

MODUL MATERI KULIAH ONLINE E-COMMERCE 2020

Sessi 9

LELANG ONLINE MODEL BISNIS & STRATEGI

SHOPPING
E-COMMERCE
INFOGRAPHIC



DIANA FAJARWATI

DAFTAR ISI

BAGIAN 1 : PENGENALAN E-COMMERCE

Sessi 1 : Pengenalan E-Commerce – Evolusi Sistem Bisnis dan Mengapa Penting mempelajari E-Commerce

Sessi 2 : Lingkup dan Sasaran E-Commerce : Sell – Serve – Speak – Save – Sizzle

BAGIAN 2 : STRATEGI E-COMMERCE

Sessi 3 : Tipe – Tipe E-Commerce

Sessi 4 : Model & Konsep Bisnis E-Commerce

BAGIAN 3 : MARKETING & ADVERTISING

Sessi 5 : E- Customer - Perilaku dan Proses Pembelian

Sessi 6 : ReMix – Bauran Pemasaran E-Commerce

Sessi 7 : Model Bisnis & Strategi Retail Online

Sessi 8 : Model Bisnis & Strategi Travel Online

Sessi 9 : Model Bisnis & Strategi Lelang Online

BAGIAN 4 : MEMBANGUN E-COMMERCE

Sessi 10 : E-Tools – Infrastruktur E-Commerce dan Piranti untuk berhubungan dengan Konsumen

Sessi 11 : Site Design – Membangun Website Komersial yang Menghasilkan Hasil Optimal

Sessi 12 : Traffic Building – Bagaimana Mendatangkan Pelanggan

Sessi 13 : E-Payment – Berbagai Sistem Pembayaran Online

Sessi 14 : Keamanan E-Commerce dan berbagai Issue Etika, Sosial dan Politik

SESSI 9

LELANG ONLINE

STRATEGI & MODEL BISNIS

TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah perkuliahan sesi 7 ini, diharapkan mahasiswa mampu :

1. Memahami lingkungan dimana lelang online beroperasi saat ini
2. Mengidentifikasi tantangan yang dihadapi oleh lelang online pada beberapa tipe yang berbeda
3. Menjelaskan tentang berbagai model bisnis dari lelang online

Lelang online memberikan model bisnis yang cepat dan efisien bagi wirausahawan rumahan yang masuk ke e-commerce dan perusahaan mapan yang mengukir pasar baru.

Apakah Anda menginginkan uang tunai cepat untuk harta karun garasi, Anda sedang mengasah rencana bisnis untuk kebebasan finansial, atau Anda berencana membawa portofolio produk bisnis besar ke audiens baru, lelang online mewakili pasar global untuk menjual apa saja.

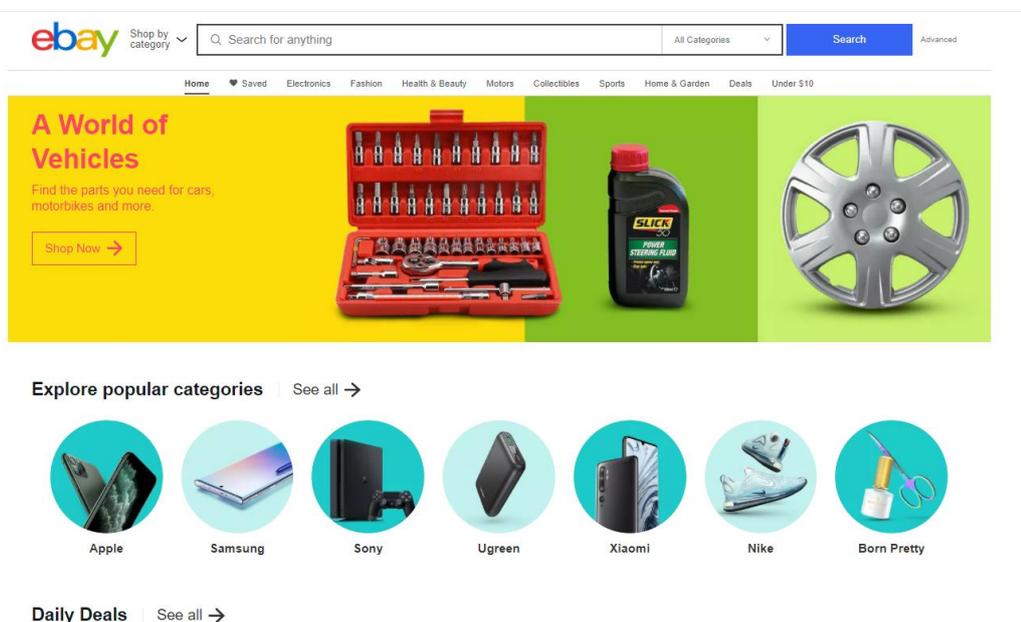
Lelang online telah secara efektif menciptakan pasar virtual raksasa tempat orang dapat berkumpul untuk membeli, menjual, berdagang, dan melihat-lihat barang hari itu. Mereka sangat populer, tempat dengan lalu lintas tinggi di mana Anda dapat mulai menjual produk segera, dengan ...

- Tidak ada biaya overhead atau dimuka
- Tidak ada staf penjualan atau distributor
- Tidak ada situs web Anda sendiri
- Tanpa investasi awal (Anda akan membayar antara 2 dan 5 persen dari harga jual akhir Anda ke situs lelang)

9.1. Dinamika Industri

Di pasar besar ini, situs lelang yang mengatur permainan ini adalah eBay. Menurut Neilson Ratings, eBay termasuk di antara sepuluh besar situs yang paling banyak diperdagangkan di Internet. eBay memimpin industri lelang online dengan lebih dari 60 persen pangsa pasar, sementara pesaing terdekatnya, Yahoo! Lelang, hanya setengah ukurannya. Lelang Amazon.com mengikuti di sepertiga jauh.

Jumlah lalu lintas yang menarik situs ini membuat lelang online tempat yang ideal untuk memanfaatkan keterpaparan yang sudah tersedia dan tersebar luas. Namun, ketahuilah ini: Persaingan sengit dalam kategori populer, dan produk Anda dapat dengan mudah tersesat di antara ratusan daftar.



Gambar 9.1. eBay sebagai pemimpin pasar di Industri Lelang Online

PERTUMBUHAN INDUSTRI

Penjualan garasi modern ini telah meledak dalam pertumbuhan dan penerimaan, didorong oleh pemburu barang murah, penawar kompetitif, dan pembeli grosir. Dengan hambatan rendah untuk masuk ke pasar, bisnis lelang online telah menciptakan generasi baru wirausahawan yang tinggal di rumah. Pengiriman dan metode pembayaran sering dinegosiasikan antara pembeli dan penjual.

PEMAIN UTAMA

Online auction sites have evolved and matured, creating tough competition and a few fraudulent traps. eBay still dominates the industry, but niche sites like WineBid have helped sellers target more discriminating buyers.

Tabel 9.1. Pemain Utama tingal Global untuk Jasa Travel Online

NAMA	DISKRIPSI
GENERAL	
eBay	Pemimpin pasar dalam lelang : dengan 110 juta pengunjung setiap bulan dan ratusan juta produk yang didaftarkan
eBid	Berada dibisnis ini sejak 1998, beroperasi di 23 negara termasuk USA, merupakan pesaing terbesar dari eBay
uBid	Marketplace untuk sisa gudang dari berbagai merchants
OnlineAuction	Memberikan solusi lebih baik dibandingkan eBay, dengan biaya subscription yang murah tanpa tambahan fee untuk setiap item yang terjual
SPECIALIZED	
Recersauction	Spesialisasi untuk lelang orderdil kendaraan bermotor
Philatelicphantasies	Lelang perangko kuni untuk para kolektor profesional
Bid4Assets	Lelang untuk properti sitaan dari pemerintah, perbankan dan asset-asset perusahaan yang pailit
Oldndsold	Spesialisasi lelang barang antik dan kuno untuk para kolektor
B2C AUCTIONS	
Auctions.samsclub	Penjualan dari Sam's Club untuk berbagai variety
Shopgoodwill	Lelang untuk produk-produk donasi

9.2. Benefit & Cost

Seperti bisnis lainnya, lelang online memiliki kelebihan dan kekurangan. Mengetahui lanskap industri dan pendorong utama sebelum Anda meluncurkan bisnis tipe eBay hanyalah uji tuntas yang baik.

BENEFIT

- Karena lelang online adalah transaksi virtual, biaya awal tradisional seperti ruang sewa, karyawan, dan paket asuransi tidak diperlukan untuk kesuksesan awal dan berkelanjutan.
- Situs lelang online menyediakan saluran pemasaran internal yang efisien dengan ribuan pelanggan di ujung jari Anda sehingga Anda tidak memerlukan strategi pemasaran langsung atau situs web perusahaan.
- PayPal adalah standar industri untuk perangkat lunak pembayaran, oleh karena itu penagihan dan penagihan dianggap aman. Meskipun pemalsuan dan penipuan memang ada, situs lelang yang kredibel mengenali dan menghukum pihak yang bersalah.
- Dari barang-barang rumah tangga hingga kendaraan, para pemenang mengandalkan taktik situs lelang yang telah terbukti dan memposisikan lebih dari sekadar membuat produk sempurna yang memberi Anda peluang pasar tanpa akhir.
- Kecuali Anda menjual produk musiman, bisnis pelelangannya dinamis, ada di mana-mana, dan tidak pernah tidur. Banyak pedagang menganggap lelang online sebagai cara yang menyenangkan untuk menghasilkan pendapatan tambahan.
- Tanpa memerlukan tenaga penjualan dan perencanaan yang ekstensif, pemasar dapat menentukan daya tarik dan penerimaan produk dengan investasi minimal.
- eBay, dan situs mapan lainnya, secara konstan mengubah layanan mereka untuk memenuhi permintaan pelanggan. Industri tempat lelang

telah matang, menjadi menguntungkan, dan hanya yang kuat yang bertahan.

- Aspek global lelang online memampatkan waktu dan uang bagi pembeli dan penjual. Produk Anda dapat digunakan sejauh Anda bersedia mengirimkannya..

COST & RISK

- Situs lelang bukanlah rahasia dan karena hambatan masuknya rendah, siapa pun dapat bermain. Hal ini membuat persaingan semakin sengit.
- Penjual mengeluh tentang perubahan konstan - termasuk biaya transaksi - pada proses dan platform. Dengan peringkat dan media sosial yang dilemparkan, beberapa penjual menganggap peningkatan itu sebagai gangguan.
- Meskipun keamanan dan integritas sangat penting untuk kesuksesan situs, ada situs penipuan dan penipuan. FBI telah melakukan intervensi dalam beberapa kasus.
- Penjual berpengalaman dan perusahaan mapan sama-sama mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi: keahlian pemasaran yang lebih banyak, branding yang sudah dikenal, dan kesuksesan yang terbukti, yang berarti lelang online tidak lagi menjadi tempat yang aman bagi si kecil.
- Pembeli yang mengajukan tawaran detik terakhir (juga disebut penembak jitu), kepada pembeli biasa, mengambil kesenangan dari permainan. Bagaimanapun, penawaran bisa menjadi permainan dan terburu-buru.

9.3. Bagaimana Sukses Membangun Bisnis Lelang Online

Jumlah lalu lintas yang menarik situs ini membuat lelang online tempat yang ideal untuk memanfaatkan keterpaparan yang sudah tersedia dan tersebar luas. Namun, ketahuilah ini: Persaingan sengit dalam kategori populer, dan produk Anda dapat dengan mudah tersesat di antara ratusan daftar.

Jadi, apakah Anda menjual satu atau dua pernak pernik atau menjadi dealer kartu bisbol penuh waktu, ada beberapa hal yang harus Anda lakukan untuk memanfaatkan volume lalu lintas yang menuju ke arah Anda dan menghasilkan keuntungan setinggi mungkin:

TAHAP 1 : MEMILIH SITUS

Pertama-tama, Anda harus memikirkan situs lelang online mana yang ingin Anda gunakan. eBay adalah pilihan yang jelas karena reputasinya dan jumlah lalu lintas yang diterimanya. Tetapi situs lelang yang berbeda cenderung melayani pasar yang berbeda. Untuk menentukan situs mana yang terbaik untuk produk Anda, lihat tiga atau empat teratas di bidang Anda - lihat situs lelang khusus serta situs besar yang disebutkan di atas. Ada ratusan lelang online khusus yang mencakup spektrum dari buku antik hingga likuidasi bisnis.

Periksa jumlah barang dan daftar tawaran untuk melihat berapa banyak permintaan untuk produk Anda. Saat berada di sana, Anda bahkan mungkin ingin mencoba menawar beberapa barang untuk mengetahui proses dan persaingan yang terlibat. (Tapi jangan pernah menawar barang yang tidak Anda rencanakan untuk dibeli!)

TAHAP 2 : MENENTUKAN PRODUK YANG AKAN DILELANG

Apakah Anda akan menjual produk yang unik dan unik item demi item? Atau apakah Anda memiliki produk yang dapat Anda jual dalam jumlah banyak? Apakah ada permintaan untuk produk Anda? (Ini bukan masalah untuk item satu-satunya.) Margin keuntungan seperti apa yang Anda harapkan? (Ini dapat menentukan apakah Anda harus menjual dalam jumlah atau tidak.)

Dalam dunia lelang online, ceruk pasar bertanggung jawab atas 43 persen dari total penjualan. Tidak buruk, hei? Tapi jangan abaikan sisa 57 persen yang mencakup pasar non-niche! Intinya adalah, Anda dapat menghasilkan uang dengan keduanya.

Barang koleksi adalah barang terlaris di lokasi lelang, dengan perangkat keras komputer dan tiket acara di tempat kedua, dan mainan serta buku berada di urutan ketiga. Namun, meskipun item populer mungkin mudah Anda jual, Anda juga bisa membunuh item unik dengan margin keuntungan tinggi. Percaya atau tidak, orang menghasilkan uang dengan menyerahkan tangan dari barang-barang khusus seperti cerutu dan lobster.

TAHAP 3 : MELIHAT PILIHAN YANG ADA DI LISTING

Hal berikutnya yang perlu Anda pikirkan adalah bagaimana Anda akan menjual produk Anda. Situs lelang biasanya menawarkan berbagai opsi cantuman untuk Anda pilih, termasuk:

- Daftar reguler. Daftar biasa hanya itu - Anda memilih kategori Anda dan produk Anda terdaftar di dalamnya. Meskipun ini adalah cara yang paling umum (dan paling tidak efektif) untuk mencantumkan produk Anda, Anda harus mulai dengan opsi ini. Anda pasti ingin melihat bagaimana kinerja produk Anda sebelum Anda memutuskan untuk membelanjakan uang pada daftar unggulan.
- Lelang harga reservasi. Jika Anda menempatkan "harga yang dipesan" pada item Anda, itu berarti Anda telah menentukan jumlah yang harus dijualnya. Hal ini dilakukan untuk mencegah "penembakan lelang", yang terjadi ketika penawar merosot hingga saat-saat terakhir, kemudian mengambil barang Anda tanpa memulai kompetisi penawaran. Lelang harga yang dipesan dapat menguntungkan Anda, tetapi mereka dapat membuat penawar yang mencari kesepakatan terbaik enggan.
- Lelang Belanda. Juga dikenal sebagai "Lelang bahasa Inggris", ini adalah salah satu cara terbaik bagi orang-orang yang menjual dalam jumlah banyak untuk menempatkan produk mereka karena Anda dapat mencantumkan beberapa item yang identik sekaligus di setiap lelang.

Namun, di eBay Anda harus memiliki "peringkat umpan balik" (lihat Langkah 6) 50+ dan Anda harus terdaftar selama lebih dari 60 hari sebelum Anda dapat memilih opsi ini.

- Barang-barang spesial. Di sebagian besar situs lelang yang lebih besar, Anda bisa mendapatkan item Anda dirotasi melalui beranda situs serta terdaftar di bagian "item unggulan" dengan harga sekitar \$ 20. Dengan harga sekitar \$ 15, Anda dapat membuat item Anda muncul di bagian "item unggulan" kategori Anda, atau hanya di bagian atas daftar. Anda juga dapat menampilkan foto Anda di galeri dengan harga sekitar 25 sen, atau ditampilkan sebagai foto besar di bagian atas galeri dengan harga hampir \$ 20.

Anda juga memiliki pilihan untuk membuat daftar item Anda selama 3, 5, 7 atau 10 hari - dan, tentu saja, Anda selalu memiliki opsi untuk mendaftar ulang di akhir waktu ini. Opsi standar adalah daftar 7 hari dengan pencatatan ulang otomatis untuk jangka waktu tertentu.

TAHAP 4 : MEMILIH KATEGORI PRODUK

Jelajahi kategori produk di berbagai situs lelang untuk memperluas perspektif Anda tentang apa yang akan dijual. Saat Anda melakukan ini, periksa persaingan dalam kategori yang berbeda dan lihat berapa banyak penawaran yang terjadi. Kemudian lakukan penelusuran pada produk serupa dan terkait, tentukan mana yang paling laku, dan lihat di kategori mana mereka masuk. Biasanya Anda dapat memilih satu kategori utama dan satu subkategori - gunakan metode ini untuk keduanya. Dan pastikan untuk memeriksa untuk melihat seberapa mudah produk Anda dapat ditemukan menggunakan alat pencarian situs sebelum Anda menentukan kategori.

TAHAP 5 : MEMBUAT IKLAN

Setelah Anda memutuskan bagaimana dan di mana akan membuat daftar produk Anda, Anda perlu mengalihkan perhatian Anda untuk menjualnya. Dan itu berarti Anda membutuhkan periklanan yang luar biasa. Jadi pikirkan tentang target pasar Anda - siapa yang akan membeli produk Anda dan, mungkin yang

lebih penting, mengapa. Anda perlu menarik perhatian mereka dan memotivasi mereka untuk membeli dari Anda.

Bagaimana? Pertama-tama Anda membutuhkan judul yang sangat bagus. Sangat penting bagi Anda untuk spesifik: Daripada mengatakan "Boneka" dalam judul Anda, misalnya, ucapkan "Boneka Elvis menari setinggi dua kaki". Jangan berasumsi bahwa penawar Anda akan memahami Anda - buatlah semuanya sejas mungkin untuk mereka. Dan buatlah semenarik mungkin juga. Anda mungkin harus membayar sedikit lebih banyak untuk pemformatan khusus seperti cetak tebal atau sorotan (\$ 1 hingga \$ 2), tetapi ini bisa menjadi cara yang baik untuk menarik perhatian calon pembeli. Gunakan kata-kata yang menarik dan meyakinkan yang membuat pembeli tertarik pada barang Anda: "Boneka Elvis menari setinggi dua kaki yang unik - Edisi Kolektor".

Teknik yang sama berlaku untuk deskripsi produk Anda. Perluas sebanyak mungkin produk Anda - jelas, hanya begitu banyak yang dapat Anda katakan tentang tongkat bisbol, tetapi bagaimana jika itu adalah tongkat bisbol Louisville Slugger 1915 asli yang digunakan oleh Babe Ruth sendiri untuk pemanasan? Cobalah untuk membuat cerita seputar produk Anda.

Pikirkan cara lain untuk memotivasi penawar Anda. Dapatkah Anda memberikan jaminan uang kembali, pengiriman gratis, atau produk bonus? Beri tahu mereka apa yang Anda tawarkan! Dan jangan lupa tentang foto! Orang tidak ingin membeli apa yang tidak dapat mereka lihat, dan rata-rata, mereka akan membayar setidaknya 10 persen lebih mahal untuk barang yang disertai dengan foto.

TAHAP 6 : MEMBANGUN KEPERCAYAAN

Cara terbaik untuk menjadikan diri Anda sebagai penjual yang tepercaya dan andal dalam lelang online adalah dengan memiliki peringkat umpan balik yang baik. Peringkat umpan balik adalah daftar komentar pelanggan, dinilai sebagai positif (+1), netral (0), atau negatif (-1). Jika Anda tidak dapat dipercaya, peringkat umpan balik Anda akan memperingatkan pembeli lain untuk menjauh dari Anda. Jika Anda memiliki peringkat positif, Anda dapat meningkatkan penjualan Anda sebanyak 7 hingga 9 persen (dan angka ini akan terus meningkat seiring dengan semakin populernya sistem peringkat umpan balik).

Untuk memastikan Anda mendapatkan peringkat umpan balik yang baik, pastikan Anda selalu:

- Buat daftar biaya pengiriman (atau biaya tambahan) di muka;
- Kirimkan produk Anda segera;
- Tayangkankan persis seperti yang Anda iklankan;
- Jawab pertanyaan pembeli segera; dan
- Selalu, selalu tindak lanjuti dengan layanan pelanggan yang hebat.

TAHAP 7 : MENDAPATKAN EXPOSURE

Anda telah mengerahkan seluruh waktu dan tenaga untuk membuat iklan yang bagus untuk situs lelang, jadi gunakanlah untuk keuntungan Anda! Tarik lebih banyak lalu lintas ke situs Anda sendiri dengan memasang spanduk atau tautan ke situs Anda pada iklan Anda. (Namun, berhati-hatilah agar Anda tidak menggunakan iklan terutama sebagai alat untuk mengarahkan lalu lintas - ini disebut "papan penunjuk" dan akan membuat Anda dikeluarkan dari situs lelang.)

Sayangnya, meskipun eBay membolehkan Anda untuk menautkan langsung dari iklan Anda ke item lain yang Anda jual di eBay, Anda tidak dapat lagi memposting tautan ke beranda pada iklan Anda. Namun, Anda masih dapat menautkan ke situs Anda dari halaman "Tentang Saya" di eBay - jadi pastikan untuk memanfaatkan opsi ini!

Yang paling penting adalah Anda menyimpan daftar semua pembeli Anda dan mengirimkan email kepada mereka tentang pesan "terima kasih telah membeli", penawaran baru, informasi produk pelengkap, dan buletin secara teratur. Pelanggan terbaik Anda adalah pelanggan tetap Anda - mereka akan bertanggung jawab atas 80 persen penjualan Anda! Begitu Anda mendapatkan nama Anda di luar sana, Anda tidak akan melakukan apa pun selain untung dengan menyimpannya di luar sana.

TAHAP 8 : TEST

Anda harus selalu menguji dan menyesuaikan daftar lelang Anda. Meskipun benar-benar bagus, Anda mungkin menemukan bahwa satu atau dua perubahan sederhana secara dramatis meningkatkan penjualan Anda. Mulailah dengan melakukan pencatatan reguler di dua atau tiga situs lelang yang berbeda, dan, mengubah hanya satu elemen pada satu waktu, uji yang berikut ini:

- Salinan iklan dan foto
- Penetapan harga
- Pengaturan waktu
- Produk berbeda

Setelah Anda menentukan kombinasi yang bekerja paling baik, cobalah opsi lelang yang berbeda (Ditampilkan jika penjualan Anda menjamainya; Bahasa Belanda jika Anda memiliki beberapa produk) untuk melihat mana yang akan menjual lebih banyak produk untuk Anda dengan tawaran menang yang lebih tinggi.

eBay melaporkan bahwa sebanyak 70 persen dari item yang terdaftar untuk lelang di situs mereka menghasilkan tawaran yang menang, jadi jika Anda di bawah atau mendekati persentase ini, teruslah mengerjakannya: Dengan tip berikut ini, Anda dapat melakukan banyak hal lebih baik.

Kemampuan Anda untuk menetapkan harga yang menarik penawar, menulis iklan yang menarik, memilih kategori terbaik yang menarik penawar paling potensial, dan memastikan bahwa lelang Anda ditutup dengan margin keuntungan tertinggi akan berdampak dramatis pada kesuksesan Anda di arena kompetitif lelang online . Tetapi Anda perlu mendidik diri sendiri dan menguji air dengan hati-hati sebelum menyelam jika Anda berencana untuk sukses. Orang-orang menghasilkan uang melalui lelang online, jadi tidak masuk akal untuk berpikir Anda juga bisa untung. Lanjutkan saja dengan hati-hati. Dan pintar memasarkan.

Referensi

Chaffey, D., Smith, P. R., & Smith, P. R. (2013). *eMarketing eXcellence: Planning and optimizing your digital marketing*. Routledge.

Chaffey, D., & Smith, P. R. (2017). *Digital marketing excellence: planning, optimizing and integrating online marketing*. Taylor & Francis.

Chaffey, D., Hemphill, T., & Edmundson-Bird, D. (2019). *Digital business and e-commerce management*. Pearson UK.

Chaffey, D. (2007). *E-business and E-commerce Management: Strategy, Implementation and Practice*. Pearson Education.

Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2016). *E-commerce: business, technology, society*.

Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2009). *E-commerce*. Pearson Educación.

<https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/online-auctions>

<https://business.lovetoknow.com/starting-your-own-business-startup-help/online-auction-business-model>