

Kimia Farma Business Performance Review: Insight Analysis 2020-2023

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by

Muhammad Al Ghorizmi Muttaqin





Semarang



alghorizmi.m@gmail.com



www.linkedin.com/in/orizm



Muhammad Al Ghorizmi Muttaqin

Merupakan mahasiswa tingkat akhir program studi Teknik Informatika di Universitas Dian Nuswantoro, dengan fokus di bidang data science dan data analysis. Saya suka riset, berpikir analitis, mampu bekerja dalam tim, dan juga cukup terbiasa mengelola proyek. Dalam hal teknis, saya terbiasa menggunakan Python, SQL, Google Spreadsheet, Ms Excel, dan Power Bl, Google Looker Studio, Tableau untuk mengolah serta memvisualisasikan data. Saya punya ketertarikan besar di dunia data terutama bagaimana mengubah data mentah menjadi insight yang bermanfaat dan bisa mendukung pengambilan keputusan.



Courses and Certification

IBM-Data Analysis with Python 	Sep, 2025
IBM-Data Visualization with Python 	Sep, 2025
IBM-Databases and SQL for Data Science with Python 	Sep, 2025
NVIDIA-Getting Started with Deep Learning k certificate>	Jun,2025
ITBOX-Data Analyst Level Intermediate certificate> 	Mei, 2025
ITBOX-Data Analyst Level Basic certificate> 	Apr, 2025



About Company

PT Kimia Farma Tbk adalah perusahaan farmasi dan layanan kesehatan milik negara (BUMN) pertama dan salah satu yang terbesar di Indonesia. Dengan sejarah panjang yang dimulai sejak tahun 1817, perusahaan ini telah bertransformasi menjadi pilar penting dalam industri kesehatan nasional.



Kimia Farma menjalankan model bisnis yang terintegrasi dari hulu ke hilir, yang tidak hanya mencakup produksi obat-obatan, produk herbal, dan kosmetik di pabrik-pabriknya, tetapi juga kegiatan distribusi yang luas. Selain itu, Kimia Farma juga sangat dikenal masyarakat melalui jaringan ritelnya yang luas, yang terdiri dari ribuan apotek, ratusan klinik kesehatan, serta laboratorium klinik yang tersebar di seluruh Indonesia.



Project Portfolio

Proyek ini bertujuan untuk menganalisis data kinerja PT Kimia Farma dari 2020-2023 dan mengubahnya menjadi insight bisnis yang strategis. Hasilnya adalah sebuah Performance Analytics Dashboard interaktif yang dirancang untuk membantu manajemen memonitor tren penjualan, profitabilitas, dan kinerja regional, sehingga mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data.

Data yang digunakan:

- 1. kf_final_transaction.csv
- 2. kf_inventory.csv
- 3. kf_kantor_cabang.csv
- 4. kf_product.csv

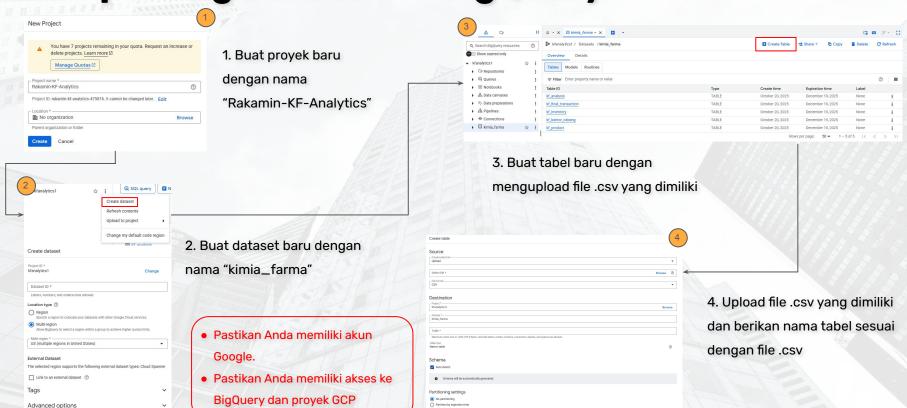
Problem Statement

- 1. Bagaimana tren pendapatan dari tahun ke tahun?
- 2. Provinsi mana yang memiliki volume transaksi dan penjualan tertinggi?
- 3. Cabang mana yang memiliki rating cabang yang tinggi namun rating transaksi yang rendah?
- 4. Bagaimana distribusi profitabilitas secara geografis di seluruh Indonesia?
- 5. Produk mana yang menghasilkan pendapatan terbesar dan paling laku terjual?

Youtube Video, click here



1. Importing Dataset to BigQuery



2. Tabel Analisa

Hasil Query

transaction_id	date	branch_id //	branch_name	kota	provinsi	rating_cabang /	customer_name
TRX9686287	2022-02-14	12271	Kimia Farma - Klinik & Apotek	Magelang	Jawa Tengah	4.3	Harry Anderson
TRX6122208	2023-07-06	94408	Kimia Farma - Klinik-Apotek-Lab	Kendari	Sulawesi Tenggara	4.6	Ralph Vargas
TRX8212763	2023-01-03	23654	Kimia Farma - Klinik-Apotek-Lab	Bima	Nusa Tenggara Barat	4.7	Wayne Navarro PhD
TRX7662179	2022-12-17	59765	Kimia Farma - Apotek	Garut	Jawa Barat	4.1	Monica Kelly
TRX7511418	2020-05-31	12802	Kimia Farma - Apotek	Garut	Jawa Barat	4.1	Brandi Martin
TRX6546352	2021-02-23	96065	Kimia Farma - Apotek	Karawang	Jawa Barat	5.0	Chelsea Williams
TRX7210754	2021-06-26	71587	Kimia Farma - Klinik & Apotek	Pematangsiantar	Sumatera Utara	4.6	William Simpson
TRX6104982	2020-12-23	72429	Kimia Farma - Klinik-Apotek-Lab	Karawang	Jawa Barat	4.3	Ryan Butler
TRX5758357	2023-07-20	83742	Kimia Farma - Apotek	Pematangsiantar	Sumatera Utara	4.8	Robin Brown
TRX4308365	2021-12-31	78847	Kimia Farma - Klinik-Apotek-Lab	Batam	Kepulauan Riau	4.6	Paul Carr
TRX6445517	2023-11-18	80557	Kimia Farma - Apotek	Pariaman	Sumatera Barat	4.0	Stephen Marshall
TRX5226415	2022-06-25	24305	Kimia Farma - Klinik & Apotek	Kuningan	Jawa Barat	4.0	Sarah Smith
TRX7912085	2020-07-14	16683	Kimia Farma - Klinik-Apotek-Lab	Manado	Sulawesi Utara	3.9	Jeremy Brown
TRX6008653	2020-05-13	92836	Kimia Farma - Klinik & Apotek	Sukabumi	Jawa Barat	4.2	Wendy Beard
TRX1874785	2023-12-02	87721	Kimia Farma - Klinik-Apotek-Lab	Manado	Sulawesi Utara	4.6	Kimberly Scott

product_id	// product_name	actual_price //	discount_per	persentase //	nett_sales //	nett_profit //	rating_transa
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.0
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.0
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.0
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.0
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.1
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.1
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.1
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.1
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.1
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.1
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.2
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.2
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.2
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.2
KF172	Psycholeptics drugs, Hypnotics	2100	0.15	0.1	1785.0	178.5	3.2



Tabel analisa merupakan penggabungan berdasarkan hasil aggregasi dari ke-empat tabel yang sudah diimport sebelumnya. Berikut ini adalah kolom-kolom yang mandatory pada tabel tersebut:

- transaction_id: kode id transaksi,
- · date: tanggal transaksi dilakukan,
- branch_id : kode id cabang Kimia Farma,
- branch_name: nama cabang Kimia Farma,
- kota: kota cabang Kimia Farma,
- provinsi: provinsi cabang Kimia Farma,
- rating_cabang : penilaian konsumen terhadap cabang Kimia Farma
- customer_name : Nama customer yang melakukan Transaksi,
- product_id : kode product obat,
- product_name : nama obat,
- actual_price : harga obat,
- discount_percentage : Persentase diskon yang diberikan pada obat,
- persentase_gross_laba : Persentase laba yang seharusnya diterima dari obat dengan ketentuan berikut:
 - Harga <= Rp 50.000 -> laba 10%
 - Harga > Rp 50.000 100.000 -> laba 15%
 - Harga > Rp 100.000 300.000 -> laba 20%
 - Harga > Rp 300.000 500.000 -> laba 25%
 - Harga > Rp 500.000 -> laba 30%,
- nett_sales : harga setelah diskon,
- nett_profit : keuntungan yang diperoleh Kimia Farma,
- rating_transaksi : penilaian konsumen terhadap transaksi yang dilakukan.



3. BigQuery Syntax

Create table

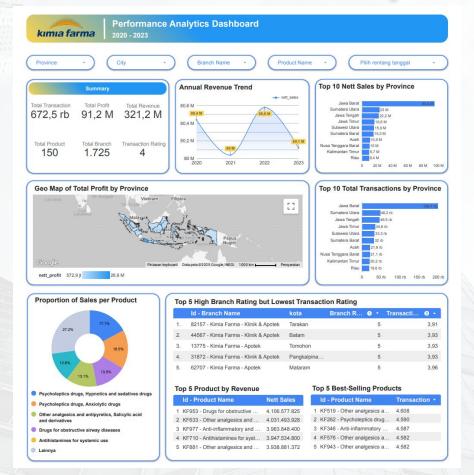
Github Repository, click here

Main Query

```
REATE OR REPLACE TABLE 'kfanalytics1.kimia_farma.kf_analysis' AS
    WITH gross laba AS
      SELECT.
        product_id.
                                                 Subquery
        price.
        CASE
          WHEN price <= 50000 THEN 0.10
          WHEN price > 50000 AND price <= 100000 THEN 0.15
          WHEN price > 100000 AND price <= 300000 THEN 0.20
10
          WHEN price > 300000 AND price <= 500000 THEN 0.25
11
          WHEN price > 500000 THEN 0.30
12
        END AS persentase_gross_laba
      FROM 'kfanalytics1.kimia_farma.kf_product'
13
14
15
      ft.transaction_id,
16
17
      ft.date.
      kc.branch id.
19
      kc.branch name.
      kc.kota.
      kc.provinsi.
      kc.rating as rating_cabang,
23
      ft.customer_name,
      p.product id.
25
      p.product_name.
      ft.price as actual_price,
      ft.discount_percentage.
      ql.persentase_gross_laba,
      ft.price * (1 - ft.discount_percentage) as nett_sales,
      ft.price * (1 - ft.discount_percentage) * gl.persentase_gross_laba as nett_profit.
      ft.rating as rating_transaksi
    FROM 'kfanalytics1.kimia_farma.kf_final_transaction' ft
    LEFT JOIN 'kfanalytics1.kimia_farma.kf_kantor_cabang' kc
     ON ft.branch id = kc.branch id
    LEFT JOIN 'kfanalytics1.kimia_farma.kf_product' p
     ON ft.product id = p.product id
    LEFT JOIN gross_laba gl
     ON ft.product_id = gl.product_id
   ORDER BY nett_profit ASC;
```

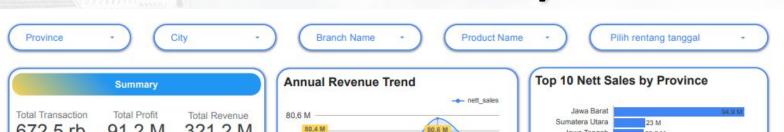
4. Dashboard Performance Analytics





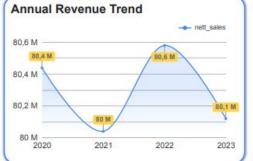


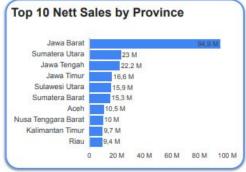
4. Dashboard Performance Analytics



672,5 rb 91,2 M 321,2 M

Total Product Total Branch Transaction Rating 1.725 4



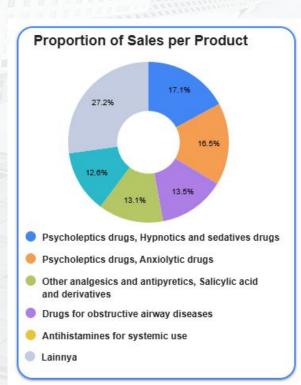








4. Dashboard Performance Analytics



Top 5 High Branch Rating but Lowest Transaction Rating

	Id - Branch Name	kota	Branch R	0		Transacti	2 -
1.	82157 - Kimia Farma - Klinik & Apotek	Tarakan			5		3,91
2.	44567 - Kimia Farma - Klinik & Apotek	Batam			5		3,93
3.	13775 - Kimia Farma - Apotek	Tomohon			5		3,93
4.	31872 - Kimia Farma - Klinik & Apotek	Pangkalpina			5		3,93
5.	62707 - Kimia Farma - Apotek	Mataram			5		3,96

Top 5 Product by Revenue

	ld - Product Name	Nett Sales
1	KF953 - Drugs for obstructive	4.106.577.825
2	KF633 - Other analgesics and	4.031.493.928
3	KF977 - Anti-inflammatory and	3.963.848.400
4	KF710 - Antihistamines for syst	3.947.534.800
5	KF881 - Other analgesics and	3.938.881.372

Top 5 Best-Selling Products

	ld - Product Name	Transaction •
1	KF519 - Other analgesics a	4.608
2	KF262 - Psycholeptics drug	4.590
3	KF346 - Anti-inflammatory	4.587
4	KF576 - Other analgesics a	4.582
5	KF943 - Other analgesics a	4.582

Rekomendasi



- 1. Jawa Barat adalah mesin utama pendapatan. Strategi untuk mempertahankan dan memperkuat pasar di sini harus menjadi prioritas.
- 2. Perlu dianalisis lebih dalam penyebab penurunan pendapatan di tahun 2023. Apakah karena faktor kompetisi, perubahan pola pembelian, atau efektivitas promosi, dengan tujuan memahami akar masalah penurunan pendapatan agar dapat menyusun strategi pemulihan yang efektif untuk tahun berikutnya.
- 3. Lakukan evaluasi pada cabang-cabang dengan rating tinggi namun transaksi rendah. Ini adalah peluang emas untuk meningkatkan kinerja dengan perbaikan kecil pada proses transaksional.
- 4. Memaksimalkan nilai dari produk pendorong pendapatan dengan menerapkan strategi Cross-Selling dan Upselling dan juga bisa membuat program Bundling Kesehatan.

Thank You





