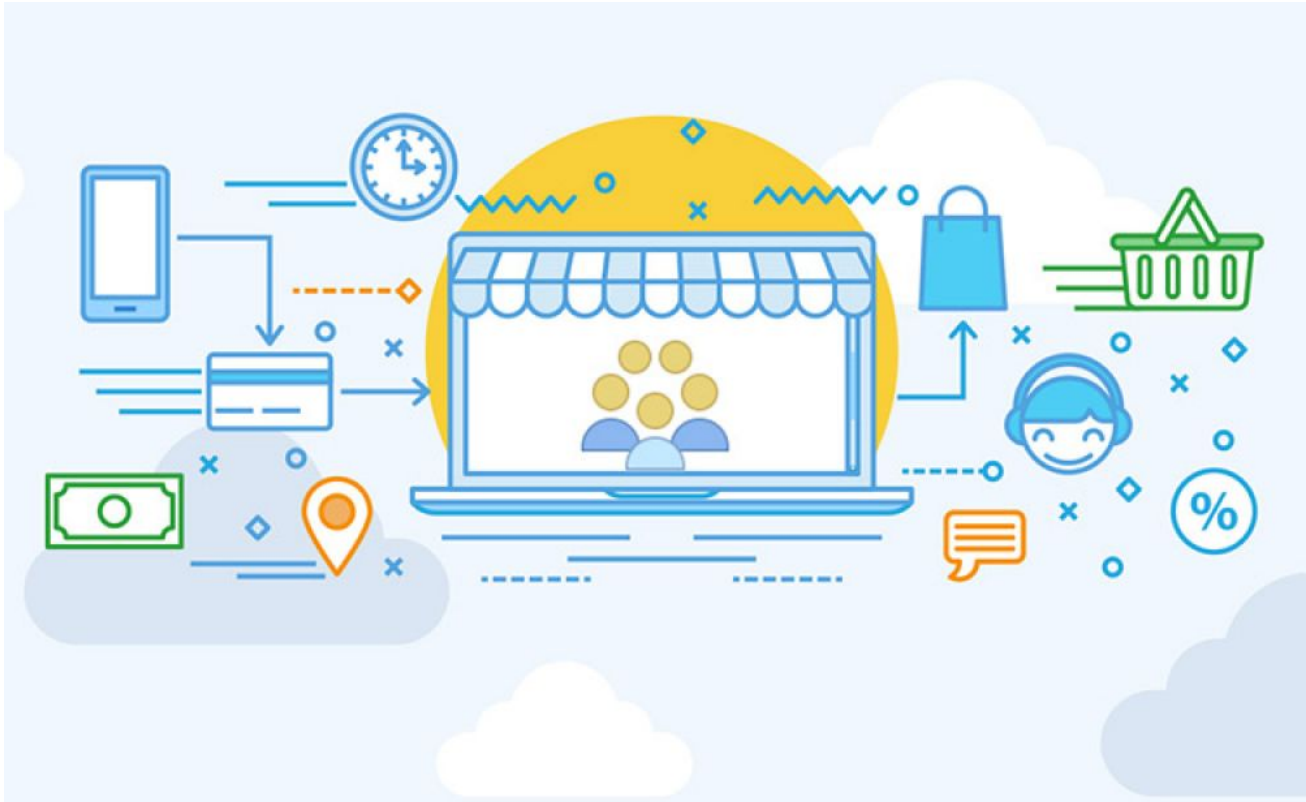


Bagaimanakah Cara Marketplace Mendapatkan Penghasilan?

Oleh Adi Sumaryadi



Pertanyaan

Bagaimana cara platform belanja daring (e-commerce) seperti JD.com bisa mendapatkan keuntungan? Dari mana saja sumber penghasilannya?

Platform belanja daring (e-commerce), menurut saya lebih tepatnya marketplace memiliki 2 tujuan keuntungan, umumnya memang bisnis juga seperti itu, keuntungan jangka pendek dan keuntungan jangka panjang.

1. Keuntungan Jangka Pendek

Keuntungan jangka pendek yaitu keuntungan yang memang harus didapatkan sesegera mungkin setelah sebuah bisnis dibuka. Keuntungan ini diharapkan didapat dari setiap transaksi yang ada. Lalu pertanyaannya, apakah JD dan teman-teman mengambilnya dari sini? bila kita melihat sekilas, mereka tidak mengambil keuntungan dari sini, kecuali beberapa program seperti Power Merchantnya tokopedia yang mengambil x persen dari setiap transaksinya. Istilahnya komisi, tapi sebagian yang ada memang tidak mengambil untung dari sini.

Beberapa alternatif yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek:

- Komisi setiap transaksi
- Iklan di platform untuk menaikkan posisi
- Kerjasama khusus untuk program-program tertentu seperti di tanggal-tanggal tertentu atau program seperti Shopee Mall, Shopee Brand Day dan sejenisnya.

Sangat mungkin juga marketplace kerjasama dengan Kurir, dengan media atau perusahaan lain yang bisa menjadi alternatif pendapatan.

2. **Keuntungan Jangka Panjang**

Hal ini yang kadang tidak diketahui banyak orang, sayapun masih menerkannya, keuntungan jangka panjang ini tidak serta merta didapatkan setelah transaksi selesai, tetapi jauh dari itu. Beberapa diantaranya:

a. Mendapatkan data pelanggan

Data pelanggan sangat berharga, apalagi jumlahnya jutaan, bukan untuk dijual tentunya, tapi bisa jadi untuk bisnis sampingan lainnya yang jauh lebih menguntungkan, jadi marketplace hanya jalan saja, misalkan menyediakan virtual payment, emoney dan sebagainya. Selain itu, statistik pembelian juga sangat mahal, mana produk yang paling laku, sangat mungkin Marketplace mengakuisisi produsen-produsen yang memang secara potensi sangat menggiurkan.

Data ini juga bisa digunakan oleh negara asal marketplace itu sendiri, mereka bisa membuat produk yang jauh lebih murah dan dikirim ke negara tujuan yang benar-benar sudah tau kebutuhannya.

b. Mendapatkan insentif dari Pemerintah

Bisa jadi, bila dianggap bisa menggerakkan ekonomi, sebuah platform bisa diberikan insentif oleh pemerintah, baik secara langsung (cash) atau bentuk lain seperti berbagai kemudahan, privilege dan juga network antar negara.

c. Platform untuk Dijual lagi.

Tidak sedikit startup yang mengambil keuntungan dari dijual lagi ke investor yang lebih besar atau melalui mekanisme IPO di bursa saham. Para founder akan mendapatkan untung besar bila IPO sukses.

d. Keuntungan lain yang tidak bisa ditebak.

Dalam bisnis, hal ini menurut saya lumrah. Banyak hal yang tidak bisa kita tebak dan ketahui secara kasat mata, dan bisa jadi keuntungan itu lebih besar nilainya untuk mereka dari sekedar rupiah atau dolar yang didapatkan.

Semoga bermanfaat.

Kata Kunci : Marketplace