KMMB

GREAT PLANNING
BEYOND IMPACT

SIGMA Series 12

Agustus 2026

Strategic Investment Governance and Management Analysis

Membangun Efisiensi dan *Value Creation* dalam Aksi Korporasi

Author:
Muhammad Haris Jauhari

Reviewed by:
Eri Sumiarso, S.E., M.M., CCGO, CGOP, QCRO, CGRCOP, GRCP, AOC

KMMB Consulting is a consulting company that focuses on providing comprehensive management services to help companies to achieve their business goals.

Since its inception, KMMB has successfully attracted many clients by offering a variety of services that are essential for company development and management.

©2026 KMMB Consulting

Membangun Efisiensi dan *Value Creation* dalam Aksi Korporasi



Streamlining melalui aksi korporasi menjadi strategi untuk meningkatkan efisiensi, mengoptimalkan sumber daya, memperkuat daya saing, serta mendorong *value creation* perusahaan yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

Sorotan Sigma

Di tengah perubahan lingkungan bisnis yang semakin dinamis, meningkatnya intensitas persaingan, serta tuntutan pemegang saham terhadap peningkatan kinerja dan profitabilitas, efisiensi tidak lagi cukup dicapai melalui pengurangan biaya semata, tetapi membutuhkan penataan bisnis secara menyeluruh dan pentingnya penelitian dan pengembangan untuk menciptakan nilai yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, *streamlining* menjadi salah satu pendekatan strategis untuk menyederhanakan portofolio usaha, memperbaiki proses operasional, menata struktur organisasi, serta mengoptimalkan penggunaan aset dan modal. Pendekatan tersebut memungkinkan perusahaan mengurangi kompleksitas bisnis yang tidak produktif sekaligus meningkatkan fokus pada aktivitas yang memberikan kontribusi ekonomi yang lebih tinggi.

Aksi korporasi dapat menjadi instrumen strategis untuk mempercepat proses *streamlining* dan penciptaan nilai perusahaan. Melalui merger dan akuisisi, konsolidasi, divestasi, *spin-off,* dan likuidasi anak/cucu perusahaan yang tidak ekonomis, maupun restrukturisasi permodalan, perusahaan memiliki peluang untuk memperkuat fokus bisnis, menghilangkan aktivitas yang tumpang tindih, meningkatkan sinergi antar unit usaha, serta mengalihkan sumber daya menuju kegiatan yang lebih produktif. Potensi manfaat tersebut dapat diwujudkan melalui tiga aspek utama, yaitu (i) efisiensi biaya dan peningkatan produktivitas, (ii) efektivitas organisasi dan pengambilan keputusan, serta (iii) optimalisasi penggunaan modal dan investasi. Ketiga aspek ini saling berkaitan dalam mendorong perbaikan kinerja operasional, memperkuat fleksibilitas keuangan, dan meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi perubahan pasar.

Namun, keberhasilan aksi korporasi tidak hanya ditentukan oleh terlaksananya transaksi, perubahan kepemilikan, atau penyederhanaan struktur perusahaan. Manfaat yang diharapkan perlu diterjemahkan menjadi peningkatan kinerja keuangan dan operasional yang terukur, antara lain melalui perbaikan profitabilitas, pertumbuhan *Free Cash Flow* (FCF), serta peningkatan *Return on Invested Capital* (ROIC). Oleh karena itu, setiap aksi korporasi membutuhkan evaluasi strategis dan keuangan yang komprehensif, identifikasi potensi sinergi, penilaian kelayakan ekonomi, serta perencanaan implementasi yang mempertimbangkan risiko dan kesiapan organisasi. Dengan pendekatan yang terarah dan berbasis analisis, aksi korporasi diharapkan tidak hanya menghasilkan efisiensi jangka pendek, tetapi juga memperkuat daya saing dan menciptakan nilai ekonomi perusahaan secara berkelanjutan.

Streamlining sebagai Fondasi Efisiensi dan *Value Creation*

Streamlining merupakan pendekatan strategis untuk menyederhanakan struktur organisasi, proses operasional, dan portofolio bisnis agar perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya serta meningkatkan efektivitas kegiatan usaha. Dalam praktiknya, *streamlining* dapat dilakukan melalui penghapusan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah, pengurangan duplikasi fungsi, penyederhanaan proses pengambilan keputusan, serta penataan kembali aset dan lini bisnis yang tidak lagi selaras dengan arah strategis perusahaan.

Pendekatan ini menjadi penting karena berkaitan erat dengan tantangan kompleksitas organisasi. Semakin beragam aktivitas dan lini bisnis yang dikelola, semakin besar pula kebutuhan perusahaan terhadap koordinasi, pengawasan, dan pengalokasian modal. Apabila tidak dikelola secara efektif, kompleksitas tersebut dapat meningkatkan biaya operasional, memperlambat pengambilan keputusan, serta mengurangi produktivitas perusahaan.

Berger dan Ofek (1995), dalam penelitiannya memperkirakan efek diversifikasi terhadap nilai perusahaan dengan menghitung nilai untuk segmen bisnis individual. Membandingkan jumlah nilai ini dengan nilai aktual perusahaan mengimplikasikan kerugian nilai rata-rata sebesar 13% hingga 15% akibat diversifikasi. Fenomena yang dikenal sebagai *diversification discount* ini antara lain berkaitan dengan investasi berlebihan dan subsidi silang antar segmen yang kurang produktif[1]. Temuan tersebut menunjukkan bahwa ekspansi dan diversifikasi bisnis tidak selalu menghasilkan peningkatan nilai apabila tidak didukung oleh pengelolaan portofolio yang efektif.

Streamlining tidak hanya berfokus pada pengurangan biaya (*cost cutting*), tetapi juga pada penataan struktur, penyederhanaan proses bisnis, dan optimalisasi sumber daya, untuk meningkatkan kinerja serta nilai perusahaan. Hammer (1990) menekankan bahwa peningkatan kinerja membutuhkan perbaikan mendasar terhadap cara perusahaan menjalankan proses bisnis, bukan sekadar pengurangan biaya atau percepatan aktivitas yang sudah ada[2]. Sementara itu, Cascio (2002) menunjukkan bahwa restrukturisasi yang hanya berorientasi pada pengurangan tenaga kerja belum tentu memberikan manfaat jangka panjang karena berpotensi melemahkan kompetensi dan kemampuan inovasi perusahaan[3]. Oleh karena itu, keberhasilan *streamlining* tidak hanya diukur dari besarnya biaya yang berhasil dihemat, tetapi juga dari kemampuannya meningkatkan produktivitas, menjaga kualitas layanan, memperkuat daya saing, dan menciptakan nilai perusahaan secara berkelanjutan.

Penelitian John dan Ofek (1995) menunjukkan bahwa penjualan aset yang meningkatkan fokus bisnis berkaitan dengan perbaikan kinerja operasional aset yang dipertahankan selama tiga tahun setelah divestasi[4]. Hasil tersebut memperkuat pandangan bahwa penataan portofolio dapat memberikan manfaat ketika perusahaan mampu memusatkan perhatian dan sumber daya pada aktivitas yang memiliki kontribusi strategis lebih besar.

Dengan demikian, *streamlining* menjadi fondasi penting bagi penciptaan nilai (*value creation*) karena memungkinkan perusahaan mengurangi kompleksitas yang tidak produktif, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengalokasikan sumber daya pada aktivitas dengan potensi pengembalian yang lebih tinggi. Keberhasilannya tidak hanya tercermin dari penghematan biaya, tetapi juga dari peningkatan produktivitas, profitabilitas, arus kas, dan daya saing perusahaan dalam jangka panjang.

Urgensi Aksi Korporasi dalam Mendorong Efisiensi dan *Value Creation*

Perubahan lingkungan bisnis, perkembangan teknologi, tekanan persaingan, serta meningkatnya ekspektasi pemegang saham menuntut perusahaan untuk terus mengevaluasi efektivitas model bisnis dan strategi pertumbuhannya. Dalam kondisi tertentu, perbaikan operasional secara bertahap belum cukup untuk mengatasi permasalahan struktural, seperti rendahnya produktivitas aset, ketidakefisienan organisasi, keterbatasan modal, maupun ketidaksesuaian portofolio usaha dengan arah strategis perusahaan.



Aksi korporasi menjadi salah satu instrumen strategis yang dapat digunakan perusahaan untuk merespons perubahan lingkungan bisnis, meningkatkan efisiensi, dan memperkuat daya saing. Melalui merger dan akuisisi, konsolidasi usaha, divestasi, pemisahan usaha (*spin-off*), maupun restrukturisasi permodalan, perusahaan dapat menata kembali struktur bisnis, mengoptimalkan penggunaan aset, serta mengalokasikan sumber daya pada kegiatan usaha yang memberikan nilai ekonomi lebih tinggi. Mulherin dan Boone (2000) menunjukkan bahwa aktivitas akuisisi dan divestasi berkaitan dengan perubahan kondisi ekonomi dan industri, serta dapat memberikan manfaat bagi pemegang saham[5]. Sejalan dengan itu, Berger dan Ofek (1995) menemukan bahwa perusahaan yang melakukan penataan kembali fokus bisnis memperoleh respons positif dari pasar[1]. Temuan tersebut menunjukkan bahwa aksi korporasi bukan sekadar perubahan kepemilikan atau struktur perusahaan, tetapi dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efektivitas operasional, memperkuat fokus bisnis, dan menciptakan nilai perusahaan dalam jangka panjang.

Jensen (1986), melalui teori *agency costs of free cash flow*[1] menjelaskan bahwa perusahaan dengan arus kas bebas yang besar tetapi memiliki peluang investasi produktif terbatas berpotensi menghadapi konflik kepentingan antara manajemen dan pemegang saham[6]. Kondisi tersebut dapat mendorong investasi yang tidak selalu menghasilkan pengembalian optimal. Oleh karena itu, restrukturisasi dan aksi korporasi dapat berperan dalam meningkatkan disiplin investasi serta memperbaiki efektivitas pengalokasian modal.

Dari perspektif strategis, aksi korporasi juga dapat membantu perusahaan memperkuat fokus pada bisnis inti (*core business*). Perusahaan yang memiliki beberapa lini usaha dengan karakteristik dan kebutuhan pengelolaan berbeda dapat mempertimbangkan konsolidasi atau divestasi untuk mengurangi kompleksitas dan meningkatkan fokus manajemen. Sebaliknya, perusahaan yang membutuhkan akses pasar, teknologi, atau kapabilitas baru dapat mempertimbangkan akuisisi maupun kemitraan strategis.

Namun, pelaksanaan aksi korporasi tidak secara otomatis menghasilkan peningkatan kinerja. Zollo dan Meier (2008) menunjukkan bahwa keberhasilan merger dan akuisisi memiliki berbagai dimensi pengukuran, mulai dari kualitas integrasi hingga kinerja jangka panjang[7]. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan transaksi tidak cukup dinilai dari penyelesaian proses akuisisi, tetapi juga harus mempertimbangkan kemampuan perusahaan merealisasikan sinergi yang direncanakan.

Oleh karena itu, urgensi aksi korporasi perlu didasarkan pada evaluasi objektif terhadap kondisi perusahaan. Setiap keputusan harus mempertimbangkan kesesuaian strategi, potensi manfaat ekonomi, kebutuhan investasi, risiko transaksi, serta kesiapan organisasi dalam menghadapi perubahan. Aksi korporasi yang dirancang secara tepat dapat menjadi instrumen transformasi untuk memperbaiki struktur bisnis, meningkatkan efisiensi, dan memperkuat daya saing. Sebaliknya, keputusan yang tidak didukung analisis komprehensif berpotensi menimbulkan biaya tambahan, kompleksitas baru, serta penurunan nilai perusahaan.

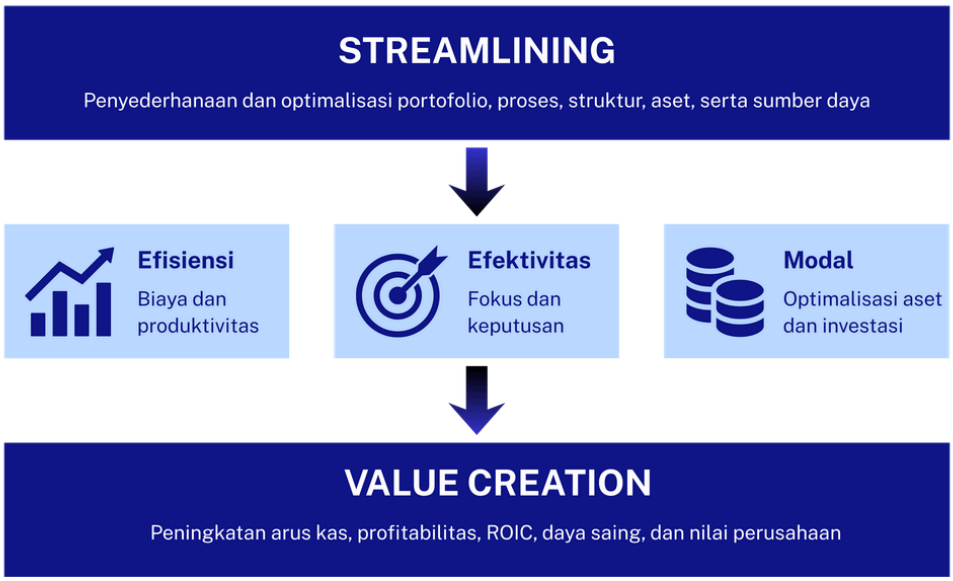


1. ***Agency costs of free cash flow:*** *Biaya atau inefisiensi yang timbul akibat perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemegang saham, ketika kelebihan kas perusahaan digunakan untuk investasi yang kurang produktif atau tidak menciptakan nilai optimal bagi perusahaan.*

Mengidentifikasi Potensi *Value Creation* melalui Aksi Korporasi

Value Creation merupakan salah satu tujuan utama pelaksanaan aksi korporasi. Penciptaan nilai tidak hanya berasal dari peningkatan pendapatan atau pengurangan biaya, tetapi juga dari kemampuan perusahaan mengelola portofolio bisnis, proses operasional, struktur organisasi, aset, dan sumber daya secara lebih optimal. Dalam konteks ini, *streamlining* menjadi salah satu pendekatan strategis untuk memastikan bahwa setiap aktivitas dan sumber daya perusahaan memberikan kontribusi terhadap peningkatan kinerja dan nilai perusahaan.

Sebagaimana ditunjukkan pada gambar berikut, *streamlining* dapat mendorong penciptaan nilai melalui tiga aspek utama, yaitu efisiensi, efektivitas, dan optimalisasi modal. Ketiga aspek tersebut saling berkaitan dan menjadi dasar bagi perusahaan dalam mengidentifikasi manfaat ekonomi dari suatu aksi korporasi.



Aspek pertama adalah efisiensi, yaitu kemampuan perusahaan meningkatkan produktivitas dan mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak memberikan nilai tambah. Melalui merger dan akuisisi, misalnya, perusahaan dapat memperoleh manfaat berupa *cost synergy*[1] melalui penggabungan fungsi yang memiliki aktivitas serupa, efisiensi pengadaan, integrasi sistem, serta penyederhanaan proses operasional. Penghematan tersebut dapat memperbaiki struktur biaya dan meningkatkan margin keuntungan. Namun, efisiensi tidak hanya diukur dari besarnya biaya yang berkurang, melainkan juga dari kemampuan perusahaan mempertahankan kualitas layanan dan produktivitas setelah perubahan dilakukan.

Aspek kedua adalah efektivitas, yaitu kemampuan perusahaan memfokuskan kegiatan usaha dan mempercepat pengambilan keputusan agar lebih selaras dengan prioritas strategis. Dalam aksi korporasi, peningkatan efektivitas dapat diperoleh melalui penyederhanaan struktur organisasi, pengurangan aktivitas yang tumpang tindih, serta penataan kembali portofolio bisnis. Merger dan akuisisi juga dapat membuka peluang *revenue synergy*[2] melalui perluasan jaringan distribusi, akses terhadap pelanggan baru, dan pengembangan produk maupun layanan. Hal itu membuat perusahaan memiliki peluang untuk meningkatkan kualitas keputusan, memperkuat posisi kompetitif, dan mengoptimalkan potensi pertumbuhan.

Aspek ketiga adalah optimalisasi modal, yaitu kemampuan perusahaan mengalokasikan aset dan sumber pendanaan pada kegiatan usaha yang memberikan manfaat ekonomi lebih tinggi. Dalam divestasi, misalnya, perusahaan dapat melepas aset atau lini bisnis atau kepemilikan sahamnya di anak perusahaan yang memiliki tingkat pengembalian rendah untuk mengurangi kebutuhan investasi dan mengalihkan modal pada bisnis yang lebih produktif. Pendekatan ini juga dapat memperkuat fokus manajemen terhadap bisnis inti. Capron (1999), melalui penelitian terhadap 253 transaksi merger dan akuisisi horizontal yang menunjukkan bahwa realokasi sumber daya dan divestasi aset pasca akuisisi dapat berkontribusi terhadap kinerja jangka panjang[8]. Namun, pelepasan aset yang tidak tepat juga berpotensi mengurangi manfaat transaksi. Oleh karena itu, keputusan pengalokasian modal perlu mempertimbangkan kontribusi ekonomi dan prospek masing-masing aset maupun lini bisnis.

1. ***Cost synergy:*** *Penghematan biaya melalui integrasi bisnis, optimalisasi sumber daya, dan peningkatan efisiensi operasional.*
2. ***Revenue synergy:*** *Peningkatan pendapatan melalui integrasi bisnis, perluasan pasar, penjualan silang, dan optimalisasi peluang usaha.*

Ketiga aspek tersebut pada akhirnya diharapkan menghasilkan peningkatan arus kas, profitabilitas, tingkat pengembalian modal, daya saing, dan nilai perusahaan. Untuk memastikan manfaat tersebut dapat diukur, perusahaan perlu menetapkan indikator keuangan yang relevan. Peningkatan EBITDA[1] dan margin operasional dapat mencerminkan perbaikan profitabilitas. *Return on Invested Capital*[2] menunjukkan efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari modal yang digunakan. *Free Cash Flow*[3] menjadi indikator penting untuk menilai kemampuan perusahaan menghasilkan kas setelah memenuhi kebutuhan investasi dan operasional.

Selain melalui indikator kinerja, potensi *value creation* dapat dinilai menggunakan pendekatan *Net Present Value*[4], yaitu dengan membandingkan nilai kini dari manfaat ekonomi yang diperkirakan akan diperoleh terhadap biaya investasi dan implementasi yang diperlukan. Pendekatan ini membantu perusahaan menilai apakah manfaat aksi korporasi cukup besar untuk mengimbangi biaya dan risiko yang ditanggung. Dengan demikian, peningkatan efisiensi atau profitabilitas tidak secara otomatis menciptakan nilai apabila manfaat ekonominya masih lebih rendah dibandingkan biaya modal dan biaya pelaksanaannya.

Meski demikian, potensi manfaat yang diidentifikasi pada tahap perencanaan belum tentu dapat direalisasikan sepenuhnya. Perusahaan tetap perlu mempertimbangkan biaya integrasi, kebutuhan investasi tambahan, risiko operasional, perubahan organisasi, serta kemungkinan keterlambatan realisasi sinergi. Oleh karena itu, estimasi *value creation* perlu didasarkan pada asumsi yang realistis, dilengkapi dengan analisis sensitivitas dan skenario, serta didukung oleh rencana implementasi yang terukur.

Pada akhirnya, keberhasilan aksi korporasi tidak semata-mata diukur dari nilai transaksi atau besarnya penghematan biaya, melainkan dari kemampuan perusahaan menciptakan manfaat ekonomi yang berkelanjutan. Melalui pendekatan *streamlining* yang terarah, penyederhanaan portofolio bisnis, penataan proses, serta optimalisasi aset dan modal dapat memperkuat efisiensi, efektivitas, dan daya saing perusahaan. Dengan demikian, transformasi yang dilakukan tidak berhenti pada perubahan struktur organisasi, tetapi secara nyata menghasilkan peningkatan produktivitas, kualitas pengambilan keputusan, dan penciptaan nilai ekonomi jangka panjang bagi pemegang saham maupun pemangku kepentingan lainnya.



Streamlining merupakan aksi korporasi yang mencakup pembenahan struktur organisasi agar lebih lincah (*agile*); peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang inovatif; pengkajian dan transformasi model bisnis yang mulai jenuh; penguatan kinerja keuangan; pemasaran yang lebih agresif; peningkatan kualitas produk dan layanan; efisiensi rantai pasok; optimalisasi teknologi informasi yang aman, akurat dan memperhatikan tata kelola IT yang baik; serta senantiasa memperhatikan governansi, manajemen risiko, kepatuhan, integritas dan keberlanjutan.

Eri Sumiarso, S.E., M.M., CCGO, CGOP, QCRO, CGRCOP, GRCP, AOC
Good Corporate Governance and Risk Management Expert

1. ***EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization):*** *Laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi yang digunakan untuk mengukur kinerja profitabilitas operasional perusahaan.*
2. ***Return on Invested Capital (ROIC):*** *Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba operasional setelah pajak dari modal yang diinvestasikan.*
3. ***Free Cash Flow (FCF):*** *Arus kas yang tersedia setelah dikurangi belanja modal untuk mendukung pertumbuhan usaha, pembayaran utang, atau distribusi kepada pemegang saham.*
4. ***Net Present Value (NPV):*** *Selisih antara nilai kini arus kas masa depan dan investasi awal untuk menilai kelayakan ekonomi suatu investasi.*

Sigma Strategi

Keberhasilan *streamlining* dalam menciptakan nilai membutuhkan strategi yang terarah, terintegrasi, dan selaras dengan tujuan jangka panjang perusahaan. Penyederhanaan struktur maupun pengurangan aktivitas operasional tidak akan memberikan manfaat optimal apabila tidak disertai evaluasi terhadap kontribusi setiap lini bisnis, efektivitas penggunaan sumber daya, serta kapabilitas yang dibutuhkan untuk mempertahankan daya saing.

Portfolio Rationalization

Evaluasi portofolio bisnis dilakukan dengan menilai kontribusi setiap unit usaha terhadap kinerja perusahaan, mencakup pendapatan, profitabilitas, arus kas, prospek pertumbuhan, kebutuhan investasi, serta keselarasan dengan strategi jangka panjang. Melalui evaluasi tersebut, perusahaan dapat mengidentifikasi lini bisnis yang memberikan nilai tambah maupun aktivitas yang memiliki kinerja rendah atau tidak lagi mendukung fokus bisnis utama. Hasil evaluasi menjadi dasar dalam menentukan prioritas pengembangan, mempertahankan bisnis yang produktif, melakukan restrukturisasi terhadap unit usaha yang belum optimal, atau mempertimbangkan divestasi terhadap aset dan bisnis yang bukan inti. Dengan demikian, perusahaan dapat mengurangi kompleksitas pengelolaan portofolio, meningkatkan fokus manajemen, serta mengoptimalkan sumber daya pada aktivitas yang memiliki potensi penciptaan nilai lebih tinggi.

Operational Excellence

Optimalisasi operasional bertujuan meningkatkan efisiensi dan produktivitas melalui penyederhanaan proses bisnis serta pengurangan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah. Strategi ini dapat dilakukan dengan memetakan proses kerja untuk mengidentifikasi duplikasi aktivitas, tahapan persetujuan yang berlebihan, pemborosan sumber daya, dan hambatan koordinasi antarunit. Perusahaan selanjutnya dapat menerapkan standardisasi prosedur, integrasi fungsi pendukung, digitalisasi dan otomatisasi pekerjaan administratif, serta perbaikan alur kerja agar proses operasional menjadi lebih cepat dan efektif. Penerapan *operational excellence* diharapkan mampu menurunkan biaya operasional, mempercepat waktu penyelesaian pekerjaan, meningkatkan kualitas layanan, serta mengoptimalkan pemanfaatan tenaga kerja dan teknologi. Dalam jangka panjang, perbaikan tersebut dapat memperkuat profitabilitas dan daya saing perusahaan.

Organizational Optimization

Penataan struktur organisasi dilakukan untuk memastikan bahwa desain organisasi, pembagian fungsi, kewenangan, dan tanggung jawab selaras dengan kebutuhan serta arah strategis perusahaan. Dalam proses *streamlining*, perusahaan dapat mengevaluasi efektivitas jenjang manajemen, mengurangi tumpang tindih fungsi, memperjelas mekanisme koordinasi, serta menyederhanakan proses pengambilan keputusan. Struktur organisasi yang lebih efektif diharapkan dapat meningkatkan kelincahan organisasi (*organizational agility*), mempercepat respons terhadap perubahan pasar, dan memperkuat akuntabilitas setiap unit kerja. Namun, penyederhanaan struktur perlu mempertimbangkan keberlanjutan fungsi pengendalian internal, kebutuhan kompetensi, serta perlindungan terhadap talenta dan pengetahuan strategis perusahaan. Dengan demikian, penataan organisasi tidak hanya berorientasi pada pengurangan biaya SDM, tetapi juga pada peningkatan efektivitas kerja dan kemampuan organisasi dalam mendukung pertumbuhan bisnis.

Capital Reallocation

Optimalisasi alokasi modal bertujuan memastikan bahwa sumber daya keuangan perusahaan digunakan pada aset, kegiatan usaha, dan peluang investasi yang memberikan manfaat ekonomi paling optimal. Strategi ini dilakukan melalui evaluasi produktivitas aset, tingkat pengembalian investasi, kebutuhan modal kerja, serta kontribusi setiap lini bisnis terhadap arus kas perusahaan. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, perusahaan dapat mengurangi investasi pada aktivitas dengan tingkat pengembalian rendah, melepas aset yang tidak produktif, atau mengalihkan modal menuju bisnis yang memiliki prospek pertumbuhan dan profitabilitas lebih tinggi. Selain meningkatkan efisiensi penggunaan modal, pendekatan ini juga dapat memperkuat fleksibilitas keuangan dan mengurangi ketergantungan terhadap pendanaan eksternal. Keberhasilannya dapat diukur melalui peningkatan *Return on Invested Capital* (ROIC), produktivitas aset, dan *Free Cash Flow* (FCF), sehingga perusahaan mampu menciptakan nilai tanpa harus selalu melakukan ekspansi dalam skala besar.

Dynamic Capabilities

Penguatan kapabilitas dinamis merupakan strategi untuk meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan, mengintegrasikan, dan mengembangkan sumber daya serta kompetensi sesuai perubahan lingkungan bisnis. Dalam konteks *streamlining*, perusahaan tidak hanya perlu menghilangkan aktivitas yang kurang produktif, tetapi juga memastikan bahwa kapabilitas yang menjadi sumber keunggulan kompetitif tetap dipertahankan dan diperkuat. Strategi ini dapat dilakukan melalui pengembangan kompetensi SDM, pemanfaatan teknologi digital, peningkatan kemampuan inovasi, serta penyesuaian model bisnis terhadap kebutuhan pasar. Pendekatan tersebut sejalan dengan teori *dynamic capabilities* yang dikembangkan oleh Teece, Pisano, dan Shuen (1997), yang menekankan pentingnya kemampuan perusahaan dalam mengintegrasikan dan mengonfigurasi kembali sumber daya untuk mempertahankan keunggulan kompetitif[9]. Dengan demikian, *streamlining* tidak hanya menghasilkan organisasi yang lebih efisien, tetapi juga membangun kemampuan adaptasi dan inovasi yang mendukung penciptaan nilai jangka panjang.

Transformation & Integration Management

Pengelolaan transformasi dan integrasi bertujuan memastikan bahwa strategi *streamlining* dapat diimplementasikan secara efektif serta menghasilkan manfaat sesuai target yang direncanakan. Proses ini mencakup penyusunan tahapan transformasi, penetapan prioritas inisiatif, pembagian tanggung jawab, integrasi proses dan sistem, serta pengelolaan perubahan organisasi. Perusahaan juga perlu mengantisipasi berbagai tantangan implementasi, seperti resistensi karyawan, perbedaan budaya kerja, gangguan operasional, dan potensi hilangnya kapabilitas penting selama masa transisi. Larsson dan Finkelstein (1999), melalui penelitian terhadap 61 merger dan akuisisi, menunjukkan bahwa realisasi sinergi dipengaruhi oleh potensi kombinasi bisnis, tingkat integrasi organisasi, dan resistensi karyawan[10]. Oleh karena itu, keberhasilan transformasi perlu didukung oleh komunikasi yang efektif, keterlibatan manajemen, pemantauan indikator kinerja, serta evaluasi berkala terhadap realisasi manfaat. Pendekatan ini membantu memastikan bahwa perubahan struktur dan proses benar-benar menghasilkan efisiensi, peningkatan kinerja, dan *value creation* yang berkelanjutan.

Bagaimana KMMB Consulting Membantu Proses Penciptaan Nilai dalam Aksi Korporasi?

Penciptaan nilai melalui aksi korporasi merupakan proses yang membutuhkan pemahaman menyeluruh terhadap kondisi perusahaan, karakteristik industri, struktur keuangan, serta potensi sinergi yang dapat dihasilkan. Setiap keputusan strategis perlu didukung oleh analisis yang objektif agar manfaat ekonomi yang diharapkan dapat diidentifikasi, diukur, dan diterjemahkan menjadi rencana implementasi yang realistis.

1 **Evaluasi Strategis dan Keuangan *(Strategic & Financial Assessment)***

KMMB Consulting membantu perusahaan mengevaluasi kondisi bisnis dan kinerja keuangan, serta proyeksi bisnis secara komprehensif untuk mengidentifikasi permasalahan utama, potensi inefisiensi, serta peluang penciptaan nilai. Evaluasi mencakup analisis profitabilitas, arus kas, produktivitas aset, struktur permodalan, prospek pertumbuhan, dan kesesuaian portofolio usaha dengan strategi jangka panjang. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat memperoleh gambaran objektif mengenai kondisi eksisting, termasuk unit bisnis yang memiliki kontribusi optimal maupun aktivitas yang membutuhkan perbaikan. Hasil evaluasi menjadi dasar dalam merumuskan alternatif aksi korporasi, seperti restrukturisasi, konsolidasi, likuidasi anak perusahaan yang tidak ekonomis, divestasi, atau pengembangan bisnis, dengan mempertimbangkan potensi manfaat ekonomi dan risiko dari setiap alternatif.

2 **Identifikasi Sinergi dan Strategi *Streamlining***

KMMB Consulting membantu perusahaan mengidentifikasi potensi penciptaan nilai melalui evaluasi sinergi bisnis dan penyusunan strategi *streamlining* yang selaras dengan tujuan aksi korporasi. Analisis dilakukan dengan menilai peluang penghematan biaya (*cost synergy*), peningkatan pendapatan (*revenue synergy*), optimalisasi aset, serta efisiensi penggunaan modal. Selain itu, evaluasi dapat mencakup identifikasi duplikasi fungsi, aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah, dan lini bisnis yang memiliki kontribusi rendah terhadap kinerja perusahaan. Hasil analisis berupa rekomendasi penataan portofolio, konsolidasi fungsi, penyederhanaan struktur organisasi, maupun pengalihan sumber daya menuju aktivitas yang lebih produktif. Pendekatan ini bertujuan memastikan bahwa aksi korporasi membuka peluang peningkatan profitabilitas, produktivitas, dan daya saing perusahaan.

3 **Penyusunan *Value Creation Roadmap***

KMMB Consulting membantu menerjemahkan hasil evaluasi strategis, analisis keuangan, dan identifikasi sinergi menjadi rencana implementasi yang terstruktur melalui penyusunan *value creation roadmap.* Peta jalan ini mencakup penetapan prioritas inisiatif, estimasi manfaat finansial dan non finansial, kebutuhan sumber daya, jadwal pelaksanaan, serta indikator keberhasilan yang terukur. Setiap inisiatif dapat dilengkapi dengan target pencapaian, penanggung jawab, dan mekanisme pemantauan untuk memastikan realisasi manfaat berjalan sesuai rencana. Selain itu, penyusunan *roadmap* mempertimbangkan risiko implementasi, kesiapan organisasi, dan ketergantungan antar program transformasi. Dengan demikian, potensi *value creation* yang telah diidentifikasi dapat diterjemahkan menjadi langkah strategis yang lebih konkret, realistis, dan dapat dievaluasi secara berkala.

4 **Pendampingan Transformasi dan Pemantauan Realisasi Nilai**

KMMB Consulting dapat mendukung perusahaan dalam merancang mekanisme pengelolaan transformasi dan pemantauan realisasi manfaat pasca aksi korporasi. Pendekatan ini mencakup penyusunan tata kelola implementasi, penetapan *Key Performance Indicators,* evaluasi pencapaian sinergi, serta identifikasi risiko yang dapat menghambat realisasi manfaat. Pemantauan dapat dilakukan melalui indikator finansial, seperti EBITDA, *Free Cash Flow*, dan *Return on Invested Capital*, maupun indikator lainnya. Hasil evaluasi digunakan untuk mengidentifikasi kesenjangan antara manfaat yang direncanakan dan realisasi aktual, sekaligus merumuskan tindakan perbaikan yang diperlukan. Melalui pendekatan tersebut, perusahaan dapat menjaga kesinambungan transformasi dan memastikan bahwa aksi korporasi memberikan kontribusi terhadap peningkatan nilai perusahaan dalam jangka panjang.

Referensi

[1] Berger, P. G., & Ofek, E. (1995). Diversification's effect on firm value. *Journal of Financial Economics*, 37(1), 39–65. DOI: 10.1016/0304-405X(94)00798-6

[2] Hammer, M. (1990). Reengineering work: Don't automate, obliterate. *Harvard Business Review*, 68(4), 104–112.

[3] Cascio, W. F. (2002). Strategies for responsible restructuring. *Academy of Management Executive*, 16(3), 80–91. DOI: 10.5465/ame.2002.8540331

[4] John, K., & Ofek, E. (1995). Asset sales and increase in focus. *Journal of Financial Economics,* 37(1), 105–126. DOI:10.1016/0304-405X(94)00794-2

[5] Mulherin, J. H., & Boone, A. L. (2000). Comparing acquisitions and divestitures. *Journal of Corporate Finance,* 6(2), 117–139.DOI: 10.1016/S0929-1199(00)00010-9

[6] Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American Economic Review,* 76(2), 323–329.

[7] Zollo, M., & Meier, D. (2008). What is M&A performance? *Academy of Management Perspectives,* 22(3), 55–77.DOI: 10.5465/amp.2008.34587995

[8] Capron, L. (1999). The long-term performance of horizontal acquisitions. *Strategic Management Journal*, 20(11), 987–1018.

[9] Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal,* 18(7), 509–533.

[10] Larsson, R., & Finkelstein, S. (1999). Integrating strategic, organizational, and human resource perspectives on mergers and acquisitions: A case survey of synergy realization. *Organization Science*, 10(1), 1–26. DOI: 10.1287/orsc.10.1.1

Contact Us

Corporate Office:
Menara Tendean Lt 12.15 Jl. Kapten Tendean No. 20C Jakarta Selatan 12710

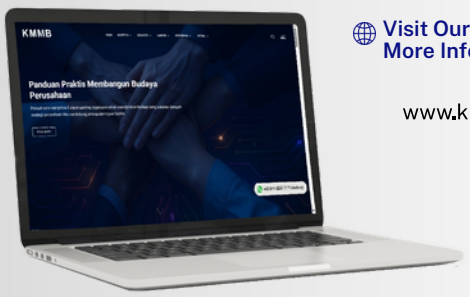
Innovation Hub:
KMMB Research Center Jl. Penjaringan Timur III Pb32 Kota Surabaya 60297

Office : +62 213-8250-407
Mobile : +62 811-3547-717

Corporate Mail : info@kmmb.co.id
Commercial Inquiry : komersial@kmmb.co.id

Connect with us:

KMMB Consulting
KMMB Consulting
@kmmb_consulting
@kmmb_consulting



Visit Our Website to Get More Information!

www.kmmb.co.id

©2026 KMMB Consulting is a consulting company that focuses on providing comprehensive management services to help companies to achieve their business goals.