

STRATEGI JUALAN



STRATEGI JUALAN **MINIM PENOLAKAN**

**Cara Jualan Apapun Ke Siapapun Dengan Harga
Berapapun Tapi yang Menerima Penawarannya Sulit
Menolak**

4 STRATEGI JUALAN MINIM PENOLAKAN

Ketika membaca ebook ini, mungkin Anda punya beberapa pertanyaan seperti

- ✓ Bagaimana cara untuk mengurangi penolakan ketika jualan?
- ✓ Bagaimana cara agar target pasar tidak cuek dengan jualan Anda?
- ✓ Bagaimana agar target pasar setuju dengan harga yang Anda tawarkan?
- ✓ Bagaimana agar jualan Anda minim penolakan??

Mau tau jawabannya?

Faktanya. . . dalam jualan, **dibeli dan ditolak adalah satu paket**. Kalau mau dapat pembeli, maka harus siap ditolak. Ada saatnya kita dapat pembeli, ada saatnya kita ketemu penolakan. Semua ada waktunya masing-masing.

Tidak ada strategi jualan closing 100%. Misal menawarkan ke 10 orang, terus 10 orang itu pasti membeli itu mustahil ada. Kenapa?

Karena beli atau gak itu yang menggerakkan bukan kita.

Saat kita menawarkan sesuatu dan ternyata ada yang beli. Itu karena kuasa Allah Ta'ala. Allah yang mengarahkan hati orang lain untuk tertarik dengan apa yang kita jual.

Kalau Allah tidak mengijinkan, ya gak akan dapat pembeli walaupun produknya fenomenal, luar biasa, bombastis, hehe.

“Allah yang Menggerakkan Hati Orang Lain untuk Membeli Produk yang Kita Jual”

Nah, kita manusia ini terbatas kemampuannya. Yang bisa kita lakukan hanya mengecilkan kemungkinan ditolaknya. Karena itu ebook ini judulnya minim penolakan. Bukan 100% gak ditolak, hehe.

Misal kalau dulu Anda jualan ke 10 orang, dan yang beli cuma 4. Maka ada 6 yang nolak. Nah, semoga setelah praktik isi Ebook ini, dari 10 yang beli jadi 7. Artinya penolakannya mengecil.

Lalu apa yang bisa kita lakukan agar penjualan kita minim penolakan? Sekurang-kurangnya, ada 4 strateginya. Apa saja itu?

Kita mulai bahas dari strategi pertama ya. Silahkan lanjut ke halaman berikutnya.

STRATEGI PERTAMA SETTING MINDSETNYA

Nih buat yang sering down saat ditolak. Kalau saat jualannya sepi rasanya lesu, lemas, malas, dan putus asa. Maka perlu di geser sedikit cara berfikirnya. Digeser kemana?

Geser ke esensi jualan atau ke makna jualan itu sendiri. Jadi jualan itu hakikatnya ada 3.

3 hal itu adalah . . .

- 1. Jualan itu Menginfokan Manfaat**
- 2. Jualan itu transfer keyakinan**
- 3. Jualan itu ikhtiar menjemput rezeki**

Hakikat pertama – Menginfokan Manfaat

Saat jualan, sebenarnya kita sedang menginfokan manfaat kepada orang-orang yang mungkin butuh manfaat produk kita.

Beda lho, jualan yang fokus menginfokan manfaat dan yang cuma kejar duit doang. Kalau kita setting niat dihati bahwa *"ini lho ada produk, manfaatnya ini, ini dan ini. Kalau dipakai, maka masalah-masalah seperti bla bla bla akan selesai. Saya jualan karena niat membantu. Kalau dapat untung Alhamdulillah, tapi itu bukan prioritas, karena yang lebih penting adalah masalahmu selesai"*.

Begitu niatnya begitu, yaitu menginfokan manfaat. Kalau ketemu penolakan pun. Gak akan baper. Kenapa?

Karena niatnya sudah tersampaikan.

Beda sama yang niatnya Cuma dapat duit. Begitu jualannya ditolak, otomatis baper dong. Koq gitu?

Karena duitnya gak dapat, hehe.

Menariknya, begitu fokus ke manfaat, pembeli akan mudah mendekat. Alasannya karena orang-orang gak suka dimodusin. Kelihatan koq mana penjual yang tulus dan mana penjual yang modus, hehe.

Darimana kelihatannya?

Dari cara jualannya. Yang benar-benar tulus akan sibuk menjelaskan manfaat produknya dan tidak maksa-maksa orang lain untuk beli.

Jadi kenapa koq bisa ditolak?

Jawabannya karena salah niat.

Niatnya cuma mau duitnya aja. Tapi lupa, padahal uang itu hanya efek dari manfaat. Bisnis yang manfaatnya besar, maka niscaya uangnya banyak. Jadi manfaat dulu, maka otomatis dapat pembeli

“Salah Niatnya, Salah Hasilnya”

Hakikat kedua – Transfer Keyakinan

Coba sekali-kali cek deh. Mereka yang yakin sama produknya, maka jualannya akan berbeda sama yang keyakinannya setengah-setengah.

Gimana mau meyakinkan orang lain, kalau kita sendiri aja gak yakin sama yang kita jual? Padahal saat kita jualan, kita sedang transfer keyakinan ke calon pembeli. Kalau penjualnya kurang antusias, pasti pembelinya akan ikut ragu.

Ini menjelaskan kenapa orang-orang yang semangat, bahagia, menyenangkan jualannya cenderung laris manis. Jadi, kalau gak yakin sama produknya, mending gak usah jualan ya. Karena pasti akan ketemu penolakan yang banyak, hehe.

“Jualah Produk yang Kita Yakini, Karena Jualan Itu Transfer Keyakinan”

Hakikat ketiga – Menjemput Rezeki

Kita pakai kosa kata "menjemput" ya, bukan "mencari". Apa bedanya?

Menjemput itu pasti ada yang dijemput. Sedangkan mencari itu belum tentu ketemu yang dicari. Nah, konsep rezeki itu dijemput. Dan salah satu cara jemputnya adalah dengan jualan. Karena namanya menjemput, maka yang jualan pasti ada rezekinya.

Jadi kalau pas jemput rezeki malah ketemu penolakan. Anggap aja itu cuma batu sandungan. Terusin aja jualannya, jangan stop. Karena insyaAllah akan ada rezeki menunggu di depan sana.

Bisa dipahami ya?

Jadi strategi pertama agar jualannya minim penolakan adalah di setting cara berfikirnya.

1. Niat jualan itu adalah menginfokan manfaat. Kalau niatnya benar, insyaAllah closing akan datang setelahnya, karena uang itu hanyalah bonus.
2. Jualah produk yang diyakini saja. Jangan buang-buang energi dan waktu dengan jual produk yang tidak diyakini. Kalau memang produk yang dijual saat ini ada keraguan didalamnya, tinggalkan. Cari sampai ketemu produk yang ada keyakinan kita didalamnya.
3. Sadarilah kalau jualan itu menjemput rezeki. Jadi pasti ada pembelinya. Kalau belum dapat, maka perlu banyak-banyak belajar, bukan berhenti.

“Mindsetnya Tepat, Hasilnya Tepat”

STRATEGI KEDUA SETTING CARANYA

Sekarang kita masuk ke poin kedua. Hal yang lebih teknis. Yaitu agar jualan minim penolakan maka setting cara jualan. Bagaimana cara agar orang lain tertarik dengan apa yang Anda jual, percaya, dan tidak masalah dengan harga yang ditawarkan? Sehingga jualan Anda minim penolakan?

Untuk bisa seperti itu, maka ada satu teknik yang bisa Anda coba.

Nama teknik ini adalah **"HOOK - STORY - OFFER"**

Pernah dengar teknik ini?

Jadi ini adalah teknik yang sangat terkenal dan sudah banyak membantu ribuan bisnis meningkatkan penjualan mereka. Lalu bagaimana cara menerapkannya?

Pertama, The Hook

Hook adalah umpan yang menarik perhatian orang lain untuk menyimak iklan kita. Buat apa bagian ini?

Sekarang zamannya tumpah informasi, jadi orang-orang sulit fokus terhadap sesuatu. Tanpa hook, kita akan sulit dapat perhatian target pasar. Dan kalau tidak dapat perhatian, maka otomatis gak ada yang tau apa penawaran kita.

Nah dengan hook maka Anda . . .

1. Bisa membuat orang lain stop dari aktivitasnya. Seperti scrolling, searching, reading, dan sejenisnya
2. Mengarahkan orang lain ke Anda. Ya ke iklannya Anda, ke postingannya, ke pesannya.

Hook ini bisa berbentuk headline, video, gambar, bahkan pertanyaan. Contohnya seperti apa?

Bayangkan ya kalau Anda lagi scroll sosmed, terus ketemu postingan isinya seperti ini

"Full buka-bukaan ! Rahasia menghasilkan 10 juta/hari hanya kerja dari rumah yang bisa dilakukan siapapun" Kemudian ada video yang menjelaskan hal tersebut.

Kalau ada yang begini, pasti banyak yang nonton videonya. Karena yang barusan adalah sesuatu yang menarik. Itu salah satu contoh hook.

Nah, banyak iklan hari ini tidak ada hooknya. Tiba-tiba langsung jualan, ya wajar kalau dicueki dan ujungnya ditolak.

Karena itu, Anda jangan lakukan hal yang sama ya. Dan agar tidak seperti itu, silahkan pikirkan apa hook yang cocok untuk jualan Anda. Pikirkan apa kira-kira kalimat, pertanyaan, video, atau gambar yang bisa membuat target pasar stop dari aktivitasnya dan tertarik dengan apa yang akan Anda sampaikan.

“Di zaman Sekarang, Tanpa Hook, Kebanyakan Penawaran Sebagai Apapun akan Diabaikan”

Kedua, The Story

Setelah berhasil dapat perhatian terus apa? Lanjut ke cerita alias Story. Story bisa memberikan alasan kepada target pasar untuk membeli apapun yang kita jual. Kenapa?

Karena orang membeli karena emosi, bukan logika. Dan emosi ini cara membangunnya dengan Story. Karena inilah Story sangat penting. Sayangnya banyak orang jualan gak pakai Story, main terobos ke penawaran aja, hehe.

Jualan pakai story, dan tanpa story itu beda banget. Misalnya, yang jualan kosmetik langsung ke harga dibanding jualan kosmetik tapi dihubung-hubungkan dengan isu rumah tangga. Dimana kalau gak tampil cantik, nanti suami lirik wanita lain. Atau bisa juga angkat cerita kalau tampil cantik itu dihadapan suami adalah sunnah, ada nilai pahala. Kira-kira lebih diingat iklan yang mana? Tentu saja yang pakai cerita.

Dimana, iklan yang semakin diingat, semakin mudah jualan produknya.

Karena itu, Anda coba pikirkan apa cerita yang bisa membuat orang yakin dan terpengaruh ingin membeli produk Anda.

Ketiga, The Offer

Setelah Hook Story, maka selanjutnya adalah Offer. Apa itu Offer?

Offer itu tidak sama dengan produk ya. Offer adalah penawaran yang isinya adalah banyak manfaat digabung jadi satu dan coba di tawarkan ke target pasar.

Ya, jadi ketika pembeli melakukan transaksi, mereka tidak hanya sekedar dapat produk A saja. Tapi selain dapat A, mereka juga dapat B, C, D, E dan seterusnya.

Pesan kami untuk yang sering jualan disosmed, mulai sekarang jangan hanya menawarkan produk saja ya. Kenapa?

Karena produk bisa didapat di penjual lain, dibeli dilain waktu, dengan diperoleh dengan harga yang lebih murah.

Sebaiknya, pikirkan saja Offer yang hanya bisa didapat dari Anda. Tambahkan value atau manfaat yang banyak kedalam penawaran Anda, lalu tawarkan ke target pasar. Kalau Offer-nya cantik, maka target pasar akan melirik, dan mereka akan merasa sayang jika melewatkan offer itu.

“Iklan yang Punya Unsur Hook – Story – Offer Akan Sulit Ditolak Target pasarnya”

Dan supaya lebih kebanyang tentang Offer ini, kami akan bocorkan 1 tips ya. Tips untuk membuat Offer yang cantik. Mau?

Jadi ada 1 teknik yang bisa Anda coba, namanya adalah **Post Purchase**. Intinya, untuk membuat offer yang cantik, pikirkan apa saja yang kira-kira dibutuhkan pembelinya, setelah mereka beli produknya. Gabungkan semua hal itu satu dengan produk lalu tawarkan ke target pasar.

Contoh Jual produk Obat pelangsing.

Orang biasa, hanya akan menjual obatnya saja. Jika seperti ini, maka jualannya rentan penolakan karena obatnya bisa didapat di tempat lain. Agar tidak seperti itu, maka yang jual obat pelangsing harus membuat sebuah offer yang cantik. Misalnya Beli Obat pelangsing, dapat Panduan Weight Loss, dapat Calorie Tracker, dapat Diet Program, dan sekaligus dapat Kumpulan Resep. Kalau seperti ini, maka Offer jadi lebih menarik daripada sekedar jual obat pelangsing aja. Iya kan?

Nah, coba tips barusan ke bisnis Anda. Pikirkan apa saja yang pembeli Anda butuhkan setelah mereka membeli produknya. Sediakan kebutuhannya, dan jadikan itu Offer untuk ditawarkan ke target pasar. Sip?

Inti dari Offer adalah menawarkan sesuatu yang sulit ditolak. Yang membuat target pasar tidak punya pilihan lain selain beli, hehe. Offer adalah bagian terpenting. Jika hook dan story udah bagus, tapi gak beli, maka masalahnya ada di Offer. Tapi walaupun hook story buruk, kalau Offer bagus, maka masih bisa dapat penjualan. Tapi memang, kalau mau maksimal maka ketiga-tiganya harus bagus, hehe

Jadi, jika ada yang saat ini sulit dapat pembeli, itu bisa karena bermasalah dengan 3 hal barusan. Untuk yang rentan terhadap penolakan coba cek **Hook Story Offer**-nya. Biasanya ada yang kurang dari 3 hal ini. Dan begitu 3 hal ini diperbaiki, maka penjualannya bisa ikutan berubah.

“Hook – Story – Offer Bermasalah, Maka Iklannya Otomatis Ikutan Bermasalah Juga

STRATEGI KETIGA SETTING PROGRAM BERIKUTNYA

Strategi ketiga ini sering dilewatkan oleh mereka yang jualannya gak ada perubahan. Yaitu lupa evaluasi.

Sudah tau jualannya ditolak, koq jualan selanjutnya gak ada perubahan. Masih aja sama kayak kemarin. Gimana sih?? Hehe

"Same Action = Same Result". Kalau yang dilakukannya sama, maka hasilnya pasti sama. Kata pakde Eisntein *"Hanya orang gila yang berharap hasil berbeda dari melakukan hal yang sama"*

Jadi yang waras, ayo setelah ditolak, lakukan evaluasi. Pikirkan . . .

- ✓ Apa saja yang kurang?
- ✓ Gimana agar yang kurang itu gak terjadi lagi di kemudian hari?
- ✓ Gimana caranya agar promosi berikutnya minim penolakan?

Intinya buat program lanjutan supaya hasil dimasa depan lebih baik dari hasil saat ini.

Dalam bisnis, gagal itu wajar. Tapi kalau sering gagal, itu karena gak belajar.

Jadikan pengalaman masa lalu sebagai guru. Jangan hanya sebagai kenangan saja, tapi masa lalu harus membuat kita jadi orang yang lebih baik dimasa depan.

Setuju?

STRATEGI TERAKHIR SETTING IMANNYA

Nah ini nih, strategi terpenting diebook ini. Jadi buat yang sering kena penolakan ketika jualan, coba jujur kediri sendiri. Saat jualan, lebih sering bersender sama usahanya, atau bersender ke Allah?

Kalau lebih sering bersender ke usahanya, wajar sering ketemu penolakan. Kenapa?

Karena berharap dapat kecukupan dari usahanya. Padahal yang mencukupkan itu Allah, bukan jualan. Karena salah berharap, akhirnya salah fokus. Begitu salah fokus, akhirnya jualannya grasak grusuk. Begitu jualannya grasak grusuk, akhirnya lebih sering ditolaknya.

Yuk kita sama-sama ingat bahwa yang mencukupi hidup kita bukan bisnis, bukan kerja kita, bukan strategi kita, bukan hal-hal yang kita usahakan, tapi yang mencukupi kita adalah Allah ta'ala. Jadi bergantung saja kepada Allah.

Agar selalu bergantung kepada Allah, ayo kita ingat hadist qudsi ini. Allah berfirman. .

"Wahai anak adam, jika engkau menggantukan urusanmu hanya kepadaKu, maka Aku akan mencukupi dan mengurusmu. Tapi, jika engkau bergantung kepada selain Aku, maka Aku akan membiarkan kamu dengan ketergantunganmu"

Secara sederhana, hadist qudsi adalah Allah wahyukan langsung ke rasul, tapi bukan bagian Al Quran. Jadi itu dari Allah juga.

Nah hadist qudsi barusan itu luar biasa banget.

Coba perhatikan deh, yang sok-sok bisa, sok ahli, pakai hitung-hitungan, yang bergantung kepada selain Allah, pasti hidupnya babak belur. Kenapa??

Karena salah bergantung

Di kalimat pertama Allah berfirman *"Jika engkau menggantung urusanmu kepadaKu, maka aku akan mencukupi dan mengurusmu"*

Luar biasa banget. Kita cuma disuruh bergantung. Tapi Allah akan cukupi, Allah akan urus. Bayangin ya, misal ada orang kaya, punya duit Triliunan. Ngomong ke kita *"Sudah gausah banyak mikir, aku akan mencukupi dan mengurus hidupmu"*. Senang gak kita?

Nah, ini Allah langsung yang berfirman *"Aku akan mengurusmu"*.

Allah itu Maha kaya, diatas dari semua yang katanya kaya. Yang punya semuanya berfirman, bergantung kepadaku, aku akan mencukupi dan mengurusmu. Eh, malah cari-cari yang lain. Wajar kalau hidup jadi babak belur.

Kalimat berikutnya juga coba kita soroti. Apa yang terjadi kalau kita bergantung kepada selain Allah?? Allah akan biarkan ! Ngeriiiiiii~~~

Anak ditelantarkan orang tua saja hidupnya sudah menyedihkan. Nah ini dibiarkan pemilik alam semesta ! Yang mengatur semua kehidupan disekitar kita ! Serem banget kalau terjadi. Iya kan?

Jadi kalau usaha, jangan sampai salah bersandar. Kita sempurnakan ikhtiar, Kita lakukan apapun yang kita bisa lakukan. Setelah itu kita tawaqal, kita yakin Allah yang cukupi.

Setting iman kita, biar gak salah jalan. Selalu ingat bahwa bukan bisnis yang menghidupi kita. Yang menghidupi kita Allah. Jadi bergantungnya ke Allah, bisnis cuma jalan usahanya.

Jadi kalau ada yang nolak jualannya, ya gak masalah. Karena kalau bersandarnya ke Allah, maka jika tidak dicukupi dari jualan, Allah akan cukupi dari jalan-jalan lainnya. Lagipula, kalau yang mencukupi hidup itu dari jualan, sudah banyak yang mati. Karena ada kalanya bisnis penjualannya sepi. Nah kalau sepi koq masih hidup? Itu bukti Allah yang cukupkan, bukan jualan kita

Tersadar kan?

***“Hanya Allah yang Bisa Mencukupi Kebutuhan Kita,
Bukan dari Usaha-usaha Kita”***

Itulah 4 strategi bagaimana agar jualan minim penolakan. Bisa jadi, selama ini yang jualan sering ditolak mohon maaf, itu karena mindset jualan salah, caranya salah, gak pernah evaluasi, dan imannya kurang.

Jualannya cuma kejar closingan aja, bersandarnya bukan ke Allah, actionnya asal-asalan, dan gak punya program untuk memperbaiki penjualannya. Kalau memang seperti itu, maka setelah baca Ebook kali ini tolong diperbaiki ya.

Pada dasarnya setiap bisnis punya potensi yang sama. Bisnis Anda hari ini, punya potensi untuk besar, sukses, bermanfaat ke banyak orang. Jadi, jangan di sia-siakan potensinya. Semangat ya.

MELEWATI PROSES DENGAN BERSYUKUR

Nah, menutup Ebook ini, kami ingin memberikan poin tambahan.

Jadi, pada dasarnya pengusaha itu tidak di desain untuk selalu sukses, berhasil, lapang, hidup enak. Begitu masuk ke dunia bisnis, maka kita bertanggung jawab dengan pilihan masing-masing. Karena itu pengusaha harus punya mental untuk bisa bertahan di kondisi yang tidak nyaman untuknya. Termasuk saat ditolak.

Kalau hari ini hasil jualan jauh dari target, gak papa. Mungkin belum waktunya aja. Itu adalah proses yang harus dilewati. Karena selalu ada hikmah untuk dipelajari. Dan untuk melewati proses itu, maka kita butuh harus selalu Bersyukur. Kenapa bersyukur?

Kisah sahabat Rasul, Abdurrahman bin Auf. Dia terkenal sebagai sahabat yang terkaya. Begitu ditanya apa rahasia bisnisnya. Abdurrahman bin Auf menjawab *"Saya selalu bersyukur, tidak pernah mencela keuntungan, walaupun itu jumlahnya kecil sekalipun"*

Kita semua tau dengan bersyukur, maka Allah akan tambah rezeki. Tapi kita sering lupa dengan itu. Wajar kalau rezeki kita beda dengan Abdurrahman bin Auf. Karena itu, ayo rutinkan syukur terhadap semua rezeki kita.

“Mungkin Bukan Closingan Kita yang Kurang.

Tapi Mungkin Syukur Kita yang Kurang”