

Tipe Koleksi: UHAMKA - Skripsi FISIP

STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF SALES ASSOCIATE ADIDAS PACIFIC PLACE DALAM LAYANAN PEMBELI SELAMA PANDEMI

Fauzan Hadi Saputra

Deskripsi Lengkap: <http://lib.uhamka.ac.id/detail.jsp?id=76266&lokasi=lokal>

Abstrak

Dalam beberapa tahun belakangan dunia sedang dilanda pandemi covid 19, yang banyak berdampak di berbagai sektor ekonomi salah satunya bisnis retail. Namun hal ini tidak berdampak kepada penjualan di Store Adidas Pacific place. Pada periode dimana pengetatan protokol kesehatan mulai diberlakukan di Jakarta, dengan itu membuat toko adidas pacific place melakukan beberapa perubahan dalam melakukan penjualan secara langsung ke pembeli.

Penelitian ini menggunakan teori Elaboration Likelihood Model pada strategi komunikasi persuasif sales associate Adidas pacific place dalam melayani pembeli selama covid yang dikembangkan oleh Richard E. Petty dan John T. Cacioppo. Ada dua acara dalam melakukan strategi komunikasi persuasif yaitu melalui central route dan peripheral route.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif serta jenis penelitian deskriptif, pendekatan kualitatif bertujuan guna memaparkan fenomena secara mendalam melalui cara deskriptif. Penggunaan jenis deskriptif agar peneliti mampu menyampaikan analisis data secara sistematis.

Hasil dari penelitian ini adanya komunikasi dua arah antara pelanggan dengan sales associate, yang mana sales associate memberikan penjelasan mengenai keunggulan dari product tersebut pelanggan dapat berubah pikiran yang awalnya datang hanya ingin melihat lihat saja menjadi ingin membeli. Menggunakan bahasa atau kalimat-kalimat yang mudah dipahami pelanggan dan bahasa tubuh yang baik agar pelanggan yang masuk tetap terlayani dengan baik dan dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan selama melakukan pendekatan kepada pelanggan.