

EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk

Oleh Fadilla Kardika Putri

Abstrak

Dalam dunia usaha semakin hari semakin tinggi tingkat persaingan yang dihadapi, setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kinerja dalam hal apapun agar dapat bertahan ditengah persaingan ini. Salah satu kinerja yang harus ditingkatkan adalah Pemasaran. Pemasaran merupakan hal penting dalam peningkatan kerja suatu perusahaan karena dalam pemasaran dapat disampaikan pesan dan informasi mengenai manfaat produk yang dimiliki sehingga produk dapat dikenal masyarakat. Tidak hanya itu pemasaran juga merupakan kunci utama keberhasilannya mendapatkan konsumen pada produk yang dimiliki perusahaan. Begitu pula dengan yang dilakukan oleh PT. Bank BTPN, Tbk memasarkan produk yang dimilikinya salah satunya Jenius dengan cara *personal selling*. Dalam melakukan proses pemasaran *personal selling* PT. Bank BTPN, Tbk sukses meningkatkan jumlah nasabah pada produk Jenius. Tingkat efektivitas yang dilakukan PT. Bank BTPN, Tbk dalam melakukan proses pemasaran *personal selling* pada produk keuangan Jenius sebesar 100% yang artinya Sangat Efektif sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah setiap tahunnya.

Kata Kunci: Pemasaran, *Personal Selling*, Tingkat Efektivitas

EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk

By Fadilla Kardika Putri

Abstract

*In the business world, increasingly, the level of competition faced, every company is required to improve performance in any way in order to survive this competition. One of the performances that has to be improved is marketing. Marketing is a key to the improving work of a company because in marketing it can deliver messages and information about the benefits of a product so that the product can be known to the public. Not only is marketing a key to success getting consumers on products owned by the company. As done by PT. Bank BTPN, Tbk marketing with method *Personal Selling* the product called *Jenius*. process marketing with *personal selling* by PT. Bank BTPN, Tbk success increases total customer on product *Jenius*. The level effectiveness PT. Bank BTPN, Tbk is performing marketing with *personal selling* on finance product *Jenius* getting 100%, which it means *Very Effective* for increasing the amount of customers each year.*

Keywords: Marketing, Personal Selling, Level of Effectiveness