

BAB IV

KESIMPULAN

1.1. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dalam bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Jaringan sangat penting di dalam komunitas jual beli online, dikarenakan tanpa adanya jaringan akan ada keterbatasan informasi dan pengetahuan.

Proses membangun jaringan dalam komunitas PPO ini yaitu dilakukan oleh anggotanya. Dalam membangun jaringan dalam transaksi jual beli pada komunitas jual beli PPO dilakukan oleh admin/pendiri, penjual dan pembeli. Cara penjual dalam membangun jaringan dengan pembeli yaitu menambahkan pembeli sebagai teman di facebook, bersikap ramah, sering posting dan melakukan promosi, dan cepat dalam membalas pesan dari pembeli. Selanjutnya yaitu cara pembeli dalam membangun jaringan dalam transaksi jual beli di PPO yaitu, menyimpan kontak penjual, sering berbelanja, berbagi informasi dan rekomendasi kepada pembeli lain, saling menghargai dan ramah.

2. Kepercayaan dalam transaksi jual beli merupakan hal yang sangat penting dalam transaksi jual beli online. Dalam transaksi jual beli secara online juga memberikan peluang tertipu oleh pembeli. Penjual harus pintar-pintar dalam mengolah modal sosial berupa kepercayaan dan jaringan agar tidak tertipu oleh pembeli dan begitupun sebaliknya. Proses membangun kepercayaan dalam transaksi jual beli pada komunitas PPO ini tidak

terlepas dari admin, penjual maupun pembeli itu sendiri. Cara admin dalam membangun kepercayaan dalam PPO yaitu yang pertama, penyaringan anggota maksudnya sebelum disetujui oleh admin untuk bergabung di PPO, admin akan melakukan pengecekan atau melihat akun yang ingin bergabung terlebih dahulu. Kedua, mengaktifkan fitur persetujuan postingan maksudnya sebelum anggota PPO mempromosikan dagangannya di PPO maka akan disetujui oleh admin terlebih dahulu baru bisa muncul di halaman grup PPO. Ketiga, yaitu pengecekan dan pemantauan postingan yang ada di PPO secara berkala. Selanjutnya yaitu cara penjual dalam membangun kepercayaan yaitu yang pertama, memposting gambar yang asli atau realpict. Kedua, sering memposting testimoni dari Pembeli. Ketiga, membuat postingan yang menarik. Keempat yaitu menggunakan sistem COD (Cash on Delivery). Selanjutnya cara membangun rasa percaya pembeli untuk berbelanja di PPO, yaitu yang pertama melihat testimoni dari pembeli lain. Kedua, memeriksa atau cek akun penjual. Ketiga yaitu menanyakan langsung produk yang akan dibeli ke penjual guna untuk meminimalisir terjadinya kesalahan.

3. Norma, dengan adanya norma, kepercayaan menjadi kuat, jadi dapat disimpulkan bahwasanya kepercayaan dan jaringan tidak bisa lepas dari norma, mereka saling bekerjasama satu sama lain dan itu memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap keberlangsungan komunitas PPO itu sendiri.

Berdasarkan kesimpulan diatas, dalam komunitas jual beli sangat dibutuhkan tiga komponen dari modal sosial yaitu jaringan, kepercayaan dan norma. Jaringan dapat terjaga karena adanya rasa saling percaya antara jaringan tersebut dan memiliki norma atau aturan yang dapat mengontrol dan memperkuat jaringan tersebut.

1.2. SARAN

Sehubungan dengan penelitian yang dilakukan, ada beberapa saran yang dapat penulis sampaikan, diantaranya :

1. Bagi mahasiswa jurusan sosiologi agar dapat melanjutkan penelitian ini lebih lanjut terkait dengan topik-topik dalam membangun modal sosial pada komunitas jual beli online.
2. Kepada anggota komunitas jual beli online di facebook, dalam transaksi jual beli penting untuk mengecek atau memeriksa kembali akun penjual sebelum terjadinya transaksi jual beli karena memungkinkan terjadinya tindakan penipuan.



