

1. Judul : Tipikasi Ice Breaking B to B dalam Implementasi Direct Selling Produk PT. Global Plastindo Industri
2. Nama : Mega Garnasih
3. NIM : 55216120049
4. Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
5. Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
6. Konsentrasi : Corporate Communication
7. Tanggal : 15 Desember 2018

## ABSTRAK

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi *direct selling* terhadap produk di PT. Global Plastindo Industri, dan untuk mengetahui tipikasi *ice breaking B to B* pada implementasi *direct selling*.

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah PT Global Plastindo Industri yang menggunakan teknik komunikasi *direct selling*. Adapun sumber data yang digunakan adalah *person* beberapa *key informan* dari PT Global Plastindo Industri, dan *paper* berupa data penjualan yang menjadi sumber data dalam penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan metode wawancara. Unit analisis data dari penelitian ini adalah lembaga dan individu. Lembaga yaitu divisi *marketing* PT. GPI yang mewakili perusahaan yang menjalankan komunikasi *direct selling* dalam menjual produk dan individu-individu yang berperan didalamnya seperti direktur *service* dan *warranty*, *manager marketing*, *marketing sales*, dan konsumen yang membeli produk.

Berdasarkan hasil penelitian, implementasi *direct selling* dan pengelolaan *ice breaking* yang terbagi berdasarkan kategori *customer*, yaitu *new customer* yang berfokus saat pendekatan dengan calon *customer* baik saat presentasi dan juga ketersediaan menjadi sponsor acara *gathering*. Kedua, yaitu dengan *existing customer* yang berfokus menjaga relasi yang baik antara PT GPI dengan *existing customer*, melalui kegiatan *entertain* di luar kantor dan mengikuti event *customer*. Dan dengan *loyal customer*, selain menjadi sponsor dalam kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan oleh *customer* dan selalu menjaga relasi yang baik dengan *customer*, Meningkatkan after sales service serta menciptakan suasana yang nyaman dengan *customer*.

**Kata Kunci : Direct Selling, Ice Breaking, B to B, PT Global Plastindo Industri**

1. Judul : Tipikasi Ice Breaking B to B dalam Implementasi Direct Selling Produk PT. Global Plastindo Industri
2. Nama : Mega Garnasih
3. NIM : 55216120049
4. Jenjang Pendidikan : Strata Dua (S2)
5. Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
6. Konsentrasi : Corporate Communication
7. Tanggal : 15 Desember 2018

### **ABSTRACT**

*The aim of this research are to find out the implementation of direct selling through product of PT Global Plastindo Industri, and to find out typification of ice breaking Business to Business product in direct selling implementation.*

*The object of this study is PT Global Plastindo Industri which uses direct selling methods. And the source of information used are sales data and some key informan and informan from PT Global Plastindo Industri and customer.*

*This study uses qualitative methods with interview methods. The data analysis unit from this study are institutions and individuals. The institution is the marketing division of PT. GPI which represents companies that run direct selling communication in selling products and individuals who play a role in it such as service and warranty directors, marketing managers, marketing sales, and consumers who buy products.*

*Based on the results of the study, direct selling implementation has an effect on increasing customer PT. Global Plastindo Industri, and ice breaking management which are divided based on customer categories, namely new customers that focus on approaching potential customers during presentations. Second, namely with existing customers who focus on maintaining good relations between PT GPI and existing customers, through entertainment activities outside the office. And loyal customers, become sponsors in activities organized by customers and always maintain good relationships with customers, because it is essential to maintain customer loyalty*

**Key words : Direct Selling, Ice Breaking , Business to Business, PT Global Plastindo Industri**