

Kimia Farma Business Perfomance Analysis 2020-2023

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by

Ahmad Albar





East Jakarta, DKI Jakarta



albarr2121@gmail.com





Ahmad Albar, S.T.

Data Enthusiast

Lulusan S1 Teknik Mesin Universitas Darma
Persada. Saya memiliki minat menjadi seorang data
analis, saya memiliki pengalaman dalam mengolah
data dengan menggunakan tools excel dan sql
serta memvisualisasikannya menggunakan looker
studio.



Courses and Certification

Revou intro to data analytics | <Link sertifikat>

Coding Studio fundamental excel < Link sertifikat>

Coding Studio excel intermediate < Link sertifikat>

Coding Studio fundamental database MySQL | <Link sertifikat>

<Januari, 2025>

<Agustus,2024>

<Juli, 2024>

<Juni, 2024>



About Company

Kimia Farma merupakan perusahaan industry farmasi pertama di Indonesia yang di dirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda pada tahun 1817. Awalnya, perusahaan ini bernama NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co. Setelah masa kemerdekaan, pada tahun 1958, Pemerintah Republik Indonesia melakukan nasionalisasi terhadap sejumlah perusahaan farmasi dan menggabungkannya menjadi PNF (Perusahaan Negara Farmasi) Bhinneka Kimia Farma. Pada tanggal 16 Agustus 1971, bentuk badan hukum PNF diubah menjadi Perseroan Terbatas, sehingga nama perusahaan berubah menjadi PT Kimia Farma (Persero).

Project Portfolio

Sebagai staff Magang Big Data analisis di Kimia Farma, salah satu perusahaan farmasi terbesar di Indonesia, saya ingin menunjukkan keterampilan analisis data saya untuk mengevaluasi kinerja bisnis Kimia Farma dari tahun 2020 hingga 2023. Dimulai dengan mengunggah data mentah ke Google BigQuery. Menulis sintaks SQL untuk melakukan kueri data serta membuat tabel Analisa. Kemudian, menghubungkan data ke Looker Studio untuk memvisualisasikan data serta membuat dasbor analisis.

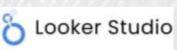


Tools









<Link video presentasi>

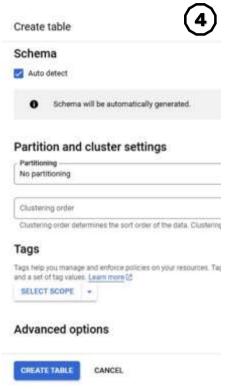
<Link repository GitHub>

1. Importing Dataset to BigQuery





- 1. Klik tanda titik tiga pada dataset kimia_farma, lalu pilih opsi create table.
- 2. Pilih upload pada create table from, pilih file dan pastikan format file csv.
- 3. Pilih project & dataset sesuai yang dipilih, masukan nama file tanpa csv.
- 4. Mengaktifkan auto-detect schema, lalu klik create table.



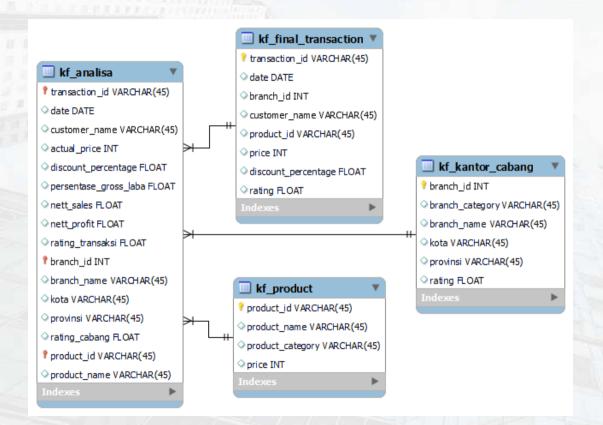
Importing Dataset to BigQuery



*	ral	kamin-kf-analytics-2025	☆	:
	•	Q Queries		:
	١	■ Notebooks		:
	•	A Data canvases		:
	١	≡ , Data preparations		:
	•	♣ Workflows		:
	١	- External connections		:
	•	:: kimia_farma	公	:
		kf_final_transaction	公	:
		kf_inventory	公	:
		kf_kantor_cabang	公	:
		kf_product	公	:

Setelah menjalankan 4 langkah tersebut maka 4 table telah disimpan pada dataset kimia_farma dengan format nama tiap tabel: kf_final_transaction, kf_inventory, kf_kantor_cabang & kf_product.

2. Tabel Analisa





Saya membuat diagram ini dengan MySQL Workbench sehingga saya mengetahui hubungan antar setiap tabel. Pada tahap ini, saya akan membuat tabel analisa dengan menggunakan tiga tabel, yaitu kf_final_transaction, kf_product, dan kf_kantor_cabang yang terdapat dalam dataset kimia farma. Sebelum kita melanjutkan ke proses query, mari kita lihat Entity Relationship Diagram (ERD) yang menggambarkan relasi antar tabel.

3. BigQuery Syntax

42 ORDER BY ft.date ASC;

```
Untitled query
                                                                SAVE .
                                                                               ♦ DOWNLOAD
    CREATE OR REPLACE TABLE 'rakamin-kf-analytics-2025.kimia_farma.kf_analisa' AS
      ft.transaction id.
      ft.date.
      ft.branch id.
      kc.branch_name.
      kc.kota.
      kc.provinsi.
      kc.rating AS rating_cabang,
      ft.customer name.
      ft.product id.
      p.product_name AS product_name,
      COALESCE(p.price, ft.price) AS actual price.
      ft.discount percentage.
15
        CASE
            WHEN ft.price <= 50000 THEN 0.10
            WHEN ft.price > 50000 AND ft.price <= 100000 THEN 0.15
            WHEN ft.price > 100000 AND ft.price <= 300000 THEN 0.20
19
            WHEN ft.price > 300000 AND ft.price <= 500000 THEN 0.25
20
            ELSE 0.30
          END AS persentase_gross_laba,
22
23
      (ft.price - (ft.price * ft.discount_percentage)) AS nett_sales,
25
      ((ft.price - (ft.price * ft.discount_percentage)) *
        CASE
27
          WHEN ft.price <= 50000 THEN 0.10
          WHEN ft.price > 50000 AND ft.price <= 100000 THEN 0.15
          WHEN ft.price > 100000 AND ft.price <= 300000 THEN 0.20
          WHEN ft.price > 300000 AND ft.price <= 500000 THEN 0.25
         ELSE 0.30
32
        END
      ) AS nett_profit,
34
      ft.rating AS rating_transaksi,
    FROM 'rakamin-kf-analytics-2025.kimia_farma.kf_final_transaction' ft
    LEFT JOIN 'rakamin-kf-analytics-2025.kimia_farma.kf_product' p
      ON ft.product id = p.product id
    LEFT JOIN 'rakamin-kf-analytics-2025.kimia_farma.kf_kantor_cabang' kc
      ON ft.branch_id = kc.branch_id
```



Setelah memahami relasi pada masing-masing tabel, langkah selanjutnya adalah membuat tabel analisa dengan menggunakan tools Google Bigquery. Query untuk membuat tabel analisa dapat dilihat pada gambar disamping.

BigQuery Syntax

kf_ana	alisa	Q QUERY	OPEN IN	٧ +	+ ⊈ SHAF	RE I	COPY
SCHEMA	DETAILS	PREVII	EW	TABLE E	EXPLORER	PREVIE	w
₹ Filte	r Enter proper	ty name or val	ue				
	Field name		Туре	Мо	de	Key	Collatio
	transaction_id		STRING	NU	LLABLE	-	-
	date		DATE	NU	LLABLE	-	-
	branch_id		INTEGER	NU	LLABLE	-	-
	branch_name		STRING	NU	LLABLE	-	-
	kota		STRING	NU	LLABLE	-	-
	provinsi		STRING	NU	LLABLE	-	-
	rating_cabang		FLOAT	NU	LLABLE	-	-
	customer_nam	ne	STRING	NU	LLABLE	-	-
	product_id		STRING	NU	LLABLE	-	-
	product_name		STRING	NU	LLABLE	-	-
	actual_price		INTEGER	NU	LLABLE	-	-
	discount_perc	entage	FLOAT	NU	LLABLE	-	-
	persentase_gr	oss_laba	FLOAT	NU	LLABLE	-	-
	nett_sales		FLOAT	NU	LLABLE	-	-
	nett_profit		FLOAT	NU	LLABLE	-	-
	rating_transak	si	FLOAT	NU	LLABLE	-	-



Hasil query dapat dilihat pada Schema disamping, yang mana terdapat kolom baru yang dihasilkan dari agregasi yaitu persentase_gross_laba, nett_sales dan nett_profit dengan formula sebagai berikut.

Persentase_gross_laba:

Ketika price <= Rp 50.000 -> laba 10%

Ketika price > Rp 50.000 - <= 100.000 -> laba 15%

Ketika price > Rp 100.000 - <= 300.000 -> laba 20%

Ketika price > Rp 300.000 - <= 500.000 -> laba 25%

Ketika price > Rp 500.000 -> laba 30%,

nett_sales: price - (price * harga diskon)

nett_profit: price - (price * harga diskon) * persentase_gross_laba

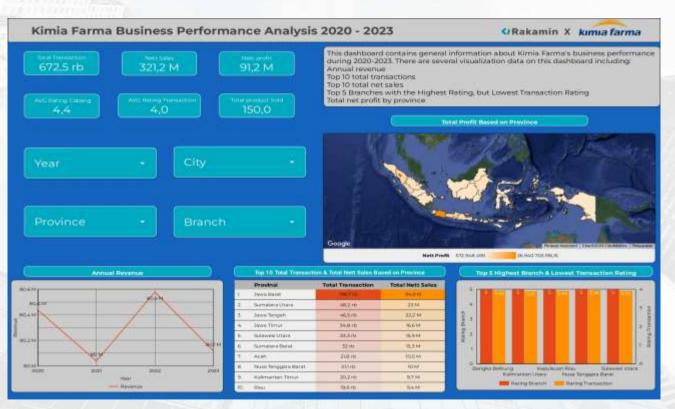
BigQuery Syntax



Preview data set yang di dapat setelah di query dengan total data yaitu 672458.

.,,	analisa Q que		*S SHARE	COPY E SNAPSHOT	B DELETE & EXP			○ пегневн
HE	MA DETAILS F	REVIEW TABL	E EXPLORER PRO	VEW INSIGHTS L	NEAGE DATA PROFIL	E DATA QUALITY		
	transaction_id	date	branch_lif	branch_name	Anta	provinsi	rating_collang	contomer_name
C.	TRX324E504	2020-01-01	92502	Kimia Farma - Apotek	Sibolgs	Sumatera Utara	4.4	Susan Stevens DDS
ı	TRX9756282	2020-01-01	43663	Kimia Farma - Klinik-Apotek-La	Ambon	Maluku	4.0	Jeffrey Lufz
3	TRX2604879	2020-01-01	48243	Kimia Farma - Kilnik & Apotek	Tasikmalaya	Jawa Barat	41	Jay Mitchell
4	TRX2861898	2020-01-01	12174	Kimia Farma - Apotek	Pangkaipinang	Bangka Belitung	47	Amanda Braun
5	TRX9941502	2020-01-01	69958	Kimia Farma - Klinik & Apotek	Palembing	Sumatera Selatan	4.7	Tracy King
è	TRYTOROGO	**** ** **		Marie Posses Whith & Assets	famous	form Tomash	**	Non-Court



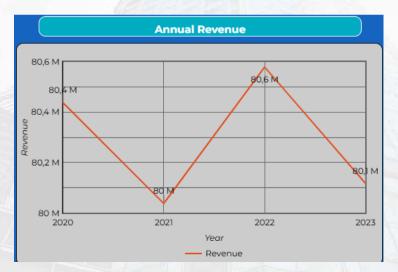


Dashboard Analisis Kinerja Bisnis Kimia Farma



Pendapatan Pertahun

Pendapatan ini saya ambil dari total nett sales yang dimana bisa kita lihat pada grafik tersebut menunjukan ketidakstabilan pendapatan yang dihasil oleh PT Kimia Farma. Pada tahun 2020 pendapatan yang dihasilkan sebesar 80,4 M, lalu tahun 2021 menurun dengan angka 80 M, menaik Kembali pada tahun 2022 sebesar 80,6 M dan turun kembali di tahun 2023 dengan angka 80,1 M.





Top 10 Total Transaksi & Nett Sales Cabang Provinsi

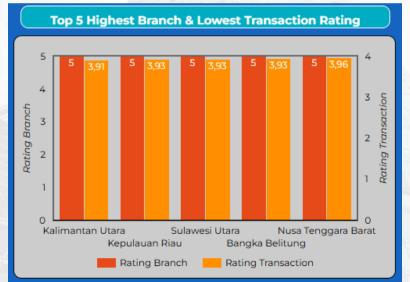
Total transaksi & nett sales yang di dapatkan terbanyak di provinsi Jawa Barat dengan angka total transaksi 198,7 rb dan nett sales 94,9 M. Sedangkan di posisi 10 berada di provinsi Riau dengan angka total transaksi 19,6 rb dan nett sales 9,4 M.

Top 10 Total Transaction & Total Nett Sales Based on Province						
	Provinsi	Total Transaction •	Total Nett Sales			
1.	Jawa Barat	198,7 rb	94,9 M			
2.	Sumatera Utara	48,2 rb	23 M			
3.	Jawa Tengah	46,5 rb	22,2 M			
4.	Jawa Timur	34,8 rb	16,6 M			
5.	Sulawesi Utara	33,3 rb	15,9 M			
6.	Sumatera Barat	32 rb	15,3 M			
7.	Aceh	21,8 rb	10,5 M			
8.	Nusa Tenggara Barat	21,1 rb	10 M			
9.	Kalimantan Timur	20,2 rb	9,7 M			
10.	Riau	19,6 rb	9,4 M			



Top 5 Cabang Dengan Rating Tertinggi, namun Rating Transaksi Terendah

Pada posisi pertama dengan rating cabang yang tertinggi namun rating transaksi terendah berada di Kalimantan Utara pada cabang (Kimia Farma - Klinik & Apotek) dengan rating cabang 5 dan rating transaksi 3,91. Sedangkan pada posisi kelima berada di Nusa Tenggara Barat pada cabang (Kimia Farma - Apotek) dengan rating cabang 5 dan rating transaksi 3,96.





Geo Map Total Profit Berdasarkan Provinsi

Nett Profit yang tertinggi ada di Jawa Barat yaitu Rp 26,9 M dan terendah ada di Papua Barat yaitu 572,9 JT, dengan total keselurahan net profit yang di dapatkan yaitu 91,2 M selama periode 2020-2023.



Insight & Recommendation



Pertumbuhan yang tidak signifikan: Terutama pada total nett sales, total nett profit dan total transaction dari tahun ke tahun.

Mengatasi pertumbuhan yang tidak signifikan yaitu dengan cara mendorong pertumbuhan dengan melakukan kerja sama antar kemitraan misal dengan rumah sakit, apotek kecil, atau e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar. Lakukan strategi penjualan dengan adanya promosi/diskon misal identifikasi produk dengan pertumbuhan rendah dan tingkatkan promosi atau diskon, dan ekspansi pasar. Optimasi rantai pasokan dengan cara pastikan ketersediaan stok tepat waktu agar tidak kehilangan peluang penjualan.

Insight & Recommendation



Jawa Barat sebagai kontributor utama: Jawa Barat merupakan provinsi dengan kontribusi terbesar terhadap total penjualan, baik dari segi total transaction, total net profit, dan total net sales.

Memanfaatkan Dominasi Jawa Barat dengan cara perluas stok dan distribusi di kotakota dengan nilai transaksi yang tinggi seperti Subang dan Garut. Optimalkan Jawa Barat sebagai pasar utama sambil memperluas ke daerah lain dan juga gunakan strategi yang berhasil di Jawa Barat untuk diterapkan di provinsi lain, misalnya ekspansi agresif ke pulau Kalimantan, Sulawesi atau Papua.

Thank You



