

PORTOFOLIO

Disusun Oleh:

Banu Hanif

PROCUREMENT | COST CONTROL | INVENTORY MANAGEMENT

TENTANG SAYA

[tentang](#)

[pekerjaan](#)



BANU HANIF, S.M.

Berangkat dari peran operasional di unit beverage, saya membangun sistem pengendalian biaya, mengelola 50+ SKU, dan merestrukturisasi vendor sehingga menurunkan biaya pengadaan sebesar 17%. Proses pembelian dilakukan berbasis COGS harian dengan skema par stock (alokasi belanja ±15% dari penjualan) untuk menjaga ketersediaan stok dan efisiensi perputaran bahan.

TOOLS & TECHNICAL SKILLS

MICROSOFT EXCEL – COSTING, PRICE BENCHMARKING, INVENTORY TRACKING

STRATEGIC SOURCING | VENDOR NEGOTIATION | COST OPTIMIZATION |
INVENTORY CONTROL | COGS ANALYSIS | PROCUREMENT PLANNING

HIGHLIGHT FINANCIAL IMPACT

Efisiensi biaya pengadaan sebesar 17% per siklus pembelian (Rp2.277.250 → Rp1.888.444)

Melakukan supplier switching untuk memperoleh harga lebih kompetitif tanpa menurunkan standar kualitas dan konsistensi bahan baku.

Strategi:

- Pengadaan dari beberapa pemasok
- Perbandingan harga dan negosiasi
- Fokus pada barang-barang dengan biaya tinggi

Perencanaan pengadaan lebih akurat melalui price benchmarking dan strategi multi-supplier

Optimalisasi high cost items dengan efisiensi hingga 28–75% per bahan

No	Nama Bahan	Cost Reduction			
		Harga Supplier Lama	Harga Supplier Baru	Selisih	Persentase
1	Buah Alpukat	Rp 96.000	Rp 24.000	Rp 72.000	75%
3	Buah Kelapa Muda	Rp 12.000	Rp 8.000	Rp 4.000	33%
4	Buah Lemon	Rp 61.750	Rp 55.000	Rp 6.750	11%
6	Buah Naga	Rp 57.000	Rp 18.000	Rp 39.000	68%
7	Buah Nangka Dadu	Rp 60.000	Rp 37.000	Rp 23.000	38%
8	Buah Sirsak	Rp 27.000	Rp 17.000	Rp 10.000	37%
9	Buah Strawberry	Rp 35.000	Rp 17.000	Rp 18.000	51%
11	Jeruk Peras	Rp 18.000	Rp 22.000	-Rp 4.000	-22%
15	Whipping Cream	Rp 145.000	Rp 75.000	Rp 70.000	48%
16	Aquviva Air Mineral	Rp 22.000	Rp 20.000	Rp 2.000	9%
19	Carnation Krimer	Rp 13.000	Rp 11.900	Rp 1.100	8%
22	Diamond UHT Milk	Rp 23.000	Rp 15.744	Rp 7.256	32%
24	Gula Gula Aren Cair	Rp 65.000	Rp 52.000	Rp 13.000	20%
25	Kara Santan	Rp 90.000	Rp 65.000	Rp 25.000	28%
27	Sirup Marjan Cocopandan	Rp 22.000	Rp 19.800	Rp 2.200	10%
28	Sirup Marjan Melon	Rp 22.000	Rp 19.800	Rp 2.200	10%
29	Sirup Pisang Ambon	Rp 23.000	Rp 22.600	Rp 400	2%
31	Biji Selasih	Rp 16.000	Rp 10.000	Rp 6.000	38%
36	Gula Pasir	Rp 18.000	Rp 17.500	Rp 500	3%
40	Lychee Kaleng	Rp 71.000	Rp 27.000	Rp 44.000	62%
41	Mutiara Sagu	Rp 75.000	Rp 50.000	Rp 25.000	33%
42	Nutrijell Melon	Rp 65.000	Rp 52.500	Rp 12.500	19%
43	Nutrijell Strawberry	Rp 65.000	Rp 52.500	Rp 12.500	19%
45	Cup + Lid 12oz Injection	Rp 28.900	Rp 32.500	-Rp 3.600	-12%
		Rp 2.277.250	Rp 1.888.444	Rp 388.806	17%

PENGALAMAN KERJA

PT UTASTE AVENU INDONESIA

Beverage Operations & Cost Control | September 2025 - Sekarang

Mengelola operasional harian departemen beverage secara end-to-end (procurement, inventory control, cost monitoring, production, quality control) secara mandiri, serta evaluasi performa menu berbasis data untuk menjaga efisiensi biaya dan konsistensi produk. Melakukan audit mandiri pada 50+ SKU dan merestrukturisasi vendor utama sehingga total biaya pengadaan turun 17% dengan efisiensi pada item kunci mencapai 28–75%.

BUSINESS IMPACT

Penurunan biaya ini meningkatkan gross profit margin sekaligus menjaga kontrol pembelian harian berbasis consumption pada level 15% dari omzet melalui sistem par stock.

Mengganti supplier dairy ke distributor skala nasional (Sukanda Djaya dan PT. Delifru Utama Indonesia) untuk mendapatkan harga lebih kompetitif, kestabilan pasokan, dan lead time lebih singkat sehingga operasional tetap berjalan saat peak hour tanpa overstock.





Melakukan standardisasi bahan baku pada menu high-demand melalui pergantian jenis jeruk yang menghasilkan yield lebih tinggi, menurunkan waste produksi, dan menghilangkan komplain terkait inkonsistensi rasa yang berdampak pada repeat order.

Menghentikan produk dengan perputaran stok rendah untuk memperbaiki inventory turnover dan menjaga arus kas tetap sehat tanpa dead stock.

Membangun sistem kontrol stok berbasis data sehingga dapat menghilangkan selisih stok signifikan dan mempercepat proses pengambilan keputusan pembelian.

Mengelola lebih dari 50 SKU aktif dengan sistem restock berdasarkan konsumsi.

PENGALAMAN KERJA

AZRA WEDDING ORGANIZER

Event Operations & Vendor Coordination | Juni 2025 - Agustus 2025

Menyusun rundown acara secara detail dan mengontrol eksekusi di lapangan sehingga seluruh rangkaian acara berjalan tepat waktu tanpa penambahan durasi yang berdampak pada efisiensi biaya operasional klien.



Menjadi penghubung utama antara klien dan tim vendor untuk memastikan kesesuaian output dengan ekspektasi, meminimalkan revisi mendadak, serta menjaga kualitas layanan selama acara berlangsung.



Melakukan monitoring real-time terhadap seluruh aktivitas di hari pelaksanaan untuk mengantisipasi kendala teknis dan menjaga kelancaran flow acara tanpa mengganggu pengalaman tamu.



RIWAYAT PENDIDIKAN

UNIVERSITAS TRISAKTI

Program Sarjana Manajemen | Fakultas Ekonomi & Bisnis

- Predikat: Lulus dengan Puji (Sangat Memuaskan).
- IPK: 3.43 / 4.00.
- Akselerasi Studi: Menyelesaikan seluruh beban studi hanya dalam 7 Semester.
- Konsentrasi: Manajemen Operasi



SKRIPSI:

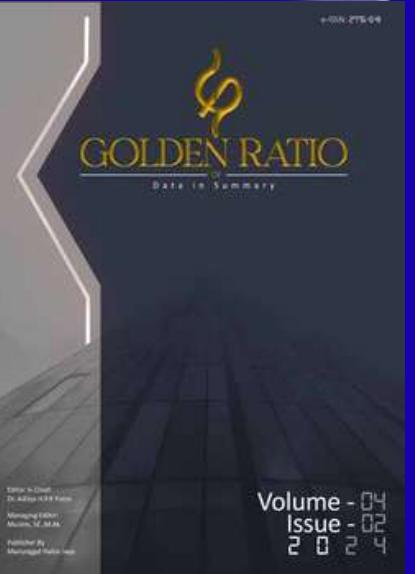
“PENGARUH DIGITALISASI RANTAI PASOK TERHADAP KINERJA
PERUSAHAAN DENGAN MEDIASI KELINCAHAN RANTAI PASOK DAN
KEMAMPUAN INOVASI PADA UMKM DI PULO GADUNG.”



LINK: [IJAZAH, TRANSKRIP NILAI & SKPI](#)



RISET & PUBLIKASI ILMIAH



Publikasi 2024 : **The Effect of Information Sharing, Supply Chain Collaboration and Supply Chain Agility on Supply Chain Performance in Food and Beverage SME in the Bogor Region** - Diterbitkan di Golden Ratio of Data in Summary.



KLIK LINK: [AKSES JURNAL](#)



Publikasi 2025: **Pengaruh Digitalisasi Rantai Pasok Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Mediasi Kelincahan Rantai Pasok Dan Kemampuan Inovasi Pada UMKM Di Pulo Gadung** - Diterbitkan di Jurnal Perpajakan, Manajemen dan Akuntansi : PERMANA



KLIK LINK: [AKSES JURNAL](#)

PROYEK YANG PERNAH DIKERJAKAN

Proyek Matakuliah Kewirausahaan Lovely Beads

Jabatan: Chief Executive Officer (CEO)

- Menentukan arah produk, pricing, dan positioning brand sehingga conversion rate meningkat dan penjualan naik 25% dalam tiga bulan.
- Menyusun strategi konten dan funnel penjualan di Instagram dan TikTok yang mengubah traffic menjadi transaksi dan mempercepat perputaran stok.
- Mengelola operasional harian mulai dari produksi, quality control, hingga fulfillment untuk menjaga konsistensi produk dan mempertahankan kepuasan pelanggan yang berujung pada repeat purchase.
- Menggunakan pendekatan berbasis data untuk menentukan produk yang diprioritaskan sehingga modal berputar lebih cepat dan risiko stok mati bisa ditekan.



LET'S CONNECT

BANU HANIF



[0813-196-2416](tel:08131962416)



[Banu Hanif](#)



banuhnf13@gmail.com



Cibinong, Kabupaten Bogor, Indonesia



THANKYOU

*Driving operational control through data, cost discipline, and structured procurement
to create measurable and sustainable business impact.*