

“The Art of Work” ala Ramdan Fitrahubaib

PROPERTY INSIDE – Terjun ke industri properti hanya bermodal keberanian, pria asal Kota Pahlawan ini berhasil membuktikan bahwa tekad yang kuat mampu membawa seseorang menjadi profesional handal di bisnis ini. Tujuh tahun berkecimpung di dunia properti telah menempa seorang Ramdan Fitrahubaib menjadi seorang *marketer* handal di bidangnya.

Baginya, tidak ada hal yang tidak mungkin dicapai jika ada kemauan dan motivasi diri yang kuat. Ramdan mantap berbicara tentang etos kerja itu karena memang dirinya telah menerapkan hal tersebut dalam karir profesionalnya. Meski awalnya terasa berat, namun dilakoninya dengan konsisten dan dirinya pun sangat menikmati proses tersebut.

Saat dirinya telah mampu menikmati proses yang berat itu, *Sales & Marketing Manager* Metland Cileungsi ini menyebut, disitulah *the art of work* mulai bekerja, dimana seseorang mampu mencapai hasil positif di berbagai situasi. “Bagi seorang pemasar, ditolak itu hal biasa. Buat saya itulah seni dalam bekerja,” kata ayah dua anak itu.

“Pertama masuk di industri ini, saya benar-benar tidak memahami apa isi di dunia properti. Dengan tantangan sedemikian besar, saya mempelajari, menganalisa pasar, dan langsung turun ke lapangan. Alhamdulillah hasilnya memuaskan,” ujar Ramdan.

Sejatinya, menurut Ramdan tugas sales cukup mudah, orang tidak tahu menjadi tahu, orang tidak minat menjadi minat dan orang tidak beli menjadi beli. Jebolan Universitas Negeri Trunojoyo ini mengaku ilmu pemasaran dan komunikasi sudah didapat di bangku kuliah, dan saat ini tinggal bagaimana melakukan improvisasinya dalam dunia kerja.

“Hasil akhir bukanlah satu-satunya penentu, tapi bergeraklah terus untuk maju. Itulah yang akan membentuk, dan membuatmu tangguh dan menjadi nomor satu,” ungkapnya.

Ramdan selalu menekankan kepada tim *sales & marketing* untuk memberi *challenge* kepada diri sendiri, sehingga motivasi untuk mencapai target akan maksimal. Dirinya juga memastikan kepada timnya untuk menyampaikan informasi yang komprehensif tentang produk properti yang akan dijual kepada calon konsumen

“The Art of Work” ala Ramdan Fitrahubaib

sesuai dengan data dan fakta, sehingga konsumen terpuaskan dengan informasi tersebut.

“Ketika konsumen kita puas maka akan terbentuk opini positif, selanjutnya konsumen akan menyampaikan kepada kolega dan teman-temannya. Ini adalah promosi paling kuat dan akurat. Seorang sales jika ingin sukses harus melakukan *step-step* seperti itu. Namun penting diingat, selalu minta restu dan doa pada orang tua, dan jangan pernah merasa pintar, karena bagi seorang *sales* setiap hari itu adalah pembelajaran.”