

Roganda Manullang SE,Ak,MM,CA

**TIP SUKSES JADI KONSULTAN
MANAJEMEN BISNIS**

Copyright © 2020 by (Roganda Manullang)

Editor

Ditha Ruliana

Penerbit

BIG Corp
www.pt-big.com
(bigcorp@pt-big.com)

ISBN :

No. isbn.....

Diterbitkan melalui:

www.nulisbuku.com

Untuk Mama tercinta yang baru saja dipanggil Bapa Sorgawi

Setelah 8 Bulan berjuang melawan Kanker Darah (Multiple Myeloma)

DAFTAR ISI

Daftar Isi	i
Ucapan Terima Kasih	ii
Kata Pengantar	iii
BAB 1 Konsultan Manajemen Bisnis Selayang Pandang	1
BAB 2 Konsultan dan Implementasi Manajemen Perubahan	28
BAB 3 Konsultan dan Strategi Perusahaan	53
BAB 4 Pengembangan Bisnis	81
BAB 5 Cara Mendapatkan Klien	119
BAB 6 Fee Konsultan	142
BAB 7 Digital Marketing Perusahaan Konsultasi	167
BAB 8 Proyek Konsultan	208
BAB 9 Riset	239
BAB 10 Tip Sukses	282
Daftar Pustaka	294

Kata Pengantar

Pengalaman ibarat satu mata uang dengan dua sisi, sisi pertama pengalaman adalah sarana mempraktikkan ilmu yang dimiliki. Sisi kedua pengalaman adalah dengan mempraktikkan ilmu merupakan sarana menambah ilmu atau memperdalam ilmu.

Mengetahui atau disebut berilmu dan melakukan apa yang diketahui adalah hal yang terkadang berbeda. Banyak orang yang berilmu tapi gagal mempraktikkan apa yang diketahui. Misalnya sudah tahu bahwa kebersihan adalah pangkal dari kesehatan, banyak orang punya pengetahuan ini tetapi gagal dalam praktik atau tidak mempraktikkannya misalnya dengan tidak rajin mencuci tangan, meludah sembarangan, buang sampah sembarangan. Contoh lain banyak orang belajar ilmu keuangan tetapi gagal praktik dalam mengelola keuangan pribadi, seperti terlilit hutang kartu kredit atau kekurangan uang setiap bulannya. Dengan demikian mempraktikkan ilmu, seharusnya dilakukan agar menjadi mata uang yang utuh, tidak satu sisi saja.

Buku ini ditulis berdasarkan pengalaman penulis selama sembilan tahun menjadi konsultan. Pengetahuan yang dimiliki penulis selain dari studi formal, juga diperoleh ketika menjadi karyawan. Salah satu perjalanan karier penulis adalah membuat rencana strategis perusahaan yang dinamakan

Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP). RJPP, dokumen ini banyak diakses berbagai pihak, baik dari internal untuk acuan berbagai unit dalam perusahaan dan juga orang yang akan *fit & proper test* menjadi direksi serta pihak eksternal.

Dalam perjalanan karier penulis sering berhubungan dengan konsultan dengan beberapa bidang, seperti konsultan manajemen, konsultan keuangan dan konsultan IT serta konsultan hukum. Penulis sering menjadi anggota tim internal (*counter part*) untuk mendampingi konsultan. Ini menjadi pengalaman penulis berada di dunia konsultasi, karena bisa berdiskusi dengan konsultan sehingga terlibat pekerjaan konsultan eksternal.

Tujuan dari buku ini adalah untuk berbagi cara menjadi konsultan yang profesional dan memiliki bisnis konsultasi. Buku ini diharapkan dapat di pakai sebagai referensi atau pedoman, bagi orang yang berminat menjadi konsultan dan yang ingin memiliki bisnis konsultasi.

Bidang konsultasi penulis adalah manajemen bisnis, namun buku ini bisa dipergunakan untuk bidang konsultasi yang lain juga. Seluk beluk dunia konsultasi akan diuraikan pada bagian selanjutnya di buku ini.

Buku ini di tulis dari dua sudut pandang sebagai konsultan dan pebisnis. Topik-topik dalam bab ada yang beririsan. Ada irisan yang banyak , ada yang sedikit. Konsultan sebagai profesi dan konsultan sebagai bisnis.

Topik teknis konsultan manajemen bisnis seperti bagaimana mengelola bisnis, mengembangkan strategi, mengelola perusahaan. Topik teknis ini juga dapat

diterapkan dalam menjalankan bisnis konsultasi. Misal dalam hal mengelola perusahaan konsultasi perlu strategi, pengembangan bisnis dan juga manajemen perubahan. Topik Teknis ini juga dapat menjadi layanan (*Service*) yang di jual oleh konsultan manajemen dalam bisnis konsultasi.

Topik seperti riset, *fee* konsultan dan cara mendapatkan klien, lebih banyak dari sudut pandang konsultan, tetapi juga sedikit atau banyak berkaitan dengan bisnis.

Penulis sebagai profesional, menjalankan apa yang dikatakan (dijual) atau dengan kata lain *walk the talk*. Banyak orang mengetahui sesuatu (berilmu) yang seharusnya memahami tapi tidak bisa atau tidak dapat menjalankan atau melakukan. Konsultan sebagai profesi dan konsultan sebagai pebisnis. Semua hal tersebut akan diuraikan dalam materi buku ini.

Selamat mengeksplorasi buku ini

Bandung, Agustus 2020

Roganda Manullang

BAB 1

Konsultan Manajemen Bisnis Selayang Pandang

Era digital saat ini berpengaruh pada banyak hal, termasuk dunia konsultasi. Salah satu ide penulisan buku ini adalah hasil data analitik. Data analitik yang berasal dari *Youtube*. Salah satu video resmi perusahaan kami memperoleh *view* tinggi walaupun tidak menggunakan iklan. Video dengan judul Tips Menjadi konsultan Bisnis. Hasil interpretasi data analitik adalah dari dua puluh dua video perusahaan konsultan kami, topik ini memperoleh paling banyak peminat.

Dunia konsultan merupakan bagian dari perjalanan karier profesional penulis, diawali ketika lulus kuliah dan belum di wisuda, ketika berdiskusi dengan seorang dosen di kampus, timbul ide dari dosen tersebut untuk menawarkan jasa konsultan ke seorang pengusaha di Bandung, yang bergerak di industri *molding* kayu. Singkat cerita tawaran di terima dan memperoleh pekerjaan pertama sebagai konsultan proses

BAB 9

Riset

Riset merupakan salah satu keunggulan dari perusahaan konsultasi yang besar. Materi riset akan digunakan oleh konsultan sebagai pengetahuan mendalam ketika melakukan proses konsultasi dengan klien. Keunggulan perusahaan besar terletak pada modal yang besar, sehingga mereka bisa melakukan riset dengan dana sendiri. Hasil riset nantinya akan di publikasikan dengan tujuan memberi sinyal kepada calon klien, bahwa perusahaan konsultasi mempunyai pemahaman yang mendalam mengenai topik-topik tertentu, misalnya perkembangan digital ekonomi atau dampak wabah covid terhadap bisnis global. Hasil riset biasanya dilakukan berdasarkan sampel dari berbagai belahan dunia, yang artinya bisa mendapatkan *insight* baru dari pelaku bisnis.

Skill riset merupakan salah satu *skill* yang secara hakiki harus dimiliki oleh konsultan. Setiap proyek konsultasi pada dasarnya harus menggunakan metode riset. Mulai dari mengidentifikasi masalah, pengumpulan data, analisis data, hasil analisis dan pemberian rekomendasi.

BAB 10

Tip Sukses

Untuk menjadi Konsultan Bisnis yang sukses memerlukan bakat dan berbagai keterampilan serta karisma. Pada Bab 1 telah diuraikan bahwa konsultasi adalah penggabungan yang kompleks antara pendidik, akademisi, penghibur, dan asisten pribadi.

Keterampilan teknis konsultasi dibahas dalam bab-bab sebelumnya dalam buku ini, seperti pemecahan masalah (*problem solving*), manajemen perubahan (*change management*) di Bab 2, manajemen strategi di Bab 3, pengembangan bisnis di Bab 4 dan Riset di Bab 9.

Banyaknya *skill* yang diperlukan konsultan seperti : komunikator yang ulung, baik lisan dan tertulis serta presentasi, Persuasif, *Emotional Quotients* yang baik, karena terkadang harus menghadapi klien menyebalkan dan bahkan melecehkan, inilah yang dimaksud dengan perlunya bakat dan karisma.

Daftar Pustaka

1. Alpkhan L. Gemici, E.. 2016 Disruption and Ambidexterity: How Innovation Strategies Evolve? *Journal Procedia social and behavioral Sciences Atalata Turkey: Elsevier Ltd* Vo 235 pp.782-787
2. Amin, A., Cameron, A. and Hudson, R. 2002. *Placing Social Economy* Routledge London
3. Andrews, Kenneth R., "Corporate Strategy as a Vital Function of the Board," *Harvard Business Review*, Vol. 59, No. 6, November-December 1981, pp. 174-184.
4. Argyris, Chris, *Strategy Change and Defensive Routines*, Pitman Publishing Inc., Martshfield, MA, 1985
5. Armstrong, J. Scott; Green, Kesten C. (1 December 2012). "Effects of corporate social responsibility and irresponsibility policies" (PDF). *Journal of Business Research*
6. Ary, D., Jacobs, L.C. & Razavieh, A. 2005. *Introduction to Research in Education*. 3rd. New York. Holt, Rinerhart and Winston
7. Batubara, Mustopa Marli. 2011. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Palembang. Universitas Muhammadiyah Palembang
8. Bintarto, R. 2007. *Pengantar Geografi Kota*. Yogyakarta. U.P Spring
9. Bower, Joseph L., and Yves Doz, "Strategy Formulation: A Social and Political Process," in C. W. Hofer and Dan Schendel (eds.), *Strategic Management: A New View of Business Policy and Planning*, Little Brown and Co., Boston, MA, 1979.
10. Carr, Nicholas, *The BIG Switch: Rewiring the world, From Edison to Google*, W.W Norton & Company, Inc. Newyork,2013
11. Chaffey, D., 2019 . *Digital Marketing Strategy Advice - Smart Insights Digital Marketing*. [online] Smart Insights. Available at: <https://www.davechaffey.com/digital-marketing-glossary/5s-goals-of-digital-marketing/>. [Accessed 5 June 2020].
12. Chandler, Alfred A., Jr., *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*, The MIT Press, Cambridge, MA, 1962.
13. Christensen, Wang and Van Bever 2013), Christensen,C.M., Wang, F and Van Bever,D., 2013. *Consulting on the Cus* pdf

TENTANG PENULIS

Latar Belakang Pendidikan S1 FE Unpad dan S2 Magister Manajemen Universitas Indonesia

Memulai Karier melalui proyek konsultasi di sebuah perusahaan molding kayu di Bandung.

Perjalanan karier selanjutnya menjadi Auditor di Kantor Akuntan Darmawan Bandung. Samudra Indonesia, dan akhirnya mengakhiri karier di PT Indosat.

Penugasan mulai dari Staf Akuntansi, Manajer Perencanaan Terpadu, VP Finance Jabotabek, VP Finance CJDRO, VP Marketing CJDRO, Branch Manager Yogyakarta Branch, Branch Manager Bandung Branch, dan SVP/Head Of Region Southern Sumatra.

Anggota Tim Ahli Menpan RB (Kementerian Pendayagunaan Reformasi Birokrasi dan Reformasi Birokrasi).

Saat ini menjadi CEO BIG Corp (perusahaan konsultan manajemen)

Bisa dihubungi pada channel Berikut :

1. Youtube : KonsultanManajemenBisnisBIGCorp
2. Facebook : KonsultanBisnisBigCorp
3. Email : bigcorp@pt-big.com
4. WA : 0895-0180-5940