Bacaan Wajib **SEMUA SALES**

Sukses Menjadi
Penjual &
Pemasar Paling
Top dengan
Modal **Positive
Thinking**

Kata Pengantar
Andrie Wongso

Antoni Ludfi Arifin

Bahan dengan hak cipta

Bacaan Wajib Semua Sales
Sukses Menjadi Penjual dan Pemasar Paling Top dengan Modal Positive Thinking

Penulis: Antoni Ludfi Arifin

Penyunting: Muthia Esfand

Pendesain Sampul, Penata Letak: Indra Fauzi

Ilustrasi isi: Suryo Nugroho

Redaksi & Pemasaran

Jl. H. Montong No. 57

Ciganjur-Jagakarsa Jakarta Selatan 12630

Telp.(021) 78883030; (ext.213, 214, 216)

Fax. (021) 7270996

Email : visimediaciganjur@gmail.com

redaksi@visimediapustaka.com

Web : www.visimediapustaka.com

Distributor

Transmedia Pustaka

Jl. Moh. Kahfi II No. 12A, Cipedak,

Jagakarsa - Jakarta Selatan

Tlp. (021) 78881000

Faks. (021) 78882000

Email : pemasaran@transmediapustaka.com

Cetakan pertama, September 2011

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Arifin, Antoni Ludfi

Bacaan wajib semua sales sukses menjadi penjual dan pemasar paling top dengan modal positive thinking/
antoni ludfi arifin. penyunting, muthia esfand—cet. 1—Jakarta: visimedia, 2011

xiv+ 174 hlm; 170 x 180 mm

ISBN 979-065-116-3

I. Inspirasi/ Karier

II. Muthia Esfand

I. Judul

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	vii
Prakata.....	ix
Daftar Isi.....	xi
1. <u>Live Positively</u>	<u>1</u>
2. Salesman: Pilihan Nomor Satu	9
3. Karier yang Baik	15
4. Penjualan.....	23
5. Berpikir Positif	31
6. Keberhasilan Penjualan	41
7. Strategi Menang	57
8. Kekuatan Modeling	67
9. Jangan Buang Waktu	75
10. Pelanggan Baru.....	85
11. Karakter Penjual Berhasil	95
12. Truly Creative	107

13. Start Selling.....	115
14. Arti Kerja Keras	123
15. Pengaruh Loyalitas Pelanggan	129
16. Dari Komoditas ke Pengalaman Merek.....	137
17. Industri Pelayanan	147
18. Menjual Ide dalam Tulisan.....	157
 Sumber Bacaan	 169
Tentang Penulis.....	171

“

Bersyukur membuat apa yang kita miliki menjadi cukup, berusaha menjadikan apa yang kita miliki bisa berlebih. Hidup dengan hal-hal positif membuat syukur dan usaha menjadi berarti bagi kehidupan ini, setidaknya untuk diri sendiri dan orang lain”

1

Live **Positively**

“

Only a life lived for others is
worth living.”

(Albert Einstein)

Masih ingat iklan Coca-Cola versi “murid bercerita tentang ayahnya”? Ceritanya begini, pada waktu kelas mengarang si anak menceritakan kisah pekerjaan ayahnya dengan bangga.

“Ayahku menyetir sebuah truk merah besar, setiap hari ayah berangkat pagi-pagi sekali, dan mengantar banyak sekali minuman. Tidak hanya itu, ayah juga mengantar buku untuk anak-anak. Ayah pernah cerita, dia bahkan sering membantu membuat pertandingan sepak bola menjadi sukses. Ayah juga pernah pulang telat, katanya harus membantu orang lain membersihkan pantai. Namun, ayah selalu bilang, ayah senang melihat orang lain senang. Jika ditanya ayahku kerja apa, aku selalu menjawab, ayahku mengantarkan kegembiraan.”

Potongan cerita di atas memperlihatkan bahwa sebagai seorang karyawan, banyak hal yang dapat dipetik dan dipelajari. Kita harus mensyukuri pekerjaan kita, apa pun peran kita di dalam perusahaan. Baik pekerjaan sebagai staf administrasi, tenaga penjual atau *salesman*, *office boy*, maupun sebagai pimpinan manajemen.

Sang ayah dalam cerita di atas, dengan bangganya menceritakan rincian pekerjaan yang dilakukannya kepada sang anak menggunakan

kata-kata positif. Walaupun kita tahu bahwa sang ayah adalah hanya seorang sopir atau *canvasser* di sebuah perusahaan besar.

Dari potongan *storyboard* di atas, banyak hal yang dapat kita pelajari.

1. Jabatan Bukanlah Hal yang Utama dalam Hidup

Amanah yang diberikan oleh perusahaan kepada kita sebagai karyawan, haruslah dijaga dan dijalankan dengan baik, apa pun peran kita. Kunci menjalankan amanah ini adalah kerja keras dan kejujuran dalam bekerja.

Kerja keras adalah bagaimana kita bisa bersungguh-sungguh menyelesaikan tanggung jawab yang diberikan, dengan tidak menunda-nunda atau mengabaikan pekerjaan. Sebagai karyawan kita harus bersemangat untuk mencapai hasil yang telah ditetapkan. Dalam potongan cerita di atas, sang ayah menceritakan kalau dia pernah pulang telat karena harus membantu orang lain untuk membersihkan pantai.

Kejujuran adalah kunci utama keberhasilan dalam menjalankan amanah yang diberikan. Jujur diekspresikan dengan tindakan yang sungguh-sungguh, tanpa kebohongan dan tipu muslihat.

Bayangkan, ketika seorang karyawan mencoba untuk memanipulasi keuangan dengan melakukan pengelembungan biaya-biaya operasional. Jika hal tersebut diketahui oleh pihak manajemen, apakah mungkin sang karyawan akan mendapatkan amanah pekerjaan yang lebih baik, karier yang lebih cepat, atau promosi jabatan? Sangat mustahil, bukan?

2. Senang Membantu Orang Lain

Di perusahaan yang telah menerapkan *balance score card*, setiap karyawan memiliki *key performance indicator* masing-masing. Oleh karena itu, indikator kinerja dilihat dari upaya peningkatan *performance* masing-masing karyawan. Jika bekerja di bagian *canvasser*, seperti sang ayah dalam cerita di atas, indikator kinerja bisa berdasarkan jumlah outlet yang dikunjungi, kepuasan pelanggan toko yang didatangi, atau pelayanan pengiriman yang cepat. Namun, dengan sifat *live positively* ini, kita akan menyadari bahwa kita juga bagian dari orang lain dalam berinteraksi.

Tidak ada salahnya kita membantu rekan kerja, lingkungan sekitar, atau orang lain yang tidak terkait dengan pekerjaan kita. Hal tersebut akan membuat hidup kita menjadi lebih berarti bagi orang lain. Seperti

Tidak ada salahnya kita membantu rekan kerja, lingkungan sekitar, atau orang lain yang tidak terkait dengan pekerjaan kita. Hal tersebut akan membuat hidup kita menjadi lebih berarti bagi orang lain.

cerita si anak dalam cerita di atas, *"Ayah juga mengantar buku untuk anak-anak."*

3. Senang Membuat Orang Lain Senang

Apa susahnya membuat orang lain senang? Di kantor, jadilah sahabat yang baik bagi rekan sekerja, jadilah anak buah yang menyenangkan bagi atasan, dan jadilah atasan yang disenangi bawahan. Di rumah, jadilah ayah dan suami yang diidolakan keluarga. Seperti cerita si anak di atas, *"Ayah juga pernah pulang telat, katanya harus membantu orang lain membersihkan pantai."*

Seorang sahabat yang bekerja sebagai *regional sales manager*

(RSM) di sebuah perusahaan farmasi nasional, pernah bercerita tentang kebiasaannya saat dinas ke luar kota (*up country*). Beberapa rekan *area manager* (AM) di daerah, selalu menjemputnya di bandara saat akan melakukan kunjungan ke lapangan, untuk bertemu dengan *user* dan *key person outlet*.

Kebiasaan penjemputan tersebut terasa menyenangkan bagi RSM tersebut. Dia kemudian berpikir, *"Saya juga harus bisa melayani rekan-rekan AM di level bawah. Tidak hanya membantu mempermudah pekerjaan mereka atau mensupervisi mereka, tetapi juga jika mereka datang ke kantor pusat untuk urusan meeting koordinasi, saya akan melakukan hal yang sama dengan yang telah dilakukan oleh para AM tersebut."*

Hal ini dibuktikan oleh rekan RSM itu. Dengan sukarela, dia sesekali menjemput para anak buahnya yang datang dari daerah, di bandara atau stasiun. Semoga dengan sepenggal cerita dari iklan di atas, kita dapat mengantarkan kegembiraan bagi banyak orang.