

# Daniel Saputro in Brief

## 25 years in Management

1991-2005 in Business 2005-2019 in Consulting and Training

- **Senior Consultant SpectraCentre**
- International: Nuqul Group ( Jordan ) - Banpu (Thailand )
- Government : Jamsostek – Bea Cukai – Sekretariat DPR – Jasa Sarana - - BioFarma – Dept Keuangan – Pertamina – Bank BTN – Bank Indonesia – Bank Papua – Bank Sulsel Bar – Bank Syariah Bukopin – Bank Syariah BNI dll
- Domestic: Indocement - Astra – Triputra – Bosowa – Tunas Ridean Group – MusimMas – Capella – Acer dll

- **Lecturer**



THE UNIVERSITY OF  
WESTERN AUSTRALIA



***Introduction***



# Education and Certifications

- S1- Universitas Trisakti
- S2- Universitas Indonesia



**Daniel  
Saputro**  
21 years in  
business, training  
and consulting

# Contributor and Expert Kontan – Kompas Gramedia www.kontan.co.id



## Experts Blog

**Nico Omer**  
Vice President, Research & Analysis Valbury Asia Futures

Apakah saatnya beli EURUSD dan jual saham AS (untuk jangka pendek)...?

**Satrio**  
Kepala Riset IT, Universal Broker, Mahasiswa Sekolah Bisnis dan Manajemen ITB.

Perlunya UU Anti-Anonimitas (Ketika Tidak Semua Bisa Diselesaikan Dengan Sekedar Maaf)

**Rudyanto**  
Pengamat Pasar Modal, Head of CF Consultant and Brokerage, Dukun Investment PT, Director Asset Management

Informasi Terpercaya Terkini

- Seremonia Kontan Data posted: June
- KontanTV Data posted: May
- Promosi ePaper K Data posted: May
- Fitur toolbar dash ePaper Kontan.co Data posted: May
- Tata cara berlang www.kontan.co.id Data posted: May

**Daniel Saputro**  
Konsultan Manajemen

Stone Crush Machines

# Kontan

# Jakarta Post and majalah SWA

## Manager-intrapreneurs: A solution to surviving the economic crisis

Companies profit when their managers feel empowered to succeed. Both benefit when manager-intrapreneurs rise in their careers like a business but still within the company.

Daniel Hadina Saputra  
Jakarta

The impact of the financial crisis that stemmed from the subprime lending debacle in the United States has been felt globally.

Indonesia may start feeling the pinch of the economic meltdown in the US and in some European countries as early as next year, dragging down fairly outstanding growth in Southeast Asia's largest economy according to experts.

Indeed, next year's market will definitely be different from today's and yesterday's. Finance Minister Sri Mulyo, in an investor gathering last week, revised the economic growth forecast for next year to between 4.5 percent and 5 percent from the Indonesian state budget target of 6 percent.

Meanwhile, the state budget assumptions for the 2008 and 2009 for next year are no longer feasible in view of the sharp depreciation of the rupiah against the dollar over the past several weeks. The budget had placed the rupiah at Rp 9,100 against the dollar and year-on-year inflation at 6.2 percent.

In addition, increasing interest rates aimed at controlling inflation will be eroding consumption in the country of 220 million people and will gradually erode company profits.

Unquestionably the global economic turmoil will result in deep and substantial changes for companies in Indonesia. Managers have to be aware of these changing scenarios and have to design strategies to get out of this crisis.

Some major companies have already restructured their operations in fundamental and meaningful ways. These companies believe that "traditional managers" are not appropriate during this crisis. Given the complex economic turmoil and hyper-competitive markets, it is urgent for traditional managers to adopt innovative, creative and entrepreneurial approaches to get out of the crisis and to gain sustainable profit.

Hence, the "manager-

intrapreneur" was born to leverage on the old concept of traditional managers, whose scope of work is limited to planning, organizing, leading and controlling. Manager-intrapreneurs is a concept whereby companies behave entrepreneurially to become more competitive and productive in the marketplace.

Every manager would equip himself with innovative thinking and the entrepreneurial spirit. Some companies have already initiated entrepreneurial approaches. The liquidity started the business fall of entrepreneurial spirit, but that spirit was slowly eroded under the weight of the size, bureaucracy, complex processes and hierarchy within the company.

These companies are often hungry for some of the spark, speed, risk-taking bravery and innovation they once had. Therefore, these companies should seek ways of reinventing or revitalizing their entrepreneurial roots again. The manager-intrapreneur is the answer. The manager-intrapreneur encompasses a set of activities, attitudes, and actions that are believed to help companies recapture some of the forgotten magic.

Companies that practice the manager-intrapreneur approach

Research has shown that the very successful Postnet 3M Companies such as 3M, Johnson & Johnson, Merck, Motorola and Cisco have successfully used the manager-intrapreneur approach to transform existing mature business units, to provide challenges to managers and to "survive" in the global market.

Let us take a look at 3M, one of the companies that has gained from the manager-

in 1974, Art Fry, who designed the chair in his church, could not keep his lyrics, market properly in his choir book.

After attempting various methods, he decided he would try using some non-permanent adhesive that was the result of an earlier failed invention at his workplace. By trial-and-error, he achieved, on the back of his mistakes, he found he could keep the notes secured in place and then easily peel them off when he was done. Sticky Post-it Notes can be found on almost every desk in Indonesia, and the invention continues to be one of 3M's top-grossing products.

How to develop manager-intrapreneurs in your company?

There are some methods that breakthrough companies could use to foster the manager-intrapreneur approach:

- Provide ways for manager-intrapreneurs to stay with their companies by creating decentralized units of corporate organizations or strategic business units (SBU).
- Allow managers to do their work in their own way, provide a variety of options in jobs, innovation efforts, alliances and exchanges, without always seeking permission.
- Tolerance of risk, failure, and mistakes: Is risk-taking encouraged? Are people allowed to learn from mistakes?
- Manager-intrapreneurs receive "incentives" in the internal enterprises they create.

The most important factors for long-term success in business are people and their invaluable knowledge bank. We cannot buy or steal it, but we can create an environment where employees feel they are free to use their creativity and innovation, to improve their employee's

# The Jakarta Post

## Manajemen

KONSEP MANAJEMEN

### 6C<sup>2</sup> - Rahasia Sukses

Krisisekonomi global memunculkan sinar pesimatis kepada pebisnis Indonesia. Diperkirakan pertumbuhan industri tahun 2009 hanya 3,6%-4,6%, sementara jumlah pemutusan hubungan kerja (PHK) mencapai 30 ribu orang pada Mei-Juni, meroket tren negatif kinerja ekspor nasional. Namun, tak adakah strategi agar tetap sukses dan melewati kondisi krisis?

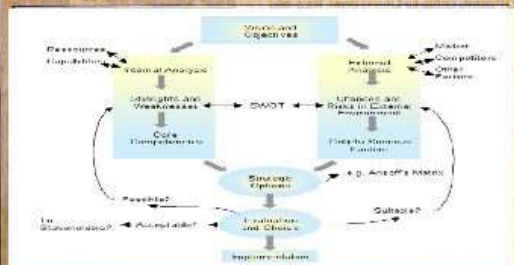
terangan cepat. Masalahnya, apakah strategi di atas cukup efektif dan mudah dimengerti bawahan kita?

**Pilihan 3: The secret of business success.** Berdasarkan riset dan observasi, sebenarnya bisnis yang sukses sepenuhnya memperhatikan faktor 6C di bawah ini. Jadi, sebaiknya berfikir, komprehensif dan tidak parsial. Faktor 6C itu:

Pertama, *clients*. Mengenalui perbedaan



Daniel H. Saputra



Gambar 1. Pergerakan Strategi dalam Kondisi Normal

Secara umum, ada tiga pilihan dalam konteks strategi bisnis. **Pilihan 1:** Jika bisnis kita saat ini baik baik saja, gunakan strategi yang sudah dipakai. *If it's not broken, yet, don't fix it. Gombak!* Menempatkan langkah pengambilan strategi dalam kondisi normal. Di mulai dari visi-misi, dilakukan analisis internal-eksternal, lalu timbul beberapa alternatif, kemudian dipilihlah strategi yang sesuai yang akhirnya dituntut dengan implementasi.

**Pilihan 2:** saat ini ada beberapa pakar Barat yang menawarkan solusi di tengah krisis. Di antaranya: *Chaos Theory, Game Theory* atau *Strategy Innovation*. Solusi ini terlihat indah dan bombastis, karena di tengah kebingungan, apa yang lewat di depan mata biasanya langsung disambar

antara *clients* dan *customers* dapat mengubah cara pandang dalam berbisnis. Menurut Merriam-Webster, *customers* adalah orang yang membeli produk atau jasa kita, sedangkan *clients* adalah orang yang berada dalam perlindungan kita dan karenanya merasa aman dan nyaman jika menggunakan produk/jasa kita. Di masa krisis ini peralat mengusulkan agar departemen *customer service* diubah menjadi departemen *client service*.

Kedua, *corporation*. Menurut Sun-Tzu, jika ingin menang berperang, mulailah dengan mengenal diri sendiri. Karenanya, temukan dulu apa kompetensi inti kita, yang harus bersifat *valuable, rare, costly to imitate* dan *non-substitutable*.

Ketiga, *consequences*. Adalah semua yang dapat memengaruhi *choices* dalam pengambilan keputusan pembelian, baik pesaing langsung, tidak langsung, produk peng-

ganti, produk alternatif maupun asosiasi pendatang baru. Jadi, jangan hanya fokus pada pesaing langsung, tetapi perhatikan juga seluruh *consequences* yang ada, yang mungkin saja mencari pangsa pasar.

Kepempat, *changes*. Dunia yang bergerak cepat mendorong kita bergerak fleksibel. Sensitivitas terhadap perubahan politik-demokratik-ekonomi-lingkungan-ekonomi-teknologi dan sosial-budaya yang harus fleksibel terhadap perubahan ini. Jadi, kuncinya adalah cepat tanggap, proaktif dan mau berubah.

Kelima, *companies* atau *partnership*. Orang bijak berkata, jika tidak bisa mengalahkan musuh, ajaklah ia menjadi mitra. Di era global saat yang menuntut tiap perusahaan meningkatkan kompetensi inti, pemertanian terapan seperjuangan adalah hal yang vital dan membantu untuk lebih fokus.

Keenam, *executive groups*. Ini adalah grup-grup penekan yang bisa memusingkan kepala. Ditingkat internasional, siapa yang tidak kenal Green Peace, misalnya. Di tingkat lokal, Arda tentu sudah tahu siapa saja mereka ini. Pendekatan terhadap grup-grup penekan ini juga memerlukan keahlian khusus sebab apa yang mereka terbitkan belum tentu sama dengan apa yang mereka inginkan.

Ke-6 langkah di atas, yang disebut sebagai 6C awal, merupakan unsur teknis di dalam pemilihan strategi bisnis, unsur yang menerapkan *scientific management* sebagai landasan berpikir. Kita boleh saja menggunakan 6C awal ini, tapi jangan lupa juga realitas di lapangan.

Untuk mudahnya, bayangkan puncak gunung es di lautan. Nah, kebanyakan CEO hanya fokus pada bagian atas gunung es (unsur teknis) 6C di atas - dan cenderung melupakan bagian bawahnya (unsur *human-social*) yang justru memegang



### Top managers

- Set objectives
- Scan environment
- Plan and make decisions



**Kontan Academy**  
**MINI MBA**

Ada peluang? Anda siap bertumbuh dan menghasilkan profit? Apakah masalah Anda bisa diatasi? Bagaimana mengelola budaya perusahaan baru, manajemen yang efektif, membangun ulang organisasi baru, bagaimana mengelola tenaga kerja? Ini memberikan insight program MBA yang membantu dan langkah dapat diandalkan. Program ini dirancang dan penggabungan teori dan praktik yang menjadi referensi manajemen terbaik di Indonesia. Tak diragukan lagi akan memberi akan memberikan pengetahuan terbaru yang sangat berharga meningkatkan profit dan growth organisasi. Perencanaan yang menginspirasi memutar dan berputar, memajukan kemampuan manajerial pemimpin masa depan.

**TUJUAN**  
Membekali peserta agar menguasai: Merencanakan Strategi, Keuangan Perusahaan, Discretionary Human Capital dan Job MBA dengan dengan efektif tingkat dan tidak bertahap.

**YANG AKAN ANDA DAPATKAN**

- Rencana strategi dan membuat Knowledge Map dan KPI (Strategic Management)
- Menentukan target bisnis dengan alat dengan Business Model
- Menentukan sistem keuangan & manajemen keuangan (Finance)
- Menentukan strategi marketing dengan Real Option dan Business Model dengan Risk Option (Strategic)
- Strategi keuangan pribadi bisnis dengan Discretionary (Strategic Management)
- Menentukan leadership dengan menggunakan model perubahan organisasi, membuat keputusan real, strategi manajemen, situasi dan kondisi, serta memahami organisasi yang berbeda
- Memahami perubahan dengan 3 bahasa model

**MiniMBA Ci 9519.jpg**  
Type: JPEG  
Size: 3,35 M  
Dimensions: pixels

**Daniel Saputra, MM, MBA**  
Dosen di Universitas Padjadireja dan dosen di berbagai universitas lain di Indonesia

### Middle managers

- Report to top management
- Oversee first-line managers
- Develop and implement activities
- Allocate resources



**Transforming Good to Great Leaders**

**12-13 MARET 2014 | 09:00-17:00 WIB**  
Hotel Santika Premiere Hotel - Jakarta

Tahukah anda bahwa untuk membangun organisasi yang hebat, diperlukan 3 hal penting yakni Strategy - Skillset - Leadership. Nah, Leadership adalah katalisator yang mempercepat mengkonkretkan strategi. Ada banyak konsep leadership, namun yang terbaik dari berbagai konsep ini akan diajarkan dalam workshop 2 hari ini. Jika ingin organisasi Anda melaju lebih cepat, segera utus manager dan supervisor Anda mengikuti workshop super ini... Lihatlah bahwa mereka akan tumbuh menjadi Great Leaders.

**Materi:**

- Membedah mitos-mitos yang salah tentang Leadership
- Peranan Leader dalam mengkonkretkan strategy
- Kasus: Kesalahan Leadership Hitler saat menyerbu Eropa. Apa yang dapat dipelajari?
- Sejauh apa Great Leaders dapat membuat perbedaan?
- Gaya kepemimpinan dan kapan digunakan
- Membaca totem-toem perasaan anak buah anda
- 5 pilar utama kepemimpinan
- Leadership yang BUKU dan BENCAR
- Caut fatal Leadership yang harus dipehatikan
- Leadership Scorecard dan cara mengukurnya

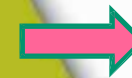
**Free**  
minors 5ling bag, untuk 5 pendaftar pertama

**Fasilitator:** Sahwa MBA - Sahwa MBA - Daniel MBA dan Tim Korporasi dan Businessability for yang berpengalaman 10 tahun dalam perbaikan kinerja organisasi

**Investasi:**  
RP 3,9 JUTA / PESERTA  
\*Rp 2,5 JUTA / PESERTA  
3 orang dalam 1 ruangan yang sama

### First-line managers

- Report to middle managers
- Supervise employees
- Coordinate activities
- Are involved in day-to-day operations



**FROM GOOD TO PRODUCTIVE PEOPLE**

Tahukah anda apakah anda di training? Apakah anda sudah melakukan 7 jenis membangun bisnis yang sustainable, tidak hanya manager bisnis yang perlu di training, tapi staff juga perlu di training agar mereka bisa produktif. Anda bisa belajar membangun diri sendiri, membangun dengan berprestasi dan sanggup menjadi target perusahaan. (Setelah workshop ini berbagai hal akan terungkap tentang bagaimana mereka sukses membangun diri). Pada apa akan dibagikan, berapa biaya, siapa yang akan datang dan bagaimana cara belajar lebih produktif.

**METODE**  
Metode ini akan berlangsung dalam suasana participatory, interaktif dan staff focus.

<b>Mengikuti diri sendiri</b> Membuat perubahan diri melalui teori - teori - teori Membuat teori, model, gerakan tubuh Kulit berkilau sendiri Tone management dan presentasi	<b>Mengikuti tim</b> Membuat tim yang memiliki dan berkolaborasi Membuat tim yang memiliki dan berkolaborasi Membuat tim yang memiliki dan berkolaborasi	<b>Mengikuti pencapaian target</b> Membuat rencana kerja Membuat rencana kerja Membuat rencana kerja dan berkolaborasi Membuat rencana kerja dan berkolaborasi
--	---	--

# Partial list of clients: Grup Swasta Besar

Astra – AMDI    Tunas Grup    Triputra – Teddy Rahmat



# Oil and Gas Chevron



# TOTAL - EP



# Kementerian : Luar Negeri dan BUMN





# Semen Indonesia



BUMN

Infomedia – Bulog – Biofarma - Pusri Pupuk Sriwijaya



Perbankan

Bank BTN -

Bank Indonesia -

Bank Mandiri





# Distributor Honda

Capella Medan Pekan Baru - Trio Motor Banjarmasin - Tunas Lampung



# Rumah Sakit



BUMD

Jasa Sarana - Bandung



AETRA – Jakarta



# Kelapa Sawit Minamas (Sime Darby)



# BGA - Pundu





# Dari Barat sampai ke Timur



# Facilitating: Change Management and Corporate Strategy for BOD - BOC and Family Business Enterprise



# Mengapa kami lebih berkualitas ?

Kami menjual PENGALAMAN 25 tahun sbg KONSULTAN..bukan sekedar TEORI

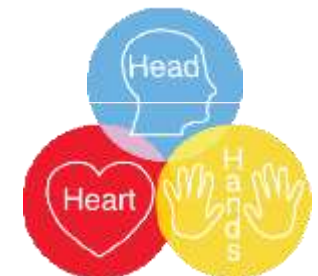
1. Kami memberikan Workshop (BANYAK LATIHAN nya), jadi tidak sekedar teori
2. Materi kami berasal dari pengalaman kami sebagai KONSULTAN, bukan dari Dosen atau Google
3. Materi kami SUDAH TERBUKTI DAPAT DIIMPLEMENTASIKAN DI PEKERJAAN, sehingga dipakai oleh perusahaan ini:



4. Jumlah peserta dan **testimoni** mereka (ada di Youtube) , menunjukkan kualitas kami yang Bintang 5 namun harga Menengah



5. Trainer juga memberikan motivasi (HEART) + ketrampilan teknis (HEAD) . Beli 1 dapat 3 (HAND)



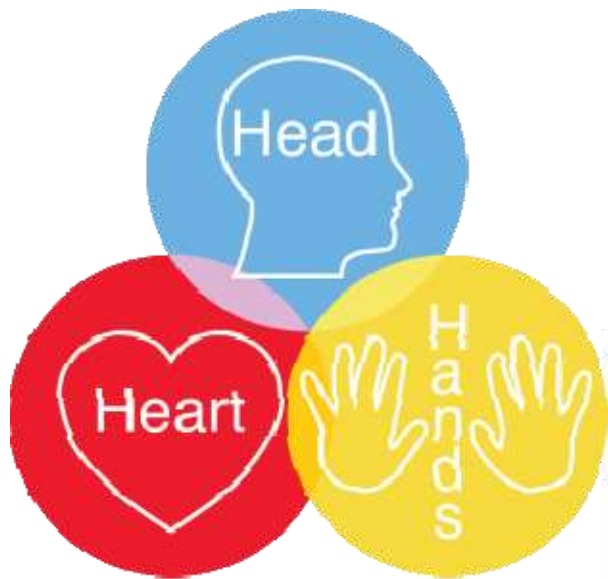
6. Dipercaya dan dapat penghargaan sebagai Trainer yang direkomendasikan oleh Kompas Gramedia – Kontan. Ada Kualitas... ada Harga.



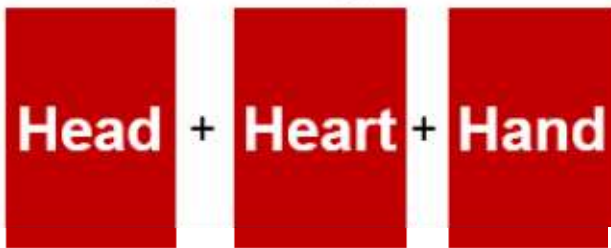
Klien-klien yang sudah menggunakan jasa kami dapat dilihat di: [daniel.blog.kontan.co.id/profile](http://daniel.blog.kontan.co.id/profile)

Sebagian diantaranya adalah:





Change management =



Key Questions Being Answered

Head	Heart	Hand
What? Who?	Why? Why Now?	How? Where?

Metode : [LINK](#)

- 20% teori + 20% Diskusi kelas + 50% Praktek + 10% Feedback

