

**ABSTRAKSI**

**AMALIA (44306110006)**

**HUBUNGAN KOMUNIKASI SALES PERSON TERHADAP PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN PEMBELIAN APARTEMEN BELLAGIO, JAKARTA**

**Xiii +66 HALAMAN**

**Bibliografi :**

Penelitian ini meneliti mengenai hubungan komunikasi sales person terhadap pengambilan keputusan pembelian apartemen Bellagio, Jakarta. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan komunikasi yang dilakukan sales person PT. Centra Lingga Perkasa selaku developer apartemen Bellagio.

Teori DeVito dan Kotler di pakai untuk mengetahui hubungan komunikasi yang dilakukan oleh sales person dengan keputusan pembelian.

Responden pada penelitian ini adalah sample dari populasi calon konsumen dan konsumen apartemen Bellagio tahun 2009 sebanyak 68 orang. Metode survey dengan menggunakan kuestioner dipilih untuk memperkaya hasil penelitian

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan komunikasi sales person dengan pengambilan keputusan pembelian calon konsumen dan konsumen memiliki hubungan yang baik satu dengan yang lain. Komunikasi yang dilakukan oleh sales person di nilai telah dengan baik menerapkan dimensi-dimensi yang ada antara lain keterbukaan, empati, sikap positif dan kesetaraan yang sangat berpengaruh pada variabel keputusan pembelian yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif pembelian dan evaluasi pasca pembelian.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan referensi kepada sales person PT. Centra Lingga Perkasa supaya dapat terus meningkatkan kualitas komunikasi interpersonal kepada calon konsumen dan konsumen apartemen Bellagio yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan.