# *Management* SPARRING partner *for corporatization*

Sebuah Proposal oleh:

**SNF Consulting**

*Untuk Unggul dari Generasi ke Generasi*

2023

PT SNF Consulting
Kantor Pusat: Sinarmas Land Plaza Lt 9#916, Jl Pemuda 60-70 Surabaya 60271
SNF House of Management: Jl. Kejawanputih Hidrodinamika 2A Surabaya 60112
Telp. +6231-534-8952, +6281-358-447-267 E-mail: kontak@snfconsulting.com
www.snfconsulting.com

# *Isi Proposal Ini*

***Isi Proposal Ini 2***

***Sebuah Analogi 3***

***Sekilas Management Sparring Partner 4***

***Mengapa Korporatisasi? 5***

***IPO: Milestone atau Tujuan Akhir? 6***

***Peran Management Sparring Partner 7***

***Alat Analisis 9***

***Management Meeting 12***

***Ukuran Keberhasilan 13***

***CEO Sparring Partner 15***

***Management Sparring Partner Masalah Khusus 16***

***Mengapa SNF Consulting? 17***

***Tim Konsultan 18***

***Kode Etik 20***

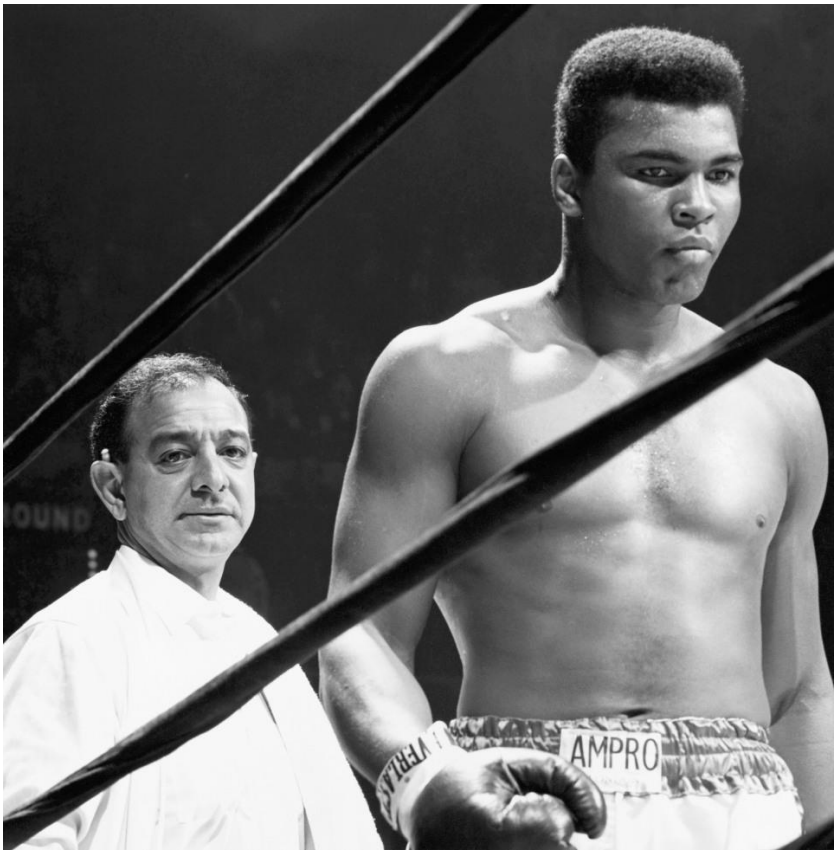
***Penutup 21***

***Sekilas SNF Consulting 22***

## *Sebuah Analogi*

Anda kenal Muhammad Ali sang legenda tinju dunia? Pastilah jawabannya adalah “ya” untuk pertanyaan ini.

Siapakah orang penting di balik kesuksesan penyandang nama kecil Cassius Marcellus Clay, Jr ini? Tentu tidak bisa dilepaskan dari peran pelatihnya, Angelo Dundee.




*Gambar: Muhammad Ali bersama pelatihnya, Angelo Dundee*

Dundee sendiri tidak pernah menjadi juara tinju. Tetapi, Dundee telah membuktikan bahwa keahlian yang dimilikinya menjadi bagian tak terpisahkan dari prestasi Muhammad Ali.

Cukupkah Ali dengan Dundee? Ooo…. tidak…ia masih butuh kehadiran sparring *partner*! Orang yang menjadi lawan saat seorang petinju berlatih untuk menghadapi pertandingan yang sesungguhnya. Dundee sebagai pelatih masih dikenal orang. Tetapi si *sparring partner* tidak pernah dikenal. Tidak dikenal tetapi mutlak kehadirannya bagi seorang juara seperti Ali.

Proposal ini adalah tentang “*sparring partner*” bagi tim manajemen perusahaan atau organisasi Anda dalam mencapai prestasi juara!

## *Sekilas Management Sparring Partner*

- Perusahaan dan organisasi apapun selalu berada dalam lingkungan persaingan yang semakin ketat
- Persaingan bukan hanya dengan perusahaan lain dengan produk sejenis, tetapi juga persaingan tidak langsung (Porter: persaingan diperluas) dengan kekuatan pemasok, kekuatan konsumen, produk substitusi, dan pemain baru.
- Yang sudah eksis pun bisa kembali terjatuh ke titik nadir menghadapi persaingan yang diperluas tersebut
- Perusahaan yang kalah dengan produk substitusi saat ini lebih dikenal dengan istilah terdisrupsi
- Yang eksis berkelanjutan dalam persaingan adalah yang memiliki keunggulan berbasis kompetensi inti
- Sebuah keunggulan pun tidak berlaku selamanya. Keunggulan harus terus dipupuk melalui proses pembelajaran terus-menerus dalam setiap keputusan maupun tindakan manajemen dalam menghadapi perkembangan yang terjadi, termasuk disrupsi, untuk menjadi sebuah keunggulan berkelanjutan
- Analogi pembelajaran untuk membangun keunggulan berkelanjutan adalah seperti pembelajaran Muhammad Ali bersama pelatih dan *sparring partner*-nya
- Konsultan SNF Consulting adalah *sparring partner* bagi proses pembelajaran perusahaan Anda menuju prestasi juara!

## *Mengapa Korporatisasi?*

- Dunia terus-menerus berubah. Dulu sejarah selalu diukir oleh negara. Penanda-penanda sejarah dibuat oleh negara. Kini bergeser. Perusahaan-perusahaan makin berperan dalam membuat penanda sejarah. Era internet misalnya yang kini menjadi bagian penting dari kehidupan umat manusia, adalah karya berbagai perusahaan. Bukan oleh negara. Google, Facebook, Instagram, Microsoft, misalnya, adalah nama-nama populer pembuat penanda sejarah komputer dan internet.
- Membangun penanda sejarah tentu membutuhkan sesuatu yang besar. Besar dalam aset, pendapatan, laba dan nilai. Pada besaran inilah akhirnya perusahaan-perusahaan bersaing untuk mengukir sejarah.
- Persaingan pun akan semakin ketat. Yang kecil akan tersisih dan bahkan mati. Tersisih karena konsumen makin fanatik pada merek yang dipakai dimana-mana. Tersisih dalam perebutan SDM terbaik yang hanya mau bekerja di perusahaan yang tumbuh pesat di berbagai bangsa
- Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan mesti memilih satu dari dua: tumbuh pesat atau mati. Yang tidak tumbuh pesat akan tetap kecil. Yang tumbuh pesat akan me raksasa melayani kebutuhan umat manusia seluruh dunia.
- Proses membesarnya perusahaan mestilah diupayakan dengan segenap sumber daya dan terkelola dengan baik. Tumbuh dari bisnis perorangan menjadi korporasi dengan sistem manajemen yang kokoh. Dengan sumber modal yang *cost of capital*-nya rendah. Yang tidak tergantung dari modal utang. Itulah korporatisasi. SNF Consulting melayani proses korporatisasi.

## *IPO: Milestone atau Tujuan Akhir?*

- Sejarah perusahaan-perusahaan yang kini melayani dunia seperti Toyota, Ford, Boeing, McDonald, Starbucks, Hyundai, Samsung, Vale, Apple, Microsoft dan sebagainya memiliki pola yang sama. Pola itu oleh SNF Consulting disebut sebagai Corporate Life Cycle (CLC)
- Ada 8 tahap dalam CLC yaitu:
    1. Berdiri
    2. Rugi
    3. BEP
    4. Laba
    5. Menemukan Revenue and Profit Driver (RPD)
    6. Scale Up
    7. Terbentuknya Sistem Manajemen dan Tata Kelola
    8. Korporasi Sejati
- Karakteristik utama tahap ke-8 adalah:
    - Menguasai pasar lebih dari 100 negara sedemikian hingga omzet dari suatu negara berkontribusi tidak lebih dari 1%. Perusahaan seperti ini sudah terbebas dari pengaruh buruk kebijakan politik dan ekonomi negara mana pun
    - Tidak ada pemegang saham pengendali. Ini penting untuk memastikan bahwa sistem manajemen dan tata kelola tidak terganggu oleh kekuatan pihak mana pun
    - *Cost of Capital* 2-3% (per tahun). Ini penting untuk memastikan perusahaan memiliki daya saing yang kokoh di pasar
- IPO adalah bagian dari tahap ke-5 CLC yaitu *Scale Up.* Pada tahap ini perusahaan berekspansi dengan pertumbuhan aset lebih dari 5x laba. Dana diperoleh dengan mengoptimalkan laba ditahan, agio saham dan utang yang aman dengan DER sekitar 1. Agio saham diperoleh dengan terus-menerus menerbitkan saham salah satunya adalah melalui IPO. Sebelum IPO dilakukan terus menerus melakukan *private placement*. IPO dilakukan pada saat dan kondisi yang tepat sehingga terbebas dari pihak-pihak yang mengambil keuntungan tidak benar dari proses IPO. Setelah IPO terus-menerus melakukan *rights issue.* Baik *Private Placement*, IPO maupun *Rights Issue* dilakukan seiring dengan pertambahan utang (utang syariah bagi yang menghindari riba) yang aman. Inilah yang menjadikan sebuah perusahaan bisa tumbuh secara eksponensial
- Dengan demikian IPO bukan menjadi tujuan akhir perusahaan. Tetapi salah satu *milestone* dari perjalanan panjang perusahaan untuk menjadi sebuah korporasi sejati

## *Peran Management Sparring Partner*

Sebagai *sparring partner*, konsultan SNF Consulting memberi nilai tambah kepada perusahaan atau organisasi klien dengan peran:

- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan mempertajam visi agar tajam, menantang, menginspirasi, menggerakkan dan bisa dicapai
- Bersama tim manajemen perusahaan klien merumuskan tahapan-tahapan (*roadmap*) untuk pencapaian visi dengan pertumbuhan eksponensial sesuai dengan *corporate life cycle* (CLC)
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan mempertajam *core competence* perusahaan klien sebagai sumber daya utama untuk menemukan *revenue and profit driver* (RPD)
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi, mempertajam dan memperbaiki RPD sebagai aset pemicu pendapatan dan laba
- Bersama tim manajemen perusahan klien merumuskan dan mengontrol proses *scale up* secara terus-menerus yang salah satunya dilakukan melalui *initial public offering* (IPO)
- Bersama tim manajemen perusahaan klien merumuskan dan memperbaiki tata kelola perusahaan sesuai standar manajemen modern untuk kepentingan pemegang saham, karyawan, manajemen dan segenap pemangku kepentingan lainnya
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan merancang langkah-langkah korporatisasi dalam aspek legalitas
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan merancang langkah-langkah korporatisasi dalam aspek perpajakan
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan menyempurnakan proses bisnis dan sistem manajemen perusahaan untuk mendukung proses korporatisasi
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan menyempurnakan “tripod” manajemen perusahaan klien yaitu marketing, operasional & keuangan
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mencermati dan mengevaluasi laporan marketing, operasional, keuangan, perpajakan, maupun aspek legal secara periodik dengan *benchmark* perusahaan-perusahaan terbaik di bidang yang sejenis
- Bersama tim manajemen perusahaan klien menemukan masalah dan *bottleneck* dalam proses korporatisasi
- Bersama tim manajemen perusahaan klien membuat keputusan pemilihan alternatif solusi terbaik terhadap masalah dan *bottleneck* yang ditemukan

- Bersama tim manajemen perusahaan klien melakukan persiapan untuk kelayakan masuknya sumber modal murah melalui pintu ekuitas maupun utang (utang syariah bagi yang menghindari riba)  sesuai dengan konsep gergaji korporatisasi untuk tumbuh eksponensial
- Bersama tim manajemen perusahaan klien mengevaluasi dan memutuskan kebijakan SDM untuk mendukung pertumbuhan eksponensial perusahaan
- Menjadi fasilitator pembelajaran manajerial bagi tim manajemen perusahaan klien dalam rangka korporatisasi
- Untuk keperluan tersebut maka SNF berkewajiban datang pada pertemuan tim manajemen perusahaan secara periodik. Periodenya bisa bulanan, dua bulanan, atau triwulanan. Pemilihan periode didasarkan pada kondisi bisnis dan manajerial perusahaan klien dan dituangkan dalam perjanjian tertulis

## *Alat Analisis*

Mengelola perusahaan pada dasarnya adalah sesuatu yang sangat rumit. Begitu rumitnya, sampai seorang yang telah bekerja di sebuah perusahaan selama 25 tahun dari level terbawah sampai menjadi direktur utama pun bisa gagal ketika kemudian mendirikan dan mengelola perusahaan sendiri dengan produk yang sama dengan produk perusahaan tempatnya bekerja.

Oleh karena itu, dibutuhkan alat bantu analisis untuk menyederhanakan permasalahan dan kemudian bertindak tepat untuk menyelesaikannya. Berikut ini adalah beberapa contoh alat analisis yang akan digunakan oleh tim konsultan SNF Consulting untuk membantu perusahaan Anda:

1. Ethnography for Core Competence
   *Core Competence* adalah perpaduan harmonis aneka sumber daya & *skill* yang membedakan sebuah perusahaan dengan perusahaan-perusahaan lain sebagai sebuah sumber keunggulan dalam bersaing.
   Core competence:
   1. Berpotensi masuk pasar yang makin luas
   2. Berkontribusi signifikan dalam *perceived & real benefit* bagi pelanggan
   3. Sulit ditiru oleh pesaing karena SDM perusahaan memiliki *tacit knowledge*. Ilmu yg merasuk ke dalam jiwa. Bukan hanya di otak
   4. Pemegang saham pengendali, komisaris, direksi & karyawan bersemangat juang tinggi & rela berkorban. Berbisnis & bekerja untuk ibadah & bermanfaat bagi sesama, bukan sekedar mencari uang

      Begitu stratejiknya sebuah *core competence*, maka diperlukan sebuah riset yang memadai untuk menemukan atau menemukan kembali (*reinventing core competence*) yang memang bisa tergerus seiring perkembangan suasana bisnis. Berdasarkan pengalaman SNF Consulting, riset etnografi sangat memadai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Riset etnografi menjamin agar perusahaan menemukan atau menemukan kembali *core competence* yang tepat.
2. Tripod Sistem Manajemen dari SNF Consulting
   Membangun sistem manajemen adalah ibarat menegakkan tripod. Dibutuhkan tiga kaki untuk tegak dan stabilnya tripod. Dengan alat analis besutan SNF Consulting ini, konsultan akan membantu perusahaan dan organisasi Anda untuk menyederhanakan cara pandang terhadap sistem

manajemen dan kemudian membangun tiga kaki kokoh untuk sistem yang tegak

3. Corporate Life Cycle
   Adalah tahapan-tahapan perusahaan sejak berdiri sampai menjadi korporasi yang produknya bermanfaat bagi masyarakat berbagai bangsa, paling tidak 100 negara. SNF Consulting mengidentifikasi ada 8 tahap yaitu:
   1. Berdiri
   2. Rugi
   3. Break Event Point
   4. Laba: persimpangan jalan
   5. Menemukan Revenue & Profit driver
   6. Scale up dengan korporatisasi
      1. Organik: membeli aset untuk dijalankan sendiri dari no
      2. Anorganik: merger dan akuisisi
   7. Terbentuknya sistem manajemen dan tata Kelola
   8. Fully corporatized company alias korporasi sejati dengan ciri-ciri
      1. Tidak ada pemegang saham pengendali sehingga perusahaan berjalan sepenuhnya berdasar sistem
      2. Menguasai pasar lebih dari 100 negara hingga peran omzet dari satu negara tidak lebih dari 1%. Menjadi perusahaan yang aman dari risiko politik dan ekonomi negara mana pun
      3. Cost of capital 2-3% (per tahun). Perusahaan didukung oleh investor yang mau hanya diberi ROI sebesar 2-3% (per tahun)
4. *Bottleneck* dari SNF Consulting
   Alat analisis orisinal karya SNF Consulting ini membantu perusahaan Anda untuk terus-menerus menemukan kendala "*bottle neck*" utama pertumbuhan dan kemudian menyelesaikan kendala itu. Begitu sebuah kendala terselesaikan, alat analisis ini membantu untuk segera menemukan kendala berikutnya untuk pertumbuhan bisnis yang lebih tinggi
5. Generic Strategy dari Porter
   Dengan generic strategy dari Porter, SNF Consulting membantu perusahaan Anda untuk menemukan keunggulan bersaing menghadapi rivalitas bisnis yang semakin ketat
6. Kurva Korporatisasi dari SNF Consulting
   Adalah model karya autentik SNF Consulting sebagai sarana untuk mengembangkan perusahaan untuk menjadi korporasi yang mampu memperoleh crowding effect di pasar
7. Gergaji Korporatisasi dari SNF Consulting
   Adalah model karya autentik SNF Consulting sebagai sarana mengembangkan perusahaan dengan kecepatan

tinggi dengan pengelolaan DER dan rights issue secara terus menerus

8. Benchmarking dengan data stratejik maupun finansial sejarah perusahaan-perusahaan di berbagai negara

## *Management Meeting*

SNF Consulting memerankan diri sebagai *sparring partner* melalui forum rapat rutin manajemen perusahaan klien dengan agenda:

- Mendengarkan dan mencermati laporan manajer tiap-tiap bidang (marketing, operasional, keuangan, dll, sesuai struktur perusahaan klien) sesuai dengan agenda stratejik bulan yang lalu
- Memberikan evaluasi terhadap laporan manajerial tersebut dengan *benchmark* manajerial dari data base SNF Consulting
- Menemukan masalah di balik laporan manajerial tersebut
- Menemukan *bottle neck* penghambat pertumbuhan perusahaan
- Merumuskan agenda stratejik periode berikutnya bagi tim manajemen sesuai dengan kondisi kekinian perusahaan untuk peningkatan kualitas sistem manajemen dan memacu pertumbuhan perusahaan secara terus-menerus (*continues improvement*) dengan arus kas investasi jauh lebih besar dari pada laba
- Memberikan materi inspirasi manajerial sebagai proses pembelajaran tim manajemen klien untuk peningkatan kapasitas diri dan perusahaan secara terus-menerus (*continues improvement*) sesuai dengan kondisi kekinian perusahaan

.

## *Ukuran Keberhasilan*

Di dunia bisnis secara umum, terdapat empat utama eksistensi perusahaan. Empat ukuran inilah yang dijadikan dasar pemeringkatan perusahaan-perusahaan terbesar dunia. Forbes 2000 misalnya menggunakan 4 ukuran ini. Layanan Management Sparring Partner (MSP) menjadikan juga menggunakan 4 ukuran tersebut yaitu:

1. Pendapatan.
   Pendapatan alias omzet adalah tentang bagaimana sebuah perusahaan berperan di pasar. Berperan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan barang atau jasa. Berperan dalam memberikan manfaat kepada masyarakat. Mengapa memberi manfaat? Karena omzet berasal dari pembelian. Orang tidak akan membeli produk sebuah perusahaan kecuali manfaat produk itu lebih besar dari pada harga yang dibayarkannya. Membesarnya omzet berarti membesarnya kemanfaatan. Menjadi korporasi sejati (langkah ke-8 dalam CLC) berarti memberi manfaat kepada sesama melampaui batas-batas suku, ras, agama dan bangsa. MSP memastikan perusahaan Anda mencapai pertumbuhan omzet secara eksponensial sesuai dengan pencapaian terbaik dari sumber daya perusahaan Anda.
2. Laba.
   Laba adalah penanda bahwa perusahaan telah berjalan dengan efisien pada tingkat harga yang dikenakan kepada pelanggan. Laba adalah penanda bahwa karyawan dan manajemen perusahaan berkontribusi kepada perusahaan lebih besar dari pada gaji yang diterimanya. Laba adalah langkah ke-4 dalam CLC yang menjadi dasar bagi perusahaan untuk menemukan RPD. MSP membantu perusahaan Anda mencapai pertumbuhan laba seiring dengan pertumbuhan omzet secara eksponensial.
3. Aset.
   Perusahaan yang telah berada pada langkah ke-5 *corporate life cycle* (CLC) telah mampu membangun hubungan linier antara aset, omzet dan laba. Telah mampu mengonversi setiap pertumbuhan aset menjadi pertumbuhan omzet dan laba. Memiliki *return on asset* (ROA) yang stabil. *Scale up* sebagai langkah ke-6 dalam CLC adalah mendorong pertumbuhan aset melalui penerbitan saham secara terus-menerus sesuai dengan konsep gergaji korporatisasi. Itulah yang harus dilakukan perusahaan untuk tumbuh eksponensial.
4. Market Value.
   *Market value* adalah jumlah antara nilai buku perusahaan dengan *intangible asset*. Nilai buku adalah bersifat historis sesuai catatan akuntansi. *Intangible asset* adalah penghargaan investor terhadap sumber daya perusahaan yang tidak bisa dicatat secara akuntansi seperti merek yang kuat, reputasi perusahaan, dukungan pemasok, loyalitas

pembeli, sejarah panjang, kekuatan manajemen, dan sebagainya. MSP membantu tim manajemen perusahan Anda memastikan bahwa *market value* perusahaan Anda tumbuh eksponensial. MSP memastikan perusahaan Anda secara terus-menerus mengonversi *market value* menjadi aset riil yang untuk pertumbuhan eksponensial perusahaan.

## *CEO Sparring Partner*

- Di luar pertemuan bulanan resmi dengan seluruh tim manajemen, dalam paket *management sparring partner* ini, SNF Consulting juga menyediakan waktu untuk pertemuan yang lebih spesifik empat mata dengan CEO dan/atau direksi perusahaan klien
- Pertemuan dimaksud bisa dilaksanakan dalam suasana lebih santai misalnya sambil makan siang atau menikmati kopi atau bahkan di luar kota
- Suasana pembicaraan lebih santai memungkinkan untuk adanya ide-ide segar bagi kinerja perusahaan yang lebih tinggi
- Pertemuan dilakukan sesuai kebutuhan urgen perusahaan dengan jadwal sesuai kesepakatan

## *Management Sparring Partner Masalah Khusus*

- Ada kalanya manajemen sebuah perusahaan atau organisasi menghadapi masalah tertentu yang mengandung risiko krusial bagi eksistensi, pertumbuhan dan masa depan perusahaan.
- Pada saat masalah seperti ini muncul perusahaan membutuhkan keputusan tepat dan komprehensif
- Dibutuhkan data, informasi dan analisis yang akurat untuk membuat keputusan yang tepat dan komprehensif
- Kehadiran layanan Management Sparring Partner Masalah Khusus (MSP Masalah Khusus) akan membantu perusahaan atau organisasi untuk membuat keputusan yang tepat dan komprehensif dengan dukungan data, informasi dan analisis yang akurat dari tim konsultan SNF Consulting
- Contoh MSP Masalah Khusus:
    - MSP Valuasi Perusahaan
    - MSP Merger
    - MSP Akuisisi
    - MSP Penerbitan Saham Baru
    - MSP Sistem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Stratejik Perusahaan
    - MSP Spin Off Unit Bisnis
    - MSP Persiapan IPO

## *Mengapa SNF Consulting?*

Perusahaan dan organisasi yang membutuhkan *sparring partner* manajemen menggunakan jasa SNF Consulting karena:

- Para konsultan SNF Consulting (PT SNF Consulting) telah berpengalaman menjadi *sparring partner* tim manajemen berbagai perusahaan (organisasi) yang bergerak di berbagai bidang untuk berbagai masalah stratejik mereka
- Para konsultan SNF Consulting didukung dengan *data base* manajemen yang kuat tentang perusahaan dan organisasi berbagai bidang besar dan kecil dari berbagai negara dengan data sejarah lintas abad
- Penguasaan *data base* manajerial dari para konsultan SNF Consulting diperkuat dengan kebutuhannya untuk terus menerus meng-*up date* keputusan investasi yang dilakukan pada berbagai perusahaan *go public* karena para konsultan di SNF Consulting juga menjadi seorang investor
- Keterampilan riset etnografis maupun statistik tim konsultan SNF Consulting sangat dibutuhkan bagi tim manajemen perusahaan atau organisasi dalam memetakan masalah dan menemukan solusi terbaik berdasarkan data dan informasi finansial maupun non finansial
- Para konsultan manajemen SNF Consulting menjaga kredibilitasnya dengan berpegang teguh pada kode etik yang akan menjadikan perusahaan (organisasi) Anda selalu aman dan nyaman dibantu dengan sumbangan pemikiran dan analisisnya

## *Tim Konsultan*

Tim konsultan dari SNF Consulting dipimpin oleh Iman Supriyono siap membantu perusahaan atau organisasi Anda dalam membangun keunggulan dari generasi ke generasi.

**Curriculum Vitae**

Nama : IMAN SUPRIYONO
E-mail : imansupri@snfconsulting.com
IG/TG/Twitter : @imansupri FB: Iman Supriyono
Pekerjaan : Konsultan senior dan direktur PT. SNF Consulting
Kantor : SNF Consulting
Sinarmas Land Plaza Lt. 9#916 Jl. Pemuda 60-70 Surabaya


**Deskripsi Keahlian**

- Bidang keahian adalah manajemen dengan spesialisasi *strategic finance*, sebuah disiplin ilmu yang merupakan irisan dari ilmu *strategic management* dan ilmu keuangan
- Sehari-hari aktif melakukan riset di bidang *strategic management* dengan obyek penelitian perusahaan-perusahaan di berbagai negara. Hasil riset dipublikasikan secara harian melalui media internet dengan berbagai saluran maupun melalui buku-buku
- Riset juga dilakukan dengan cara langsung terjun ke lapangan melalui studi partisipatif bermetode etnografi di berbagai perusahaan klien SNF Consulting yaitu terlibat aktif dalam rapat-rapat untuk keputusan stratejik dewan direksi maupun interaksi dengan sumber daya kunci perusahaan tersebut
- Sebagian hasil risetnya adalah berupa konsep (*framework*) manajemen antara lain:
  - Anak Tangga Entrepreneur, sebuah model tentang bagaimana seorang entrepreneur berproses dan berkembang dari nol menggapai kesuksesan dengan mendaki anak tangganya satu demi satu
  - FSQ (*Financial Spiritual Quotient*), yaitu konsep dan pengukuran kecerdasan finansial spiritual secara numerik, diaplikasikan untuk membangun masyarakat berbudaya investasi (*investing society*)
  - Tripod Manajemen, sebuah konsep dasar dalam dunia manajemen untuk menganalisis kekuatan manajerial sebuah perusahaan atau organisasai
  - *Crowding Effect*, sebuah konsep dalam memahami perilaku konsumen modern untuk memacu pertumbuhan perusahaan
  - *Managerial Bottle Neck*, sebuah konsep untuk menganalisis dan menemukan penyebab lambatnya pertumbuhan sebuah perusahaan atau organisasi
  - Kurva Korporatisasi, sebuah model grafis untuk menganalisis dan memahami bagaimana sebuah bisnis tumbuh dari kecil perseorangan menjadi perusahaan raksasa dengan kehadiran lintas negara yang sahamnya dimiliki oleh jutaan orang
  - Gergaji Korporatisasi, sebuah model grafis struktur modal untuk pertumbuhan berkelanjutan perusahaan dalam rangka proses korporatisasi
  - Dan lain-lain
- Ketrampilan manajerial terus diasah dan ditingkatkan dengan mendirikan dan kemudian memimpin (sebagai CEO) PT SNF Consulting, sebuah *management consulting firm*, hingga saat ini
- Netralitas sebagai konsultan dijaga dengan berpegang teguh pada kode etik konsultan SNF Consulting yang melarang para konsultannya untuk menjadi direksi, komisaris atau pemegang saham pengendali di perseroan terbatas (atau yang setara) apapun di negara manapun kecuali di PT SNF Consulting. Kode etik juga melarang konsultan untuk menjadi pejabat publik di level apapun di negara manapun

**Karya Tulis**

1. Buku, "I'tikaf Akhir Ramadhan Untuk Entrepreneur & Profesional – Santainya Pekerja Keras", E-book, SNF Consulting, 2013
2. Buku, "Student Enterprise Kini World Class Company Kemudian", SNF Consulting, 2012
3. Buku, "Anda Jago Kandang Atau Kelas Dunia? Saat Produk, Merek dan Korporasi Global Datang Menyerang", SNF Consulting, 2010

4. Buku, “Guru Goblok Ketemu Murid Goblok Hikmah Pembakar Jiwa Entrepreneur dan Investor”, SNF Consulting, 2008
5. Buku, “Menghadapi Masa Pensiun Cerdas Finansial Spiritual Masa Pensiun”, Surabaya, Pustaka Progresif, 2008
6. Buku, “Financial Warning Penyakit-Penyakit Finansial dan Cara Mengatasinya”, Surabaya, Pustaka Progesif, 2008
7. Buku “FSQ Memamahami Mengukur dan Melejitkan Financial Spiritual Quotient untuk Keunggulan Diri, Perusahaan dan Masyarakat”, SNF Consulting-Lutfansah Mediatama, Surabaya, 2006
8. Buku “Cerdas Finansial di Rumah di Kantor dan di Masjid”, Pustaka Progresif, 2004
9. Buku “Cerdas Finansial Pranikah”, Pustaka Progresif, Surabaya, 2007. Sebelumnya diterbitkan dengan judul “Persiapan Finansial Menjelang Pernikahan”, Penerbit Tiga Lentera Utama, Jogjakarta, 2003
10. Buku “Si Kecil Kaya Si Kecil Miskin Meningkatkan Kecerdasan Finansial Si Buah Hati”, Pustaka Progresif, Surabaya, 2007, sebelumnya juga diterbitkan oleh Penerbit Mediatama Surabaya, 2003
11. Koran gadged harian “Sarapan Pagi – Daily Management Upate”, diterbitkan tiap hari sejak tahun 2015 sampai saat ini, bisa diakses melalui Telegram @sarapanpagi, Istagram @imansupri, Twitter @imansupri, Facebook Iman Supriyono
12. Artikel & Kolom
    a. Off-line: Harian Kompas, Harian Jawa Pos, Harian Surabaya Post, Indonesian Daily News, Harian Bangsa, Majalah Matan, Majalah Mulia, Majalah Al Falah, dll.
    b. On-line: ratusan artikel melalui blog www.imansupriyono.wordpress.com, website www.snfconsulting.com, media sosial, maupun tersebar di berbagai situs internet

**Pendidikan Formal**

1. SDN Kaliabu 01, Caruban, Madiun, lulus tahun 1984
2. SMPN I Caruban, Madiun, lulus tahun 1987
3. SMAN I Caruban, Madiun, lulus tahun 1990
4. ITS, Jurusan Teknik Mesin, lulus tahun 1997
5. UNAIR, Program Magister Manajemen, Lulus 2001

**Pendidikan Non Formal**

1. Program Studi Islam dan Bahasa Arab Ma’had Ukhuwah Islamiyah Surabaya (1991-1993)
2. Pendidikan Pencak Silat dan Karate (1985-1989)
3. Kursus Pengelola Dewan Kerja Pramuka Tingkat Jawa Timur (1988)

**Pengalaman Organisasi**

1. Sekretaris Umum Unit Kegiatan Mahasiswa Islam di ITS, JMMI (1992-1993)
2. Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Mesin ITS Surabaya (1990-1991)
3. Ketua OSIS SMA (1988-1989)
4. Pimpinan Redaksi Majalah Sekolah SMA (1989)
5. Wakil Ketua Karang Taruna (1987-1989)

**Personal**

Menikah dengan 2 putra dan 6 putri

## *Kode Etik*

Dalam bekerjasama dan membantu klien, SNF Consulting terikat dengan kode etik berikut. Kode etik ini menjadi salah satu klausul dalam kontrak perjanjian antara SNF Consulting dengan klien.

1. Konsultan SNF Consulting tidak menjadi direksi atau komisaris di perseroan terbatas manapun diluar PT SNF Consulting
2. Konsultan SNF Consulting tidak menjadi pemegang saham pengendali atau mayoritas pada perseroan terbatas manapun diluar PT SNF Consulting
3. Konsultan SNF Consulting tidak menjadi pengurus atau pengawas di koperasi manapun
4. Konsultan SNF Consulting tidak menjadi pendiri, pembina, pengawas, atau pengurus yayasan manapun
5. Konsultan SNF Consulting tidak menjadi pejabat publik di level manapun di negara manapun
6. Konsultan SNF Consulting tidak menjadi pengurus atau aktivis partai manapun di negara manapun
7. SNF Consulting sebagai badan hukum tidak melakukan bisnis apapun diluar konsultan manajemen
8. SNF Consulting sebagai badan hukum tidak mendirikan anak perusahaan apapun diluar bidang konsultan manajemen
9. SNF Consulting sebagai badan hukum tidak memiliki saham pengendali atau memegang saham terbesar pada perusahaan manapun
10. SNF Consulting tidak memiliki klien dua perusahaan (organisasi) atau lebih yang saling bersaing secara *head to head* pada saat yang bersamaan

Kode etik tersebut dibuat dengan tujuan:

1. Memastikan bahwa setiap konsultan SNF Consulting memberi saran dan opini manajerial secara netral
2. Memberi jaminan kepada klien baik berupa perseroan terbatas, koperasi, yayasan, atau pemerintahan bahwa SNF Consulting tidak akan menggunakan informasi dari klien untuk kepentingan bisnis atau politik pribadinya
3. Konsultan SNF Consulting selalu berfokus untuk sukses pada karir, profesi dan jati dirinya sebagai seorang konsultan manajemen dan mengesampingkan kemungkinan yang lain. Selalu fokus seperti seorang pimpinan pasukan yang membakar kapal untuk menutup pintu mundur, kalah atau lari meninggalkan medan tempur

## *Penutup*

- Bekerja keras membangun keunggulan perusahaan adalah sebuah tugas mulia dalam rangka memberi manfaat kepada sesama sebagai bagian dari ibadah kepada-Nya
- Pemeran utama dalam membangun keunggulan adalah manajemen perusahaan yang bersangkutan dengan mengerahkan seluruh sumber daya manusianya. Tugas SNF Consulting adalah sebagai partner untuk memastikan bahwa tim manajemen perusahaan tidak memiliki alasan sedikitpun untuk berhenti berproses dalam korporatisasi. Tidak ada sedikitpun alasan untuk berpaling dari kesuksesan jangka panjang. Bersama SNF Consulting membangun keunggulan perusahaan dari generasi ke generasi

## *Sekilas SNF Consulting*

SNF Consulting adalah perusahaan konsultan manajemen (*consulting firm*) yang membantu perusahaan atau organisasi dalam membangun sistem manajemen unggul melalui proses korporatisasi secara berkelanjutan. Saat pasar sedang positif dan keuangan membaik, jangan lupa untuk berinvestasi membangun sistem. Inilah yang akan menjamin perusahaan atau organisasi untuk selalu unggul dalam jangka panjang. SNF Consulting sebagai konsultan manajemen membantu perusahaan dan organisasi membangun sistem manajemen berbasis strategi & maksimalisasi kondisi keuangan untuk unggul dari generasi ke generasi.

**Visi Kami**

Kelas dunia

SNF Consulting terus bekerja keras agar klien-kliennya menjadi perusahaan yang menguasai pasar lintas bangsa. Mampu berekspansi dengan *cost of capital* yang rendah. Tumbuh pesat baik secara organik maupun anorganik melalui akuisisi untuk masuk pasar baru di berbagai bangsa.

**Misi Kami**

Dengan dukungan data base dan kemampuan riset yang kuat, SNF Consulting adalah perusahaan konsultan manajemen yang sangat memahami perusahaan-perusahaan atau organisasi kliennya lebih dari siapapun. SNF Consulting adalah partner handal bagi tim manajemen klien dalam merumuskan, mengimplementasikan, mengendalikan, dan mengevaluasi strategi berbasis data finansial maupun non finansial yang akurat. Bersama SNF Consulting, perusahaan-perusahaan dan organisasi-organisasi maju dengan profitabilitas tinggi jangka panjang.

**Motto Kami**

SNF Consulting untuk Unggul dari Generasi ke Generasi

**Layanan Kami**

|Reinventing & Roadmap to Vision| Inspiring Mision| | Management Sparring Partner | |CEO Sparring Partner| |Corporate Strategic Map| |Corporate Valuation| Merger & Acquisition| |Key Performance Indicator| |Feasibility Study| |Accounting Information System| |Standard Operating Procedure| |Corporate Strategic Budgeting| |Financial Analysis| |Business & Marketing Statistical Research| |Business & Marketing Ethnography Research| |Job Analysis & Description| |Fit & Proper test untuk calon CEO dan direksi | |Motivation & Inspiration HRD Training| |Corporate & Personal Finance Training| |Corporate Inspiring History Book|

**Hubungi Kami**

PT SNF Consulting
Kantor Pusat: Sinarmas Land Plaza Lt 9#916 Jl Pemuda 60-70 Surabaya 60271
SNF House of Management: Jl. Kejawanputih Hidrodinamika No. 2A
Surabaya 60112
Telp. +6231-534-8952, +6281-358-447-267
E-mail: kontak@snfconsulting.com Website: www.snfconsulting.com

**Klien Kami**

SNF Consulting telah dipercaya menjadi konsultan manajemen oleh berbagai perusahaan di bidang-bidang:

- Minyak dan gas
- Pengembang perumahan
- Perdagangan eceran
- Kontraktor & konstruksi
- Alat kesehatan dan rumah sakit
- Produsen makanan dan minuman
- Peternakan
- Pertanian
- Farmasi
- Utilitas
- Perbankan
- Investasi
- Apotek
- Perhotelan
- Engineering
- Perkapalan
- Ekspedisi dan logistik
- Pulp & paper
- Alih daya SDM
- Laboratorium lingkungan
- Pemerintah daerah
- Kementerian
- Rumah sakit
- Pendidikan
- Distributor
- Pelabuhan
- Penerbit dan percetakan
- Telekomunikasi
- Restoran
- Asuransi
- Engineering

- Ritail busana
- Manufaktur busana
- IT & komputer
- Produsen beras, gula dan bahan pokok
- Gerai kopi modern
- Rumah sakit
- Manufaktur bahan bangunan
- Ritail bahan bangunan
- Kelistrikan
- Perbengkelan
- Perdagangan produk pertanian
- Dan lain-lain