

ABSTRAK

STEVANDO. Pengaruh *Personal Selling* terhadap Peningkatan Volume Penjualan Kartu Kredit pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Skripsi, tahun 2016.

Tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *Personal Selling* secara signifikan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Kartu Kredit pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk yang berjumlah 250.000 orang, dengan pengambilan sampel yaitu menggunakan rumus Slovin diperoleh sampel penelitian ini berjumlah 100 orang.

Adapun teknik analisis data yang dipergunakan yaitu Uji Validitas dan Reliabilitas, teknik analisis regresi sederhana, Uji Hipotesis secara parsial (Uji T) serta Uji Koefisien Determinasi (R^2).

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah disajikan, maka penulis menarik kesimpulan bahwa berdasarkan analisa data dan pembahasan dalam penelitian ini maka diperoleh jawaban dari rumusan masalah yaitu ada pengaruh *Personal Selling* secara signifikan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Kartu Kredit pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk.

Kata kunci : *Personal Selling* dan Volume Penjualan.