

ABSTRAK

Perkembangan teknologi dan komunikasi yang sangat cepat berkembang di dunia khususnya di Indonesia menyebabkan semua perusahaan telekomunikasi dan jasa yang menyediakan jasa layanan *Internet Service Provider* (ISP) terutama di Banda Aceh. Banyaknya kebutuhan akan akses *internet* pada saat ini memunculkan perusahaan-perusahaan di Indonesia yang berusaha untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut. Perusahaan harus membuat beragam layanan, produk serta harga yang ditawarkan oleh perusahaan telekomunikasi lainnya. *Personal selling* adalah salah satu cara untuk dapat menarik calon konsumen dan membangun citra yang baik kepada pasar sasaran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana Analisis *Personal Selling* Produk Indihome di PT. Telkom Cabang Banda Aceh. Tahun 2021. Penelitian ini dikategorikan sebagai jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis metode deskriptif dan garis kontinum. Sumber data yang diperoleh yaitu melalui sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada pelanggan IndiHome di Banda Aceh dengan sampel 100 responden. Berdasarkan hasil analisis menggunakan besaran presentase *Personal Selling* sebesar 80,17%, dikatakan masuk dalam kategori baik.

Kata Kunci: *Personal Selling*. Indihome Banda Aceh.