

ABSTRAK

Zizan. Strategi Komunikasi dalam Meningkatkan Jumlah Klien Di Kantor Notaris & PPAT Suzanti Lukman, S.H, M.Kn. Dibimbing Oleh Ahmad Syarif dan Arni

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi yang digunakan dalam meningkatkan jumlah klien di kantor Notaris & PPAT Suzanti Lukman, S.H, M.Kn. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data observasi dan wawancara. Adapun hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi komunikasi mengenal khalayak adalah taktik atau langkah awal dalam menyusun perencanaan kegiatan, karena mengenal klien terlebih dahulu dapat mempengaruhi tercapainya tujuan yang diinginkan. Penyampaian pesan oleh staf kantor tersebut harus dengan cermat, menarik dan mudah untuk dipahami. Metode yang digunakan yaitu *redundancy*, *canalizing*, *informative*. Media dalam penyampaian informasi kepada klien contohnya bertemu secara langsung atau tatap muka, melalui pembicaraan via telepon dan penyampaian pesan melalui via whatsapp dan *Email*.

Faktor penghambat adalah hambatan psikologis kepentingan yaitu pihak kantor harus lebih jeli dalam memenuhi keinginan/kebutuhan klien, hambatan psikologis prasangka yaitu adanya prasangka-prasangka buruk dari beberapa klien mengenai kinerja kantor tersebut, hambatan psikologis stereotif (stereotype) yaitu adanya tanggapan dari komunikan yang membuat komunikator sulit menyampaikan pesan yang akan disampaikan. Faktor Pendukung adalah karena adanya kontak sosial yaitu adanya pertemuan secara langsung antara komunikator dengan kliennya, dan komunikasi yaitu pembicaraan antara klien dengan komunikator baik komunikasi secara langsung ataupun melalui via telepon.

Kata Kunci: *Strategi Komunikasi, Klien, Notaris*