

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*