

Proposal
Strategic
S.O.P
Standard Operating Procedure

Isi proposal ini

<i><u>ISI PROPOSAL INI.....</u></i>	<i><u>1</u></i>
<i><u>SEKILAS STRATEGIC SOP.....</u></i>	<i><u>2</u></i>
<i><u>DETAIL PEKERJAAN.....</u></i>	<i><u>3</u></i>
<i><u>JADUAL PELAKSANAAN.....</u></i>	<i><u>4</u></i>
<i><u>TEAM PELAKSANA.....</u></i>	<i><u>5</u></i>
<i><u>BIAYA.....</u></i>	<i><u>6</u></i>
<i><u>PENUTUP.....</u></i>	<i><u>7</u></i>



Untuk Unggul dari Generasi ke Generasi

PT SNF Consulting
NPWP (PKP): 31-188-486-0-619-000
Jl. Kejawanputih Hidrodinamika No. 2A Surabaya 60112
Telp. 031-592-6920 Fax. 031-592-4451 e-mail kontak@snfconsulting.com
www.snfconsulting.com

Sekilas Strategic SOP

- Perusahaan perlu memastikan bahwa apa yang dilakukannya adalah bagian dari upaya untuk menciptakan keunggulan dari generasi ke generasi
- Upaya itu selalu dimulai dengan keunggulan dan penguasaan pasar. Tetapi pasar bukan akhir dari sebuah pekerjaan besar.
- Setelah mapan di pasar, perusahaan perlu segera menindaklanjutinya dengan memantapkan sistemnya.
- Sistem inilah yang akan menjamin bahwa pergantian SDM tidak akan mengganggu proses penciptaan keunggulan berkelanjutan dari generasi ke generasi
- Sistem adalah penerjemahan operasional dari implementasi strategi jangka panjang
- SOP (*standard operating procedure*) adalah bagian penting dari sebuah sistem pada sebuah perusahaan
- *Strategic* SOP adalah SOP yang didesain berdasarkan strategi mencapai keunggulan perusahaan dari generasi generasi

Detail Pekerjaan

Detail pelaksanaan pekerjaan perencanaan dan implementasi *Strategic SOP* adalah sebagai berikut:

1. Survei pendahuluan
Team SNF Consulting melakukan survei pendahuluan untuk mengidentifikasi *job title* dan informasi detail tentang perusahaan klien
2. Lokakarya I
Team SNF Consulting memadu lokakarya yang dihadiri oleh team manajemen dan SDM terkait dari perusahaan klien untuk merumuskan ulang atau mengokohkan visi, menyamakan cara pandang dan rencana aksi terhadap *strategic SOP* menuju perusahaan klien yang unggul dari generasi ke generasi. Lokakarya pertama ini sekaligus berfungsi sebagai training motivasi SDM. Selain itu, lokakarya ini juga digunakan untuk membahas hasil survei pendahuluan
3. Penyusunan desain awal
Melakukan desain dasar *strategic SOP* dilakukan oleh team SNF Consulting
4. Lokakarya II
Team SNF Consulting mempresentasikan desain awal *strategic SOP* kepada seluruh team manajemen klien. Lokakarya ini diharapkan juga berfungsi efektif untuk inspirasi bagi team manajemen
5. Desain detail *strategic SOP*
Dilakukan oleh team SNF Consulting bersama dengan team manajemen perusahaan klien (manajer unit bisnis yang terkait langsung)
6. Lokakarya III
Presentasi dari team SNF Consulting kepada team manajemen perusahaan klien untuk finalisasi desain *strategic SOP* penetapannya untuk siap diimplementasikan
7. Implementasi dan pemantauan
Team manajemen bersama team SNF Consulting mengimplementasikan *strategic SOP* pada seluruh karyawan dan diamati terus menerus oleh team SNF Consulting untuk kepentingan *fine tuning*
8. Fine tuning
Team SNF Consulting bersama team manajemen perusahaan klien melakukan *fine tuning* terhadap *strategic SOP* berdasarkan hasil pengamatan implementasi untuk menyempurnakan desain
9. Serah terima *strategic SOP* dari team SNF Consulting kepada team manajemen perusahaan klien

Jadual Pelaksanaan

Pekerjaan ini dijadualkan terlaksana selama satu tahun dengan detail jadual sebagai berikut:

No	Detail Pekerjaan	Bulan ke:															
		1				2				3							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Survey Pendahuluan	■															
2	Lokakarya 1: Menyatukan cara pandang SOP	■	■														
3	Penyusunan desain awal strategic SOP		■	■													
4	Lokakarya II: sosialisasi desain awal			■	■												
5	Desain detail strategic SOP				■	■	■										
6	Lokakarya III: finalisasi desain strategic SOP						■	■									
7	Implementasi dan pemantauan							■	■	■	■						
8	Fine tuning									■	■	■	■	■	■	■	
9	Serah terima strategic SOP															■	

Keterangan: ■ Team SNF Consulting
■ Team perusahaan klien

Team Pelaksana

Pelaksana pekerjaan ini adalah team ahli dari SNF Consulting yang dipimpin oleh Iman Supriyono dengan CV sebagai berikut:

menginspirasi		<p>Nama : IMAN SUPRIYONO Kontak : imansupri@snfconsulting.com : 081-851-5705 Profesi : Konsultan senior dan : Direktur SNF Consulting Pendidikan : Sarjana Teknik (ITS) : Magister Manajemen (UNAIR)</p>	<p>www.snfconsulting.com SNF Consulting untuk unggul dari generasi ke generasi PT SNF Consulting Jl. Kejawantah Hidrodinamika No 2A Surabaya Telp. 031-592-6920 Fax 031-592-4451</p>
melalui 8 buku karyanya			
di berbagai kota			
di berbagai perusahaan			
di berbagai kampus			

Biaya

- Biaya untuk keseluruhan pekerjaan ini adalah sebesar Rp 60 juta.
- Biaya tersebut sudah termasuk:
 - PPN (SNF Consulting mengeluarkan faktur pajak)
 - PPH (dipotong oleh perusahaan klien)
 - Transportasi dan akomodasi team SNF Consulting untuk pelaksanaan pekerjaan ini
- Biaya dibayarkan dengan termin sebagai berikut
 - Termin pertama sebesar 25% dibayarkan pada saat ditandatanganinya kontrak kerja sebelum pelaksanaan survey pendahuluan (Pekerjaan nomor 1 pada jadual pelaksanaan)
 - Termin kedua sebesar 40% dibayarkan setelah selesainya tahap implementasi dan pemantauan (Pekerjaan nomor 7 pada jadual pelaksanaan)
 - Termin ketiga sebesar 35% dibayarkan pada saat serah terima *strategic* SOP (pekerjaan nomor 9 pada jadual pelaksanaan)

Penutup

- Kaidah manajemen sederhana: Tulislah apa yang akan dikerjakan. Kerjakan apa yang telah ditulis. Tuliskan kembali apa yang telah dikerjakan
- Proposal *strategic* SOP ini bertujuan memastikan pelaksanaan kaidah manajemen sederhana tersebut dalam setiap aspek strategi dan operasional harian perusahaan
- Pemeran utama dalam pelaksanaannya adalah manajemen perusahaan yang bersangkutan dengan mengerahkan seluruh sumber daya manusianya. Tugas SNF Consulting adalah sebagai partner untuk memastikan bahwa team manajemen perusahaan tidak memiliki alasan sedikitpun untuk menyerah. Tidak ada sedikitpun alasan untuk berpaling dari kesuksesan. Bersama SNF Consulting membangun keunggulan perusahaan dari generasi ke generasi