

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

JAKARTA

Abstrak

(A) Queentania Suherman (915160170)

(B) ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF YANG DIGUNAKAN TENAGA PEMASAR ASURANSI DI INSPIRING AGENCY UNTUK PROMOSI PRODUK JASA ASURANSI (STUDI KASUS PADA INSPIRING AGENCY)

(C) x + 53 halaman, 2020, 2 tabel, 9 gambar, 2 lampiran

(D) *PUBLIC RELATIONS*

Abstrak:

Penelitian ini berfokus pada tenaga pemasar asuransi di Inspiring Agency yang melakukan penjualan produk jasa asuransi melalui komunikasi persuasif. Penelitian ini meneliti komunikasi yang digunakan oleh seorang agen asuransi dalam mempresentasikan dan menjual produknya kepada calon nasabah agar berhasil menjual produknya. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori komunikasi persuasif. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif untuk dapat mengetahui cara komunikasi yang dilakukan *agent* agar mencapai penjualan yang berhasil dan mendapatkan gambaran secara nyata mengenai pelaksanaan komunikasi persuasif yang dilakukan. Data penelitian diperoleh melalui wawancara dengan satu *key informan* dan empat informan lainnya yang telah bekerja di Inspiring Agency. Hasil penelitian ini menunjukkan dengan cara menyampaikan informasi dari suatu konsep secara efektif sehingga mampu membuat calon nasabah setuju untuk dapat mengambil keputusan dalam pembelian produk jasa yang ditawarkan.

Kata Kunci: Komunikasi, Komunikasi Persuasif, Tenaga Pemasar, Nasabah Inspiring Agency.