

## ABSTRAK

Kehadiran *startup* dengan sistem *marketplace* menarik minat banyak orang untuk berjualan atau berbelanja secara *online*, mulai beralihnya cara berjualan baru yang memanfaatkan sistem internet mengharuskan perusahaan *startup* untuk menciptakan wadah berkomunikasi khusus untuk para penjual. Top Community Jakarta sebagai komunitas penjual *online* Tokopedia.com pada regional Jakarta, hadir untuk mendukung proses bisnis dan mendukung keberhasilan bisnis Tokopedia.com. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan penerapan persuasi yang mampu untuk mengarahkan, menginformasikan dan mengubah sikap. Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme sosial dengan metode penelitian kualitatif dan strategi studi kasus. Metode pengumpulan data dilakukan melalui teknik wawancara dengan metode pengujian data *member checking*. Hasil pada penelitian ini adalah bahwa persuasi hadir didalam komunitas dan menjadi pendukung keberhasilan dalam menyebarkan informasi hingga mampu mengubah sikap para anggota komunitas, dengan menggunakan tiga pilar persuasif yang hadir disetiap komunikasi antar para *seller* yang berstatus sebagai anggota komunitas tersebut. Persuasi diterapkan dalam Top Community Jakarta dan mendukung keberhasilan komunitas serta mendukung keberhasilan perusahaan, dalam hal ini adalah Tokopedia.com.

Kata Kunci : *startup*, *marketplace*, komunitas, persuasi, pilar persuasif.

Referensi : 19 (2009-2015).

## **ABSTRACT**

*Startup appearance with marketplace system appeals people's interest to do online shopping, the change of selling way which utilizes internet system requires startup company to create communication vessel especially for the sellers. Top Community Jakarta as Tokopedia.com online selling community in Jakarta area, present to support business process and support the company's success. The purpose of this research is to describe the application of persuasion which is capable of directing, informing and changing attitudes. This research uses social constructivism paradigm and qualitative research methods with case studies strategy. The method of data collection conducted through interviewing techniques with the testing method of data is using member checking. The result of this research is persuasion appears in community and it supports success in information distribution, so it changes the behavior of community members, with three persuasive pillars that appear in every communication among sellers which are the members of the community. Persuasion is implemented in Top Community Jakarta. It supports community's success and company's success, which in this case is Tokopedia.com.*

Key Words : Startup, marketplace, community, persuasion, persuasive pillars.

Reference : 19 (2009-2015).