

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Pemanfaatan facebook digunakan sebagai sarana untuk menjual dan membeli barang baru maupun bekas. Grup *Casual Clothing* Yogyakarta memberikan wadah kepada penjual dalam memasarkan barangnya dan memudahkan pembeli dalam mencari barang yang diinginkan. Ada dua kategori besar dalam praktik jual beli dalam grup *Casual Clothing* Yogyakarta, yang pertama melalui tahapan *screening* awal dan negosiasi barang, kemudian yang kedua melalui tahapan mekanisme pembayaran.

Dalam tahapan *screening* awal dan negosiasi, pembeli memilih atau menyeleksi barang yang akan dicari dalam grup *Casual Clothing* Yogyakarta. Setelah menemukan barang yang ingin dicari, langkah selanjutnya adalah pembeli segera menghubungi penjual melalui *inbox* atau nomor *whatsapp* yang tertera pada postingan penjual untuk menanyakan ketersediaan barang penjual dan saling bertukar informasi mengenai kondisi dari barang yang akan dijual serta bernegosiasi.

Dalam tahapan mekanisme pembayaran, antara kedua belah pihak dari penjual maupun pembeli dapat menentukan langkah pembayarannya, baik itu dapat dilakukan melalui sistem bayar ditempat ataupun melalui via rekening bank. Apabila melakukan sistem bayar di tempat, penjual dan pembeli bisa terlebih dahulu menentukan tempat untuk melakukan transaksi sesuai dengan kesepakatan bersama. Penjual dapat mengecek dengan teliti barang yang akan dibeli sebelum membayarnya. Apabila dirasa cocok, maka pembeli bisa langsung membayar barang yang akan dibeli kepada penjual.

## 1.2 Saran

Adapun saran yang peneliti berikan setelah mengkaji penelitian skripsi dengan judul “Pemanfaatan Media Sosial Facebook Sebagai Media Komunikasi Pemasaran dalam Jual Beli *Online* pada Grup *Casual Clothing* Yogyakarta” adalah sebagai berikut:

### 1.2.1 Saran Akademis

Kepada penelitian selanjutnya, agar mengamati lebih dalam dan bisa memfokuskan penelitiannya pada tingkat keefektifan media sosial facebook sebagai sarana jual beli secara *online*. Kemudian penelitian selanjutnya bisa menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengetahui perbandingan tingkat keberhasilan jual beli *online* melalui media sosial facebook dengan media sosial lainnya.

### 1.2.2 Saran Praktis

Bagi objek penelian *@Casual Clothing* Yogyakarta, untuk kedepannya mungkin admin dalam grup bisa lebih selektif lagi dalam menyetujui postingan yang diunggah oleh anggota grup yang hendak mengiklankan barangnya ke dalam grup supaya tidak melanggar aturan yang telah dibuat oleh facebook terkait dengan jual beli *online*.