



ข่าวเด่นประจำสัปดาห์

สกค.กรุงจาการ์ตา อินโดนีเซีย

วันที่ 13 - 17 ธันวาคม 2564

การค้าในขนาดตลาดอินโดนีเซีย

สรุปข่าว

การศึกษาล่าสุดของ Bain, Temasek & Google ประมาณการว่าปี 2568 อินโดนีเซียจะมีผู้ใช้งานอีคอมเมิร์ซ 221 ล้านคน (กว่าร้อยละ 80 ของจำนวนประชากร) และคาดว่าในปี 2568 จะมีมูลค่าตลาดในตลาดอีคอมเมิร์ซถึง 83,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ที่มีมูลค่า 32,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

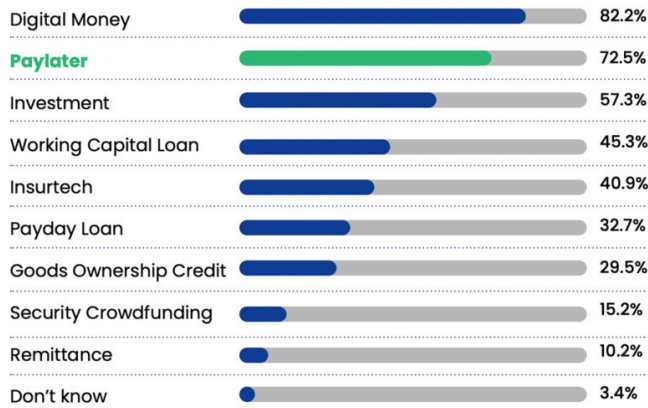
อินโดนีเซียเป็นศูนย์กลางตลาดอีคอมเมิร์ซที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน มีสภาพการแข่งขันที่รุนแรงและมีระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพสูง เพื่อรักษาตลาดเดิมให้คงไว้และดึงส่วนแบ่งตลาดใหม่เข้ามาในระบบ

ผู้ให้บริการทางการเงิน (OJK) ระบุว่าเมื่อปลายเดือนตุลาคม 2564 การกระจายเงินกู้ร่วมสาธารณะของ fintech มีมูลค่า 272.43 ล้านล้านรูเปียห์ (19,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) และมีมูลค่าของเงินทุนหมุนเวียน (เงินกู้คงค้าง) 27.91 ล้านล้านรูเปียห์ สะท้อนให้เห็นถึงการเติบโตของ fintech ในปัจจุบัน อันเป็นส่วนส่งเสริมต่ออัตราการเติบโตของอีคอมเมิร์ซในปี 2565

ตลาดปี 2565 จะเป็นรูปแบบ blitz scale ที่ธุรกิจจะมองหาวิธีการชำระเงินดิจิทัลทางเลือกและสร้างความร่วมมือระหว่างแพลตฟอร์ม เพื่อให้การทำธุรกรรมราบรื่นสร้างประสบการณ์ที่ดีต่อผู้บริโภค ในกาจับจ่ายสินค้าออนไลน์

การซื้อก่อนจ่ายทีหลัง (Buy Now Pay Later : BNPL) เป็นอีกกรณีที่ได้รับความนิยมในอินโดนีเซีย ซึ่งเริ่มดำเนินการเมื่อสองปีก่อนและได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในกลุ่มผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายหลักของอินโดนีเซีย ได้แก่ millennials และ Gen-Z เนื่องจากมีความสะดวกสบายในการเปิดบัญชี BNPL และช่วยให้การซื้อสินค้าออนไลน์ง่ายขึ้น

Paylater awareness in Indonesia



ที่มา : Fintechnews, Buy Now, Pay Later Adoption Takes off in Indonesia, 2021. (<https://fintechnews.sg/56293/indonesia/buy-now-pay-later-adoption-takes-off-in-indonesia/>)

การศึกษาล่าสุดของ Kredivo และ Katadata Insight Center เน้นว่า BNPL ช่วยสนับสนุนการซื้อสินค้าออนไลน์อย่างต่อเนื่อง โดยเมื่อปีที่ผ่านมามีร้อยละ 27 ของผู้บริโภคอินโดนีเซียเคยใช้บริการ BNPL ในอเมริกา แม้แต่ผู้ประกอบการรายสำคัญ เช่น Tokopedia (แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซรายใหญ่ของอินโดนีเซีย) และ Go-Jek ได้รวมกันเพื่อขยายผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน เช่น Gopay และ Paylater ในขณะที่การซื้อก่อนจ่ายทีหลัง กำลังได้รับการยอมรับในโลกออนไลน์ ซึ่งในอนาคตต้องขยายมาสู่ตลาดออฟไลน์ อย่างแน่นอน

ทั้งนี้แบรนด์ออนไลน์จำนวนมากร่วมมือกันเปิดร้าน pop-up ในห้างสรรพสินค้า ทำให้เกิดช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์เป็นออฟไลน์มากขึ้น (online to office : O2O) ตัวอย่างเช่น JD.ID เป็นบริษัทรายแรกๆ ที่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆ อย่าง Tokopedia และ Shopee โดยเมื่อเดือนกันยายน ได้เปิดร้านค้าอีก 5 แห่ง ที่เมืองบอกอร์ (JD.ID เข้าสู่ตลาด O2O เป็นครั้งแรกในเดือน



กุมภาพันธ์ 2561 และเปิดร้าน JD X ที่ห้างสรรพสินค้า PIK Avenue ที่จาการ์ตาตะวันตก) โดยการใช้กลยุทธ์ O2O ของ JD.ID สามารถเสริมสร้างความแข็งแกร่ง โดยใช้ร้านค้าออฟไลน์เป็นจุดวางสินค้า experience center และการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อปรับปรุงเส้นทางของผู้บริโภค

Thai Trade Center, Jakarta

Page 2 | 4

Disclaimer: ข้อมูลต่างๆที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ.กรุงเทพฯ จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ขณะที่มุมมองธุรกิจแบบ B2B ของ Mitra ซึ่งเป็นเครื่องข่าย O2O ของ Bukalapak (อีกแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซรายใหญ่ของอินโดนีเซีย) เป็นหนึ่งในผู้เล่นรายแรกๆ ที่เข้าสู่ O2O ที่ช่วยสนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าของอินโดนีเซียจากการทำธุรกรรมดิจิทัล ทั้งนี้ Mitra Bukalapak มีการเติบโตอย่างมากในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบันมีพันธมิตรกว่า 8 ล้านรายบนแพลตฟอร์มทั่วประเทศ จนถึงทุกวันนี้ Mitra Bukalapak ยัง



ควรวรรวมและจัดวาง online solutions สำหรับช่วยรักษายอดขายออฟไลน์ของพันธมิตร Mitra ทั้งหมด และดึงดูดพ่อค้ารายใหม่ให้เข้าร่วมบนแพลตฟอร์ม

ปี 2565 ที่ใกล้เข้ามาตลาดเริ่มระบุแนวทางที่ดีที่สุดโดยการใช้กลยุทธ์รวมทั้งออนไลน์และออฟไลน์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

ยกระดับความภักดีของลูกค้าด้วยการมอบประสบการณ์ซื้อสินค้าใหม่ให้แก่ลูกค้า และปรับปรุงยอดขายทั้งหมด

การระบาดของ Covid-19 อาจเป็นตัวขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงการซื้อสินค้าออนไลน์และสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวันที่ส่งตรงถึงหน้าประตูบ้าน ขณะที่ปัจจุบันความสามารถในการจัดส่งสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลาได้พัฒนาไปอย่างมาก ตัวอย่างเช่น Tokopedia บริการซื้อสินค้าออนไลน์สำหรับสินค้าจำเป็นที่มีระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าภายใน 2 ชั่วโมง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้มากขึ้น โดยเฉพาะในเวลาสำคัญช่วงปีใหม่ และยืนยันด้วยจำนวนการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันในอินโดนีเซียตั้งแต่เดือนมกราคม - เดือนกรกฎาคม 2564 มีเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 70

Mobile commerce ของอินโดนีเซียครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น จาก social commerce ไปจนถึงการค้าปลีกแบบหลากหลายช่องทาง ตลาดอินโดนีเซียเป็นแหล่งดึงดูดทั้งพันธมิตรและผู้บริโภค ส่งเสริมให้ตลาดมีการแข่งขัน และก่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ ทั้งทางด้านโลจิสติกส์ ความหลากหลายของสินค้า ราคาที่แข่งขันได้ และสร้างประสบการณ์จับจ่ายที่ดีแก่ผู้บริโภค

การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของคอมเมิร์ซในประเทศ เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องติดตามข่าวสารอย่างใกล้ชิด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในธุรกิจการควรวรรวมกิจการเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะสร้างความยั่งยืนให้กับบริษัทในภาวะปัจจุบันเพื่อให้สามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากตลาดอีคอมเมิร์ซของอินโดนีเซียอย่างเต็มที่

วิเคราะห์ผลกระทบ โอกาส/แนวทางการปรับตัวของภาครัฐ/ภาคเอกชน/ผู้ประกอบการไทย

อินโดนีเซียเป็นศูนย์กลางตลาดอีคอมเมิร์ซที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน มีสภาพการแข่งขันที่รุนแรงและมีระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพสูง ประมาณการว่าปี 2568 อินโดนีเซียจะมีผู้ใช้งานอีคอมเมิร์ซถึง 221 ล้านคน เพื่อรักษาตลาดเดิมให้คงไว้และดึงส่วนแบ่งตลาดใหม่เข้ามาในระบบ บริษัทดิจิทัลของอินโดนีเซียได้นำกลยุทธ์ในการควมรวมกิจการเพื่อพัฒนาและขยายบริการเพื่อให้สามารถแข่งขันและเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น ทั้งนี้ ด้วยศักยภาพจากการเติบโตของอีคอมเมิร์ซ, mobile comer, fintech และระบบโลจิสติกส์ โดยอินโดนีเซียมีจำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตจำนวนมาก จากฐานจำนวนของประชากร การขยายตัวของกลุ่มชนชั้นกลาง การขยายตัวของโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานไปสู่พื้นที่ห่างไกล และการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งเห็นได้จากจำนวนบริษัทสตาร์ทอัพต่างๆ ของอินโดนีเซียที่ประสบความสำเร็จได้เป็นบริษัท Unicorn และ Decacorn จำนวนมาก

ผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าสู่ตลาดอินโดนีเซียสามารถเจรจาสร้างความร่วมมือ กับแพลตฟอร์มที่สำคัญของอินโดนีเซียทั้งด้านการค้า การเงิน การขนส่ง หรือเกมออนไลน์ โดยหารือเพิ่มเติมกับสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงจาการ์ตา เพื่อสำนักงานฯ จะหาผู้ประกอบการที่เหมาะสมให้กับท่านต่อไป



ที่มา : Jakarta Post ลงวันที่ 14 ธันวาคม 2564