

Baskhara's Mind
by Rendy Baskhara

MODUL 10 · FASE 3 · KONVERSI & RETENSI

Marketplace & Social Commerce

Menangkan penjualan di Shopee, Tokopedia, dan TikTok Shop: SEO listing, foto & konten produk, iklan marketplace, kampanye tanggal kembar, affiliate, dan menjaga margin.

3,5 jam | 6 pelajaran | Level: Pemula – Menengah | Full-Stack Digital Marketing & AI

RINGKASAN MODUL

Setelah modul ini kamu bisa

- ✓ Memahami cara kerja ranking pencarian di marketplace
- ✓ Mengoptimasi judul, foto, deskripsi, dan variasi produk
- ✓ Menjalankan iklan marketplace dengan target ROAS yang sehat
- ✓ Merencanakan kampanye tanggal kembar dan program affiliate
- ✓ Menghitung margin bersih setelah biaya admin, layanan, voucher, dan iklan

TOOLS YANG DIPAKAI

Shopee Seller Centre

Tokopedia / TikTok Shop Seller Center

Canva

Google Sheets

ChatGPT / Claude

HASIL AKHIR (DELIVERABLE)

3 listing produk teroptimasi + kalkulator margin marketplace + rencana kampanye tanggal kembar

AGENDA

Isi modul 10

- 10.1 Lanskap marketplace & social commerce Indonesia
- 10.2 SEO listing marketplace
- 10.3 Foto, video & konten produk
- 10.4 Iklan marketplace
- 10.5 Kampanye tanggal kembar, voucher & affiliate
- 10.6 Menjaga margin: kalkulator marketplace
- Checklist & post-test

MODUL 10

Pengantar

Bagi banyak brand di Indonesia, marketplace dan social commerce adalah kanal penjualan terbesar. Pembeli sudah ada di sana, pembayaran dan pengiriman sudah tersedia. Tantangannya: persaingan ketat, biaya platform yang terus berubah, dan perang harga. Modul ini mengajarkan cara menang **tanpa** membakar margin.

10.1

PELAJARAN 1 DARI 6

Lanskap marketplace & social commerce Indonesia

PELAJARAN 10.1

Lanskap marketplace & social commerce Indonesia

PLATFORM	KEKUATAN	COCOK UNTUK
Shopee	Basis pembeli sangat besar, promo & gratis ongkir agresif, Shopee Live & Video	Hampir semua produk konsumer
Tokopedia (terintegrasi dengan TikTok Shop sejak 2024)	Kepercayaan pembeli, pencarian kuat	Produk konsumer, elektronik, kebutuhan rumah
TikTok Shop	Penjualan dari video & live, affiliate kreator, pembelian impulsif	Produk visual, fashion, beauty, F&B kemasan
Lazada, Blibli	Segmen dan kategori tertentu	Elektronik, brand resmi

ⓘ CATATAN

Kebijakan, biaya, dan fitur marketplace berubah cukup sering. Selalu cek **Seller Centre / pusat edukasi penjual** resmi masing-masing platform untuk angka biaya terbaru sebelum menghitung harga.

Lanskap marketplace & social commerce Indonesia lanjutan

Strategi omnichannel

Jangan bergantung pada satu kanal. Pola yang sehat:

- **Marketplace** untuk menangkap pembeli yang sudah mencari dan memanfaatkan traffic platform.
- **Social commerce** (TikTok Shop, live) untuk penemuan produk dan pembelian impulsif.
- **Website + WhatsApp** untuk pelanggan setia, margin lebih tinggi, dan **data pelanggan milik sendiri**.

Tugas penting: arahkan pembeli marketplace yang puas agar terhubung dengan brand (follow toko, bergabung dengan komunitas) — dengan tetap mematuhi aturan platform tentang mengarahkan transaksi ke luar.

10.2

PELAJARAN 2 DARI 6

SEO listing marketplace

PELAJARAN 10.2

SEO listing marketplace

Marketplace adalah mesin pencari. Pembeli mengetik kata kunci, lalu memilih dari hasil yang muncul.

Faktor ranking (umum)

1. **Relevansi** — kata kunci di judul, kategori yang tepat, atribut produk lengkap.
2. **Performa** — penjualan, conversion rate, klik.
3. **Kepercayaan** — rating, jumlah ulasan, ulasan dengan foto.
4. **Performa toko** — kecepatan kirim, chat response rate, tingkat pembatalan & retur.
5. **Partisipasi program** — gratis ongkir, voucher, kampanye platform.

PELAJARAN 10.2

SEO listing marketplace lanjutan

Formula judul produk

```
[Brand] + [Produk inti/keyword utama] + [Atribut penting: varian, ukuran, bahan] + [Pembeda/penggunaan]
```

✕ "KOPI ENAK MURAH BEST SELLER!!!"

✓ "Kopi Senja Biji Kopi Arabika Medium Roast 200g – Untuk Kopi Susu, Tidak Asam, Sangrai Mingguan"

Riset kata kunci marketplace

- Ketik keyword di kolom pencarian marketplace, catat **saran autocomplete**.
- Lihat 10 produk teratas: kata apa yang konsisten muncul di judul?
- Gunakan fitur analitik kata kunci di Seller Centre (jika tersedia) dan data dari iklan pencarian.

PELAJARAN 10.2

SEO listing marketplace lanjutan

PROMPT AI

Optimasi listing marketplace

```
Kamu adalah spesialis marketplace Indonesia (Shopee, Tokopedia, TikTok Shop).
Produk: [DETAIL LENGKAP: NAMA, VARIAN, UKURAN, BAHAN, KEUNGGULAN, HARGA]
Kata kunci dari autocomplete & produk teratas: [DAFTAR]
Keberatan & pertanyaan pembeli (dari ulasan kompetitor): [DAFTAR]
Platform: [SHOPEE / TOKOPEDIA / TIKTOK SHOP]

Buat:
1. 3 opsi judul produk (patuhi batas karakter platform; tampilkan jumlah karakter) dengan keyword utama di awal
2. Deskripsi produk terstruktur: pembuka 2 kalimat (manfaat utama), poin keunggulan, spesifikasi, cara pakai/penyimpanan, isi paket, garansi/kebijakan, FAQ 5 pertanyaan
3. Daftar atribut/spesifikasi yang wajib diisi
4. Rencana 9 foto: urutan, isi tiap foto, dan teks overlay singkat (foto 1 = foto utama yang paling menarik klik)
5. Ide video produk 15–30 detik
Jangan memakai klaim yang tidak bisa dibuktikan dan jangan menyebut merek kompetitor.
```

10.3

PELAJARAN 3 DARI 6

Foto, video & konten produk

PELAJARAN 10.3

Foto, video & konten produk

Foto utama menentukan apakah produk diklik di hasil pencarian. Konten di halaman produk menentukan apakah diklik "Beli".

Urutan foto yang efektif

1. **Foto utama** — produk jelas, latar bersih atau kontekstual, menonjol di thumbnail kecil
2. **Manfaat utama** — dengan teks singkat ("Tidak asam, cocok untuk kopi susu")
3. **Produk dalam penggunaan** — lifestyle
4. **Detail & tekstur** — close-up
5. **Varian/ukuran** — perbandingan
6. **Isi paket**
7. **Cara pakai** — 3 langkah
8. **Bukti sosial** — rating, jumlah terjual, cuplikan ulasan (yang asli)
9. **Garansi & layanan**

PELAJARAN 10.3

Foto, video & konten produk lanjutan

Video & live

- **Video produk** di listing meningkatkan kepercayaan dan waktu di halaman.
- **Shopee Video, TikTok** — konten pendek yang tertaut ke produk.
- **Live** — lihat struktur live selling di Modul 06.

TIPS PRAKTIS

Gunakan AI untuk menghapus/mengganti background foto (Canva, fitur bawaan marketplace), tapi pastikan warna dan bentuk produk tetap akurat. Foto yang "terlalu bagus" dari aslinya meningkatkan retur dan ulasan buruk.

10.4

PELAJARAN 4 DARI 6

Iklan marketplace

PELAJARAN 10.4

Iklan marketplace

Jenis iklan umum

- **Iklan pencarian** — produk tampil di hasil pencarian untuk keyword tertentu (Shopee Ads pencarian, TopAds Tokopedia).
- **Iklan penemuan/rekomendasi** — produk tampil di halaman rekomendasi dan produk serupa.
- **Iklan otomatis berbasis target ROAS** — platform mengatur penawaran untuk mencapai ROAS target.
- **GMV Max / iklan TikTok Shop** — mempromosikan produk dan video/live di TikTok.

Prinsip

1. Iklankan produk yang **sudah punya konversi organik dan ulasan baik**. Iklan memperbesar yang sudah berhasil, bukan memperbaiki listing yang lemah.
2. Tetapkan **target ROAS berdasarkan margin bersih marketplace** (lihat pelajaran berikutnya), bukan angka yang disarankan platform.
3. Pantau keyword: matikan yang menghabiskan biaya tanpa penjualan, naikkan yang menghasilkan.
4. Bandingkan **ROAS iklan** dengan **total penjualan toko** — iklan juga bisa mendongkrak ranking organik.

10.5

PELAJARAN 5 DARI 6

Kampanye tanggal kembar, voucher & affiliate

PELAJARAN 10.5

Kampanye tanggal kembar, voucher & affiliate

Kalender kampanye

Indonesia punya kalender belanja yang padat: **tanggal kembar** setiap bulan (1.1 sampai 12.12), **tanggal gajian** (sekitar tanggal 25 sampai awal bulan), **Ramadan & Lebaran**, **Harbolnas (12.12)**, dan momen musiman lainnya.

Persiapan 3–4 minggu sebelumnya

WAKTU	AKTIVITAS
H-28	Pilih produk hero, hitung harga promo & margin, daftar kampanye platform
H-21	Siapkan stok & kemasan, produksi konten (foto banner, video, script live)
H-14	Atur voucher toko, bundling, flash sale; briefing kreator affiliate
H-7	Teaser di social media & WhatsApp, kumpulkan "ingatkan saya"/wishlist
H-1 s.d. H	Naikkan budget iklan bertahap, live di jam puncak, pantau stok tiap jam
H+1 s.d. H+7	Kirim cepat, minta ulasan, follow-up pembeli baru ke alur retensi

PELAJARAN 10.5

Kampanye tanggal kembar, voucher & affiliate lanjutan

Affiliate

Program affiliate (Shopee Affiliate, TikTok Shop Affiliate) memungkinkan kreator mempromosikan produkmu dan mendapat komisi dari penjualan.

- Tetapkan **komisi yang masih menyisakan margin** — lebih tinggi untuk produk hero, lebih rendah untuk produk lain.
- Kirim **sampel gratis** ke kreator yang audiensnya relevan.
- Beri **brief singkat** (Modul 06) dan contoh video yang sudah berhasil.
- Pantau kreator mana yang menghasilkan penjualan, lalu bangun hubungan jangka panjang.

⚠ HATI-HATI

Menaikkan harga sebelum kampanye lalu memberi "diskon besar" adalah praktik menyesatkan. Pembeli dan platform semakin mudah mendeteksinya, dan ini merusak kepercayaan serta bisa melanggar aturan platform dan perlindungan konsumen.

10.6

PELAJARAN 6 DARI 6

Menjaga margin: kalkulator marketplace

PELAJARAN 10.6

Menjaga margin: kalkulator marketplace

Penjualan yang ramai belum tentu menguntungkan. Hitung **margin bersih per order** untuk setiap produk di setiap platform.

Komponen biaya

KOMPONEN	KETERANGAN
HPP	Biaya produk + kemasan
Biaya admin / komisi platform	Persentase dari harga jual (berbeda per kategori & jenis toko)
Biaya layanan program	Misalnya program gratis ongkir atau cashback yang diikuti
Biaya transaksi/pembayaran	Jika berlaku
Voucher yang ditanggung penjual	Diskon toko, voucher ikuti toko
Komisi affiliate	Jika penjualan lewat affiliate
Biaya iklan per order	Total biaya iklan ÷ order
Biaya packing & operasional	Bubble wrap, kardus, tenaga packing

PELAJARAN 10.6

Menjaga margin: kalkulator marketplace lanjutan

Margin bersih per order = Harga jual − semua komponen di atas.

PROMPT AI

Kalkulator margin marketplace di Google Sheets

```
Buatkan struktur kalkulator margin marketplace di Google Sheets.
Produk: [DAFTAR PRODUK + HARGA JUAL + HPP]
Platform: [SHOPEE, TOKOPEDIA/TIKTOK SHOP]
Biaya per platform (saya isi dari Seller Centre terbaru): biaya admin [%], biaya layanan program [%], biaya transaksi [%/Rp], rata-rata voucher [Rp], komisi affiliate [%], biaya iklan per order [Rp], packing [Rp]

1. Buat tabel dengan kolom per komponen biaya dan rumus untuk margin bersih (Rp dan %).
2. Tambahkan kolom "harga promo minimum" agar margin bersih tetap ≥ [TARGET]%.
3. Tambahkan kolom "ROAS iklan minimum" untuk produk tersebut.
4. Beri format bersyarat: merah jika margin < 10%, kuning 10–20%, hijau > 20%.
Tuliskan rumus Sheets secara eksplisit (misalnya =B2*(1-C2)) untuk setiap kolom.
```

PELAJARAN 10.6

Menjaga margin: kalkulator marketplace lanjutan

TUGAS MODUL 10

1. Analisis **10 listing teratas** untuk keyword utama produkmu: catat pola judul, foto utama, harga, dan keluhan di ulasan.
2. Optimasi **3 listing produk** dengan prompt di atas (judul, deskripsi, rencana foto, video).
3. Bangun **kalkulator margin marketplace** dan tentukan harga promo minimum + ROAS iklan minimum.
4. Susun **rencana kampanye** untuk tanggal kembar atau momen belanja berikutnya (pakai timeline H-28 s.d. H+7).
5. Opsional: undang 5 kreator affiliate dengan brief dan sampel.

PENUTUP MODUL

Checklist modul

Centang di halaman modul yang sudah kamu kerjakan. Kalau semua tercentang, kamu siap lanjut.

- [ ] Saya sudah menganalisis 10 listing teratas untuk kata kunci utama produk saya
- [ ] Judul produk saya memuat keyword utama dan atribut penting
- [ ] Setiap produk punya minimal 6 foto + 1 video
- [ ] Saya sudah menghitung margin bersih per produk setelah semua biaya marketplace
- [ ] Saya punya rencana kampanye untuk tanggal kembar berikutnya

PENILAIAN UTAMA MODUL

Saatnya post-test.

Post-test dikerjakan online di halaman modul. Soal dan pilihan diacak setiap percobaan, dan nilai terbaikmu dipakai untuk sertifikat.

10	≥ 80%	14
soal studi kasus & hitungan	nilai minimal lulus	post-test untuk sertifikat

rendybaskhara.com/belajar/modul/marketplace-social-commerce/#posttest

LANGKAH BERIKUTNYA

Modul 10 selesai. Terus bergerak.

MODUL BERIKUTNYA

11. Analytics, Tracking & Dashboard

rendybaskhara.com/belajar/modul/analytics-tracking-dashboard/

MENTORING 1:1

Deliverable kamu di-review langsung oleh Rendy

rendybaskhara.com/belajar/#paket · r3ndy.2394@gmail.com