

ABSTRAK

Nama / Nim : Kartika S. Pratama / 2006-52-063

Judul : “ Strategi Komunikasi CRO Bank Rakyat Indonesia dalam mencari calon nasabah BRI cabang khusus”

Jumlah Halaman : ix, 113 halaman

Kata Kunci : Strategi Komunikasi dan *Customer Relations Officer*

Daftar Pustaka : 19 Judul, 5 website, 1993 - 2009

Penelitian ini bertujuan untuk melihat dan mengetahui bagaimana strategi komunikasi CRO BRI dalam mencari calon nasabah BRI cabang khusus. *Customer Relations Officer* BRI merupakan suatu sub divisi operasional di bawah naungan divisi layanan yang dalam tugasnya berhadapan langsung dengan nasabah maupun calon nasabah BRI cabang khusus.

Penelitian ini dilaksanakan di Bank Rakyat Indonesia cabang khusus, pada sub divisi operasional di bawah naungan divisi layanan, yang beralamat di Jl Jend Sudirman, Kav 30-32 Jakarta Pusat. Hasil penelitian ini memberikan gambaran bahwa strategi komunikasi CRO memiliki peranan penting dalam mencari calon nasabah BRI cabang khusus dan berhubungan langsung dengan nasabah BRI cabang khusus, karena dengan adanya strategi komunikasi CRO yang tepat dan baik, dapat membantu CRO BRI dalam mencari calon nasabah karena telah memiliki konsep yang dapat mempermudah dalam pelaksanaan mempengaruhi calon nasabah untuk menjadi nasabah BRI dan tercipta hubungan yang baik pula dengan calon nasabah dan nasabah.

Dari keseluruhan hasil data penelitian, Strategi Komunikasi CRO BRI dalam mencari calon nasabah BRI cabang khusus, pada hasil wawancara dengan 1 orang *key informan* (*Supervisor* CRO BRI – Eri Suhendra) dan 6 orang *informan* (4 orang dari calon nasabah dan 2 orang senior CRO BRI – Endang Pudjowati dan Indah Purnamasari), maka dapat dikatakan bahwa strategi komunikasi yang diterapkan oleh CRO BRI adalah strategi komunikasi CRO yang mengenal baik target komunikannya dari berbagai aspek karakteristik yang dimiliki target komunikan. Strategi komunikasi CRO BRI tersebut dikenal dengan istilah KYC (*Know Your Customer*) yang sejalan dengan strategi komunikasi dari Lasswell.

Dalam strategi komunikasi CRO BRI untuk mencari calon nasabah, CRO BRI harus dapat memilih strategi komunikasi penyampaian pesan kepada calon nasabahnya. Strategi tersebut dapat diwujudkan melalui pesan persuasif dan informatif yang dilakukan oleh CRO BRI kepada calon nasabah agar calon nasabah tertarik menjadi nasabah BRI dan sebagai pelaku dari strategi komunikasi CRO BRI, CRO BRI harus memiliki kredibilitas yang dapat dipercaya, sehingga membuat calon nasabah bersedia untuk menjadi nasabah BRI.