

**ANALISIS *PERSONAL SELLING* DALAM PENJUALAN *QUICK RESPONSE INDONESIA STANDARD (QRIS)* PADA PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH KALIMANTAN BARAT KCU SANGGAU**

**Telesforus Glory Pangkodan**

**Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis *Personal Selling* Dalam Penjualan *Quick Response Indonesia Standard (QRIS)* Pada PT Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Barat KCU Sanggau. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 50 responden. Metode perolehan data menggunakan kuesioner yang diukur dengan skala *Likert*. Hasil penelitian menunjukkan nilai rata-rata indikator target yang harus dicapai sebesar 3,43 termasuk dalam kategori setuju, nilai rata-rata indikator pendahuluan sebesar 4,25, termasuk dalam kategori sangat setuju, nilai rata-rata indikator kemampuan presentasi sebesar 3,53 termasuk dalam kategori setuju, nilai rata-rata indikator kemampuan mengatasi keberatan sebesar 3,45 termasuk dalam kategori setuju, nilai rata-rata indikator kemampuan menutup penjualan sebesar 4,13 termasuk dalam kategori setuju, nilai rata-rata indikator tindak lanjut pemeliharaan sebesar 3,24 termasuk dalam kategori netral.

**Kata Kunci :** *Personal Selling, QRIS*

 26/12/22

***PERSONAL SELLING ANALYSIS IN QUICK RESPONSE INDONESIA  
STANDARD SALES (QRIS) AT PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH  
KALIMANTAN BARAT KCU SANGGAU***

***Telesforus Glory Pangkoda***

***Abstract***

*The purpose of this study was to determine Personal Selling Analysis in Quick Response Indonesia Standard (QRIS) Sales at PT Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Barat KCU Sanggau. The method used in this research is a quantitative descriptive method. The sample used in this study amounted to 50 respondents. The data acquisition method uses a questionnaire measured by a Likert scale. The results showed that the average value of the target indicator that must be achieved was 3.43 which was included in the agree category, the average preliminary indicator value was 4.25 which was included in the strongly agree category, the average value of the presentation ability indicator was 3.53 included in the agree category, the average value of the ability to overcome objections indicator is 3.45 which is included in the agree category, the average value of the ability to close sales indicator is 4.13 which is included in the agree category, the average value of the follow-up maintenance indicator of 3.24 which is included in the neutral category.*

***Keyword : Personal Selling, QRIS***