#### Perbandingan Marketplace Tokopedia – Bukalapak - Shopee

#### Komunitas AnalisaToko

Oleh : **Agus Muhajir.** 

Waktu: Minggu, 14 Mei 2017.

di : **OmahBIASAWAE**, Cegunan, Tegorejo, Pegandon, Kendal.

Komunitas AnalisaToko

1/20

#### Siapkan Dirimu...

- Marketplace yang Simpel tanpa Ribet. Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee.
- Siap Mental. Berani Laris Manis dan Berani Sepi Orderan.
- Jenis Pembeli yang Berbeda. Kenali beragam jenis Pembeli, mulai dari dalam Marketplace sampai dengan dari luar.
- Kelola Modal dan Kelola Promosi. Bedakan Modal utama dan modal promosi, mulai dari bentuk uang sampai bentuk lainnya.
- Stock Opname dan Balasan Chat. Kecepatan update ini juga sangat penting.
- Perbandingan Sistem Marketplace. Ketahui kelebihan dan kelemahan dari tiap marketplace. Kuasai semuanya, agar tahu waktu ramai orderan dan sepinya.

### Marketplace yang Simpel tanpa Ribet

- Tokopedia, lebih kepada konsep Toko Online.
- Bukalapak, lebih kepada konsep Pasar Malam.
- Shopee, lebih kepada semi konsep Pasar Malam dan semi Toko Online.

#### Siap Mental

#### Berani Laris Manis

Dalam marketplace, pengertian laris manis sangat beragam. Bisa karena banyak jenis produknya, banyak repeat order, banyak jenis produk yang mirip, respon cepat dalam kirim paket maupun balasan chat, prestasi penjualan yang sudah bagus, banyak pembelinya, dan sebagainya.

#### Berani Sepi Orderan

Sepi disini bisa juga karena kurang konsentrasi atau bisa juga kurang survey produk, kurang riset produk, kurang mental yang kuat dalam menghadapi persaingan terbuka dengan lapak lainnya.

#### Jenis Pembeli yang Berbeda

- · Pembeli yang hanya jalan jalan.
- · Pembeli yang mau buang uang sembarangan.
- Pembeli yang suka berburu barang murah.
- · Pembeli yang suka mencari diskon.
- Pembeli yang suka testing chatting.
- Pembeli yang suka menjatuhkan reputasi didepan umum.
- · Pembeli yang banyak komplain.
- · Pembeli yang hanya beli di penjualan yang sudah banyak.
- Pembeli yang telah gajian.
- Pembeli yang fanatik.
- · Pembeli yang banyak survey kesana kemari.
- · Pembeli yang repeat oder.
- Pembeli yang kenal penjualnya.
- Pembeli yang nunggu perubahan stock produk.

#### Kelola Modal dan Kelola Promosi

#### Modal:

Uang, Mental, Stock Barang, Dropship Reseller (Bilaiya).

#### Promosi :

Share jejaring sosial, Share ke media lain, sampai dengan promosi berbayar di Marketplace.

# Stock Opname dan Balasan Chat

#### Stock Opname :

Lakukan setiap hari atau beberapa hari sekali, jumlah stock barang yang ada.

#### Balasan Chat :

Kecepatan membalas chatting dari calon pembeli, sangat perlu. Terutama untuk menambah jumlah orderan dan menambah loyalitas fanatik pembeli nantinya.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Cara membuat akun Member	Mudah. Langsung jadi dalam beberapa menit.	Mudah. Langsung jadi dalam beberapa menit.	Mudah. Langsung jadi dalam beberapa menit.
Cara mencari barang	Mudah sortir cari barang	Mudah sortir cari barang, sampai dengan perbandingan dengan lapak lainnya.	Mudah sortir cari barang
Isi Saldo	Mudah	Mudah	Mudah

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Survey Penjual	Mudah dan detail	Mudah. Lumayan.	Mudah. Kurang lengkap.
Banyaknya Supplier	Banyak. Harus teliti.	Banyak.	Banyak. Harus teliti.
Keterlibatan Administrator dalam tiap transaksi	Tidak Mau Tahu.	Terlibat terus.	Tidak Menentu.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Perbandingan Harga	Murah adalah pilihan.	Murah dan Mahal, tergantung pembeli	Murah dan Mahal, tergantung pembeli
Kunjungan Pembeli terhadap suatu produk dari suatu lapak	Hanya dalam satu lapak.	Dalam satu lapak, tetapi ada pembanding juga dari lapak lainnya.	Hanya dalam satu lapak.
Mekanisme Komplain terhadap penjual	Tidak mau tahu.	Dibimbing terus oleh Administrator, sampai ada kesepakatan dengan Penjual.	Belum tentu,

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Diskusi umum dari suatu produk	Ada.	Tidak Ada.	Ada.
Testimoni / pendapat pembeli	Ada.	Ada.	Ada.
Harga Grosir	Ada.	Ada.	Ada.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Pembelian Minimal	Bebas, tergantung jumlah produk yang ada.	Minimal satu.	Minimal satu.
Jasa Kirim	Banyak pilihan	Banyak pilihan	Banyak pilihan
Cara pembayaran	Banyak pilihan	Banyak pilihan	Banyak pilihan

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Mekanisme buka tutup lapak	Ada.	Ada.	Ada.
Hukuman atas suatu pelanggaran.	Biasa.	Sangat sensitif	Biasa.
Premium Akun dalam pencarian produk	Biasa saja	Menjadi prioritas hasil pencarian.	Biasa saja.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Pencairan Uang	Setiap hari, satu kali maksimal.	Setiap hari, satu kali maksimal.	Hanya hari tertentu.
Penggantian kontak person	Mudah dan cepat.	Mudah dan cepat.	Mudah dan cepat.
Penggantian nomor telepon	Beberapa hari sampai syarat validasi terpenuhi.	Beberapa hari sampai syarat validasi terpenuhi.	Beberapa hari sampai syarat validasi terpenuhi.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Murah untuk mendapatkan penjualan pertama	Wajib.	Belum tentu	Wajib.
Permainan kata kunci judul produk	Wajib	Wajib	Wajib
Gambar foto produk menarik untuk klik	iya	iya	iya

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Balasan chat yang cepat untuk mendapatkan transaksi baru	wajib	wajib	wajib
Balasan komentar diskusi	Mempengaruhi penjualan suatu produk	Tidak ada	Mempengaruhi penjualan suatu produk
Asuransi Produk, dalam transaksi	Tidak menentu.	Menjadi uang tambahan untuk penjual.	Tidak menetu.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Fitur Premium akun	Sama semua	Berdasarkan pilihan premium	Belum ada.
Cocok untuk DropShip Reseller	lya	Iya, tetapi harus jeli.	Kurang cocok.
Hukuman yang diberikan	Bila sudah sangat keterlaluan, lapak ditutup paksa.	Sangat sensitif, bisa lapak ditutup paksa suatu saat.	Masih bebas, asal tidak kebangetan.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Cara stock opname	Mudah.	Mudah.	Mudah.
Share ke jejaring sosial	Bisa.	Bisa.	Bisa.
Kemungkinan terbanyak ditemukan di google	Bagus	Biasa saja.	Biasa saja.

	Tokopedia	Bukalapak	Shopee
Tiap member wajib punya lapak	Belum tentu	iya	iya
Kecepatan dalam inovasi konten dan fitur layanan	Tiap tahun, belum tentu ada.	Hampir tiap tahun ada hal baru.	Tiap tahun, belum tentu ada.

#### Apa aja lagi . . . ayo...

Ayo diskusikan bersama...