

ABSTRAK

Marrisa : **Tinjauan Personal *Selling* untuk Meningkatkan Jumlah Tabungan Emas Pada PT. Pegadaian (Persero) Padang**

Pembimbing : **Perengki Susanto, SE, M.Sc**

Penelitian ini menggunakan pendekatan Deskriptif Kualitatif dengan cara melakukan observasi, yaitu pengumpulan data dan wawancara, dengan mencari informasi yang dibutuhkan sehubungan dengan penerapan personal *selling* dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah produk tabungan emas pada PT. Pegadaian (Persero) Padang. Personal *selling* merupakan bagian dari kegiatan promosi yaitu cara untuk memperkenalkan dan menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan secara tatap muka. Pada perusahaan, personal *selling* dapat menarik minat nasabah, serta meningkatkan kepercayaan, kenyamanan, kepuasan bagi nasabah. Dari hasil penelitian ini PT. Pegadaian (Persero) Padang lebih bisa meningkatkan promosi penjualan pada produk tabungan emas.

Kata kunci : ***Personal selling*, Nasabah, TME, PT. Pegadaian (Persero) Padang**