

ABSTRAK

Perkembangan industri *fashion* di Indonesia saat ini menuntut perusahaan untuk beradu strategi dalam mengembangkan usahanya agar dapat meningkatkan volume penjualan sesuai dengan target yang telah tercapai. Salah satu industri *fashion* yang sedang berkembang saat ini adalah distro. Elysium *Clothing* merupakan salah satu distro di Kota Bandung yang sedang berkembang dan melakukan berbagai macam strategi untuk meningkatkan penjualannya, salah satu strategi yang dilakukan saat ini oleh Elysium *Clothing* adalah promosi. *Personal selling* merupakan bauran promosi yang saat ini fokus dilakukan oleh Elysium *Clothing*.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan dan hambatan aktivitas *personal selling* pada Elysium *Clothing* Bandung. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif melalui wawancara dan observasi.

Hasil dari penelitian menunjukkan aktivitas *personal selling* yang dilakukan oleh Elysium *Clothing* Bandung sudah berjalan dengan baik, terdapat beberapa hambatan dalam pelaksanaan aktivitas *personal selling* namun sejauh ini hambatan tersebut dapat diatasi oleh perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tanggapan konsumen sudah cukup baik dilihat dari pembelian ulang yang konsumen lakukan di Elysium *Clothing* Bandung.

Kata kunci: *Bauran promosi, Personal Selling, Marketing*