

## ABSTRAKSI

Nama : OLGA YURIKE  
NIM : 44307110005  
Judul : Komunikasi Interpersonal Wiraniaga PT. Sinar Totalindo  
Mandiri Dalam Personal Selling Untuk Menarik Minat Beli  
Pelanggan.  
Bibliografi : vii + 99 halaman, 25 acuan ( 1997 – 2010 )

Salah satu faktor penting dalam menarik minat beli pelanggan dalam kegiatan personal selling adalah, kemampuan wiraniaga berkomunikasi. Sehingga ketika wiraniaga menyampaikan informasi mengenai produk dan keunggulannya bisa tersampaikan dengan baik sementara dari sisi pelanggan, mereka mendapatkan penjelasan secara mendetail terkait dengan kebutuhan yang diperlukan. Keterampilan berkomunikasi menjadi salah satu hal yang harus diperhatikan oleh wiraniaga agar proses komunikasi yang dilakukan penciptaan pesan dan penafsirannya bisa sesuai dengan apa yang telah ditetapkan.

Agar upaya komunikasi yang dilakukan oleh para wiraniaga dalam menarik minat beli pelanggan memerlukan teknik-teknik yang efektif dan efisien sehingga memberikan hasil yang maksimal. Bagaimana komunikasi interpersonal yang dilakukan oleh wiraniaga PT. Sinar Totalindo Mandiri dalam personal selling untuk menarik minat beli, menjadi rumusan masalah dari penelitian ini.

Sebagai bahan acuan referensi, penelitian ini mempergunakan konsep dan teori komunikasi interpersonal, yang didalamnya menggunakan teknik Neuro Linguistic Program yang digunakan oleh subjek penelitian / wiraniaga ditempat peneliti melakukan penelitiannya. Komunikasi menjadi begitu terkorelasi dengan aktivitas pemasaran personal selling secara umum dan khusus.

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, dimana peneliti membuat gambaran dan uraian yang jelas sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat masalah yang diteliti, dan dalam konteks ini adalah mengenai komunikasi interpersonal. Dan data yang diperoleh peneliti melalui wawancara, studi literature dan pengamatan secara langsung.

Hasil penelitian ini berhasil menemukan bahwa komunikasi interpersonal yang dilakukan dalam kegiatan personal selling oleh wiraniaga perusahaan ini untuk menarik minat beli pelanggan juga dapat diaplikasikan dengan menggunakan teknik Neuro Linguistic Program, dimana teknik komunikasi ini juga berhasil memberikan petunjuk bahwa teknik komunikasi ini cukup efektif dalam menarik minat beli, selain itu *personal touch* dan *building mutual relationship* menjadi faktor penunjang lainnya untuk keberhasilan komunikasi dalam personal selling.