"Analysis Kinerja Bisnis Kimia Farma Tahun 2020-2023"

Kimia Farma-Big Data Analysis

Presented by:

Dea Arighie Permatasari







Profil diri





Dea Arighie Permatasari | LinkedIn



Surabaya, Jawa Timur

Hi I'm Dea Arighie Permatasari. Graduate of STID Al-Hadid with a Bachelor's degree (S1) in Da'wah Management.

Passionate about data-driven decision making, I have transitioned into the field of data analysis with hands-on experience in:

- SQL (Google BigQuery)
- Data Visualization (Looker Studio, Tableau)
- Python (Pandas, Matplotlib, Seaborn)
- Excel for data cleaning and analytics
- Customer segmentation and sales performance analysis

Customer Service at BPR Buana Dana Makmur 2018-2019

Staff at Hidayah Umat Social Foundation April 2019-June 2025

Virtual Internship - Business Intelligence Analyst at PT.Bank Muamalat, Tbk X Rakamin Academy Mei –June 2025

Virtual Internship- Data Analyst at Kimia Farma X
Rakamin Academy
June-July 2025

course and sertification



Data Science: Machine Learning - Rakamin Academy

https://drive.google.com/file/d/1jxu37-E-

Y0BZ0HPSoDo1jEFAi9XscOJ2/view?usp=drive_link

https://drive.google.com/file/d/1DTEAjlCVPQLipTY4WH3r0sCnw6V-

6qJh/view?usp=drive_link

November-April 2024



Kickstart Design Thinking Journey-Rakamin Academy |

https://drive.google.com/file/d/13lWBFox3NrNehJFUX8J4HXZUDKcx

RYLL/view?usp=drive_link

Januari-April 2024



Kickstart Team Work Journey - Rakamin Academy |

https://drive.google.com/file/d/12sgwNqB8Tg14vUD6r7DSpJ16FeyodS

WH/view?usp=drive_link

Januari-April 2024



Internship at PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk X Racamin Academy |

https://drive.google.com/file/d/1EH-

FLx0I9XDA1jAx2I2U7gVwcPtGR_3d/view?usp=sharing

May-June 2025

About Kimia Farma

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).



Kimia Farma X Rakamin Academy

Program Project Based Internship kolaborasi Rakamin Academy dan Kimia Farma Big Data Analytics merupakan program pengembangan diri dan akselerasi karier yang diperuntukkan bagi yang tertarik untuk mendalami posisi Big Data Analytics di perusahaan Kimia Farma. Program ini memberikan akses pembelajaran dasar berupa Article Review (materi bacaan) dan Company Coaching Video (video learning) untuk diperkenalkan dengan kompetensi dan keahlian yang harus dimiliki oleh Big Data Analytics di perusahaan. Selain materi, akan ada pengujian atas hasil pembelajaran berupa soalsoal Task di setiap minggunya dan diakhiri dengan pembuatan tugas akhir yang akan menjadi portofolio pada program ini.





Project portofolio

Latar Belakang Project

Kimia Farma merupakan perusahaan farmasi terintegrasi terbesar di Indonesia yang memiliki jaringan luas berupa **apotek**, **klinik**, **dan laboratorium** di berbagai provinsi. Setiap tahun, perusahaan ini memproses **ratusan ribu transaksi** yang mencakup data pelanggan, produk, harga, lokasi cabang, dan diskon.

Namun, besarnya volume data ini belum diimbangi dengan sistem analitik yang mampu menyajikan informasi secara holistik dan mendalam untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.



Project portofolio

Problem statement

Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah:

- Belum adanya dashboard terpadu untuk memantau performa penjualan, profit, dan transaksi secara real-time di seluruh cabang.
- Minimnya analisis perilaku pelanggan dan kinerja produk, sehingga strategi promosi dan distribusi belum optimal.
- Gap informasi antar unit bisnis, yang menyebabkan kurangnya keseragaman dalam evaluasi performa cabang dan wilayah.
- Tidak adanya alat visualisasi yang membantu manajemen memahami tren, peluang, dan masalah bisnis secara cepat.



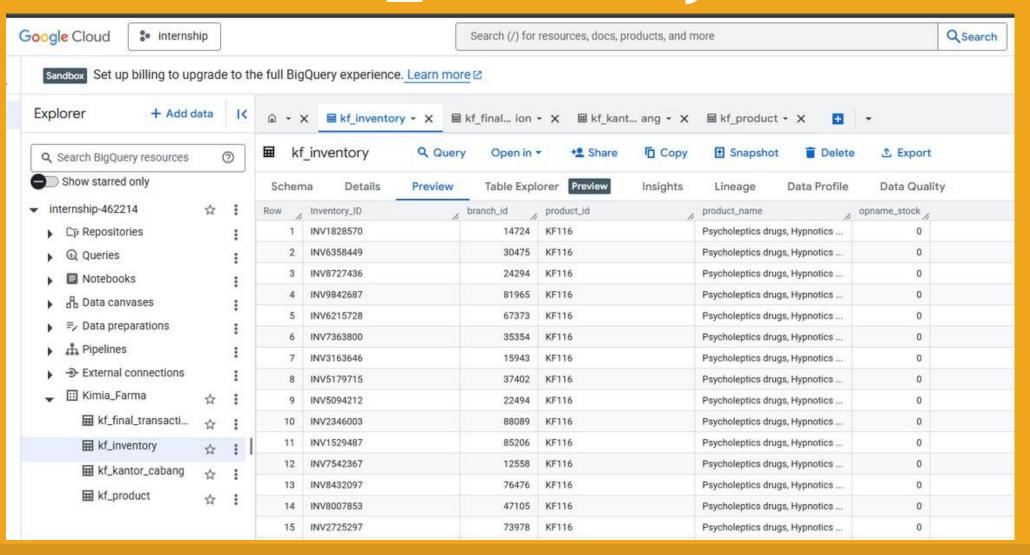
Project portofolio

Goals

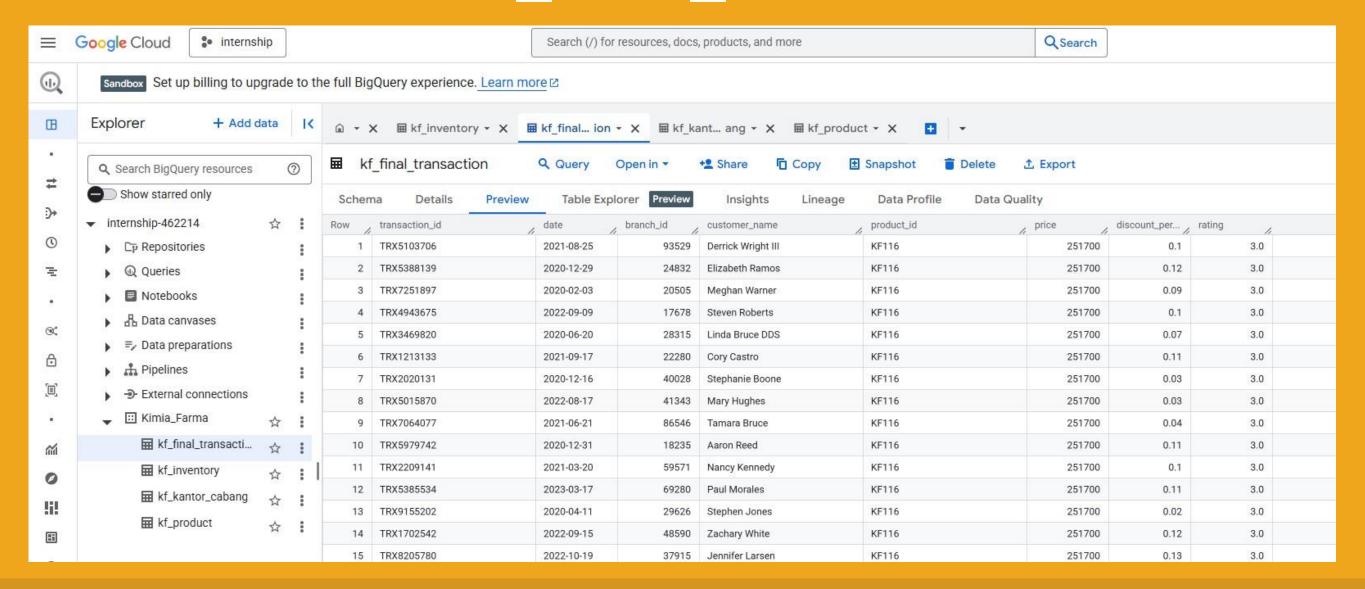
- Mengembangkan dashboard analitik interaktif berbasis Looker Studio yang mengintegrasikan data dari berbagai sumber (transaksi, produk, cabang).
- Menyediakan insight bisnis terkait performa cabang, pelanggan, produk, dan profitabilitas selama periode 2020–2023.
- Memberikan **rekomendasi strategi berbasis data** untuk mendorong peningkatan penjualan, loyalitas pelanggan, dan efisiensi operasional.
- Menjadi acuan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan berbasis data (data-driven decision making).



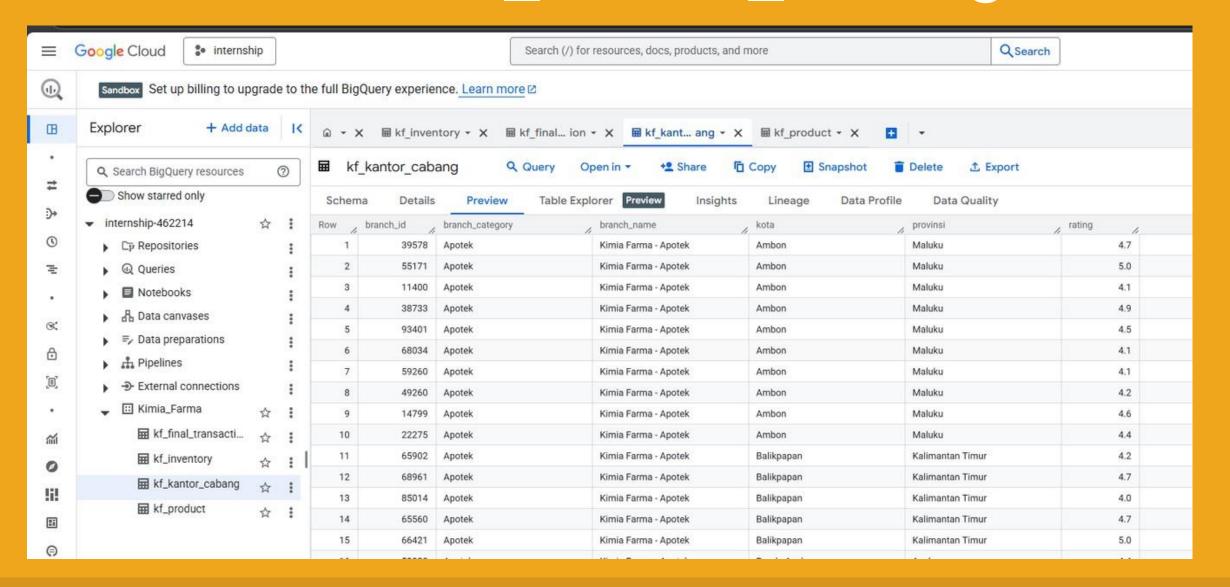
Load dataset kf_inventory



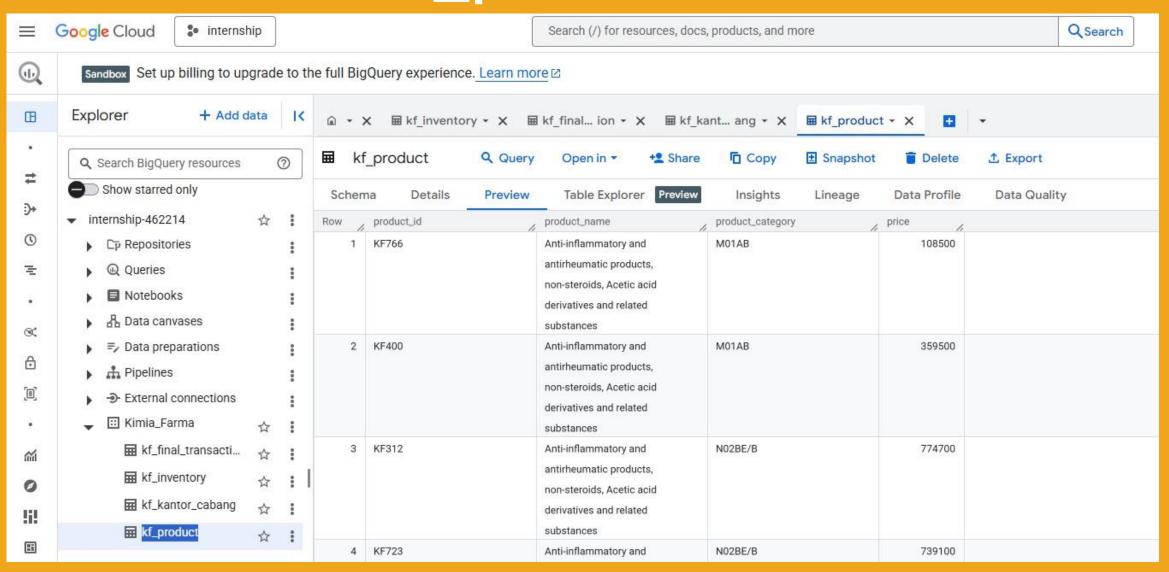
Load dataset kf_final_transaction



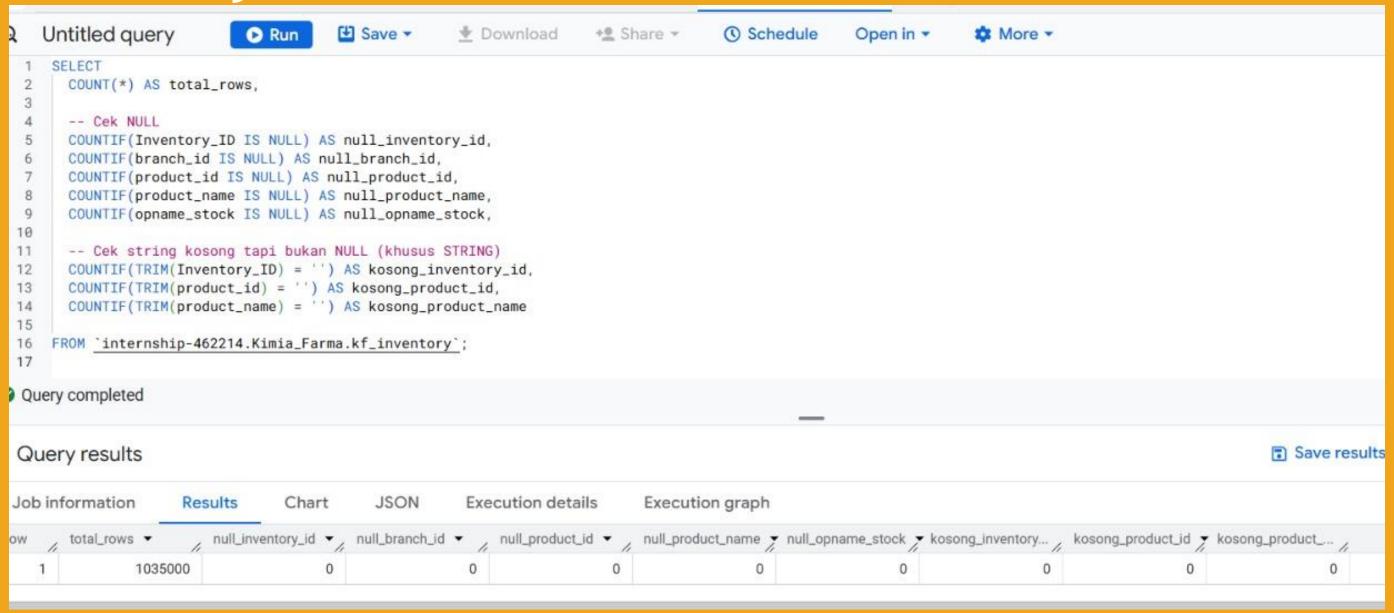
Load dataset kf_kantor_cabang



Load dataset kf_product



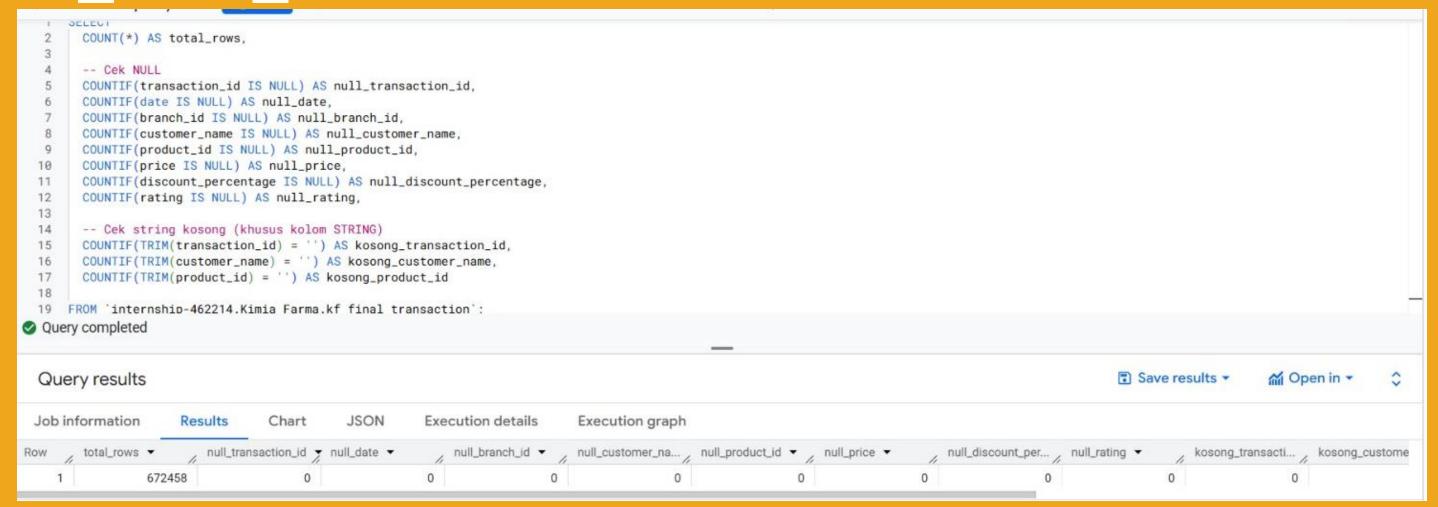
kf_inventory



Cek Duplikat kf_inventory



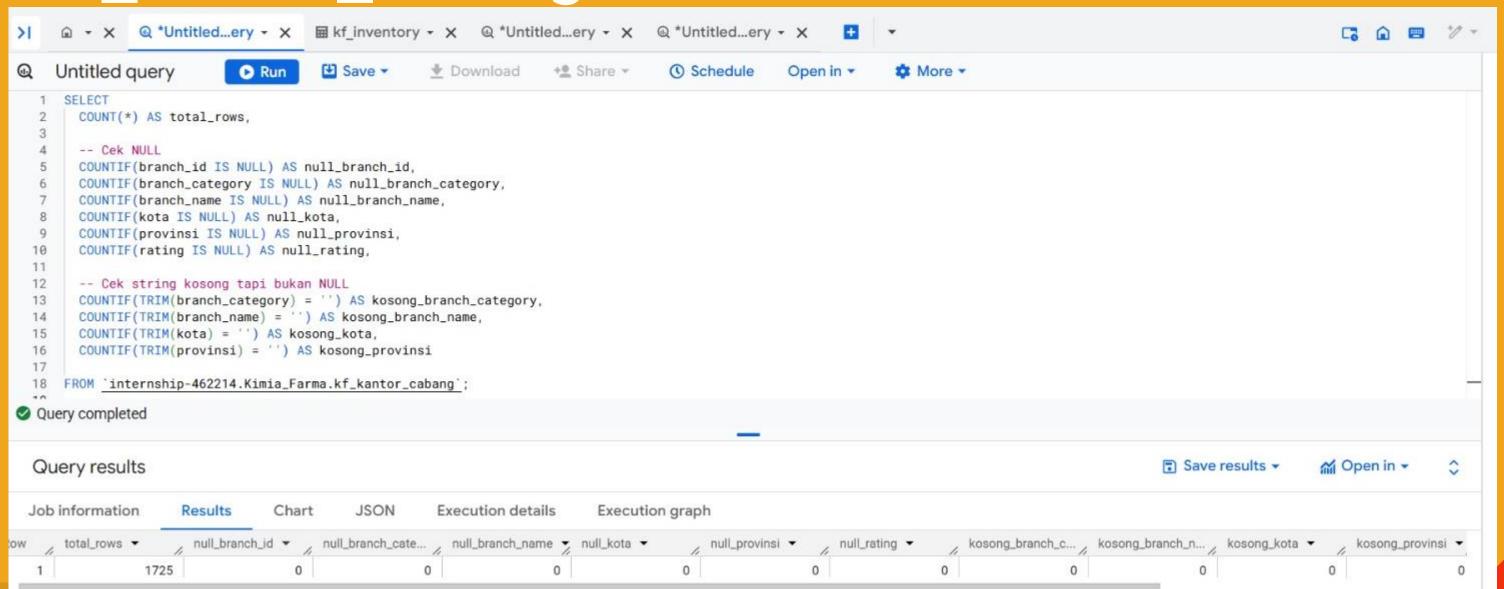
kf_final_transaction



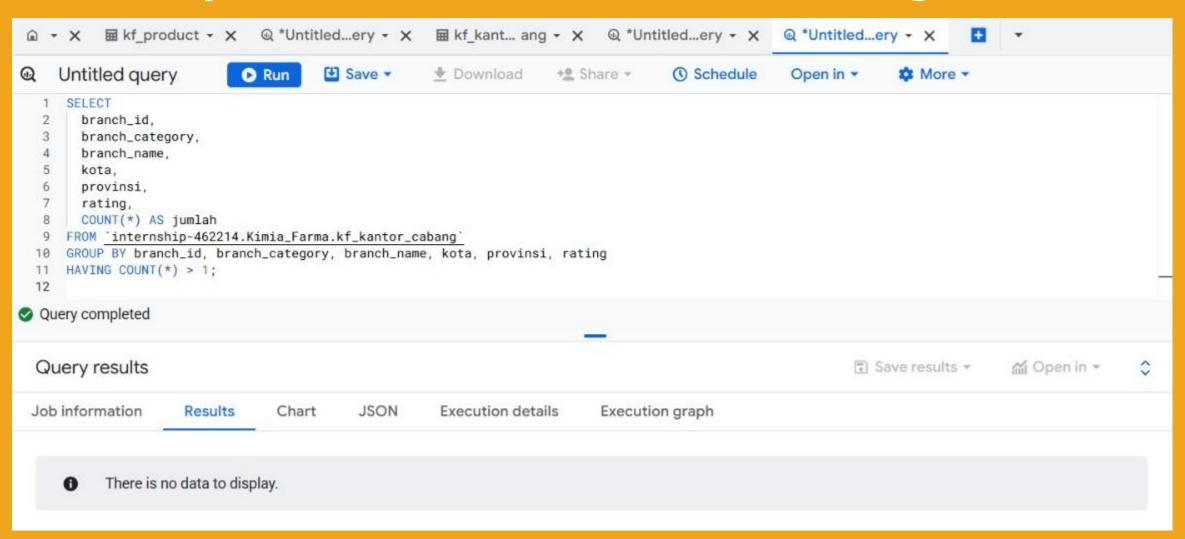
kf_final_transaction



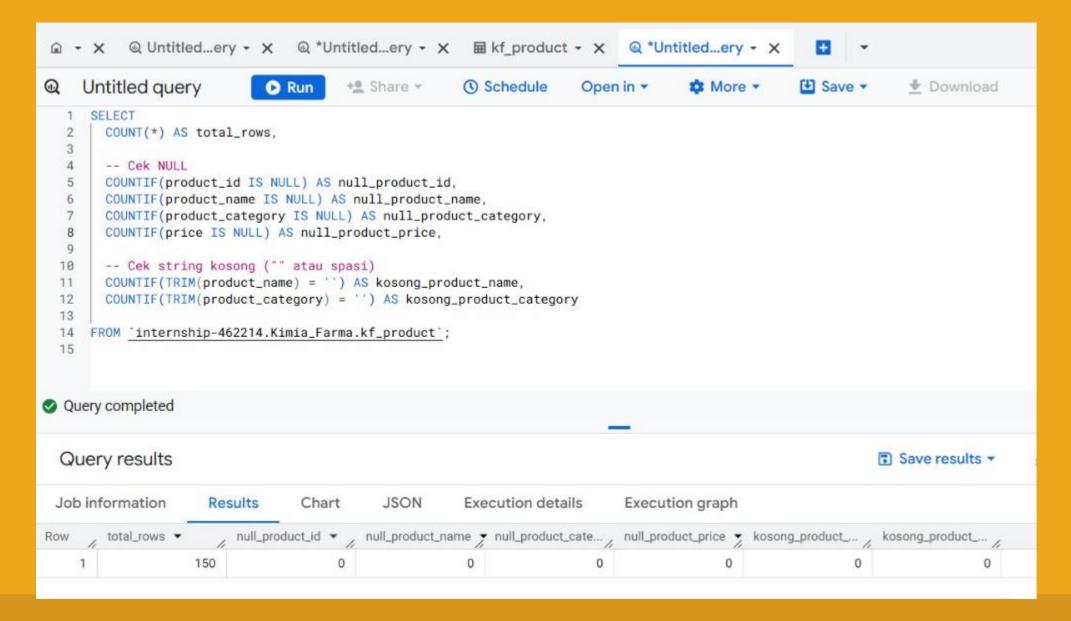
kf_kantor_cabang



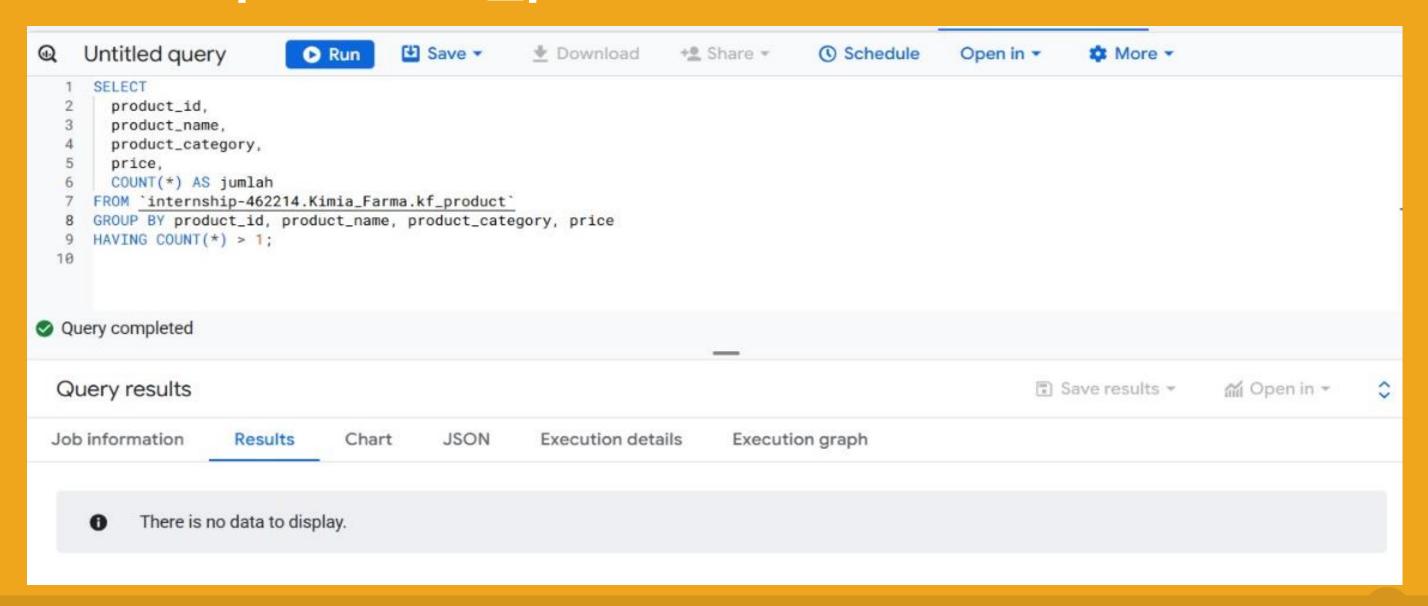
Cek duplikat kf_kantor_cabang



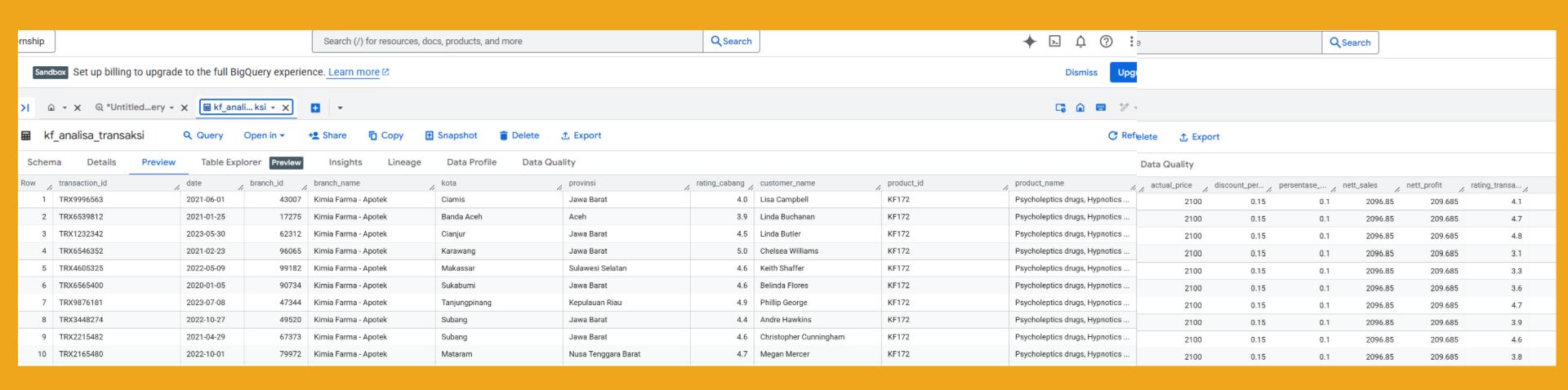
kf_product



Cek duplikat kf_product

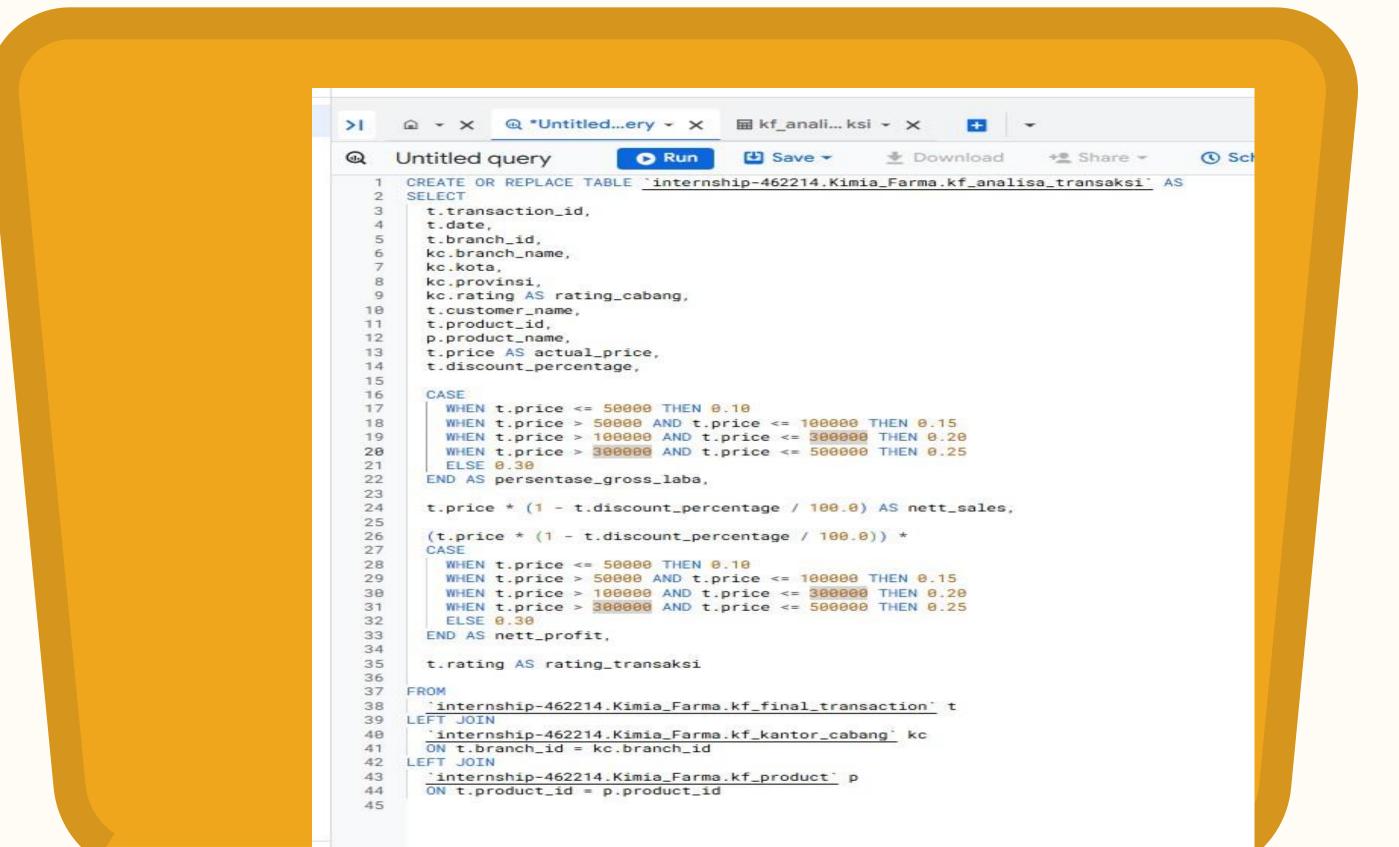


2. Tabel Analisa





3. Bigquery Syntax Tabel Analisa





3. Bigquery Syntax

Penjelasan syntax



Select columns: mengambil data dari table transaksi dan table relasi lain.
Untuk Menyusun data gabungan dari 3 tabel:

- •t = transaksi
- •kc = kantor cabang
- •p = produk

3. Bigquery Syntax

Penjelasan syntax

```
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 * (1 - t.discount_percentage / 100.0) AS nett_sales, 25 t.price * (1 - t.discount_percentage / 100.0) AS nett_sales, 25 26 (t.price * (1 - t.discount_percentage / 100.0)) * 27 CASE 28 WHEN t.price <= 50000 THEN 0.10 29 WHEN t.price > 50000 AND t.price <= 100000 THEN 0.15 30 WHEN t.price > 100000 AND t.price <= 300000 THEN 0.20 31 WHEN t.price > 300000 AND t.price <= 500000 THEN 0.25 32 ELSE 0.30 33 END AS nett_profit, 34 34

t.rating AS rating_transaksi

- CASE untuk membuat kolom presentase_gross_laba. Kolom ini adalah margin laba kotor berdasarkan rentang harga produk.
- --- Harga akhir setelah dikurangi diskon
- Menghitung profit bersih berdasarkan harga setelah diskon (net_sales) x Margin berdasarkan harga produk
- Menambahkan kolom rating dari transaksi

3. Bigquery Syntax

Penjelasan syntax

```
37 FROM

38 __internship-462214.Kimia_Farma.kf_final_transaction' t

39 LEFT JOIN

40 __internship-462214.Kimia_Farma.kf_kantor_cabang' kc

41     ON t.branch_id = kc.branch_id

42 LEFT JOIN

43 __internship-462214.Kimia_Farma.kf_product' p

44     ON t.product_id = p.product_id
```

Menggabungkan data dari 3 table:

- t = transaksi
- Kc = informasi cabang
- P = informasi product

4. Executive Summary Dashboard



4. Dashboard Customer Analysis



4. Dashboard Produk Analysis



Insight Bisnis

1) Kinerja Penjualan dan Profit Stabil, Namun Tidak Bertumbuh Signifikan

Total pendapatan (nett sales): Rp347 M

Total profit: Rp98,5 M

Transaksi tahunan stagnan di kisaran 167–168 ribu meski jumlah pelanggan meningkat dari 160 ribu ke 176 ribu.

2) Dominasi Sumatera Utara dalam Penjualan dan Transaksi

10 besar cabang dengan nett sales dan jumlah transaksi tertinggi seluruhnya berasal dari Sumatera Utara.

Performa cabang lainnya di Jawa dan Sulawesi belum mampu menyaingi.

3) Kualitas Pelanggan Tinggi tapi Frekuensi Rendah

47,8% pelanggan adalah high spender.

Namun frekuensi transaksi per pelanggan relatif rendah, menandakan potensi retensi belum maksimal.

4) Gap Antara Rating Cabang dan Rating Transaksi

Rata-rata rating cabang: 4,4

Rata-rata rating transaksi: 4,0

Terdapat cabang dengan gap hingga 1 poin, menandakan adanya ekspektasi pelanggan yang tidak terpenuhi.

Insight Bisnis

5) Kontributor Produk Terbaik Berasal dari Kategori Tertentu

Produk paling menguntungkan berasal dari kategori sistem saraf, anti-inflamasi, dan antihistamin (KF953, KF633, KF977).

6) Strategi Diskon Efisien dan Tidak Menggerus Margin

Produk dengan diskon 7–15% tetap menghasilkan gross margin hingga 30%.

7) Distribusi Produk Belum Merata Secara Geografis

Ada kota dengan distribusi produk sangat tinggi (>20.000 unit) dan ada yang sangat rendah (<5.000), menunjukkan peluang redistribusi.

8) Produk Penjualan Rendah Masih Menguntungkan

Produk low selling seperti KF998 dan KF222 mampu menghasilkan sales > Rp200 juta, artinya masih layak dipromosikan dengan pendekatan berbeda.





Rekomendasi Bisnis

1.Dorong Repeat Order dan Loyalitas Pelanggan

•Implementasi program loyalitas, bundling produk, dan promosi berbasis riwayat pembelian.

2.Replikasi Strategi Cabang Sukses di Sumatera Utara

•Audit operasional cabang Sumut, lalu adopsi ke provinsi dengan potensi pasar tinggi seperti Jawa Tengah dan Jawa Barat.

3.Optimasi Pengalaman Pelanggan

•Fokus pada cabang dengan rating gap tinggi. Lakukan pelatihan layanan pelanggan dan feedback survei real-time.

4. Fokus pada Produk Unggulan dengan Margin Tinggi

•Jadikan produk seperti KF953, KF977 sebagai andalan promosi, upsell, dan bundling.

5.Diskon Selektif Berdasarkan Margin

•Terapkan diskon hanya pada produk yang sudah terbukti tetap menguntungkan.

6. Reposition Produk Rendah Penjualan yang Bernilai

•Edukasi pelanggan dan tingkatkan visibilitas produk yang kurang populer namun bernilai.

7. Evaluasi dan Redistribusi Produk Secara Regional

•Perbaiki distribusi produk berdasarkan permintaan aktual tiap wilayah dan kapasitas cabang.

8. Tambahkan Dashboard Retensi dan Segmentasi Lanjutan

•Gunakan analitik lanjutan untuk memantau lifecycle pelanggan dan segmentasi berbasis perilaku.





Terima Kasih

link:





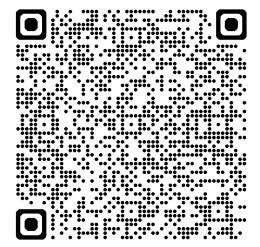


https://console.cloud.google.com/bigquery?hl=en&inv=1&invt=Ab2 FIA&project=internship-462214&ws=!1m5!1m4!4m3!1sinternship-462214!2sKimia Farma!3skf analisa transaksi

https://github.com/dea1505



https://lookerstudio.google.com/s/haJpB1GYw3A



Link Video:

https://drive.google.com/drive/folders/13ssqfhjMPwySya8PMl2R 9y-qAS3doYx1?usp=drive_link