

Analisis Kinerja Bisnis Kimia Farma Tahun 2020-2023

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by
Yoga Aprila

Yoga Aprila

Lulusan Matematika dari Universitas Negeri Padang dengan keahlian yang kuat dalam analisis data dan pemecahan masalah, didukung oleh pengalaman mengajar sebagai guru matematika. Mahir menggunakan software seperti Microsoft Office, SQL, Python, dan Looker Studio untuk menghasilkan wawasan yang dapat ditindaklanjuti. Sangat termotivasi untuk menerapkan keterampilan analitis di berbagai industri, termasuk teknologi, keuangan, perbankan, makanan dan minuman, serta ritel.



Tebo, Jambi



yogaapril0504@gmail.com



Yoga Aprila

Courses and Certification

1. **Data Science Bootcamp Batch 45 Rakamin | Oktober 2024 | [LINK](#)**
2. **The Most Outstanding Student, Data Science Bootcamp Batch 45 Rakamin | Oktober 2024 | [LINK](#)**
3. **The Best Group of Final Project, Data Science Bootcamp Batch 45 Rakamin | Oktober 2024 | [LINK](#)**
4. **Data Analysis Fullstack Intensive Bootcamp Batch 9 Myskill | Mei 2023 | [LINK](#)**

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 Portfolio



Proyek ini **bertujuan untuk memberikan wawasan mendalam tentang kinerja penjualan Kimia Farma melalui analisis data di BigQuery**. Setelah pengimporan data dan pembuatan datamart, datamart tersebut akan digunakan untuk membuat sebuah dashboard performa untuk memvisualisasikan hasil analisis. Dashboard ini **memberikan pemahaman yang mudah dipahami untuk menyusun rekomendasi peningkatan dan strategi yang lebih terarah**

Project Portfolio

STEP 1

STEP 2

STEP 3

**Impor Dataset ke Google
Bigquery**

**Membuat Tabel Analisa
atau Datamart
Menggunakan BigQuery**

**Membuat Dashboard
Analisis Performa Kimia
Farma Tahun 2020-2023**

Dataset

1

kf_final_transaction

- **transaction_id**
- **product_id**
- **branch_id**
- **customer_name**
- **date**
- **price**
- **discount_percentage**
- **rating_transaksi**



**Transaksi yang terjadi
dari customer**

2

kf_product

- **product_name**
- **product_id**
- **product_category**
- **price**



**Nama-nama produk
yang tersedia**

3

kf_inventory

- **inventory_id**
- **product_id**
- **branch_id**
- **product_name**
- **opname_stock**



**Jumlah Stok dari
produk yang tersedia**

4

kf_kantor_cabang

- **branch_id**
- **branch_category**
- **branch_name**
- **kota**
- **provinsi**
- **rating_cabang**



**Cabang-cabang yang
tersedia**

Impor Data ke BigQuery

STEP BY STEP

Buat Project di BigQuery dengan nama “Rakamin-KF-Analytics”

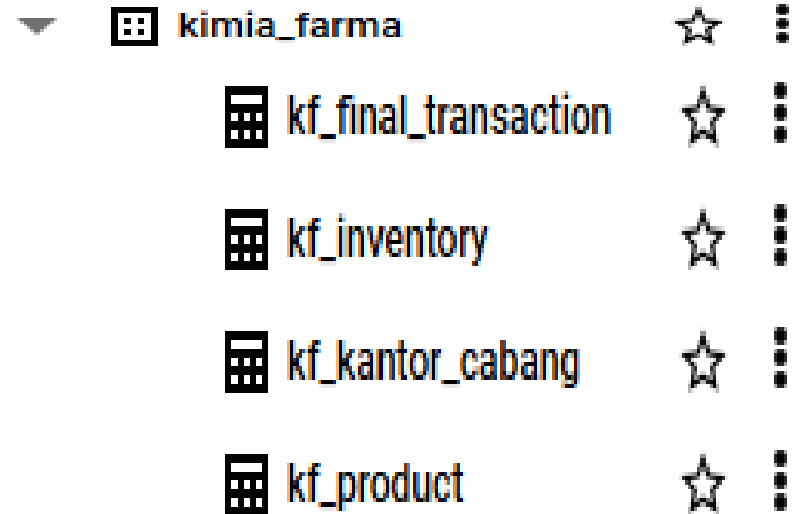







Buat Dataset baru di BigQuery dengan nama “kimia-farma” di dalam proyek “Rakamin-KF-Analytics”



Import 4 buah tabel data ke dataset “kimia-farma”

Tampilan di Bigquery



▼	 kimia_farma	☆	⋮
	 kf_final_transaction	☆	⋮
	 kf_inventory	☆	⋮
	 kf_kantor_cabang	☆	⋮
	 kf_product	☆	⋮

BigQuery Syntax

```
CREATE TABLE kimia_farma.analysis_table AS  
SELECT
```

```
  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,  
  ft.price AS actual_price,  
  ft.discount_percentage,
```

```
-- Perhitungan persentase_gross_laba berdasarkan ketentuan harga
```

```
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  
  WHEN ft.price > 300000 AND ft.price <= 500000 THEN 0.25  
  ELSE 0.30
```

```
END AS persentase_gross_laba,
```

```
-- Perhitungan nett_sales sebagai harga setelah diskon  
(ft.price * (1 - ft.discount_percentage)) AS nett_sales,
```

```
-- Perhitungan nett_profit sebagai laba bersih
```

```
((ft.price * (1 - ft.discount_percentage)) *  
  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  
    WHEN ft.price > 300000 AND ft.price <= 500000 THEN 0.25  
    ELSE 0.30
```

```
  END
```

```
) AS nett_profit,
```

```
ft.rating AS rating_transaksi
```

```
FROM
```

```
  kimia_farma.kf_final_transaction AS ft  
  JOIN kimia_farma.kf_product AS p ON ft.product_id = p.product_id  
  JOIN kimia_farma.kf_kantor_cabang AS kc ON ft.branch_id = kc.branch_id;
```

Tabel Analisa

analysis_...ble

analysis_table

QUERY SHARE COPY SNAPSHOT DELETE EXPORT REFRESH

SCHEMA DETAILS **PREVIEW** TABLE EXPLORER **PREVIEW** INSIGHTS LINEAGE DATA PROFILE DATA

Row	transaction_id	date	branch_id	branch_name	kota	provinsi
1	TRX3492865	2022-05-08	48130	Kimia Farma - Apotek	Tasikmalaya	Jawa Barat
2	TRX9861820	2020-04-24	73804	Kimia Farma - Apotek	Kendari	Sulawesi Tenggara
3	TRX9599566	2023-07-27	65948	Kimia Farma - Apotek	Tarakan	Kalimantan Utara
4	TRX8024214	2021-02-12	74753	Kimia Farma - Apotek	Magelang	Jawa Tengah
5	TRX8509843	2020-03-01	61185	Kimia Farma - Apotek	Sibolga	Sumatera Utara
6	TRX2341129	2022-03-14	20505	Kimia Farma - Apotek	Cilacap	Jawa Tengah
7	TRX6870218	2021-08-23	47927	Kimia Farma - Apotek	Jambi	Jambi
8	TRX5954189	2023-02-17	41131	Kimia Farma - Apotek	Yogyakarta	DI Yogyakarta
9	TRX4751651	2021-08-28	54200	Kimia Farma - Apotek	Purwakarta	Jawa Barat
10	TRX7001193	2021-10-10	34844	Kimia Farma - Apotek	Lubuklinggau	Sumatera Selatan

Nama kolom :

- transaction_id
- date
- branch_id
- branch_name
- kota
- provinsi
- rating_cabang
- customer_name
- product_id
- product_name
- actual_price
- discount_percentage
- persentase_gross_laba
- nett_sales
- nett_profit
- rating_transaksi

Jumlah (Baris,Kolom) = (672.458,16)

Dashboard Analisis Performa



Dashboard Analisis Kinerja Kimia Farma Tahun 2020-2023

Pilih rentang tanggal ▾

Jumlah Transaksi
672.458

Total Nett Profit
Rp91 M

Jumlah Pelanggan
264.601

Rata-rata Persentase Diskon
0,1

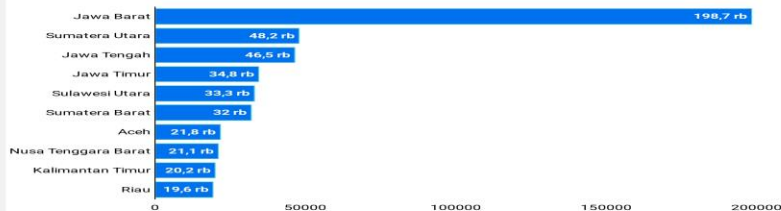
Provinsi ▾

Kota ▾

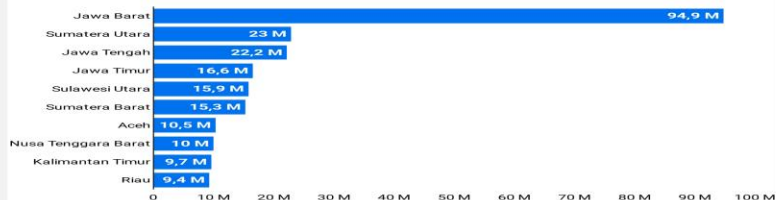
Nama Cabang ▾

Tahun ▾

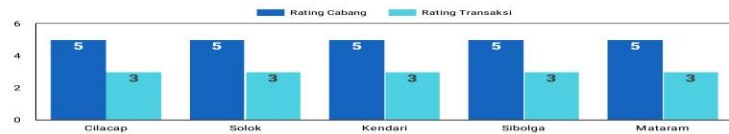
Top 10 Total Transaksi Berdasarkan Provinsi



Top 10 Nett Sales Berdasarkan Provinsi



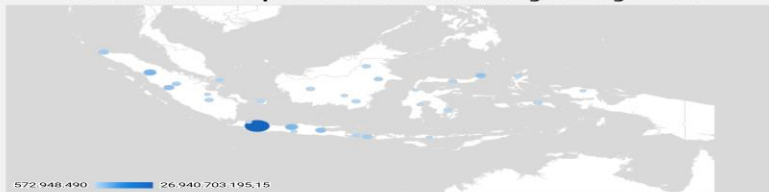
Top 5 Cabang Dengan Rating Tertinggi Namun Rating Transaksi Terendah



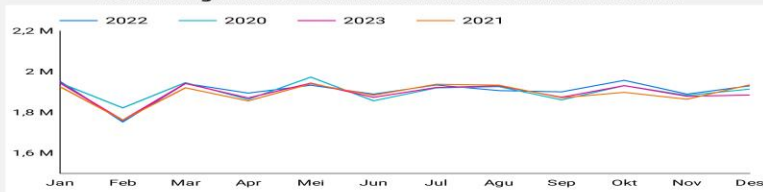
Top Nett Profit Berdasarkan Nama Cabang



Indonesia's Geo Map Untuk Total Profit Masing-masing Provinsi



Perbandingan Nett Profit Kimia Farma dari tahun ke tahun



Dashboard Link [here](#)

Dashboard Analisis Performa

Summary

Jumlah Transaksi

672.458

Total Nett Profit

Rp91 M

Jumlah Pelanggan

264.601

Rata-rata Persentase Diskon

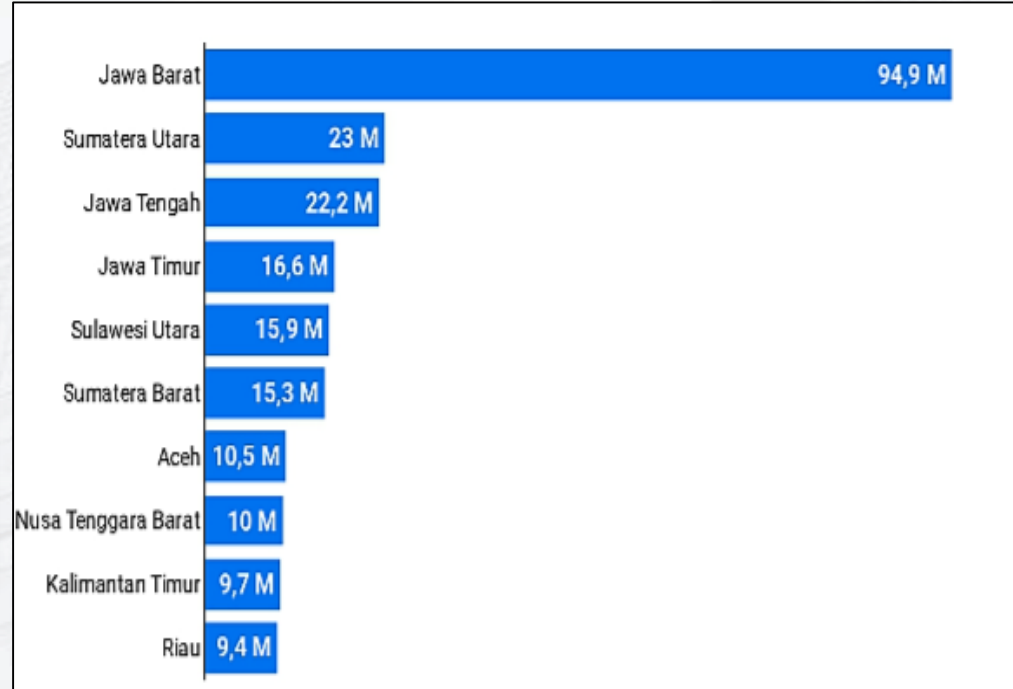
0,1

1. Jumlah Transaksi yang terjadi selama tahun 2020-2023 adalah sebanyak **672.458**
2. Total Nett Profit yang diperoleh selama tahun 2020-2023 adalah **Rp 91 M**
3. Jumlah Pelanggan selama tahun 2020-2023 adalah **264.601**
4. Rata-rata Persentase Diskon adalah **0,1**

Dashboard Analisis Performa

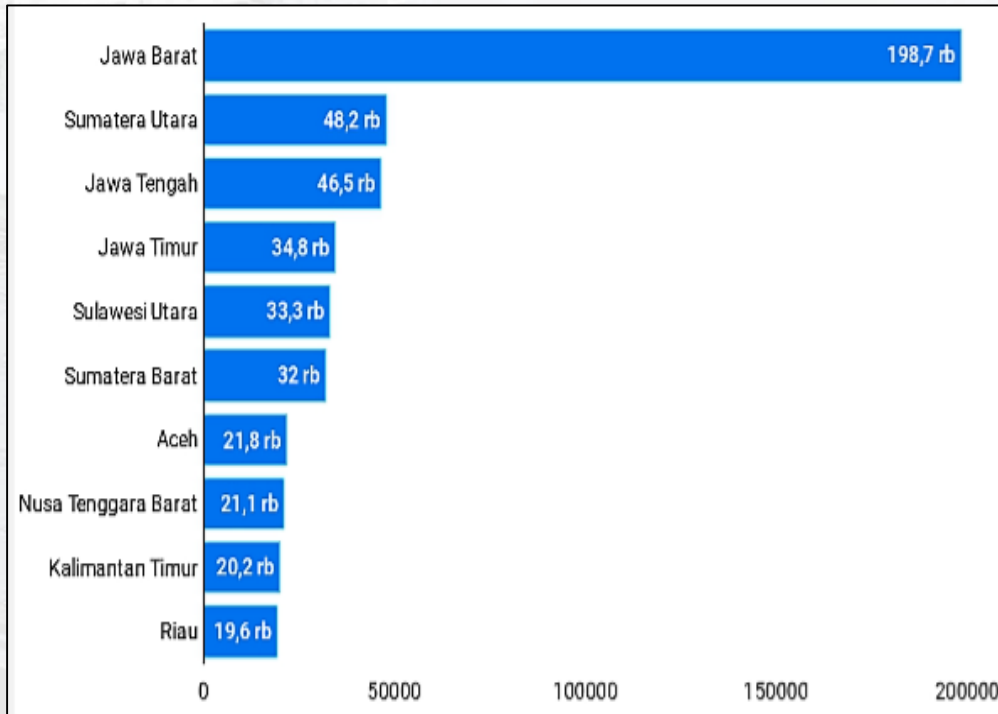
Top 10 Total Nett Sales Berdasarkan Provinsi

Jawa barat berada di posisi pertama dengan jumlah nett sales sebanyak **Rp94,9 M. sedangkan Sumatera Utara dan Jawa Tengah berada di posisi kedua dan ketiga dengan jumlah **Rp23 M** dan **Rp22,2 M.** Terdapat perbedaan jumlah nett sales yang signifikan antara posisi pertama dan kedua dan seterusnya.**



Dashboard Analisis Performa

Top 10 Total Transaksi Berdasarkan Provinsi

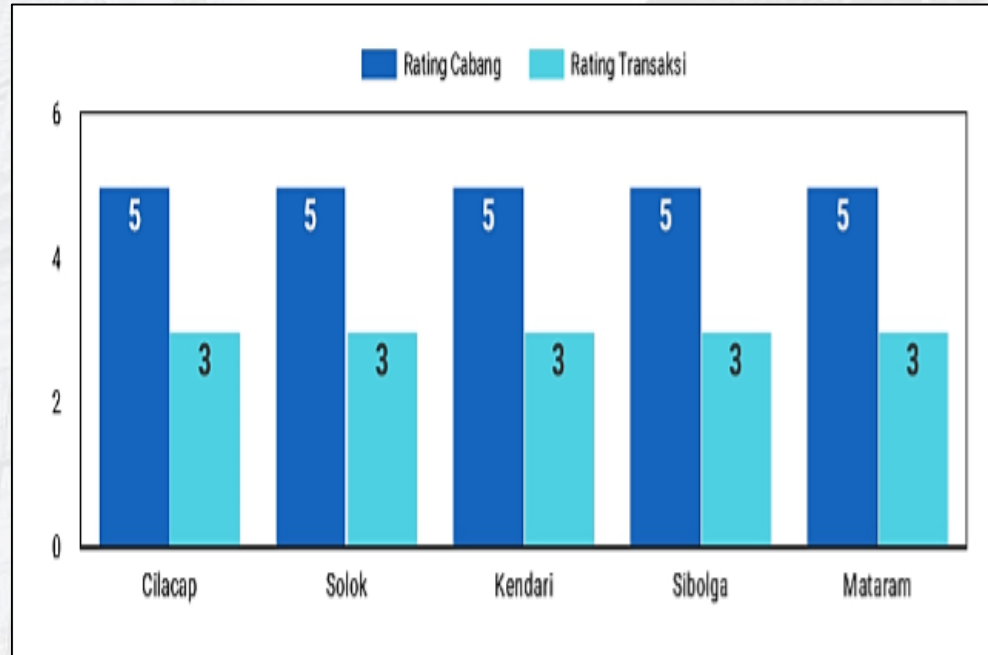


Jawa barat berada di posisi pertama dengan jumlah transaksi sebanyak 198,7 rb transaksi, sedangkan Sumatera Utara dan Jawa Tengah berada di posisi kedua dan ketiga dengan jumlah 48,2 rb dan 46,5 rb. Terdapat perbedaan jumlah transaksi yang signifikan antara posisi pertama dan kedua dan seterusnya.

Dashboard Analisis Performa

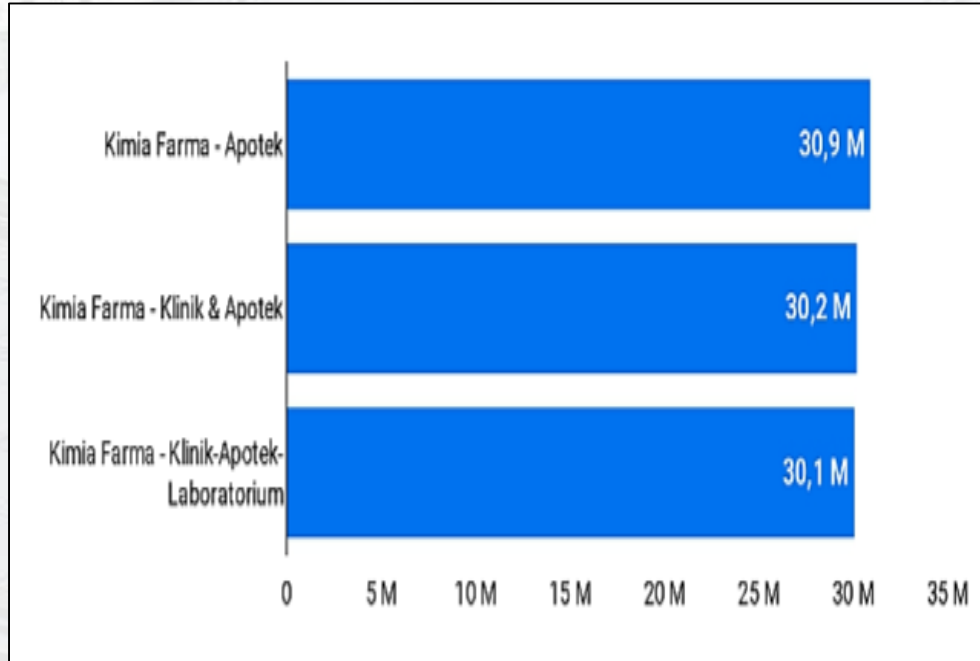
Top 5 Cabang dengan Rating Tertinggi Namun Rating Transaksi Rendah

Kelima cabang (Cilacap, Solok, Kendari, Sibolga, dan Mataram) memiliki rating cabang yang tinggi (5), tetapi rating transaksi yang relatif rendah (3). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun cabang-cabang ini dinilai baik secara kualitas atau kepuasan pelanggan, jumlah atau kualitas transaksi yang terjadi di sana mungkin belum optimal, **sehingga terdapat ketidaksesuaian antara rating cabang dan performa transaksinya**



Dashboard Analisis Performa

Top Nett Profit Berdasarkan Nama Cabang

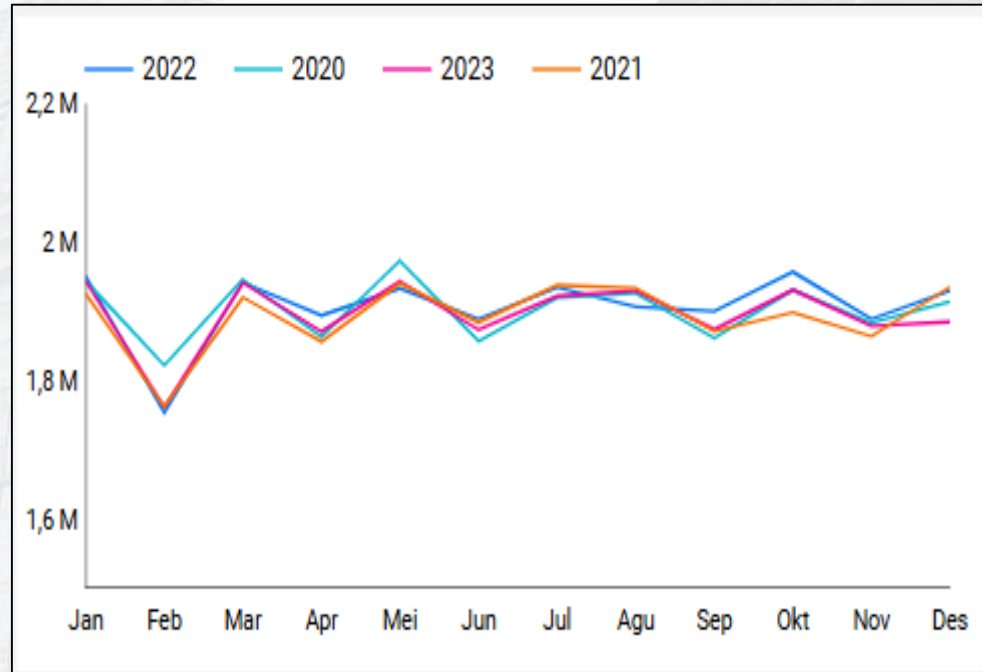


1. **Kimia Farma - Apotek** menempati posisi pertama dengan jumlah nett profit terbanyak sebesar **Rp30,9 M.**
2. **Kimia Farma - Klinik dan Apotek** menempati posisi kedua dengan jumlah nett profit sebesar **Rp30,2 M.**
3. **Kimia Farma - Klinik-Apotek-Laboratorium** menempati posisi ketiga dengan jumlah nett profit sebesar **Rp30,1 M.**

Dashboard Analisis Performa

Perbandingan Nett Profit dari Tahun 2020-2023

1. Grafik menunjukkan bahwa nett profit Kimia Farma dari 2020 hingga 2023 cenderung stabil di antara **1,7 sampai 2 Miliar Rupiah** setiap bulannya.
2. Terjadi penurunan yang signifikan setiap tahunnya antara bulan Januari ke Februari.



Dashboard Analisis **Performa**

Indonesia Geo Map Untuk Total Nett Profit Setiap Provinsi



Berdasarkan Hasil dari Grafik Geo Map disamping diperoleh bahwa Provinsi Jawa barat menempati posisi pertama sebanyak **Rp26,9 M disusul oleh Sumatera Utara, Jawa Tengah, dll.**

Rekomendasi **Bisnis**

Aspek	Observasi	Strategi
Cabang dengan Rating Cabang Tinggi tetapi Rating Transaksi Rendah	Cabang seperti Cilacap, Solok, Kendari, Sibolga, dan Mataram memiliki rating cabang tinggi (5) tetapi rating transaksi rendah (3).	Melakukan promosi produk lokal dan optimalkan inventaris untuk menarik lebih banyak transaksi di cabang berperingkat tinggi namun transaksi rendah serta melakukan peningkatan kualitas pelayanan karyawan
Provinsi dengan Potensi Pertumbuhan Transaksi dan Penjualan (Nett Sales)	Jawa Barat memiliki total transaksi dan penjualan tertinggi, sementara Sumatera Utara, Jawa Tengah, dan lainnya jauh tertinggal.	Menambah cabang baru di Sumatera Utara, Jawa Tengah, dan lainnya, melakukan kampanye digital terarah, dan menjalin kerja sama dengan klinik atau rumah sakit setempat.
Provinsi dengan Penjualan (Nett Sales) Rendah	Riau dan Kalimantan Timur menunjukkan penjualan yang rendah dibandingkan provinsi lainnya.	Menggunakan influencer lokal, tawarkan harga spesial pada produk yang relevan, dan adakan acara edukasi kesehatan di Riau dan Kalimantan Timur.

Rekomendasi **Bisnis**

Aspek	Observasi	Strategi
Persentase Diskon yang Rendah	Rata-rata persentase diskon hanya 0,1, yang mungkin kurang menarik untuk mendorong transaksi.	Terapkan diskon dinamis dan buat program referensi untuk meningkatkan minat transaksi pelanggan.
Performa Bulanan yang Stabil	Laba bersih (Nett Profit) menunjukkan peningkatan di pertengahan tahun tetapi tetap stabil tanpa pertumbuhan signifikan setiap tahun.	Tingkatkan promosi musiman di bulan Mei-Juni, buat kampanye produk musiman, dan sediakan paket sehat dengan harga khusus.
Pengembangan Cabang Baru Berdasarkan Geografis	Peta sebaran menunjukkan masih banyak wilayah yang memiliki laba bersih (Nett Profit) rendah	Melakukan penambahan cabang dan Memberikan diskon atau promosi di provinsi yang masih memiliki laba rendah

Thank You



Rakamin
Academy



kimia farma