

ABSTRAK

Implementasi Kegiatan Personal Selling Pada PT. Infomedia Buah Batu Bandung , Cabang Turangga

Latar belakang penelitian ini berawal dari penggunaan teknologi sudah tak terbantahkan, dimana penggunaan teknologi sudah masuk ke semua kalangan. Hal tersebut menjadi kesempatan beberapa perusahaan untuk merubah bisnis mereka ke arah digital, baik dari segi pemasaran maupun segi pelayanan. PT. Infomedia selaku anak perusahaan PT. Telkom memberikan solusi dengan memasarkan salah satu produk PT. Telkom yaitu Indihome, yang memberikan kemudahan dan akses cepat bagi masyarakat pengguna internet di Indonesia Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

Metode penelitian yang digunakan dengan pengumpulan data yaitu wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik pembahasan yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini adalah bentuk personal selling yang digunakan PT. Infomedia Buahbatu Bandung yaitu, Field Selling dengan melakukan penjualan langsung mendatangi konsumen atau terjun ke lapang langsung. Tahapan personal selling yang dilakukan oleh PT. Infomedia Buahbatu Bandung telah sesuai, dengan mengadopsi modifikasi SOP perusahaan (code of conduct avangers) yang hasilnya tidak keluar dari aturan dan juga lebih efisien.

Kata kunci: Implementasi *Personal Selling*