

Borcelle Group

KONSUMEN KORPORASI & STRATEGI NEGOSIASI

FIKA NUR INDRIASARI, M.KEP



One of the most crucial decisions
to make when starting a business
is choosing the appropriate
ownership structure.

Aaron Loeb



APA ITU KONSUMEN KORPORASI?

Konsumen korporasi adalah organisasi/perusahaan yang membeli produk atau jasa untuk kepentingan operasional.

Contoh: Rumah sakit, Klinik, Perusahaan manufaktur, Sekolah Panti jompo

Perbedaan Konsumen Individu vs Korporasi

Individu	Korporasi
Emosional	Rasional & berbasis data
Keputusan cepat	Proses panjang
Nilai kecil	Nilai kontrak besar
Satu pengambil keputusan	Banyak stakeholder

Contoh Konsumen Korporasi di Bidang Keperawatan : RSUP Dr. Cipto Mangunkusumo, PT Pertamina, BPJS Kesehatan, Perusahaan tambang, Sekolah internasional



PELUANG BISNIS PERAWAT DENGAN KORPORASI

Pelatihan P3K

Vaksinasi massal

Layanan home care kontrak perusahaan

Medical check-up karyawan

Klinik perusahaan

Telehealth untuk karyawan



Karakteristik Pembelian Korporasi

Berdasarkan kebutuhan jangka panjang

Mengutamakan kualitas & legalitas

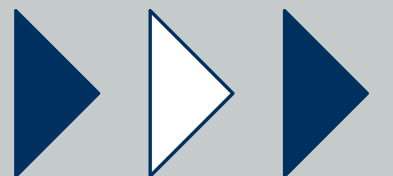
Perbandingan beberapa vendor

Proses tender atau penawaran resmi



TAHAPAN MENGHUBUNGI KONSUMEN KORPORASI

- 01 Riset perusahaan
- 02 Identifikasi kebutuhan
- 03 Kontak awal
- 04 Proposal tertulis
- 05 Presentasi
- 06 Negosiasi
- 07 Kontrak

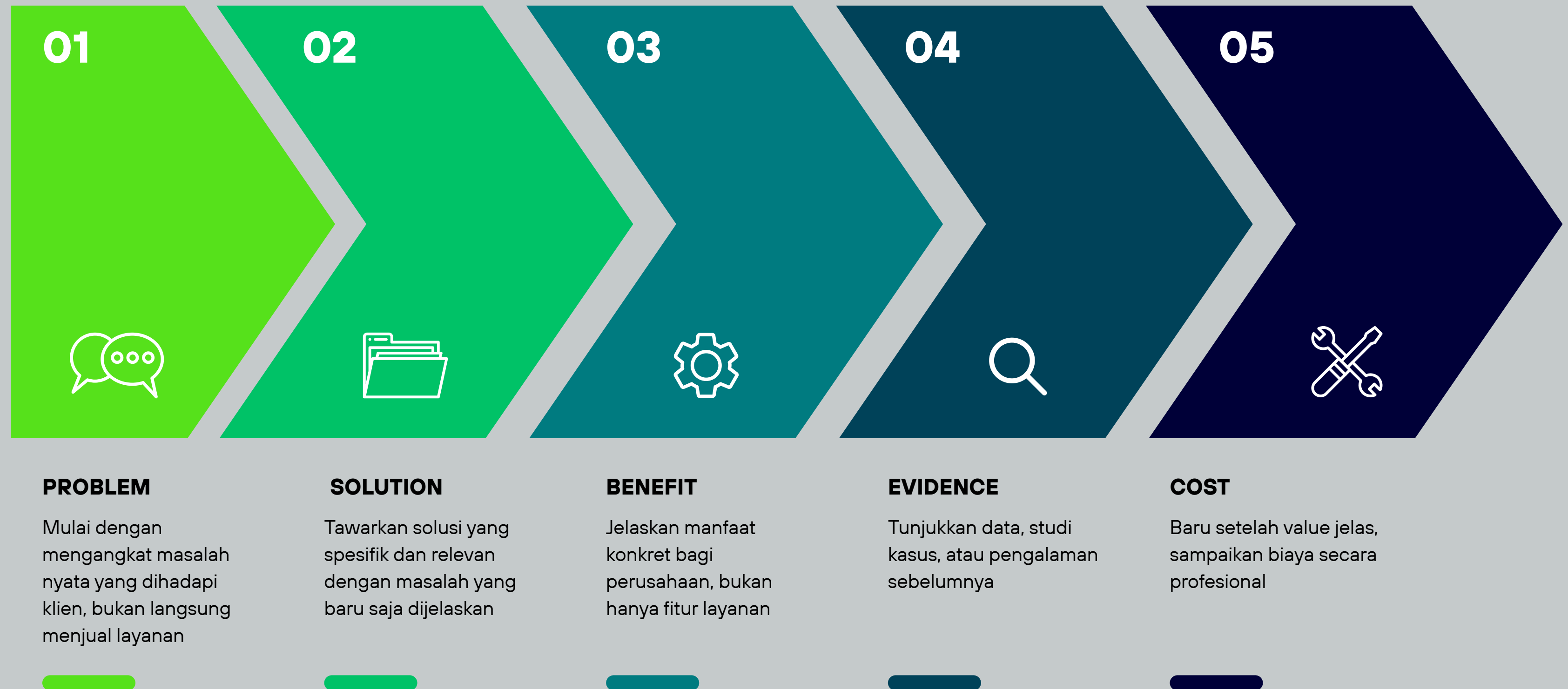




Cara Menghubungi Konsumen Korporasi

- Email profesional
- LinkedIn
- Telepon resmi
- Surat penawaran
- Networking seminar kesehatan

STRATEGI PRESENTASI EFEKTIF





NEGOSIASI

Proses interaksi komunikasi dua arah antara dua pihak atau lebih yang memiliki kepentingan berbeda, bertujuan mencapai kesepakatan bersama melalui tawar-menawar yang menguntungkan semua pihak

Teknik Negosiasi Efektif :

- Win–Win Solution
 - Active listening
 - Data-based argument
 - Fleksibel tapi tegas
 - Jangan langsung turunkan harga
- 

BENTUK KESEPAKATAN



MOU

Kontrak kerja sama

Service Level Agreement (SLA)

Purchase Order (PO)



Jangan hanya menjadi pencari kerja —
Jadilah pencipta layanan kesehatan profesional!
“Perawat bukan hanya caring, tapi juga capable & competitive.”

THANK YOU!