

## ABSTRAK

Perubahan dan perkembangan zaman telah membawa kita pada kemajuan teknologi yang begitu pesat. Semua itu dapat dilihat dari gaya hidup masyarakat yang selalu dimanjakan oleh teknologi-teknologi mutakhir salah satunya adalah dengan adanya internet. Perkembangan internet di tanah air terbilang selalu mengalami peningkatan dengan peningkatan tersebut maka diperlukan *personal selling* yang harus selalu ditingkatkan pula. *Personal selling* menurut Kotler dan Keller (2016:582) “*Face to face interaction with one or more prospective for the purpose of making presentation, answering questions and procuring orders*”(interaksi tatap muka satu atau lebih calon pembeli dengan tujuan untuk membuat presentasi, menjawab pertanyaan dan pengadaan pemesanan).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana *personal selling* pada produk wifi id di PT Telkomindonesia witel Jakarta Timur. Penelitian ini dikategorikan sebagai jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsumen yang menggunakan wifi id di daerah Jakarta timur dengan sampel sebanyak 100 responden yang ditentukan berdasarkan hasil dari perhitungan rumus *Bernoulli*.

Hasil penelitian menunjukkan *personal selling* didapatkan hasil 78,93% sedangkan sisanya 21,07% (100%-78,93%) dipengaruhi faktor-faktor lain diluar *personal selling*.

**Kata Kunci:** *Personal Selling* , Telekomunikasi, Wifi.id