

## ABSTRAKSI

**BAYU SENJA IRIANDHY. 09321085. Strategi Komunikasi Persuasif Pada Perusahaan *Multi Level Marketing (MLM)* FM Group Indonesia Dalam Meningkatkan Penjualan Perusahaan FM Parfume. Skripsi Sarjana. Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya. Universitas Islam Indonesia. 2017.**

Persaingan dunia bisnis semakin ketat dan membutuhkan strategi yang kompleks dan bisa dikatakan kreatif. Banyak pelaku bisnis yang berlomba untuk mendapatkan posisi terbaik untuk mendapatkan atau memperoleh keuntungan termasuk para member *Multi Level Marketing (MLM)*. Komunikasi persuasif merupakan usaha untuk mengubah sikap melalui penggunaan pesan, berfokus terutama pada karakteristik komunikator dan pendengar. Penjualan langsung (*direct selling*) adalah proses pemasaran produk secara langsung. FM Group Indonesia merupakan perusahaan *Multi Level Marketing (MLM)* yang menggunakan sistem *direct selling* dan membutuhkan keahlian dalam komunikasi persuasif untuk mendapatkan keuntungan dan mendapatkan *member* agar semakin berkembang.

Jenis penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Beberapa cara teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti yaitu menggunakan teknik wawancara, observasi, dan studi pustaka. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara atau tanya jawab secara langsung terhadap pihak-pihak terkait. Metode analisis data yang digunakan adalah metode induktif yaitu pengelolaan data dimana dalam memecahkan suatu masalah yang bersifat khusus kemudian mengambil suatu kesimpulan yang bersifat umum.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi komunikasi persuasif pada perusahaan *Multi Level Marketing (MLM)* FM Group Indonesia untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan cara mengadakan acara *Table Talk Wangi (TTW)*, menggunakan *tester* dan aplikasi *perfume finder*, memberikan *reward* berupa *vacation* dan juga berupa mobil, sering melakukan *gathering* dan *training* terhadap *member*. Peluang FM Group belum ada perusahaan *Multi Level Marketing (MLM)* dalam bidang parfum di Indonesia dan hambatan FM Group adalah *mindset* orang Indonesia masih banyak yang berpikiran negatif tentang perusahaan *Multi Level Marketing (MLM)*, banyak masyarakat yang menggunakan parfum *refill*, kurangnya kesadaran masyarakat untuk menggunakan parfum.

**Kata kunci : MLM, Persuasif, FM Group Indonesia**

## ABSTRACT

**BAYU SENJA IRIANDHY. 09321085. *Persuasive Communication Strategy On Multi Level Marketing (MLM) Companies FM Group Indonesia In Increasing Sales FM Perfume Companies. Minithesis of Bachelor Degree. Communication Science Studies Program, Faculty of Psychology and Social Science Culture. Islamic University of Indonesia. 2017.***

*Business world competition is getting tougher and requires a complex strategy and could be said to be creative. Many businesses are racing to get the best position to gain or benefit, including the members of Multi Level Marketing (MLM). Persuasive communication is an effort to change attitudes through the use of messaging, focusing primarily on the characteristics of the communicator and listener. Direct sales is the process of marketing the product directly. Indonesian FM Group is the company of Multi Level Marketing (MLM) system uses direct selling and requires expertise in persuasive communication to benefit and get the members to be growing.*

*This research uses qualitative descriptive analytical method. Several techniques for data collection conducted by researchers are using interview, observation, and literature. Type of interview used in this study were interviews or question and answer directly to the relevant parties. Data analysis method used is the inductive method where the data management in solving a problem that is specific then take a general conclusions.*

*The results of this study are strategies persuasive communication in the company's Multi Level Marketing (MLM) FM Group Indonesia to increase sales is by way of events, Table Talk Wangi (TTW), using a tester and application of perfume finder, provide rewards in the form of vacation and also a car, gathering and training to member. Opportunities FM Group there is no company Multi Level Marketing (MLM) in the field of perfumes in Indonesia and bottlenecks FM Group is the mindset of Indonesian people are still many who think negatively about the Multi Level Marketing (MLM) company, many people who use refill perfume, lack of public awareness on use perfume.*

***Keywords: MLM, Persuasive, FM Group Indonesia***