

ABSTRAKSI

Perkembangan dunia perbankan di Indonesia telah banyak mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Perubahan ini selain disebabkan oleh perkembangan dari internal dunia perbankan, juga disebabkan dari pengaruh perkembangan di luar dunia perbankan. Dalam kurun waktu empat tahun yaitu dari tahun 2015 sampai 2018 pertumbuhan kredit tiap tahunnya mengalami peningkatan yang variatif. Dalam Bank Mandiri ini terdapat salah satu *Unit Mikro Bussines* yang menjual beberapa produk seperti kredit dan pinjaman selama ini penjualan yang dilakukan dengan menggunakan cara penjualan secara langsung, itu dilakukan untuk meningkatkan penjualan yang di rasa cukup efektif. Untuk itu tujuan penelitian ini, untuk meninjau *Personal Selling* dalam rangka meningkatkan penjualan pada Bank Mandiri Cabang Soekarno Hatta. Penelitian ini dilakukan menggunakan variabel *Personal Selling* sebagai variabel bebas (X). Peneliti menggunakan objek Bank Mandiri Unit Mikro Cabang Soekarno Hatta. Sampel penelitian adalah Mikro Sales Kredit Supervisor dan Mikro Sales kredit Bank Mandiri Soekarno Hatta. Metode yang digunakan adalah analisis penelitian deskriptif dengan jenis data kualitatif. Kesimpulan penelitian ini adalah dalam melakukan penjualan sales kredit sudah sesuai dengan langkah-langkah yang dikemukakan oleh ahli yaitu Kotler dan Keller, Dalam melakukan penjualan sales kredit sudah sesuai dengan bentuk-bentuk *personal selling* yang dikemukakan oleh Djasmin Saladin dan Yevis Merti Oesman dalam Aditama P. and Magnadi R.H. (2016) , dimana sales kredit dalam menjalan proses penjualan sesuai dengan bentuk-bentuk yang dikemukakan beliau yang meliputi *field selling, retail selling, executive selling*. Sarannya adalah lebih di perhatikan lagi dalam hal pra pembelian yaitu pada tahapan memilih dan menilai prospek, serta pada tahap prapendekatan karena pada tahapan memilih dan menilai prospek tidak bisa sembarang orang bisa membeli produk dari Unit Mikro karena hanya orang-orang yang memenuhi kriteria dan regulasi yang ada di Bank Mandiri. Kemudian, peneliti menyarankan untuk melakukan teknik penjualan yang lebih kreatif, seperti membuka *stand event*, atau maksimalkan online.

Kata Kunci : *Personal Selling*