

## **I. MENJADI PENJUAL**

### **Mengapa Anda Mau Jadi Penjual?**

Tidak banyak orang yang benar-benar ingin menjadi penjual. Bahkan sebagian besar orang memilih pekerjaan ini sebagai pilihan terakhir. Masyarakat secara umum tidak memandang profesi penjual sebagai profesi yang membanggakan.

Mengapa demikian? Pandangan yang negatif ini banyak disebabkan oleh perilaku para penjual itu sendiri. Masih banyak masyarakat yang menganggap kebanyakan penjual terlalu bermulut manis, suka memaksa, pandai membujuk, atau bahkan biasa menipu.

Karena itu, wajarlah jika profesi menjual bukanlah menjadi kebanggaan dan bukan menjadi pilihan utama.

Padahal di sisi lain, semua bisnis pasti membutuhkan penjualan. Fungsi yang paling penting dari suatu bisnis adalah penjualan. Tanpa penjualan tidak akan ada bisnis. Semakin baik fungsi penjualan maka semakin baik pula perusahaan. Sebaliknya, bila fungsi penjualan memburuk maka memburuk pula bisnis itu. Bahkan suatu saat perusahaan akan mengalami kebangkrutan bila tidak mampu menjual dengan harga yang cukup atau jumlah yang cukup.

Namun, tidak banyak perusahaan yang mampu membangun fungsi penjualan yang benar-benar kuat. Dan ini sebagian besar disebabkan oleh faktor SDMnya. Personil yang direkrut sebagai penjual tidak benar-benar mau dan mampu menjadi penjual yang baik.

Berapa banyak kita yang benar-benar mau menjadi penjual? Termasuk Anda yang sedang membaca buku ini.

Apakah Anda benar-benar ingin menjadi penjual? Kalau jawabnya “Ya”.

Saya ingin bertanya “Mengapa Anda ingin jadi penjual?”

Sebelum Anda dapat menemukan jawabannya, saya tidak menyarankan untuk melanjutkan bacaan Anda.

Saya ingin meyakinkan Anda bahwa alasan mengapa menjadi penjual sangat penting untuk pencapaian Anda. Kalau Anda didorong oleh sesuatu yang besar maka mungkin Anda akan berjuang dengan sangat serius dalam menjual.

Sebaliknya, kalau dorongan menjual hanya soal sepele jangan harapkan hasil yang berlimpah dari penjualan Anda. Begitu juga kalau alasan Anda hanya sekedar ikut-ikutan atau daripada tidak bekerja. Anda akan sulit mendapatkan hasil yang berlimpah!

## *Passion, Purpose, dan Profit*

Saya ingin membantu Anda untuk menemukan alasan yang sangat kuat mengapa Anda menjual. Begini caranya, paling tidak temukan alasan Anda dalam **3P** berikut ini, **passion**, **purpose**, dan **profit**.

Pertama, sebaiknya kita menjual karena **passion** pada bidang itu. Baik passion pada proses penjualannya ataupun pada produk atau jasa yang Anda jual. Ada teman saya yang sangat cinta pada air yang sehat dan berkualitas. Karena itu, dia menjual alat untuk membuat air yang sehat dengan pH tinggi. Karena passion maka dia menjual dengan sangat gigih.

Orang yang memiliki passion tidak menghiraukan kesulitan yang ditemuinya di tengah jalan. Passion membuat kita semangat menghadapi setiap masalah atau hambatan yang muncul. Kita akan sangat mudah mengetahui

apakah seorang penjual memiliki passion atau tidak.

Kedua, menjual haruslah karena ada misi yang ingin kita capai. Misi itulah **purpose** kita. Sebagai penjual uang tidak harus menjadi tujuan utama kita. Purpopse kita harus lebih besar dari sekedar uang.

Ada teman saya yang memiliki bisnis biro perjalanan umroh. Purpose nya adalah membantu setiap orang yang berangkat umroh agar dapat mengalami transformasi jiwa dan keimanan. Dia menyusun rangkaian acara umroh dan pelayanannya agar setiap peserta dan tergugah jiwanya.

Purpose teman saya adalah agar setiap yang berumroh dapat menjadi pribadi yang lebih baik. Karena semangat itulah dia terus mencari prospek siapa yang ingin berangkat umroh. Dia juga melakukan edukasi kepada orang-orang

banyak, walaupun belum menjadi prospek. Semua itu dia lakukan tanpa lelah karena purposesnya yang sangat kuat.

Ketiga, menjual haruslah menghasilkan **profit** atau keuntungan. Baik dalam bentuk komisi bernilai uang ataupun nilai lainnya. Kalau kita tidak sangat mengharapkan profit maka usaha kita dalam menjual tidak akan maksimal.

Bayangkan orang yang sudah tidak punya kebutuhan apapun, apakah dia masih ingin menjual sesuatu?

Pahamilah alasan mengapa Anda harus menjual! Alasan itu bisa berupa keinginan untuk memberikan nafkah yang lebih baik kepada keluarga. Atau, keinginan untuk menyekolahkan anak ke sekolah yang terbaik, memiliki rumah yang lebih baik, memberikan mobil kepada istri, orang tua, atau anak.