



tokopedia

CfDS
CENTER FOR DIGITAL SOCIETY



Manfaatkan Marketplace Untuk Perluasan Bisnis Onlinemu

Modul II



Kata Pengantar

Hai teman-teman *smart people*,

Sejak awal pandemi COVID-19, kegiatan belanja daring kian diminati oleh masyarakat Indonesia. Oleh karenanya, marketplace atau *lokapasar* telah menjadi bagian integral dari aktivitas ekonomi kita sehari-hari. Mulai dari membayar listrik, pulsa, bahkan membeli berbagai perabot rumah tangga dapat dilakukan dengan mudah melalui platform marketplace. Tingginya tingkat penggunaan masyarakat atas platform marketplace perlu didukung dengan pengetahuan mengenai tata cara bertransaksi yang aman.

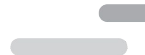
Oleh karena itu, CfDS dan Tokopedia, didukung oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika serta Siberkreasi, berkomitmen untuk menyusun rangkaian Modul Literasi Digital Aman dan Nyaman Bertransaksi di Marketplace. Pada modul kedua ini, kami menuliskan tentang dasar-dasar Marketplace dan menjelaskan tentang bagaimana masyarakat dapat menggunakan Marketplace. Pada akhir modul kami juga menuliskan keunggulan yang dimiliki oleh Marketplace.

Kami berharap, modul ini dapat menjadi panduan untuk mengembangkan kapasitas literasi digital teman-teman *smart people* dan juga keluarga serta komunitas terdekatmu.

Salam hangat,

Tokopedia & CfDS





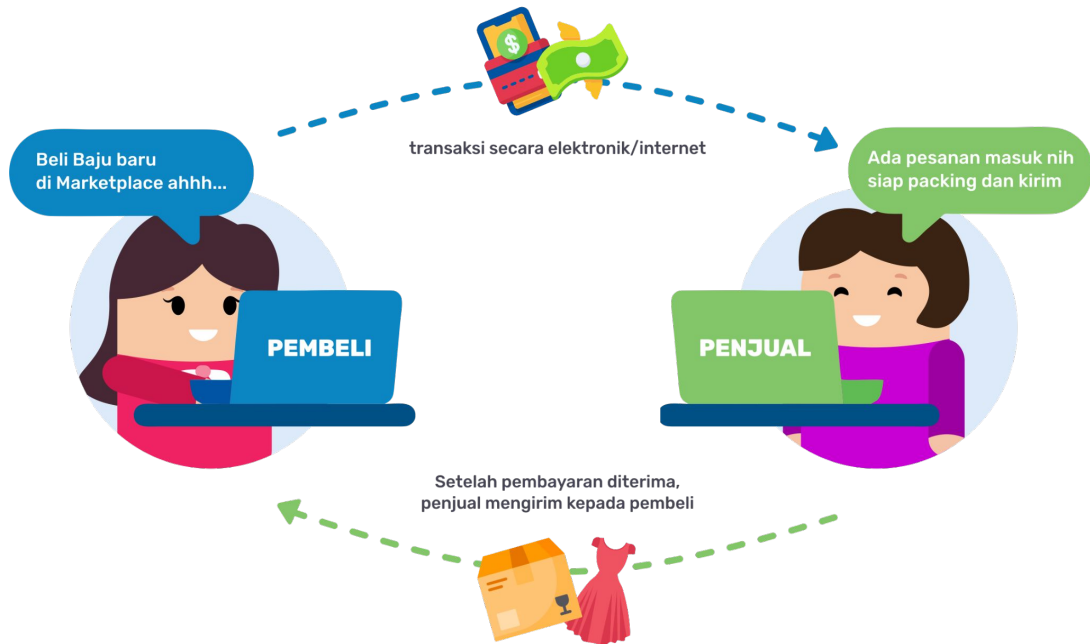
Daftar Isi

Apa itu e-commerce?	01
Jenis-jenis e-commerce!	03
Temuan Survei CfDS	03
Apa itu Marketplace?	07
Marketplace vs Social Commerce	08
Bagaimana Caranya Bergabung dengan Marketplace?	09
Perjalanan Pembeli & Penjual	11
Keunggulan Marketplace!	12
Mengapa Marketplace Pilihan Yang Aman?	14
Aturan yang Wajib Dipatuhi Oleh Marketplace!	15
Tips & Trik Toko Semakin Laris Bersama Tokopedia!	16
Fitur-fitur Tokopedia	19
Referensi	23



Apa itu e-commerce?

Menurut *the Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), definisi dari E-commerce (electronic commerce), adalah kegiatan jual-beli barang atau jasa yang dilakukan melalui perangkat elektronik dan internet. Transaksi e-commerce terjadi antar individu maupun kelompok mulai dari pembayaran hingga pengambilan barang.



Jenis-jenis e-commerce!

E-commerce yang kini beredar di internet banyak sekali jenisnya. Kadang-kadang kita pasti pusing dengan istilah-istilah e-commerce yang beredar. Yuk, mari kita kenali beberapa jenis e-commerce yang ada di bawah ini!

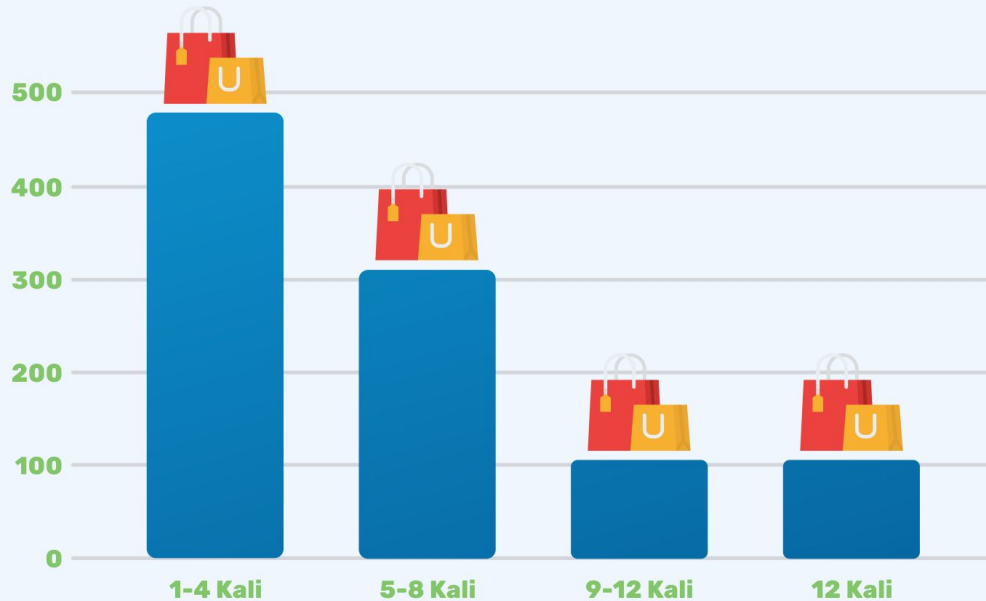
- ✓ **Marketplace:** Platform online yang menghubungkan pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi.
- ✓ **Social Commerce:** Integrasi media sosial dan e-commerce untuk menjual produk atau layanan secara langsung.
- ✓ **Website Toko/Penjual/Online Retail:** Bisnis e-commerce yang menjual produk atau layanan melalui situs web mereka sendiri.
- ✓ **Listing/Iklan Baris:** Barang atau produk spesifik yang tersedia untuk dijual di platform online.
- ✓ **Online Shopping Mall:** Platform virtual yang menyediakan beberapa toko online dalam satu tempat untuk berbelanja secara terpusat.
- ✓ **Website Crowdsourcing/Crowdfunding:** Platform online untuk mengumpulkan dana atau sumber daya dari sejumlah besar orang untuk proyek atau ide.

Temuan Survei CfDS

Tim CfDS melakukan survei daring pada 5 s/d 12 Februari 2023 yang melibatkan 1000 responden dari berbagai penjuru Indonesia.



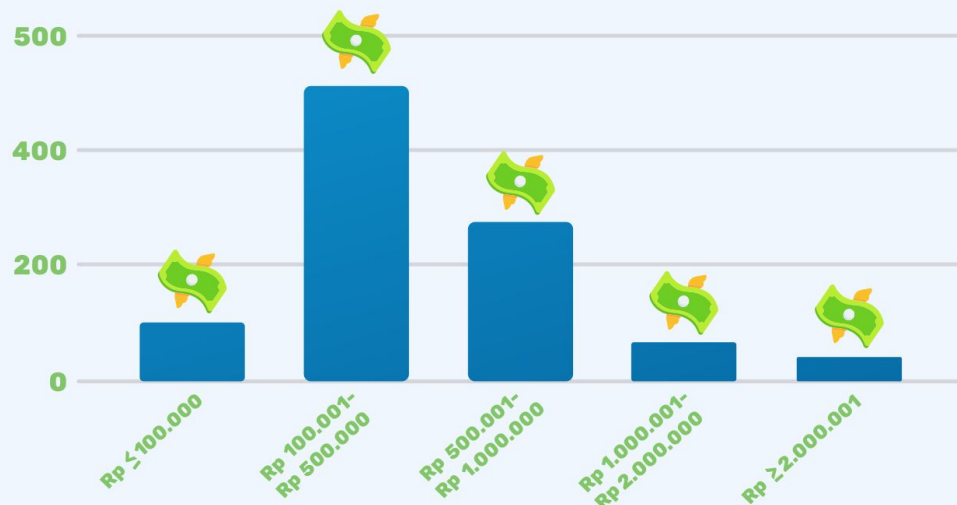
Frekuensi Berbelanja



Dari segi frekuensi berbelanja dalam satu bulan, sebanyak 48% menyatakan melakukan transaksi online sebanyak 1-4 kali, 31% sebanyak 5-8 kali, 10,5% sebanyak 9-12 kali, dan 10,5% sebanyak lebih dari 12 kali.

Wah ternyata hampir setiap bulan seseorang pasti akan berbelanja online!

Rata-Rata Pengeluaran untuk Berbelanja Online



Sementara itu, 51.40% dari total responden memiliki rata-rata pengeluaran belanja online kisaran Rp 100.001- Rp 500.000, sedangkan 27.60% sekitar Rp 500.001- Rp 1.000.000.

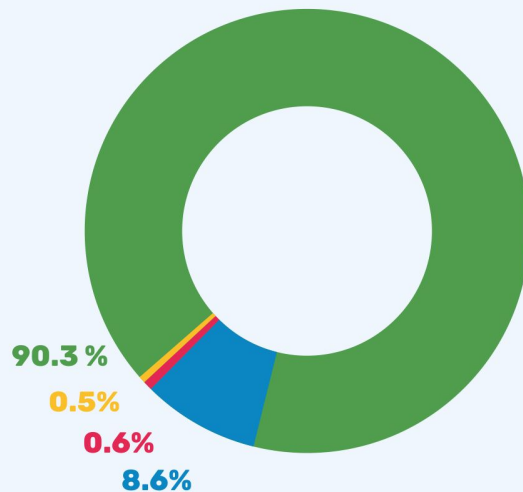
Sebagian lainnya, rata-rata pengeluaran kurang dari Rp 100.000 (10.30%) dan lebih dari Rp 1.000.000 (10,70%) tidak memiliki perbedaan yang signifikan.

Dari sekian jenis platform e-commerce, kira-kira mana sih yang paling populer digunakan oleh Netizen?

Dalam survei yang telah CfDS lakukan, 1000 responden menjawab bahwa e-commerce favorit mereka adalah...

Marketplace

Platform E-Commerce Favorit



90.3%

Marketplace

8.6%

Social Commerce

0.6%

Website

0.5%

Shopping Mall

Apa itu Marketplace?

Marketplace merupakan model bisnis online yang memungkinkan penjual dan pembeli berinteraksi secara tidak langsung. Pengelola platform hanya bertindak sebagai perantara dan tidak menjual barang miliknya secara langsung!



Marketplace vs Social Commerce

Marketplace

Tempat jual-beli barang dengan berbagai penjual

Transaksi melibatkan Penjual, Pembeli, dan Admin marketplace sebagai penengah dan menjamin transaksi.

Stok barang tanggung jawab penjual dan kesepakatan dengan pembeli

Penjual memakai web dari marketplace

Penjual dapat menikmati keuntungan dari penyediaan promo marketplace

Social Commerce

Tempat jual-beli barang dengan satu penjual

Transaksi melibatkan Penjual dan Pembeli tanpa adanya admin sebagai penengah dan menjamin transaksi

Stok barang dipenuhi penjual sendiri

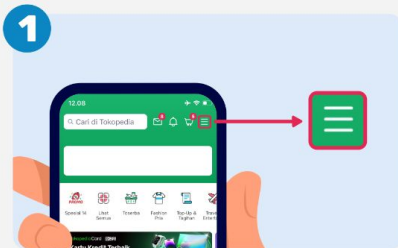
Penjual social commerce dapat menggunakan media sosial sebagai sumber penawaran.

Promo atau program dilaksanakan oleh penjual sendiri baik dari segi keuntungan maupun penawaran

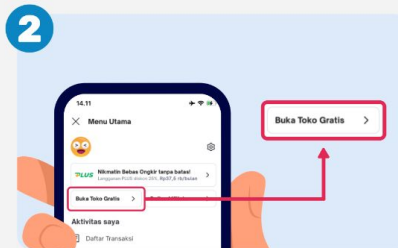
Bagaimana Caranya Bergabung dengan Marketplace?

Pastikan download aplikasi Marketplace pilihanmu sebelum bergabung dengan Marketplace!

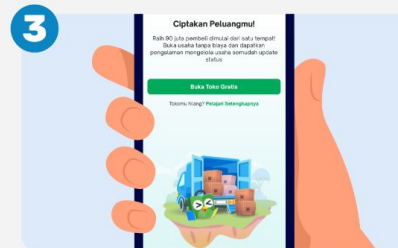
PENJUAL



Buka aplikasi, klik 'Menu utama'.



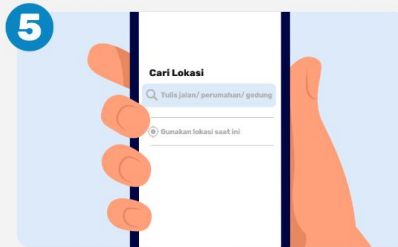
Lalu klik 'Mau mulai berbisnis? Buka Toko Gratis'.



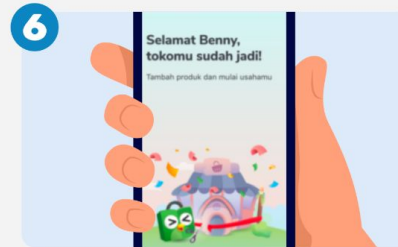
Kamu akan diarahkan ke halaman buka toko. Klik 'Buka Toko Gratis'.



Masukkan alamat toko yang benar dan lengkap.

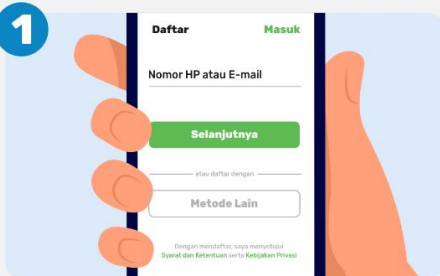


Tulis nama tokomu.

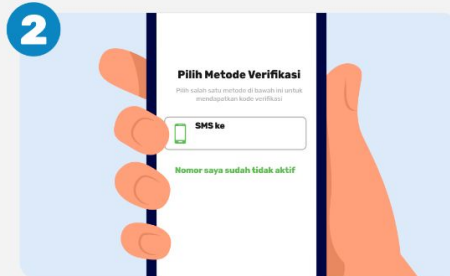


Selamat! Tokomu sudah siap untuk berjualan!

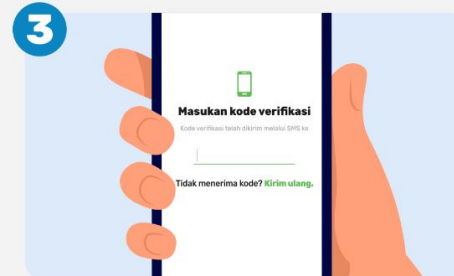
PEMBELI



Masukkan nomor ponsel atau email yang ingin kamu gunakan. Klik 'Daftar'.



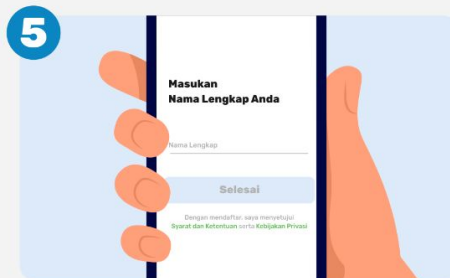
Pilih Metode Verifikasi yang tertera.



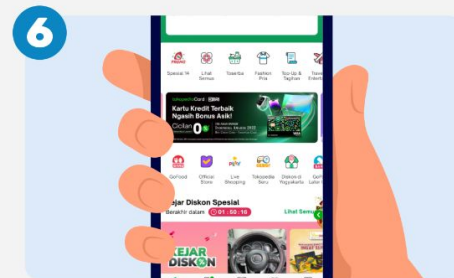
Kamu akan dikirimkan kode verifikasi atau OTP (One Time Password).



Masukan OTP tersebut untuk mengaktifkan akun.



Apabila kamu mendaftar dengan email, maka kamu akan diminta untuk menulis nama dan juga password kamu, sementara jika kamu mendaftar dengan nomor telepon, kamu hanya akan diminta memasukkan nama lengkap.



Selamat! Akun pembelimu sudah jadi!

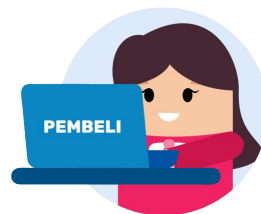


Perjalanan Pembeli & Penjual



Analogi pasar:

Penjual diibaratkan sebagai salah satu **pengisi kios**, dimana ia memiliki 'toko' tersendiri (digital) untuk berjualan

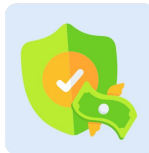


Pembeli dapat berkeliling untuk mencari barang/jasa yang diperlukan (traffic)



Marketplace dianalogikan sebagai **tempat perbelanjaan** yang memfasilitasi bertemunya penjual dan pembeli

Keunggulan Marketplace!



Metode pembayaran yang mudah dan aman!

Marketplace seringkali menggunakan metode pembayaran 'escrow'. Para pembeli tidak langsung memberikan uang kepada penjual, melainkan Marketplace berperan sebagai pihak ketiga yang memegang uang pembeli dan hanya memberikan kepada penjual jika transaksi berhasil dan selesai.



Selalu dapat Diandalkan:

Bermasalah? Tenang, ada Pusat Resolusi yang siap membantumu! Keuntungan lain yang dimiliki oleh Marketplace adalah Pusat Resolusi yang siap membantu pembeli maupun penjual dengan segala kendala yang terjadi dalam Marketplace.



Pendaftaran Mudah:

Marketplace menawarkan kemudahan dalam bertransaksi bagi merchant dengan alur pendaftaran sederhana. Contohnya Tokopedia, pendaftaran melalui website/aplikasi Tokopedia hanya memerlukan email dan nomor telepon.

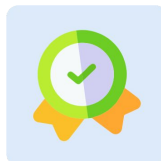
Keunggulan Marketplace!



Efisien:

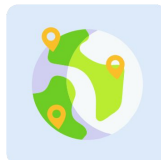
Verifikasi pembayaran otomatis: Seperti di Tokopedia, verifikasi dilakukan langsung oleh sistem setelah transaksi dibayarkan

Hitung ongkir otomatis: Efisiensi juga hadir melalui sistem otomatis dalam penentuan jasa kurir beserta ongkosnya pengguna tidak perlu pusing mengkalkulasikan kembali ongkos yang harus ditanggungnya!



Terpercaya:

Sistem keamanan berlapis dari Marketplace membuat transaksi menjadi lebih terpercaya. Apalagi di Tokopedia terdapat fitur rekening bersama yang memudahkan para penjual maupun pembeli.



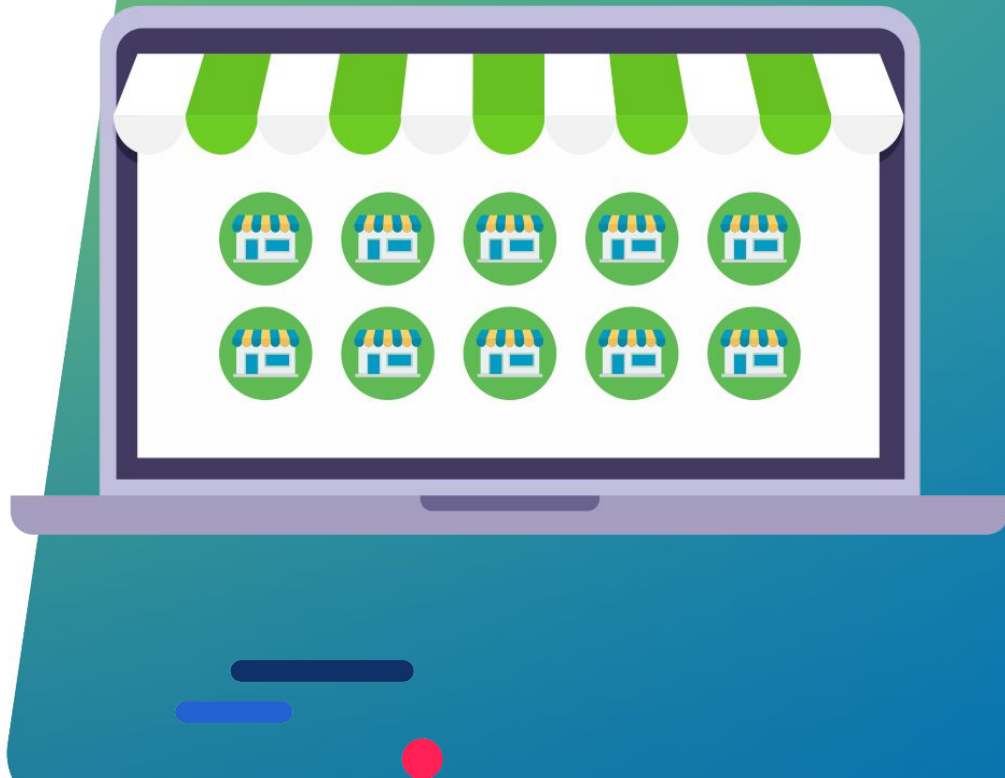
Jangkauan Luas:

Marketplace membuat kegiatan jual-beli bebas pusing memikirkan biaya promosi dan menjangkau konsumen. Tokopedia memiliki beberapa campaign daring dan luring yang membantu penjual memasarkan produknya.



Mengapa Marketplace Pilihan Yang Aman?

Selain alasan-alasan yang sudah disebutkan sebelumnya, Marketplace menjadi pilihan terbaik karena aman lho! Bahkan, dilindungi dan dijamin oleh berbagai macam regulasi yang ada di Indonesia.



Aturan yang Wajib Dipatuhi Oleh Marketplace!



PP No 71/2020

Berisi aturan, sistem, dan transaksi elektronik untuk pelaku usaha di Indonesia. Mengatur lebih dalam mengenai definisi, hukum, dan keamanan terkait transaksi elektronik



PP No 80/2022

Berisi peraturan terkait e-commerce di Indonesia. Mengatur lebih dalam mengenai registrasi dan lisensi, perlindungan data, serta perlindungan konsumen



Permendag No 50/2020

Berisi peraturan mengenai persaingan sehat dan perlindungan konsumen dalam sistem perdagangan elektronik. Mengatur lebih dalam tentang persyaratan perizinan, ketentuan periklanan, perlindungan data pribadi hingga hak konsumen.

Tips & Trik Toko Semakin Laris Bersama Tokopedia!

Setelah mendaftar dan bergabung dengan Marketplace untuk mulai berjualan bukan berarti usahanya berhenti di situ saja! Layaknya seperti toko-toko konvensional, perlu adanya upaya untuk promosi toko dan produk agar semakin laris!

Berikut ini adalah tips & tricks agar toko semakin laris bersama Tokopedia!



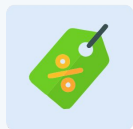
Tips & Tricks Toko Semakin Laris Bersama Tokopedia!



Optimalkan halaman produk! Usahakan nama dan deskripsi dari produk lengkap agar pembeli tidak bingung!



Menggunakan foto produk yang menarik! Selain nama dan deskripsi produk, foto produk merupakan salah satu hal yang pertama kali dilihat oleh para pembeli. Jadi semakin menarik foto produknya, semakin menarik bagi para pembeli!



Tawarkan diskon paket bundling kepada pembeli! Pembeli pasti senang jika mendapatkan potongan harga, sama halnya seperti penjual yang pasti senang jika bisa menjual lebih banyak produk. Jadi buatlah paket bundling agar menarik pembeli untuk membeli lebih, namun dengan harga yang diskon!



Gunakan kata kunci positif! Gunakanlah kata kunci yang cukup umum namun unik juga untuk produkmu! Semakin mudah untuk dicari, semakin besar kemungkinan bagi para pembeli untuk menemukan produkmu!

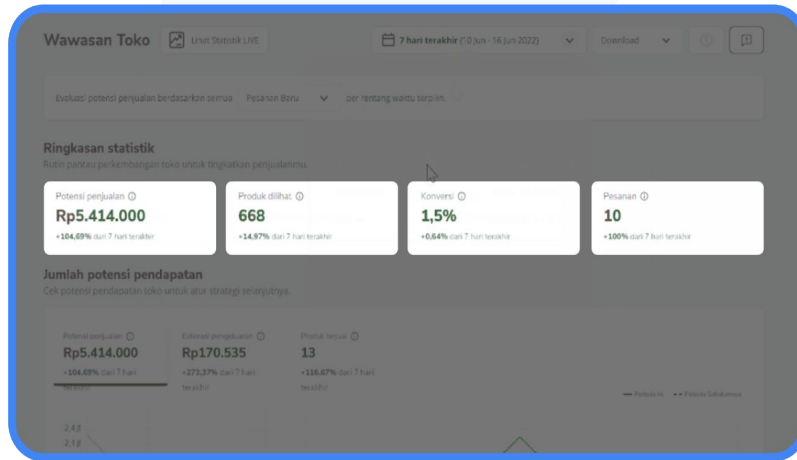


Buat voucher promo di tokomu! Pembeli pasti akan melihat suatu produk jika produk tersebut dapat digunakan bersama voucher promo. Dengan Tokopedia, penjual dapat membuat voucher promo untuk tokonya yang dapat diatur sesuai periode, budget, dan jenis yang diinginkan!



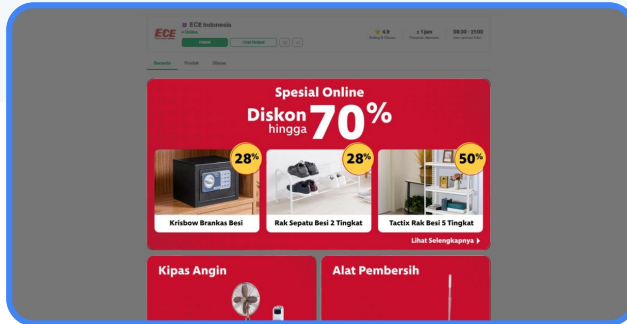
Bergabung bersama Power Merchant! Pembeli pasti akan lebih percaya kepada toko yang resmi dan berstatus dalam Marketplace. Power Merchant adalah keanggotaan bagi para penjual Tokopedia dengan fitur. Fitur eksklusif yang akan didapatkan oleh penjual berupa fitur bebas ongkir, gratis biaya layanan kartu kredit non-cicilan dan debit online, upload video di halaman produk, dan akses eksklusif siaran live shopping

Selain tips & tricks tersebut, para penjual dapat juga mengeksplorasi dan menggunakan fitur-fitur Tokopedia berikut ini, untuk membantu berjualan.



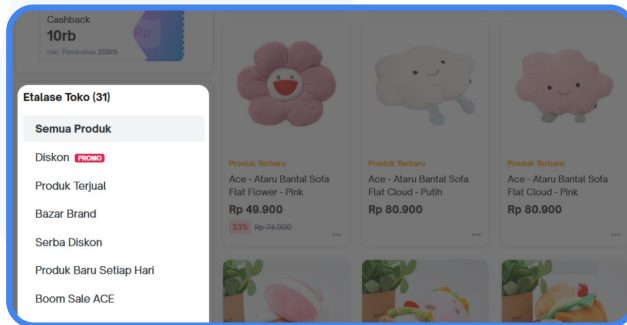
1. Statistik Toko

Statistik Toko ini dapat digunakan sebagai data utama dalam perencanaan penjualan, sebagaimana dengan data tersebut, para penjual dapat mengetahui produk mereka apa saja yang laku di kalangan pembeli.



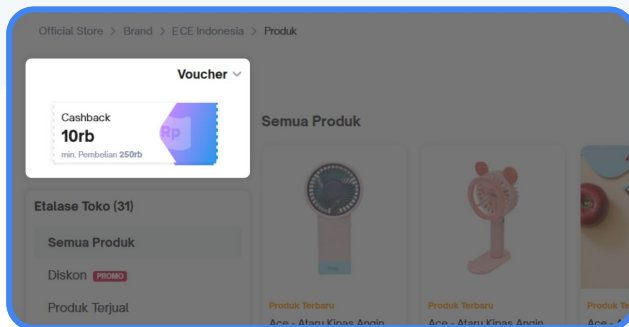
2. Dekorasi Toko

Merupakan fitur Tokopedia yang dapat digunakan oleh para penjual untuk menghias halaman toko mereka. Selayaknya toko konvensional, para pembeli akan lebih merasa aman dan nyaman jika melihat toko yang tertata rapi dan menarik perhatian dari para pembeli



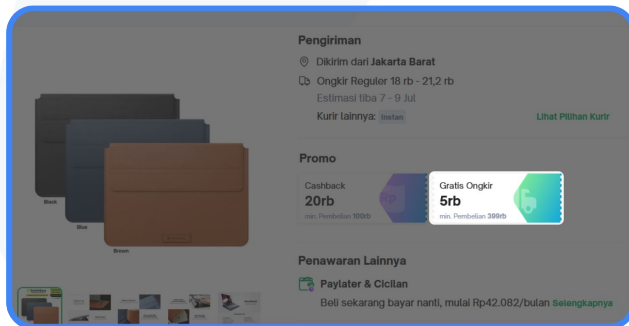
3. Etalase Toko

Fitur Etalase Toko dapat membantu para penjual untuk mengelompokkan produk mereka sesuai dengan kriteria produk masing-masing. Hal tersebut akan memudahkan para pembeli untuk melihat-melihat toko para penjual.



4. Voucher Toko

Toko dengan promo yang banyak, tentu saja akan menarik perhatian para pembeli untuk membeli produk tersebut.



5. Bebas Ongkir

Para pembeli akan lebih memilih toko yang menyediakan fitur bebas ongkir untuk produknya, karena hal tersebut membuat para pembeli merasa bahwa mereka seolah-olah tidak membayar lebih untuk membeli apa yang mereka inginkan.



**Jadi, sudah siap bertransaksi
aman di Marketplace?**

Referensi

"Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2019 - Pusat Data Hukumonline." Accessed February 13, 2023.

https://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/lt5dad2315ee51a/peraturan-pemerintah-nomor-71-tahun-2019/document?utm_medium=pusatdata.

"Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 - Pusat Data Hukumonline." Accessed February 13, 2023.

<https://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/lt5de6396abe483/peraturan-pemerintah-nomor-80-tahun-2019?r=1&p=1&q=Peraturan%20Pemerintah%20Nomor%2080%20Tahun%202019&rs=1847&re=2023>.

"Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 50 Tahun 2020 - Pusat Data Hukumonline." Accessed February 13, 2023.

<https://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/lt5eccbd5481c51/peraturan-menteri-perdagangan-nomor-50-tahun-2020?r=0&p=1&q=Permendag%20Nomor%2050%20tahun%202020&rs=1847&re=2023>.

Hasa. "What Is the Difference Between Marketplace and ECommerce." Pediaa.Com, June 3, 2021.

<https://pediaa.com/what-is-the-difference-between-marketplace-and-ecommerce/>.

LitCommerce Blog. "Marketplace vs ECommerce Platform - Which One Is Better?," October 2, 2022.

<https://litcommerce.com/blog/ecommerce-vs-online-marketplace/>.

Pusat Seller. "Cara Buka Toko di Tokopedia, Mudah dan Gratis." Accessed February 13, 2023.

<https://seller.tokopedia.com/edu/cara-buka-toko/cara-buka-toko>.

OECD. "Understanding E-Commerce." In Unpacking E-Commerce, by OECD, 13–29. OECD, 2019. <https://doi.org/10.1787/1885800a-en>.



tokopedia

CfDS
CENTER FOR DIGITAL SOCIETY

