

# Performance Analytics Kimia Farma Business Year 2020–2023

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by Laila Lilik Puspitasari





Indonesia



lailalilikp19@gmail.com



linkedin.com/in/lailalilikp



#### Laila Lilik Puspitasari

Lulusan S1 Fisika dari Universitas Brawijaya dengan dasar yang kuat dalam ilmu data dan riset. Proyek akhir berfokus pada prediksi gelombang pasang surut menggunakan jaringan saraf berulang Recurrent Neural Network. Dilengkapi dengan sertifikasi dari DeepLearning.Al TensorFlow, Google IT Automation with Python, IT Support, dan Mathematics for Machine Learning. Terampil dalam machine learning, analisis data, dan otomatisasi IT, dengan fokus pada proyekproyek berdampak dan inovasi dalam bidang data science dan riset. Saat ini juga sedang mengikuti program Magang Virtual Berbasis Proyek di Kimia Farma, dengan fokus pada Big Data Analytics.



## **About Company**

- Didirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda tahun 1817 dengan nama awal NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co.
- Dinasionalisasi oleh Pemerintah RI tahun 1958 dan berganti nama menjadi PNF Bhinneka Kimia Farma.
- Resmi menjadi PT Kimia Farma (Persero) pada 16 Agustus 1971.
- Berstatus perusahaan publik (Tbk) sejak 4 Juli 2001 dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
- Pada 2020, 90,025% saham milik negara dialihkan ke PT Bio Farma (Persero) sebagai bagian dari pembentukan Holding BUMN Farmasi.
- Kini berkembang menjadi perusahaan layanan kesehatan terintegrasi di Indonesia dengan peran aktif dalam pembangunan sektor kesehatan nasional.





## **Project Portfolio**

Judul Proyek: Dashboard Analisis Kinerja Penjualan dan Profit Kimia Farma (2020-2023)

Tujuan: Mengidentifikasi tren transaksi, nilai penjualan bersih, dan keuntungan per wilayah dan cabang

#### **Dataset:**

kf\_final\_transaction.csv kf\_product.csv kf\_kantor\_cabang.csv kf\_inventory.csv

#### **Problem Statement:**

Bagaimana performa bisnis Kimia Farma berdasarkan wilayah dan tahun, serta cabang mana yang menghasilkan kontribusi tertinggi terhadap keuntungan?



Github and Project explanation video here!



## 1. Importing Dataset to BigQuery

- 1. Menyiapkan dataset
- 2. Membuka Big Query
- 3. Membuat dataset baru (kf\_dataset)
- 4. Upload 4 dataset CSV yang sudah tersedia
- 5. Membuat tabel baru (analysis\_table)
- 6. Verifikasi Data dan Query



### 2. Tabel Analisa

<b>=</b>	analysis_table		Q Quer	y Open i	Open in ▼	
Scl	hema	Details	Preview	Table Exp	lorer Preview	l
	≡ Filte	er Enter prope	erty name or val	ue		
		Field name		Туре	Mode	Key
		transaction	_id	STRING	NULLABLE	-
		date		DATE	NULLABLE	-
		branch_id		INTEGER	NULLABLE	-
		branch_nam	ne	STRING	NULLABLE	-
		kota		STRING	NULLABLE	-
		provinsi		STRING	NULLABLE	-
		rating_caba	ng	FLOAT	NULLABLE	-
		customer_n	ame	STRING	NULLABLE	-
		product_id		STRING	NULLABLE	-
		product_na	me	STRING	NULLABLE	-
		actual_price	•	INTEGER	NULLABLE	-
		discount_pe	ercentage	FLOAT	NULLABLE	-
		nett_sales		FLOAT	NULLABLE	-
		laba_perser	1	FLOAT	NULLABLE	-
		nett_profit		FLOAT	NULLABLE	-
		rating_trans	aksi	FLOAT	NULLABLE	_

Membuat table analisa dengan menggunakan JOIN antar tabel: transaksi, produk, dan kantor cabang lalu dibuat tabel analisa analysis\_table berisi calculated fields seperti: nett\_sales = price - discount nett\_profit = nett\_sales \* laba\_persen laba\_persen ditentukan dari price bracket.



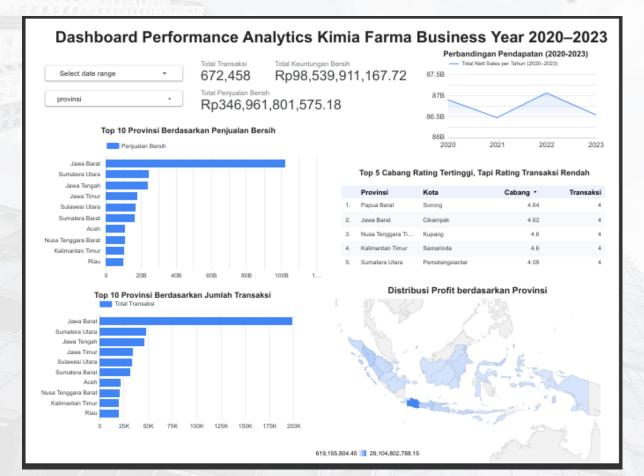
## 3. BigQuery Syntax

```
Untitled guery
     CREATE OR REPLACE TABLE 'rakaminkfanalytics-459816.kf_dataset.analysis_table' AS
      ft.transaction id.
      ft.date,
      ft.branch id.
      c.branch_name.
      c.provinsi.
      c.rating AS rating_cabang,
      ft.customer_name,
      ft.product id.
      p.product_name.
      p.price AS actual_price.
      ft.discount percentage.
 15
      -- Nett Sales = harga setelah diskon
      (p.price - (p.price * ft.discount_percentage / 100)) AS nett_sales,
 18
 19
      -- Laba Persen (gross margin berdasarkan price bracket)
 20
 21
        WHEN p.price BETWEEN 0 AND 50000 THEN 0.10
        WHEN p.price BETWEEN 50001 AND 100000 THEN 0.15
        WHEN p.price BETWEEN 100001 AND 300000 THEN 0.20
 24
        WHEN p.price BETWEEN 300001 AND 500000 THEN 0.25
 25
        ELSE 0.30
 26
      END AS laba_persen,
 27
28
      -- Nett Profit = nett_sales * laba_persen
29
      ((p.price - (p.price * ft.discount_percentage / 100)) *
 30
       CASE
 31
         WHEN p.price BETWEEN 0 AND 50000 THEN 0.10
         WHEN p.price BETWEEN 50001 AND 100000 THEN 0.15
 33
         WHEN p.price BETWEEN 100801 AND 308000 THEN 0.20
 34
         WHEN p.price BETWEEN 300001 AND 500000 THEN 0.25
 35
         ELSE 0.30
 36
       END) AS nett_profit,
 37
 38
      ft.rating AS rating_transaksi
39
     FROM 'rakaminkfanalytics-459816.kf_dataset.final_transaction' ft
         'rakaminkfanalytics-459816.kf_dataset.product' p
      ON ft.product_id = p.product_id
     JOIN 'rakaminkfanalytics-459816.kf_dataset.cabang' c
      ON ft.branch id = c.branch id:
 45
```

Berikut adalah sintaks SQL utama untuk membentuk analysis\_table yang menjadi sumber data dashboard. Query ini menggabungkan tabel transaksi, produk, dan cabang, serta menghitung nilai penjualan bersih (nett\_sales), margin laba berdasarkan rentang harga (laba\_persen), dan keuntungan bersih (nett\_profit)

## 4. Dashboard Performance Analytics





Klik pada gambar dashboard untuk melihat langsung dashboard pada looker studio



## **5.Dashboard Insight**

Total Transaksi: 672,458

Total Nett Sales: Rp 346,9 Miliar

Total Nett Profit: Rp 98,5 Miliar

Tahun dengan penjualan tertinggi: 2021

Provinsi transaksi tertinggi: Jawa Barat

Provinsi profit tertinggi: Jawa Barat

Geo Map menunjukkan pusat profit masih terkonsentrasi di Jawa Barat



# 6. Business Insight & Recommendation Insight

- Volume transaksi tinggi tidak selalu menghasilkan profit tertinggi, seperti yang ditunjukkan oleh perbandingan antara Jawa Barat (tinggi transaksi dan ttinggi profit). Artinya, efektivitas margin dan produk lebih berpengaruh terhadap keuntungan.
- Beberapa cabang dengan rating pelanggan tinggi justru memiliki rating transaksi rendah. Hal ini mengindikasikan perlunya evaluasi pengalaman transaksi (kecepatan, kenyamanan) meskipun secara keseluruhan pelanggan puas terhadap produk.
- Profit tertinggi masih didominasi oleh cabang di Pulau Jawa, yang menandakan potensi pasar luar Jawa belum tergarap maksimal.

#### Rekomendasi:

- Fokus pada penguatan margin di wilayah non-Jawa melalui pricing strategy dan optimalisasi distribusi agar profit tidak terpusat.
- Lakukan pelatihan SOP layanan transaksi di cabang dengan rating rendah untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan.
- Pertimbangkan ekspansi bertahap ke Sumatera dan Kalimantan karena sudah menunjukkan performa transaksi menengah dengan potensi pertumban yang besar.

# **Thank You**





