

Kimia Farma Business Performance Dashboard

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by

Muhammad Imam Mudin Badali

Muhammad Imam Mudin Badali

Data Analyst Enthusiast

Hai, Saya Mahasiswa Pendidikan Teknologi Informasi di Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong dengan peminatan Data Analyst. Terampil dalam mengolah, menganalisis, dan memvisualisasikan data menggunakan Excel, Google Sheets, SQL, Python dan Looker Studio untuk mendukung pengambilan keputusan berbasis data. Memiliki kemampuan Problem Solving, Analytical Thinking, serta minat tinggi pada Research & Innovation dalam menemukan pola, tren, dan solusi strategis. Adaptif terhadap teknologi baru, komunikatif, dan siap berkolaborasi dalam tim lintas fungsi. Antusias dalam mengembangkan keterampilan analisis data dan berkontribusi nyata dalam transformasi digital berbasis insight.



Sorong, Papua Barat Daya



muhimammudinbadali@gmail.com



Imam Mudin Badali

Courses and Certification

Data Analysis: FullStack Intensive Bootcamp by MySkill | [link certificate](#)

March, 2025

Final Project Mentoring Bootcamp Data Analyst by MySkill | [link certificate](#)

March, 2025

Certificate DSF 40 - Data Science by Dibimbing.id | [link certificate](#)

July, 2025

Certificate DigiCourse at ITB: Visualize Success | [link certificate](#)

June, 2025

About Company

Kimia Farma adalah perusahaan industri farmasi pertama di Indonesia yang didirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda tahun 1817. Nama perusahaan ini pada awalnya adalah NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co. Berdasarkan kebijaksanaan nasionalisasi atas eks perusahaan Belanda di masa awal kemerdekaan, pada tahun 1958, Pemerintah Republik Indonesia melakukan peleburan sejumlah perusahaan farmasi menjadi PNF (Perusahaan Negara Farmasi) Bhinneka Kimia Farma. Kemudian pada tanggal 16 Agustus 1971, bentuk badan hukum PNF diubah menjadi Perseroan Terbatas, sehingga nama perusahaan berubah menjadi PT Kimia Farma (Persero).



Project Overview

Kimia Farma sebagai salah satu pemain utama industri farmasi Indonesia membutuhkan analisis kinerja bisnis berbasis data. Proyek ini bertujuan membangun dashboard interaktif menggunakan Google Looker Studio untuk mengevaluasi pendapatan, profit, rating, dan aktivitas transaksi Kimia Farma pada periode 2020–2023. Data bersumber dari tabel analisa yang telah diproses di BigQuery, mencakup informasi cabang, produk, dan transaksi pelanggan di seluruh Indonesia.



[Project Video](#)



GitHub

[Project Repository](#)

Business Questions

1. Seperti apa gambaran kinerja bisnis Kimia Farma selama tahun 2020 hingga 2023 berdasarkan jumlah transaksi, pendapatan, laba, dan tingkat kepuasan pelanggan?
2. Bagaimana perkembangan pendapatan dan laba Kimia Farma dari tahun ke tahun?
3. Provinsi atau wilayah mana yang mencatat jumlah transaksi tertinggi, dan bagaimana peluang ini dapat dimanfaatkan untuk pengembangan bisnis ke depannya?
4. Wilayah mana yang memberikan kontribusi pendapatan dan laba terbesar? Apakah hal tersebut sebanding dengan jumlah transaksi yang terjadi di wilayah tersebut?
5. Cabang mana yang memiliki penilaian cabang tinggi namun justru memiliki rating transaksi yang rendah? Apa yang bisa menjadi indikasi masalah dalam layanan atau operasionalnya?
6. Bagaimana sebaran laba di seluruh provinsi di Indonesia, dan wilayah mana yang menunjukkan performa rendah sehingga perlu mendapatkan perhatian atau evaluasi lebih lanjut?

Tools



Google BigQuery

Proses Data Preparation dan
Analyzing Data



Looker Studio

Google Looker Studio

Proses Data Visualizaton

Project Framework

Data Collection

Data Preparation

Data Processing

Data Analysis

Data Visualization

Data Collection

Dalam proyek ini, akan dianalisis empat kelompok data penting yang meliputi data **transaksi**, **produk**, **inventaris**, dan **cabang** milik Kimia Farma.

Kf_final_transaction.csv

Data ini mencakup informasi transaksi penjualan produk Kimia Farma, yang meliputi **transaction_id**, **product_id**, **branch_id**, **customer_name**, **date**, **price**, **discount_percentage**, serta **rating**.

kf_product.csv

Data ini mencakup informasi transaksi penjualan produk Kimia Farma, yang meliputi **product_id**, **product_name**, **product_category**, serta **price**.

Data Collection

kf_inventory.csv

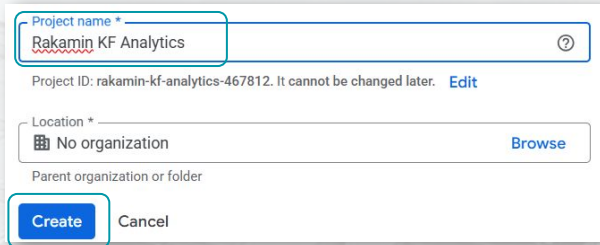
Data ini mencakup informasi transaksi penjualan produk Kimia Farma, yang meliputi **inventory_ID**, **branch_id**, **product_id**, **product_name**, serta **opname_stock**.

kf_kantor_cabang.csv

Data ini mencakup informasi transaksi penjualan produk Kimia Farma, yang meliputi **branch_id**, **branch_category**, **branch_name**, **kota**, **provinsi**, serta **rating**.

Data Collection

Tahap awal yang harus dilakukan adalah **mengimpor dataset ke Google BigQuery**. Sebelumnya, perlu dibuat sebuah *project* baru, lalu dilanjutkan dengan pembuatan dataset dan pembuatan *table* melalui proses *import* dari 4 file berformat .csv yang telah tersedia.



Project name *

Rakamin KF Analytics

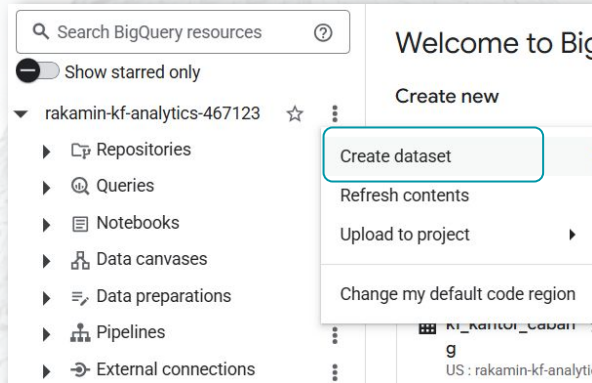
Project ID: rakamin-kf-analytics-467812. It cannot be changed later. [Edit](#)

Location *

No organization [Browse](#)

Parent organization or folder

[Create](#) [Cancel](#)



Search BigQuery resources

Show starred only

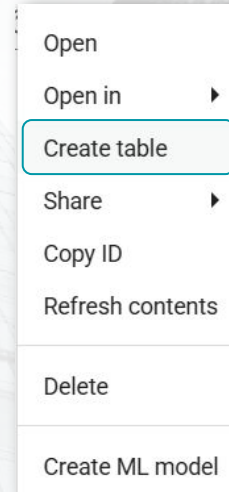
▼ rakamin-kf-analytics-467123 ☆

- Repositories
- Queries
- Notebooks
- Data canvases
- Data preparations
- Pipelines
- External connections

Welcome to BigQuery

Create new

- Create dataset
- Refresh contents
- Upload to project
- Change my default code region



- Open
- Open in
- Create table
- Share
- Copy ID
- Refresh contents
- Delete
- Create ML model

Data Collection

kf_final_transaction

Query Open in ▾

Schema Details Preview Table Explorer Preview

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/> Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/> transaction_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> date	DATE	NULLABLE
<input type="checkbox"/> branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/> customer_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> price	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/> discount_percentage	FLOAT	NULLABLE
<input type="checkbox"/> rating	FLOAT	NULLABLE

kf_product

Query Open in ▾ + Share

Schema Details Preview Table Explorer Preview

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/> Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/> product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> product_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> product_category	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> price	INTEGER	NULLABLE

kf_inventory

Query Open in ▾ + Share

Schema Details Preview Table Explorer Preview

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/> Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/> Inventory_ID	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/> product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> product_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> opname_stock	INTEGER	NULLABLE

kf_kantor_cabang

Query Open in ▾

Schema Details Preview Table Explorer Preview

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/> Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/> branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/> branch_category	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> branch_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> kota	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> provinsi	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/> rating	FLOAT	NULLABLE

Data Preparation

Untuk meningkatkan akurasi perhitungan, saya melakukan *data preparation* dengan mengubah tipe data **FLOAT** menjadi **NUMERIC** pada kolom tertentu. Hal ini bertujuan agar hasil analisis lebih presisi dan terhindar dari kesalahan akibat pembulatan angka.

Output

kf_final_cleaned_transaction			
kf_final_cleaned_transactions			
Schema Details Preview Table Explorer Preview			
<input type="checkbox"/>	Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/>	transaction_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	date	DATE	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	customer_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	price	NUMERIC	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	discount_percentage	NUMERIC	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	rating	FLOAT	NULLABLE

Query

```
CREATE OR REPLACE TABLE `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_final_cleaned_transactions` AS
SELECT
  transaction_id,
  DATE(date) AS date,
  branch_id,
  customer_name,
  product_id,
  SAFE_CAST(price AS NUMERIC) AS price,
  SAFE_CAST(discount_percentage AS NUMERIC) AS discount_percentage,
  SAFE_CAST(rating AS FLOAT64) AS rating
FROM
  `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_final_transaction`
WHERE
  price IS NOT NULL
  AND discount_percentage IS NOT NULL
  AND rating IS NOT NULL;
```

Data Preparation

Untuk meningkatkan akurasi perhitungan, saya melakukan *data preparation* dengan mengubah tipe data **INTEGER** menjadi **NUMERIC** pada kolom tertentu. Hal ini bertujuan agar hasil analisis lebih presisi dan terhindar dari kesalahan akibat pembulatan angka.

Output

kf_cleaned_product

kf_cleaned_product Query Open in ▾

Schema Details Preview Table Explorer Preview

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/>	Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/>	product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_category	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	price	NUMERIC	NULLABLE

Query

```
CREATE OR REPLACE TABLE `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_cleaned_product` AS
SELECT
  product_id,
  product_name,
  product_category,
  CAST(price AS NUMERIC) AS price
FROM
  `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_product`
WHERE
  price IS NOT NULL;
```


Data Preparation

Output

kf_cleaned_inventory

kf_cleaned_inventory [Query](#) [Open i](#)

Schema

Details

Preview

Table Explorer

Pr

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/>	Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/>	inventory_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	opname_stock	INTEGER	NULLABLE

Query

```
CREATE OR REPLACE TABLE `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_cleaned_inventory` AS
SELECT
  inventory_id,
  branch_id,
  product_id,
  product_name,
  SAFE_CAST(opname_stock AS INTEGER) AS opname_stock
FROM
  `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_inventory`
WHERE
  opname_stock IS NOT NULL;
```

Data Preparation

Output

kf_cleaned_kantor_cabang

kf_cleaned_kantor_cabang

Query

Schema

Details

Preview

Table Explorer

Prev

Filter Enter property name or value

<input type="checkbox"/>	Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/>	branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	branch_category	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	branch_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	kota	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	provinsi	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	rating	FLOAT	NULLABLE

Query

```
CREATE OR REPLACE TABLE `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_cleaned_kantor_cabang` AS
SELECT
  branch_id,
  branch_category,
  branch_name,
  kota,
  provinsi,
  SAFE_CAST(rating AS FLOAT64) AS rating
FROM
  `rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_kantor_cabang`
WHERE
  rating IS NOT NULL;
```

Data Processing

Tahapan selanjutnya adalah menyusun **analysis table** yang memuat hasil agregasi dari beberapa tabel sebelumnya. **Analysis table** ini akan menjadi dasar dalam proses analisis data selanjutnya.

```
CREATE OR REPLACE TABLE 'rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.tabel_analisa' AS
WITH transaksi AS (
  SELECT
    t.transaction_id,
    t.date,
    t.branch_id,
    kc.branch_name,
    kc.kota,
    kc.provinsi,
    kc.rating AS rating_cabang,
    t.customer_name,
    t.product_id,
    p.product_name,

    -- Harga asli dari produk
    t.price AS actual_price,

    -- Diskon persentase
    t.discount_percentage,

    -- Hitung persentase gross laba
    CASE
      WHEN t.price <= 50000 THEN 0.10
      WHEN t.price <= 100000 THEN 0.15
      WHEN t.price <= 300000 THEN 0.20
      WHEN t.price <= 500000 THEN 0.25
      ELSE 0.30
    END AS persentase_gross_laba,

    -- Hitung nett_sales = harga - diskon (CAST ke NUMERIC)
    CAST(t.price * (1 - t.discount_percentage / 100) AS NUMERIC) AS nett_sales,

    -- Hitung nett_profit = nett_sales * persentase gross laba (CAST ke NUMERIC)
    CAST(
      (t.price * (1 - t.discount_percentage / 100)) *
      CASE
        WHEN t.price <= 50000 THEN 0.10
        WHEN t.price <= 100000 THEN 0.15
        WHEN t.price <= 300000 THEN 0.20
        WHEN t.price <= 500000 THEN 0.25
        ELSE 0.30
      END
    AS NUMERIC) AS nett_profit,

    -- Rating transaksi
    t.rating AS rating_transaksi
  FROM 'rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_final_cleaned_transactions' t
  LEFT JOIN 'rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_cleaned_kantor_cabang' kc
    ON t.branch_id = kc.branch_id
  LEFT JOIN 'rakamin-kf-analytics-467123.kimia_farma.kf_cleaned_product' p
    ON t.product_id = p.product_id
)
SELECT * FROM transaksi;
```

tabel_analisa			
Query Open in Share			
Schema Details Preview Table Explorer Preview			
Filter Enter property name or value			
<input type="checkbox"/>	Field name	Type	Mode
<input type="checkbox"/>	transaction_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	date	DATE	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	branch_id	INTEGER	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	branch_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	kota	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	provinsi	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	rating_cabang	FLOAT	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	customer_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_id	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	product_name	STRING	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	actual_price	NUMERIC	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	discount_percentage	NUMERIC	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	persentase_gross_laba	FLOAT	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	nett_sales	NUMERIC	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	nett_profit	NUMERIC	NULLABLE
<input type="checkbox"/>	rating_transaksi	FLOAT	NULLABLE

Data Analysis

Performa Utama Kimia Farma (2020–2023)

Kimia Farma mencatatkan pertumbuhan positif dalam 4 tahun terakhir pada hampir semua indikator utama:

Net Sales

346.96B

↑ 33.2%

Net Profit

98.54B

↑ 33.2%

Jumlah Transaksi

672.46K

↑ 33.2%

Rating Transaksi

4.0

↓ 0.0%

Net Sales

meningkat menjadi Rp346,96 miliar, tumbuh +33,2%

Net Profit

naik signifikan menjadi Rp98,54 miliar, dengan +33,2% pertumbuhan

Jumlah Transaksi

juga menunjukkan peningkatan tajam sebesar +33,2%, mencapai 672,46 ribu transaksi

Rating Transaksi

tetap stagnan di angka 4.0, tanpa perubahan (0.0%)

Data Analysis

Pendapatan Tahunan Fluktuatif: Stabil tapi Tidak Tumbuh Signifikan

Kimia Farma mencatatkan pertumbuhan positif dalam 4 tahun terakhir:



Pendapatan Kimia Farma selama 4 tahun terakhir menunjukkan pola fluktuatif namun berada pada kisaran yang sama, yaitu sekitar Rp86–87 miliar per tahun:

- **2020:** Rp86.9B
- **2021:** Turun menjadi Rp86.47B
- **2022:** Naik ke puncak di Rp87.06B
- **2023:** Kembali menurun ke Rp86.54B

Meskipun terjadi kenaikan pada **2022**, secara keseluruhan tidak ada pertumbuhan yang berarti secara tahunan, karena angka pendapatan tetap berada pada rentang sempit. Ini mencerminkan adanya stagnasi pendapatan, di tengah upaya perusahaan dalam menjaga stabilitas operasional.

Data Analysis

Pendapatan Tahunan Fluktuatif: Stabil tapi Tidak Tumbuh Signifikan

Kimia Farma mencatatkan pertumbuhan positif dalam 4 tahun terakhir:



Pendapatan Kimia Farma selama 4 tahun terakhir menunjukkan pola fluktuatif namun berada pada kisaran yang sama, yaitu sekitar Rp86–87 miliar per tahun:

- **2020:** Rp86.9B
- **2021:** Turun menjadi Rp86.47B
- **2022:** Naik ke puncak di Rp87.06B
- **2023:** Kembali menurun ke Rp86.54B

Meskipun terjadi kenaikan pada **2022**, secara keseluruhan tidak ada pertumbuhan yang berarti secara tahunan, karena angka pendapatan tetap berada pada rentang sempit. Ini mencerminkan adanya stagnasi pendapatan, di tengah upaya perusahaan dalam menjaga stabilitas operasional.

Data Analysis

Top 10 Provinsi dengan Transaksi Terbanyak (2020–2023)

Top 10 Cabang Provinsi (Transaksi)

	Provinsi	Transaksi ▾	% Δ
1.	Jawa Barat	198.7K 	33.4% ↑
2.	Sumatera Utara	48.2K 	33.1% ↑
3.	Jawa Tengah	46.5K 	33.4% ↑
4.	Jawa Timur	34.8K 	32.6% ↑
5.	Sulawesi Utara	33.3K 	32.4% ↑
6.	Sumatera Barat	32K 	33.6% ↑
7.	Aceh	21.8K 	32.3% ↑
8.	Nusa Tenggara Barat	21.1K 	33.8% ↑
9.	Kalimantan Timur	20.2K 	32.1% ↑
10.	Riau	19.6K 	33.2% ↑

Data menunjukkan bahwa Jawa Barat menjadi kontributor terbesar transaksi Kimia Farma, mencapai 198,7 ribu transaksi dengan pertumbuhan +33,4%. Ini menandakan dominasi pasar yang kuat di wilayah tersebut, didukung oleh populasi besar dan infrastruktur distribusi yang baik.

Provinsi-provinsi lain yang juga mencatatkan jumlah transaksi signifikan:

- **Sumatera Utara** – 48,2K (+33,1%)
- **Jawa Tengah** – 46,5K (+33,4%)
- **Jawa Timur** – 34,8K (+32,6%)
- **Sulawesi Utara** dan **Sumatera Barat** juga menunjukkan pertumbuhan di atas 32%

Kimia Farma berhasil membangun jaringan transaksi yang luas di berbagai provinsi dengan pertumbuhan stabil. Namun, dominasi masih terpusat di Pulau Jawa dan Sumatera, membuka peluang ekspansi lebih agresif ke wilayah timur Indonesia.

Data Analysis

Top 10 Provinsi Berdasarkan Net Sales (2020–2023)

Top 10 Cabang Provinsi (Net Sales)

	Provinsi	Nett Sales ▾	% Δ
1.	Jawa Barat	102.5B 	33.6% ↑
2.	Sumatera Utara	24.8B 	33.0% ↑
3.	Jawa Tengah	24B 	33.6% ↑
4.	Jawa Timur	18B 	32.4% ↑
5.	Sulawesi Utara	17.2B 	32.7% ↑
6.	Sumatera Barat	16.5B 	33.7% ↑
7.	Aceh	11.3B 	32.3% ↑
8.	Nusa Tenggara Barat	10.8B 	33.9% ↑
9.	Kalimantan Timur	10.5B 	32.1% ↑
10.	Riau	10.1B 	33.3% ↑

Selama periode 2020–2023, **Jawa Barat** menjadi provinsi dengan penjualan tertinggi, mencapai **Rp102,5 miliar**. Angka ini jauh meninggalkan provinsi lainnya, mencerminkan pasar yang sangat potensial dan loyal di wilayah ini. **Sumatera Utara** dan **Jawa Tengah** berada di posisi ke-2 dan ke-3 dengan penjualan sekitar **Rp24 miliar**. **Jawa Timur** menyumbang **Rp18 miliar**, disusul oleh **Sulawesi Utara (Rp17,2 miliar)** dan **Sumatera Barat (Rp16,5 miliar)**.

Wilayah seperti Aceh, NTB, dan Kalimantan Timur mungkin memiliki nilai penjualan lebih rendah, tetapi tetap mencatat pertumbuhan yang stabil, menandakan potensi pasar yang berkembang dan perlu mendapat perhatian lebih dalam strategi distribusi.

Data Analysis

Top 5 Cabang dengan Rating Cabang Tertinggi & Rating Transaksi Terendah

Top 5 Cabang Rating Cabang Tertinggi, Rating Transaksi Terendah

	Provinsi	Rating Cab...	Rating Trans...
1.	Papua Barat	4.64	4
2.	Nusa Tenggara Timur	4.6	4
3.	Gorontalo	4.54	4
4.	Bangka Belitung	4.53	4
5.	Maluku	4.52	4.01

Data menunjukkan bahwa 5 cabang dengan kualitas layanan tertinggi berdasarkan rating cabang berasal dari wilayah timur Indonesia:

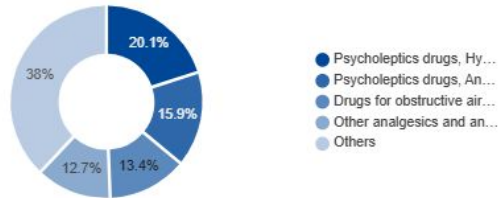
- **Papua Barat** – 4.64
- **Nusa Tenggara Timur** – 4.60
- **Gorontalo** – 4.54
- **Bangka Belitung** – 4.53
- **Maluku** – 4.52

Angka-angka ini menunjukkan bahwa pelayanan di cabang-cabang ini dinilai sangat baik oleh pelanggan secara keseluruhan. **Namun, Rating Transaksi Tetap Rendah** Menariknya, **semua provinsi ini memiliki rating transaksi hanya di angka 4.0** – bahkan **Maluku** sedikit lebih tinggi di **4.01**, tapi tetap tergolong rendah dibandingkan rating cabangnya.

Data Analysis

Top 5 Produk Terlaris

Top 5 Produk Terlaris



Lima kategori produk terlaris Kimia Farma memberikan gambaran kuat terhadap **tren kebutuhan kesehatan masyarakat** selama 2020–2023:

- **Psycholeptics drugs (Hypnotics & sedatives)** – 20,1%
- **Psycholeptics drugs (Anxiolytics)** – 15,9%
- Obat untuk gangguan saluran pernapasan (**Drugs for obstructive airway diseases**) – 13,4%
- **Analgesik dan antipiretik lainnya (Other analgesics & antipyretics, termasuk Salicylic acid & derivatifnya)** – 12,7%
- **Others** – 38%

Kombinasi produk psikotropika (kategori 1 & 2) menyumbang lebih dari 36%, mencerminkan peningkatan permintaan terhadap pengobatan stres, kecemasan, dan gangguan tidur.

Data Analysis

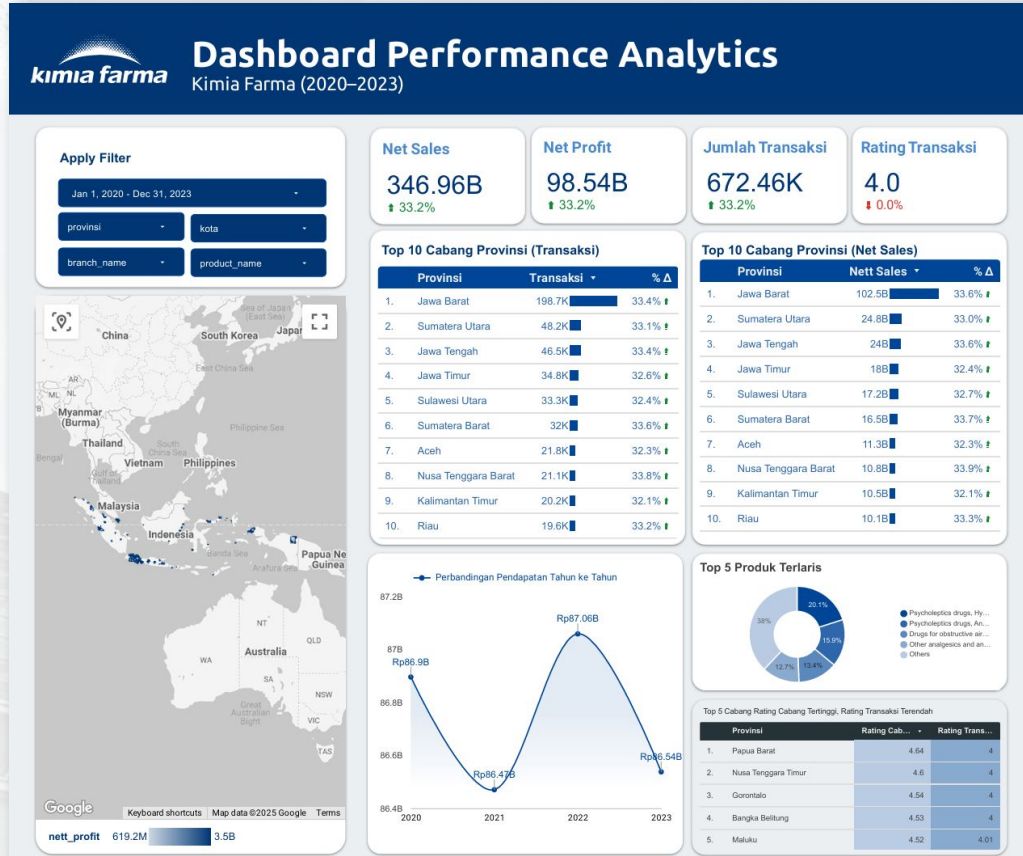
Peta Sebaran Net Profit Cabang Kimia Farma



Peta menunjukkan persebaran **laba bersih (nett profit)** dari berbagai cabang Kimia Farma di seluruh wilayah Indonesia. Rentang profit yang ditampilkan berada antara **Rp153,9 juta hingga Rp881,5 juta**, dengan warna biru gelap menunjukkan laba tertinggi. **Pulau Jawa** (terutama bagian barat) tampak paling padat dengan cabang yang memberikan kontribusi laba signifikan, terlihat dari warna biru tua mendominasi area tersebut. Wilayah **Indonesia bagian timur**, meskipun lebih tersebar dan jarang, juga menunjukkan adanya kontribusi laba, meski relatif lebih rendah.

Sebaran nasional ini menandakan bahwa operasional Kimia Farma telah menjangkau hampir seluruh pelosok nusantara, meskipun dengan tingkat profitabilitas yang bervariasi antar wilayah.

Data Visualization



Summary

1. Secara tahunan, pendapatan relatif **stagnan** di kisaran **Rp86–87 miliar**, dengan puncak tertinggi di 2022 (**Rp87,06 miliar**) namun kembali turun di 2023.
2. **Jawa Barat** mendominasi performa wilayah, memimpin dalam jumlah transaksi dan net sales. Sementara itu, wilayah timur Indonesia seperti **Papua Barat**, **NTT**, dan **Gorontalo** mencatat **rating cabang tertinggi**, menunjukkan kualitas layanan yang baik.
3. Produk terlaris didominasi oleh kategori **obat psikotropika dan pernapasan**, mencerminkan respons terhadap kebutuhan kesehatan mental dan saluran napas. Kategori “Others” masih mencakup 38%, menandakan potensi portofolio yang luas.
4. Peta sebaran profit menunjukkan bahwa **profit tertinggi masih terkonsentrasi di wilayah Jawa**, sementara daerah lain berkontribusi lebih kecil namun tersebar luas.

Rekomendasi

1. Tingkatkan Kualitas Pengalaman Transaksi

- Lakukan audit terhadap proses transaksi di cabang dengan rating rendah.
- Optimalkan kecepatan layanan, sistem antrian, serta respons terhadap keluhan pelanggan.

2. Dorong Pertumbuhan Pendapatan Tahunan

- Kembangkan strategi promosi musiman atau loyalitas pelanggan.
- Evaluasi kembali pricing dan bundling produk untuk mendorong peningkatan revenue tahunan.

3. Perluas Potensi Pasar di Luar Jawa

- Investasi pada logistik dan distribusi di wilayah timur dengan kualitas cabang yang sudah baik.
- Berikan insentif cabang untuk ekspansi layanan di provinsi berpotensi.

4. Fokus Produk Unggulan dan Optimalisasi “Others”

- Pertajam fokus pada kategori psikotropika & pernapasan yang sudah terbukti kuat.
- Teliti kategori “Others” untuk mengidentifikasi produk dengan potensi menjadi andalan baru.

5. Perkuat Digitalisasi dan Layanan Online

- Kembangkan aplikasi layanan, pemesanan obat, dan e-commerce farmasi.
- Integrasikan platform digital dengan sistem loyalitas dan feedback pelanggan untuk peningkatan rating transaksi.

Thank You



Rakamin
Academy




kimia farma