

Alvira

ALVIRA SEPTI
YANI

PORTOFOLIO
2025



Hi,

Saya Alvira dari Jakarta Timur

Seorang mahasiswa aktif semester 6 dengan Program Studi S1 Akuntansi di Universitas Bina Sarana Informatika.

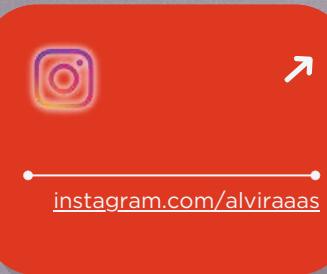
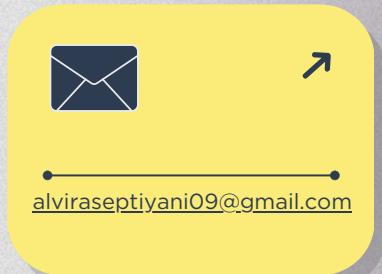
Aktif dalam mengembangkan diri pada bidang Akuntansi, berupa MYOB, Zahir, dan Accurate.

Senang bekerja dalam tim, tetap teratur, memiliki keterampilan komunikasi yang baik, dan mampu menangani berbagai tanggung jawab dengan tetap menjaga sikap positif.



INTERN ACCOUNTING & FINANCE

Get In Touch



Education



2018 - 2021

SMK Budhi Warman 1
Jakarta

2022 - 2026

Universitas Bina Sarana
Informatika

Akuntansi



Akuntansi



Experience



2021

PT. Bayu Roda Kahuripan

Full Time
Admin Marketing



Agustus

November

2023 - 2024

Yayasan Bina Sarana Informatika

Intern
Call Center Operational



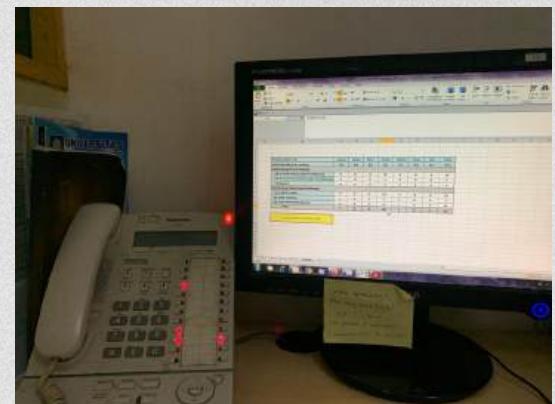
Januari

Juli

● PT. Bayu Roda Kahuripan



● Yayasan Bina Sarana Informatika



Hardskill



Zahir

Microsoft Power Point

MYOB

Canva

Accurate

Microsoft Word

Microsoft Excel

Accounting

Entry Data

Digital Communication

Capcut

Figma

Basic CRM System

Softskill



Creativity

Communication

Teamwork

Adaptability

Problem-Solving

Time Management

Critical Thinking

Empathy

Attention to Detail

Resilience



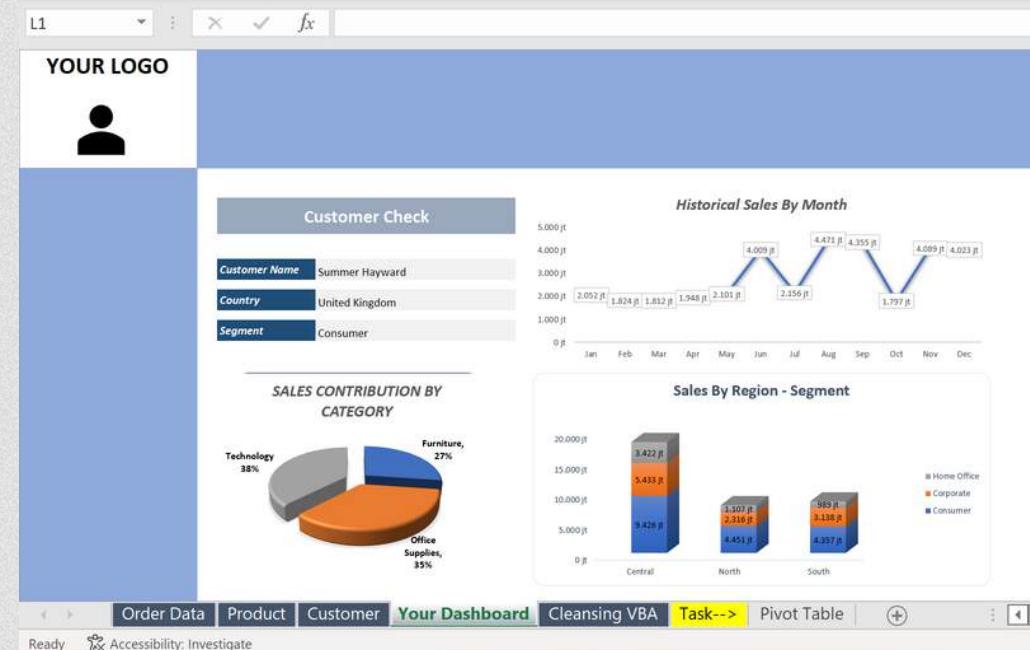
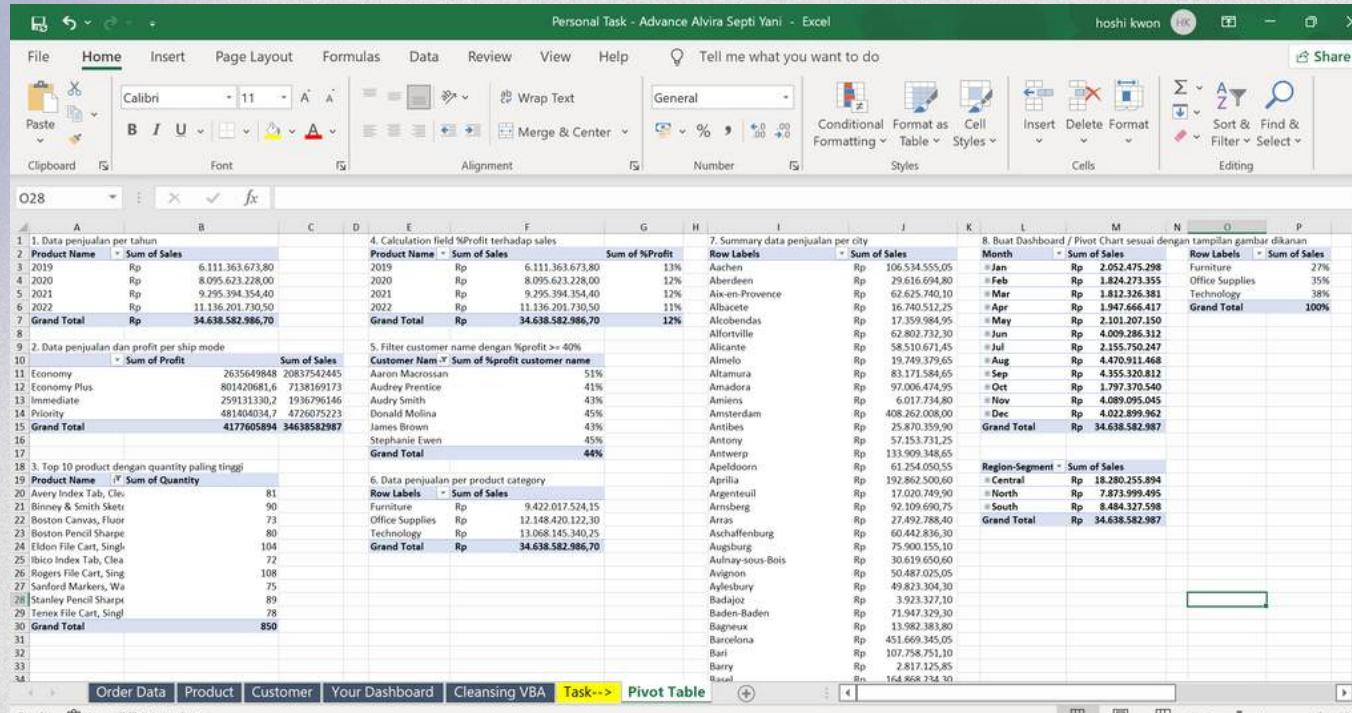
Click or scan this
to see my curriculum vitae

THE **PROJECT**

PROJECT

Bootcamp Ms. Excel Myskill

Saya diminta menganalisis data penjualan pada sheet Main Data menggunakan rumus INDEX MATCH, VLOOKUP, dan IF ELSE, kemudian membuat ringkasan penjualan per tahun, penjualan dan profit berdasarkan ship mode, top 10 produk dengan quantity tertinggi, kalkulasi persentase profit terhadap sales, ringkasan penjualan per kategori produk dan per kota, serta membuat dashboard yang terdiri dari beberapa Pivot Table dan fitur pencarian nama customer.



PROJECT

Bootcamp Ms. Excel Myskill

Pada Project ini, kami diminta untuk membuat Laporan penjualan dari Brand sendiri yang terdiri dari harga produksi dan harga jual barang, kategori barang, nama barang, menghitung total harga produksi, transaksi, diskon, profit, rata-rata rating per transaksi, kode diskon, besar diskon per kodennya, jenis promo, marketplacenya, lokasi dan tanggal terjual pembeli menggunakan satu Order ID. Peserta juga diminta untuk membuat insight dari data penjualan satu bulan dalam bentuk Dashboard dengan menggunakan Pivot Table dari Laporan Penjualan tersebut.

Clipboard Font Alignment Number Cells Formatting Data Processing Tools Settings

P11 fx =IFERROR(VLOOKUP(F11;Katalog!\$C\$3:\$E\$12;2;0);0)

No	OrderID	Item A	Kategori Barang A	Nama Barang A	Harga Produksi Barang A	Harga Barang A	Item B	Kategori Barang I
2	ORD-BB-0001-01/04/23	PW001	Pakaian Wanita	Dress	Rp 190.000,00	Rp 350.000	SP001	Sepatu Pria
3	ORD-TK-0002-02/04/23	PW002	Pakaian Wanita	Blouse	Rp 100.000,00	Rp 160.000	PP003	Pakaian Pria
4	ORD-TK-0003-03/04/23	PW003	Pakaian Wanita	Kaftan	Rp 150.000,00	Rp 210.000	SW001	Sepatu Wanita
5	ORD-SP-0004-17/04/23	PP001	Pakaian Pria	Kaos Polo	Rp 80.000,00	Rp 120.000	PP002	Pakaian Pria
6	ORD-TK-0005-24/04/23	PP002	Pakaian Pria	Celana Pendek	Rp 60.000,00	Rp 110.000	PP002	Pakaian Pria
7	ORD-TK-0006-20/04/23	PP003	Pakaian Pria	Jaket Jeans	Rp 230.000,00	Rp 270.000	PP002	Pakaian Pria
8	ORD-BB-0007-01/04/23	PU001	Pakaian Unisex	Jaket Hoodie	Rp 240.000,00	Rp 300.000		
9	ORD-BB-0008-25/04/23	SP001	Sepatu Pria	Sneakers	Rp 120.000,00	Rp 190.000	PP002	Pakaian Pria
10	ORD-TK-0009-20/04/23	PW002	Pakaian Wanita	Blouse	Rp 100.000,00	Rp 160.000	PW001	Pakaian Wanita
11	ORD-SP-0010-04/04/23	PP002	Pakaian Pria	Celana Pendek	Rp 60.000,00	Rp 110.000	PP001	Pakaian Pria
12	ORD-SP-0011-06/04/23	PU001	Pakaian Unisex	Jaket Hoodie	Rp 240.000,00	Rp 300.000	PW001	Pakaian Wanita
13	ORD-SP-0012-04/04/23	PW001	Pakaian Wanita	Dress	Rp 190.000,00	Rp 350.000		
14	ORD-TK-0013-06/04/23	PP001	Pakaian Pria	Kaos Polo	Rp 80.000,00	Rp 120.000	PP001	Pakaian Pria
15	ORD-SP-0014-05/04/23	PP001	Pakaian Pria	Kaos Polo	Rp 80.000,00	Rp 120.000	PP002	Pakaian Pria
16	ORD-BB-0015-05/04/23	PP002	Pakaian Pria	Celana Pendek	Rp 60.000,00	Rp 110.000	PW002	Pakaian Wanita
17	ORD-SP-0016-01/04/23	PP001	Pakaian Pria	Kaos Polo	Rp 80.000,00	Rp 120.000		
18	ORD-BB-0017-05/04/23	PU001	Pakaian Unisex	Jaket Hoodie	Rp 240.000,00	Rp 300.000	PW001	Pakaian Wanita
19	ORD-BB-0018-06/04/23	PW001	Pakaian Wanita	Dress	Rp 190.000,00	Rp 350.000		
20	ORD-SP-0019-02/04/23	SP002	Sepatu Pria	Sandal Slip On	Rp 30.000,00	Rp 79.900	SW001	Sepatu Wanita

Clipboard Font Alignment Number Cells Styles Editing

P13 fx

Marketplace	Revenue	Tanggal	Revenue	Jumlah Transaksi	Lokasi Pembeli	Rata-rata Nilai Transaksi	Transaksi	Dress	46% Rp 65.916.680,00
1	Rp 128.872.000,00	1/4/23	Rp 73.767.800,00	89	Banten	Rp 858.372	99	Blouse	38% Rp 42.571.380,00
2	Rp 117.385.900,00	2/4/23	Rp 62.039.300,00	69	DI Yogyakarta	Rp 895.202	167	Kaftan	29% Rp 40.156.645,00
3	Rp 357.567.000,00	3/4/23	Rp 70.647.700,00	80	Jabodetabek	Rp 845.801	346	Kaos Polo	33% Rp 33.514.000,00
4	Rp 238.220.900,00	4/4/23	Rp 74.789.800,00	88	Jawa Barat	Rp 782.109	65	Celana Pendek	45% Rp 35.666.245,00
5	Rp 842.045.800,00	5/4/23	Rp 70.596.700,00	76	Jawa Tengah	Rp 807.996	85	Jaket Hoodie	20% Rp 58.975.250,00
6	Rp 42.571.380,00	6/4/23	Rp 74.723.600,00	88	Jawa Timur	Rp 807.740	161	Sneakers	62% Rp 78.822.455,00
7	Rp 35.666.245,00	9/4/23	Rp 14.158.400,00	18	Grand Total	Rp 842045,8	1000	Sandal Slip On	62% Rp 35.400.120,00
8	Nama Barang - Sum of Total Profit		Row Labels - # transaksi		Row Labels - Count of Total Transaksi		Row Labels - Blouse		59% Rp 41.016.990,00
9	Blouse		Promo 4.4		492		107 Celana Pendek		
10	Celana Pendek		(blank)		100		100 Celana Pendek		
11	Dress		Blouse		107		100 Celana Pendek		
12	Flat Shoes		Blouse		100		100 Celana Pendek		
13	Jaket Hoodie		(blank)		138		94 Flat Shoes		
14	Jaket Jeans		Dress		94		94 Jaket Hoodie		
15	Kaftan		Flat Shoes		101		101 Jaket Hoodie		
16	Kaos Polo		Jaket Hoodie		122		122 Jaket Hoodie		
17	Celana Pendek		Kaftan		79		79 Kaos Polo		
18	Sneakers		Kaos Polo		96		96 Sandal Slip On		
19	Grand Total		Sandal Slip On		110		110 Sandal Slip On		
20	Rp 500.425.515,00		(blank)		95		95 (blank)		
21	Kategori Baran - Gross Profit		RANK 1		122 Jaket Jeans		RANK 1		
22	Pakaian Pria		RANK 2		110 Sandal Slip On		RANK 2		
23	Pakaian Unisex		RANK 3		107 Blouse		RANK 3		
24	Pakaian Wanita								
25	Sepatu Pria								





PROJECT

Workshop Accurate

Berpartisipasi dalam workshop Accurate yang diadakan di UBSI Pemuda pada tanggal 11 Mei 2024. Workshop ini memberikan pengetahuan dan keterampilan yang berharga dalam penggunaan software akuntansi Accurate. Materi workshop meliputi:

- Persiapan awal & set up database
- Transaksi Accurate online
- Latihan soal
- Hasil laporan PT Futura Maju Terdepan

PT. FUTURA MAJU TERDEPAN	
Laba/Rugi (Standar)	
Dari 01 Sep 2023 s/d 30 Sep 2023	
Deskripsi	1 - 30 Sep 2023
PENDAPATAN	
Penjualan	247.000.000
Retur Penjualan	-300.000
Diskon Penjualan	-2.880.000
Jumlah Pendapatan	243.820.000
BEBAN POKOK PENJUALAN	
Beban Pokok Penjualan	213.052.000
Jumlah Beban Pokok Penjualan	213.052.000
LABA KOTOR	30.768.000
BEBAN OPERASIONAL	
Beban Gaji, Upah & Honoror	5.000.000
Beban Listrik	600.000
Beban Perligkapan Kantor	500.000
Beban Sewa Gedung	2.000.000
Beban Penyusutan Kendaraan	833.333.33
Jumlah Beban Operasional	8.933.333.33
PENDAPATAN OPERASIONAL	21.834.666,67
PENDAPATAN DAN BEBAN NON OPERASIONAL	
Pendapatan Non Operasional	0
Jumlah Pendapatan Non Operasional	0
Beban Non Operasional	0
Jumlah Beban Non Operasional	0
Jumlah Pendapatan dan Beban Non Operasional	0
LABA BERSIH	21.834.666,67

PT. FUTURA MAJU TERDEPAN	
Arus Kas (Tak Langsung)	
Dari Periode September 2023 s/d September 2023	
Keterangan	Nilai
Aktifitas Operasi	
Laba/Rugi	21.834.666,67
Tambah Akumulasi Penyusutan	833.333,33
Tambah Utang Usaha	218.483.520
Tambah Liabilitas Jangka Pendek	26.820.200
Kurang Piutang Usaha	-171.162.000
Kurang Persediaan	-40.260.000
Kurang Aset Lancar Lainnya	-58.664.320
Total Aktifitas Operasi	-2.114.600
Investasi	
Kurang Aset Tetap	-80.000.000
Kurang Aset Lainnya	0
Total Investasi	-80.000.000
Pendanaan	
Tambah Liabilitas Jangka Panjang	0
Tambah Modal	250.000.000
Total Pendanaan	250.000.000
Total dari Arus Kas Bersih yang digunakan (dipakai) di periode ini	167.885.400
Kas & Setara Kas di Awal period	0
Kas & Setara Kas di Akhir period	167.885.400

PT. FUTURA MAJU TERDEPAN	
Neraca (Induk Skonto)	
Per Tgl. 30 Sep 2023	
Deskripsi	Nilai
ASET	
ASET LANCAR	
Kas dan Setara Kas	1.900.000
Kes Kedl	165.985.400
Jumlah Kas dan Setara Kas	167.885.400
Piutang Usaha	
Piutang Usaha IDR	171.162.000
Jumlah Piutang Usaha	171.162.000
Persediaan	
Persediaan	40.260.000
Jumlah Persediaan	40.260.000
aset lancar lainnya	
Sewa Gedung Dibayar Dimuka	22.000.000
PPN Masukan	36.664.320
Jumlah Aset Lancar Lainnya	58.664.320
Jumlah Aset Lancar	437.971.720
ASSET TIDAK LANCAR	
Nilai Hestori	80.000.000
Kendaraan	80.000.000
Jumlah Nilai Hestori	80.000.000
Akumulasi Penyusutan	
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	-833.333,33
Jumlah Akumulasi Penyusutan	-833.333,33
Jumlah Aset Tidak Lancar	79.166.666,67
Liabilitas dan Ekuitas	
LIABILITAS JANGKA PANJANG	
Jumlah Kewajiban Jangka Panjang	0
Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	26.820.200
Jumlah Utang	218.483.520
Kewajiban Jangka Pendek Lainnya	
PPN Keluaran	26.820.200
Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	245.301.720
LIABILITAS JANGKA DEPAN	
Jumlah Kewajiban	0
Jumlah Kewajiban	245.301.720
EKUITAS	
Modal Saham	250.000.000
Laba Tahun Ini	21.834.666,67
Jumlah Ekuitas	271.834.666,67
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS	517.138.336,67
Jumlah Aset	517.138.336,67

Hengirim prompt untuk Cluster 0...

Respons LLM untuk Cluster 0:
Analisis Pola Pembelian Pelanggan Cluster 0:

Cluster 0 menunjukkan pola pembelian yang menandakan segmen pelanggan yang relatif **frekuensi tinggi** dengan jumlah transaksi sebanyak 144. Mereka cenderung mengkonsumsi **kopi spesialti** (Flat White, Cappuccino) dan minuman ringan seperti Sandwich. Lokasi yang strategis di kota-kota besar seperti Yogyakarta dan Jakarta memudahkan aksesibilitas yang mudah bagi pelanggan.

Faktor Utama yang Mendorong Pembelian:

- **Kualitas Produk:** Minuman kopi spesialti menunjukkan bahwa kualitas rasa dan bahan baku menjadi pertimbangan utama.
- **Lokasi yang Strategis:** Kehadiran di kota-kota besar seperti Yogyakarta dan Jakarta memudahkan aksesibilitas yang mudah bagi pelanggan.
- **Promosi:** Diskon 10% menunjukkan bahwa promosi masih berpengaruh terhadap keputusan pembelian, meskipun bukan faktor penting utama.
- **Brand Loyalty/Kebiasaan:** Frekuensi transaksi yang tinggi (144) menunjukkan kemungkinan adanya loyalitas merek atau kebiasaan membeli secara rutin.

Rekomendasi Strategi Bisnis:

- **Pertahankan Kualitas Produk:** Prioritaskan konsistensi kualitas bahan baku dan rasa minuman. Inovasi produk baru dalam kategori kopi spesialti bisa juga dipertimbangkan.
- **Loyalty Program:** Implementasikan program loyalty yang memberikan reward kepada pelanggan loyal, misalnya poin reward yang bisa ditukarkan dengan minuman gratis atau diskon tambahan. Ini akan memperkuat loyalitas mereka.
- **Targeted Marketing:** Manfaatkan data lokasi untuk kampanye pemasaran yang lebih tertarget di Yogyakarta dan Jakarta. Bisa berupa promosi khusus di area tertentu atau kerjasama dengan bisnis lokal.
- **Personalization:** Gunakan data transaksi untuk personalisasi penawaran. Misalnya, menawarkan promosi khusus untuk minuman favorit mereka atau memberi rekomendasi produk baru yang sesuai dengan preferensi mereka.
- **Optimasi Harga & Promosi:** Meskipun tidak terlalu sensitif terhadap harga, optimasi harga dan penawaran promosi secara periodik tetap penting untuk menjaga daya saing dan meningkatkan penjualan. Perbaiki ekspektasi dan realitas harga.
- **Ekspansi Strategis:** Melihat potensi pasar yang besar di Yogyakarta dan Jakarta, pertimbangkan ekspansi ke area lain dengan karakteristik demografis dan preferensi yang serupa.

Kesimpulannya, Cluster 0 merupakan segmen pelanggan yang berharga karena frekuensi pembelian dan rata-rata transaksi yang tinggi. Strategi yang fokus pada mempertahankan kualitas produk, membangun loyalitas, dan memberikan pengalaman positif akan membantu dalam meningkatkan pertumbuhan bisnis.

Hengirim prompt untuk Cluster 1...

Respons LLM untuk Cluster 1:
Analisis Pola Pembelian Cluster 1:

Cluster 1 menunjukkan pola pembelian yang kuat pada minuman kopi (Mocha, Latte) dan makanan ringan (Sandwich). Jumlah transaksi yang tinggi (173) mengindikasikan loyalitas pelanggan yang cukup baik. Rata-rata harga satuan yang tinggi (40867.05 IDR) menunjukkan bahwa pelanggan ini cenderung membeli produk dengan harga yang relatif mahal, atau membeli dalam jumlah banyak. Konsentrasi geografis di Jakarta dan Bekasi menunjukkan potensi untuk strategi pemasaran yang bertarget di wilayah tersebut. Diskon rata-rata 8.82% mengindikasikan sensitivitas terhadap harga, meski tidak terlalu tinggi.

PROJECT AKHIR

Data Science Basic - MSIB

Menyelesaikan project akhir dengan menggunakan Google Collab untuk menganalisis dataset menggunakan metode clustering dan Generative AI. Hasil interpretasi hasil LLM tersebut divisualisasikan menggunakan streamlit sederhana agar dapat memahami karakteristik dari setiap cluster yang dihasilkan dari model clustering tersebut.

Interpretasi Hasil Clustering

Aplikasi ini menggunakan model clustering berbasis data point untuk menampilkan interpretasi dari tiap cluster.

Upload Model Clustering (CSV)

Drag and drop file here
Limit 200MB per file • CSV

Browse files

cluster_descriptions_coffeeshop.csv 2.4MB

Model clustering telah diupload.

Model clustering:

	effective_price	total_qty	cluster	product_name	transaction_date	unit_price	city	discou
0	-0.9183	3	2	Espresso	2023-11-27	25,000	Jakarta	
1	-0.0219	1	0	Cappuccino	2023-12-13	30,000	Bandung	
2	0.11	5	3	Latte	2023-11-28	35,000	Yogyakarta	
3	-0.9183	1	0	Espresso	2023-07-24	25,000	Jakarta	
4	1.7183	5	1	Sandwich	2023-06-19	45,000	Bandung	
5	-1.2347	5	3	Americano	2023-08-09	20,000	Yogyakarta	
6	-1.6829	5	3	Tea	2023-02-24	15,000	Bandung	
7	-0.1801	4	3	Cappuccino	2023-01-06	30,000	Jakarta	
8	-0.3383	2	0	Cappuccino	2023-02-20	30,000	Bekasi	
9	-0.0746	4	3	Latte	2023-05-13	35,000	Jakarta	

Pilih cluster untuk melihat interpretasinya:

Pilih cluster

Upload Model Clustering (CSV)

Drag and drop file here
Limit 200MB per file • CSV

Browse files

cluster_descriptions_coffeeshop.csv 2.4MB

Model clustering telah diupload.

Model clustering:

	effective_price	total_qty	cluster	product_name	transaction_date	unit_price	city	discou
0	-0.9183	3	2	Espresso	2023-11-27	25,000	Jakarta	
1	-0.0219	1	0	Cappuccino	2023-12-13	30,000	Bandung	
2	0.11	5	3	Latte	2023-11-28	35,000	Yogyakarta	
3	-0.9183	1	0	Espresso	2023-07-24	25,000	Jakarta	
4	1.7183	5	1	Sandwich	2023-06-19	45,000	Bandung	
5	-1.2347	5	3	Americano	2023-08-09	20,000	Yogyakarta	
6	-1.6829	5	3	Tea	2023-02-24	15,000	Bandung	
7	-0.1801	4	3	Cappuccino	2023-01-06	30,000	Jakarta	
8	-0.3383	2	0	Cappuccino	2023-02-20	30,000	Bekasi	
9	-0.0746	4	3	Latte	2023-05-13	35,000	Jakarta	

Pilih cluster untuk melihat interpretasinya:

Pilih cluster

1

Tekan Untuk Melihat Hasil

Interpretasi Cluster Terpilih:

Cluster 1:

Analisis Pola Pembelian Cluster 1:

Cluster 1 menunjukkan pola pembelian yang kuat pada minuman kopi (Mocha, Latte) dan makanan ringan (Sandwich). Jumlah transaksi yang tinggi (173) mengindikasikan loyalitas pelanggan yang cukup baik. Rata-rata harga satuan yang tinggi (40867.05 IDR) menunjukkan bahwa pelanggan ini cenderung membeli produk dengan harga yang relatif mahal, atau membeli dalam jumlah banyak. Konsentrasi geografis di Jakarta dan Bekasi menunjukkan potensi untuk strategi pemasaran yang bertarget di wilayah tersebut. Diskon rata-rata 8.82% mengindikasikan sensitivitas terhadap harga, meski tidak terlalu tinggi.

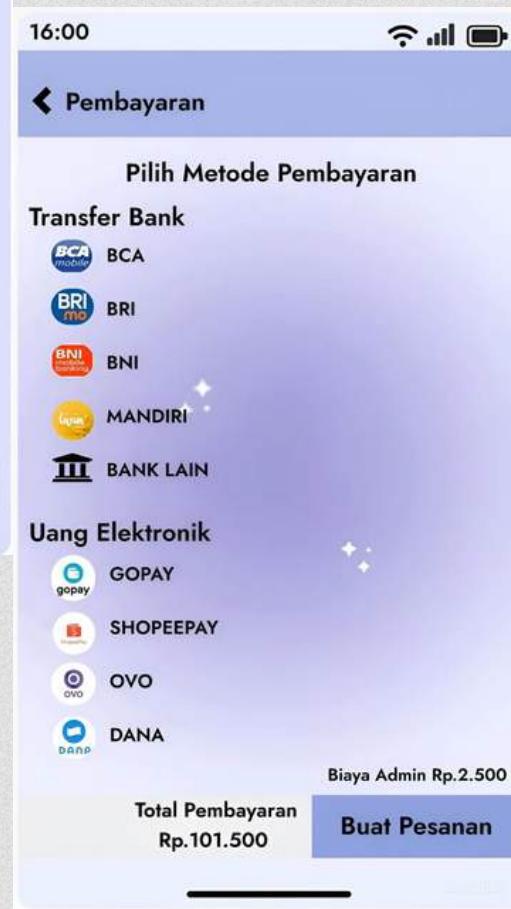
Faktor Utama yang Mendorong Pembelian:

- **Kualitas Produk:** Harga satuan yang tinggi menunjukkan kemungkinan pelanggan menghargai kualitas produk yang ditawarkan. Mocha, Latte, dan Sandwich yang populer menunjukkan preferensi pada produk berkualitas dan rasa yang baik.
- **Lokasi yang Strategis:** Konsentrasi di Jakarta dan Bekasi menunjukkan lokasi gerai yang strategis dan akses mudah bagi pelanggan.
- **Promosi dan Diskon (Sedikit):** Meskipun diskon rata-rata relatif rendah, sedikit sensitivitas terhadap harga tetap ada. Promosi yang tepat sasaran dapat meningkatkan frekuensi pembelian.
- **Kemudahan dan Kenyamanan:** Kombinasi minuman dan makanan ringan menunjukkan kemudahan dan kenyamanan dalam pembelian, mungkin untuk konsumsi di tempat atau dibawa pulang.

Rekomendasi Strategi Bisnis:

- **Meningkatkan loyalitas pelanggan:** Implementasi program loyalitas dengan reward khusus untuk pelanggan setia di Cluster 1 (misalnya, diskon tambahan, produk gratis, akses early bird ke produk baru).

Figma Design



Canva Design



PANITIA
HUT RI 78

PROPOSAL
17 AGUSTUS
DIRGAHAYU REPUBLIK INDONESIA
KE-78

KARANG TARUNA RT 004/01

ANEKA SNACK & DRINK

PAKET HEMAT

22K

15K

5K

Design Snackpack, Cireng Icikiwir, Es Lumut Jelly

Snackpack

Cireng Icikiwir

Es Lumut Jelly

Pesan Sekarang

+62 813-8678-3731

Universitas BSI Dewi Sartika

New Product Alert!

SALE

SALE

SALE

15K

Snack pack, makanan asal Aussie yang sudah di modifikasi dengan selera indo indonesia menggunakan perpaduan popcorn chicken, kentang, dan sayur dengan sentuhan sosis sambal, mayonaise, dan lapis keju yang membuat rasa gurih dan istimewah.

SNACK PACK

5K (ISI 2)

Cireng icikiwir adalah makanan ringan yang memiliki tekstur kripy di luar dan kenyal di dalam. Rasanya pun gurih karena terbuat dari adonan tepung kanji yang dipotong bulang putih dan memiliki isian ayam pedas yang sangat disukai.

CIRENG
ICIKIWIR

5K

Es lumut jelly merupakan minumanan segar yang terbuat dari adonan jelly yang dicerut dan menghasilkan bentuk jelly yang lentur seperti lumut lalu dicampurkan dengan susu segar.

ES LUMUT JELLY

CONTACT US

Universitas BSI Dewi Sartika +62 813-8678-3731

SNACK & DRINK



Sertifikat



LET'S WORK TOGETHER



alviraseptiyan09@gmail.com



linkedin.com/in/alviraseptiyan



[+62 858 8314 8978](tel:+6285883148978)



instagram.com/alviraas