

Analisis Kinerja Bisnis Kimia Farma Tahun 2020–2023

Kimia Farma – Big Data Analytics

Presented by
 **Asmiyeni Islamiati**



Contents of the presentation



01

**Background
Overview**

02

**Analysis
Business
Performance**

03

Closing



01

Background Overview



About Company

Kimia Farma, sebagai perusahaan farmasi terkemuka di Indonesia yang didirikan pada tahun 1817, telah mengukir jejak panjang dalam industri kesehatan dengan layanan yang terintegrasi. Sebagai perusahaan yang telah mengalami transformasi dari Perusahaan Negara Farmasi hingga menjadi entitas publik yang tercatat di Bursa Efek Indonesia, Kimia Farma telah menunjukkan komitmen yang berkelanjutan terhadap pengembangan dan pembangunan kesehatan masyarakat Indonesia. Dengan reputasi yang kuat dan berbekal pengalaman puluhan tahun, Kimia Farma terus memimpin industri ini melalui layanan berkualitas, produk inovatif, dan komitmen terhadap kepuasan pelanggan. Kimia Farma telah berhasil menawarkan layanan kesehatan terintegrasi dan berperan dalam pembangunan kesehatan masyarakat Indonesia.

Project Portfolio

Sebagai seorang intern data analyst di Kimia Farma, dilakukan analisis kinerja bisnis perusahaan dari tahun 2020 hingga 2023 yang akan memberikan wawasan penting dalam menggali potensi data untuk dapat memahami tren penjualan, memperkuat strategi pemasaran, mengoptimalkan rantai pasok, dan memahami kebutuhan pelanggan.









02

Analysis Business Performance

Importing Dataset to Big Query

 kf_final_transaction	☆	⋮
 kf_inventory	☆	⋮
 kf_kantor_cabang	☆	⋮
 kf_product	☆	⋮

Create table



Source

Create table from
Upload

Select file *
kf_final_transaction.csv × [BROWSE](#) 

File format
CSV

Destination

Project *
aesthetic-site-418106 [BROWSE](#)

Dataset *
kimia_farma

Table *
kf_final_transaction

Maximum name size is 1,024 UTF-8 bytes. Unicode letters, marks, numbers, connectors, dashes, and spaces are allowed.

CREATE TABLE

CANCEL

Pada proses analisis ini, digunakan empat dataset utama yang telah diimport ke Big Query. Sebelumnya, telah dibuat database Kimia_Farma di dalam proyek Rakamin_KF_Analytics, lalu keempat dataset utama tersebut diimport kedalam database Kimia_Farma.

Tabel Analisa

transaction_d	branch_id	branch_name	kota	provinsi	rating	product	product_name	price	discount	rating	transaction_id	customer	persen	nett
2021-03-...	41085	Kimia Farm...	Padang ...	Sumatera ...	5.0	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.5	TRX2547704	Aman...	0.1	64
2023-11-...	50821	Kimia Farm...	Deli Ser...	Sumatera ...	4.5	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	3.6	TRX7573096	Jennif...	0.1	64
2020-04-...	96558	Kimia Farm...	Denpasar	Bali	4.7	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.5	TRX6903569	Jill No...	0.1	64
2021-07-...	82894	Kimia Farm...	Tomohon	Sulawesi U...	4.5	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.2	TRX6519084	Caleb ...	0.1	64
2022-03-...	61007	Kimia Farm...	Purwak...	Jawa Barat	4.0	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.0	TRX2934060	Courtn...	0.1	64
2020-06-...	52192	Kimia Farm...	Karawang	Jawa Barat	4.2	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.7	TRX5309371	Brand...	0.1	64
2021-09-...	86446	Kimia Farm...	Bitung	Sulawesi U...	4.1	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	3.8	TRX2043441	Mr. Da...	0.1	64
2021-03-...	48667	Kimia Farm...	Cikampek	Jawa Barat	4.2	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.4	TRX6666285	Josep...	0.1	64
2021-10-...	58103	Kimia Farm...	Karawang	Jawa Barat	4.7	KF132	Psycholeptic...	6400	0.0	4.2	TRX8006449	Sama...	0.1	64

Tabel analisa merupakan tabel yang digunakan untuk menyimpan hasil analisis data penjualan atau transaksi dari toko obat Kimia Farma. Dalam hal ini tabel analisa telah mencakup berbagai jenis analisis, seperti agregasi data, perhitungan statistik, atau hasil pemrosesan data lainnya.

BigQuery Syntax

```
3 CREATE TABLE IF NOT EXISTS kimia_farma.kf_analysis AS
4 SELECT
5     kft.transaction_id,
6     kft.date AS transaction_date,
7     kft.branch_id,
8     kfc.branch_name,|
9     kfc.kota,
10    kfc.provinsi,
11    kfc.rating AS rating_cabang,
12    kft.customer_name,
13    kft.product_id,
14    kfp.product_name,
15    kfp.price,
16    kft.discount_percentage,
17    kft.rating AS rating_transaction
18 FROM kimia_farma.kf_final_transaction AS kft
19 LEFT JOIN kimia_farma.kf_product AS kfp ON kfp.product_id = kft.product_id
20 LEFT JOIN kimia_farma.kf_kantor_cabang AS kfc ON kfc.branch_id = kft.branch_id;
```

Keempat dataset utama digabungkan ke dalam tabel baru **kf_analysis** lalu dilakukan agregasi menggunakan operasi **JOIN** berdasarkan kolom **transaction_id**. Setelah itu dilakukan penambahan kolom baru **nett_sales** dan **nett_profit** yang dihitung berdasarkan kolom-kolom dalam query. Hasil penambahan kolom baru tersebut kemudian disimpan dalam **kf_final**

Dashboard Performance Analytics

Dashboard di samping telah meliputi visualisasi Top 10 cabang provinsi dengan total transaksi tertinggi, serta 10 cabang provinsi dengan nilai nett sales terbesar. Terdapat pula 5 cabang dengan rating tertinggi namun rating transaksi terendah, beserta visualisasi peta geografis Indonesia yang menampilkan total profit untuk setiap provinsi.

[**Dashboard Visualization here!**](#)

[**Github here!**](#)





03

Closing

Business Recommendation

1. **Optimalisasi Cabang:** Fokus pada optimalisasi cabang-cabang dengan total transaksi dan nett sales tertinggi untuk memastikan mereka terus berkontribusi signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Ini dapat dilakukan melalui penawaran produk yang lebih bervariasi, promosi khusus, dan peningkatan layanan pelanggan.
2. **Strategi Pemasaran untuk Cabang dengan Rating Tinggi:** Untuk cabang dengan rating tinggi namun transaksi rendah, perlu diterapkan strategi pemasaran yang lebih agresif untuk menarik lebih banyak pelanggan. Hal ini bisa meliputi kampanye promosi, program loyalitas, dan peningkatan visibilitas cabang melalui media sosial dan platform digital.
3. **Penguatan Rantai Pasok:** Mengoptimalkan rantai pasok dengan memastikan bahwa cabang-cabang di provinsi dengan profitabilitas rendah mendapatkan dukungan logistik yang memadai. Ini termasuk memastikan ketersediaan stok yang cukup dan pengiriman yang tepat waktu.
4. **Analisis Mendalam dan Penyesuaian Strategi:** Lakukan analisis mendalam terhadap cabang-cabang dengan performa profitabilitas rendah untuk mengidentifikasi penyebab utama dan melakukan penyesuaian strategi yang diperlukan. Ini bisa meliputi pelatihan staf, penyesuaian harga, atau perubahan dalam tata letak toko.



Thanks!

Find me on:



asmiyeniislamiati@gmail.com
linkedin.com/in/asmiyeni-islamiati

CREDITS: This template has been created by **Slidesgo**, and includes icons by **Flaticon**, infographics & images by **Freepik** and content by **Sandra Medina**

