasific**

PT. Tempo Scan Pasific Tbk merupakan perusahaan bagian dari Tempo Group. Perusahaan ini mengawali usahanya dengan mendirikan PT. PD Tempo pada 3 November 1953. Perusahaan ini bergerak dibidang farmasi. Perusahaan tersebut mulai tahun 1977 kemudian mulai menciptakan produk-produk kosmetik. Dan pada tahun 1995 perseroan ini berganti menjadi perusahaan publik dengan mencantumkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI). Demi mendukung kegiatan operasional perusahaan secara efektif dan efisien.

Perusahaan ini kemudian meresmikan pabrk farmasi baru di cikarang pada tahun 2006 dan memperluas bisnis internasional ke Thailand pada 2007. Tak hanya itu, perusahaan juga mendirikan Tempo Scan Pacific Philippines pada tahun 2010 dan Tempo scan Pasific Malaysia pada tahun 2012. Fasilitas produksi perusahaan kini terletak di 9 lokasi, termasuk yang mulai beroperasi pada tahun 2019 di Mojokerto.

Sebagai perusahaan farmasi terkemuka, PT Tempo Scan Pacific memiliki beberapa kekuatan utama yang menjadi dasar keberhasilannya. Pertama, perusahaan ini memiliki portofolio produk yang cukup luas dan berkualitas tinggi, mencakup berbagai industri seperti kesehatan, kecantikan, personal care, dan farmasi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif dan relevan di pasar yang terus berubah. Selanjutnya, PT Tempo Scan Pacific memiliki relasi distribusi yang kuat dan luas di seluruh Indonesia, portofolio produk yang beragam dan terkenal, merek yang kuat dan diakui secara luas, selain itu, PT Tempo Scan Pacific juga dikenal karena inovasi produknya.

1. **Indofarma**

Indofarma Tbk (INAF) merupakan industri obat yang berdiri pada tahun 1918 dan terus berkembang melalui bidang farmasi, diagnostik, alat kesehatan, serta industri produk makanan. Terdapat berbagai lini produk yang dapat dihasilkan oleh Indofarma, mulai dari Obat Generik Bermerek, *Over The Counter*, Makanan, Obat Keras Bermerek (*Ethical Branded*), peralatan Kesehatan, perbekalan pada Kesehatan Rumah Tangga, serta Non-Alat Kesehatan. Indofarma juga tersedia jasa Toll In Manufacturing yang merupakan proses produksi obat dengan mengaplikasikan fasilitas produksi Perseroan berdasarkan permintaan produksi dari perusahaan lain.

Indofarma memiliki beberapa kelebihan yang menjadi kekuatan utama mereka. Salah satu kelebihannya adalah portofolio produk yang luas. Dalam beberapa dekade terakhir, perusahaan ini telah berhasil mengembangkan beragam macam produk farmasi, mulai dari obat generik hingga produk khusus yang meliputi berbagai kategori penyakit. Indofarma juga memiliki jejaring distribusi yang kuat di seluruh Indonesia. Dalam kondisi geografis yang beragam dan kompleks seperti Indonesia, memiliki jaringan distribusi yang baik meruakan kunci dalam keberhasilan untuk mencapai target pasar yang luas.

* 1. **Landasan Teori**

1. **Penjualan**

Penjualan juga merupakan transaksi barang dan/atau jasa. Penjualan berfungsi untuk mencari pembeli, memengaruhi, dan adanya petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan total produksi yang dinegoisasikan serta mengadakan perjanjian mengenai harga profitabel bagi kedua belah pihak.

1. **Beban Pokok Penjualan**

Beban pokok penjualan adalah suatu harga barang yang didasarkan pada kumpulan beban atau biaya pembelian yang dijumlahkan. Pembelian tersebut meliputi pembelian yang dibeli secara kredit maupun cash. Menghitung harga pokok penjualan sangatlah penting bagi seorang penjual atau pelaku bisnis. Harga ini merupakan harga yang akan menentukan harga jual produk tersebut agar memperoleh keuntungan yang ingin diharapkan. Harga pokok penjualan berbeda dengan harga pokok produksi. Harga pokok produksi adalah harga yang dihitung berdasarkan biaya produksi dan beban-beban yang ditimbulkan selama proses produksi. Sedangkan harga pokok pembelian tidak menggunakan biaya produksi, tetapi menggunakan harga pembelian suatu barang baru nantinya ditambahkan beban yang timbul dalam prosesnya.

1. **Laba Bruto**

laba bruto adalah keuntungan atau pendapatan yang diperoleh oleh suatu perusahaan atau bisnis sebelum mengurangi semua biaya produksi yang terkait dengan produksi barang atau jasa. Laba bruto juga dikenal sebagai pendapatan bruto atau margin bruto. Untuk menghitung laba bruto, perusahaan mengurangi biaya langsung produksi dari pendapatan kotor. Biaya langsung produksi termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang berhubungan dengan produksi. Hasil pengurangan ini menunjukkan laba yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan sebelum mempertimbangkan biaya-biaya lainnya seperti biaya administrasi, biaya pemasaran, atau biaya bunga. Laba bruto memberikan gambaran tentang efisiensi operasional perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa. Semakin tinggi laba bruto, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya produksi dan semakin tinggi margin yang bisa diperoleh. Oleh karena itu, laba bruto merupakan salah satu indikator kunci yang digunakan untuk menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan.

Untuk menghitung laba bruto, perlu diketahui terlebih dahulu pendapatan total perusahaan dan biaya produksi atau biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan. Pendapatan total perusahaan dapat diperoleh dari penjualan produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.Sedangkan biaya produksi atau biaya operasional dapat diperoleh dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi produk atau jasa tersebut. Setelah diketahui pendapatan total perusahaan dan biaya produksi atau biaya operasional, maka laba bruto dapat dihitung dengan rumus (Pendapatan Total Perusahaan - Biaya Produksi atau Biaya Operasional).

1. **Laba Tahun Berjalan Setelah Pajak**

Laba bersih setelah pajak atau laba tahun berjalan setelah pajak merupakan penghasilan bersih yang diperoleh sebuah perusahaan baik dari *net operating income* (usaha pokok) ataupun *non operating income* (di luar usaha pokok) perusahaan selama satu periode setelah dikurangi dengan pajak penghasilan. Maka bisa juga didefinisikan sebagai selisih pendapatan dan pajak penghasilan. Untuk bisa mencari laba berjalan setelah pajak, kita harus mencari laba kotor terlebih dahulu. Pada dasarnya laba kotor merupakan selisih dari hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan atau mendapatkan produk.

**BAB II**

**ISI**

* 1. **Proses Implementasi**

Berdasarkan data-data yang telah kelompok kami kumpulkan terkait dengan kebutuhan Industri Perbankan, kami membuat sebuah dashboard yang bertujuan dapat mempermudah khususnya memiliki ketertarikan dalam melihat laju pertumbuhan setiap bank baik swasta maupun bank pemerintah sekaligus juga bagi investor yang ingin melihat bagaimana dari hasil 5 tahun terakhir dan apa yang akan terjadi setahun kemudian. Variabel yang kami ambil berupa penjualan, beban pokok penjualan, laba bruto, dan laba tahun berjalan setelah pajak. Dimana kami menggunakan mata uang IDR (Indonesia Rupiah). Data-data yang kami miliki sudah berupa file pdf dari masing-masing pihak Perusahaan atau Industri farmasi resmi, sehingga data pada google spreadsheet merupakan data valid. Kami mengintepresentasikan data-data yang ada dengan bantuan table, pie chart, bar chart, dan column chart. Data 5 tahun terakhir diambil dari tahun 2016 hingga tahun 2020. Untuk memperjelas tahun berikutnya, kami membuat forecasting terhadap kondisi yang akan dialami di tahun 2021. Sehingga dapat menginformasikan bahwa setelah tahun 2020 apakah justru kondisinya semakin membaik atau semakin memburuk.

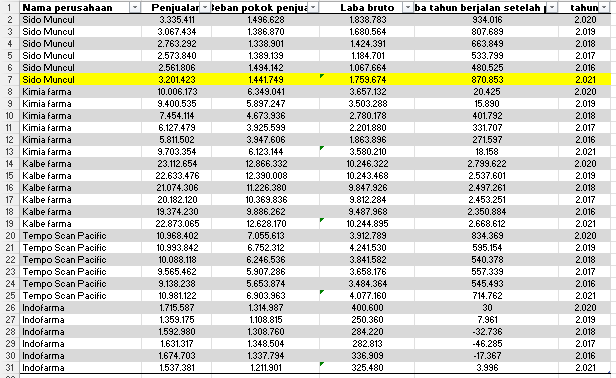
Kami telah memastikan bahwa data yang di input tidak hanya valid, namun juga tidak terdapat misinformasi data sehingga pada proses pembuatan dashboard tidak terjadi error yaitu dengan membuat spreadsheet bersih dari segala jenis tanda baca baik titik dan koma ataupun simbol dan kemudian baru dilakukan format ulang. Walaupun demikian memang hanya terjadi error minor saja bukan error yang dapat mengganggu proyeksi dashboard. Google Data Studio yang kami buat terdapat 3 halaman dimana pada Page 1 adalah Visualisasi untuk bagian pengenalan, kemudian Page 2 terdapat Tabel berisi data-data yang telah dikoreksi sesuai dengan format, kemudian Bar chart, dan Pie chart, kemudian Page 3 atau halaman dashboard terakhir berisi Column chart dengan pilihan nama perusahaan dan periode guna mendapatkan sortiran data yang ingin dicari atau dibutuhkan investor atau user pengunjung dashboard.

Sebelum kami mendeskripsikan proses implementasi dashboardnya lebih lanjut, adapun dari data yang kami ambil terdapat forecasting data (cara untuk memprediksi atau memperkirakan berapa yang akan didapatkan oleh setiap variabel yang kami ambil di tahun 2022) Tujuan kami melakukan forecast ini adalah supaya investor atau orang yang mau melakukan analisa keuangan mendapatkan gambaran dari naik turunnya variabel dan juga perkiraan kurang lebih kedepannya seperti apa kondisinya.

A table with numbers and lines

Description automatically generated

Cara kami membuat forecast untuk mendapatkan hasil prakiraan berapa yang akan didapatkan oleh setiap Perusahaan Farmasi pada tahun berikutnya setelah 2021 yaitu di tahun 2022 dengan menggunakan rumus =SUM(data tahun 2029 ; data tahun 2020) / 2 = variabel 2022. Kami memprediksi hasil tahun 2022 dengan membagi 2 tahun sebelumnya supaya mendapatkan gambaran kondisi terkini yang dapat memprediksi 1 tahun kedepan dari 2021 yaitu tahun 2022.



Setelah kami membuat Forecast variabel-variabel yang kami ambil pada setiap Perusahaan, barulah kami berlanjut untuk membuat Google Data Studio dengan menginput data spreadsheet yang telah disimpan Adapun cara pembuatan dashboard menggunakan platform Google Data Studio dan yang dilakukan pada tahap awal adalah mengupload gambar dengan mengklik seperti yang tertera pada gambar untuk mengupload logo ataupun elemen pendukung dashboard, hal ini dilakukan pada Page 1 sebagai halaman introduction terhadap Dashboard yang akan dianalisa beserta keterangan yang tertera pada Page 1 tersebut. Setelah itu kami menggunakan textbox serta meng custom dashboard sesuai dengan tema industri sekaligus menyesuaikan format yang ada sehingga dapat tervisualisasi dengan jelas.

A screenshot of a computer

Description automatically generated

Selanjutnya kami menggunakan fitur Drop-down list yang dapat membantu para pengunjung dashboard dalam melakukan komparasi data baik secara periode maupun perusahaan yang dipilih. Kami membuat Drop-down list ini pada Page 2 dan Page 3 agar data dapat tervisualisasi dengan lebih jelas.

A screenshot of a computer

Description automatically generated

A screenshot of a computer

Description automatically generated

Untuk data yang ada pada tabel kami mengambil dimensi dari Nama Perusahaan dan Periode dengan metrics yang digunakan yaitu variabel dari data yang kami ambil seperti penjualan, beban pokok penjualan, laba bruto, laba tahun berjalan setelah pajak. Tidak lupa untuk memberikan format ulang agar sesuai dengan satuan dari masing-masing variabel dengan mengklik tanda SUM kemudian akan muncul seperti gambar berikut.

A screenshot of a computer

Description automatically generated A screenshot of a computer

Description automatically generated

Tujuan dari pada kami membuat tabel adalah untuk memberikan informasi terutama forecast yang akan terjadi pada tahun 2022 jika dibandingkan dengan data-data yang sudah ada dari tahun 2016-2020, dari tabel tersebut dapat dipahami jika dibandingkan variabel data pada periode 2021, pada tahun berikutnya 2022 mengalami sedikit peningkatan dan penurunan. Dari Tabel tersebut juga diketahui berapa penurunan.

1. **Pie Chart**

A pie chart with text

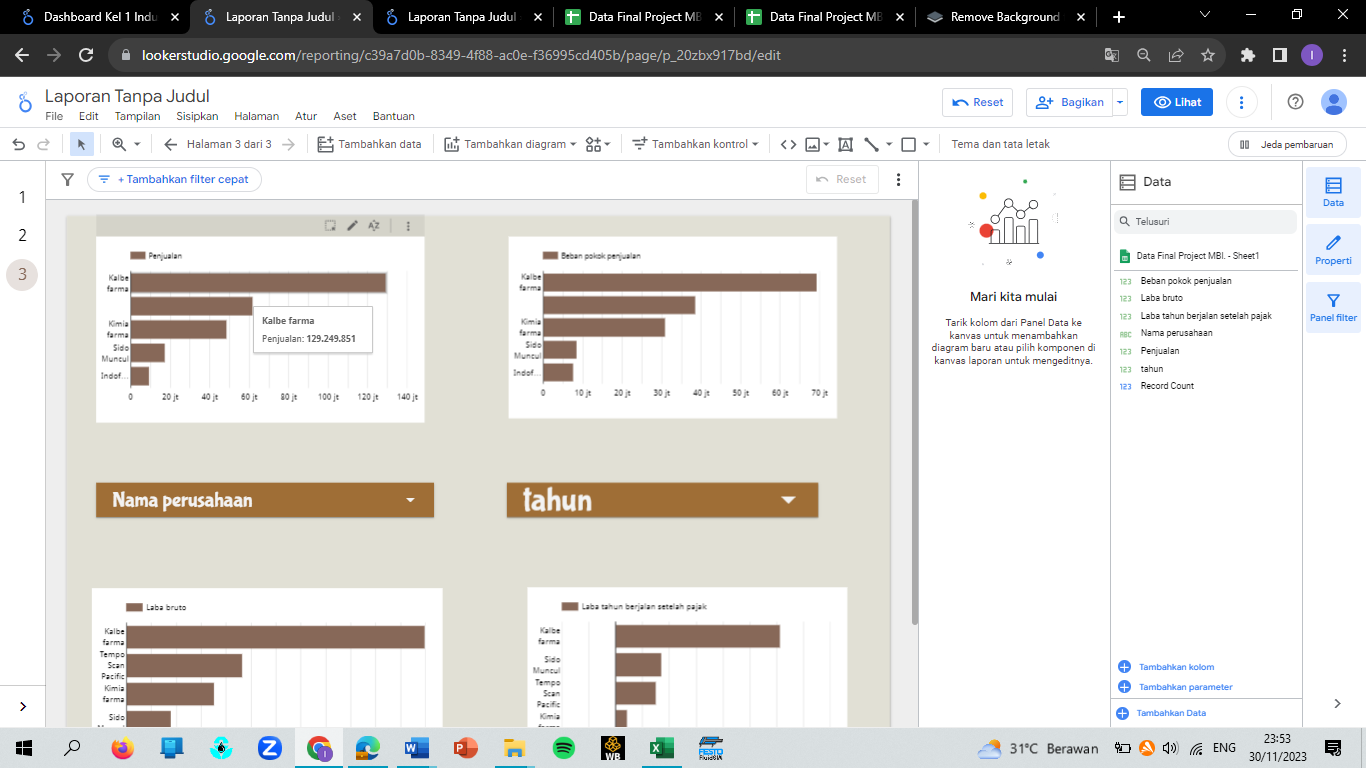
Description automatically generated A pie chart with numbers and a number on it

Description automatically generated

Pie chart yang kami gunakan bertujuan untuk mendapatkan nilai persentase laba bruto, yang dimana laba bruto adalah keuntungan atau pendapatan yang diperoleh oleh suatu perusahaan atau bisnis sebelum mengurangi semua biaya produksi yang terkait langsung dengan produksi barang atau jasa. Laba bruto memberikan gambaran tentang efisiensi operasional perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa. Semakin tinggi laba bruto, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya produksi dan semakin tinggi margin yang bisa diperoleh. Oleh karena itu, laba bruto merupakan salah satu indikator kunci yang digunakan untuk menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan.

1. **Coloumn Chart**

Coloumn Chart yang kami gunakan tujuannya adalah mengetahui perbandingan variabel dari setiap Perusahaan Farmasi dengan angka yang dihasilkan didapat dari total variabel yang dipilih selama periode yang diambil, jika berdasarkan chart tersebut adalah menandakan keseluruhan dari contohnya Total penjualan Perusahaan Farmasi Kalbe Farma 2016 hingga 2021 mencapai 129.249.851. Dapat juga dilihat antara persaingan Perusahaan Farmasi Sid uncul dan Kalbe Farma di setiap variabel.



* 1. **Analisa Interpretasi Dashboard**

A screenshot of a computer

Description automatically generated

A screenshot of a graph

Description automatically generated

A screenshot of a graph

Description automatically generated

Berkaitan dengan dashboard yang telah kami buat dapat terlihat bahwa secara sekilas dalam 5 tahun terakhir Perusahaan Farmasi Kalbe farma menguasai posisi 4 variabel yaitu Penjualan, Beban Penjualan, Laba Bruto, dan Laba tahun berjalan setelah pajak. Bahkan dalam prediksi 2021 Perusahaan Farmasi Kalbe Farma tetap menduduki nomor 1 dalam segala variabel yang kami gunakan. Analisa yang akan kami lakukan adalah perbandingan antara penggunaan atau konsumsi obat yang harus diminum dengan anjuran dokter dan obat yang bisa diminum tanpa anjuran dokter. Dalam analisa dan berdasarkan data yang kami peroleh perusahaan Sido Muncul dan Tempo Scan Pasific merupakan perusahaan yang memprduksi obat-obat yang bisa dijual di toko-toko biasa atau memproduksi obat-obat yang bisa diminum tanpa anjuran dokter. Dan dalam segi penjualan Tempo Scan Pasific masih menduduki peringkat dua dengan angka 61.735.184.

* 1. **Faktor-Faktor yang Memengaruhi Naik dan Turunnya grafik pada Industri Farmasi**

Turunnya grafik laba perusahaan bisa diakibatkan oleh melonjaknya harga bahan baku dan industri farmasi yang sulit menyerap biaya yang disebabkan oleh inflasi yang tidak terkendali. Inflasi sendiri dapat disebabkan oleh tidak lancarnya proses distribusi barang. Meskipun demikian, industri farmasi dapat bertahan pada masa pandemi disebabkan oleh permintaan terhadap obat-obatan yangmelonjak saat masa pandemi. Namun, industri farmasi mengalami defisit atau kekurangan dalam anggaran belanja dikarenakan harga bahan baku import yang melonjak serta kurs mata uang rupiah yang melemah dan ini masih berlanjut. Dan menurut kelompok kami kenaikan grafik dalam Industi Farmasi juga dapat disebabkan oleh adanya pandemi dan perubahan iklim di Indonesia yang tidak menentu. Di saat pandemi maupun pasca pandemi, menyebabkan tingkat waspada masyarakat terhadap penyakit semakin tinggi. Perubahan iklim yang tidak menentu di Indonesia juga menyebabkan tingginya konsumsi obat dan tingginya grafik dalam Industri Farmasi dikarenakan dapat menimbulkan keluhan seperti demam atau sakit kepala, sebagian masyarakat memberikan solusi untuk membeli obat tanpa resep dokter untuk mengurangi rasa sakit sementara sebelum akhirnya ke dokter.

Hasil forecasting kelompok kami menyatakan bahwa, tahun 2021 industri Farmasi akan mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan tahun 2020, yang di mana merupakan era orang mulai lalai dalam menjaga kesehatan dan lebih bebas dibanding saat pandemi dan mulai kembalinya ekonomi Indonesia secara perlahan.

**BAB III**

**KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Dipilihnya Industri Farmasi karena justru industri farmsi ini menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terutama bagi masyarakat atau pihak yang ingin menjaga kesehatan dan investasi jangka panjang. Periode tahun 2020 adalah periode yang paling menegangkan bagi Industri Farmasi karena tingginya korban saat Covid-19 yang dimana dibutuhkan banyak obat-obatan. Yang dimana tahun sebelumnya lebih sedikit angka penjualan dari pada di tahun 2020 dan 2021. Dalam meningkatkan efektivitas serta efisiensi yang lebih optimal. Yang dapat kami rekomendasikan untuk Industri Farmasi Indonesia ialah, dengan perusahaan perlu adanya perencanaan laba, yang dimana, berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dapat diindikasi dengan kemampuan manajemen dalam melihat kesempatan di masa mendatang, baik dalam jangka pendek ataupun jangka panjang. Perusahaan diharapkan dapat memutuskan berbagai macam alternatif dan merumuskan suatu kebijakan yang akan diakukan dimasa mendatang. Tolok ukur yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan ialah variabel laba yang diperoleh perusahaan. Adapun cara untuk menilai kondisi perusahaan yang baik dapat kita lihat dari profitabilitasnya. Profitabilitas sendiri dapat memperihatkan kapasitas perusahaan dalam menciptakan laba dalam satu periode waktu. Semakin meningkat profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan, maka kemampuan atau kapasitas perusahaan dalam menciptakan keuntungan juga akan berkembang. Ketika perusahaan memiliki profit yang menjanjikan, hal ini bisa dijadikan sebagai daya tarik untuk para investor bisa berinvestasi. Investor pada umumnya seringkali menggunakan rasio keuangan sebagai alat dalam menganalisa laporan keuangan. Adapun rasio keuangan sekaligus bisa dijadikan alat untuk mengukur kinerja keuangan.

**Link dan Referensi**

**Link Dashboard**

[**https://lookerstudio.google.com/reporting/c39a7d0b-8349-4f88-ac0e-f36995cd405b**](https://lookerstudio.google.com/reporting/c39a7d0b-8349-4f88-ac0e-f36995cd405b)

**Link Spreadsheet**

[**https://docs.google.com/spreadsheets/d/1J50lVyhTlDY2pr1F2g9IM8i74ka9u8DXJIspWJzzgNE/edit?usp=sharing**](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1J50lVyhTlDY2pr1F2g9IM8i74ka9u8DXJIspWJzzgNE/edit?usp=sharing)

**Link referensi**

[**http://repository.stei.ac.id/2956/2/BAB%20I.pdf**](http://repository.stei.ac.id/2956/2/BAB%20I.pdf)

[**https://repository.syekhnurjati.ac.id/10398/2/1908205032\_2\_bab1.pdf**](https://repository.syekhnurjati.ac.id/10398/2/1908205032_2_bab1.pdf)