

ABSTRACT

penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran personal Branding dalam interaksi jual beli burung murai batu di marketplace khususnya Purwokerto. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan menggunakan pendekatan yang menghasilkan data deskriptif. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah dengan melakukan wawancara secara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Teori yang digunakan dalam penelitian *The Eight Law Of Personal Branding*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ciri khas dari seorang penjual sangat mempengaruhi dalam proses jual-beli di *marketplace*. Mulai dari melakukan sebuah promosi yang gencar, hingga keterbukaan informasi dalam membagi ilmu pengetahuan. Konsistensi dalam berjualan juga merupakan sebuah penunjang dalam proses pembentukan branding dalam diri penjual. Fungsi pembentukan ciri dalam penjualan sangat mempengaruhi besar dan kecilnya proses jual-beli di *marketplace*. Melihat pada aspek jual-beli yang dilakukan, personal branding mengambil andil yang besar dalam proses jual-beli yang dilakukan. Penjual yang sudah memiliki personal Branding yang kuat harus bisa menjaga kestabilan citra yang telah dibuatnya, tentunya dengan melibatkan orang-orang di belakang layar yang terus menjaga agar kestabilan citra yang dibangun terus berada pada tingkatan atas. *Facebook* merupakan sebuah sosial media yang paling efektif bagi para penjual burung murai batu dalam melakukan jual-beli.

Kata kunci : Personal Branding, Burung Murai Batu, Hobi, Marketplace

ABSTRACT

This study aims to determine the role of personal branding in the interaction of the sale of magpie birds in the marketplace, especially Purwokerto. The method used is qualitative by using approaches that produce descriptive data. The selection of informants is done by using purposive sampling technique. Data collection methods used by researchers are by conducting in-depth interviews, observation, and documentation. The theory used in the research of The Eight Laws of Personal Branding. The results of this study indicate that the characteristics of a seller greatly affect the buying and selling process in the marketplace. Starting from conducting an intense promotion, to disclosure of information in sharing knowledge. Consistency in selling is also a support in the branding process in sellers. The function of forming features in sales greatly influences the size of the buying and selling process in the marketplace. Looking at the aspects of buying and selling done, personal branding takes a big part in the buying and selling process carried out. Sellers who already have strong personal branding must be able to maintain the stability of the image they have made, of course, by involving people behind the scenes who continue to maintain the stability of the image that is built continues to be at the top level. Facebook is the most effective social media for magpie sellers in buying and selling.

Keywords: Personal Branding, Magpie Batu, Hobbies, Marketplace