

Sales Performance Analysis of Salicyl Brand

Project Based Intern : Big Data Analytics

Present By Saida

About



Kimia Farma is the first pharmaceutical industry company in Indonesia, established by the Dutch East Indies government in 1817. Initially, the company was named NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co. Following the nationalization policy of former Dutch companies during the early years of Indonesia's independence, in 1958, the Government of the Republic of Indonesia merged several pharmaceutical companies into a state-owned enterprise named PNF (Perusahaan Negara Farmasi) Bhinneka Kimia Farma. Later, on August 16, 1971, the legal status of PNF was changed to a limited liability company (Persero), and the company's name was changed to PT Kimia Farma (Persero)

Tujuan

- Membersihkan dan mengubah data mentah menjadi siap dianalisis.
- Mendesain data mart sebagai fondasi analitik.
- Menganalisis data penjualan obat dari berbagai cabang dan jenis pelanggan.
- Membuat dashboard interaktif di Looker Studio untuk visualisasi insight.

SQL for Data Preparation



[Link](#)
[Code](#)

Dataset

Penjualan

transaksi
id_invoice
tanggal
id_barang
jumlah_barang
harga

Pelanggan

id_customer
nama_customer
cabang_sales
group
id_distributor

Barang

id_barang
nama_barang
kemasan
brand_id

Transfomasi Data

- Menambahkan Primary Key

```
ALTER TABLE Penjualan
ADD COLUMN id_transaksi TEXT;

UPDATE Penjualan
SET id_transaksi = id_invoice || '-' || id_barang
WHERE id_transaksi IS NULL
  AND id_invoice IS NOT NULL
  AND id_barang IS NOT NULL;
```


Transfomasi Data

- Mengubah format tanggal

```
UPDATE Penjualan
SET tanggal = strftime('%Y-%m-%d',
    substr(tanggal, length(tanggal) - 3, 4) || '-' ||
    printf('%02d', CAST(substr(tanggal, 1, instr(tanggal, '/') - 1
    ) AS INTEGER)) || '-' ||
    printf('%02d', CAST(substr(tanggal, instr(tanggal, '/') + 1,
    instr(substr(tanggal, instr(tanggal, '/') + 1), '/') - 1
    ) AS INTEGER)))
WHERE instr(tanggal, '/') > 0;
```

Integrasi Data

- Tabel Penjualan, Barang, dan Pelanggan

```
SELECT p.id_transaksi, p.tanggal, c.nama AS nama_customer,  
       b.nama_barang, b.kemasan, p.lini AS kategori_produk,  
       p.jumlah_barang AS qty, p.harga AS harga_satuan,  
       (p.jumlah_barang * p.harga) AS total, p.brand_id,  
       p.id_distributor, c.cabang_sales,  
       c."group" AS jenis_customer  
FROM Penjualan AS p  
LEFT JOIN Barang AS b ON p.id_barang = b.kode_barang  
LEFT JOIN Pelanggan AS c ON p.id_customer = c.id_customer;
```


Analisis Data

- Penjualan Setiap Produk

```
SELECT b.nama_barang, c."group" AS jenis_customer, p.lini AS kategori_produk,  
       p.harga AS harga_satuan, SUM(p.jumlah_barang) AS total_qty,  
       ROUND(SUM(p.jumlah_barang * p.harga)) AS total_harga,  
       COUNT(DISTINCT p.id_transaksi) AS jumlah_transaksi  
FROM Penjualan AS p  
LEFT JOIN Barang AS b ON p.id_barang = b.kode_barang  
LEFT JOIN Pelanggan AS c ON p.id_customer = c.id_customer  
GROUP BY b.nama_barang, p.lini, c."group"  
ORDER BY total_harga DESC;
```

Analisis Data

- **Penjualan Setiap Produk (Output)**

	A-Z nama_barang	A-Z jenis_customer	A-Z kategori_produk	123 harga_satuan	123 total_qty	123 total_harga	123 jumlah_transaksi
1	TRAMADOL KAPSUL 50 MG	Apotek	VNS	8,700.7	775	6,743,043	35
2	AMPICILLIN	Apotek	MARCKS	10,690.6	620	6,628,172	23
3	PARACETAMOL	Klinik	SLCYL	6,940.3	822	5,704,927	24
4	AMPICILLIN	Klinik	MARCKS	10,690.6	454	4,853,532	12
5	KLORPROMAZINA TABLET SALUT SELAPUT 100 MG	Klinik	SLCYL	5,648.3	840	4,744,572	35
6	AMBROXOL HC	Apotek	VNS	5,780.7	681	3,936,657	24
7	ERGOTAMINE COFFEINE	Apotek	ETIKAL	4,592.1	677	3,108,852	24
8	KETOCONAZOLE TABLET 200 MG	Apotek	OGB & PH	2,819.2	854	2,407,597	35
9	TETRACYCLINE KAPSUL 250 MG	Klinik	MARCKS	3,991.9	417	1,664,622	12
10	TRAMADOL KAPSUL 50 MG	Klinik	SLCYL	6,940.3	230	1,596,269	11
11	AMPICILLIN	Apotek	VNS	5,780.7	263	1,520,324	11
12	ACYCLOVIR DUS	Klinik	ETIKAL	4,592.1	331	1,519,985	11
13	ALERGINE TABLET SALUT	Apotek	ETIKAL	2,337.5	571	1,334,713	23
14	ACYCLOVIR DUS	Apotek	OGB & PH	1,169.91	954	1,116,094	35
15	TETRACYCLINE KAPSUL 250 MG	Apotek	MARCKS	3,991.9	233	930,113	12
16	ALERGINE TABLET SALUT	Apotek	MARCKS	3,991.9	209	834,307	11
17	ALERGINE TABLET SALUT	Klinik	ETIKAL	2,337.5	245	572,688	12

Analisis Data

- **Pertumbuhan Penjualan Cabang (Membuat CTE)**

```
WITH PenjualanBulananCabang AS (  
  SELECT SUBSTR(p.tanggal, 1, 7) AS bulan, c.cabang_sales AS cabang,  
         SUM(p.jumlah_barang) AS total_qty,  
         ROUND(SUM(p.jumlah_barang * p.harga)) AS total_harga,  
         COUNT(DISTINCT p.id_transaksi) AS jumlah_transaksi  
  FROM Penjualan AS p  
  LEFT JOIN Pelanggan AS c ON p.id_customer = c.id_customer  
  GROUP BY bulan, cabang  
)
```

Analisis Data

- **Pertumbuhan Penjualan Cabang (%)**

```
SELECT curr.bulan, curr.cabang, curr.total_qty, curr.total_harga,  
       curr.jumlah_transaksi,  
       ROUND((curr.total_harga - prev.total_harga) * 100 /  
             NULLIF(prev.total_harga, 0), 2) AS pertumbuhan  
FROM PenjualanBulananCabang AS curr  
LEFT JOIN PenjualanBulananCabang AS prev  
  ON curr.cabang = prev.cabang  
  AND strftime('%Y-%m', date(curr.bulan || '-01', '-1 month')) = prev.bulan  
ORDER BY curr.cabang, curr.bulan;
```


Analisis Data

- **Pertumbuhan Penjualan Cabang (Output)**

	A-Z bulan ▼	A-Z cabang ▼	123 total_qty ▼	123 total_harga ▼	123 jumlah_transaksi ▼	123 pertumbuhan ▼
1	2022-01	Aceh	402	1,562,163	17	[NULL]
2	2022-02	Aceh	240	1,343,688	9	-13.99
3	2022-03	Aceh	60	348,213	4	-74.09
4	2022-04	Aceh	111	629,657	6	80.83
5	2022-05	Aceh	301	629,876	7	0.03
6	2022-06	Aceh	37	216,797	4	-65.58
7	2022-01	Bandung	541	2,530,389	17	[NULL]
8	2022-02	Bandung	244	850,409	9	-66.39
9	2022-03	Bandung	45	198,257	4	-76.69
10	2022-04	Bandung	286	1,610,487	9	712.32
11	2022-05	Bandung	125	282,653	6	-82.45
12	2022-06	Bandung	26	113,256	2	-59.93

Salicy Sales Dashboard



[Link
Dashboard](#)

Key Performance Indicator

KPI ditampilkan dalam bentuk “cards” untuk memberikan visualisasi yang cepat, ringkas, dan mudah dipahami dalam pemantauan performa penjualan.

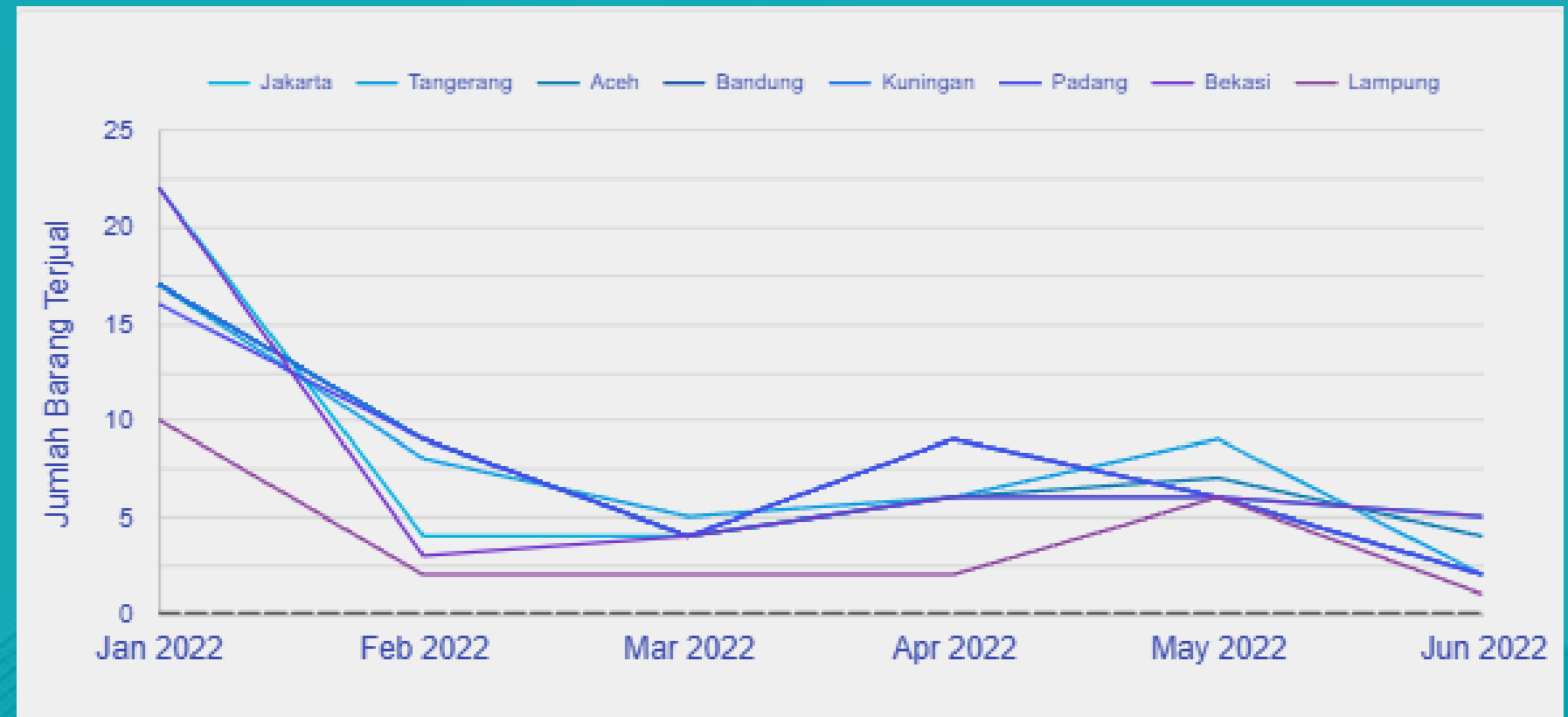
Total Penjualan
49,216,465

Jumlah Barang Terjual
350

Pelanggan Aktif
8

Line Chart

Pie chart digunakan karena
Menampilkan tren penjualan
dari waktu ke waktu
(Januari–Juni)



Insight

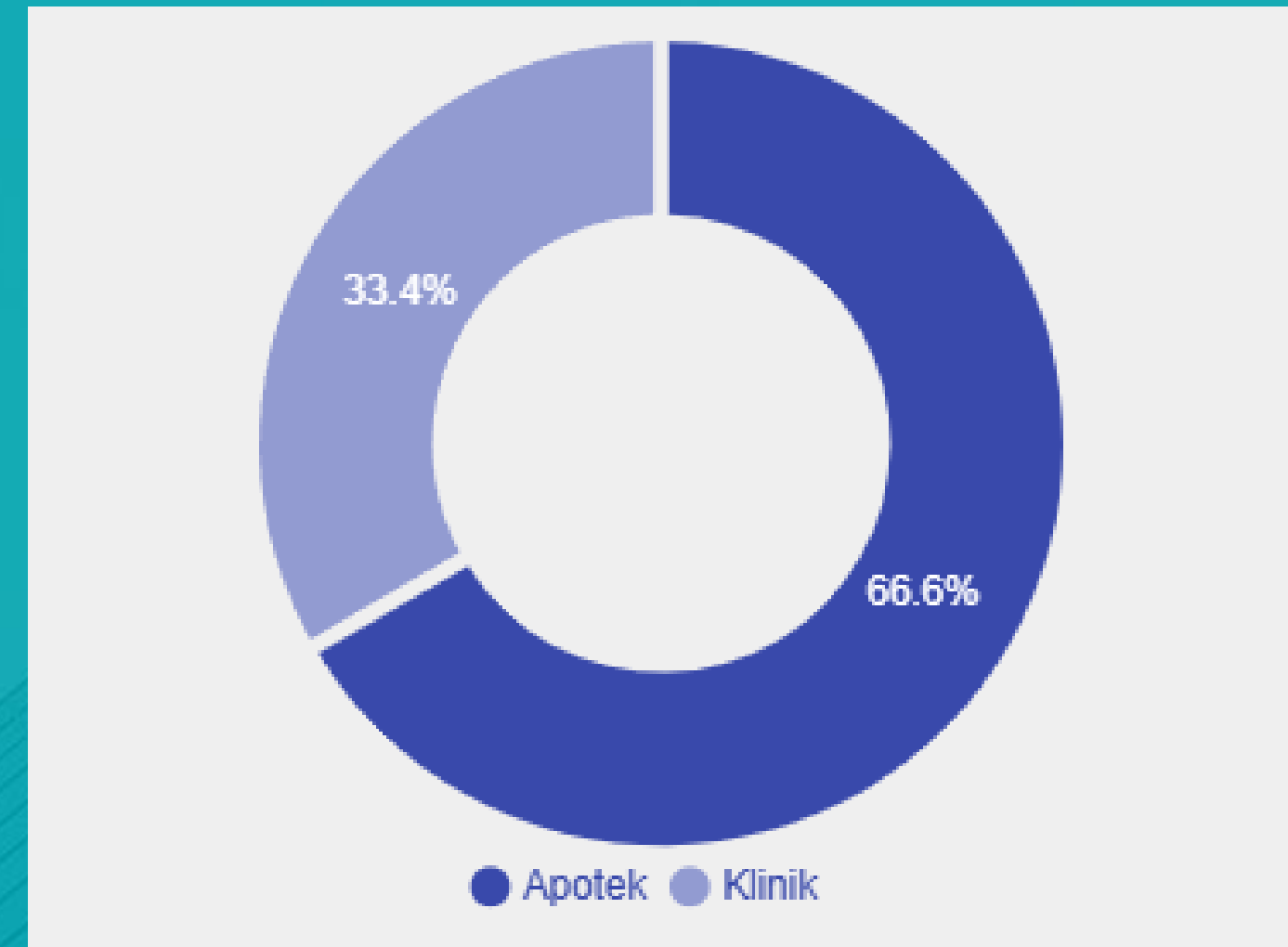
- Perlunya strategi peningkatan penjualan di bulan rendah (Feb–Mei), cabang yang konsisten seperti Jakarta bisa dijadikan acuan strategi distribusi.
- Analisis lebih lanjut dapat dilakukan untuk mengidentifikasi penyebab penurunan dan peluang peningkatan.

Pie Chart

Pie chart digunakan karena efektif menunjukkan perbandingan persentase antar kategori.

Insight

Mayoritas pelanggan adalah Apotek, maka strategi promosi dan distribusi sebaiknya difokuskan ke Apotek sebagai segmen utama.



Tabel

Tabel efektif untuk menampilkan data kuantitatif secara rinci, jelas, dan mudah dibandingkan antar produk.

Nama Barang	Bulan / Barang Terjual						Total
	Jan	Feb	Apr	May	Mar	Jun	
ACYCLOVIR DUS	22	4	6	8	4	2	46
ALERGINE TABLET SALUT	17	8	6	6	5	4	46
AMPICILLIN	22	3	7	4	4	6	46
TRAMADOL KAPSEL 50 MG	16	9	10	5	4	2	46

Insight

Penjualan antar produk tergolong merata, mengindikasikan bahwa seluruh produk memiliki performa stabil dan permintaan yang konsisten.

Bar Chart

Bar chart dipilih karena mudah menunjukkan perbandingan antar pelanggan secara visual dan jelas.



Insight

:Ketiganya adalah pelanggan prioritas dengan pembelian seimbang, sehingga penting untuk menjaga loyalitas dan hubungan yang baik

THANK YOU

saidathalib@gmail.com