

## DAFTAR PUSTAKA

- Adikoesoemo, I. (2006). Sikap Penonton terhadap Iklan Dove Versi Testimonial di Televisi. Skripsi. Surabaya: Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Kristen Petra.
- Ferrinadewi, Erna. (2008). *Merek & Psikologi Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hermawan, Agus. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Indrajit, Richardus. (2001). *Kiat dan Strategi Binsis di Dunia Maya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Iriantara, Yosol. 2004. *Manajemen Strategi Public Relations*. Bandung: Ghalia Indonesia.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 8. Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philp dan Gary Armstrong. (2003). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi 9. Jilid 8. Diterjemahkan oleh: Alexander Sindoro. Jakarta: PT. INDEKS.
- Kotler, Philip dan Kevin Keller. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jilid 2. Diterjemahkan oleh: Benyamin Molan. Jakarta: PT. INDEKS.
- Moleong, Lexy J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.

Nuradi., Noeradi,W., Kridalaksana,H., Utorodeno,F. & Indrati,N.R. (1996). *Kamus Istilah Periklanan Indonesia*. Jakarta: Matari Advertising – PT. Gramedia Pustaka Utama.

Roman, Keneth dan Jane Maas.(2005). *How to Advertise*. Diterjemahkan oleh: Grace Satyadi. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Simamora, Bilson. (2003). *Membongkar Kotak Hitam Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suryani, Tatik. (2008). *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Usman, Husaini dan Purnomo Setiady Akbar.(2008). *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

[www.kaskus.co.id](http://www.kaskus.co.id)



# LAMPIRAN

## LAMPIRAN 1.

### *Interview guide*

Nama :

Umur :

Alamat :

Pekerjaan :

1. Mulai kapan saudara tergabung dalam komunitas kaskus regional Semarang?

#### I Kognitif

1. Apakah yang saudara pikirkan ketika mendengar istilah atau kata “kaskus”?
2. Apakah yang saudara ketahui tentang kaskus?
3. Bagaimanakah dengan iklan testimonialnya?
4. Apakah yang saudara ketahui tentang iklan testimonial secara umum dan iklan testimonial di kaskus?

#### II Afektif

1. Bagaimanakah pendapat saudara atau apakah yang anda rasakan terkait dengan situs kaskus?
2. Bagaimanakah pendapat saudara atau apakah yang saudara rasakan terkait dengan iklan testimonial di kaskus?

### III Konatif

1. Apakah saudara sering mengunjungi kaskus?
2. Seberapa sering saudara memperhatikan iklan testimonialnya?
3. Apakah setelah membaca iklan testimonial saudara terdorong untuk lebih mendalami iklan testimonial yang ada?
4. Setelah membaca iklan testimonialnya, apakah saudara terdorong untuk membeli atau melakukan transaksi?
5. Apakah akhirnya saudara melakukan transaksi tersebut?
6. Apakah saudara merekomendasikan kepada orang lain setelah melihat iklan testimonialnya?
7. Apakah saudara pernah memberikan testimoni setelah melakukan transaksi?
8. Apakah saudara merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli di kaskus?

## LAMPIRAN 2.

### Profil Responden

R	Nama	Umur	Alamat	Pekerjaan	Tahun tergabung dalam komunitas
1	Deksa	31	Jl. Thamrin, Semarang	Swasta	2013
2	Galih Arya Wardhana	28	Jl. Bima I no. 6, Indraprasta, Semarang	Admin biro jasa travel	2009
3	Satria Falah Dwisada	22	Jl. Jomblang Legok, Candisari, Semarang	Mahasiswa Unnes, Semester 7	2012

R	Nama	Umur	Alamat	Pekerjaan	Tahun tergabung dalam komunitas
4	Soni Indarta	-	Kedung Batu	Swasta	2008
5	Aris Wibawa	25	Krapyak	Swasta	2011
6	Nanda Indrasusila	-	Lampersari	Swasta	2010
7	Erina Julia	24	Gombel Permai gang VI no. 7	<i>Online Shop</i>	2013
8	Dwi Adi Wijaya	23	Tejokusumo V no. 11	Mahasiswa Unika, Semester 9	2010
9	Akbaryan Aden	20	Kabupaten Semarang	Mahasiswa Undip	2011
10	Wahyu Prapto Handoko	22	Jl. Arjuna III no. 5, Perumnas Mapagan, Kabupaten Semarang	Mahasiswa Undip tingkat akhir	2011

### LAMPIRAN 3.

#### Hasil Wawancara dan Reduksi Data

Q1	Mulai kapan saudara tergabung dalam komunitas kaskus regional Semarang?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Saya tergabung dari 2013. Awalnya saya belum ikut kopdar atau kumpul secara langsung, saya baru ngobrol-ngobrol secara <i>online</i> di forum dan nyari berita-berita.”	2013
2	“Mulai tergabung di tahun 2009 dan berhenti, lalu mulai aktif lagi pada tahun 2013.”	2009
3	“Saya resmi tergabung dalam komunitas kaskus regional Semarang tahun 2012.”	2012
4	“Mulai tergabung dari kaskus regional Semarang ada di tahun 2008.”	2008
5	“Awal Januari 2011.”	2011
6	“Kalau regional sendiri tahun 2010.”	2010
7	“Mulai tergabung dalam komunitas regional Semarang 2013 dan aktif ikut acara pada tahun 2014.”	2013
8	“Kalau kaskus regional Semarang sih 2010, ikut aktif di komunitas kaskus regional Semarang 2011.”	2010
9	“Mulai tergabung dengan komunitas kaskus regional Semarang tahun 2011.”	2011
10	“Waktu SMA tahun 2011.”	2011



## I. Komponen Kognitif

Q1	Apakah yang saudara pikirkan ketika mendengar istilah atau kata “kaskus”?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Saya pertama kali ketika mendengar istilah kaskus adalah toilet atau kakus. Belum mengerti kaskus yang berarti kasak-kusuk dan merupakan forum untuk membagi informasi dan berita-berita terkini.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kakus/Toilet.</li> </ul>
2	“Awal mula mendengar kata kaskus itu saya bingung itu apa. Dulu bos saya yang nyuruh saya cek kaskus, karena banyak berita-berita, informasi, dan jual beli. Nah, pertama kali saya masuk ke situs kaskus malah saya tidak menemukan berita-berita tersebut, saya malah masuk ke regionalnya. Setelah itu saya baru masuk ke berita-berita, informasi, dan jual belinya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bingung.</li> </ul>
3	“Awalnya saya mengetahui kaskus itu adalah kasak-kusuk, cari informasi lah artinya. Pertama saya menebak-nebak kaskus itu kasak-kusuk dan ternyata artinya benar.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kasak-kusuk.</li> </ul>
4	“Awal pertama kali dengar kata kaskus yaitu <i>junk</i> . <i>Junk</i> itu ngobrol-ngobrol gak jelas ngalur ngidul tetapi guyub. Kita kan aktifitas sehari-hari ada yang kerja dan sekolah. Nah, kita lepas penatnya dengan mengobrol di kaskus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Junk</i>.</li> </ul>
5	“Awal pertama kali pernah mendengar kata kaskus saya tidak mengerti. Saya tahunya cuma forum musik dan <i>lounge</i> . Saya mengunjungi kaskus, karena awalnya	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak mengerti.</li> </ul>

	saya ingin men- <i>download</i> musik yang ada di salah satu forum kaskus. Akhirnya saya registrasi untuk <i>joint</i> member kaskus.”	
6	“Awalnya mendengar kaskus itu merupakan komunitas. Dulu ikut forum BB17 dan sering posting disana.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunitas.</li> </ul>
7	“Sub forum yang lengkap di Indonesia, itu satu-satunya forum terlengkap informasinya di Indonesia. Awalnya saya mengunjungi kaskus, karena saya saat itu ingin membaca forum sfth.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum terlengkap di Indonesia.</li> </ul>
8	“Awal kali tahu kaskus itu merupakan forum jual beli. Saya pertama kali mengunjungi kaskus, karena dulu saya sering melakukan transaksi <i>online</i> . Saya dulu sering membeli atau menjual barang di kaskus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum Jual Beli.</li> </ul>
9	“Kaskus itu seperti acara tv, kan dulu ada namanya kasak-kusuk. Kasak-kusuk itu seperti gosip-gosip.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kasak-kusuk.</li> <li>• Acara televisi.</li> </ul>
10	“Kaskus merupakan situs internet. Awal kali mengunjungi kaskus karena cerita dari teman. Akhirnya membuka kaskus dan melihat forum-forum yang menarik.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situs internet.</li> </ul>

Q2	Apakah yang saudara ketahui tentang kaskus?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Kaskus adalah tempat bagi-bagi pengalaman dan cerita serta yang jelas ilmunya ada di dalamnya.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tempat berbagi</li> </ul>

	<p>Forum-forum dalam kaskus yang saya ketahui adalah <i>lounge</i>, <i>sfth (story from the heart)</i>, forum jual beli pastinya. Forum jual beli kaskus itu sama dengan olx dan lainnya, tetapi sekarang ada penambahan baru, yaitu: aplikasi khusus forum jual beli dan rekber (rekening bersama).”</p>	<p>pengalaman.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplikasi jual beli sendiri.</li> </ul>
2	<p>“Kaskus itu yang saya ketahui merupakan forum dan komunitas <i>online</i> terbesar di Indonesia saat ini. Selain itu, setahu saya kaskus merupakan pelopor jual beli <i>online</i>. Waktu itu mungkin ada jual beli <i>online</i>, tetapi yang saya ketahui pertama kali adalah kaskus. Kalau kita bahas tentang kaskus, kaskus memiliki tujuan berbeda dengan situs jual beli <i>online</i> yang lain. Kaskus itu cuma memfasilitasi jual beli, kalau situs jual beli yang lain itu fokus ke jualannya. Misal, olx.com itu merupakan tempat jual beli aja, tidak seperti kaskus yang ada forum debat. Kalau kaskus menurut saya merupakan wadah untuk orang sharing dan jual beli. Kalo kita jahat di kaskus, kaskus tidak bisa bertanggung jawab. Tapi kalo di tempat jual beli <i>online</i> yang lain kantor tempat jual beli <i>online</i> yang bertanggung jawab.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum dan komunitas <i>online</i> terbesar di Indonesia.</li> <li>• Pelopor situs jual beli <i>online</i>.</li> </ul>
3	<p>“Kaskus itu forum umum, ada jual belinya, lalu ada kategorinya masing-masing dalam forum tersebut. Kategori dalam forumnya, yaitu: pecinta game, pecinta elektronik, pecinta forum dll.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum jual beli.</li> <li>• Kategori forum sesuai <i>passion</i>.</li> </ul>

4	<p>“Kaskus itu lebih mengarah untuk share orang-orang yang dianggap satu pemikiran satu hobby satu kesukaan. Kaskus itu lebih merupakan <i>open community</i> jadi bebas. Makanya di dalam kaskus sendiri entah itu di regional, di sub forum nya sendiri itu punya <i>passion</i> sendiri-sendiri. Forum di kaskus itu ada banyak regional, gadget, IT, politik, <i>disturbing picture</i>, forum jual beli dll. Kelebihannya di kaskus itu kita tidak hanya dapat membaca saja, kita juga bisa memberikan pengalaman kita.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tempat orang yang memiliki satu pemikiran untuk berbagi.</li> </ul>
5	<p>“Kaskus itu digunakan oleh pengguna internet untuk mencari informasi dan juga jual beli. Forum di dalam kaskus yang saya ketahui itu FJB Kaskus, forum musik, fotografi, <i>lounge</i>.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum informasi.</li> <li>• Forum jual beli.</li> </ul>
6	<p>“Kaskus itu awal berdirinya merupakan tugas kuliah Andrew Darwis untuk menjalin komunikasi dengan orang Indonesia yang ada di seluruh penjuru dunia. Awalnya menggunakan bahasa inggris dan ternyata rame. Terus muncul komunitas-komunitas seperti jual beli.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tugas kuliah Andrew Darwis.</li> </ul>
7	<p>“Kaskus itu kalau sekarang menyajikan berita-berita terbaru juga. Selain itu, kita bisa memberikan pemikiran kita di kolom komentar tentang berita-berita itu. Kaskus yang aku sukai itu forum tentang cerita dari hati ke hati namanya sfth.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyajikan berita-berita.</li> <li>• Menyediakan kolom komentar.</li> </ul>

8	“Kaskus secara keseluruhan pertama itu forum jual beli, forum informatif, dan forum-forum untuk bersosialisasi dan <i>gathering</i> seperti regional-regionalnya kaskus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum informatif.</li> <li>• Forum bersosialisasi.</li> <li>• Forum jual beli.</li> </ul>
9	“Kaskus yang sekarang lebih komplit dari yang dulu. Semua informasi ada disitu, seperti: teknologi, game, jual beli, olahraga, berita politik. Selain itu, kaskus juga sering mensponsori acara besar, seperti: pameran elektronik.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memiliki informasi yang lengkap</li> <li>• Mensponsori acara besar.</li> </ul>
10	“Kaskus merupakan forum sharing pengalaman, ide, berita, ada jual belinya juga.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forum <i>sharing</i> pengalaman</li> <li>• Forum jual beli</li> </ul>

Q3	Bagaimanakah dengan iklan testimonialnya?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Iklan testimonial di kaskus itu tentang kepuasan atau kekecewaan pelanggan terhadap <i>seller</i> -nya tersebut.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ungkapan perasaan.</li> </ul>
2	“Kalo saya bicara dulunya iklan testimonial ada di forum jual belinya langsung, tapi sekarang ada forum <i>feedback</i> dan <i>testimonials</i> sendiri untuk meletakkan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaskus menyediakan forum</li> </ul>

	<p>testimonial. Setelah itu, penjual akan meletakkan testimonial di forum <i>feedback</i> dan <i>testimonials</i> di lapaknya. Hal itu merupakan sebuah bukti bahwa <i>seller</i> tersebut merupakan <i>recommended seller</i>. Tapi tidak bisa juga dibuat sebagai patokan, iklan testimonial di kaskus juga bisa dibikin oleh penjualnya sendiri dengan id palsu. Jadi, penjual membuat id baru untuk memberikan testimonial pada lapaknya sendiri. Kita bisa mengetahui bahwa iklan testimonial itu palsu dengan melihat <i>join date</i> dan reputasi pemberi testimonial. Misal, penjual membuka lapak pada januari 2012, lalu ada testimonial dari id yang bereputasi masih <i>newbie</i> pada tanggal tersebut. Besar kemungkinan 70 persen bahwa iklan testimonial itu palsu. Kalau saya sebagai regional <i>leader</i> di Semarang dalam membeli di kaskus, saya lebih melihat <i>track record</i> nya. Saya dalam membeli lebih melihat aktivitas mereka di kaskus.”</p>	<p><i>feedback</i> dan <i>testimonials</i> untuk beriklan testimonial.</p>
3	<p>“Kalau orang pertama beli kan takut tertipu dengan kita baca iklan testimonial kita kan tahu bahwa penjual itu <i>recommended seller</i> atau penipu. Biasanya kalau tidak ada testimonial di kaskus dicap penipuan.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gambaran pelayanan penjual.</li> <li>• Lapak tanpa testimoni dicap penipuan.</li> </ul>
4	<p>“Kalo sekarang iklan testimonial itu tidak terlalu efektif, soalnya iklan testimonial itu bisa dipalsukan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudah tidak efektif,</li> </ul>

	Tidak cuma di kaskus, di ebay pun testimoni bisa dipalsukan. Untuk menarik pembeli, banyak faktor dari segi kualitas barang, harga yang bersaing, dan cara kita menulis di lapak. Menurut saya iklan testimonial kurang sih.”	karena bisa dipalsukan.
5	“Kalau iklan testimonial yang saya ketahui sekarang testimoni bisa dibuat oleh penjual sendiri. Sekarang kualitasnya dari iklan testimonial sudah mulai menurun, namun juga tetap mempengaruhi.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kualitas mulai menurun, namun tetap berpengaruh.</li> </ul>
6	“Testimoni untuk di fjb saya tidak terlalu <i>intense</i> tetapi cukup signifikan. Testimoni merupakan pertimbangan untuk menunjukkan <i>seller</i> ini terpercaya tetapi bukan merupakan hal utama.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Untuk menunjukkan bahwa penjual terpercaya.</li> </ul>
7	“Saya pernah jualan di Kaskus cara ku untuk menarik pembeli itu dengan testimoni dari <i>buyer</i> -ku dengan cara di <i>screenshot</i> . Kalau sekarang testimoni bisa diakalin, misal <i>screenshot</i> saya bisa diakuin sama orang lain. Untuk menghindari diakuin orang lain kita bisa balas <i>chat</i> pembeli kita dengan menuliskan nama <i>online shop</i> kita.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Screenshot</i> testimoni bisa diakui oleh penjual lainnya.</li> </ul>
8	“Iklan testimonial merupakan pertimbangan untuk kita memutuskan untuk membeli barang. Ini kan pembelian <i>online</i> , jadi tidak bisa bertemu langsung kan makanya ini buat jaga-jaga”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertimbangan sebelum melakukan pembelian.</li> </ul>

9	“Menurut saya iklan testimonial bagus, karena dapat menaikkan <i>rating</i> penjual. Biar nanti orang yang membaca akan percaya bahwa penjual ini benar-benar menjual dan barangnya ada.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menaikkan <i>rating</i> penjual.</li> </ul>
10	“Iklan testimonial itu rame sekarang dari penjual kepada pembeli. Kalo penjual bagus biasanya <i>rating</i> -nya bagus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Testimoni bagus, <i>rating</i> penjual bagus.</li> </ul>

Q4	Apakah yang saudara ketahui tentang iklan testimonial secara umum dan iklan testimonial di kaskus?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Testimonial adalah tentang kepuasan atau kekecewaan pelanggan terhadap <i>seller</i> -nya tersebut, jadi mengungkapkan dia senang atau tidak dan bisa juga untuk merkomendasikan kepada orang lain. Itu butuh sekali kalau buat <i>seller</i> .”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ungkapan perasaan.</li> </ul>
2	“Iklan testimonial secara umum merupakan strategi pemasaran <i>seller</i> dengan testimonial untuk menarik buyer lebih percaya ke <i>seller</i> . Di kaskus rata-rata penjual yang menggunakan testimonial untuk memberikan referensi. Jadi, misal penjual menjual merek yang kurang terkenal, tetapi kualitas produk nya bagus. Banyak pengguna kaskus yang memberikan referensi untuk membeli produk di penjual tersebut.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi pemasaran untuk menunjukan penjual terpercaya.</li> </ul>
3	“Iklan testimonial secara umum itu iklan yang	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gambaran</li> </ul>



	<p>memberikan gambaran <i>feedback</i> dari pelanggan. Misal, kita membeli barang <i>online</i> barangnya bagus di kaskus kita memberikan <i>feedback</i> bahwa penjual <i>recommended seller</i>. Kalau testimonial di kaskus punya ciri khas sendiri. Misalnya <i>recommended gan</i> yang artinya penjualnya dapat dipercaya.”</p>	<p><i>feedback</i> kepada penjual.</p>
4	<p>“Iklan testimonial itu merupakan <i>feedback</i> pembeli kepada penjual. Kalo di kaskus yaitu karena testi bisa dipalsukan maka kita gak bisa 100 persen percaya. Makanya kita harus cari tahu penjual bener apa gak. Kita harus telusuri <i>track record</i> penjual.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Feedback</i> dari pembeli kepada penjual.</li> </ul>
5	<p>“Iklan testimonial secara umum itu tergantung perasaan antara pembeli dan penjual yang di dasari oleh kualitas pelayanan dan kualitas produk yang diberikan oleh penjual kepada pembeli.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perasaan pembeli terhadap kualitas pelayanan dan produk penjual.</li> </ul>
6	<p>“Testimoni secara umum merupakan <i>feedback</i> dari <i>buyer</i> ke <i>seller</i>. Kaskus menyediakan <i>badge</i> sendiri untuk mengiklankan testimoni dan <i>review</i> barang.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Feedback</i> dari pembeli kepada penjual.</li> </ul>
7	<p>“Iklan testimonial saat ini lebih dikenal dengan nama <i>endorser</i> seleb yang menggunakan produk, seperti: di instagram, twitter dll. Kalau di kaskus menggunakan <i>endorser</i> itu sepertinya aneh aja.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lebih dikenal dengan <i>endorser</i> seleb.</li> </ul>

8	“Iklan testimonial secara umum merupakan sebuah bukti bahwa <i>seller</i> ini terpercaya. Kalau iklan testimonial di kaskus dulu sekitar tahun 2012-2013 masih bisa jadi pertimbangan sekitar 80%. Iklan testimonial bisa dipalsukan kalau sekarang makanya sudah menurun menjadi 50%.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bukti bahwa penjual terpercaya.</li> </ul>
9	“Testimoni secara umum merupakan pesan untuk penjual dari pembeli, karena saya sudah membeli maka memberikan testimoni.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pesan dari pembeli kepada penjual.</li> </ul>
10	“Iklan testimonial secara umum merupakan gambaran baik buruknya penjual. Di kaskus kalau iklan testimonialnya banyak berarti penjualnya <i>rating</i> -nya juga terpercaya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gambaran baik dan buruknya penjual.</li> </ul>

## II. Komponen Afektif

Q1	Bagaimanakah pendapat saudara atau apakah yang anda rasakan terkait dengan situs kaskus?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Kalo harga di kaskus lebih tinggi dari tempat jual beli <i>online</i> lain, tetapi kualitasnya jarang yang dibawah. Komposisi warna kaskus <i>simple</i> dengan ciri khas <i>orange</i> dan putih. Sekarang <i>layout</i> di forum kaskus terlalu simpel dibandingkan dengan kaskus yang dulu. Bahasa dalam kaskus kalau untuk orang awam yang	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga lebih tinggi dari tempat lain.</li> <li>• Kualitas barang jarang</li> </ul>

	<p>baru pertama kali berkunjung di kaskus biasanya kurang mengerti. Soalnya ada beberapa kata yang sudah biasa di kaskus, tetapi diluar jarang digunakan.”</p>	<p>dibawah.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saat ini <i>layout</i>-nya terlalu sederhana.</li> <li>• Bahasa sulit dimengerti untuk orang awam.</li> </ul>
2	<p>“Kalo saya membandingkan dari kaskus yang dulu daripada sekarang. lebih bagus yang <i>old</i> kaskus daripada <i>new</i> kaskus. Penyusunan dalam forum-forum nya lebih rapi dan penjual lebih tau aturan. Kalo sekarang, misal ada penjual kosmetik tetapi meletakkan lapaknya di kategori elektronik. Jadi, kalo sekarang kategori forumnya jelas sih tetapi banyak penjual yang menyimpang. Komposisi warna dari kaskus lebih bagus yang sekarang, karena kalau dulu kan komposisi warnanya lebih ke gelap, yaitu: coklat, krem, dan <i>orange</i>. Kalau sekarang kan kaskus warna nya lebih <i>fresh</i> dan cerah dengan <i>orange</i>, biru, putih dan merah. Penataan <i>layout</i> kalo menurut saya lebih bagus yang dulu, karena penataan kategori lebih jelas yang dulu. Menurutku bahasa yang digunakan di kaskus itu kreatif, seperti <i>sundul gan</i> itu kan menarik. Kalau kaskus sekarang dibuat kan <i>emoticon</i> <i>sundul gan</i> untuk memudahkan <i>seller</i>. Dalam menulis <i>sundul gan</i> dulu</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saat ini banyak penjual yang menyimpang.</li> <li>• Saat ini komposisi warna lebih bagus.</li> <li>• Bahasa yang digunakan kreatif.</li> </ul>

	kan harus menetik, kalau sekarang sudah ada <i>emoticon</i> sundul gan dari kaskus.”	
3	<p>“Kaskus yang dulu tahun 2012 ke bawah itu menarik. Kaskus yang sekarang warnanya terlalu mencolok dan terlalu banyak iklan yang mengganggu. Dulu kaskus itu benar-bener dibangun oleh komunitas, istilah nya dari komunitas ke komunitas. Sekarang founder dari kaskus Andre Darwis itu sudah mengenal iklan-iklan mengganggu. Jadi kebanyakan iklan yang menempel di pinggir browser membuat tidak nyaman untuk membuka kaskus. Komposisi warna yang sekarang terlalu mencolok membuat mata pegal untuk berlama-lama mengunjungi kaskus. Kalau yang dulu warnanya cenderung gelap. Layoutnya bagus yang dulu, karena belum banyak iklan yang mengganggu di pinggiran browser. Bahasa yang digunakan di kaskus khas dan forum-forum lain sekarang mengikuti kaskus, seperti: gan, sis dll. Untuk orang yang baru pertama kali mengunjungi tidak akan paham. Makanya, orang yang pertama kali mengunjungi biasanya diwajibkan untuk membaca peraturan di kaskus. Jadi orang tahu dengan bahasa yang digunakan, peraturan posting di lapak kaskus.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saat ini komposisi warna terlalu mencolok.</li> <li>• Ada iklan komersial yang mengganggu.</li> <li>• Bahasa unik dan banyak forum lain yang meniru.</li> </ul>
4	<p>“Kaskus sekarang lebih baik sih, soalnya ada rekber dari manajemen kaskus sendiri. Dulu kaskus rekber dipegang oleh masing-masing individu. Komposisi warna kaskus bagus yang sekarang mengikuti perkembangan jaman. Kaskus menggunakan warna</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan fasilitas rekber.</li> <li>• Iklan komersial</li> </ul>

	<p>yang lebih cerah. Lebih bagus sekarang apalagi versi <i>mobile</i>. Untuk yang sekarang lebih lancar karena menggunakan <i>thumbnail</i>. Kalo dulu kan pemasar menggunakan <i>file</i> yang besar-besar jadi kalo mau buka lapak yang menggunakan <i>bandwith</i> dikit tidak bisa membuka. Iklan di kaskus itu wajar dan tidak terlalu mengganggu, karena ditaruh di pojok-pojok. Bahasanya yang digunakan bahasa anak muda sih tidak terlalu kaku.”</p>	<p>tidak terlalu mengganggu.</p>
5	<p>“Lebih bagus sekarang daripada yang dulu, karena udah ada <i>badge</i> untuk penjual yang sudah disurvei oleh kaskus. Komposisi warnanya lebih bagus sekarang daripada yang dulu. Warnanya dulu lebih mencolok dan kaku. <i>Layout</i> nya lebih mending yang sekarang daripada dulu. Dulu fotonya tidak bisa di <i>resize</i> dan pengunjung yang tidak punya <i>bandwith</i> tidak bisa dibuka. Bahasa nya mudah karena merupakan bahasa sehari-hari.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan emblem bagi penjual yang sudah disurvei.</li> <li>• Saat ini komposisi warna lebih bagus.</li> <li>• Bahasa yang digunakan merupakan bahasa sehari-hari.</li> </ul>
6	<p>“Desainnya <i>user friendly</i>, saya lebih suka yang sekarang karena warnanya lebih kalem dan tidak mencolok mata. <i>Layout</i>-nya enak yang sekarang, karena ketika kita <i>review</i> produk mereka kita diberikan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desain <i>user friendly</i>.</li> <li>• Saat ini komposisi</li> </ul>

	<p>kemudahan tidak banyak iklan dan bisa langsung ke lapak penjual. Kalau bahasa tergantung penjualnya mau memakai bahasa mereka sendiri. Kaskus memiliki beberapa istilah yang belum tentu orang yang pertama mengunjungi akan paham.”</p>	<p>warna tidak mencolok mata.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beberapa istilah bahasa yang digunakan sulit dimengerti orang awam.</li> </ul>
7	<p>“Kemarin saya baru <i>download</i> kaskus sekarang lebih gampang, kalau dulu mau nempatin foto sulit karena harus bikin <i>spoiler</i> sendiri. Sekarang sudah di sediakan spoiler sendiri. Menurutku sama aja dulu dengan sekarang kuning dan biru. Kalo nyaman sekarang soalnya warnanya lebih <i>soft</i>. <i>Layout</i>-nya enak sekarang, soalnya sudah lebih gampang. Kaskus sekarang sudah menggunakan aplikasi sendiri seperti olx, bukalapak. Jadi kalo mau bikin <i>thread</i> lebih gampang. Kalo bahasanya ada beberapa istilah yang kita harus berpikir ini artinya apa, misal afgan dan rossa. Untuk orang awam yang pertama mengunjungi mungkin belum paham.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan fasilitas <i>spoiler</i> langsung.</li> <li>• Saat ini komposisi warna <i>soft</i>.</li> <li>• Saat ini <i>Layout</i> lebih gampang.</li> </ul>
8	<p>“Kaskus dulu kesannya <i>simple</i> banget, tapi sekarang sudah menjadi lebih baik karena ada perbaikan jadi lebih modern. Komposisi warnanya dulu sama sekarang masih tetap sama identik dengan warna</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saat ini lebih modern.</li> <li>• Dulu <i>layout</i>-nya masih</li> </ul>

	<p>kuning dan biru. Tampilan sekarang lebih baik dan penataan <i>layout</i> lebih baik. Kalau dulu seperti orang bikin web terburu-buru. Bahasa yang digunakan tergantung dengan <i>seller</i>-nya, karena di kaskus tidak ada bahasa yang dipatenkan. Kalau semisal <i>seller</i> menggunakan bahasa daerah, maka orang yang pertama kali mengunjungi harus belajar dulu. Saya pertama kali mengunjungi harus belajar dulu tentang prosedur transaksi.”</p>	<p>berantakan.</p>
9	<p>“Sekarang lebih <i>simple</i> dan lebih gampang. Dulu testimonialnya lebih sedikit dan forumnya juga belum berkembang seperti sekarang. Sekarang lebih cepat, karena sudah ada versi <i>mobile</i>-nya. Jadi kita tidak harus membuka lewat pc. Menarik menurut saya lebih bagus yang sekarang, warnanya lebih menarik untuk menarik pengunjung di situs kaskus. Warnanya sekarang lebih berwarna-warni. Kaskus <i>layout</i>-nya lebih bagus yang sekarang, karena masih kotak-kotak. Sekarang kaskus sudah lebih modern. Letaknya forum sekarang juga lebih tertata rapi. Dulu kaskus masih menggunakan bahasa yang kaku, sekarang kaskus sudah menggunakan bahasa yang lebih gaul. Untuk orang yang pertama kali mengunjungi harus belajar bahasa di kaskus. Di kaskus juga ada thread yang menjelaskan bahasa-bahasa yang digunakan.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merilis versi <i>mobile</i>.</li> <li>• Saat ini komposisi warna lebih berwarna-warni.</li> </ul>
10	<p>“Desain kaskus saat ini masih sama dengan yang dulu, termasuk warnanya tidak berubah signifikan. Saat ini kaskus sudah ada penambahan versi <i>mobile</i> yang</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versi <i>mobile</i> sangat membantu.</li> </ul>

	<p>sangat membantu. Misal, kita sedang diluar kota ingin membuka kaskus sangat gampang. Bahasa yang digunakan luwes dan <i>simple</i>. Pertama saya mengunjungi kaskus harus belajar terlebih dahulu, karena ada beberapa kata-kata yang aneh disitu.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desain tidak berubah secara signifikan.</li> <li>• Komposisi warna tidak berubah secara signifikan.</li> </ul>
--	--	---

Q2	<p>Bagaimanakah pendapat saudara atau apakah yang saudara rasakan terkait dengan iklan di situs kaskus?</p>	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	<p>“Semua <i>seller</i> di kaskus apalagi <i>seller</i> yang beneran dan bukan abal-abal, dia butuh testimonial. Testimonial itu menarik kepercayaan pelanggan. Jadi orang tidak ragu beli dengan <i>seller</i>, walaupun tanpa menggunakan rekber berani. Lihat <i>joint date</i> nya kapan, testimonialnya banyak, dan lapaknya jualan apa saja berani tanpa rekber. Menarik, karena menarik kepercayaan pelanggan. Kalau yang baru buka lapak, tetapi testimonialnya belum banyak masih ragu juga. Walaupun <i>seller</i> itu jujur. Kalau bahasa yang digunakan dalam iklan testimonial itu tergantung sellernya bisa menarik pelanggan tidak. Iklan testimonial sudah sesuai tata letaknya, biasanya</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diperlukan untuk menarik kepercayaan pembeli.</li> <li>• Tata letak sudah sesuai.</li> </ul>



	testimonial dipindah oleh <i>seller</i> di halaman pertama.”	
2	<p>“Menurutku menarik, karena iklan testimonial itu bisa meyakinkan pelanggan. Tapi, ada minusnya juga. Kadang penjual menyalahgunakan dengan membuat iklan testimonial palsu. Hal ini lah yang membuat persepsi orang jadi negatif dengan jual beli <i>online</i>. Sejauh ini bahasanya nyaman, kalau bahasa dalam testimonial itu jarang yang kasar. Dalam iklan testimonial bahasa yang digunakan selalu bagus, karena untuk menjaring pelanggan. Tidak selalu komunikatif, karena dalam iklan testimonial itu kan biasanya hanya “terimakasih gan barang sudah sampai”. Iklan testimonial itu mudah dilihat, karena sudah ada sub forumnya sendiri. Iklan testimonial biasanya ditaruh pada <i>page</i> satu dan mudah dilihat. Tata letaknya jelas soalnya ada sub forumnya sendiri. Kalau tata letak di lapak penjual itu selera penjualnya. Kadang ada yang ditaruh jadi satu <i>post</i> dan ada juga yang ditaruh di <i>post</i> kedua.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dapat dipalsukan oleh penjualnya.</li> <li>• Bahasa yang digunakan selalu bagus.</li> <li>• Memiliki forum sendiri.</li> </ul>
3	<p>“Iklan testimonial di kaskus itu cukup membantu penjual dan calon pembeli. Dengan adanya testimonial kita dapat mengetahui <i>track record</i> penjual baik atau buruk. Misalnya testimonialnya bagus, barang dijual sampai ke tujuan pembeli biasanya pembeli memberikan iklan testimonialnya juga baik. Iklan testimonial di kaskus menarik, karena kita bisa memberikan teks dan <i>emoticon</i>. Selain itu, kita dapat meng-<i>upload</i> gambar untuk diberikan kepada penjual.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cukup membantu penjual dan calon pembeli.</li> <li>• Dapat digunakan untuk mengetahui</li> </ul>

	<p>Misal kita membeli produk dan barang sudah sampai kita foto <i>packing</i>-nya gimana. Lalu kita bisa memberikan testimonial melalui gambar. Kalau meyakinkan atau tidak itu tergantung penjualnya. Ada penjual yang buruk layanannya nanti testimonialnya juga buruk. Nyaman saja menurut saya, karena saya sudah lama di forum kaskus maka saat berkunjung di forum jual beli kaskus jadi tidak kaget. Tetapi untuk orang yang baru berkunjung ke kaskus, kita harus memahami bagaimana bahasanya. Mudah dipahami tergantung dari orang yang sudah mengunjungi dan sudah paham dengan kaskus. Mudah dilihat, kalau emang orang kaskus testimonial diberi <i>space</i> paling depan atau halaman paling depan. Jadi nanti ada orang mau lihat tinggal klik ke halaman tersebut. Untuk aturan kaskus mengenai forum <i>feedback</i> dan <i>testimonials</i> itu sudah diberlakukan supaya lebih rapi. Namun, penjual biasanya malas untuk menaruh di forum <i>feedback</i> dan <i>testimonials</i>. Tata letaknya rapi.”</p>	<p><i>track record</i> penjual.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berupa kata-kata atau gambar.</li> </ul>
4	<p>“Iklan testimonial itu bisa dipalsukan. Nah kalau sekarang sudah diantisipasi oleh manajemen sih. Sekarang ada fitur <i>badge</i> yang merupakan daftar penjual-penjual yang bukan fiktif dan di dukung oleh manajemen kaskus sebagai penjual yang di utamakan. Awalnya menarik, tetapi sekarang sisi negatifnya terbuka dan ada yang memfasilitasi itu. Kalo sekarang meyakinkan lebih kepada <i>badge</i> tadi, itu merupakan penjual yang sudah disurvei oleh manajemen kaskus.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Awalnya menarik, tetapi sisi negatifnya sudah terbuka.</li> </ul>

	<p>Bahasa nyaman karena bahasa yang digunakan kita sehari-hari. Mudah dipahami, itu tergantung dari pembelinya dalam memberikan testimoni. Mudah dilihat sih soalnya ada di page awal atau ada forum sendiri yaitu forum <i>feedback</i> dan <i>testimonials</i>. Tata letaknya sudah teratur sih soalnya tiap lapak sudah ada sub forumnya sendiri. Kalau lebih gampang dan spesifik kita bisa gunakan google untuk pencarian apa yang kita butuhkan.”</p>	
5	<p>“Buat pembeli yang baru ketika melihat iklan testimonial yang banyak mungkin akan percaya. Kalau saya dalam membeli barang sekarang lebih melihat ke arah <i>track record</i>-nya penjual. Menarik karena bisa meyakinkan pembeli. Nyaman, karena merupakan bahasa sehari-hari. Kalau di <i>thread</i> tidak boleh ngobrol nanti kena sanksi. Kalau sekarang mudah dilihat sih karena ditaruh di <i>post</i> satu. Dulu iklan testimonial biasanya ditaruh dibelakang. Tata letaknya sudah bagus, karena ditaruh di <i>post</i> satu.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembeli yang baru di kaskus mungkin akan percaya.</li> </ul>
6	<p>“Iklan testimonial itu kalau sekarang tidak masuk dan sudah ketinggalan jaman. Testimonial saat ini bisa dipalsukan, saya punya id banyak dan bisa memalsukan testimonial. Tidak ada batasan dalam membuat id di kaskus. Saya lebih melihat aktivitas mereka di kaskus, ada orang yang kenal tidak sih. Kalau cuma melihat testimonial itu percuma. Saya lebih melihat <i>track record</i> penjual. Misalnya ada orang yang testi di lapak si A, saya lihat <i>joint</i>-nya kapan sih.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketinggalan jaman dan bisa dipalsukan.</li> <li>• Tidak ada batasan dalam membuat <i>member</i></li> </ul>

	<p>Ternyata <i>joint</i>-nya sama dengan <i>posting</i>-an penjual, maka patut dicurigai. Nyaman, karena sudah terbiasa di forum kaskus. <i>Buyer</i> dan <i>seller</i> punya karakteristik sendiri-sendiri. Ada <i>buyer</i> yang cepet pengen dikirim. Ada penjual yang suka marah-marah. Mudah, karena pasti <i>seller</i> akan menampilkan itu di <i>page</i> awal. Soalnya <i>seller</i> menaruh di awal agar <i>buyer</i> tertarik.”</p>	<p><i>account</i> di kaskus.</p>
7	<p>“Harusnya iklan testimonial itu menarik, soalnya testimoni itu merupakan orang-orang yang pernah menggunakan produk kita. Tidak selalu, karena <i>screenshot</i> dari bbm itu bisa diakuin semua orang. Apalagi ini iklan testimoni tentang pemutih wajah itu kayaknya gambarnya sama aja semuanya. Kalo bahasanya nyaman sih soalnya kan spontan. Tapi takutnya kalo sekarang itu yang ngasih testimoni penjual temen kita. Kalo komunikatif sih harga pasti tertera dan <i>review</i> produk itu ada. Untuk <i>chat</i> dengan penjual tergantung oleh seller menanggapi apa tidak. Iklan testimonial selalu ditaruh dalam <i>post one</i>, tetapi tidak semua penjual melakukan itu. Misal penjual yang pertama kali menjual dikaskus mungkin tidak tau untuk menaruh testimoni itu.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak selalu meyakinkan.</li> <li>• <i>Screenshot</i> bisa diakuin penjual lain.</li> <li>• Tata letaknya tidak selalu teratur.</li> </ul>
8	<p>“Iklan testimonial kurang menarik, karena hanya 50% belum bisa meyakinkan bahwa <i>seller</i> ini <i>recommended seller</i>. Nyaman aja bahasanya karena sudah terbiasa mengunjungi forum kaskus. Iklan testimonial itu tidak selalu mudah dilihat karena di <i>spoiler</i> kita harus mengklik dulu untuk melihat. Tata letaknya tergantung</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak bisa meyakinkan 100 persen.</li> <li>• Tidak selalu mudah</li> </ul>

	<p><i>seller</i>, kadang ada <i>seller</i> yang asal letakkan yang penting bisa kelihatan aja.”</p>	<p>dilihat.</p>
9	<p>“Iklan testimonial itu mudah dimengerti untuk menarik pembeli. Misal, saya mau membeli hp atau peralatan elektronik. Nah, disana ada testimonial penjual ini bagus, jadi testimonialnya banyak. Selain itu, penjual ini berani menggunakan rekber. Iklan testimonial itu mudah dipahami, karena biasanya <i>recommended seller</i>, terus ada komen dari pembeli, ada foto-fotonya juga dari pembeli. Iklan testimonial itu komunikatif, karena menarik pembeli untuk mengkontak penjual. Selain itu, iklan testimonial itu mudah dilihat, misal orang awam mau melihat ditaruh di lapak penjual. Tata letaknya teratur dan sudah ditata pada komen pertama sampai ketiga.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mudah dilihat dan tata letaknya teratur.</li> </ul>
10	<p>“Iklan testimonial itu menarik, karena sudah menceritakan baik buruknya penjual. Terkadang ada penjual yang nakal dengan memalsukan testimonial. Akhirnya kita harus melihat <i>track record</i>-nya. Kalo saat ini kaskus dengan pesaing <i>website</i> yang lain kurang menjanjikan, karena di kaskus tidak ada yang menjamin transaksi kita. Sedangkan, di <i>website</i> lain seperti tokopedia, itu ada rekber dari manajemen tokopedia sendiri. Bahasa yang digunakan di iklan testimonial tergantung oleh penjualnya. Ada juga penjual yang tidak teratur dalam menyusun iklan testimonial di lapaknya, misal hanya meletakkan gambar tanpa memberikan keterangan.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bisa dipalsukan dan tata letaknya tidak selalu teratur.</li> </ul>

### III. Komponen Konatif

Q1	Apakah saudara sering mengunjungi kaskus?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Setiap hari, setiap ada waktu santai saya baca-baca di kaskus cari berita dan informasi. Namun, sekarang saya tidak aktif jualan lagi.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>
2	“Hampir tiap hari, kalau saya lagi nganggur saya sehari ya paling 3 jam atau 4 jam. Saya buka kaskus kalau sekarang cari informasi atau berita-berita.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>
3	“Hampir tiap hari saya mengunjungi kaskus, tetapi saya sekarang hanya membaca berita-berita. Sekarang jarang mengunjungi forum jual beli kaskus, karena belum ada barang yang dibutuhkan untuk dibeli.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>
4	“Sering sekali biasanya setiap hari, setelah aktivitas. Baca-baca informasi aja buat mengisi penat sehabis kerja seharian.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Mencari informasi</li> </ul>
5	“Dalam sehari kalau mengunjungi kaskus yang paling 20%. Biasanya sih baca-baca di forum mencari informasi dan berita.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>
6	“Akhir-akhir ini jarang, untuk seminggu 5 kali ya ada. Palingan baca-baca aja sih berita-berita.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seminggu 5 kali.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>

7	“Sering sekarang, tetapi beberapa hari lalu vakum karena cerita di sfth orang yang menceritakan berhenti.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Membaca cerita di forum dari hati ke hati.</li> </ul>
8	“Dulu sering sekali mengunjungi kaskus, kalau sekarang sudah jarang. Kalau buka kaskus biasanya baca-baca yang lagi <i>trend</i> di forum.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>
9	“Sering biasanya baca-baca berita dan informasi. Terkadang saya iseng untuk melihat penjual yang sudah disurvei dan dipromosikan oleh kaskus. Biasanya dalam periode sebulan kaskus membantu promosi penjual memberikan diskon.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap hari.</li> <li>• Mencari informasi dan jual beli.</li> </ul>
10	“Kalau sekarang saya sudah jarang mengunjungi kaskus, karena banyak kesibukan. Dulu seringnya ke <i>lounge</i> buat baca-baca berita aja.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Mencari informasi.</li> </ul>

Q2	Seberapa sering saudara memperhatikan iklan testimonialnya?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Ketika ada kebutuhan barang aja baru baca iklan testimonial. Kalau dulu sering lihat iklan testimonial untuk membandingkan lapak saya dengan orang lain.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>
2	“Saya jarang memperhatikan testimonialnya. Saya lebih melihat pada reputasi penjualnya. Misal, ada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> </ul>

	penjual testimonialnya dikit tapi <i>track record</i> bagus, saya beli. Kalau ada penjual testimonialnya banyak tapi <i>track record</i> -nya jelek, saya menduga ini bukan penjual yang jujur.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lebih memperhatikan <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
3	“Kalau butuh barang saya baru memperhatikan iklan testimonialnya. Jadi kalau tidak butuh barang saya tidak melihat iklan testimonialnya. Untuk forum <i>feedback</i> dan <i>testimonials</i> jarang juga saya kunjungi, karena tempatnya yang di sub forum artinya letaknya lebih ke dalam lagi.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>
4	“Sering sekali testimoni untuk <i>brand</i> bukan testimoni dari pembeli kepada penjual. Testimoni yang berisi dengan <i>review</i> produk.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Lebih memperhatikan penjual yang disurvei oleh kaskus.</li> </ul>
5	“Kalau saya jarang, saya lebih melihat <i>track record</i> penjualnya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Lebih memperhatikan <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
6	“Ketika saya butuh barang saya juga tetap butuh untuk melihat itu.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Ketika ada</li> </ul>



		kebutuhan.
7	“Kalau aku butuh barang baru aku intens membaca testimoni di penjual.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan..</li> </ul>
8	“Kalau saya butuh ya saya melihat iklan testimonial.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>
9	“Terkadang saya iseng untuk melihat penjual yang sudah disurvei dan dipromosikan oleh kaskus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Lebih memperhatikan penjual yang disurvei oleh kaskus.</li> </ul>
10	“Ketika ada barang yang ingin dibeli ya saya melihat iklan testimonialnya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarang.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>

Q3	Apakah setelah membaca iklan testimonial saudara terdorong untuk lebih mendalami iklan testimonial yang ada?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Setelah melihat iklan testimonial terdorong untuk lebih mendalami informasi dalam lapak penjual. Soalnya kalau beli <i>online</i> kan kadang tidak sesuai	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> </ul>

	<p>dengan harapan kita. Misalnya, mau membeli hp yang katanya <i>seller</i> bagus, kita <i>browsing</i> tidak sesuai dengan fisik yang dijelaskan di lapak penjual.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembelian <i>online</i> terkadang tidak sesuai dengan harapan.</li> </ul>
2	<p>“Kalau saya pribadi dalam membeli di kaskus lebih berdasarkan pada kebutuhan. Misal saya butuh barang A, jadi mau penjual testimonial jelek apa bagus kalau saya butuh ya saya beli. Testimonial itu merupakan pelengkap untuk meyakinkan pelanggan. Sebagian orang kalau beli berdasarkan kebutuhan. Misal saya sekolah butuh pensil dan pasti cari pensil. Saya cari di internet kok ada yang saya pengen dan testimonialnya bagus, ya saya langsung beli. Jadi, iklan testimonial itu merupakan cara untuk meyakinkan pelanggan.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Iklan testimonial tidak terlalu penting.</li> </ul>
3	<p>“Saya terdorong untuk mendalami iklan testimonial kalau saya butuh untuk membeli produk. Kalau saya membeli produk lihat testimonialnya untuk meyakinkan saya dalam pembelian.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Untuk meyakinkan keputusan pembelian.</li> </ul>

4	<p>“Ada kemungkinan tertarik untuk lebih mendalami, karena kita bisa lebih tau kualitas dan kekurangan produk yang kita jual, pelayanan termasuk jasa kurir yang kita pakai. Pasti kita butuh start dalam membeli, kita bisa mencari <i>track record</i> penjual melalui iklan testimonial. Pembeli bisa mengecek kondisi produk yang dijual oleh pelapak melalui iklan testimonial itu.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Untuk mencari <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
5	<p>“Kalau saya ingin beli barang, saya lihat testimonial dan tanya-tanya ke penjualnya untuk lebih meyakinkan saya ketika membeli. Kalau tidak butuh barang ya paling baca-baca aja.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Untuk meyakinkan keputusan pembelian.</li> </ul>
6	<p>“Testimonial itu merupakan pertimbangan tetapi bukan yang utama. Utamanya adalah <i>track record</i> penjual dan kita bisa mengetahui <i>track record</i> penjual melalui iklan testimonial.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Untuk mencari <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
7	<p>“Misal aku tertarik dengan barang itu dan butuh, saya akan mencari produk itu dan penjual itu <i>gimana track record</i>-nya.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Untuk mencari <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
8	<p>“Biasanya keadaan setelah butuh barang, kita lihat kan banyak ada penjual maka iklan testimonial jadi pertimbangan. Kalau tidak butuh barang juga tidak melihat iklan testimonial.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Untuk meyakinkan keputusan pembelian.</li> </ul>
9	<p>“Ya kalau di testimonial sudah disediakan semua sudah percaya 70%-80%. Disana penjual menjelaskan sistem jual belinya bagaimana, misalnya penjual berani cod atau rekber. Terkadang saya tidak butuh barang, saya melihat iklan testimonial itu juga ingin membeli.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> <li>• Untuk mengetahui metode transaksi penjual.</li> </ul>
10	<p>“Saya terdorong untuk mendalami iklan testimonial ketika ada iklan yang bagus dan untuk memverifikasi bahwa penjual ini benar atau nggak. Hal itu juga</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari informasi lebih lanjut.</li> </ul>

	merupakan patokan untuk mencari penjual yang benar.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Untuk mencari <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
--	--	--

Q4	Setelah membaca iklan testimonialnya, apakah saudara terdorong untuk membeli atau melakukan transaksi?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Terdorong untuk membeli, kalau pas tidak butuh kadang pengen juga karena kata-katanya bagus pengen coba juga untuk membeli. Namanya juga manusia pengen coba-coba.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Kata-kata dalam iklan testimonial.</li> </ul>
2	“Lebih tepatnya meyakinkan untuk membeli bukan terdorong untuk membeli. Testimonial itu lebih ke arah untuk meyakinkan produknya itu bagus, bukan ke arah penjualnya. Kalo ke penjual itu patokannya adalah <i>track record</i> -nya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Lebih ke arah meyakinkan untuk membeli.</li> </ul>
3	“Setelah membaca kalau emang saya butuh barangnya dan testimonialnya bagus saya membeli. Kalau	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan</li> </ul>

	testimionalnya jelek saya ragu-ragu untuk membeli.”	<p>transaksi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Iklan testimonial bagus.</li> </ul>
4	“Tergantung uangnya ada apa nggak, soalnya kadang kita lihat testimoni terus kepincut malah jadinya gak bisa beli kalo gak ada uangnya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Ketika ada uang.</li> </ul>
5	“Iya itu tadi tergantung kita mencari produk itu atau tidak. Kalau saya mencari barang kalau butuh aja.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>
6	“Saya beli atau jual ketika butuh dan ada barang. Ketika saya butuh iklan bagus, testimoni bagus, <i>track record</i> penjual bagus saya akan membelinya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• <i>Track record</i> penjual</li> </ul>

		bagus.
7	<p>“Terdorong untuk membeli kalo barangnya cocok dan saya butuhkan. Selain itu, saya juga akan membandingkan kaskus dengan toko <i>online</i> lain. Iklan testimonial merupakan pelengkap aja.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Ketika barang cocok.</li> <li>• Membandingkan dengan toko <i>online</i> lain.</li> </ul>
8	<p>“Saya lihat kebutuhan, barang, harga, dan reputasi penjual ketika saya melakukan transaksi.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>
9	<p>“Ya kalo barangnya menarik bisa saja saya transaksi. Terkadang saya butuh atau tidak butuh, jika barang menarik saya tertarik melakukan transaksi.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada barang yang menarik.</li> </ul>
10	<p>“Saya melihat <i>website</i> lain dulu untuk mencari barang. Kalau di <i>website</i> lain ada dan harganya lebih murah</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencoba melakukan</li> </ul>

	daripada di kaskus, saya lebih memilih untuk membeli di <i>website</i> lain.”	<p>transaksi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membandingkan dengan toko <i>online</i> lain.</li> </ul>
--	---	---

Q5	Apakah akhirnya saudara melakukan transaksi tersebut?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Iya melakukan transaksi, kalau <i>seller</i> -nya meyakinkan dan ngobrol enak saya melakukan transaksi. Jadi, kalau iklan testimonial dari <i>seller</i> meyakinkan, saya melakukan transaksi setelah ngobrol dan tanya-tanya dengan <i>seller</i> -nya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Iklan testimonial meyakinkan.</li> <li>• Penjual meyakinkan.</li> </ul>
2	“Kalau saya lebih melihat penjualnya bukan ke testimonialnya. Saya lihat <i>track record</i> -nya penjual kalau membeli. Jadi, saya pengen beli A <i>track record</i> penjual bagus ya langsung transaksi. Saya lebih tidak ingin terlalu susah untuk prosesnya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• <i>Track record</i> penjual bagus.</li> </ul>
3	“Ya melakukan transaksi ketika butuh dan testimonialnya bagus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iklan testimonial bagus.</li> </ul>
4	<p>“Akhirnya melakukan transaksi ketika butuh dan ada uang.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Ketika ada uang.</li> </ul>
5	<p>“Tergantung butuh atau tidak, kalau tidak butuh tidak melakukan transaksi.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> </ul>
6	<p>“Akhirnya beli ketika butuh dan <i>track record</i>-nya bagus.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• <i>Track record</i> penjual bagus.</li> </ul>
7	<p>“Saya melakukan transaksi ketika barangnya cocok dan saya butuh. Selain itu, saya akan membandingkan dulu antara kaskus dengan toko <i>online</i> lain.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Ketika barang</li> </ul>

		<p>cocok.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membandingkan dengan toko <i>online</i> lain.</li> </ul>
8	<p>“Saya melakukan transaksi ketika ada kebutuhan. Selain itu harga, kualitas barang, dan reputasi penjual menjadi pertimbangan juga.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Ketika ada kebutuhan.</li> <li>• Membandingkan harga, kualitas, dan <i>track record</i> penjual.</li> </ul>
9	<p>“Awalnya saya komunikasi dulu dengan penjual, istilahnya saya tanya dulu barangnya ada apa aja.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Komunikasi dengan penjual.</li> </ul>
10	<p>“Saya pernah melakukan transaksi di kaskus tetapi jarang, karena kurang adanya fasilitas dari manajemen kaskus yang memfasilitasi transaksi ini.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan transaksi.</li> <li>• Memilih toko <i>online</i> lain.</li> </ul>

Q6	Apakah saudara merekomendasikan kepada orang lain setelah melihat iklan testimonial di kaskus?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	<p>“Saya belum pernah sih melakukan itu, tetapi pas posisi saya jadi <i>seller</i> banyak yang merekomendasikan ke lapak saya. Berarti kata-kata <i>seller</i> yang meyakinkan. Dia merekomendasikan setelah membeli dan ngobrol dengan saya. Kalau iklan saya biasa aja sih.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Setelah komunikasi dengan penjual.</li> </ul>
2	<p>“Hampir tidak pernah saya untuk merekomendasi ke orang lain, saya pikirnya tidak penting sih untuk merekomendasi ke orang lain. Lebih baik saya biasa aja kalo melihat iklan testimonial.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak memberikan rekomendasi.</li> <li>• Tidak penting.</li> </ul>
3	<p>“Saya pernah merekomendasikan. Misalnya, temen butuh barang lalu saya kemarin habis baca-baca dan testimonialnya bagus. Saya langsung rekomendasikan ke teman saya.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Iklan testimonial bagus.</li> </ul>
4	<p>“Sering rekomendasi pembelian di kaskus, karena kualitas dan servisnya yang bagus dari kaskus. Terakhir saya rekomendasikan kepada regional semarang untuk pembelian tas <i>apparel</i> lokal. Saya rekomendasikan karena penjual itu diulas oleh kaskus dalam <i>tags</i> dari manajemen.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Penjual yang disurvei oleh kaskus.</li> </ul>
5	<p>“Misalnya ada barang bagus yang sudah saya beli saya</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan</li> </ul>

	<p>rekomendasikan. Saya sudah beli 1 kali atau 2 kali, baru saya rekomendasikan.”</p>	<p>rekomendasi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pernah transaksi dengan penjual.</li> </ul>
6	<p>“Merekomendasikan pembelian setelah melakukan pembelian dan ada iklan testimonial yang bagus. Iklan testimonial juga merupakan hal untuk memberikan rekomendasi tetapi bukan yang utama.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Pernah transaksi dengan penjual.</li> <li>• Iklan testimonial bagus.</li> </ul>
7	<p>“Saya merekomendasikan pembelian itu biasanya setelah saya membeli barang, bukan setelah saya baca iklan testimonialnya. Tapi dulu saya pernah memberikan rekomendasi saya belum beli tetapi berani setelah baca testimonial dan cari <i>track record</i> penjual.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• <i>Track record</i> penjual bagus.</li> </ul>
8	<p>“Kalau saya puas dengan <i>seller</i>-nya, maka saya rekomendasikan kepada orang lain. Kita berani memberikan rekomendasi setelah saya membeli dan penjual memuaskan.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Penjual memuaskan.</li> </ul>
9	<p>“Kalo penjualnya bagus saya rekomendasikan ke teman-teman, saya pernah membeli barangnya bagus.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> </ul>

	Terkadang rekomendasi ke orang lain ketika lihat penjual yang sudah di promosikan oleh manajemen kaskus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjual memuaskan.</li> <li>• Penjual yang disurvei oleh kaskus.</li> </ul>
10	“Kalo saya sudah membeli dengan <i>seller</i> -nya ya saya rekomendasikan, tetapi kalau belum saya mendingan tidak rekomendasikan dulu.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Pernah melakukan transaksi dengan penjual.</li> </ul>

Q7	Apakah saudara pernah memberikan testimoni setelah melakukan transaksi?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Pasti, kalau saya memposisikan sebagai seller juga kan kita butuh testimonial. Setiap saya membeli, saya selalu tulis pada lapak mereka.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimoni.</li> </ul>
2	“Setiap kali membeli saya memberikan testimonial. Penjual dia berharap kepada pembeli untuk memberikan testimonial sebagai ucapan terimakasih. Kalau misal penjualnya tidak ramah saya tidak berikan testimonial. Saya sih tergantung penjualnya aja ramah atau tidak untuk memberikan testimonial.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimoni.</li> <li>• Sesuai pelayanan penjual.</li> </ul>

3	<p>“Biasanya ada promosi dari penjualnya sendiri, kalau memberikan testimonial akan diberikan potongan harga. Kekuatan dalam jual beli <i>online</i> adalah di kepercayaan konsumen. Kalau testimonialnya baik otomatis calon pembeli lain akan baca dan membuat calon pembeli berminat. Saya memberikan testimonial sesuai dengan apa yang saya dapatkan dari penjual, kalau misal barang jelek yang saya testimoni apa adanya ke penjual.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimonial.</li> <li>• Sesuai pelayanan penjual.</li> </ul>
4	<p>“Biasanya saya langsung berikan ke <i>chat</i> langsung ke penjual, karena kalau kita berikan testimoni dalam lapak mereka akan tenggelam. Maka lebih baik di <i>chat</i> terus nanti bisa di <i>screenshot</i> oleh penjual untuk ditaruh dilapak mereka.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimonial.</li> <li>• Testimoni lewat <i>chat message</i>.</li> </ul>
5	<p>“Sering, untuk meyakinkan kepada pembeli yang lain. Memberi <i>reward</i> dan apresiasi bahwa penjualnya sudah melayani kita.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimonial.</li> <li>• Bentuk apresiasi kepada penjual.</li> </ul>
6	<p>“Kalau penjual pantas untuk diberikan testimoni saya berikan.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimonial.</li> <li>• Sesuai pelayanan penjual.</li> </ul>
7	<p>“Kalau misal pake rekber saya kasih testimoni berupa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan</li> </ul>

	konfirmasi barang sudah sampai agar uang bisa cair ke penjualnya. Pernah saya juga kasih testimonial untuk kondisi barang juga yang cacat melalui <i>chat</i> langsung dengan penjual.”	<p>testimoni.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Untuk mencairkan uang penjual.</li> <li>• Sesuai pelayanan penjual.</li> </ul>
8	“Selalu memberikan testimoni, karena merupakan salah satu bentuk <i>reward</i> untuk penjual. Saya memberikan karena penjual sudah memuaskan kita melalui servis yang bagus, barang yang sesuai. Jika penjual tidak memuaskan saya kasih testimoni sambil memberikan catatan untuk perbaikan servisnya.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimoni.</li> <li>• Bentuk apresiasi kepada penjual.</li> <li>• Sesuai pelayanan penjual.</li> </ul>
9	“Pernah, karena barangnya sudah sampai dan bagus. Hal itu merupakan <i>reward</i> kepada penjual karena sudah dilayani dengan baik. Saya memberikan testimoni sesuai dengan kondisi barang dan pelayanan dari penjual.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan testimoni.</li> <li>• Bentuk apresiasi kepada penjual.</li> <li>• Sesuai pelayanan penjual.</li> </ul>
10	“Biasanya ya secara tidak tertulis, pembeli harus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan</li> </ul>

	memberikan testimonial kepada penjual. Testimonial itu membuat <i>rating</i> penjual menjadi naik.”	testimoni. • Menaikkan <i>rating</i> penjual.
--	---	--

Q8	Apakah saudara merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli di situs kaskus?	
R	Jawaban	Reduksi Data
1	“Saya merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli di kaskus itu setelah saya membeli di salah satu lapak. Jadi, bukan karena iklan testimonialnya yang mempengaruhi untuk merekomendasikan ke orang lain untuk membeli.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Pernah transaksi dengan penjual.</li> </ul>
2	“Saya pernah merekomendasikan orang lain untuk membeli, tapi saya tidak merekomendasikan secara spesifik kepada penjual mana. Saya hanya menyarankan untuk membeli di kaskus saja apabila ada teman yang butuh barang.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Tidak menunjuk secara spesifik.</li> </ul>
3	“Pernah ketika ada temen yang butuh saya rekomendasikan untuk membeli di kaskus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> </ul>
4	“Sering banget, sebulan mesti ada yang saya rekomendasikan.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan</li> </ul>



		rekomendasi.
5	“Sering, karena menurutku kaskus masih <i>verified</i> daripada toko <i>online</i> lain. Selain itu, harganya masih bisa ditawar.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Terpercaya.</li> <li>• Harga bisa ditawar.</li> </ul>
6	“Sering sekali, karena kaskus itu kan <i>simple</i> kita tidak perlu ke toko dan mencari barang yang belum tentu ada.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Tidak perlu ke toko.</li> </ul>
7	“Pernah merekomendasikan kepada orang lain, karena beli di kaskus itu lebih murah daripada di <i>offline</i> . Saya berani merekomendasikan ke orang lain, karena sudah percaya dengan kaskus. Kalo transaksinya aman atau tidak saya selalu pakai rekber.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Lebih murah dari toko.</li> <li>• Terpercaya.</li> </ul>
8	“Pernah sih, selama saya pernah membeli dan penjualnya servisnya bagus.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Pernah transaksi dengan penjual.</li> <li>• Penjual memuaskan.</li> </ul>
9	“Ada penjual yang menarik saya pernah beli disitu,	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan</li> </ul>

	saya rekomendasikan ke temen-temen.”	rekomendasi. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjual memuaskan.</li> <li>• Pernah transaksi dengan penjual.</li> </ul>
10	“Ya kalau saya sudah membeli, lalu ada temen saya yang ingin membeli saya rekomendasikan. Jika saya belum pernah membeli, ya saya tidak rekomendasikan.”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan rekomendasi.</li> <li>• Pernah melakukan transaksi dengan penjual.</li> </ul>