

ABSTRAK

Teknologi saat ini sangat berperan penting bagi kehidupan manusia. Dengan adanya teknologi manusia dapat bertukar informasi tanpa memandang jarak, dan waktu. Adanya kebutuhan terhadap internet yang tinggi memacu perusahaan-perusahaan di Indonesia untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap internet. Perusahaan penyedia layanan internet saat ini sangat dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan internet. Layanan internet yang memiliki kecepatan tinggi dan stabil dengan harga yang terjangkau merupakan salah satu faktor keputusan pemilihan layanan internet masyarakat. PT. Telkom Witel Denpasar merupakan perusahaan penyedia layanan internet yang ada di Indonesia salah satu produknya yaitu Bali Bangkit IndiHome yang tersedia di wilayah Denpasar. Program Bali Bangkit merupakan program peningkatan akuisisi sales dan peningkatan pengalaman pelanggan melalui aktivitas *loyalty* dengan menggunakan pendekatan *personal selling* di area khusus Denpasar.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan memahami penerapan proses *personal selling* pada promosi Bali Bangkit produk IndiHome PT. Telkom Witel Denpasar.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dokumentasi serta triangulasi. Analisis dilakukan dengan mencari informasi melalui informan-informan dengan menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Kemudian data dan informasi yang diperoleh dianalisis keabsahannya menggunakan triangulasi yaitu teknik pengumpulan data dengan membandingkan jawaban dari informan, menggabungkan jawaban dan mengambil kesimpulan dari jawaban para informan tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian penerapan proses *personal selling* PT. Telkom Witel Denpasar pada Bali Bangkit ada 7 langkah yaitu *prospecting and qualifying, pre-approach, approach, presentation and demonstration, handling objection, closing, dan follow up*. Kesimpulan yang didapat PT. Telkom Witel Denpasar sudah melakukan setiap proses *personal selling* dari tahapan *prospecting and qualifying* sampai tahapan *follow-up*, namun belum bisa mencapai target penjualan yang sudah ditargetkan oleh PT. Telkom Witel Denpasar.

Kata Kunci : *Personal Selling*, Bali Bangkit IndiHome, PT. Telkom Witel Denpasar