

TUGAS PRAKTEK

“Strategi Permodalan Tanpa Riba”

14 TRIK NEGOSIASI SYIRKAH

Penting juga untuk mengetahui permintaan pemilik lahan. Saya kasih tahu rahasianya untuk mengetahui permintaan pemilik lahan.

☐ **Trik 1** Temui pemilik lahan langsung jika memungkinkan

☐ **Trik 2** Tanya permintaan penjual

Apakah ia mau jual atau bagi bangun/hasil dengan pembagian seperti apa, informasi mengenai lahan (kenapa ingin dijual, ukuran, legalitas, peruntukan lahan, dll). Catatlah permintaan penjual. *[NB: Jika pemilik lahan tidak tahu mau melepas dengan pembagian seperti apa, yang perlu Anda lakukan adalah melanjutkan tahap berikutnya yaitu survei dan menjelaskan berapa pembagiannya pada pemilik lahan pada saat negosiasi].*

☐ **Trik 3** Jangan deal pada pertemuan pertama

Segala sesuatu perlu Anda perhitungkan!

☐ **Trik 4** Buatlah pemilik lahan yakin dan jatuh cinta pada Anda

Orang tidak akan mempercayakan nyawanya pada orang yang tidak berkompeten di bidangnya. Bangun reputasi dengan menjelaskan siapa Anda serta Anda atau partner Anda telah membangun beberapa proyek sebelumnya. Jika belum pernah membangun, kaitkan dengan nama besar. Jika nantinya dilakukan pengecekan lahan, lakukan di notaris yang biasa digunakan oleh notaris bank yang sudah Anda percaya. Anda harus tampil meyakinkan dan penuh percaya diri karena Anda memiliki penawaran yang baik dan memberikan manfaat. Dalam melakukan pendekatan Anda dapat bertanya siapa namanya, tanya kabarnya, pendekatan dengan hati, buat pemilik lahan bercerita, dengar dan tanggapilah ceritanya, anggukkan kepala Anda, serta perlihatkan bahwa Anda antusias terhadap apa yang dia ceritakan. Jelaskan bahwa Anda sedang mencari lahan untuk membangun produk yang Anda inginkan.

☐ **Trik 5** Tawarkan kerjasama dengan sang pemilik lahan

Jika Anda ingin membeli lahan secara cash, Anda dapat bertanya mengapa pemilik lahan tidak mempertimbangkan untuk melakukan kerjasama. Tekankan bahwa dengan melakukan kerjasama, pemilik lahan akan memiliki keuntungan yang lebih. Jelaskan gambaran kasarnya saja, jelaskan apa nikmatnya jika kerjasama, dan apa sengsaranya jika tidak kerjasama. Hal ini juga untuk mengetahui apakah orang tersebut memiliki ketertarikan untuk bekerja sama atau tidak. Anda pun juga menghemat dana agar tidak keluar lebih banyak di awal proyek. Contoh : Anda ingin membeli sebuah lahan dengan nilai RP 1 M. Dengan nilai segitu, Anda dapat membuat empat proyek dengan pola kerjasama plus DP di depan senilai Rp 250 juta.

☐ **Trik 6** Jangan gentar dengan nilai lahan yang besar

Seberapa pun nilai lahan apabila bisa dibayar lunak maka lahan tersebut dapat dikerjakan.

☐ **Trik 7** OK, Boleh, Bisa. Pada pertemuan pertama tampunglah permintaan pemilik lahan, dengan catatan JIKA HITUNGANNYA MASUK.

☐ **Trik 8** Jika ia tertarik dengan pola kerjasama

Jangan menjelaskan pembagian dengan nilai. Contoh: Jika untung, Anda akan dapat Rp 1M, saya Rp 1M.... Anda dapat menjelaskan bahwa pembagiannya dapat diatur agar bisa mencapai win win solution. Pilihan yang diambil pun sama-sama enak. Berikan contoh produk berupa desain dan tampak rumah yang rencananya akan Anda buat jika kerjasama dengan mereka jadi dilakukan. Desain yang menarik akan menjadi nilai tambah bagi Anda dan dapat menambah kepercayaan mereka pada Anda.

☐ **Trik 9** Ucapkan, "*Saya akan hitung terlebih dahulu. Untuk bisa atau tidaknya nanti saya kabari bapak/ibu beberapa hari ke depan*". Satu minggu atau Anda bisa menetapkan tanggalnya

☐ **Trik 10** Mintalah untuk ditunjukkan di mana lokasi lahannya! Jangan sampai Anda tidak mengetahui lokasi lahannya

☐ **Trik 11** Minta copy sertifikatnya

☐ **Trik 12** Negosiasi dengan Pemilik Lahan

Ada 4 cara negosiasi yang dapat Anda tawarkan

- 1) Naikkan harga Rp. 25.000 - Rp. 50.000 / m² lalu kemudian beli tempo 1 tahun untuk lahan max 1.000 m, tempo 2 tahun untuk lahan luas 1 hektar
- 2) Tawarkan bagi unit, disini pemilik lahan mendapat bonus yaitu menerima unit di luar harga tanah (jumlah unit tergantung negosiasi). Harga unit dilihat dari harga pasaran unit dan dibayarkan setelah laku
- 3) Syirkah dengan pemilik lahan, tawarkan bagi hasil 25% - 30% untuknya karena komponen biaya tanah dari total biaya proyek hanya 25% - 30%
- 4) Berikan 'permen' atau pemanis, jika pemilik lahan bersedia dibayar tempo atau bersyirkah, dia akan diberikan bonus free pajak penjual, cash keras sebagian sesuai kebutuhannya saat itu

☐ **Trik 13** Syirkah Mudharabah atau Inan dengan Pemilik Lahan

Jika pemilik lahan bersedia diajak syirkah, tawarkan 2 pilihan Syirkah Mudharabah (pemilik lahan hanya bermodal lahan dan tidak bekerja) atau Syirkah Inan (pemilik lahan bermodal lahan dan juga bekerja)

☐ **Trik 14** Buatlah kesepakatan bagi hasil dalam syirkah yang saling menguntungkan

Gunakan template Syirkah Mudharabah dan Syirkah Inan, lalu isilah sesuai kondisi lapangan diantaranya nama pihak bersyirkah, lokasi perumahan, porsi % para pihak dan lain sebagainya