

**PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PT SARANA METAL INDAH SURABAYA**

Angeline Goshen Iwanto
Dudi Anandya
Freddy Mutiara

ABSTRAK

Industri baja biasa disebut dengan *mother of industries*, karena berproduksi untuk memenuhi kebutuhan sektor konstruksi, alat transportasi, alat berat, elektronik, alat pertahanan dan lain-lain. Realisasi investasi sektor industri logam dasar pada tahun 2022 memiliki total Rp 40,18 triliun, hal ini juga mendukung ekonomi di Indonesia (Kementerian Perindustrian, 2022). PT Sarana Metal Indah didirikan pada tahun 1992 sebagai perusahaan pemasok material besi dan baja yang terkemuka di Indonesia yang berkantor pusat di Surabaya. Telah berdiri lebih dari 30 tahun. Dalam proses *personal selling* yang dilakukan oleh PT Sarana Metal Indah dilakukan secara tim dengan anggota 4-6 orang, setiap orang bisa melakukan penawaran ke seluruh area, kelemahannya menjadi tidak fokus pada area tertentu. Kendala yang dimiliki sebagai tenaga penjual juga terkait pembayaran, pada awal pembelian PT Sarana Metal Indah menggunakan metode *Cash Before Delivery* (CBD), *down payment* (DP) atau uang muka dan yang terakhir yaitu pembayaran tempo atau kredit, namun sering kali menggunakan metode CBD dan DP, walaupun pada kasus tertentu bisa mengajukan pembayaran dengan tempo atau kredit, hal ini membuat konsumen berpikir saat ingin melakukan transaksi/ proses negosiasi. Jadi perlu adanya pembenahan terkait proses *personal selling* pada oleh PT Sarana Metal Indah.

Kata Kunci : *Personal selling, Marketing, Selling, Industri*

**APPLICATION OF PERSONAL SELLING IN INCREASING SALES
PT SARANA METAL INDAH SURABAYA**

Angeline Goshen Iwanto
Dudi Anandya
Freddy Mutiara

ABSTRACT

The steel industry is commonly referred to as the mother of industries, because it produces to meet the needs of the construction sector, transportation equipment, heavy equipment, electronics, defense equipment and others. Investment realization in the base metal industry sector in 2022 has a total of IDR 40.18 trillion, this also supports the economy in Indonesia (Ministry of Industry, 2022). PT Sarana Metal Indah was established in 1992 as a leading supplier of iron and steel materials in Indonesia, headquartered in Surabaya. Has been established for more than 30 years. In the personal selling process carried out by PT Sarana Metal Indah it is carried out in a team with 4-6 members, each person can make an offer to all areas, the weakness is not focusing on certain areas. The constraints that a salesperson has are also related to payment, at the beginning of the purchase of PT Sarana Metal Indah using the Cash Before Delivery (CBD) method, down payment (DP) or down payment and finally, namely due or credit payments, but often using the CBD method and DP, although in certain cases you can apply for payment by tempo or credit, this makes consumers think when they want to make a transaction/negotiation process. So it is necessary to make improvements related to the personal selling process by PT Sarana Metal Indah.

Keywords: Personal selling, Marketing, Selling, Industry