

ABSTRACT

This study discusses the importance of interpersonal relationships or guanxi application for the company. With the interpersonal relationship (guanxi), especially the application of 10 ways to build effective interpersonal relationships that will provide many benefits, especially in improving the company's good relations with customers and suppliers.

This study aimed to explore the pattern of relationships held by PT.Sinter Abadi to customer and supplier. Based on that information, can be an assessment of interpersonal relationship between PT.Sinter Abadi with customer and supplier.

This study uses in depth interview techniques to informants that PT.Sinter Abadi customers, supplier, and the owner of PT.Sinter Abadi based on the questions to know the response of informants to interpersonal relationship that has happened between customer and supplier with PT.Sinter Abadi. The findings of this study indicate that customers and suppliers can feel the ways of interpersonal relationship PT.Sinter given in relation to maintaining good relations and to learn about the benefits perceived by PT.Sinter Abadi, customers and suppliers by implementing interpersonal relationship in business.

Keywords: guanxi, interpersonal relationships, supplier, customers, the company.

INTISARI

Penelitian ini membahas tentang pentingnya penerapan *interpersonal relationship* atau *guanxi* bagi perusahaan. Dengan adanya *interpersonal relationship* (*guanxi*) terutama penerapan 10 cara membangun *interpersonal relationship* yang efektif akan memberikan banyak manfaat, terutama dalam peningkatan perusahaan menjalin hubungan baik dengan pelanggan maupun pemasok.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pola hubungan yang dilakukan PT.Sinter Abadi kepada pelanggan dan pemasoknya. Berdasarkan informasi tersebut, bisa menjadi sebuah penelitian hubungan *interpersonal* PT.Sinter Abadi dengan pelanggan maupun pemasok.

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara secara mendalam terhadap informan yaitu pelanggan PT.Sinter Abadi, pemasok PT.Sinter Abadi, dan pemilik PT.Sinter Abadi berdasarkan pertanyaan-pertanyaan untuk mengetahui tanggapan informan terhadap *interpersonal relationship* yang telah terjadi antara pelanggan dan pemasok dengan PT.Sinter Abadi. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pelanggan maupun pemasok dapat merasakan cara-cara *interpersonal relationship* yang diberikan PT.Sinter Abadi dalam hubungannya untuk menjaga hubungan baik serta untuk mengetahui manfaat yang dirasakan oleh PT.Sinter Abadi, pelanggan serta pemasok dengan menerapkan *interpersonal relationship* dalam bisnis.

Kata kunci : *guanxi*, *interpersonal relationship*, pemasok, pelanggan, perusahaan.