

## ABSTRAK

Ekosistem *startup* di Indonesia mengalami perkembangan sangat pesat dalam kurun waktu 10 tahun ke belakang, tak terkecuali *startup* yang bergerak dalam mengembangkan platform *business-to-business* (B2B) *commerce*. Pertumbuhan jumlah *startup* penyedia platform B2B *commerce* telah menyentuh sektor UMKM sebagai salah satu sektor yang berkontribusi signifikan bagi perekonomian Indonesia. Namun, fenomena *tech winter* menjadi tantangan bagi *startup* untuk mencapai pertumbuhan platform yang lebih cepat, baik dari sisi jumlah user maupun finansial. Credimart, salah satu platform B2B *commerce* dari *startup* Credibook yang menyediakan layanan distribusi produk FMCG bagi *retailer* secara *online*, turut menghadapi tantangan pertumbuhan platform sebagai akibat dari *tech winter*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui wawancara semi terstruktur untuk mengetahui pengembangan model bisnis platform Credimart dan mengeksplorasi tantangan pertumbuhan platform berdasarkan model bisnis yang sedang dijalankan. Platform Innovation Kit (PIK) model *Ignite & Scale* dan model pertumbuhan platform Kim & Yoo (2019) digunakan sebagai kerangka utama penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PIK model *Ignite & Scale* mampu mengidentifikasi model bisnis secara detail dalam fase *scale-up* serta mengeksplorasi tantangan pertumbuhan platform dari model bisnis yang dijalankan, yang meliputi aspek monetisasi platform, *network effect*, penetrasi digital, celah *fraud*, kompetisi bisnis platform, dan valuasi platform.

Kata kunci: *startup*, platform B2B *commerce*, FMCG, *retailer*, tantangan pertumbuhan platform, *tech winter*, model *Ignite & Scale*, PIK, model pertumbuhan platform