

"Dunia Jual Beli Terkini: Eksplorasi Bisnis Online melalui Facebook Marketplace"

Chita Asriani Dewi
4111422009

Prodi Matematika
Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Universitas Negeri Semarang
chitaasrianiid17@students.unnes.ac.id

ABSTRAK

Artikel ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan memahami fenomena terkini dalam dunia jual beli, khususnya melalui platform online seperti *Facebook Marketplace*. Metode penelitian yang digunakan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan semakin banyaknya pengguna internet dan media sosial, bisnis online telah menjadi ladang baru yang menjanjikan. *Facebook Marketplace*, sebagai salah satu fitur dalam platform media sosial terbesar di dunia, menawarkan peluang besar bagi para pelaku bisnis untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Artikel ini juga membahas berbagai strategi pemasaran yang efektif dan tantangan yang mungkin dihadapi dalam menjalankan bisnis online melalui *Facebook Marketplace*.

Kata Kunci: Dunia Jual Beli, Bisnis Online, *Facebook Marketplace*, Strategi Pemasaran, Tantangan Bisnis Online.

ABSTRACT

This article aims to explore and understand the latest phenomena in the world of buying and selling, especially through online platforms such as Facebook Marketplace. The research method used is literature study. The research results show that with the increasing number of internet and social media users, online business has become a promising new field. Facebook Marketplace, as one of the features on the world's largest social media platform, offers great opportunities for business people to reach a wider audience. This article also discusses various effective marketing strategies and challenges that may be faced in running an online business through Facebook Marketplace.

Keywords: *World of Buying and Selling, Online Business, Facebook Marketplace, Marketing Strategy, Online Business Challenges.*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era digital saat ini, dunia jual beli telah mengalami transformasi yang signifikan. Dengan semakin banyaknya pengguna internet dan media sosial, bisnis online telah menjadi ladang baru yang menjanjikan. Salah satu platform yang menonjol dalam fenomena ini adalah *Facebook Marketplace*.

Facebook Marketplace adalah fitur dalam platform media sosial terbesar di dunia yang memungkinkan pengguna untuk membeli dan menjual barang secara lokal. Ini menawarkan peluang besar bagi para pelaku bisnis untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan berinteraksi dengan mereka secara langsung. Namun, meskipun potensinya tinggi masih banyak pelaku bisnis yang belum sepenuhnya memanfaatkan *Facebook Marketplace*. Banyak yang masih bingung tentang bagaimana cara kerjanya, bagaimana memulai, dan bagaimana strategi pemasaran yang efektif di platform ini.

Oleh karena itu, artikel dengan judul "Dunia Jual Beli Terkini: Eksplorasi Bisnis Online melalui *Facebook Marketplace*" ini ditulis. Artikel ini bertujuan untuk membantu para pelaku bisnis memahami dan memanfaatkan *Facebook Marketplace* secara maksimal. Dengan demikian, mereka dapat mengoptimalkan penjualan mereka dan mencapai sukses dalam bisnis online.

1.2 Maksud dan Tujuan

Artikel dengan judul "Dunia Jual Beli Terkini: Eksplorasi Bisnis Online melalui *Facebook Marketplace*" ini dimaksudkan untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang bagaimana bisnis online, khususnya melalui *Facebook Marketplace*, beroperasi dalam konteks saat ini. Artikel ini bertujuan untuk membantu pembaca memahami bagaimana platform ini dapat digunakan untuk memaksimalkan potensi penjualan dan pertumbuhan bisnis.

Tujuan utama dari artikel ini adalah untuk memberikan wawasan dan pengetahuan yang berguna bagi para pelaku bisnis yang ingin memanfaatkan *Facebook Marketplace* sebagai saluran penjualan mereka. Artikel ini bertujuan untuk:

1. Menjelaskan bagaimana *Facebook Marketplace* bekerja dan bagaimana pelaku bisnis dapat memanfaatkannya.
2. Memberikan strategi dan taktik pemasaran yang efektif untuk digunakan di *Facebook Marketplace*.
3. Membahas tantangan yang mungkin dihadapi pelaku bisnis saat menggunakan *Facebook Marketplace* dan bagaimana mengatasinya.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur, topik yang akan dibahas yaitu “Dunia Jual Beli Terkini: Eksplorasi Bisnis Online melalui *Facebook Marketplace*”. Berdasarkan ulasan literature yang telah ditemukan bahwa *Facebook Marketplace* telah berkembang menjadi salah satu saluran online yang tumbuh paling cepat untuk pembeli dan penjual untuk terhubung. Dengan rata-rata 800 juta pengguna setiap bulan, platform ini menawarkan peluang besar bagi bisnis untuk mencapai audiens yang lebih luas.

Selain itu, *Marketplace* memudahkan pembeli untuk dengan cepat menemukan produk yang mereka cari dan mendapatkan jawaban yang membantu dari penjual secara real-time menggunakan *Messenger*. Ini menunjukkan bahwa *Marketplace* tidak hanya berfungsi sebagai *platform* jual beli, tetapi juga sebagai alat komunikasi yang efektif antara pembeli dan penjual. Meskipun *Facebook* dikenal sebagai *platform* media sosial dan periklanan, *Facebook Marketplace* menawarkan saluran tambahan bagi bisnis untuk memasarkan produk mereka.

Dari ulasan literatur ini, dapat disimpulkan bahwa *Facebook Marketplace* telah menjadi bagian penting dari dunia jual beli online. Dengan kemudahan penggunaan dan jangkauan yang luas, *Marketplace* menawarkan peluang besar bagi bisnis untuk tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu, pemahaman tentang cara kerja *Marketplace* dan bagaimana memanfaatkannya secara efektif adalah penting bagi bisnis di era digital ini.

3. PEMBAHASAN

Facebook Marketplace adalah platform jual beli barang secara online. *Platform* ini telah berkembang secara signifikan sejak diluncurkan pada tahun 2016, dengan lebih dari satu miliar pengunjung bulanan pada tahun 2021. *Facebook Marketplace* menawarkan tujuan yang nyaman bagi

orang-orang untuk menemukan, membeli, dan menjual barang, dan telah menjadi alat penting bagi merek yang tertarik untuk menjual produk mereka kepada khalayak sasaran (*BigCommerce,2023*).

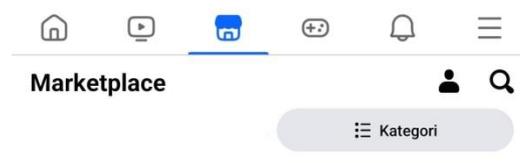
Sebelumnya hanya tersedia sebagai pasar belanja, *Facebook Marketplace* telah berkembang hingga mencakup penjualan pedagang, menjadikannya saluran yang berharga bagi usaha kecil dan penjual individu. *Platform* ini telah menjadi pilihan alternatif bagi penjual dan pembeli online, bahkan melampaui pasar online tradisional seperti *Amazon, Craigslist, dan eBay*.

Marketplace merupakan sebuah platform yang berperan sebagai perantara antara penjual dan pembeli di internet, sedangkan toko online tidak memerlukan perantara. Platform Marketplace menyediakan tempat untuk berjualan dan fasilitas pembayaran sehingga mirip dengan department store online. Sebaliknya, toko online memungkinkan penjual menjual produknya langsung ke pembeli di platform mandiri (*Niagahoster,2023*).

3.1 Facebook Marketplace sebagai Platform Jual Beli

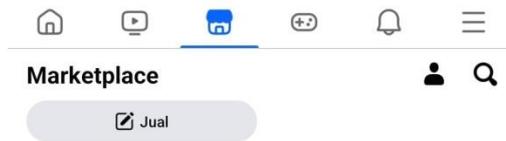
Pada bagian ini penulis akan menjelaskan fitur-fitur Facebook Marketplace dan cara menggunakannya dalam konteks jual beli. *Facebook Marketplace* terintegrasi dengan layanan Facebook *Massenger*. Baik Android atau iOS. Ini sangat menyederhanakan proses pembelian dan penjualan. Penjual atau pembeli dapat mengambil alih proses seperti negosiasi harga, menentukan metode pembayaran, dan mengatur waktu pertemuan untuk proses pembelian. *Facebook Marketplace* memiliki tiga fitur utama:

- **Fitur Pencarian Barang**



Fitur ini memungkinkan pengguna untuk mencari dan memfilter item sesuai keinginan. Fitur ini dapat dikembangkan melalui analisis teks *AI* yang dipadukan dengan halaman *Facebook*.

- **Fitur Menjual Barang**



Fitur ini memungkinkan pengguna untuk menggunakan fungsi ini tanpa harus membuat halaman khusus dengan daftar item. Cukup tambahkan foto produk Anda, masukkan deskripsi dan harga yang diminta. Setelah itu pengguna hanya perlu memasukkan daftar produk yang ditawarkan.

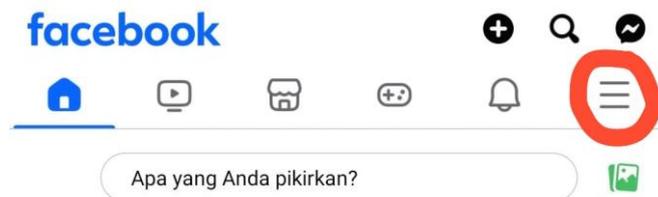
- **Fitur Pencarian Sekitar**



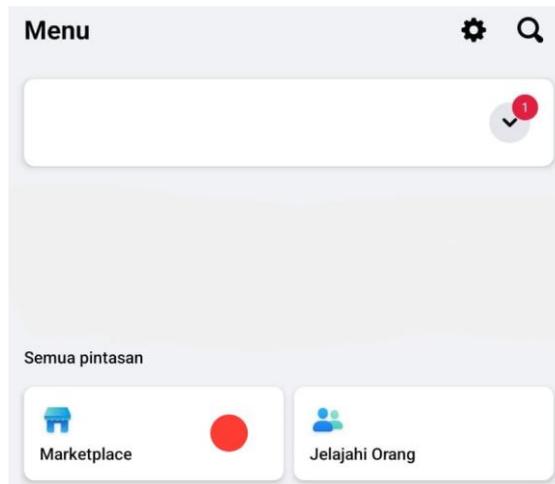
Fitur ini memungkinkan pengguna untuk mencari produk yang ditawarkan penjual di dekat rumahnya.

- **Cara Jualan di Facebook Marketplace**

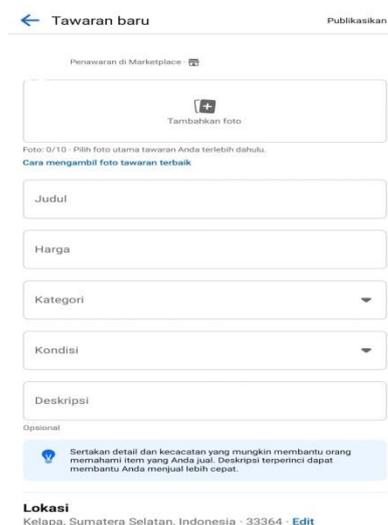
Langkah yang pertama harus dilakukan adalah login ke akun Facebook.



Setelah login kemudia menuju ke halaman Marketplace yang berada di sidebar sebelah kiri halaman utama *Facebook*.



lalu klik “jual” dan akan muncul kategori barang yang akan kita jual. Terdapat tiga kategori yaitu barang, kendaraan, rumah dijual atau dikontrakkan. Pada artikel ini penulis memilih kategori tawaran untuk dijual, maka klik “barang”, setelah itu akan muncul halaman seperti gambar berikut.



Kemudian tambahkan foto, judul, dan deskripsi produk. Setelah itu klik publikasikan, dan tunggu beberapa saat karena tim *Facebook* akan meninjau penawaran terlebih dahulu.

3.2 Keuntungan dan Risiko

Facebook Marketplace menawarkan sejumlah keuntungan bagi penjual dan pembeli, seperti yang dijelaskan dalam sumber yang ditemukan:

a. Keuntungan bagi Penjual:

1. Meningkatkan Penjualan: Memanfaatkan potensi besar *Facebook Marketplace* dapat membantu penjual meningkatkan penjualan bisnis mereka.
2. Eksposur Produk: Memaksimalkan eksposur produk dan menjangkau target audiens yang relevan.
3. Koneksi Lebih Dekat dengan Pelanggan: Menciptakan koneksi lebih dekat dengan calon pelanggan melalui fitur *Messenger*.

b. Keuntungan bagi Pembeli:

1. Akses Mudah: Pembeli dapat dengan mudah menemukan berbagai jenis barang, mulai dari pakaian bekas, peralatan rumah tangga, hingga kendaraan.
2. Proses Jual-Beli yang Mudah: Proses jual-beli dapat dilakukan dengan mudah, termasuk fitur pencarian dan filter untuk menemukan produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan.
3. Komunikasi *Real-Time*: Pembeli dapat berkomunikasi secara *real-time* dengan penjual melalui *Messenger*.

c. Risiko yang Mungkin Dihadapi

Meskipun *Facebook Marketplace* menawarkan berbagai keuntungan, terdapat beberapa risiko yang mungkin dihadapi, seperti yang dijelaskan dalam sumber yang ditemukan

1. Kecurangan: Risiko adanya penipuan atau kecurangan dalam transaksi jual-beli.
2. Kualitas Produk: Pembeli mungkin menghadapi risiko mendapatkan produk dengan kualitas yang tidak sesuai dengan ekspektasi.
3. Persaingan: Penjual mungkin menghadapi persaingan yang ketat dengan penjual lain di *platform* yang sama.

Dengan pemahaman yang baik tentang keuntungan dan risiko yang terkait dengan *Facebook Marketplace*, penjual dan pembeli dapat memanfaatkan platform ini secara efektif untuk kegiatan jual-beli mereka.

3.3 Strategi Pemasaran Efektif

Berikut adalah beberapa tips dan trik untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan melalui *Facebook Marketplace* berdasarkan sumber yang ditemukan:

1. Optimalkan Nama Halaman: Gabungkan nama bisnis dan kata kunci untuk optimasi nama halaman *Facebook* bisnis.
2. Lengkapi Detail Informasi: Lengkapi kolom detail informasi untuk meningkatkan visibilitas di *Facebook Marketplace*.
3. Buat Akun Menarik: Buat akun *Facebook* yang menarik untuk meningkatkan visibilitas akun..
4. Ajak Teman: Ajak teman untuk mengikuti akun *Facebook* Anda dan membagikan konten.
5. Perhatikan Tingkat Keterlibatan: Perhatikan tingkat keterlibatan, dapatkan kepercayaan *audiens*, dan lihat adanya perubahan terhadap peringkat *Google*.
6. Maksimalkan *Eksposur* Produk: Maksimalkan *eksposur* produk dan menjangkau target *audiens* yang relevan.
7. Ciptakan Koneksi Dekat dengan Pelanggan: Ciptakan koneksi lebih dekat dengan calon pelanggan melalui fitur *Messenger*.
8. Gunakan Iklan: Gunakan iklan *Facebook* untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan.
9. Berikan Promosi: Berikan promosi atau diskon khusus untuk produk tertentu untuk menarik minat pembeli.
10. Interaksi dengan Pelanggan: Interaksi dengan pelanggan secara aktif melalui komentar dan pesan untuk membangun hubungan yang lebih dekat.

Dengan memanfaatkan tips dan trik di atas, penjual dan pembeli dapat meningkatkan visibilitas dan penjualan melalui *Facebook Marketplace*. Namun, perlu diingat bahwa risiko kecurangan dan kualitas produk juga harus diperhatikan. Oleh karena itu, pastikan untuk memperhatikan reputasi penjual dan kualitas produk sebelum melakukan transaksi.

3.4 Aspek Keamanan dan Etika

Dalam era digital saat ini, keamanan transaksi online dan etika berbisnis menjadi semakin penting. Berikut adalah beberapa langkah-langkah untuk menghindari penipuan atau masalah lainnya:

1. Menjaga keamanan data-data pribadi: Berbelanja online dengan aman menggunakan koneksi internet yang aman dan menghindari penggunaan komputer atau koneksi internet yang dipakai banyak orang.

2. Menggunakan *HTTPS*: Pastikan situs web yang Anda kunjungi menggunakan koneksi *HTTPS* yang aman untuk melindungi data-data pribadi Anda saat bertransaksi.
3. Memeriksa ulasan dan penilaian: Sebelum melakukan transaksi dengan penjual, pastikan untuk memeriksa ulasan atau penilaian di beberapa situs web seperti *Yelp* dan *Google* untuk mengetahui reputasi dan kualitas penjual.
4. Menjaga etika digital: Pengguna internet harus memahami dan menerapkan etika dalam berinteraksi di internet, seperti menciptakan aturan dan tata krama di internet (netiket), dan menjaga privasi konsumen.
5. Menggunakan platform terverifikasi: Berbelanja online melalui platform yang terverifikasi dan memiliki reputasi yang baik, seperti *Tokopedia*, *Shopee*, atau *Lazada*, untuk menjamin kenyamanan dan keamanan transaksi.
6. Menjaga kehidupan privasi: Bekerja untuk menjaga privasi konsumen, tidak berbagi informasi pribadi Anda dengan siapa pun, termasuk nomor kartu kredit, alamat, atau nomor telepon.
7. Menggunakan metode pembayaran aman: Gunakan metode pembayaran yang aman, seperti *paypal* atau bank transfer, untuk melindungi informasi kredit Anda saat bertransaksi online.

Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, pengguna dapat menghindari penipuan atau masalah lainnya saat bertransaksi online dan menjaga keamanan akun digital. Selain itu, penting untuk menjaga etika dan berpartisipasi dalam kegiatan online dewasa, seperti mencegah *bullying*, pelecehan seksual, dan ujaran kebencian di dunia digital.

3.5 Masa Depan Jual Beli Online

Berdasarkan sumber-sumber yang ditemukan, terlihat bahwa jual beli online melalui platform-platform seperti *Facebook Marketplace* terus berkembang dan mengalami evolusi. Dalam beberapa tahun terakhir, *Facebook Marketplace* telah menjadi salah satu platform jual beli online yang populer dan berkembang pesat. Hal ini terlihat dari jumlah pengguna aktif *Facebook* yang terus meningkat dan penggunaan *Facebook Marketplace* yang semakin meluas. Dalam jangka panjang, proyeksi tentang perkembangan dan evolusi jual beli online melalui platform-platform seperti *Facebook* adalah terus meningkatnya penggunaan teknologi dan internet, yang akan

memungkinkan lebih banyak orang untuk berbelanja dan menjual produk secara online.

Selain itu, teknologi seperti kecerdasan buatan dan blockchain juga dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan keamanan dan efisiensi transaksi online. Pengaruh *Facebook Marketplace* terhadap dunia bisnis secara keseluruhan adalah meningkatkan aksesibilitas dan kemudahan dalam berbisnis. Dengan menggunakan platform ini, bisnis dapat menjangkau konsumen secara luas dan meningkatkan volume penjualan, yang dapat berdampak positif pada ekonomi lokal. Namun, perlu diingat bahwa risiko kecurangan dan kualitas produk juga harus diperhatikan. Oleh karena itu, pastikan untuk memperhatikan reputasi penjual dan kualitas produk sebelum melakukan transaksi.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Pemanfaatan *Facebook* sebagai platform jual beli telah membuka peluang baru bagi para pelaku bisnis online. *Facebook Marketplace* menjadi wadah yang sangat potensial untuk menjual produk atau layanan secara efektif. Tren bisnis online yang terus meningkat menunjukkan bahwa masyarakat semakin merespons positif terhadap kemudahan akses dan interaksi yang ditawarkan oleh platform ini.

Namun demikian, penting untuk diingat bahwa kesuksesan dalam berbisnis melalui *Facebook* tidak datang begitu saja. Penjual perlu memahami dengan baik strategi pemasaran digital, menjaga aspek keamanan dalam setiap transaksi, dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Risiko seperti penipuan dan persaingan yang ketat juga perlu diperhatikan.

Pentingnya literasi digital dalam konteks ini menjadi krusial. Pelaku bisnis perlu terus mengasah keterampilan mereka dalam memanfaatkan platform online secara optimal, sekaligus menjaga integritas dan etika berbisnis. Dengan memperhatikan aspek-aspek ini, diharapkan bisnis melalui *Facebook Marketplace* dapat memberikan kontribusi positif tidak hanya bagi para pelaku bisnis sendiri tetapi juga untuk ekosistem ekonomi digital secara luas. Dengan demikian, *Facebook* bukan hanya menjadi sarana jual beli semata, tetapi juga sebuah wadah yang membuka peluang kolaborasi dan konektivitas antarindividu dan pelaku bisnis dalam era digital ini.

4.2 Saran

Berikut beberapa saran untuk para pelaku bisnis yang ingin mengoptimalkan penggunaan *Facebook* dalam kegiatan jual beli:

1. Pelajari Fitur-Fitur *Facebook Marketplace*: Memahami fitur-fitur yang disediakan oleh *Facebook Marketplace* akan membantu dalam memanfaatkannya secara maksimal. Pahami cara mengunggah produk, mengelola inventaris, dan berinteraksi dengan calon pembeli.
2. Bersikap Responsif: Menjaga responsivitas terhadap pertanyaan dan permintaan dari calon pembeli sangat penting. Hal ini tidak hanya menciptakan pengalaman pelanggan yang positif tetapi juga dapat meningkatkan reputasi bisnis di platform.
3. Gunakan Strategi Pemasaran yang Efektif: Gunakan iklan dan promosi dengan cerdas. Identifikasi target pasar dan sesuaikan strategi pemasaran dengan kebutuhan mereka. Monitor kinerja iklan dan sesuaikan strategi berdasarkan hasil yang didapatkan.
4. Bangun Kepercayaan Pelanggan: Kepercayaan adalah kunci dalam bisnis online. Pastikan untuk memberikan informasi yang jelas dan akurat tentang produk atau layanan. Sertakan ulasan atau testimoni pelanggan untuk membangun kepercayaan.
5. Jaga Keamanan Transaksi: Selalu berhati-hati terhadap potensi risiko keamanan. Pastikan untuk menggunakan metode pembayaran yang aman dan sertakan kebijakan pengembalian yang jelas. Ajarkan juga kepada pelanggan untuk berhati-hati terhadap penipuan online.
6. Pahami Hukum dan Kebijakan Platform: Kenali hukum dan kebijakan *Facebook Marketplace* untuk menghindari masalah hukum. Pahami aturan-aturan yang berlaku terkait jual beli online.
7. Berinovasi dan Berkembang: Dunia bisnis online terus berubah. Selalu berinovasi, pantau tren pasar, dan siap untuk beradaptasi. Jangan ragu untuk mencoba strategi baru dan melibatkan diri dalam pelatihan atau sumber daya lainnya untuk terus meningkatkan literasi digital.

Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan para pelaku bisnis dapat meraih keberhasilan dalam menjalankan bisnis jual beli mereka melalui *Facebook Marketplace*.

DAFTAR PUSTAKA

- DIGITAL MARKETING SCHOOL*. (2018, Desember 21). Retrieved November 25, 2023, from Facebook Marketing Strategy Tips Increase Facebook Business Page Visibility: <https://www.digitalmarketingschool.id/tips-strategi-facebook-marketing-tingkatkan-visibilitas-facebok-business-page/>
- id CloudHost*. (2018, oktober 6). Retrieved november 25, 2023, from Get to know Facebook Marketplace tools, how to sell and buying tips: <https://idcloudhost.com/blog/mengenal-fitur-facebook-marketplace-cara-berjualan-dan-tips-membeli/>
- BigCommerce*. (2021). Retrieved november 25, 2023, from How to Sell on Facebook Marketplace and Rules to Follow: <https://www.bigcommerce.com/articles/omnichannel-retail/selling-on-facebook-marketplace/>
- BlogJejualan*. (2021, november 21). Retrieved november 25, 2023, from Get to Know facebook Marketplace Tools: <https://blog.jejualan.com/mengenal-fitur-facebook-marketplace/>
- FACEBOOK TUTORIAL*. (2022, Desember 16). Retrieved November 25, 2023, from How to Increase Your Facebook Account Visibility with These Tricks: <https://www.desofb.com/2022/12/cara-meningkatkan-visibilitas-akun.html?m=1>
- GFCGLOBAL*. (n.d.). Retrieved November 25, 2023, from Internet Security: Shop Online Safely: https://edu.gcfglobal.org/en/tr_id-internet-safety/belanja-online-dengan-aman/1/
- Mubarok, I. (2022, February 18). *NIAGAHOSTER*. Retrieved November 25, 2023, from Apa Itu Marketplace? Pahami Bedanya dengan Toko Online!: <https://www.niagahoster.co.id/blog/marketplace-adalah/>
- Prof. Dr. H. Suwatno, M. (2022, Maret 31). *portal Berita Universitas Pendidikan Indonesia*. Retrieved November 25, 2023, from Digital Ethics: <http://berita.upi.edu/etika-digital/>

santi, E. (2023, november 19). *IDwebhost*. Retrieved november 25, 2023, from
Get to Know Facebook Marketplace Tools:
<https://idwebhost.com/blog/facebook-marketplace/>

Wurth, H. S. (2020, maret 17). Retrieved november 25, 2023, from A Literature
Review of marketing and Facebook: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1080778/FULLTEXT01.pdf>

Link Youtube: <https://youtu.be/ipW57yivNbA>