

# **THE GREATEST SALES WAY**

**Cara Sukses Menjual Lebih Cepat Dan Berlipat**

**HARMAN DAHSYAT**



## **The Greatest Sales Way**

--Yogyakarta: LeutikaPrio, 2018

xviii + 96 hlm.; 14 × 21 cm

Cetakan Pertama, September 2018

Penulis : Harman Dahsyat  
Pemerhati Aksara : LeutikaPrio  
Desain Sampul : Anwar  
Tata Letak : LeutikaPrio



Jl. Wiratama No. 50, Tegalrejo,  
Yogyakarta, 55244  
Telp. (0274) 625088  
[www.leutikaprio.com](http://www.leutikaprio.com)  
email: [leutikaprio@hotmail.com](mailto:leutikaprio@hotmail.com)

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin dari penerbit.

ISBN 978-602-371-626-5

Dicetak oleh PT Leutika Nouvalitera  
Isi di luar tanggung jawab penerbit & percetakan.

# Pendahuluan

Era yang sedang banyak diperbicangkan dan menjadi *trending topic* para pakar ekonomi, analis bisnis, *trainer*, *motivator*, dan pimpinan perusahaan ialah VUCA. VUCA merupakan akronim dari *volatility*, *uncertainty*, *complexity*, dan *ambiguity*. *Volatility* atau *radical unexpected change* didefinisikan sebagai perubahan yang sangat cepat. *Uncertainty* memiliki makna kurangnya kecepatan kita untuk memprediksikan segala sesuatu peristiwa atau isu yang terjadi. *Complexity* artinya kondisi berupa gangguan yang akan dihadapi oleh suatu organisasi atau pribadi. Dan *Ambiguity* merupakan keadaan di mana antara realitas dengan makna-makna yang menyertai dari berbagai kondisi yang ada, semua serba ambigu (mempunyai makna lebih dari satu) karena tidak memiliki batasan yang jelas dan bahkan tidak terlihat.

Beberapa perusahaan banyak yang bangkrut akibat fenomena ini dan beberapa perusahaan yang lain sedang berjuang untuk bertahan, dan ada sebagian lainnya sudah melakukan antisipasi terhadap fenomena VUCA yang tak terhindarkan. Bahkan, beberapa profesi seperti kasir, karyawan bank, petugas jaga parkir, pekerja di perlintasan jalan tol sudah mulai berkurang dan tergantikan oleh mesin ATM, mesin EDC, mesin parkir elektronik, dan gardu tol otomatis (GTO).

Pertanyaannya kemudian ialah profesi apa yang paling bisa bertahan, beradaptasi, dan tetap bertumbuh di era VUCA? Jawabannya ialah *salesman*. Mengapa *salesman*?

*Salesman* adalah orang yang mempunyai kemampuan atau keahlian menjual. Dalam benak sebagian besar dari kita, *salesman* selalu diasosiasikan dengan penjual barang *door to door* atau dari rumah ke rumah, penjaga toko, *sales promotion girl* (SPG), dan lain sebagainya. Padahal, jika kita memahaminya dengan lebih komprehensif, hampir semua orang yang ada di muka bumi ini adalah *salesman*.

**Menjual** adalah ilmu tertua sejak lahirnya manusia di muka bumi. Bertemunya Adam dan Hawa, lahirnya keturunan pertama dari keduanya, tidak terlepas dari kemampuan “menjual” kedua belah pihak sehingga mereka bisa menghasilkan keturunan. Setiap orang bisa menjadi karyawan dalam perusahaan selalu diawali dengan proses melamar pekerjaan, melakukan *interview*. Kemampuan menjual diri dan ide yang dimiliki lah yang membuat *interviewer* percaya, yakin, dan menerima mereka menjadi karyawan. Proses jual-beli dan perdagangan yang ada di sekitar kita, yang terjadi setiap hari bisa ribuan atau bahkan jutaan transaksi adalah bagian dari proses menjual atau *selling*.

**Menjual** merupakan aktivitas untuk memengaruhi orang lain supaya menukar atau membeli barang, jasa, atau bahkan ide yang kita tawarkan dengan teknik atau strategi tertentu sehingga tercipta transaksi yang saling menguntungkan. Meski teknologi terus berkembang tak terbendung oleh zaman, pekerjaan menjual takkan tergantikan. Seseorang memerlukan keahlian menjual yang tidak akan tergantikan oleh mesin.

Menurut Napoleon Hill, seorang pakar penjualan mengemukakan bahwa “Pelajaran sekolah, gelar kesarjanaan, atau otak saja tidak akan banyak gunanya bagi Anda jika Anda tidak mampu membuat orang lain bekerja sama dengan Anda untuk menciptakan peluang bagi diri Anda sendiri. Anda harus menciptakan peluang dengan menjual barang, jasa, ide, kemampuan, kepribadian, dan diri Anda sendiri”. Demikian pula pada saat Anda lulus sarjana dan berkeinginan mencari kerja atau menciptakan lapangan pekerjaan

bagi orang lain. Kemampuan persuasif, meyakinkan pihak lain, akan menentukan nilai jual Anda.

Seorang dokter yang ramai pasiennya jika kita memperhatikan dengan saksama ialah dokter yang mempunyai kemampuan *salesmanship* yang unggul, misalnya ia ramah, cepat beradaptasi, mampu berkomunikasi dengan efektif, mampu menganalisis keluhan dan penyakit serta memberikan resep atau obat yang tepat dan menyembuhkan penyakit sang pasien.

Bahkan, pengacara kondang yang banyak menangani kasus-kasus besar, dipercaya kliennya dan sekaligus berprofesi sebagai pemilik banyak properti serta mobil mewah, ia sejatinya adalah seorang *salesman* unggul. *Salesman* memiliki makna yang lebih luas dari sekadar penjual barang atau jasa.

Pada cakupan yang lebih khusus, profesi seorang *salesman* jika ditekuni dengan saksama, diiringi dengan keseriusan untuk belajar secara terus-menerus dan bekerja secara *all out* adalah profesi yang sangat menjanjikan. Banyak pebisnis, pimpinan perusahaan bahkan orang yang sukses secara finansial dilahirkan dari profesi ini. Bahkan, seorang direktur dan beberapa pebisnis sukses yang sudah menyekolahkan anak mereka ke pendidikan S-1 atau S-2 di luar negeri rela menginvestasikan waktu beberapa tahun bagi anaknya menjadi seorang *salesman* sebelum memercayakan keberlangsungan perusahaan yang ia miliki kepadanya sebagai generasi penerus perusahaan. Hanya di profesi *salesman* lah pendapatan seseorang bisa melebihi manajer dan pimpinan perusahaan karena di profesi inilah *unlimited income* bisa dicapai.

Di era perubahan yang begitu cepat, kelambatan kita melakukan prediksi, kondisi yang cenderung kompleks dan ambigu menuntut kita untuk terus belajar dan melakukan antisipasi. Seorang *salesman* sejatilah yang bisa melakukannya. Ketika di profesi lain belum menyadari akan begitu cepatnya perubahan, baik cara menjual, pola bisnis, interkoneksi dari berbagai peluang, orang sales yang mau belajar lah yang mengetahuinya lebih awal. Ketika profesi lain banyak tergantikan oleh mesin dan teknologi informasi,

justru seorang *sales* bisa memanfaatkan perubahan tersebut untuk meningkatkan penjualan.

Namun, pada tataran fakta, banyak fenomena yang melingkupi dunia sales di sekeliling kita:

- # Banyak *salesman* yang tidak produktif dan sedikit orang sales yang berhasil menjual dalam jumlah banyak.
- # Cukup banyak *salesman* yang sering terjebak dalam kebingungan, tidak tahu harus melakukan apa? Kemalasan, penundaan, dan cepat menyerah dalam menghadapi penolakan.
- # Tidak mempunyai *skill* dan *knowledge* yang mumpuni untuk melakukan penjualan
- # .....

Oleh karenanya, mempersiapkan sales yang berkarakter positif, mandiri, produktif, dan memahami serta mempraktikkan ilmu menjual adalah misi utama saya dalam menuliskan buku ini.

Buku ini terutama memuat inspirasi dari pengalaman pribadi menjadi seorang sales selama lebih dari 12 tahun dan lebih dari 4 tahun menjadi Sales Supervisor di PT Astra International, Tbk. – Toyota Sales Operation. Dalam kurun waktu tersebut saya telah menjual 1.582 unit mobil Toyota, 132 unit per tahun atau jika dirata-rata 11 unit per bulan, pernah menjual asuransi, properti, MLM, dan sebagainya. Selain itu, juga berdasarkan pengalaman para sales hebat, sales yang sudah menjadi *top leader* di Auto 2000, belajar dari para pakar penjualan, rangkuman seminar, radio *talk* Smart FM, mentor di Komunitas Sales Indonesia (KOMISI), berbagai referensi buku terkait, Mbah Google dan sumber lainnya yang sesuai pun menjadi elemen yang melengkapi relevansi buku ini saat ini dan ke depan.

Apakah Anda seorang salesman pemula, sales lama yang sudah kehilangan arah, sales supervisor, *sales manager* atau bahkan wirausaha yang ingin meningkatkan penjualan pribadi atau tim secara cepat dan terus berlipat? Lakukan *action* saat ini juga untuk menggunakan buku ini sebagai pedoman sekaligus antisipasi

agar jualan Anda atau tim sales Anda tidak stagnan atau bahkan terpuruk. Hal yang terpenting setelah membaca buku ini, lakukan perubahan terhadap diri atau tim Anda dan segera *action* untuk bisa menjual lebih cepat, banyak, dan berlipat.

**Selamat membaca, menyerap, dan mempraktikkan buku  
THE GREATEST SALES WAY!!!  
Semoga banyak memberi manfaat...**

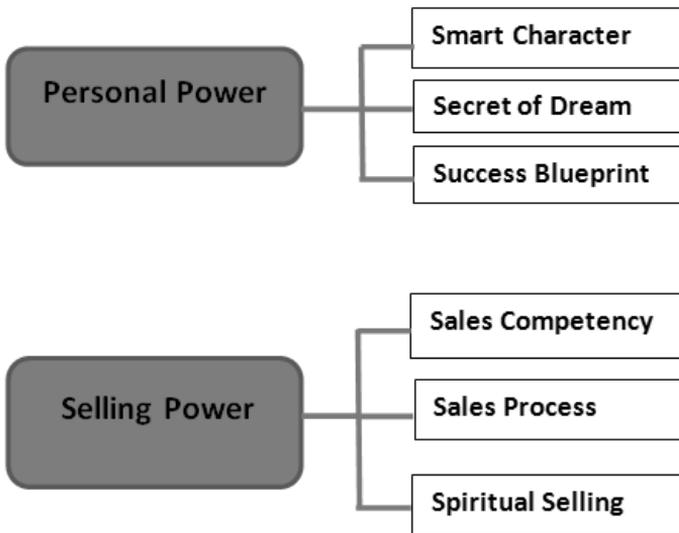
Harman Dahsyat

Website : [www.harmandahsyat.com](http://www.harmandahsyat.com)  
Email : [harmandahsyat@gmail.com](mailto:harmandahsyat@gmail.com)  
FB : [harmandahsyat](https://www.facebook.com/harmandahsyat)  
Fan Page : [The Greatest Sales Way](https://www.facebook.com/TheGreatestSalesWay)  
IG : [The Greatest Sales Way](https://www.instagram.com/TheGreatestSalesWay)  
LinkedIn : [Harman Dahsyat](https://www.linkedin.com/company/Harman-Dahsyat)  
Telp/WA : 0818472273

# Bab 1

## THE GREATEST SALES

### THE GREATEST SALES WAY MODEL



*"The secret of change is to focus all of your energy, not on fighting the old, but on building the new."*

*-Socrates*

Arus globalisasi dan perkembangan teknologi yang begitu cepat membawa kita pada era revolusi industri 4.0, yakni suatu era yang menekankan pada pola *digital economy, artificial intelligence, big data, robotic*, dan sebagainya. Fenomena ini banyak juga yang menyebutnya sebagai *disruptive innovation*, yaitu inovasi yang membantu menciptakan pasar baru, mengganggu atau merusak pasar yang sudah ada, dan pada akhirnya menggantikan teknologi yang sudah lama tersebut.

Innovasi ini mengembangkan suatu produk atau jasa pelayanan dengan cara yang tidak diduga pasar, umumnya dengan menciptakan jenis konsumen berbeda pada pasar yang baru dan menurunkan harga pada pasar yang lama. Contoh terbaru ialah Gojek, salah satu penyedia layanan transportasi *online* yang berkembang sangat pesat di Indonesia. Berawal dari bisnis ojek motor *online* (*go-ride*) berkembang dengan sangat cepat dan pesat diversifikasinya menjadi *go-food, go-car, go-send, go-box, go-bluebird, go-clean, go-massage, go-points, go-pulsa, go-bills, go-shop, go-mart, go-glam, go-tik, go-auto, go-med*, bahkan sampai *go-busway*.

Oleh karenanya, di dunia penjualan, agar kita bisa tetap bertahan dan terus bertumbuh, kita harus memfokuskan energi kita, bukan untuk bertarung atau terjebak dengan pola lama, melainkan harus membangun atau mengembangkan sesuatu yang baru. Untuk seorang sales, hal ini merupakan tantangan sekaligus peluang untuk selalu melakukan *improvement* secara kreatif dan inovatif untuk mencapai hasil yang *extraordinary*.

Omar Periu, seorang multi miliarder di usia 31 tahun dan ia juga menyandang predikat sebagai The Master Motivational Teacher mengemukakan bahwa "*Sales success comes after your stretch yourself past limit on a daily basis.*"

***Keberhasilan penjualan datang setelah Anda meregangkan diri Anda melewati batas Anda setiap hari atau dalam istilah yang dekat dengan dunia penjualan ialah STRETCHING.***

Ibarat seorang petinju ia tidak akan pernah bisa menghindari pukulan dari lawan baik *jab, hook, straight*, atau *upper cut*. Demikian pula sebagai seorang sales, kita harus terbiasa dan berdamai menghadapi penolakan, penundaan pembelian oleh pelanggan, *customer* yang sulit untuk ditemui – karena itu adalah salah satu *jobs description* dari seorang sales. Yang bisa kita lakukan ialah bagaimana kita bisa memaksimalkan deposit *suspect, prospect*, dan optimalisasi *follow up* dan janji temu sehingga hasil penjualan bisa meningkat secara signifikan. Bukan sekadar mencapai target yang sudah ditetapkan, melainkan bagaimana kita bisa melakukan *stretching* terhadap diri atau team yang kita pimpin untuk *over target*.

Secara garis besar buku ini merupakan panduan untuk bisa menjadi *the greatest sales*, yaitu pasukan khusus yang bukan sekadar berkarakter positif, termotivasi, dan mandiri melainkan juga menguasai teknik dan strategi menjual yang bisa beradaptasi dengan perubahan yang begitu cepat. Bagaimana caranya agar bisa menjadi *salesman* hebat dan berhasil menjual lebih banyak dan berlipat dibandingkan yang lain? Jawabannya ialah kita harus memiliki **6S**, di antaranya ialah:

**1. *Smart Character***

Seorang *salesman* harus bisa mengenal keunggulan apa yang ia miliki dan terus dikembangkan serta mengetahui titik lemah yang perlu diperbaiki guna menunjang kinerja yang optimal. Pola pikir, sikap positif, respek terhadap pelanggan dan sikap tekun yang mendominasi segenap aktivitas yang ia lakukan akan membawanya pada puncak kesuksesan. Kesadaran akan pentingnya karakter positif merupakan fondasi bagi keberhasilan dalam meningkatkan penjualannya secara konsisten dan persisten.

**2. *Secret of Dream***

Tentukan impian yang jelas dan menantang untuk bisa dicapai. Impian atau *dream* harus bersifat spesifik, realistis, dan mempunyai batas waktu pencapaiannya. Agar bisa terus menginspirasi segenap *action* yang kita lakukan, impian tersebut

harus tertulis dan diketahui oleh orang lain dalam jumlah lebih banyak agar bisa mengingatkan dan menyemangati pada saat kita terpuruk atau melenceng dari *dream* yang kita canangkan.

**3. *Success Blueprint***

Setelah kita mempunyai impian yang jelas, langkah selanjutnya ialah menentukan *blueprint* kesuksesan atau orang sering juga menyebutnya sebagai *goal setting*. *Goal setting* adalah proses penetapan sasaran atau tujuan dalam bidang pekerjaan, yang melibatkan atasan dan bawahan secara bersama-sama menentukan atau menetapkan sasaran atau tujuan-tujuan kerja yang akan dilaksanakan tenaga kerjanya sebagai pengemban tugas dalam suatu periode tertentu. Agar tingkat kesuksesan kita bisa lebih optimal maka kita harus menyusun *activity plan* dan mengikuti pola *salesman* yang sudah lebih sukses dibandingkan yang lain.

**4. *Sales Competency***

*Sales competency* meliputi *knowledge* dan *skill* seorang *salesman*. *Salesman* harus mempunyai wawasan yang luas berkaitan dengan pengetahuan secara umum, pengetahuan produk yang dijual dan wawasan perihal *customer* atau pelanggan. Adanya *communication*, *negotiation*, dan *selling skill* adalah keahlian mutlak yang harus dimiliki oleh seorang *salesman* jika ingin berhasil dan menjadi yang terbaik.

**5. *Sales Process***

Proses menjual meliputi upaya mendapatkan dan menganalisis prospek, melakukan *follow up* terhadap prospek, melakukan presentasi, *handling objection*, proses negosiasi dan yang terakhir adalah *closing* atau menutup penjualan. Ketika pelanggan puas dengan pelayanan yang kita berikan, pada saat itu lah waktu yang paling tepat untuk mendapatkan referensi atau menawarkan untuk melakukan pembelian kembali (*repeat order*) atau jika masih mempunyai kebutuhan penambahan unit atau jasa yang kita jual. Selain itu, melakukan penjualan *item* lain yang relevan dan menunjang produk utama atau

biasa disebut *cross selling* pun bisa meningkatkan profitabilitas pribadi dan perusahaan.

6. ***Spiritual Selling***

Kombinasi antara karakter, *skill*, pengalaman, dan keahlian dalam menjual dengan pendekatan spiritual. Pendekatan spiritual berkenaan dengan hati dan kepedulian antar sesama manusia, makhluk lain dan alam sekitar berdasarkan keyakinan akan adanya Tuhan. *Spiritual selling* mengajarkan bagaimana menurunkan nilai-nilai ketuhanan yang ada di langit ke bumi. Bagaimana membuat setiap pelanggan tersenyum puas dengan pelayanan tulus sepenuh hati, rasa cinta dan melampaui harapan pelanggan.

Manurut **Jim Collins** dalam bukunya *Good to Great* menyatakan bahwa baik adalah musuh dari hebat. Lebih lanjut ia menjelaskan bahwa hanya sedikit orang dapat memperoleh hidup yang hebat, sebagian besar karena demikian mudah untuk merasa puas dengan hidup yang baik. Sebagian besar perusahaan tidak pernah menjadi besar secara tepat karena sebagian besar menjadi cukup baik – dan itu adalah masalah utama mereka.

Untuk menjadi sales hebat atau *the greatest sales* kita harus mempunyai kesadaran yang utuh akan pentingnya karakter positif yang selalu menyertai segenap aktivitas sejak bangun tidur sampai tidur kembali. Selain itu, buku ini akan menuntun Anda mewujudkan impian dengan memanfaatkan *blueprint* atau peta menuju keberhasilan penjualan dengan terus mengembangkan sales kompetensi dan proses penjualan serta pengalaman yang Anda lalui dengan pendekatan *spiritual selling*. Sales hebat harus selalu mengembangkan diri dan melakukan terobosan dengan cara menjadi orang yang disiplin, mempunyai pola pikir yang disiplin dan *action* atau tindakan yang konsisten dan terus bertumbuh menjadi lebih baik. ***Do your best and fighting!!!***