

PORTOFOLIO

M.Yasin Syahputra

Business Analyst | Product Analyst | Business Process Improvement



Experienced Business Analyst driving strategic improvements in sales and marketing processes. Owner of CV. Berkah Niaga Jaya, specializing in finance, marketing, branding, and sales. Skilled in project management and delivering exceptional service.

EDUCATION

Padjadjaran University

Animal Husbandry (GPA 3.27)

October 2018 - Juni 2022

WORK EXPERIENCE

Business Analyst - PT Mega Niaga Sejahtera

Okttober 2022 - Mei 2024

Business Owner - CV Berkah Niaga Jaya

Januari 2017 - Present

PROJECTS PORTFOLIO



Opening New Branch Project



Business Process Standardization Project



**PDCA
(Plan, Do, Check, Act)**

OPENING NEW BRANCH PROJECT

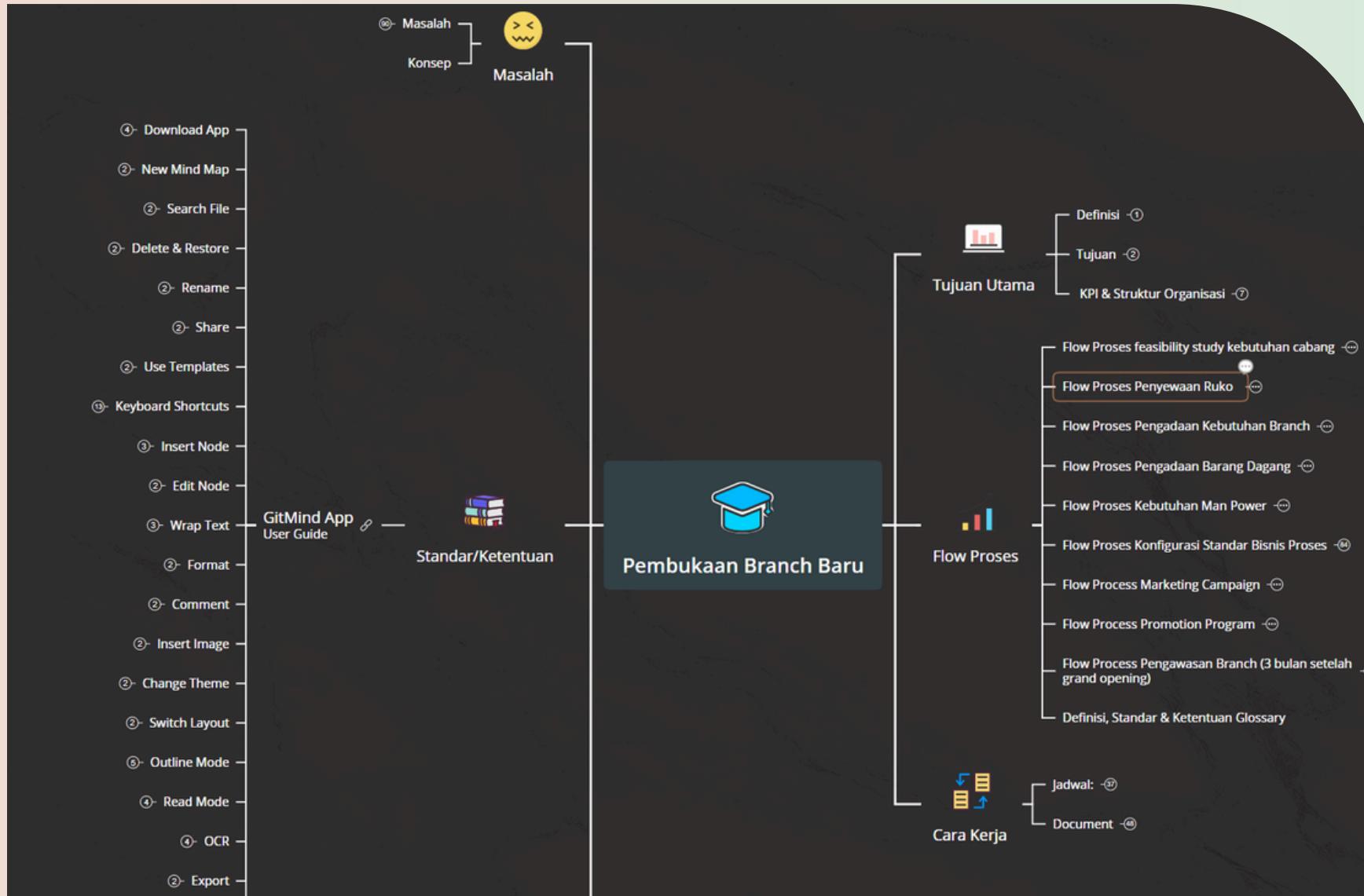
WBS	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessors	PICTeam	Person
1	Penentuan Market Insight	45 days	Mon 16/01/23	Thu 09/03/23		Marketing	Fuadi
1.1	Scraping Data & Pin Point Map	6 days	Mon 16/01/23	Sat 21/01/23		Marketing	Fuadi
1.2	Penentuan Titik Survey	4 days	Wed 18/01/23	Sat 21/01/23	2FF	Marketing	Fuadi
1.3	Routing	3 days	Thu 19/01/23	Sat 21/01/23	2FF	Marketing	Fuadi
1.4	Penyelapan Pertanyaan Survey dan Fixing G-form	4 days	Wed 18/01/23	Sat 21/01/23	3SS	Marketing	Fuadi
1.5	Budgeting & Persiapan Akomodasi	3 days	Mon 23/01/23	Wed 25/01/23	5	Marketing	Fuadi
1.6	Penentuan Tim	2 days	Mon 23/01/23	Tue 24/01/23	6SS	Marketing	Fuadi
1.7	Training Orang	3 days	Mon 23/01/23	Wed 25/01/23	6SS	Marketing	Fuadi
1.8	Persiapan Merchandise	13 days	Mon 16/01/23	Mon 30/01/23	2SS	Marketing	Fuadi
1.9	Keberangkatan Tim	1 day	Tue 31/01/23	Tue 31/01/23	9	Marketing	Fuadi
1.10	Survey	23 days	Wed 01/02/23	Tue 28/02/23	10	Marketing	Fuadi
1.11	Persiapan Pulang	1 day	Wed 01/03/23	Wed 01/03/23	11	Marketing	Fuadi
1.12	Pengolahan Data	7 days	Wed 01/03/23	Wed 08/03/23	12SS	Marketing	Fuadi
1.13	Report	1 day	Thu 09/03/23	Thu 09/03/23	13	Marketing	Fuadi
2	Scraping Data Listing Branch	45 days	Mon 16/01/23	Thu 09/03/23	15S	Sales	Putra
3	Analisis Barang Dagang & Gross Profit	15 days	Fri 10/03/23	Tue 28/03/23	15	R&D & Sales	Nail & Putra
4	Penentuan Branch	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23		Sales	Putra
4.1	Target Tonase per Kabupaten/Kota	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	14	Sales	Putra
4.2	Convert Target Tonase per Branch menjadi m2	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
4.3	Akumulasi target tonase by branch untuk diconvert ke kebutuhan luas Gudang	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
4.4	Rekap Luas maksimum reseller di Kab/kota tempat Branch	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
4.5	Menganalisis luas Branch ideal mengacu akumulasi target tonase by Branch	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
4.6	Pin Point lokasi Branch dengan luas ideal	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
4.7	Pin point lokasi reseller dan aplikator	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
4.8	Analisis Branch pin point vs lokasi customer, dan analisis aksesibilitas gudang untuk pemilihan prioritas Branch	2 days	Fri 10/03/23	Sat 11/03/23	18SS	Sales	Putra
5	Survey Branch	17 days	Mon 13/03/23	Sat 01/04/23		Sales	Putra
5.1	Pembuatan Checklist gudang	1 day	Mon 13/03/23	Mon 13/03/23	25	Sales	Putra
5.2	Persiapan survei	3 days	Mon 13/03/23	Wed 15/03/23	27SS	Sales	Putra
5.3	Survei Branch	12 days	Thu 16/03/23	Thu 30/03/23	28	Sales	Putra
5.4	Report	2 days	Fri 31/03/23	Sat 01/04/23	29	Sales	Putra
6	Negosiasi Branch	17 days	Mon 03/04/23	Fri 28/04/23		Sales	Putra
6.1	Negosiasi Gudang	7 days	Mon 03/04/23	Tue 11/04/23	30	Sales	Putra
6.2	Pembuatan Draft MOU	4 days	Wed 12/04/23	Sat 15/04/23	32	Sales & GS	Putra & Nasrul
6.3	Pembayaran DP dan TTD MOU	6 days	Mon 17/04/23	Fri 28/04/23	33	Sales, Finance & GS	Putra, Amama & Nasrul
7	Tanda tangan Akta Notaris	18 days	Wed 12/04/23	Tue 09/05/23		Sales	Putra
7.1	Rekomendasi Gudang	10 days	Mon 14/05/23	Mon 29/05/23	35	Finance, Sales, IT	Finance, Sales, Almond, Putra

- Melakukan pembuatan timeline pada Microsoft Project
- Melakukan analisa terkait Jobdesc dari setiap PIC
- Menentukan deadline waktu pengerjaan dari setiap Jobdesc

Tools



OPENING NEW BRANCH PROJECT

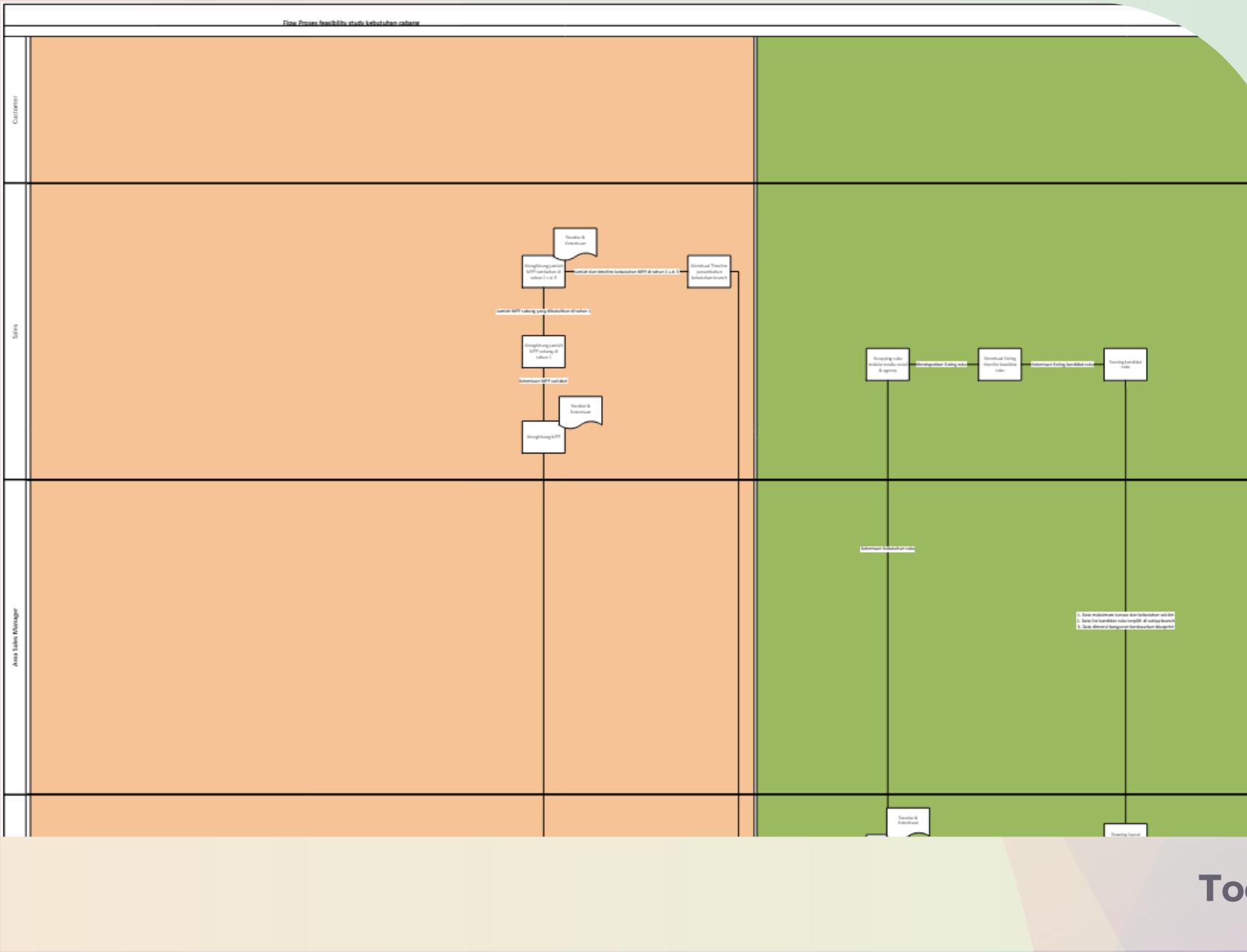


Tools



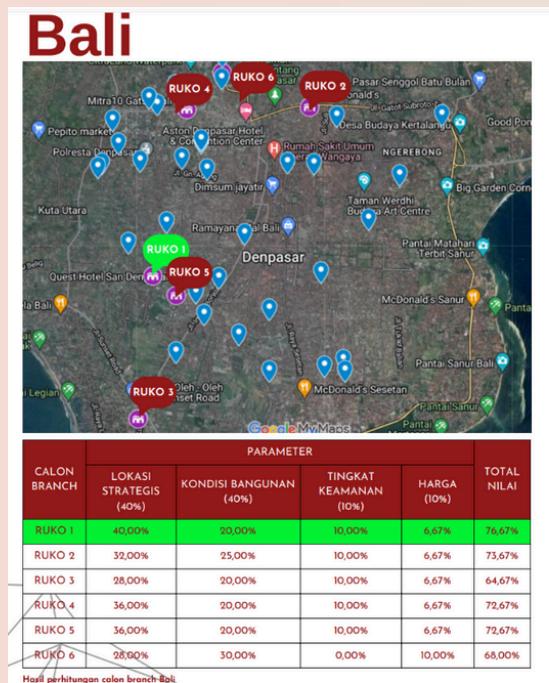
- Melakukan pembuatan Flow Process Pembukaan Cabang Baru pada Gitmind
- Melakukan analisa terkait Tujuan Utama, Flow Process, Cara Kerja, Masalah, dan Standard Ketentuan Pembukaan Cabang Baru pada Gitmind

OPENING NEW BRANCH PROJECT



- Melakukan pembuatan Flow Process Pembukaan Cabang Baru pada Microsoft Visio
- Menginput Flow Process pada setiap Jobdesc sesuai dengan Job Position
- Melakukan Analisa terkait Input dan Output dari setiap Jobdesc

OPENING NEW BRANCH PROJECT



Rate : 7.6/10

★★★★★

- Alamat : Teuku Umar Barat
- LT / LB : 565 m² / 300 m²
- Luas m² : 9 m x 34m
- Ketinggian : 5 m
- Listrik : 4400 Watt
- Harga : 250 Juta
- Kontak : 08113866061 (Agen)

PARAMETER

CALON BRANCH	LOKASI STRATEGIS (40%)	KONDISI BANGUNAN (40%)	TINGKAT KEAMANAN (10%)	HARGA (10%)	TOTAL NILAI
RUKO 1	40.00%	20.00%	10.00%	6.67%	78.67%
RUKO 2	32.00%	25.00%	10.00%	6.67%	73.67%
RUKO 3	28.00%	20.00%	10.00%	6.67%	64.67%
RUKO 4	36.00%	20.00%	10.00%	6.67%	72.67%
RUKO 5	36.00%	20.00%	10.00%	6.67%	72.67%
RUKO 6	28.00%	30.00%	0.00%	10.00%	68.00%

Parameter Penilaian

Parameter ini bertujuan untuk membantu dalam memilih lokasi yang tepat. Parameter ini memberikan rating (nilai) terhadap calon branch yang sudah didapat.

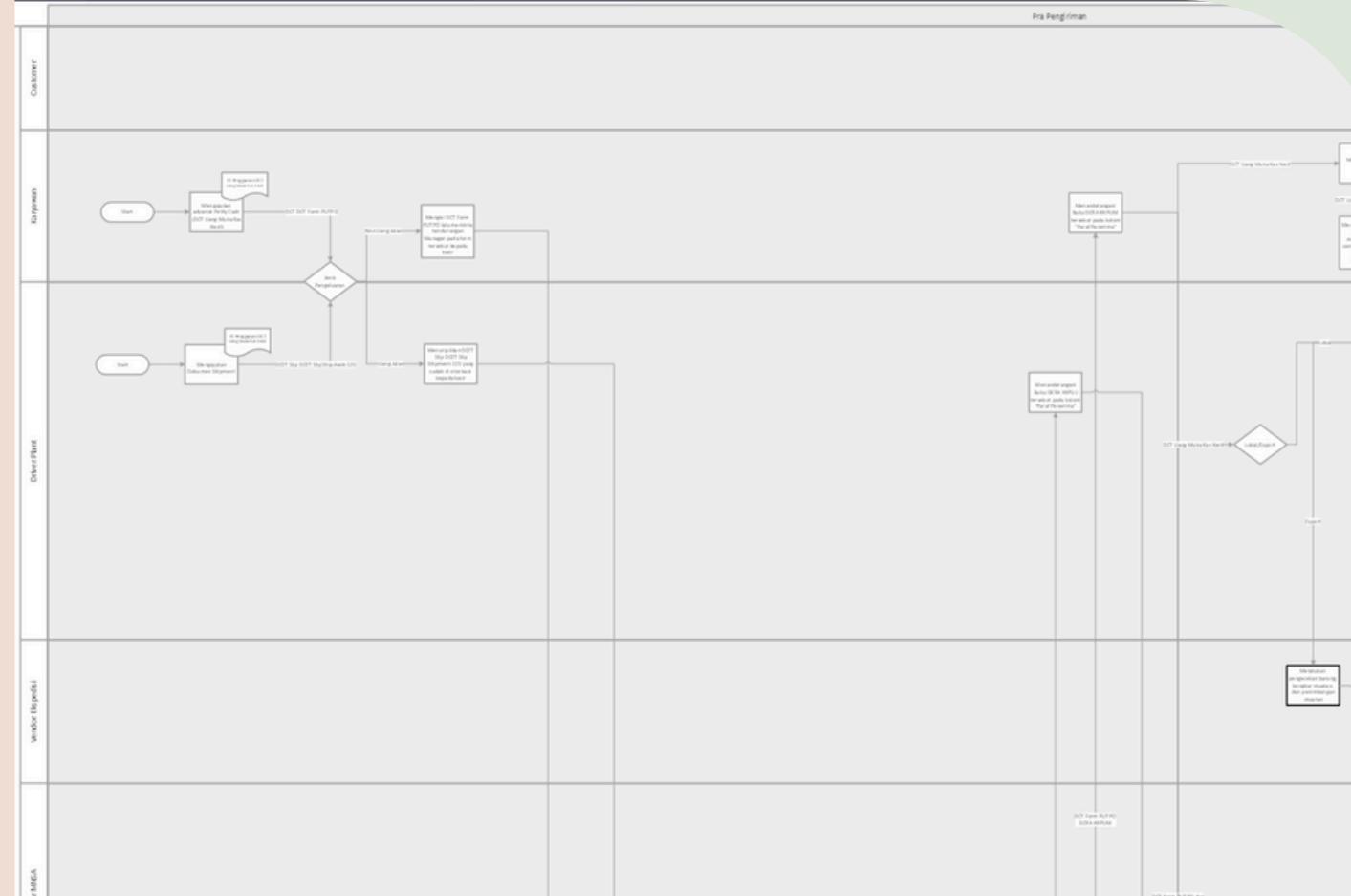
Lokasi Strategis	Kondisi Bangunan	Keamanan	Harga
Memilih lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen dan mendekatkan dengan jalur distribusi	Memilih kondisi bangunan yang baik untuk membantu operasional branch	Memilih lokasi yang aman dari segala macam bahaya	Harga yang sesuai dengan lokasi dan kondisi fisik branch

Tools



- Melakukan pembuatan Presentasi Pembukaan Cabang Baru pada Microsoft Power Point
- Melakukan Analisa dan Menginput terkait Parameter Penilaian dalam Pembukaan Cabang Baru
- Melakukan Analisa terkait penetapan lokasi Cabang Baru dengan mempertimbangkan Reseller, Applicator dan Kompetitor Aluminium dengan menggunakan MyMaps
- Melakukan Analisa terkait parameter kondisi dan luas bangunan menggunakan Microsoft Word

BUSINESS PROCESS STANDARDIZATION PROJECT



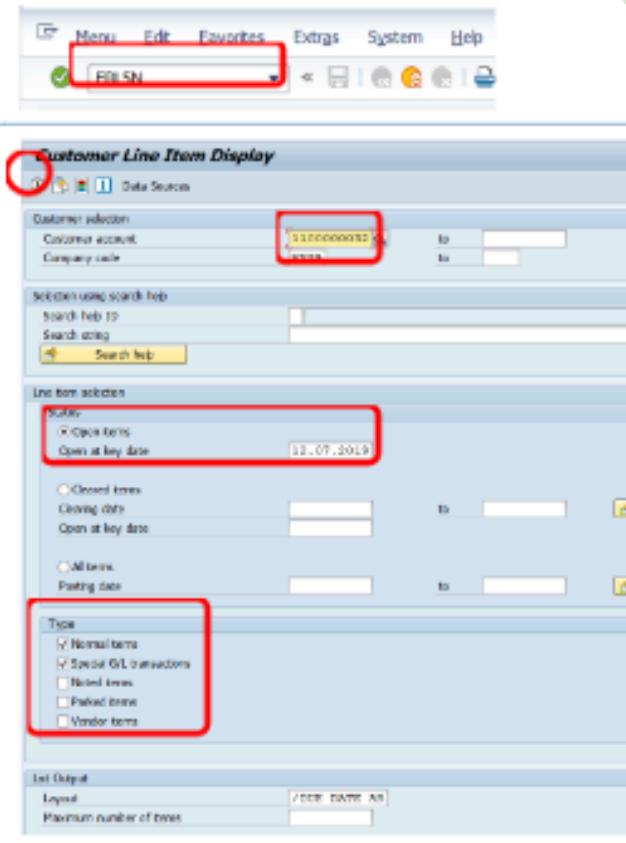
- Melakukan pembuatan Business Process As-Is dan Ideal Pada Microsoft Visio
- Melakukan Analisa terkait Input dan Output dari setiap Jobdesc
- Menginput Flow Process pada setiap Jobdesc sesuai dengan Job Position
- Menginput IK (Instruksi Kerja), Ketentuan, dan Form pada setiap Jobdesc

Tools



BUSINESS PROCESS STANDARDIZATION PROJECT

Langkah
1. Staff Finance AR membuat Laporan Piutang menggunakan T-Code FBL5N.
2. <i>Customer Line Item Display</i> <i>Customer selection</i> <ul style="list-style-type: none">• Customer account: Isi kode Pelanggan atau dikosongkan untuk menampilkan semua piutang Pelanggan• Company code: Isi Company Code yang sesuai <i>Line item selection</i> <ul style="list-style-type: none">• Pilih <input checked="" type="radio"/> Open Item Open at key date: Isi tanggal hari ini <i>Type</i> <ul style="list-style-type: none">• Check/Uncheck:<ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Normal Item<input checked="" type="checkbox"/> Special G/L transaction<input type="checkbox"/> Noted items<input type="checkbox"/> Parked items<input type="checkbox"/> Vendor items



- Melakukan pembuatan IK (Instruksi Kerja) Ideal Pada Microsoft Word
- Melakukan Analisa terkait langkah - langkah dalam pembuatan suatu Jobdesc
- Menyertakan gambar pada setiap Jobdesc

Tools



BUSINESS PROCESS STANDARDIZATION PROJECT

III. KPI	Measurement (KPI Turunan)	Scope 1 (Company Code/Plant Code)	Scope 2 (Dept/Sec)	Scope 3 (Group Material)	Scope 4 (Unit Pengukuran)
#Brand Equity	#Brand Equity	MPG	Marketing		#
#Day Cash to Cash	#AR Days All (AR/Daily Sales Consol)	MPG (Consol)	B2B2C & B2B	All Material	Rp
#Day Cash to Cash	%AR Not Overdue All	MPG	B2B2C & B2B	All Material	Rp
#Day Cash to Cash	#AP Days	MPG		All Material	Rp
#Day Cash to Cash	#Day Cash to Cash	MPG			Rp
#Days of Inventory	#Days of Inventory - B2B2C & B2B	MPG	B2B2C & B2B	AI Profile, Acc, Plat, Kaca	Rp
		EVMP dan FLMP/E100 dan F100/Ali Sloc di Plant kecuali Sloc Lainnya (E100 & F100) GA Pendekatian Membangun/Melihat AI Profile (E100 & F100) GA Pendekatian Membangun/Melihat			

Tujuan	Tujuan Edit	Ket	Weight (%)							
			85,00%	95,00%	80,00%	95,00%	95,00%	95,00%	80,00%	70,00%
Mengukur kekuatan dan nilai merek perusahaan di pasar		1								
Mengukur waktu aliran kas yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan		2			7,50%				7,50%	
Menastikat bahwa perusahaan dapat memperoleh pendapatan yang diperlukan dari pelanggan dan mengelola kas dengan efektif		2			7,50%				7,50%	
Meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan dengan meminimalkan periode waktu yang diperlukan untuk mengubah uang tunai menjadi pendapatan		1				15,00%				
Meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan dengan meminimalkan periode waktu yang diperlukan untuk mengubah uang tunai menjadi pendapatan		1		7,50%						
Mengetahui besaran modal secara inventory yang dibutuhkan untuk menghasilkan penjualan. Total hari dimana persediaan produk akan habis untuk memenuhi permintaan pelanggan yang didasari penjualan produk perni.	Mentrigger marketing membuat program untuk menggarahkan penjualan sesuai dengan MB	3			15,00%					
Mengetahui besaran modal secara inventory yang dibutuhkan untuk menghasilkan penjualan. Total hari dimana persediaan produk akan habis untuk memenuhi permintaan pelanggan yang didasari penjualan produk perni.	Mentrigger marketing membuat program untuk menggarahkan penjualan sesuai dengan MB	2	12,50%		15,00%					
Mengetahui besaran modal secara inventory yang dibutuhkan untuk menghasilkan penjualan	Mentrigger marketing membuat program untuk menggarahkan penjualan sesuai dengan MB	1				12,50%				
Mengetahui besaran modal secara inventory yang dibutuhkan untuk menghasilkan penjualan	Mentrigger marketing membuat program untuk menggarahkan penjualan sesuai dengan MB	2		12,50%						
Konsumsi produk variatif mengajak agar tidak virulen case penggantian barang baru karena issue kualitas produk, mengetahui informasi teknis case, informasi tentang cara penggunaan		3	7,50%			10,00%				

- Melakukan Pembuatan template KPI menggunakan Microsoft Excel
- Melakukan Analisa kebutuhan KPI pada setiap Job Position
- Melakukan Perumusan perhitungan KPI pada setiap Job Position

Tools



BUSINESS PROCESS STANDARDIZATION PROJECT

REFERENSI		IDEAL					
Segmentasi Customer		Segmentasi Customer		Definisi	Pricing (Variable dasar perhitungan harga produk)	Jenis Produk	
Customer B2B (Business to Business) Definisi : Perusahaan yang membeli produk atau layanan dari perusahaan lain untuk digunakan dalam operasional bisnis Skala Pembelian : Volume pembelian dalam transaksi B2B cenderung lebih besar dibandingkan dengan transaksi B2C (Business to Consumer). Pelanggan B2B sering kali melakukan pembelian dalam jumlah yang lebih besar. Customer B2B2C (Business to Business to Customer) Bisnis kedua ini kemudian bertanggung jawab untuk mendistribusikan produk atau layanan kepada konsumen akhir. Harga Pemasaran : Harga produk atau layanan biasanya terlihat oleh publik dan dapat diakses langsung oleh konsumen. Diskon, penawaran, dan strategi harga lainnya dapat langsung memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Customer B2C (Business to Customer) Definisi : konsumen akhir yang membeli produk atau layanan langsung dari suatu bisnis. Model bisnis B2C melibatkan interaksi langsung antara perusahaan (penjual) dan individu konsumen (pembeli). Pemasaran Digital : Penjualan B2C dapat terjadi melalui platform e-commerce (online) atau melalui toko fisik, tergantung pada jenis produk atau layanan yang ditawarkan.		B2B Perusahaan yang membeli produk atau layanan dari perusahaan lain untuk digunakan dalam operasional bisnis	Export	Pelanggan yang berada di luar negeri atau di luar wilayah geografi di mana perusahaan beroperasi.	<ul style="list-style-type: none"> - Biaya Produksi (Bahan Baku, Tenaga Kerja) - Biaya Maintenance (Mesin, Transportasi) - Biaya Packing (Labeling, Pallet) - Biaya Pengiriman (Sewa Kontainer, Asuransi) - Tarif dan Bea Cukai - Pajak Export - Biaya Sewa dan Utilitas (Fasilitas produksi atau kantor, serta biaya utilitas seperti listrik, air dll) 	Custom/MTO	
Ketentuan Customer Trade		Customer Modern Trade	Modern Applicator	Entitas atau individu yang membeli produk jadi atau barang jadi yang terbuat dari aluminium seperti Mitra 10 & Informa	<ul style="list-style-type: none"> - Biaya Produksi (Bahan Baku, Tenaga Kerja) - Biaya Maintenance (Mesin, Transportasi) - Biaya Packing (Labeling) - Biaya Pengiriman (Bensin) - Biaya Sewa dan Utilitas (Fasilitas produksi atau kantor, serta biaya utilitas seperti listrik, air dll) 	MTS	
Customer Modern Trade							
Konsument.		Industry		Entitas atau individu yang menggunakan produk atau layanan industri tertentu untuk keperluan aplikasi dalam	<ul style="list-style-type: none"> - Biaya Produksi (Bahan Baku, Tenaga Kerja) - Biaya Maintenance (Mesin, Transportasi) - Biaya Packing (Labeling) - Biaya Pengiriman (Bahan bahan) 	MTS/MTO/Custo	
Skala Customer : Memiliki operasional yang lebih kecil dengan jangkauan pasar yang terbatas Kategori Produk : Menyediakan produk atau layanan yang lebih terbatas. Fokus pada kategori produk tertentu.							

- Melakukan pembuatan Ketentuan pada Microsoft Excel
- Melakukan Analisa Konsep pada ketentuan di setiap Jobdesc
- Melakukan Penggabungan Konsep As-Is, Referensi dan Ideal agar sesuai dengan Standarisasi Ketentuan

Tools



PDCA (PLAN, DO, CHECK, ACT)

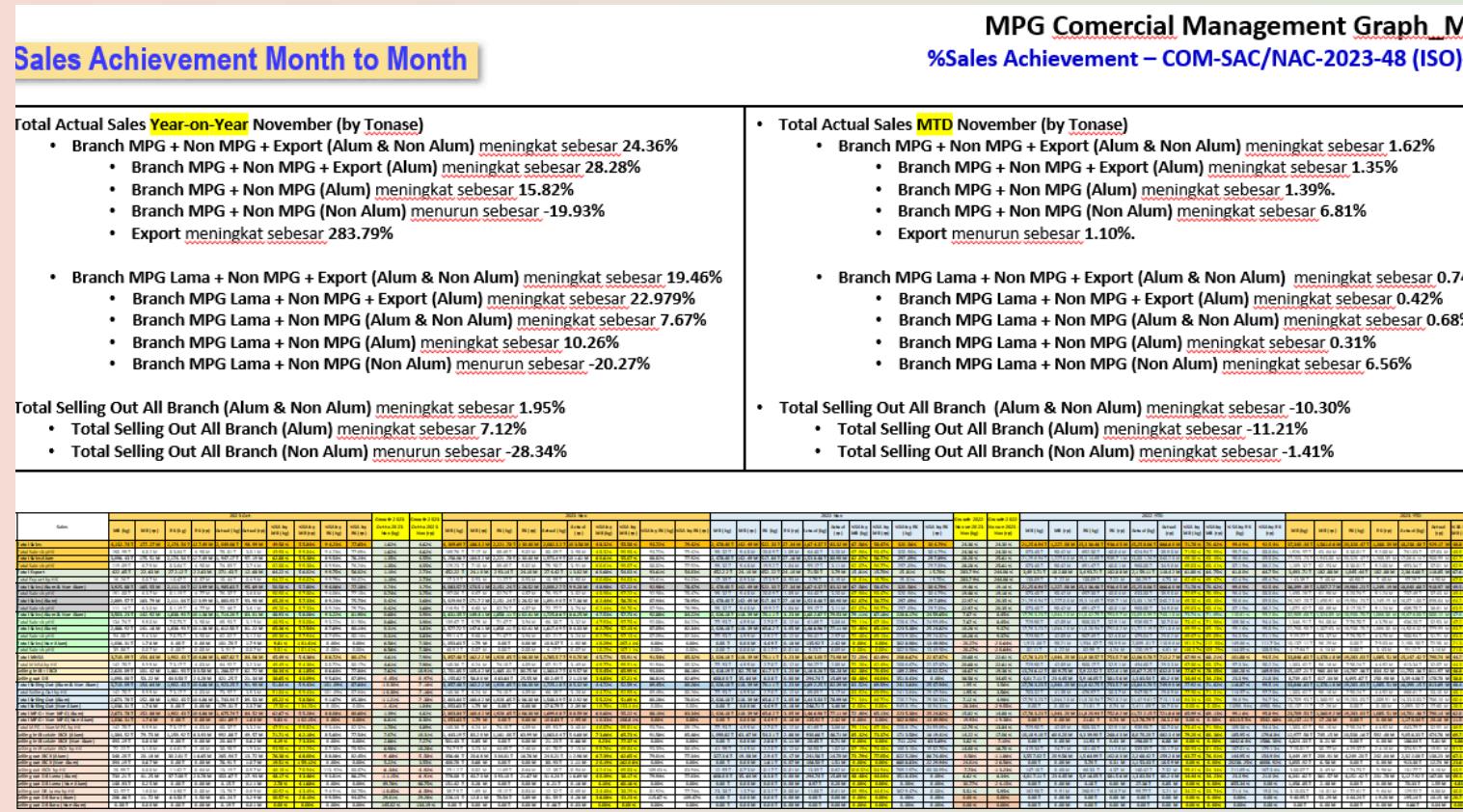
PIC Sales Achievement								
No	KPI	Fact (Issues/Challenge)	Root Cause	Corrective Action	PIC	Start Date	End Date	(ISO)-01
	%Sales Achievement Branch MPG + Non MPG + Export	YTD 2023 48.84% (MB: 37,340 T, Act: 18,236 T) MTD Nov 2023 48.32% (MB: 4,309 T, Act: 2,082 T)	Dengan adanya target RK membantu & meningkatkan motivasi sales people untuk achieve RK:	Penyesuaian dalam penentuan target RK yang dibuat berdasarkan data historis dan FCV oleh ASM harus sesuai dengan permintaan pasar	SM, ASM, Export, B2B	11/12/2023	21/12/2023	
1.	%Sales Achievement MNSA	YTD 2023 44.75% (MB: 33,846 T, Act: 15,147 T) MTD Nov 2023 45.77% (MB: 3,857 T, Act: 1,765 T)	• MB vs Actual Sales Year-to-Date <ul style="list-style-type: none"> Branch MPG + Non MPG + Export (Alum & Non Alum) 2022-YTD Vs 2023 YTD mengalami penurunan secara %sales achievement, tetapi secara tonase actual mengalami peningkatan. [2022-YTD sebesar 71.78% (MB: 21,256 T, Act 15,258 T)] Vs [2023 YTD sebesar 48.84% (MB: 37,340 T, Act: 18,236 T)]. Branch MPG + Non MPG + Export (Alum & Non Alum) 2022-YTD sebesar 71.78% (MB: 21,256 T, Act 15,258 T), dan secara rupiah sebesar 70.62% (MB: 1.23 Tr, Act: 886.6 M). Branch MPG + Non MPG + Export (Alum & Non Alum) 2023 YTD sebesar 48.84% (MB: 37,340 T, Act: 18,236 T), dan secara rupiah sebesar 59.52% (MB: 1.56 Tr, Act: 929.17 M). Branch MPG + Non MPG (Alum) 2022-YTD sebesar 65.99% (MB: 17,763 T, Act: 11,722 T), dan secara rupiah sebesar 69.13% (MB: 1.04 Tr, Act: 721.86 M). Branch MPG + Non MPG (Alum) 2023-YTD sebesar 62.01% (MB: 23,709 T, Act: 14,701 T), dan secara rupiah sebesar 58.06% (MB: 1.35 Tr, Act: 790.14 M). Export 2022-YTD sebesar 61.80% (MB: 3,493 T, Act: 2,159 T), dan secara rupiah sebesar 64.75% (MB: 182.88 M, Act: 118.42 M). Export 2023-YTD sebesar 67.68% (MB: 3,493 T, Act: 2,364 T), dan secara rupiah sebesar 64.99% (MB: 182.88 M, Act: 118.85 M). 	Masih banyaknya kasus kekurangan stock sehingga penjualan tidak bisa maksimal yang disebabkan karena forecasting demand customer belum sesuai	Koor. MKT			
	%Sales Achievement Sales Export	YTD 2023 67.68% (MB: 3,493 T, Act: 2,364 T) MTD Nov 2023 60.68% (MB: 452.22 T, Act: 274.42 T)	• MB vs Actual Sales MTD November <ul style="list-style-type: none"> Branch MPG + Non MPG + Export (Alum & Non Alum) sebesar 48.32% (MB: 4,309 T, Act: 2,082 T) dan secara rupiah sebesar 55.58% (MB: 186.32 M, Act: 103.56 M). Branch MPG + Non MPG + Export (Alum) sebesar 60.61% (MB: 3,256 T, Act: 1,973 T) dan secara rupiah sebesar 55.07% (MB: 184.52 M, Act: 101.61 M). Branch MPG + Non MPG (Alum) sebesar 60.60% (MB: 2,803 T, Act: 1,699 T) dan secara rupiah sebesar 55.22% (MB: 160.42 M, Act: 88.59 M). Branch MPG + Non MPG (Non Alum) sebesar 10.33% (MB: 1,053 T, Act: 108.83 T) dan secara rupiah sebesar 108.81% (MB: 1.79 M, Act: 1.95 M). Export sebesar 60.68% (MB: 452.22 T, Act: 274.42 T), dan secara rupiah sebesar 54.03% (MB: 24.10 M, Act: 13.02 M). 	(Fokus Export) Menambah jumlah new customer melalui scrapping maupun menhadiri exhibitions untuk mendapatkan key accounts				
	%Sales Achievement Branch MPG + Non MPG (Alum)	YTD 2023 62.01% (MB: 23,709 T, Act: 14,701 T) MTD Nov 2023 60.60% (MB: 2,803 T, Act: 1,699 T)						
	(Non Alum)	YTD 2023 11.55% (MB: 10,137 T, Act: 1,170 T) MTD Nov 2023 10.33% (MB: 1,053 T, Act: 108.83 T)						

- Melakukan pembuatan PICA (Planning, Identification, Corrective, Action) pada Microsoft Excel
- Melakukan Input KPI pada setiap segmentasi penjualan terhadap MB (Master Budget) dengan Actual Penjualan
- Melakukan Analisa terkait Fakta atau Issue yang terjadi terhadap MB (Master Budget) dengan Actual Penjualan
- Melakukan Analisa terkait Root Cause yang terjadi pada segmentasi penjualan
- Melakukan Analisa Corrective Action terhadap Root Cause yang terjadi

Tools



PDCA (PLAN, DO, CHECK, ACT)

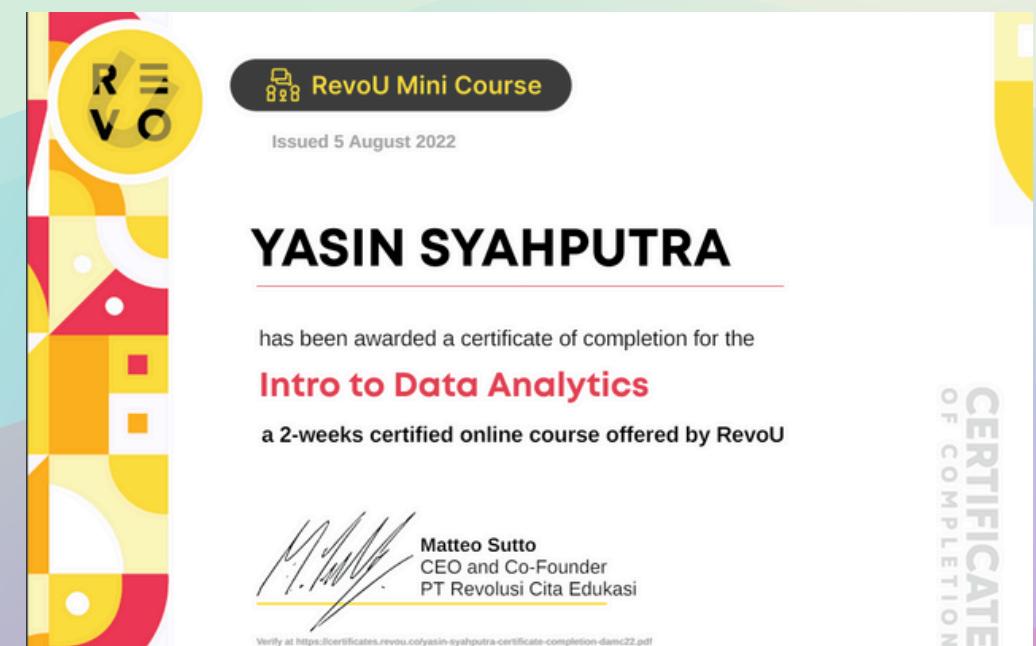


- Melakukan pembuatan Capaian KPI pada Microsoft Excel
- Melakukan Input data Selling In dan Selling Out menggunakan SAP
- Melakukan Analisa terkait persentase Achievement pada setiap KPI

Tools



CERTIFICATE



THANK YOU

Contact Detail

 info.yasinsyahputra@gmail.com

 [@utaak.k](https://www.instagram.com/@utaak.k)

 www.linkedin.com/in/myasinsyahputra