ABSTRAK

Kantor Pos Sukoharjo adalah salah satu cabang PT. Pos Indonesia dari beberapa cabang yang tersebar di Indonesia. Penelitian ini berfokus pada kegiatan *personal selling* yang dilakukan Oranger Mobile pada Kantor Pos Sukoharjo dan tujuan penelitian ini untuk mengetahui pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan Oranger Mobile kantor pos sukoharjo dan menemukan hambatan atau permasalahan yang terjadi serta menemukan cara mengatasinya. Pada penelitian ini penulis menggunakan jenis metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan dalam tahap pengumpulan data melalui wawancara dan observasi yang dilakukan, objek penelitian yang akan dijadikan responden adalah Oranger Mobile yang sebagai pelaksana *personal selling* pada Kantor Pos Sukoharjo. Penulis mengetahui bagaimana penerpaan dan apa saja hambatan yang ditemukan pada proses *personal selling* berdasarkan data hasil wawancara dan informasi yang didapat pada saat penelitian. Hasil dari penelitian ini menunjukan aktivitas *personal selling* yang dilakukan Oranger Mobile Kantor Pos Sukoharjo sudah berjalan dengan baik dan Hambatan yang dimiliki Oranger Mobile adalah kurang nya pengetahuan tentang *personal selling* dan tidak ada nya pelatihan untuk Oranger Mobile.

Kata Kunci : *Personal Selling,* Kantor Pos, Oranger Mobile