

ABSTRAK

Tugas akhir ini membahas mengenai penerapan *personal selling* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan kartu perdana by.U di PT Telkomsel Landmark Tower Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana *personal selling* dapat menjadi alat yang efektif dalam meningkatkan penjualan produk telekomunikasi, khususnya kartu perdana. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan beberapa narasumber di PT Telkomsel Landmark Tower Surabaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *personal selling* memiliki peran penting dalam meningkatkan penjualan, tim *sales* yang mampu membangun hubungan baik dengan calon pelanggan serta menyampaikan informasi secara persuasif. Temuan ini memberikan kontribusi bagi pemahaman tentang pentingnya *personal selling* dalam konteks penjualan produk telekomunikasi, serta memberikan wawasan bagi perusahaan PT Telkomsel Landmark Tower Surabaya untuk meningkatkan efektivitas strategi penjualan.

Kata Kunci : *Personal selling, meningkatkan penjualan*