

ABSTRAK

Di era globalisasi ini, perkembangan teknologi bukan lagi menjadi hal yang tabu untuk dibicarakan. Sebab, teknologi terus mengalami perkembangan disetiap tahunnya. Berbagai jenis teknologi setiap harinya hadir dengan jenis dan kegunaanya yang berbeda-beda. Salah satu contohnya yaitu hadirnya aplikasi Edulogy pada dunia pendidikan yang mana aplikasi ini membantu sistem pendidikan yang ada di Indonesia yang menjadi jendela menuju pendidikan berkarakter, cerdas, kreatif dan inovatif, dengan aplikasi seluler terbaik di Indonesia yang menjembatani orang tua, siswa dan sekolah. Untuk memasarkan produk agar cepat terjual, perusahaan menggunakan metode *personal selling* dalam pemasarannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa efektif pelaksanaan *Personal Selling* dalam penjualan aplikasi Edulogy.

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Yang mana metode deskriptif ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Adapun hasil yang dipaparkan yaitu dalam bentuk kata-kata dan kesimpulan dalam wawancara dari konsumen Edulogy.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan. Hasilnya adalah pelaksanaan *Personal Selling* dalam penjualan aplikasi Edulogy pada perusahaan PT. Mandiri Abadi Teknologi adalah efektif, sehingga, aplikasi Edulogy perlahan-lahan terjual kepada konsumen. Adapun hambatan-hambatan selama melakukan kegiatan *Personal Selling*, hambatan-hambatan tersebut dapat terselesaikan dengan baik.

Kata Kunci: Pemasaran, Bauran Promosi, *Personal selling*