

Tipe Koleksi: UHAMKA - Skripsi FISIP

KOMUNIKASI PERSUASIF TANILOKAL DALAM MEMBANGUN RELASI DENGAN PEDAGANG DI BOGOR

Mia Rahayu Ependi

Deskripsi Lengkap: <http://lib.uhamka.ac.id/detail.jsp?id=76190&lokasi=lokal>

Abstrak

Saat ini banyak masyarakat yang semakin gemar dengan berbelanja online. Tanpa disadari hal ini akan membuat pedagang kaki lima dan para pebisnis UMKM akan mengalami destruksi. Berdasarkan keresahan ini muncul sebuah Karena itu TANILOKAL hadir untuk membantu para pedagang kaki lima dan pebisnis UMKM agar dapat memajukan usaha yang mereka miliki. Teori yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah teori komunikasi persuasif dan teori peran. Peneliti menggunakan teori ini agar dapat mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan oleh TANILOKAL sehingga Pedagang yang ada di Bogor dapat menjadi relasi dengan TANILOKAL. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif serta metode penelitian studi kasus. Dalam melakukan pengumpulan data, peneliti menggunakan metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi non-partisipan, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini yaitu peneliti melihat TANILOKAL dalam meyakinkan pedagang agar menjadi relasi, TANILOKAL melakukan komunikasi persuasif secara tatap muka langsung. Dengan melakukan tatap muka secara langsung TANILOKAL dapat dengan mudah memahami karakter dari pedagang yang akan dihadapi untuk kedepannya. Dan TANILOKAL telah menyusun dan mempersiapkan segala hal saat akan melakukan tawaran kerja sama dengan pedagang. Menjelaskan tujuan yang dimaksudkan juga merupakan salah satu bentuk dari persiapan TANILOKAL untuk menjadikan pedagang relasi. Dalam menyampaikan tujuan yang dimaksud dan diharapkan oleh TANILOKAL, sebagai seorang persuader TANILOKAL menggunakan bahasa, gaya bicara, pakaian, sifat dan karakter yang sesuai dengan persuadee (pedagang). Sehingga persuadee merasakan adanya kedekatan dengan persuader, yang akan meyakinkan persuadee untuk menjadi relasi persuader. Meskipun dalam melakukan sebuah usaha pasti memiliki hambatan. Tapi dengan terus maju dan mau melakukan perubahan maka hambatan tersebut dapat terselesaikan dan dijadikan sebagai pembelajaran untuk kedepannya. Sebagai seorang HUMAS, penelitian ini dapat dijadikan pembelajaran untuk membentuk sebuah citra perusahaan yang baik dimata publik. Sehingga pesan maupun gagasan yang bersifat persuasi dapat diterima dan didukung dengan baik oleh publik.