

## Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Pengaruh Elemen Retorika Aristoteles Seorang Affiliator terhadap Kepercayaan Konsumen pada situs belanja *Online* Shopee. Shopee merupakan sebuah *platform e-commerce* yang menawarkan transaksi jual beli secara online dengan aman dan terpercaya melalui ponsel. Shopee menjadi obyek penelitian ini karena Shopee telah berhasil dalam melakukan pemasaran secara digital kepada konsumen Indonesia salah satunya dengan program yang dimilikinya yaitu Shopee *Affiliate*. Dalam penelitian ini ingin meneliti Affiliator yang berperan dalam kegiatan promosi yang dimana seseorang akan menjualkan produk orang lain dan mendapatkan komisi jika terjadi pembelian melalui referensi kita. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan alat bantu program IBM SPSS *Statistics* 25. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *nonprobability* sampling dengan jumlah responden sebanyak 400 orang yang merupakan pengguna aplikasi Shopee dan pernah berbelanja di Shopee. Berdasarkan hasil analisis deskriptif variabel Pengaruh Elemen Retorika Aristoteles Seorang Affiliator, dan kepercayaan konsumen termasuk dalam kategori sangat baik. Hasil pengujian hipotesis sebesar nilai t hitung adalah 5,786 yang lebih besar dari 2,82277 yang artinya Daya tarik komunikasi *Affiliator* berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan konsumen.

**Kata kunci:** Komunikasi, Teori Retorika, Pemasaran *Affiliate*, dan Kepercayaan Konsumen.