

BAB V

PENUTUP

5.1.Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan yang dimainkan oleh aktor sangat penting dalam proses negosiasi jual beli di fitur *marketplace* facebook. Dalam konteks ini, strategi komunikasi yang efektif dapat menentukan keberhasilan transaksi antara penjual dan pembeli. Analisis terhadap pengalaman Fila Alzidan dan Iksan Maulana dalam *marketplace* facebook telah mengungkapkan interaksi rumit antara peran sosial, manajemen kesan, dan strategi negosiasi. Perspektif teori dramaturgis Erving Goffman memberikan kerangka yang menarik untuk memahami bagaimana individu membangun dan menampilkan identitas mereka dalam pasar digital ini.

Melalui strategi yang jelas dan terbuka, kedua belah pihak dapat membangun hubungan yang saling percaya, yang menjadi dasar bagi negosiasi yang sukses. Penjual yang mampu mendengarkan kebutuhan dan kekhawatiran pembeli, serta memberikan informasi yang akurat tentang produk, akan lebih mungkin untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan. Selain itu, penggunaan bahasa tubuh, nada suara, dan empati juga menjadi faktor kunci dalam menciptakan suasana yang kondusif untuk bernegosiasi. Strategi lain, seperti menawarkan harga yang wajar dan bersedia untuk berkompromi, juga dapat meningkatkan peluang untuk mencapai kesepakatan.

Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang penerapan strategi negosiasi yang efektif sangatlah penting bagi pengguna *marketplace* facebook. Hal ini tidak hanya meningkatkan pengalaman bertransaksi, tetapi juga memperkuat hubungan sosial di antara pengguna untuk menjadikan platform ini lebih dari sekadar tempat jual beli, tetapi juga sebagai ruang interaksi yang bermakna.

5.2.Saran

Diharapkan bagi para pengguna untuk pengguna fitur *marketplace* facebook agar dapat memanfaatkan strategi-strategi negosiasi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak antara penjual dan pembeli. Selain itu, mereka juga disarankan dapat mendeskripsikan setiap postingan produk yang ingin mereka jual secara rinci dan jelas agar tidak terjadi kekeliruan ketika kesepakatan sudah terjalin.

Diharapkan peneliti berikutnya dapat menggunakan penulisan ini sebagai panduan yang bermanfaat dalam menerapkan teori dramaturgis dan bisa melakukan penelitian dalam skala yang lebih besar dari segi penggunaanya seperti *e-commerce* maupun perusahaan tertentu yang memanfaatkan fitur *marketplace* facebook untuk memperoleh sebuah hasil yang lebih menarik.

