

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. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana Analisis *Personal Selling* Pada Produk Indihome di PT. Infomedia Nusantara kantor cabang Turangga Bandung pada Tahun 2019. Hasil penelitian pada PT. Infomedia Nusantara tersebut akan membantu produk-produk Indihome dikenal lebih luas oleh masyarakat serta dapat memberikan informasi secara detail dan cepat kepada pelanggan. Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu PT. Infomedia Nusantara untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal serta dapat bersaing dengan Perusahaan sejenis. Oleh karena itu perusahaan Pt. Infomedia membutuhkan Penjual atau wiraniaga dalam memasarkan Produknya untuk mencari pelanggan dan dapat bersaing dengan pasar. Sumber data yang diperoleh yaitu melalui sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik yang dilakukan peneliti adalah menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian akan membantu produk Infomedia tersebut dikenal lebih luas oleh masyarakat, Dan Pemakaian Produk Indihome akan semakin bertambah sesuai dengan target perusahaan serta penelitian ini diharapkan dapat membantu Pt. Infomedia Nusantara mendapatkan hasil yang lebih maksimal, dapat bersaing dengan Perusahaan lain.

Kata Kunci: *Personal Selling* , Indihome Bandung