

KITAB WAJIB PENGUSAHA PEMULA

KARAKTERISTIK SELLING SKILL



LUQMANUL HAKEEM

Hafizpreneur & Business Leader

PENGANTAR

Halo, kembali lagi dengan Luqman disini. Di ebook kali ini Saya akan banyak sharing tentang Karakteristik Selling Skill.

Sebagai seorang penjual, sudah barang tentu goal utamanya adalah closing bertubi-tubi. Alias menghasilkan banyak penjualan.

Asyiknya menjadi penjual adalah tidak perlu memikirkan produksi. Ia hanya fokus menjual dan memperbanyak transaksi.

Sebab apabila memproduksi juga, maka alangkah sedikit waktu yang ia punya untuk melakukan aktivitas jualan.

Lalu muncul pertanyaan, bagaimana caranya agar seorang penjual mampu menjual lebih cepat dan lebih banyak?

Caranya tiada lain dan tiada bukan dengan memiliki selling skill yang baik dan paham karakteristik akan terjadinya penjualan.

Sebab, faktor yang membuat orang mau beli atau tidak, salah satunya dipengaruhi oleh selling skill yang kita punya.

Jika bagus, maka akan bagus juga hasilnya. Jika kurang bagus, maka kurang bagus juga hasilnya.

Maka, perbaiki lagi selling skill kita, lalu iringi dengan doa, maka insya Allah hasilnya akan bagus juga.

Lanjut yuk. :)

APA ITU KARAKTERISTIK SELLING SKILL?

Sebelum kita bahas lebih lanjut, ada baiknya kita pahami terlebih dahulu apa itu Karakteristik Selling Skill. Sebab, jika kita tidak tahu, bagaimana mungkin kita bisa memiliki karakteristik selling skill yang memukau. So, mari kita bedah apa itu Karakteristik Selling Skill.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, Karakteristik adalah *mempunyai sifat khas sesuai dengan perwatakan tertentu.*

Selling dalam Kamus Bahasa Inggris memiliki arti PENJUALAN. Sedangkan Skill memiliki arti KEAHLIAN.

Jadi, Karakteristik Selling Skill adalah keahlian menjual yang berkarakter / memiliki ciri khas tertentu.

Ya, dalam menjual sebuah produk atau jasa, nggak bisa kita langsung jual-jual begitu saja. Ada caranya dan ada ilmunya. Kabar baiknya, Saya akan bocorkan bagaimana caranya. Simak terus sampai akhir ya.

KENAPA HARUS PUNYA KARAKTERISTIK SELLING SKILL?

Dengan memiliki Karakteristik Selling Skill kita akan menjadi pembeda dengan para penjual yang lainnya. Sebab cara Anda menjual dinilai lebih unik, menarik, excellent, amazing, atau yang semacamnya. Maka jangan heran jika hasilnya pun LUAR BIASA!

Selling skill pun sangat menentukan apa yang akan dapat Anda raih kedepannya dan sukses atau tidaknya Anda dalam menjalankan bisnis. Artinya, secara tidak langsung dipengaruhi oleh bagaimana kemampuan Anda dalam menjual produk yang Anda miliki.

SELLING SKILL SEPERTI APA YANG HARUS DIMILIKI OLEH SEORANG PENJUAL?

Oke, langsung saja.

Seorang penjual perlu memiliki selling skill seperti:

1. Memberikan kesan yang baik saat pertama kali bertemu dengan calon pembeli

Ahli psikologi mengatakan, "First impressions are the last impressions". Kesan pertama adalah kesan terakhir.

Jika kesan pertama Anda tidak baik, jangan heran jika kesan berikutnya juga tidak baik. Sebaliknya, jika kesan pertama Anda baik, insya Allah kesan berikutnya akan baik pula.

Kenapa kesan pertama begitu penting?

- **Karena setiap interaksi adalah peluang**

Hampir setiap hari kita bisa bertemu dengan banyak orang baru. Jika kesan yang Anda berikan baik, maka orang lain akan tertarik mengenal Anda lebih jauh. Termasuk akan tertarik dengan bisnis yang akan Anda tawarkan. Namun jika kesan yang Anda berikan kurang baik, maka jangan heran jika orang lain tidak begitu tertarik ingin mengetahui bisnis Anda lebih jauh lagi.

Saya yakin, Anda pun sama, ingin mendapatkan kesan yang baik dari orang-orang yang baru Anda kenal, kan? Kalau iya, orang lain pun sama.

- **First impression are made before we say anything**

Berdasarkan sebuah penelitian, kesan pertama terjadi dalam 20 detik pertama saat dua orang bertemu. Dalam 20 detik tersebut, 55 persen mendapatkan kesan dari **penampilan**, 38 persen pada **nada dan suara**, dan 7 persen pada **kata-kata yang kita gunakan**. Itulah mengapa penampilan menjadi sangat penting, terutama dalam

kehidupan sosial. Terlebih Anda yang setiap hari bertemu dengan calon prospek / customer.

Dalam 55 persen kesan yang berdasar pada penampilan tersebut, sebuah studi menyatakan secara lebih detail bahwa orang **memperhatikan senyum terlebih dahulu (47%)**, diikuti dengan **mata (31%)**, **aroma tubuh (11%)**, **pakaian (7%)**, dan **terakhir rambut (4%)**. Oleh karena itu, tersenyumlah, karena senyum adalah aset terbesar Anda.

- **Pesan pertama berkaitan erat dengan keputusan penting selanjutnya**

Ketika Anda pertama kali bertemu seseorang, ia mulai membuat keputusan tentang Anda dalam **4 detik pertama** setelah bertemu, dan menyelesaikan pengambilan keputusan tersebut dalam waktu 30 detik. Contohnya, survei menyebutkan bahwa 70% pewawancara kerja membuat keputusan tentang kandidat dalam jangka waktu tersebut..

Setelah 30 detik pertama itu, mereka hanya menghabiskan sisa waktu untuk melakukan justifikasi apakah mereka benar. Tentu saja kesan pertama perlu didukung oleh latar belakang pengalaman dan kinerja yang baik. Oleh karena itu, *pe-ernya* adalah mendapatkan kesan pertama yang baik sebelum Anda mengatakan satu patah kata pun. Ini tantangan utama di masa sekarang yang harus dapat Anda taklukan. Sayang kan kalau pengalaman dan kinerja sudah mentereng, tetapi tidak berhasil memberikan kesan pertama yang baik.

- **Anda mungkin tidak punya kesempatan kedua**

Banyaknya informasi yang seseorang terima membuat mereka melakukan penyaringan yang sangat cepat terhadap apa yang mereka ingin ketahui lebih lanjut. Hal ini terjadi juga saat pertemuan pertama. Jika seseorang memutuskan tidak menyukai orang yang ditemuinya, ia tidak akan membuang waktu lebih lama karena masih banyak kesempatan untuk bertemu dengan orang lain.

Mengetahui bahwa waktu Anda sangat terbatas, membuat kesan pertama yang baik untuk menciptakan hubungan jangka panjang menjadi sangat penting. Oleh karena itu, perlu dicatat bahwa Anda belum tentu mempunyai kesempatan kedua untuk bertemu dan mengubah pendapat seseorang tentang Anda.

- **Kesan pertama yang baik akan membuat Anda dipercaya**

Jika Anda seorang pebisnis, dipercaya dapat berarti mendapatkan suntikan dana dari investor atau mendapatkan klien baru. Jika Anda seorang *salesman*, dipercaya dapat berarti produk atau jasa yang Anda tawarkan dibeli oleh orang lain. Jika Anda seseorang yang sedang mencari pasangan, dipercaya dapat berarti terjalinnya hubungan yang lebih serius dengan teman kencan Anda.

Kini, setelah mengetahui bahwa kesan pertama sangatlah penting, selanjutnya adalah bagaimana menciptakan kesan pertama yang baik?

- Awali dengan senyum
- Hargai teman bicara Anda
- Perhatikan penampilan

2. Jadilah penjual yang menyenangkan

Jika Anda sudah bisa memberikan kesan yang baik, maka akan muncul rasa suka, nyaman, dan trust dari customer Anda.

Jika sudah demikian, akan ada ikatan emosi antara kamu dan dia. Yihaaa. ^_^

Maksud Saya, jangan heran jika dia akan terus-menerus beli ke anda. Yakinlah.

Kenapa?

Karena dari sekian banyak penjual, dia akan lebih memilih Anda sebagai tempat membeli produk idamannya.

Karena sejatinya, orang mau beli itu nggak jauh-jauh dari 2 hal.

- Butuh sama produknya,
- Suka sama penjualnya.

Nah, Anda harus punya keduanya atau salah satunya. Sip?

3. Lalu pertajam lagi keterampilan story telling Anda

Selain perlu memberikan kesan yang baik dan menumbuhkan trust ke customer Anda, maka perlu juga memiliki skill story telling yang aduhai.

Dijamin, customer Anda akan semakin terpesona dengan cara Anda menjelaskan. Sebab, Anda dianggap expert / ahli.

Dan tahukah Anda, orang hanya mau beli ke penjual yang dianggapnya AHLI. Bukan AMATIRAN!

So, latihlah story telling Anda dengan cara:

- Sering-sering berbicara di Depan banyak orang. Baik via offline atau online
- Kuasai produk knowledge / business knowledge
- Lalu, fokuslah

Biasa mentor Saya menyebutnya dengan istilah MKF. Yaitu, Masa, Knowledge, dan Focus. Maksudnya, kumpulkanlah masa / orang banyak Lalu Anda bercerita di depan mereka. Kuasai product knowledge, dan fokuslah. Jangan semuanya ingin digarap!

Sebelum Anda lanjut ke halaman berikutnya, ada baiknya Anda praktek dulu materi yang ada di halaman ini. Saaaap?

Saya yakin, Anda dengan senang hati dan siap dalam mempraktekkannya.

TIPS MENINGKATKAN SELLING SKILL DALAM PENJUALAN

1. Pahami produk dan pelanggan

Anda wajib memahami produk yang hendak dijual. Karena dengan memahami ini, Anda akan semakin terampil dalam berjualan. Jangan heran jika nantinya akan banjir orderan.

Anda pun wajib memahami karakteristik pelanggan. Dengan memahami masing-masing karakter mereka, Anda akan paham bagaimana cara memperlakukan mereka.

Sebab ada pelanggan yang sukanya disanjung dan dipuji, ada yang simpel dan nggak suka bertele-tele, ada yang sukanya dijelaskan secara detail, ada juga yang banyak bertanya, nah Anda harus paham masing-masing karakter mereka.

Dengan demikian, menjual akan terasa lebih enjoy, fun, dan jauh dari kata beban. Coba deh.

2. Miliki kemampuan presentasi

Tidak semua produk yang apabila Anda tawarkan, orang langsung beli. Ada beberapa produk yang memerlukan edukasi, baru orang mau beli. Itu artinya, Anda perlu memiliki kemampuan presentasi.

3. Miliki kemampuan teknik closing

Selaku penjual, harus memiliki sifat senang belajar. Terrasuk belajar ilmiah penjualan dan teknik closing. Ada banyak teknik untuk menutup sebuah kegiatan prospek dengan closing. Silahkan Anda pelajari teknik closing. Karena di ebook ini, Saya tidak akan membahas tentang itu.

4. Lakukan Roleplay

Roleplay adalah memainkan sebuah peran tertentu. Misal Anda bersama partner Anda memainkan pecan seolah-olah sedang melakukan kegiatan penjualan. Anda bertindak sebagai penjual dan partner Anda bertindak sebagai pembeli.

Ini harus sering-sering dilakukan bersama partner bisnis Anda agar mereka makin terlatih selling skill-nya. Coba ya.

5. Hindari persepsi negatif

Sebagai penjual yang baik, hindarilah persepsi negatif kepada siapapun. Baik kepada partner, customer, atau siapapun. Karena apa yang Anda persepsikan itulah yang akan Anda dapatkan.

Misal Anda berpikir begini...

“Ah dia mah kalau ditawarin pasti jawabannya selalu alasan...”

“Ah partner saya yang ini mah kalau diajak ikut pembinaan pasti bilangannya begini begitu dan seterusnya”

Meski faktanya demikian, tetaplah persepsikan mereka dengan positif. Insya Allah, hasilnya akan positif.

6. Latihan dan evaluasi

Terus berlatih dan evaluasi. Karena semuanya harus selalu dilatih dan dievaluasi untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

7. Komunikasi

Jalinlah komunikasi dengan relasi dan partner bisnis Anda. Karena semuanya berawal dari komunikasi dan interaksi, pada akhirnya akan terjadi transaksi.

**SEKIAN DARI SAYA.
SEMOGA BERMANFAAT.
JANGAN LUPA PRAKTEK,
AGAR MAKIN BERDAMPAK!**

PROFIL PENULIS



Namanya, Luqmanul Hakeem. Pria yang lahir di Bekasi pada tanggal 4 Maret 1990 ini, adalah seorang pengusaha yang memiliki hobi desain grafis dan menulis. Tulisan-tulisannya bisa dilihat di social media miliknya seperti Facebook Luqmanul Hakeem II dan Instagram luqmanulhakeem_official.

Selain seorang pengusaha, beliau juga seorang guru ngaji di kampung dan kompleknya. Murid-muridnya terdiri dari anak-anak usia SD sampai para orang tua yang sudah memiliki anak dan cucu. Kegiatan mengajar tersebut sudah ditekuninya sejak 2006.

Minat dan ketertarikannya dalam dunia bisnis, berawal dari membaca buku karya seorang pengusaha dan Motivator 5 Benua, Ippho Santosa. Tepatnya 2015 silam, ada buku tergeletak di kamarnya dan tak sengaja dibacanya hingga selesai.

Tak cukup sampai disitu, hampir semua seminar dan pelatihan yang diadakan oleh Ippho Santosa tak jarang diikuti dan dihadiri. Menurutnya, washilah membaca buku dan mengikuti seminar beliau, atas izin Allah dapat mengubah pola pikir dan semangat hidupnya hingga menjadi seorang pengusaha muslim seperti sekarang ini.

Pengusaha yang mendapatkan penghargaan Best of The Best Hafizpreneur pada MM Award 2021 itu memiliki banyak mitra bisnis yang tersebar di beberapa daerah di Indonesia.

Untuk menunjang aktivitas bisnisnya, beliau sudah terampil di beberapa bidang seperti: Public Speaking, Copywriting, Hypnosis, Digital Marketing, Leadership & Team Building.

Untuk bekerja sama, ikut seminar, atau ingin bermitra dengan beliau, bisa hubungi via WA. 0852-1413-6620.