

Performance Analytics: Kimia Farma's Business Performance 2020-2023

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by

Nana Casmana Ade W.

Nana Casmana Ade Wikarta

Data Analyst | Machine Learning

Saya Nana Casmana Ade Wikarta, mahasiswa tingkat akhir jurusan Teknik Informatika di Universitas Singaperbangsa Karawang dengan IPK 3,94. Saya memiliki ketertarikan yang besar pada bidang *Data Analyst/Science, Machine Learning*, dan AI, serta memiliki pengalaman dalam menggunakan *tools* seperti Google BigQuery, Looker Studio, Python (Pandas, NumPy, Scikit-learn), SQL, dan GitHub. Dengan pemrograman Python, *data preprocessing*, dan keterampilan implementasi model *Machine Learning*, saya senang mengeksplorasi cara-cara inovatif untuk membuat teknologi lebih berdampak dan dapat diakses oleh masyarakat luas. Selain keterampilan teknis, saya juga memiliki keterampilan *soft skill* seperti komunikasi yang efektif, kerja sama tim yang solid, pemecahan masalah yang sistematis, dan disiplin yang tinggi dalam menyelesaikan tugas tepat waktu tanpa mengorbankan kualitas dari pekerjaannya.



Kota Bekasi



awnana123@gmail.com



[nana-caw](#)

About Company

Kimia Farma adalah perusahaan farmasi milik negara Indonesia yang didirikan pada **tahun 1817**. Perusahaan ini memiliki **berbagai lini bisnis** yang meliputi produksi farmasi, distribusi farmasi, apotek, dan layanan kesehatan lainnya. Kimia Farma juga **aktif** dalam program-program **Corporate Social Responsibility (CSR)** yang **berfokus** pada kesehatan, pendidikan, dan lingkungan. Dalam beberapa tahun terakhir, Kimia Farma telah **terlibat** dalam **produksi vaksin COVID-19** dan produk kesehatan lainnya yang **sangat dibutuhkan** oleh masyarakat Indonesia. Mereka juga **mendukung pengembangan vaksinasi** dan distribusi obat di seluruh Indonesia.

*Key points:

- **1817:** Didirikan oleh pemerintah kolonial Belanda sebagai “De Fabriek van Chemische Producten”.
- **1971:** Dinasionalisasi sebagai Kimia Farma oleh pemerintah Indonesia.
- Memiliki jaringan apotek dan layanan kesehatan di seluruh Indonesia.
- **2020-2023:** Terlibat dalam pengembangan vaksin COVID-19 dan terus berinovasi dalam digitalisasi layanan kesehatan.

Project Portfolio

Kimia Farma merupakan salah satu perusahaan farmasi terkenal di Indonesia yang berdiri sejak **tahun 1817**. Dalam konteks ini, intern analisis big data menjadi **sangat penting** untuk memahami tren operasional, keuangan, dan juga pelanggan.

Proyek ini **bertujuan** untuk **mengevaluasi** kinerja bisnis Kimia Farma dari tahun 2020 hingga 2023, dengan menggunakan pendekatan Big Data Analytics.

Tujuan utamanya adalah untuk **memberikan wawasan** dan membuat *dashboard* yang berharga bagi manajemen perusahaan dalam **mengambil keputusan strategis** untuk **meningkatkan efisiensi** operasional, meningkatkan pendapatan, dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

***Berikut adalah tugas-tugasnya:**

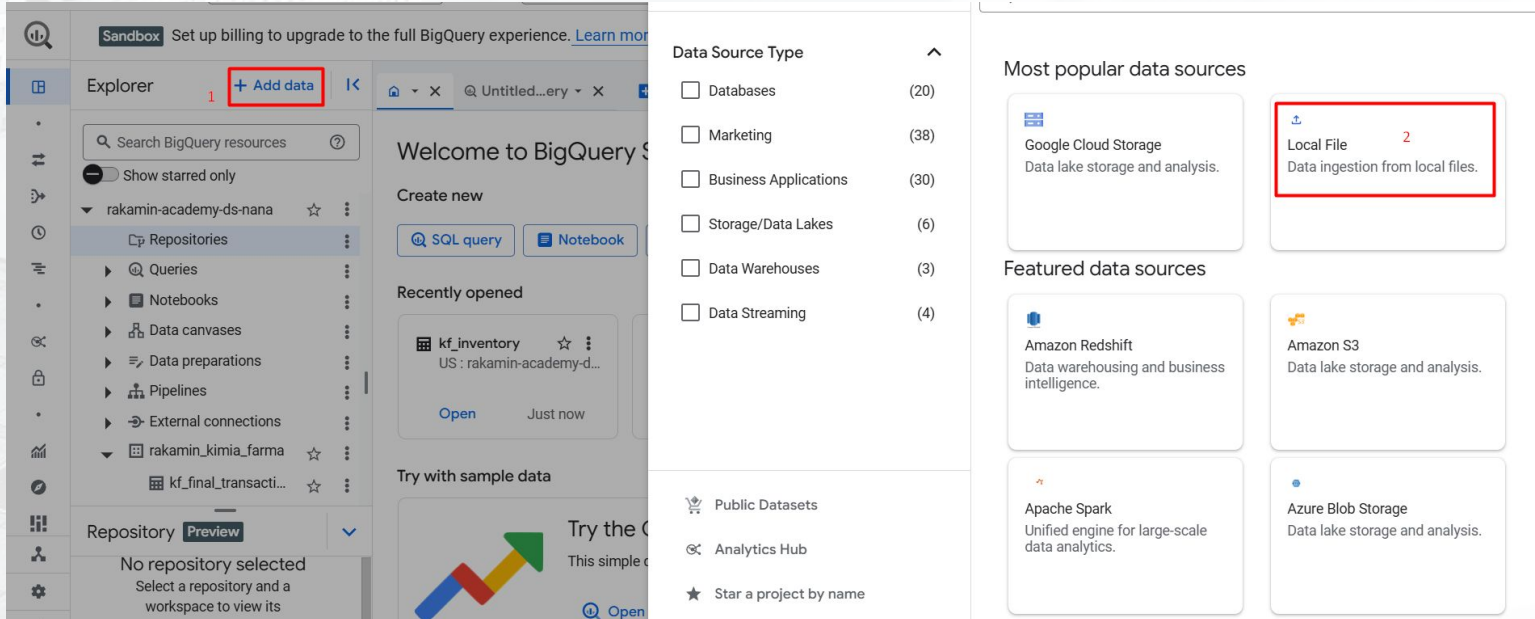
- Mengimpor dataset ke BigQuery.
- Buat tabel analisis dari 4 dataset yang sudah disediakan.
- Membuat *dashboard* analisis kinerja .

Project explanation video [here!](#)

And source github [here!](#)

1. Importing Dataset to BigQuery

Pertama, kita perlu mengimpor set data ke BigQuery. Klik 'tambahkan data' (1) dan kemudian klik 'file lokal' (2)



The screenshot displays the Google Cloud BigQuery console interface. On the left, the 'Explorer' sidebar shows a list of repositories, with the '+ Add data' button highlighted by a red box and labeled '1'. The main panel shows the 'Welcome to BigQuery' page. On the right, the 'Data Source Type' list includes 'Databases', 'Marketing', 'Business Applications', 'Storage/Data Lakes', 'Data Warehouses', and 'Data Streaming'. The 'Local File' data source is highlighted by a red box and labeled '2'. Below the 'Data Source Type' list, the 'Most popular data sources' section includes 'Google Cloud Storage', 'Local File', 'Amazon Redshift', 'Amazon S3', 'Apache Spark', and 'Azure Blob Storage'. The 'Featured data sources' section includes 'Public Datasets', 'Analytics Hub', and 'Star a project by name'.

Kemudian, pada create table, masukkan file dengan mengklik 'browse'(1), lalu isi dataset(2) dan kolom tabel(3) (sesuai dengan nama file tanpa .csv). Kemudian, klik 'buat tabel'. *Lakukan hal yang sama untuk semua dataset.

Create table

Source

Create table from
Upload

Select file *
kf_kantor_cabang.csv

File format
CSV

Destination

Project *
rakamin-academy-ds-nana

Dataset *
rakamin_kimia_farma

Table *
kf_kantor_cabang

Maximum name size is 1,024 UTF-8 bytes. Unicode letters, marks, numbers, connectors, dashes, and spaces are allowed.

Table type
Native table

Schema

☒ Auto detect

Schema will be automatically generated.

Create table Cancel

Semua dataset telah diimpor ke BigQuery.

▼	🗄️ rakamin_kimia_fa...	☆	⋮
🗄️	kf_final_transa...	☆	⋮
🗄️	kf_inventory	☆	⋮
🗄️	kf_kantor_cab...	☆	⋮
🗄️	kf_product	☆	⋮

kf_final_transaction								
Query Open in ▾ Share Copy Snapshot Delete Export Refresh								
Schema	Details	Preview	Table Explorer	Preview	Insights	Lineage	Data Profile	Data Quality
Row	transaction_id	date	branch_id	customer_name	product_id	price	discount_per	rating
1	TRX5103706	2021-08-25	93529	Derrick Wright III	KF116	251700	0.1	3.0
2	TRX5388139	2020-12-29	24832	Elizabeth Ramos	KF116	251700	0.12	3.0
3	TRX7251897	2020-02-03	20505	Meghan Warner	KF116	251700	0.09	3.0
4	TRX4943675	2022-09-09	17678	Steven Roberts	KF116	251700	0.1	3.0
5	TRX3469820	2020-06-20	28315	Linda Bruce DDS	KF116	251700	0.07	3.0
6	TRX1213133	2021-09-17	22280	Cory Castro	KF116	251700	0.11	3.0
7	TRX2020131	2020-12-16	40028	Stephanie Boone	KF116	251700	0.03	3.0
8	TRX5015870	2022-08-17	41343	Mary Hughes	KF116	251700	0.03	3.0
9	TRX7064077	2021-06-21	86546	Tamara Bruce	KF116	251700	0.04	3.0
10	TRX5979742	2020-12-31	18235	Aaron Reed	KF116	251700	0.11	3.0
11	TRX2209141	2021-03-20	59571	Nancy Kennedy	KF116	251700	0.1	3.0
12	TRX5385534	2023-03-17	69280	Paul Morales	KF116	251700	0.11	3.0
13	TRX9155202	2020-04-11	29626	Stephen Jones	KF116	251700	0.02	3.0
14	TRX1702542	2022-09-15	48590	Zachary White	KF116	251700	0.12	3.0
15	TRX8205780	2022-10-19	37915	Jennifer Larsen	KF116	251700	0.13	3.0

kf_inventory		Query	Open in ▾	Share	Copy	Snapshot	Delete	Export		
Schema		Details		Preview	Table Explorer	Preview	Insights	Lineage	Data Profile	Data Quality
Row	Inventory_ID	branch_id	product_id	product_name	opname_stock					
1	INV1828570	14724	KF116	Psycholeptics drugs, Hypn...	0					
2	INV6358449	30475	KF116	Psycholeptics drugs, Hypn...	0					
3	INV8727436	24294	KF116	Psycholeptics drugs, Hypn...	0					
4	INV9842687	81965	KF116	Psycholeptics drugs, Hypn...	0					
5	INV6215728	67373	KF116	Psycholeptics drugs, Hypn...	0					
6	INV7363800	35354	KF116	Psycholeptics drugs, Hypn...	0					

kf_kantor_cabang

Query

Open in

Share

Copy

Snapshot

Delete

Export

Schema

Details

Preview

Table Explorer

Preview

Insights

Lineage

Data Profile

Data Quality

Row	branch_id	branch_category	branch_name	kota	provinsi	rating
1	39578	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	4.7
2	55171	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	5.0
3	11400	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	4.1
4	38733	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	4.9
5	93401	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	4.5
6	68034	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	4.1
7	59260	Apotek	Kimia Farma - Apotek	Ambon	Maluku	4.1

kf_product				
Query Open in ▾ Share Copy Snapshot Delete				
Schema	Details	Preview	Table Explorer	Preview
Row	product_id	product_name	product_category	price
1	KF766	Anti-inflammatory and antirheumatic products, non-steroids, Acetic acid derivatives and related substances	M01AB	108500
2	KF400	Anti-inflammatory and antirheumatic products, non-steroids, Acetic acid derivatives and related substances	M01AB	359500
3	KF312	Anti-inflammatory and	N02BE/B	774700

2. Tabel Analisa

Ini adalah tabel analisis berdasarkan hasil agregat dari empat tabel/dataset yang telah diimpor sebelumnya.

df_analisa_kinerja								
Query Open in Share Copy Snapshot Delete Export Refresh								
Schema	Details	Preview	Table Explorer	Preview	Insights	Lineage	Data Profile	Data Quality
Row	transaction_id	date	branch_id	branch_name	kota	provinsi	rating_cabang	
1	TRX5046417	2022-03-22	42820	Kimia Farma - Apotek	Mataram	Nusa Tenggara Barat	4.1	
2	TRX6565400	2020-01-05	90734	Kimia Farma - Apotek	Sukabumi	Jawa Barat	4.6	
3	TRX9876181	2023-07-08	47344	Kimia Farma - Apotek	Tanjungpinang	Kepulauan Riau	4.9	
4	TRX5758357	2023-07-20	83742	Kimia Farma - Apotek	Pematangsiantar	Sumatera Utara	4.8	
5	TRX6978726	2022-05-26	93878	Kimia Farma - Apotek	Semarang	Jawa Tengah	4.5	
6	TRX4949710	2023-04-02	65948	Kimia Farma - Apotek	Tarakan	Kalimantan Utara	4.4	
7	TRX7734603	2021-10-28	31935	Kimia Farma - Apotek	Tangerang	Banten	4.4	
8	TRX6471973	2023-08-23	94051	Kimia Farma - Apotek	Gorontalo	Gorontalo	4.9	
9	TRX1232342	2023-05-30	62312	Kimia Farma - Apotek	Cianjur	Jawa Barat	4.5	
10	TRX3565472	2022-11-24	84922	Kimia Farma - Apotek	Tasikmalaya	Jawa Barat	4.1	
11	TRX5886944	2023-09-07	64238	Kimia Farma - Apotek	Jakarta	DKI Jakarta	4.0	
12	TRX3083185	2023-11-30	52192	Kimia Farma - Apotek	Karawang	Jawa Barat	4.2	
13	TRX6445517	2023-11-18	80557	Kimia Farma - Apotek	Pariaman	Sumatera Barat	4.0	
14	TRX2616052	2022-05-22	31604	Kimia Farma - Apotek	Pontianak	Kalimantan Barat	4.4	
15	TRX2619435	2022-10-17	59275	Kimia Farma - Apotek	Garut	Jawa Barat	4.6	

3. BigQuery Syntax

```
CREATE TABLE
`rakamin-academy-ds-nana.rakamin_kimia_farma.df_anal
isa_kinerja_rev` AS
SELECT
  t.transaction_id,
  t.date,
  t.branch_id,
  b.branch_name,
  b.kota,
  b.provinsi,
  b.rating AS rating_cabang,
  t.customer_name,
  t.product_id,
  p.product_name,
  t.price AS actual_price,
  t.discount_percentage,
  CASE
    WHEN t.price <= 50000 THEN 0.10
    WHEN t.price > 50000 AND t.price <= 100000
  THEN 0.15
    WHEN t.price > 100000 AND t.price <= 300000
  THEN 0.20
    WHEN t.price > 300000 AND t.price <= 500000
  THEN 0.25
    ELSE 0.30
  END AS persentase_gross_laba,
```

```
(t.price - (t.price * t.discount_percentage / 100)) AS
nett_sales,
  (t.price - (t.price * t.discount_percentage / 100)) *
  CASE
    WHEN t.price <= 50000 THEN 0.10
    WHEN t.price > 50000 AND t.price <= 100000 THEN
0.15
    WHEN t.price > 100000 AND t.price <= 300000 THEN
0.20
    WHEN t.price > 300000 AND t.price <= 500000 THEN
0.25
    ELSE 0.30
  END AS nett_profit,
  t.rating AS rating_transaksi
FROM

`rakamin-academy-ds-nana.rakamin_kimia_farma.kf_final_trans
action` t
JOIN

`rakamin-academy-ds-nana.rakamin_kimia_farma.kf_kantor_caba
ng` b
  ON t.branch_id = b.branch_id
JOIN

`rakamin-academy-ds-nana.rakamin_kimia_farma.kf_product` p
  ON t.product_id = p.product_id;
```

4. Dashboard Performance Analytics

Performance Analytics Kimia Farma 2020–2023



Overview

Product Analysis

Jan 1, 2020 - Dec

Province

City

Branch

Dashboard by
Nana Casmana



OVERVIEW

Nett Sales

Rp346.96B

↑ 33.2%

Nett Profit

Rp98.54B

↑ 33.2%

Transaction

672.5K

↑ 33.2%

Customer

264.6K

↑ 18.7%

Rating

4.4

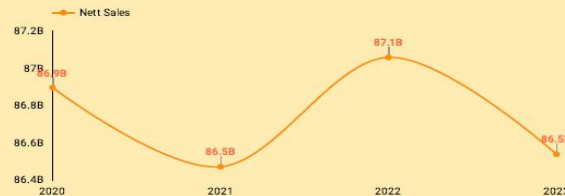
↑ 0.0%

Total Profit by Province



Nett Profit Rp619,155,804.45 Rp29,104,802,788.15

Revenue By Year



Top 10 Total Transaction by Province

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%

Top 10 Nett Sales by Province

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%

Untuk dashboard lebih lengkapnya ada [disini](#).

Performance Analytics Kimia Farma 2020-2023

Product Analysis

Nett Sales

Rp346.96B

↑ 33.2%

Nett Profit

Rp98.54B

↑ 33.2%

Transaction

672.5K

↑ 33.2%

Best Selling Product

KF519

Least Purchased
Products

KF451

Overview

Product Analysis

Jan 1, 2020 - Dec

Province

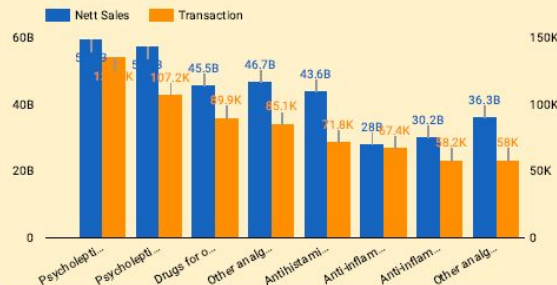
City

Branch

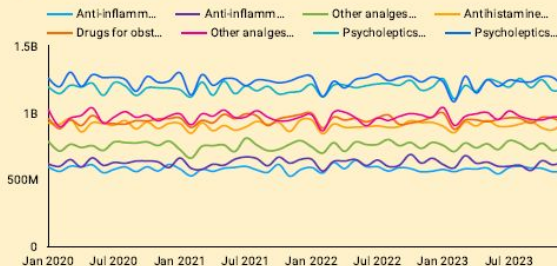
Dashboard by
Nana Casmana



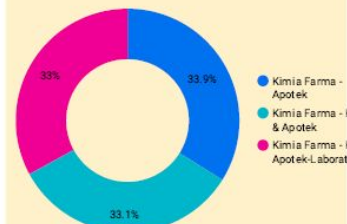
Product Category Performance



Product Sales Over Time



Net Sales Distribution by Branch



Top Products by Nett Profit



Best Selling Products by Transaction

	Product	ID Product	Transaction	Nett Sales	Nett Profit
1.	Other analgesics and antipyretics, Pyrazolones and...	KF519	4,608	2,884,294,066.32	865,288,219.9
2.	Psycholeptics drugs, Hypnotics and sedatives drugs	KF262	4,590	687,050,584.5	137,410,116.9
3.	Anti-inflammatory and antirheumatic products, no...	KF346	4,587	1,764,220,788.78	441,055,197.19
4.	Other analgesics and antipyretics, Salicylic acid an...	KF576	4,582	1,617,618,991.37	404,404,747.84
5.	Other analgesics and antipyretics, Salicylic acid an...	KF943	4,582	25,182,277.45	2,518,227.74
6.	Anti-inflammatory and antirheumatic products, no...	KF163	4,577	1,702,275,905.52	425,568,976.38
7.	Psycholeptics drugs, Hypnotics and sedatives drugs	KF299	4,575	237,724,182.8	35,658,627.42
8.	Drugs for obstructive airway diseases	KF724	4,574	1,466,704,160.13	366,676,040.03
9.	Antihistamines for systemic use	KF147	4,573	3,129,735,340.62	938,920,602.19
10.	Psycholeptics drugs, Anxiolytic drugs	KF664	4,567	4,137,354,048.42	1,241,206,214.53



Interpretasi & Insight:

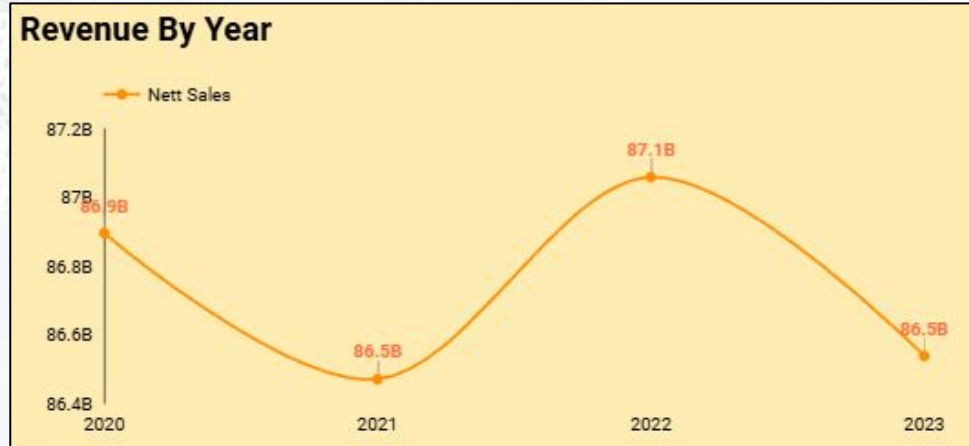
Nett Sales: Total penjualan bersih sebesar **Rp346.96B** menunjukkan bahwa Kimia Farma **berhasil** menghasilkan angka **penjualan** yang **sangat besar**.

Nett Profit: Keuntungan bersih sebesar **Rp98.54B** juga menandakan bahwa Kimia Farma tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga **berhasil mengelola biaya** dan **meningkatkan margin keuntungan**.

Transaction: **672.5K transaksi** menunjukkan bahwa Kimia Farma memiliki volume transaksi yang sangat tinggi. Banyaknya transaksi ini menunjukkan **tingginya frekuensi pembelian**, yang bisa berasal dari pelanggan baru maupun pelanggan yang kembali membeli produk.

Customer: Jumlah pelanggan sebanyak **264.6K** menggambarkan bahwa Kimia Farma memiliki basis **pelanggan yang besar** dan **berhasil menarik banyak konsumen**. Ini menunjukkan bahwa produk-produk Kimia Farma menarik banyak pembeli dan Kimia Farma juga memiliki pangsa pasar yang luas.

Rating: **Rating stabil** di angka **4.4** menunjukkan bahwa pelanggan **umumnya puas** dengan produk dan layanan Kimia Farma.

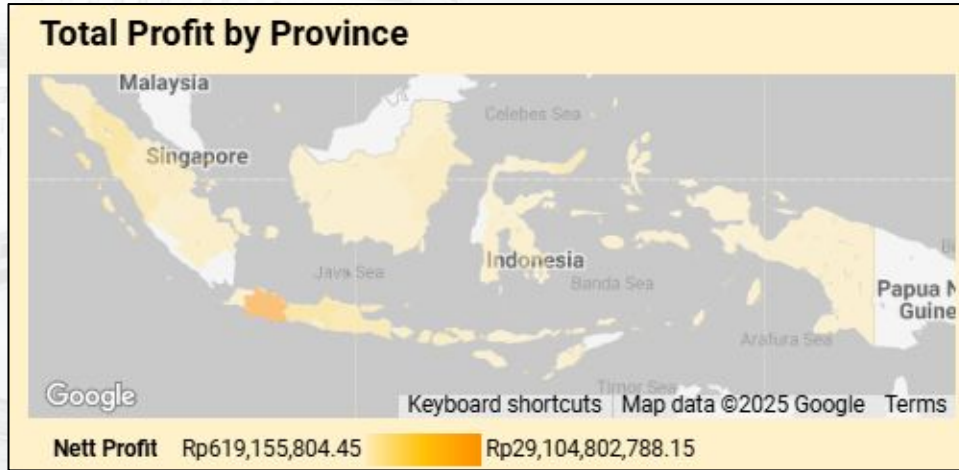


Interpretasi:

Penurunan pada Tahun **2021** dan **2023** menunjukkan fluktuasi pendapatan dalam dua tahun berturut-turut. Meskipun ada **kenaikan signifikan** di 2022, pendapatan pada **2021** dan **2023** mengalami penurunan.

Insight:

- Pada tahun 2020 ke tahun 2021 **terjadi penurunan** pendapatan, penurunan ini bisa **disebabkan** oleh **pandemi COVID - 19** dan **perubahan dalam kebijakan pemerintah** yang memengaruhi distribusi dan daya beli konsumen.
- Pada tahun 2023 terjadi **penurunan** kembali yang cukup besar, hal ini mengindikasikan adanya **perubahan tren** pada pasar dan **kompetitor** yang semakin **ketat**.



Interpretasi:

Peta ini memberikan gambaran geografis tentang **distribusi keuntungan** Kimia Farma, dengan **wilayah** yang **lebih gelap** menunjukkan provinsi dengan **keuntungan** yang **lebih tinggi**.

Insight:

- **Jawa Barat** menunjukkan **keuntungan terbesar** yang menandakan bahwa provinsi ini adalah penyumbang terbesar dalam keuntungan perusahaan. Ini bisa disebabkan oleh **tingginya volume transaksi** atau **produk dengan margin tinggi** yang lebih banyak terjual di wilayah ini.

Disamping itu, Jawa Barat juga memiliki **populasi yang cukup padat** dan wilayah yang memiliki **daya beli** yang **lebih tinggi** cenderung menghasilkan keuntungan yang besar.

Top 10 Total Transaction by Province

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

Interpretasi:

Tabel ini menunjukkan top 10 jumlah transaksi yang terjadi di setiap provinsi. **Jawa Barat** menonjol sebagai provinsi dengan **transaksi tertinggi**, mencapai **198.7K** transaksi, sementara **Riau** menempati posisi ke-10 dengan **19.6K** transaksi.

Insight:

- **Jawa Barat** mencatatkan transaksi yang jauh lebih tinggi dibandingkan provinsi lainnya. Ini menunjukkan bahwa provinsi ini merupakan **pasar utama** untuk Kimia Farma, kemungkinan karena **tingginya permintaan produk** atau **jumlah populasi yang lebih besar** di wilayah ini.
- Kemudian, **Sumatera Utara (48.2K)** dan **Jawa Tengah (46.5K)** juga menunjukkan jumlah transaksi yang signifikan, meskipun masih jauh di bawah Jawa Barat. Ini mengindikasikan bahwa provinsi-provinsi ini memiliki **pasar yang aktif** dan **potensi lebih besar** untuk ekspansi.

Top 10 Nett Sales by Province

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

Interpretasi:

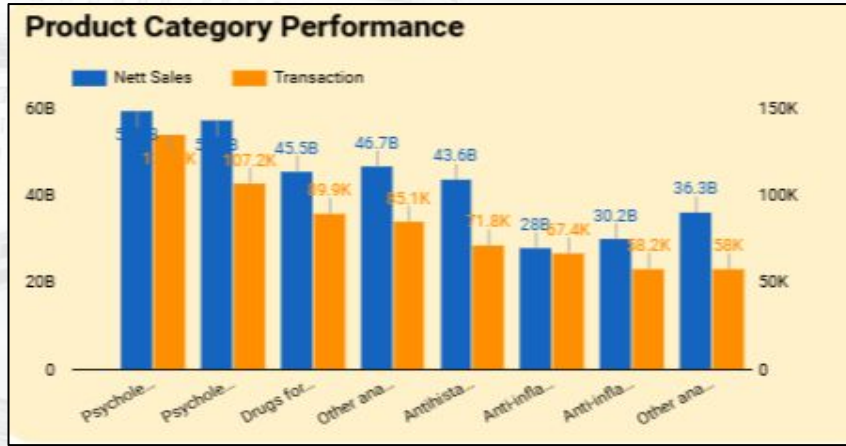
Jawa Barat memiliki nett sales **tertinggi** sebesar **102.5B**, menjadikannya provinsi dengan kontribusi **penjualan terbesar** bagi Kimia Farma.

Insight:

- **Jawa Barat** dengan **Rp102.5B** nett sales mencatatkan **penjualan yang jauh lebih tinggi** dibandingkan provinsi lainnya. Ini menunjukkan bahwa Jawa Barat memiliki **permintaan pasar yang sangat besar** dan berfungsi sebagai **pusat penjualan** untuk Kimia Farma.
- **Riau (Rp10.1B)** dan **Kalimantan Timur (Rp10.5B)** memiliki penjualan yang lebih rendah dibandingkan dengan provinsi-provinsi lainnya. Ini mungkin mencerminkan **permintaan yang lebih rendah** atau **keterbatasan distribusi**.

Analysis Factor:

- Distribusi dan aksesibilitas, keberadaan **cabang lebih banyak** dan distribusi yang lebih efisien di **Jawa Barat** dan **Sumatera Utara** dapat meningkatkan penjualan. Sebaliknya, di wilayah yang lebih terpencil seperti **Kalimantan Timur** dan **Riau**, mungkin ada **kendala distribusi** yang membatasi penjualan.
- Perilaku konsumen di wilayah tertentu juga dapat memengaruhi **nett sales**.

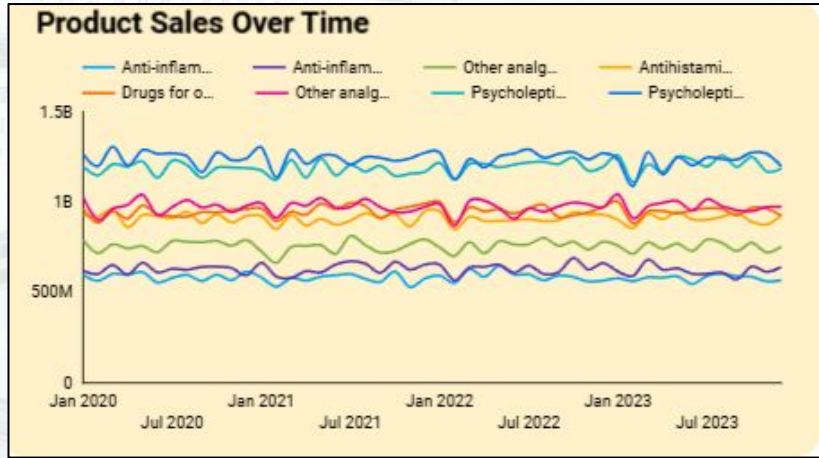


Interpretasi:

Kategori "Psychole.. Hypnotics and sedatives drugs" dan "Psychole.. Anxiolytics drugs" mendominasi baik dalam hal nett sales maupun jumlah transaksi.

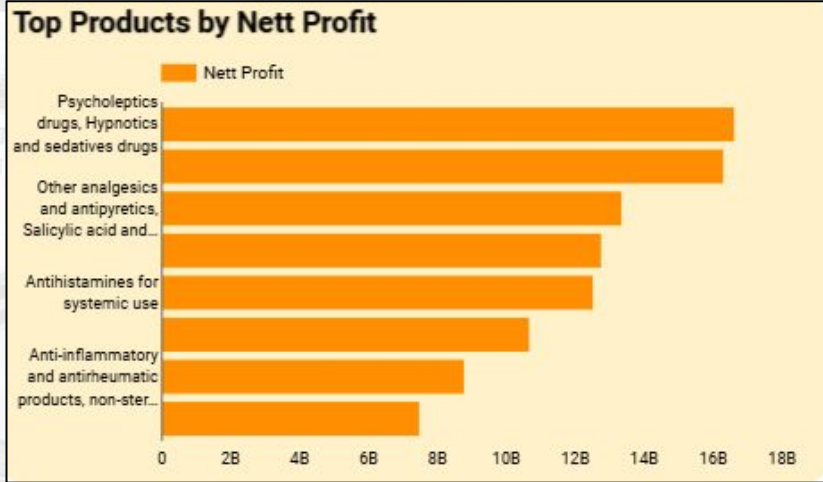
Insight:

- **Psychole.. Hypnotics and sedatives drugs** menunjukkan **nett sales** yang paling tinggi, sekitar **Rp57B**, diikuti dengan jumlah **transaksi yang juga sangat tinggi**. Hal ini menunjukkan bahwa produk-produk dalam kategori ini sangat diminati oleh pelanggan dan merupakan **kontributor utama** terhadap pendapatan Kimia Farma.
- Kemudian, pada kategori "**Anti-inflammatory and antirheumatic products, non-steroids...**" dan "**Other analgesics and antipyretics, Pyrazolones...**" menunjukkan **nett sales** dan **jumlah transaksi** yang lebih rendah dibandingkan dengan kategori utama. Kategori **Anti-inflammatory...** memiliki **nett sales** yang lebih rendah (**Rp30.2B**) mengindikasikan **fluktuasi transaksi** yang mungkin **dipengaruhi** oleh faktor musiman.



Insight:

- Product seperti **Anti-inflammatory and Antirheumatic Products (Non-Steroids)**, kategori ini menunjukkan **penurunan** pada beberapa titik, namun cenderung stabil dan kembali mengalami **peningkatan yang moderat** menjelang akhir 2022 dan 2023. Fluktuasi ini mungkin terkait dengan **musiman** atau **faktor pasar** tertentu, seperti peningkatan permintaan di musim tertentu.
- Kategori **Drugs for Obstructive Airway Diseases** memiliki penurunan meskipun ada titik pemulihan, ini mencerminkan **perubahan kebutuhan pasar** atau lebih sedikitnya masalah terkait saluran pernapasan.
- Penjualan **Other Analgesics and Antipyretics, Pyrazolones and Anilides** Penjualan kategori ini menunjukkan **penurunan bertahap** sepanjang waktu, meskipun ada beberapa titik pemulihan atau **fluktuasi musiman**. Produk ini mungkin **kurang diminati** atau terdapat **kompetisi** dari produk serupa yang lebih efektif



Interpretasi:

Kategori **Psycholeptics drugs** (baik obat penenang maupun obat kecemasan) mendominasi sebagai produk dengan keuntungan tertinggi, baik untuk **Hypnotics and sedatives** maupun **Anxiolytic drugs**. Produk-produk dalam kategori **analgesics**, **anti-inflamasi**, dan **obat untuk penyakit saluran pernapasan** juga menunjukkan kontribusi signifikan terhadap **nett profit**.

Insight:

- **Produk Psikotropika** mendominasi keuntungan, khususnya kategori **Hypnotics and sedatives** serta **Anxiolytic drugs**, merupakan kontributor utama dalam hal keuntungan, ini menunjukkan **tingginya permintaan** dan mencerminkan **perhatian yang semakin besar terhadap kesehatan mental** di masyarakat.
- **Other analgesics and antipyretics**, khususnya **Salicylic acid derivatives**, juga menyumbang keuntungan yang besar, menunjukkan **permintaan stabil** untuk produk pereda nyeri dan antipiretik. Mungkin sempat mengalami sedikit **fluktuasi musiman**, tetapi karena **permintaan yang konsisten**, produk-produk ini terus memberikan keuntungan yang solid
- Produk Anti-inflamasi Non-Steroid (NSAID), seperti **Propionic acid derivatives** dan **Acetic acid derivatives** menunjukkan kontribusi keuntungan yang lebih rendah, hal ini dapat disebabkan oleh **persaingan pasar** atau **penurunan permintaan** akibat munculnya alternatif yang lebih efisien.

Best Selling Products by Transaction

	Product	ID Prod...	Transac...	Nett Sales	Nett Profit
1.	Other analgesics and antipyretics, Pyrazolon...	KF519	4,608	2,884,294,066.32	865,288,219.9
2.	Psycholeptics drugs, Hypnotics and sedativ...	KF262	4,590	687,050,584.5	137,410,116.9
3.	Anti-inflammatory and antirheumatic produc...	KF346	4,587	1,764,220,788.78	441,055,197.19
4.	Other analgesics and antipyretics, Salicylic a...	KF576	4,582	1,617,618,991.37	404,404,747.84
5.	Other analgesics and antipyretics, Salicylic a...	KF943	4,582	25,182,277.45	2,518,227.74
6.	Anti-inflammatory and antirheumatic produc...	KF163	4,577	1,702,275,905.52	425,568,976.38
7.	Psycholeptics drugs, Hypnotics and sedativ...	KF299	4,575	237,724,182.8	35,658,627.42
8.	Drugs for obstructive airway diseases	KF724	4,574	1,466,704,160.13	366,676,040.03
9.	Antihistamines for systemic use	KF147	4,573	3,129,735,340.62	938,920,602.19
10.	Psycholeptics drugs, Anxiolytic drugs	KF664	4,567	4,137,354,048.42	1,241,206,214.53

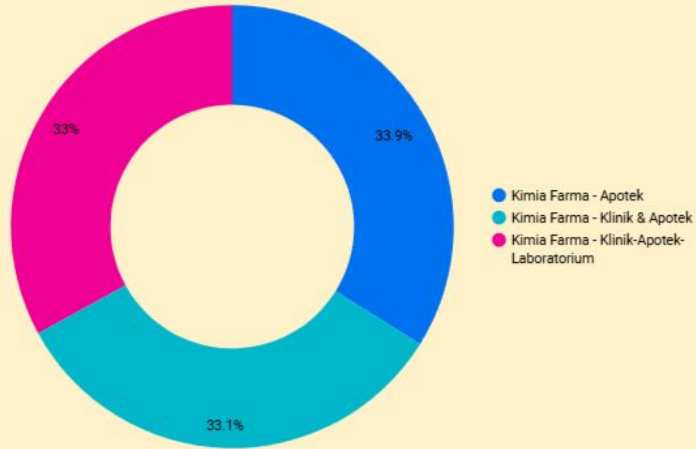
Interpretasi:

Produk dengan **transaksi tertinggi** adalah **Other analgesics and antipyretics, Pyrazolones and Anilides (KF519)**, yang memiliki **4,608 transaksi** dan **nett sales** yang sangat besar (**Rp2,884,294,066.32**).

Insight:

- **KF519** (Other analgesics and antipyretics, Pyrazolones and Anilides) mencatatkan **transaksi tertinggi** (4,608 transaksi) dan **nett sales** yang sangat besar. Ini menunjukkan bahwa produk ini memiliki **permintaan yang tinggi** di pasar, dan sangat populer di kalangan konsumen, serta mengindikasikan bahwa pengobatan untuk **nyeri** dan **penurunan suhu** adalah kebutuhan utama bagi konsumen.
- Produk-produk psikotropika, seperti **KF262** (Psycholeptics drugs, Hypnotics and sedatives) dan **KF299** (Psycholeptics drugs, Hypnotics and sedatives), juga menunjukkan **jumlah transaksi yang tinggi** (4,590 dan 4,575 transaksi) dan **nett sales** yang signifikan.
- **KF724** (Drugs for obstructive airway diseases) dan **KF147** (Antihistamines for systemic use) juga menunjukkan **transaksi yang cukup tinggi**, masing-masing dengan **4,574 transaksi**, menunjukkan permintaan yang stabil untuk pengobatan terkait **saluran pernapasan** dan **alergi**.

Nett Sales Distribution by Branch



Interpretasi:

Grafik ini menunjukkan pembagian **nett sales** berdasarkan **cabang - cabang** dari Kimia Farma. **Kimia Farma - Apotek** mencatatkan **33.9%** dari total **nett sales**, diikuti oleh **Kimia Farma - Klinik & Apotek** dengan **33.1%**, dan **Kimia Farma - Klinik-Apotek-Laboratorium** dengan **33%**.

Insight:

- Ketiga cabang (**Apotek, Klinik & Apotek**, dan **Klinik-Apotek-Laboratorium**) menunjukkan **distribusi penjualan yang relatif seimbang**, masing-masing dengan **persentase yang hampir sama**. Ini menunjukkan **tidak ada cabang yang mendominasi** secara signifikan dalam hal **kontribusi penjualan**.
- **Kimia Farma - Apotek** menyumbang **33.9%** dari total **nett sales**, menjadikannya sebagai cabang dengan kontribusi terbesar. Ini bisa menunjukkan bahwa **apotek** Kimia Farma memiliki **permintaan yang lebih tinggi** atau lebih banyak **produk terjual** melalui saluran apotek dibandingkan dengan cabang lainnya.

5. CONCLUSION

Berdasarkan analisis terhadap **kinerja Kimia Farma** yang tercermin dari **nett sales**, **nett profit**, **produk terlaris**, serta **distribusi penjualan antar cabang**, dapat ditarik beberapa kesimpulan penting, yaitu:

- Kimia Farma mengalami **peningkatan yang signifikan** dalam **nett sales** dan **nett profit**, mencatatkan **Rp346.96B** dalam penjualan dan **Rp98.54B** dalam keuntungan. Peningkatan ini menunjukkan bahwa perusahaan **berhasil mempertahankan pertumbuhannya**, baik di sektor **penjualan produk** maupun **keuntungan**. **Transaksi yang meningkat** (672.5K transaksi) dan **jumlah pelanggan yang bertumbuh** (264.6K) mencerminkan strategi pemasaran yang efektif dan **permintaan yang terus meningkat** di pasar.
- Produk dalam kategori **psikotropika**—khususnya **obat penenang dan anti-kecemasan**—menjadi **kontributor terbesar** terhadap keuntungan Kimia Farma, baik dalam hal **nett sales** maupun **nett profit**. Hal ini mencerminkan bahwa **kesehatan mental** menjadi fokus utama bagi banyak konsumen, terutama pasca-pandemi. **Produk psikotropika** seperti **KF519** (analgesics) dan **KF262** (obat penenang) telah menjadi produk unggulan, menandakan bahwa permintaan untuk produk-produk kesehatan mental cenderung meningkat.
- Pembagian **nett sales** yang hampir merata antara **Kimia Farma - Apotek**, **Kimia Farma - Klinik & Apotek**, dan **Kimia Farma - Klinik-Apotek-Laboratorium** menunjukkan bahwa **semua saluran distribusi memiliki kontribusi yang signifikan** terhadap performa Kimia Farma. Apotek memainkan peran besar dalam penjualan produk **perawatan umum**, sementara cabang yang menggabungkan **klinik dan laboratorium** juga menunjukkan pentingnya layanan **kesehatan holistik dan kesehatan mental**.
- **Jawa Barat** dan **Sumatera Utara** menjadi **daerah dengan kontribusi tertinggi** terhadap **nett sales** dan **nett profit**, dengan **Jawa Barat** mendominasi pasar. Hal ini menunjukkan **permintaan yang tinggi** dari kedua provinsi tersebut, yang menjadi pasar utama bagi Kimia Farma.

6. RECOMMENDATION

Dari **kesimpulan** yang telah **dibuat**, berikut adalah **rekomendasi** yang dapat **diterapkan**:

- Meningkatkan pemasaran di daerah dengan kontribusi tertinggi (Jawa Barat dan Sumatera Utara). Bisa dengan cara menyusun **kampanye pemasaran regional** yang lebih agresif dan **program loyalitas pelanggan** di daerah ini untuk meningkatkan **retensi pelanggan**.
- Ekspansi layanan di daerah dengan potensi pertumbuhan (Jawa Tengah dan Aceh), dengan cara memperkenalkan **program pemasaran terfokus** di kedua daerah ini dan menambah **saluran distribusi** yang lebih banyak, kemudian meningkatkan **aksesibilitas layanan** di **klinik-laboratorium** untuk menangani permintaan yang meningkat.
- Optimalisasi pengalaman pelanggan di saluran apotek, kimia Farma perlu lebih fokus pada **pengalaman pelanggan** dan **pelayanan** di apotek untuk menjaga loyalitas pelanggan.
- Inovasi dan penyesuaian produk dalam beberapa kategori, seperti halnya Anti-Inflamasi dan Analgesics (KF346, KF163). Bisa dengan cara meningkatkan **ketersediaan produk** dan melakukan **penyesuaian harga** agar lebih kompetitif di pasar dengan produk **generik** atau alternatif lebih murah yang mungkin bersaing.
- Fokus pada Produk Psikotropika dan Kesehatan Mental (KF262, KF299, KF519), Kimia Farma perlu **memperkuat posisinya** di pasar ini dengan memperkenalkan **varian produk psikotropika** yang lebih beragam dan efektif yang bisa membantu mengatasi masalah kecemasan atau insomnia.

Thank You



Rakamin
Academy



Logo Company