

Keputusan rasional pelaku dalam memilih media sebagai sarana penjualan narkoba = Rational decisions of offenders in selecting social media as a narcotics sales facility

Ari Andriano Santoso, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20459675&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Tulisan ini membahas mengenai penjualan barang yang mengandung zat narkoba dengan menggunakan media sosial. Media sosial yang digunakan adalah Facebook, Twitter, dan Instagram yang merupakan media sosial dengan jumlah pengguna yang tinggi. Dalam membahas permasalahan, tulisan ini menggunakan teori rational choice sebagai dasar penjelasan motif pertimbangan pelaku dalam memilih melakukan tindakan kejahatan ini. Selain itu tulisan ini juga menggunakan teori lifestyle exposure sebagai dasar untuk penjelasan gaya hidup seseorang dalam menggunakan media sosial yang dapat membuat pengguna media sosial rentan menjadi calon pembeli produk narkoba yang dijual di media sosial. Penulis berasumsi dalam menggunakan tiga media sosial sebagai sarana jual beli e-commerce barang dengan zat narkoba, pelaku penjualan mempunyai pilihan rasional yang menjadi pertimbangan cost dan benefit pelaku. Orang-orang yang membeli narkoba di media social diasumsikan merupakan pengguna baru narkoba. Hal ini karena pembelian narkoba di media social tidak vulgar seperti penjualan narkoba konvensional. Hasil dari tulisan ini mengungkapkan bahwa dengan menggunakan pelaku penjualan barang dengan zat narkoba di media sosial, mempunyai keuntungan dan kendala dalam tindakannya, selain itu, gaya hidup seseorang dalam menggunakan media sosial juga membuat mereka rentan menjadi sasaran penjualan atau calon pembeli.

ABSTRACT

This paper discusses the study of the sale of goods containing substance drugs using social media. Social media used are Facebook, Twitter, and Instagram which is a social media with a high number of users. In discussing the problem, this paper uses the rational choice theory as the basic explanation of the motives of the perpetrator's judgment in choosing to commit this crime. This paper also uses theory of lifestyle exposure as the basis for the explanation of one's lifestyle in using social media that can make the users of social media vulnerable to potential buyers of narcotic products sold on social media. The author assumes in using three social media as a means of buying and selling e-commerce goods with substances narcotics, sales actors have a rational choice that into consideration cost and benefit perpetrators. People who buy narcotics from social media are assume to be new user of narcotics. This is because the purchase of narcotics in social media is not vulgar like the sale of conventional narcotics. The result of this paper reveals that by using drug salespeople with narcotic substances in social media, it has advantages and constraints in its actions, in addition, one's lifestyle in using social media also makes them vulnerable to being targeted by sales or prospective buyers.