

ABSTRAK

Strategi Komunikasi Persuasif Jasa Konsultasi *Online* Dalam Membangun Kepercayaan Klien (Studi Deskriptif Pada Titiktemu.co.id)

Kezia Natali Ekklesia¹⁾, Naurissa Biasini, S.Si., M.I.Kom²⁾

¹⁾ Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Pembangunan Jaya

²⁾ Dosen Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Pembangunan Jaya

Jasa konsultasi adalah jasa yang dapat membantu dan memberikan seseorang saran, petunjuk, arahan dan solusi setiap permasalahannya. Titiktemu.co.id adalah jasa konsultasi *online* yang menyediakan beberapa jasa seperti psikologi, keuangan, bisnis dan karir. Titiktemu.co.id memiliki strategi tersendiri untuk menarik dan mempengaruhi klien, *di mana* strategi tersebut itu membuat konten yang relate, berupa catatan hasil konsultasi dan strategi stoic. Selain itu Titiktemu.co.id melakukan pendekatan kepada klien untuk menjaga komunikasi antara keduanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif dalam membangun kepercayaan setiap kliennya yang melakukan konsultasi kepada Titiktemu.co.id sendiri. Strategi komunikasi persuasif adalah konsep utama yang digunakan dalam penelitian ini guna mencari tahu strategi komunikasi persuasif apa yang dilakukan oleh Titiktemu.co.id untuk merencanakan setiap konten, informasi dan pesan yang ingin dibagikan kepada masyarakat atau kliennya dan adapun konsep tambahan yang digunakan pada penelitian ini yaitu konsep strategi komunikasi yang bertujuan untuk merencanakan dan menyusun setiap strategi yang ingin digunakan dalam menarik dan membangun kepercayaan klien. Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme dengan pendekatan kualitatif dengan Teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam. Dari hasil penelitian ini Titiktemu.co.id menggunakan strategi komunikasi persuasif dalam mendapatkan klien dengan cara menjaga komunikasi, menggunakan dan memakai kata-kata yang relate serta membuat konten dari CHK (Catatan Hasil Konsultasi) yang didapatkan oleh Titiktemu.co.id, selain itu juga memberikan dan membangun kepercayaan karena adanya konten-konten yang dibuat itu berdasarkan hasil konsultasi klien Titiktemu.co.id.

Kata Kunci: Titiktemu.co.id, Strategi Komunikasi Persuasif, Strategi Komunikasi

Pustaka : 49

Tahun Publikasi : 2017 - 2024