

Upaya Strategi Negosiasi yang Dilakukan oleh KARIM Business Consulting dalam Rangka Mendapatkan Klien Dilihat dari Tahapan Negosiasi = Observing KARIM Business Consulting's Negotiation Strategy to Obtain Clients Based on the Entire Step of Negotiation

Syara Destari Widatiana, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20289335&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan ekonomi Islam identik dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah. Bank syariah sebagai motor utama lembaga keuangan telah menjadi lokomotif perkembangan teori dan praktek ekonomi Islam secara mendalam. Bertolak dari kondisi tersebut, Adiwarman A. Karim mendirikan KARIM Business Consulting (KBC) Pada awal berdiri, KARIM Business Consulting mengalami masa-masa sulit karena sistem kerja yang diterapkan oleh perbankan syariah hanya diketahui oleh kalangan terbatas. Demand masyarakat yang kecil membuat bank konvensional merasa tidak perlu membuka unit usaha syariah. Setelah MUI mengeluarkan fatwa haramnya bunga Bank, KBC mengalami kemajuan signifikan. Hanya dalam kurun waktu tiga (3) tahun KBC telah berhasil mendapatkan klien besar tidak hanya di Jakarta tetapi juga luar kota seperti BNI, Bank DKI, Bank Niaga, Bank Jabar, Bank Permata, Bank Sumsel, Bank Kalbar dan lainnya. Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah mengkaji upaya strategi negosiasi yang dilakukan oleh KARIM Business Consulting dalam rangka mendapatkan klien, dilihat dari seluruh tahapan negosiasi mulai dari tahap eksplorasi atau pendekatan, tahap penawaran, tahap tawar menawar, tahap penyelesaian dan tahap pengesahan. Pertanyaan penelitian adalah Apa Upaya Strategi Negosiasi yang dilakukan oleh KARIM Business Consulting dalam rangka mendapatkan klien dipandang dari seluruh tahapan negosiasi. Untuk menjawabnya, penulis mengelompokkan upaya strategi negosiasi yang dilakukan berdasarkan kategorisasi kemudian dikonfirmasi dengan tahapan negosiasi. Berdasarkan kategorisasi dan konfirmasi, kesimpulan yang dapat ditarik adalah: Secara konseptual tim negosiasi KBC belum memaksimalkan strategi negosiasinya meskipun KBC telah berada pada jalur yang benar. Namun selalu terbuka kemungkinan untuk memperbaiki strategi yang digunakan sehingga hasil yang dicapai lebih positif serta dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu KBC dan pihak klien.

.....

Developments of the Islamic economics are identical with the growth of sharia financial institutions and sharia banks are the leaders in this sector. They are becoming the locomotive of theoretical and practical in Islamic economics. Based on that condition, Adiwarman A. Karim established KARIM Business Consulting (KBC) in 2001. Formerly, KARIM Business Consulting facing difficult times because the working systems of sharia banks are only known by limited community. Minimum demand from community effect the requirements of conventional banks to commence sharia business unit. After MUI (Majelis Ulama Indonesia) launch fatwa of banks' interest, KBC progress significantly improved. In 3 years KBC has build up cooperation with major banks, not only in Jakarta but also in Indonesia, such as BNI, Bank DKI, Bank Niaga, Bank Jabar, Bank Permata, Bank Sumsel, Bank Kalbar, etc. The main target of this research is to observe KBC's negotiation strategy to obtain clients based on the entire step of negotiation. Research's problem is to observe KARIM Business Consulting's negotiation strategy to obtain clients based on the entire step of negotiation. To answer the question, writer classifies the negotiation strategies and confirms

the result to the entire step of negotiation. Based on classification and confirmation, the conclusions are: Conceptually, the strategy of KBC's negotiation team has not been maximized, even though they are in the right path. There are always possibility to manage KBC's strategy, therefore the results are more positives and beneficial to both sides; KBC and clients.