

## Performative competence penjual pada Forum Jual Beli Kaskus dalam upaya membangun kepercayaan pengguna Kaskus

Nuruli Khotimah, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20293702&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Saat ini dengan adanya perkembangan teknologi Internet memudahkan sosial media untuk mengekspresikan diri dalam urusan jual beli online-khususnya Forum Jual Beli Kaskus. Kurangnya kepercayaan serta maraknya kasus cybercrime memang menjadi penghambat terbesar dalam transaksi online. Maka penting dibutuhkan performative competence penjual dalam melakukan komunikasi dengan pembeli agar dapat membangun trust pengguna Kaskus. Dengan membangun trust maka dapat mengantisipasi adanya cybercrime. Tujuan penelitian ini adalah menggambarkan performative competence yang dimiliki penjual pada Forum Jual Beli kaskus dalam membangun trust pengguna Kaskus. Penelitian ini menggunakan Paradigma Konstruktivis, Pendekatan Kualitatif, Sifat Deskriptif, Strategi Etnografi Virtual, Wawancara Mendalam dan Pengamatan. Hasil penelitian menemukan bahwa setiap penjual memiliki performative competence yang berbeda-beda dalam upaya membangun kepercayaan pengguna Kaskus seperti membangun relationship, bersikap jujur, dan mendengarkan serta menjawab apa yang menjadi kebutuhan calon pembeli.

.....Nowadays, the advance of Internet's technology makes the social media easier expressing buying and selling via online-specifically, Forum Jual beli Kaskus. However, the lack of trust and cybercrimes are the main obstacles in online transaction. So, it is very important for the buyers to gain the performative competences in communication in order to build Kaskus users trusts that can anticipate it from cybercrime. The purpose of this research is to describe the buyers performative competences in Forum Jual Beli Kaskus to get the Kaskus users trusts. The methodology in this research uses constructivist paradigm, qualitative approach, the descriptive type of research, virtual ethnography strategic, in depth interview also observing technique. The finding of the research is that every buyer has different performative competence to build the trust of Kaskus users by maintaining the relationship, being honest also listening and answering what the prospective buyers need.