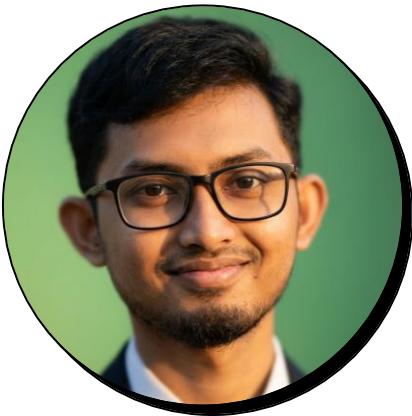


# Sales Performance Analytics

Kimia Farma - Big Data Analytics

Presented by  
<Muhammad Auliya Faisal>



muh.auliya@gmail.com



Muhammad Auliya Faisal



[muhauliya-dev](#)

Hello! I'm 

## Muhammad **Auliya** Faisal

Lulusan Teknik Kimia dengan dasar yang kuat dalam analisis proses dan pemecahan masalah berbasis data. Bersemangat untuk mengembangkan wawasan melalui data, saya telah aktif mengembangkan keterampilan dalam analisis statistik dan visualisasi data menggunakan Python, SQL, R, dan Looker Studio. Bersemangat untuk menerapkan pemikiran analitis dan keahlian teknis untuk mendukung pengambilan keputusan berbasis bukti dalam konteks industri dan bisnis.

# Courses and Certification



**Fundamentals of Data Analysis** | <https://drive.google.com/file/d/1Lglz4K78j-n48AK5Er0VMKQGrav4ZIKk/view?usp=sharing>

Februari, 2026

**Introduction to HSE Engineering** | <https://coursera.org/verify/MMCPZ7QVHBLM>

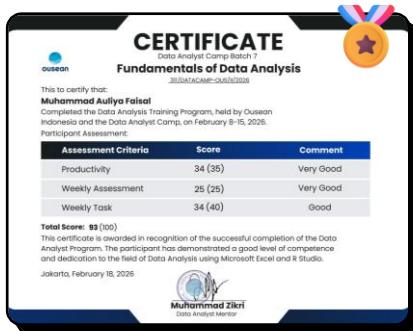
Januari, 2026

**Cosmetic Product Development** | <https://coursera.org/verify/20JB1ZDHEAHZ>

Januari, 2026

**Dasar Microsoft Excel** | <https://bakat.yec.co.id/certificate-graduation/YECRHW7UCG2CWQ>

December, 2025



# About Company



**Kimia Farma** bukan sekadar perusahaan farmasi biasa, Perusahaan ini adalah saksi bisu perjalanan panjang industri kesehatan Indonesia.

**Berdiri sejak tahun 1817** dengan nama NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co, perusahaan ini telah melewati tiga abad sejarah, dari masa kolonial Belanda, era nasionalisasi pasca-kemerdekaan, hingga bertransformasi menjadi PT Kimia Farma (Persero) Tbk pada tahun 1971.

**Lebih dari 200 tahun berkarya**, Kimia Farma tumbuh menjadi perusahaan perawatan kesehatan terintegrasi pertama di Indonesia, dengan jaringan riset, produksi, distribusi, hingga ribuan apotek yang menjangkau seluruh pelosok negeri.



# Project Portfolio



Proyek ini bertujuan untuk **memberikan wawasan mendalam tentang kinerja penjualan Kimia Farma** melalui analisis data yang detail. Langkah pertama melibatkan impor dataset ke platform BigQuery untuk memastikan ketersediaan data yang diperlukan. Selanjutnya, **analisis data komprehensif** dilakukan menggunakan BigQuery untuk **mengidentifikasi tren dan pola yang relevan dalam penjualan**. Hasil analisis memberikan wawasan berharga tentang kinerja penjualan Kimia Farma, termasuk faktor-faktor yang memengaruhinya.

Melalui narasi yang dibangun dari temuan analisis, peserta dapat menyoroti wawasan penting tentang kinerja penjualan, termasuk area yang membutuhkan perhatian lebih lanjut dan peluang pertumbuhan potensial. **Infografis dan visualisasi data yang disiapkan** memberikan pemahaman yang jelas dan mudah dipahami tentang temuan analisis, memfasilitasi interpretasi dan pengambilan keputusan.



**GitHub repository** [here!](#)



**Project explanation video** [here!](#)

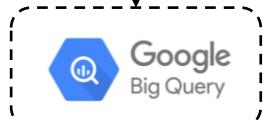
# Tools and Objective

## Tools

Project platform



Execute SQL query



Data visualization



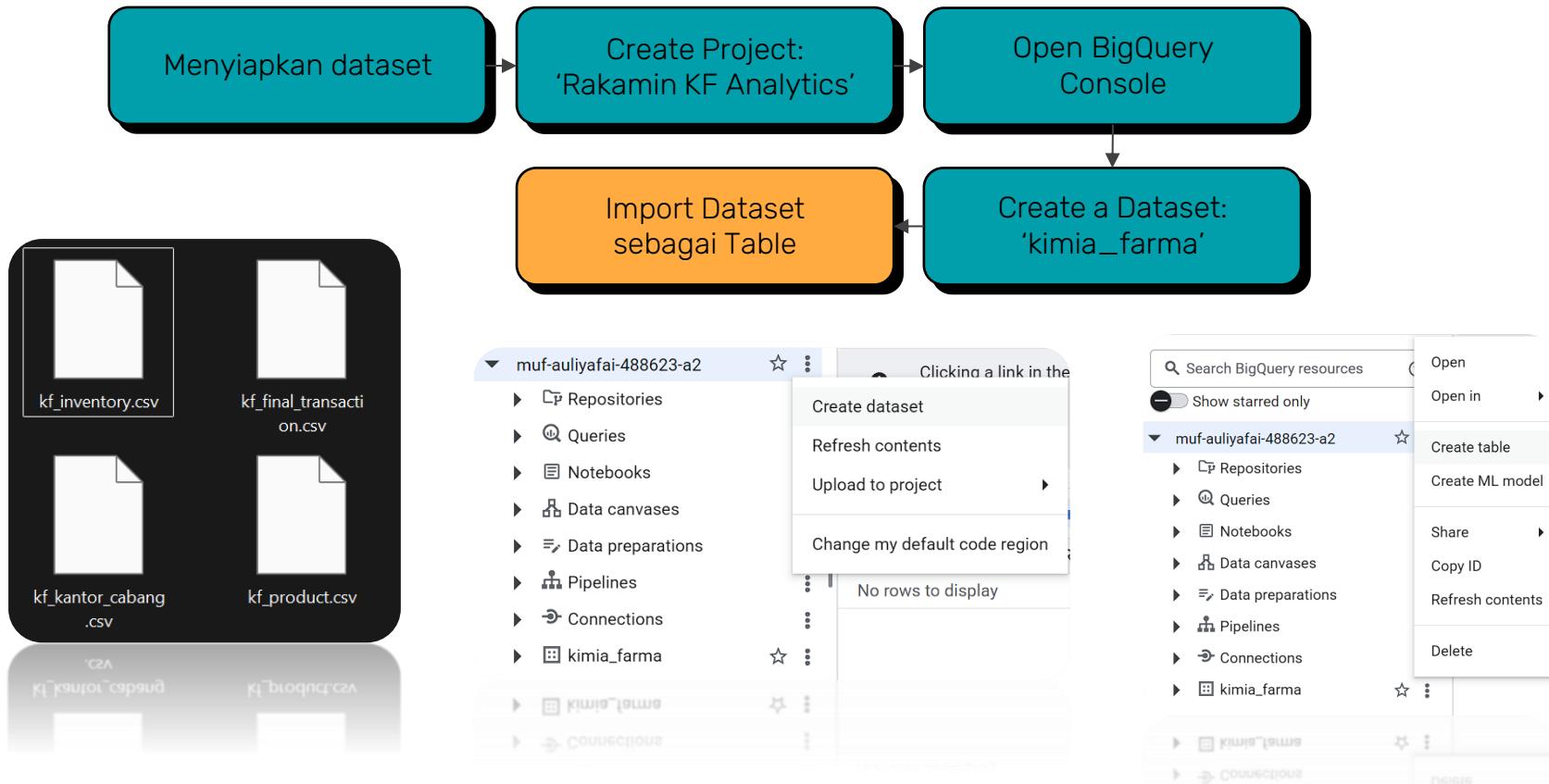
Documentation

## Objective

Tujuan proyek ini adalah untuk **mengevaluasi kinerja bisnis Kimia Farma** dari tahun 2020 hingga 2023. Melalui tiga tahap utama:

1. Mengimpor dataset ke BigQuery
2. Membuat tabel analitik di BigQuery
3. Membuat dashboard performa di Google Looker

# Importing Dataset to BigQuery



# BigQuery Syntax

Sintaks SQL ini digunakan untuk membuat tabel baru bernama **tabel\_analysis** di database **kimia\_farma**. Tabel baru ini diisi dengan data yang dipilih dari tabel yang sudah ada (**kf\_final\_transaction, kf\_inventory, kf\_kantor\_cabang, dan kf\_product**).

## Create New Table

```
-- Create New Table dalam database kimia_farma
CREATE TABLE `kimia_farma.tabel_analysis` AS
```

# BigQuery Syntax

```
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,
    -- Membuat kolom persentase_gross_laba
CASE
    WHEN ft.price <= 50000 THEN 0.1
    WHEN ft.price > 50000 AND ft.price <= 100000 THEN 0.15
    WHEN ft.price > 100000 AND ft.price <= 300000 THEN 0.2
    WHEN ft.price > 300000 AND ft.price <= 500000 THEN 0.25
    ELSE 0.3
END AS persentase_gross_laba,
-- Membuat kolom nett_sales
(ft.price * (1 - (ft.discount_percentage / 100))) AS nett_sales,
-- Membuat kolom nett_sales
(ft.price * (1 - (ft.discount_percentage / 100)) *
CASE
    WHEN ft.price <= 50000 THEN 0.1
    WHEN ft.price > 50000 AND ft.price <= 100000 THEN 0.15
    WHEN ft.price > 100000 AND ft.price <= 300000 THEN 0.2
    WHEN ft.price > 300000 AND ft.price <= 500000 THEN 0.25
    ELSE 0.3
END) AS nett_profit,
ft.rating AS rating_transaksi
```

## Data Selection and Transformation

Pernyataan **SELECT** ini mengambil data dari tabel yang ditentukan (**kf\_final\_transaction**, **kf\_kantor\_cabang**, dan **kf\_product**).

Pernyataan ini memilih kolom-kolom tertentu dari tabel-tabel tersebut dan melakukan transformasi pada beberapa kolom:

- Menghitung kolom **gross\_profit\_percentage** berdasarkan kolom **price** yang diberikan berbagai ketentuan.
- Menghitung kolom **nett\_sales** dengan mengurangi **discount** dari **price**.
- Menghitung kolom **nett\_profit** berdasarkan **nett\_sales** dan **gross\_profit\_percentage**.

Source: Screenshot from GitHub repository ([Link](#)).

# BigQuery Syntax

## Data Joins

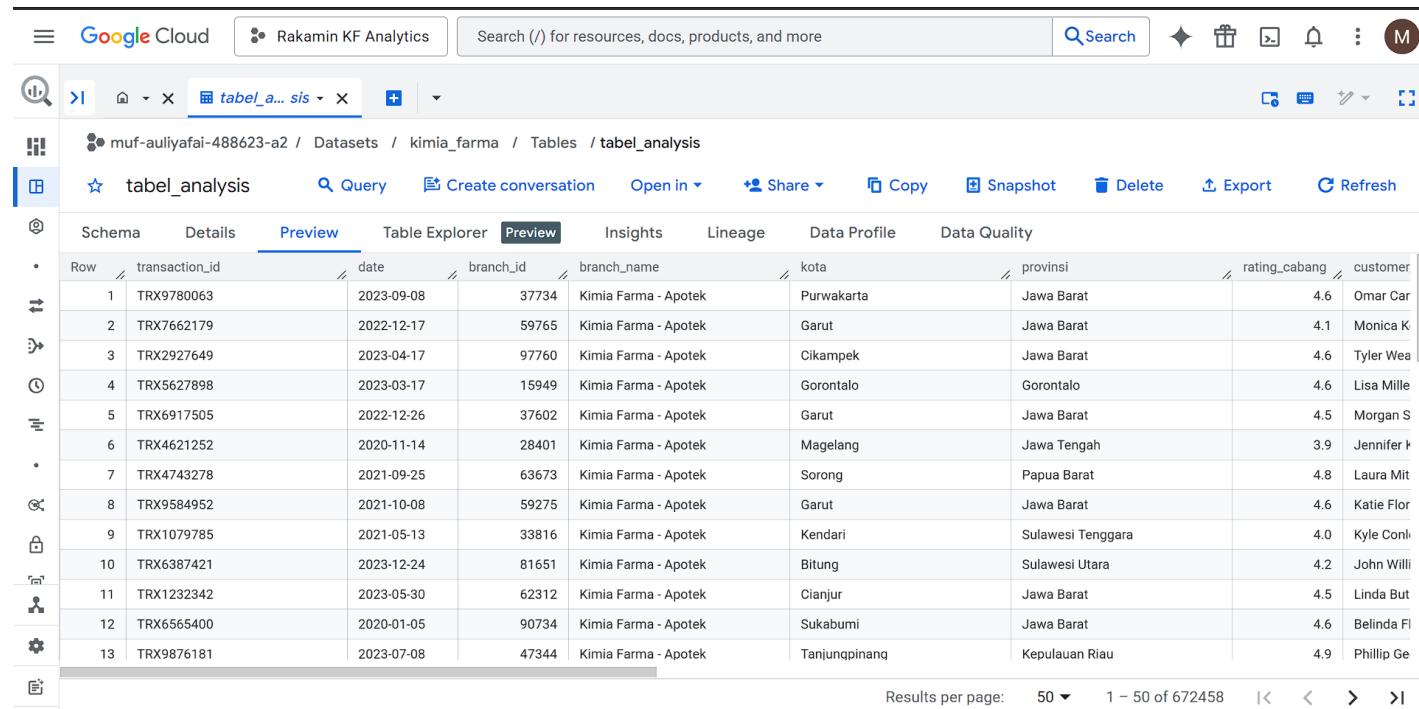
```
FROM `kimia_farma.kf_final_transaction` ft
JOIN `kimia_farma.kf_kantor_cabang` kc ON ft.branch_id = kc.branch_id
JOIN `kimia_farma.kf_product` p ON ft.product_id = p.product_id;
```

Bagian ini menentukan tabel yang akan digabungkan (**kf\_final\_transaction**, **kf\_kantor\_cabang**, dan **kf\_product**) dan kondisi untuk menggabungkannya. Ini menggabungkan **kf\_final\_transaction** dengan **kf\_kantor\_cabang** berdasarkan **branch\_id** dan **kf\_final\_transaction** dengan **kf\_product** berdasarkan **product\_id**.

# Tabel Analisa



Setelah menjalankan **Big Query Syntax** maka akan terbuat tabel baru dalam Dataset **kimia\_farma** berupa tabel **tabel\_analysis**.

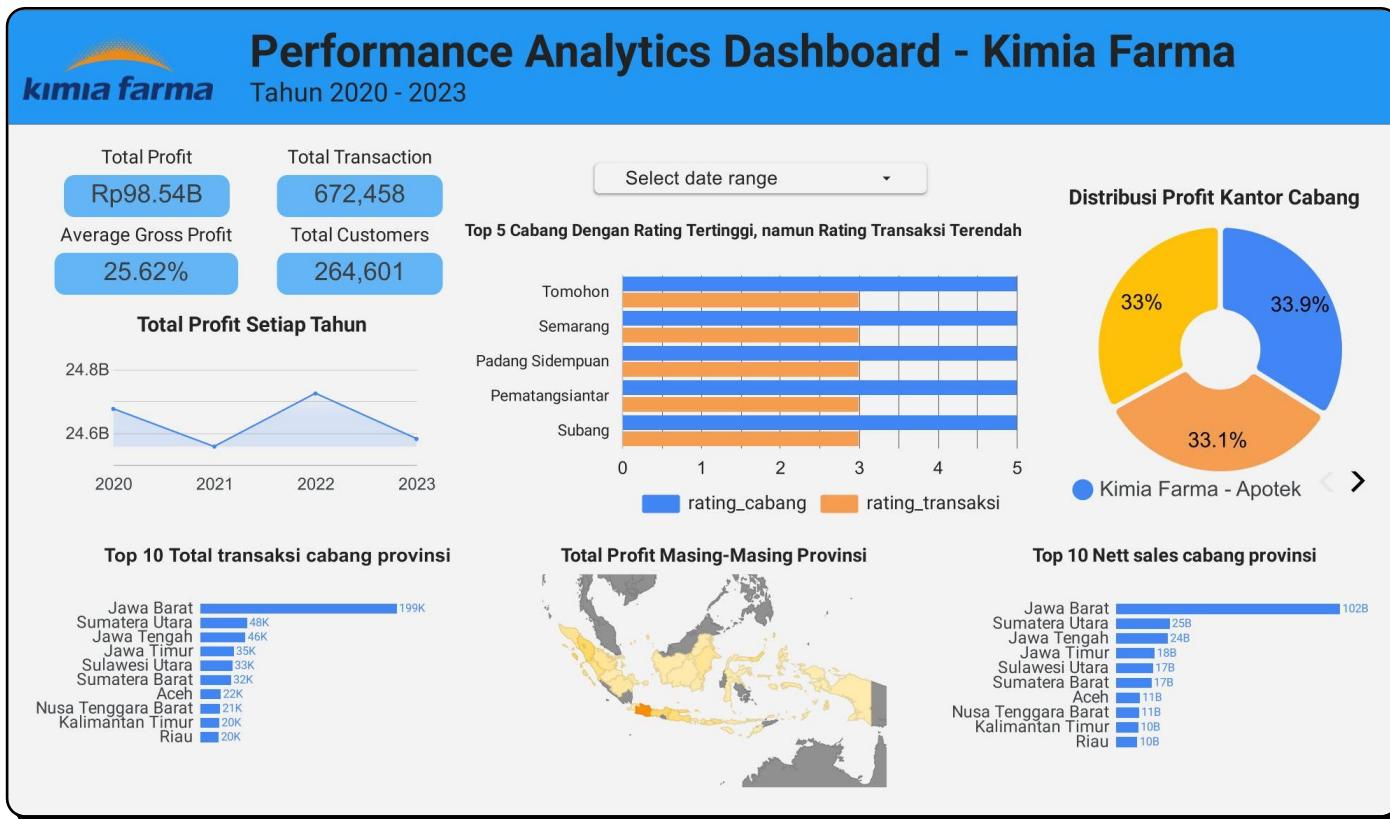


The screenshot shows the Google Cloud BigQuery interface with the dataset 'kimia\_farma' selected. The table 'tabel\_analysis' is displayed with the following schema and data:

Row	transaction_id	date	branch_id	branch_name	kota	provinsi	rating_cabang	customer
1	TRX9780063	2023-09-08	37734	Kimia Farma - Apotek	Purwakarta	Jawa Barat	4.6	Omar Car
2	TRX7662179	2022-12-17	59765	Kimia Farma - Apotek	Garut	Jawa Barat	4.1	Monica K
3	TRX2927649	2023-04-17	97760	Kimia Farma - Apotek	Cikampek	Jawa Barat	4.6	Tyler Wea
4	TRX5627898	2023-03-17	15949	Kimia Farma - Apotek	Gorontalo	Gorontalo	4.6	Lisa Mille
5	TRX6917505	2022-12-26	37602	Kimia Farma - Apotek	Garut	Jawa Barat	4.5	Morgan S
6	TRX4621252	2020-11-14	28401	Kimia Farma - Apotek	Magelang	Jawa Tengah	3.9	Jennifer K
7	TRX4743278	2021-09-25	63673	Kimia Farma - Apotek	Sorong	Papua Barat	4.8	Laura Mit
8	TRX9584952	2021-10-08	59275	Kimia Farma - Apotek	Garut	Jawa Barat	4.6	Katie Flor
9	TRX1079785	2021-05-13	33816	Kimia Farma - Apotek	Kendari	Sulawesi Tenggara	4.0	Kyle Conli
10	TRX6387421	2023-12-24	81651	Kimia Farma - Apotek	Bitung	Sulawesi Utara	4.2	John Willi
11	TRX1232342	2023-05-30	62312	Kimia Farma - Apotek	Cianjur	Jawa Barat	4.5	Linda But
12	TRX6565400	2020-01-05	90734	Kimia Farma - Apotek	Sukabumi	Jawa Barat	4.6	Belinda Fl
13	TRX9876181	2023-07-08	47344	Kimia Farma - Apotek	Tanjungpinang	Kepulauan Riau	4.9	Phillip Ge

# Dashboard Performance Analytics

Link: <https://lookerstudio.google.com/s/gD4LH-9Qg18>



# Summary dan Feedback



## Insights

- **Kesenjangan Penjualan Regional:** Perbedaan signifikan dalam total penjualan provinsi jawa barat dibandingkan provinsi lainnya.
- **Kepuasan Pelanggan Positif:** Rata-rata transaksi dan peringkat cabang yang tinggi menunjukkan kepuasan pelanggan secara keseluruhan yang positif.
- **Manajemen Biaya dan Profitabilitas yang Efektif:** Margin laba kotor rata-rata (average gross profit) yang sehat dan angka laba bersih yang konsisten menunjukkan praktik manajemen biaya yang efektif.

## Recommendations

- **Alokasikan sumber daya dan upaya pemasaran** berdasarkan kinerja penjualan dan kebutuhan regional untuk memaksimalkan perolehan pendapatan di seluruh provinsi.
- **Melakukan survei pelanggan** atau **menerapkan system customer feedback** dapat membantu mengidentifikasi area spesifik untuk peningkatan.
- **Terus pantau dan optimalkan efisiensi operasional** untuk mempertahankan atau meningkatkan profitabilitas dari waktu ke waktu.

# Thank You

Rakamin  
Academy



kimia farma