

ABSTRAK

Dunia perusahaan jasa khususnya *wedding organizer* memiliki sangat banyak bidang yang harus dikuasai agar dapat menghasilkan pelayanan jasa yang baik. Sayangnya masih banyak perusahaan jasa khususnya *wedding organizer* yang abai pada hal-hal penting tersebut. Salah satu bidang yang harus dikuasai dengan baik adalah bidang komunikasi interpersonal yang dapat membuat konsumen menjadi nyaman dalam berinteraksi dan berkomunikasi. Penelitian ini dilakukan untuk mengupas strategi komunikasi interpersonal dari *Magical Wedding Organizer* dalam usaha menjaga loyalitas konsumen. Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus dengan pendekatan kualitatif dengan teknik pengambilan data wawancara pada 3 informan yang terdiri dari informan kunci, ahli, dan pendukung. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan strategi komunikasi interpersonal dengan baik, hal ini dapat membuat klien dari *Magical Wedding Organizer* merasa puas dengan pelayanan yang diberikan dan memiliki kecenderungan untuk menggunakan jasa dari *Magical Wedding Organizer* di kemudian hari dan membuat klien menjadi loyal.

Kata Kunci: Communication Skill, Komunikasi Interpersonal, Loyalitas Konsumen, *Magical Wedding Organizer*.