

Mengenal Apa Itu B2B Marketplace dan Manfaatnya

Updates. - ADV.CO.ID

Dec 28, 2022 - 00:46



Pertumbuhan bisnis dan ekonomi kini terus berkembang pesat dan memunculkan sebuah istilah baru yaitu [B2B marketplace](#). Meski telah banyak yang terlibat dan menjadi bagian dari pemasaran B2B, akan tetapi tak menyadari apa itu sebenarnya.

Marketplace atau *e-commerce* tak asing di telinga masyarakat dunia saat ini, akan tetapi istilah bisnis lainnya tak terlalu diketahui. Seperti konsep *bisnis to bisnis*

yang kini banyak dilakukan salah satunya oleh marketplace BliBli.com.

Sebuah marketplace yang bukan hanya jadi pilihan banyak masyarakat juga membantu mengembangkan perekonomian di dalamnya.

Mengenal Apa itu B2B Marketplace

Istilah B2B kini mulai banyak yang mengetahui, meskipun tak mengenal secara pasti dan apa itu sebenarnya. B2B adalah singkatan dari business to business yang merupakan sebuah istilah bisnis antara dua pelaku usaha. Istilah ini dikenal dalam transaksi bisnis antara dua pelaku atau perusahaan yang saling membutuhkan satu sama lain.

Perusahaan yang terlibat dalam konsep B2B ini dapat berjenis produk atau jasa dan terdapat kebutuhan di dalamnya. Sedangkan *marketplace* atau Anda lebih mengenalnya sebagai sebuah tempat berbelanja *online*. Sering disebut juga sebagai *e-commerce*, sebuah platform yang memberikan layanan toko serba ada secara *online*.

Semua konsumen dapat menemukan dan berbelanja berbagai jenis barang dan kebutuhan sehari-hari. Sebelum *marketplace* tersebut dapat menjual atau memasarkan semua produk yang ada, maka diperlukan adanya kerjasama dengan perusahaan lainnya.

Dengan demikian akan tersedia beragam produk dengan harga yang telah disepakati sebelumnya. Terjalannya kerjasama bisnis antara dua perusahaan di *marketplace* memunculkan istilah **B2B marketplace**. Kerjasama antara dua perusahaan atau pelaku usaha saat ini bahkan tak terbatas pada skala besar saja.

Pemilik usaha seperti UMKM kini menjadi yang paling banyak melakukan konsep atau sistem B2B. Sebuah kerjasama saling menguntungkan dan membantu perkembangan bisnis serta ekonomi pelakunya.

Inilah Faktor Pendukung Berkembangnya B2B Marketplace

Perkembangan usaha dan ekonomi kini mulai menggeliat kembali setelah dua tahun terkena pandemik. Meski pandemik dianggap telah berlalu, banyak kebiasaan yang masih melekat hingga kini, salah satunya belanja *online*.

Terbiasa berbelanja tanpa harus keluar rumah membuat perkembangan *marketplace* semakin pesat. Sehingga hal tersebut ikut memicu timbulnya sebuah kerjasama antara dua perusahaan yang disebut dengan business to business di *marketplace*.

Kehadiran konsep atau sistem business to business sangat membantu perkembangan para pelaku UMKM. Bahkan pelaku usaha kecil pun ikut terbantu dengan mengelola modal yang ada dengan lebih efisien.

Terdapat beberapa faktor yang mendukung perkembangan pemasaran B2B saat ini, di antaranya:

1. Jumlah Perusahaan yang Terus Bertambah

Jumlah perusahaan yang terus bertambah di Indonesia saat ini menjadi salah satu faktor pendukung bagi B2B. Bisnis di *marketplace* membuat jumlah perusahaan yang hadir dan berkembang terus bertambah dan menjadikannya lahan yang subur.

2. Hadirnya UMKM

Program pemerintah Indonesia yang terus mendorong perkembangan UMKM membuat peluang B2B sangat tepat. Para pelaku UMKM menjadikan *marketplace* sebagai tempat untuk memasarkan dan memasok kebutuhan para konsumennya di satu tempat.

3. Kebutuhan yang Meningkat

Kebutuhan akan barang atau jasa dari pemasok yang terus meningkat menjadi salah satu faktor pendukung berkembangnya pemasaran B2B.

Dengan adanya *business to business* membuat banyak perusahaan dapat lebih menghemat waktu dan biaya saat membutuhkan pemasok. Hanya di satu platform, perusahaan bisa mendapat berbagai jenis kebutuhan untuk usahanya.

Dengan ketiga faktor di atas, perkembangan *business to business* saat ini terutama di *marketplace* semakin berkembang pesat.

Manfaat dari B2B Marketplace

Kerjasama usaha atau *business to business* antara dua perusahaan atau pelaku semakin berkembang terutama di Indonesia. Kerjasama bisnis di *marketplace* saat ini menjadi pasar yang terus diburu dan berkembang sangat cepat dari skala kecil hingga besar.

Bahkan para pelakunya bukan hanya berasal dari dalam negeri saja, tak sedikit perusahaan asing yang ikut andil di dalamnya. Sistem **B2B marketplace** tentunya hadir bukan tanpa ada manfaat di dalamnya bagi pelaku atau konsumennya.

Berikut ini manfaat yang bisa Anda dapatkan dari *business to business* di *marketplace*, di antaranya:

1. Lebih Efisien

Anda bisa lebih efisien dalam waktu dan biaya dengan adanya sistem B2B dalam hal pengadaan atau penjualan barang. Konsumen tak perlu berkeliling mencari apa yang dibutuhkan, begitu juga dengan penjual serta pemilik platform.

2. Omset Meningkat

Dengan melakukan kerjasama bisnis di satu *marketplace*, pemilik usaha atau perusahaan dapat meningkatkan omsetnya. Dengan berjuta *member* dan pengunjung dari *marketplace* tersebut, penjualan dalam lebih tinggi.

3. Proses Lebih Cepat

Proses dari mulai transaksi hingga pengiriman barang yang dipesan konsumen menjadi lebih cepat karena telah ada sistem. Semua sistem telah terintegrasi sehingga konsumen dapat dengan pasti mengetahui kapan barang dapat diterima.

Masih ada manfaat lainnya yang bisa didapat oleh perusahaan pelaku bisnis, konsumen dan juga pemilik platform. **B2B marketplace** bukan hanya meningkatkan perekonomian pelakunya juga konsumen yang terlibat di dalamnya.

Referensi:

1. [Mengapa B2B Marketplace memiliki Peluang Besar untuk Tumbuh di Indonesia](#)
2. [Apa Itu B2B?](#)