

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses negosiasi dalam perdagangan tradisional, dengan fokus pada komunikasi sebagai akar penyebab dan resolusi konflik. Studi ini dilakukan di Pasar Hewan Wangon, Kecamatan Wangon, Kabupaten Banyumas. Metode penelitian kualitatif dengan menggunakan teori perubahan sikap digunakan untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang dinamika negosiasi antara pedagang kambing, pembeli, calo, pedaging, dan bandar. Pendekatan teoritis yang digunakan melibatkan konsep-konsep dari komunikasi persuasif dengan menggunakan teori perubahan sikap, komunikasi efektif, negosiasi, dan resolusi konflik. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses negosiasi melibatkan komunikasi persuasif, taktik persuasi, dan komunikasi efektif yang berperan dalam mencapai kesepakatan antara pedagang dan pembeli. Konflik dapat timbul akibat penggunaan bahasa yang kurang efektif dan tindakan persuasif yang tidak selalu menghasilkan resolusi yang menguntungkan. Namun, komunikasi yang baik juga dapat berfungsi sebagai akar penyebab dan resolusi konflik. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam memahami peran komunikasi dalam proses negosiasi dan resolusi konflik dalam konteks perdagangan tradisional di Pasar Hewan Wangon, sekaligus memberikan wawasan bagi penelitian-penelitian komunikasi lebih lanjut di ranah perdagangan tradisional.

Kata kunci: negosiasi, komunikasi persuasif, teori perubahan sikap, resolusi konflik, pedagang kambing tradisional.

ABSTRACT

This study aims to analyze the negotiation process in traditional trade, with a focus on communication as the root cause and resolution of conflicts. This study was conducted at the Wangon Animal Market, Wangon Subdistrict, Banyumas Regency. A qualitative research method was used to gain a deep understanding of the negotiation dynamics among goat traders, buyers, brokers, butchers, and wholesalers. The theoretical approach employed involves concepts from persuasive communication, effective communication, negotiation, and conflict resolution. Data were collected through interviews, observations, and documentation. The research findings indicate that the negotiation process involves persuasive communication by using attitude change theory, persuasion tactics, and effective communication that play a role in reaching agreements between traders and buyers. Conflicts can arise due to the use of ineffective language and persuasive actions that do not always lead to beneficial resolutions. However, effective communication can also serve as the root cause and resolution of conflicts. This research contributes to understanding the role of communication in the negotiation process and conflict resolution within the context of traditional trade at the Wangon Animal Market, while also providing insights for further communication studies in the realm of traditional trade.

Keywords: negotiation, persuasive communication, attitude change theory, conflict resolution, traditional goat traders.