



UK BASED ONLINE RETAIL TRANSACTION ANALYSIS

KELOMPOK 4:

M Naufal Mubarik 2043201042

Bayu Setia Ismawandani 10611910000071

Aditya Agral Serhansyah 2043201082

Muhammad Naufal Luqman 2043201111

Dosen:

Dr. Drs. Brodjol Sutijo Suprih Ulama, M.Si.

Mukti Ratna Dewi, S.Si., M.Sc.





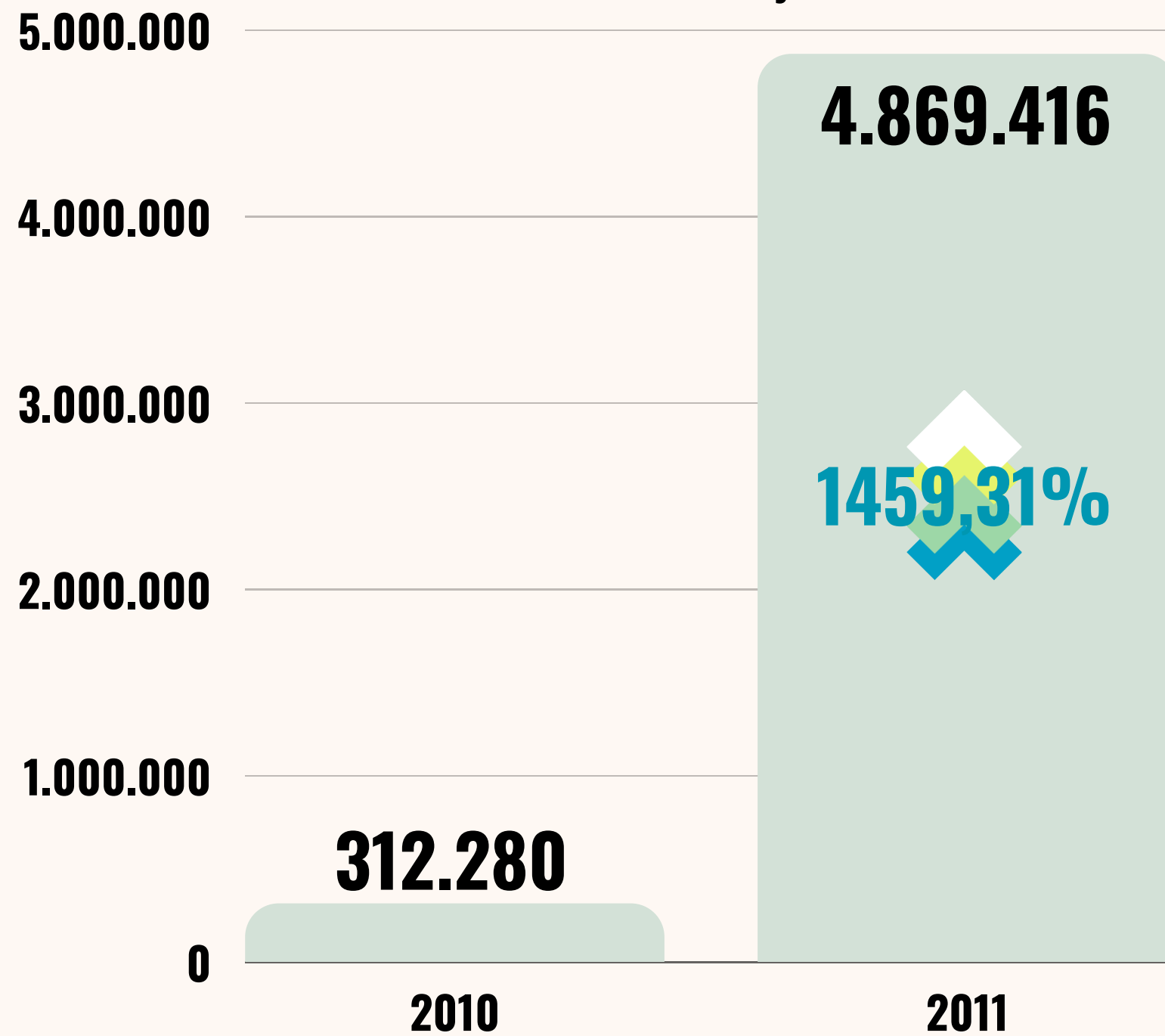
LATAR BELAKANG

Pelanggan merupakan salah satu komponen yang penting dalam berbisnis, tentunya pelanggan mempengaruhi penjualan, permintaan, dan bahkan secara tidak langsung mempengaruhi profit dari perusahaan

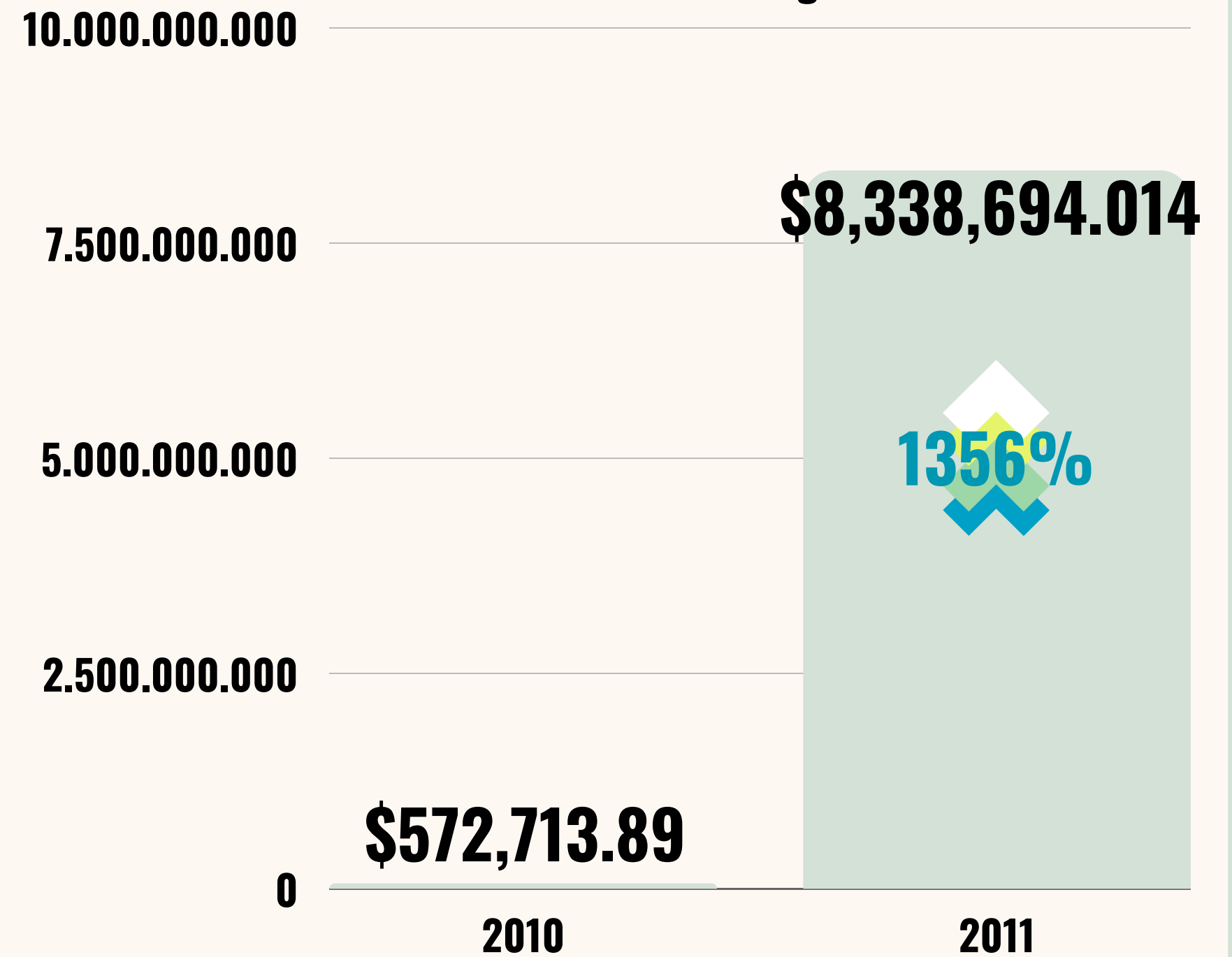


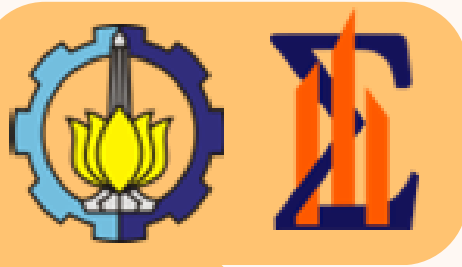


■ Kuantitas Penjualan

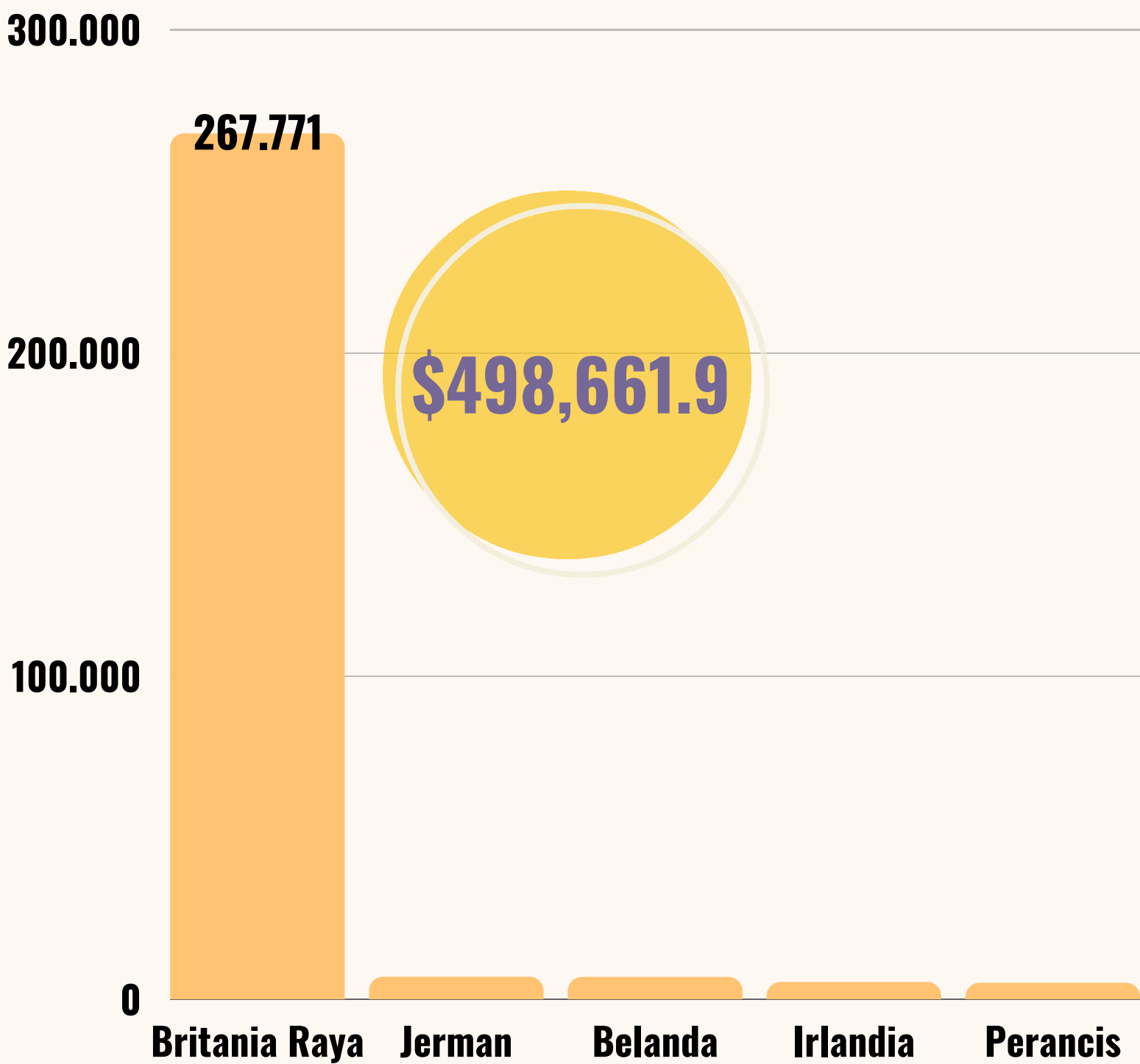


■ Earning

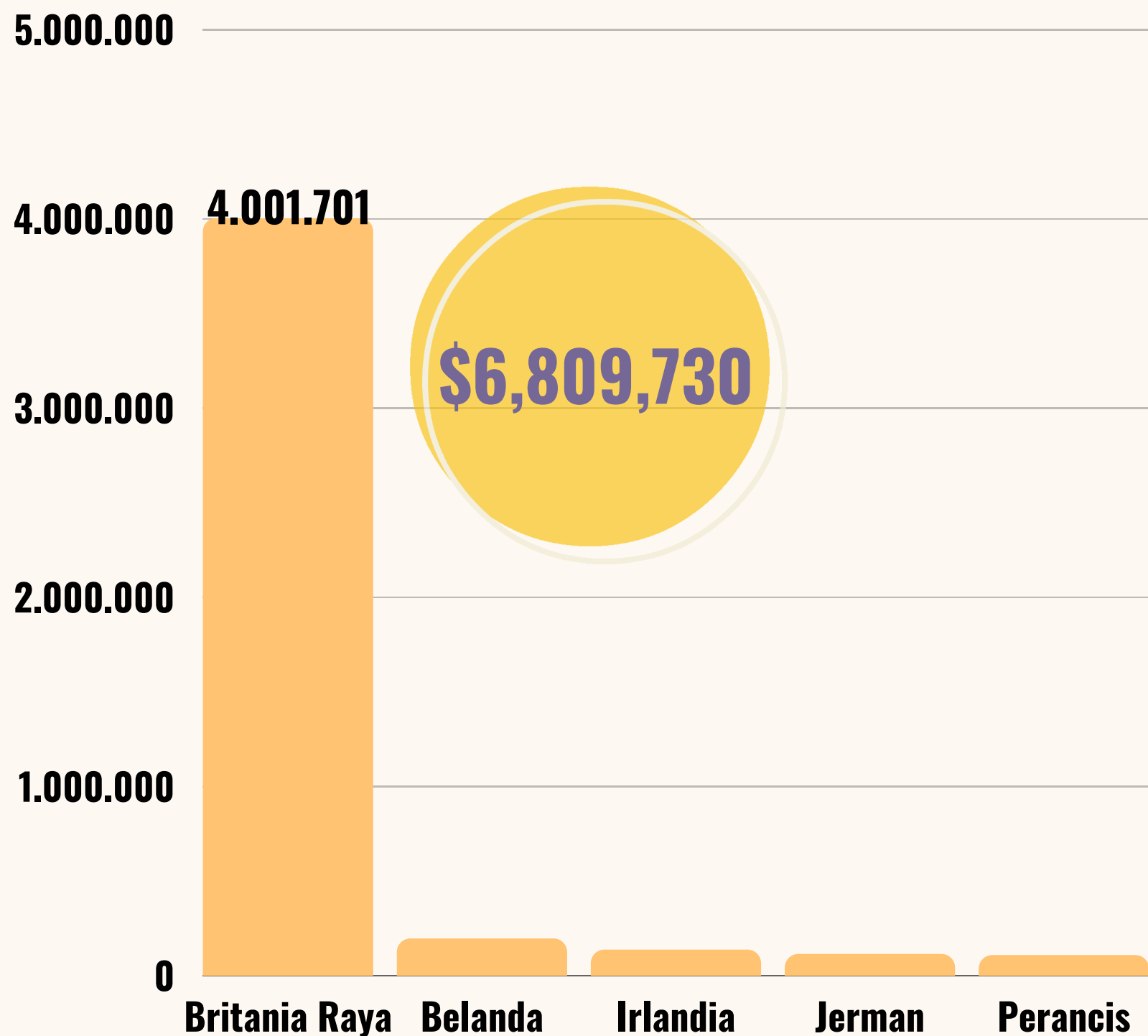




Product Sold in 2010

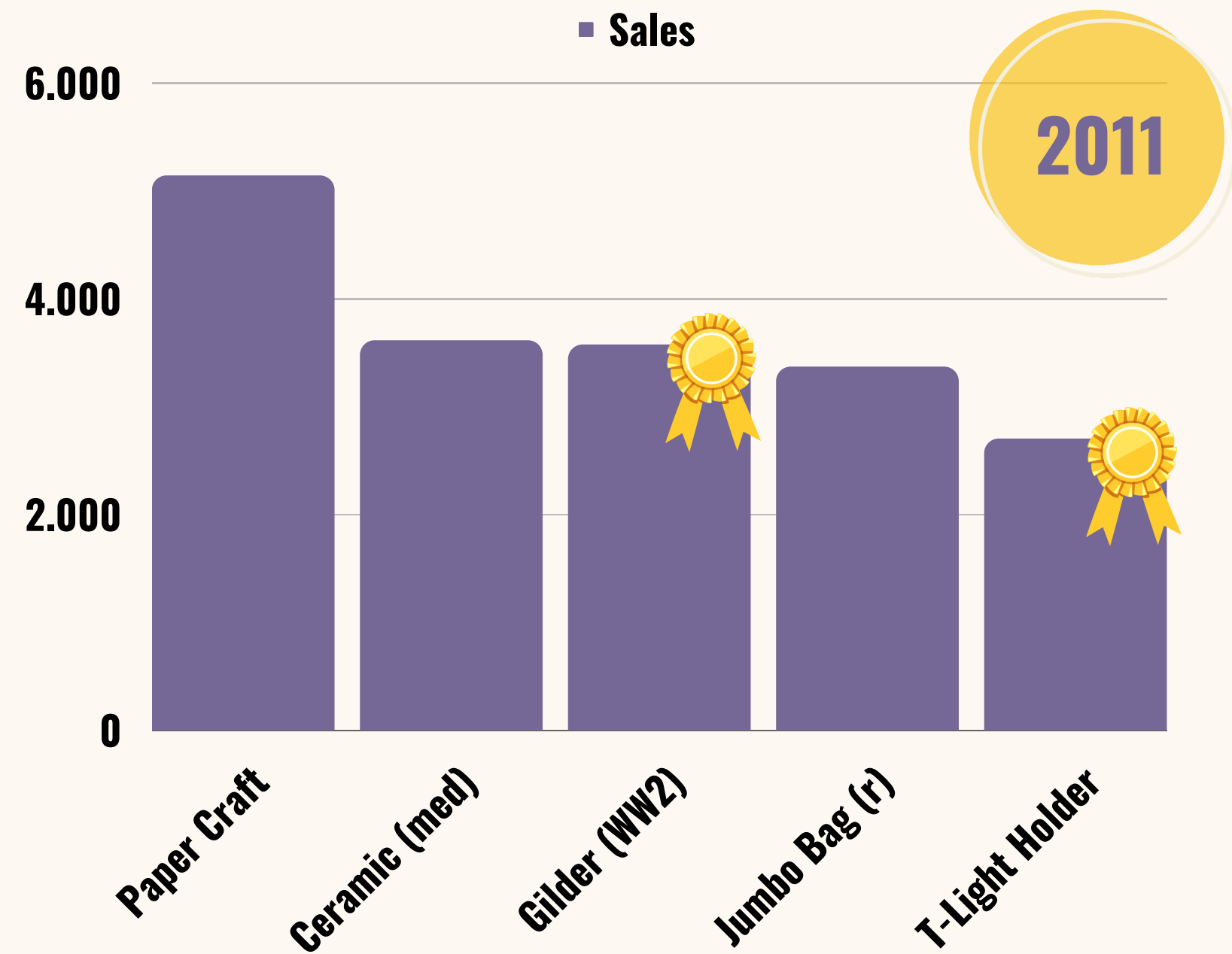
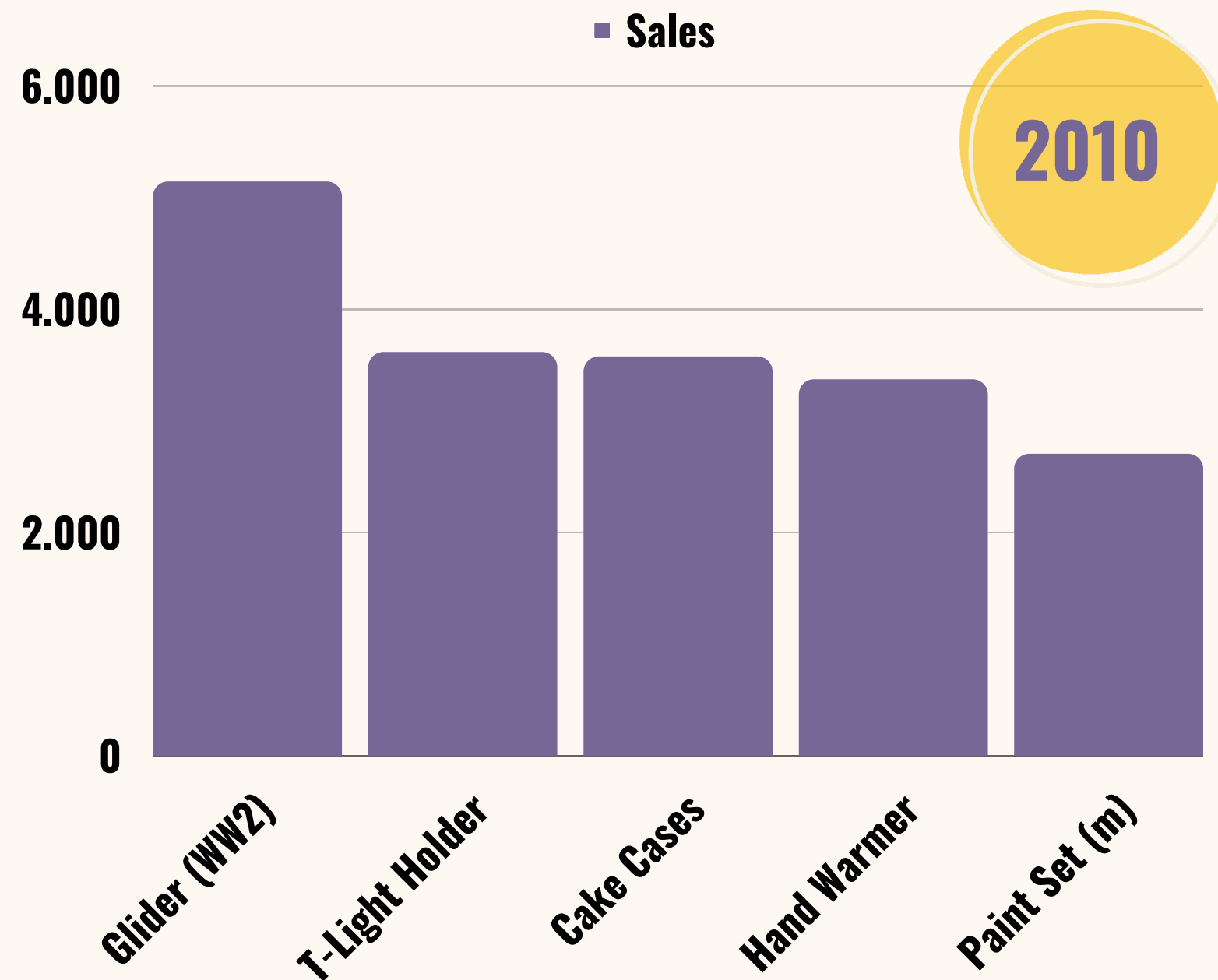


Product Sold in 2011



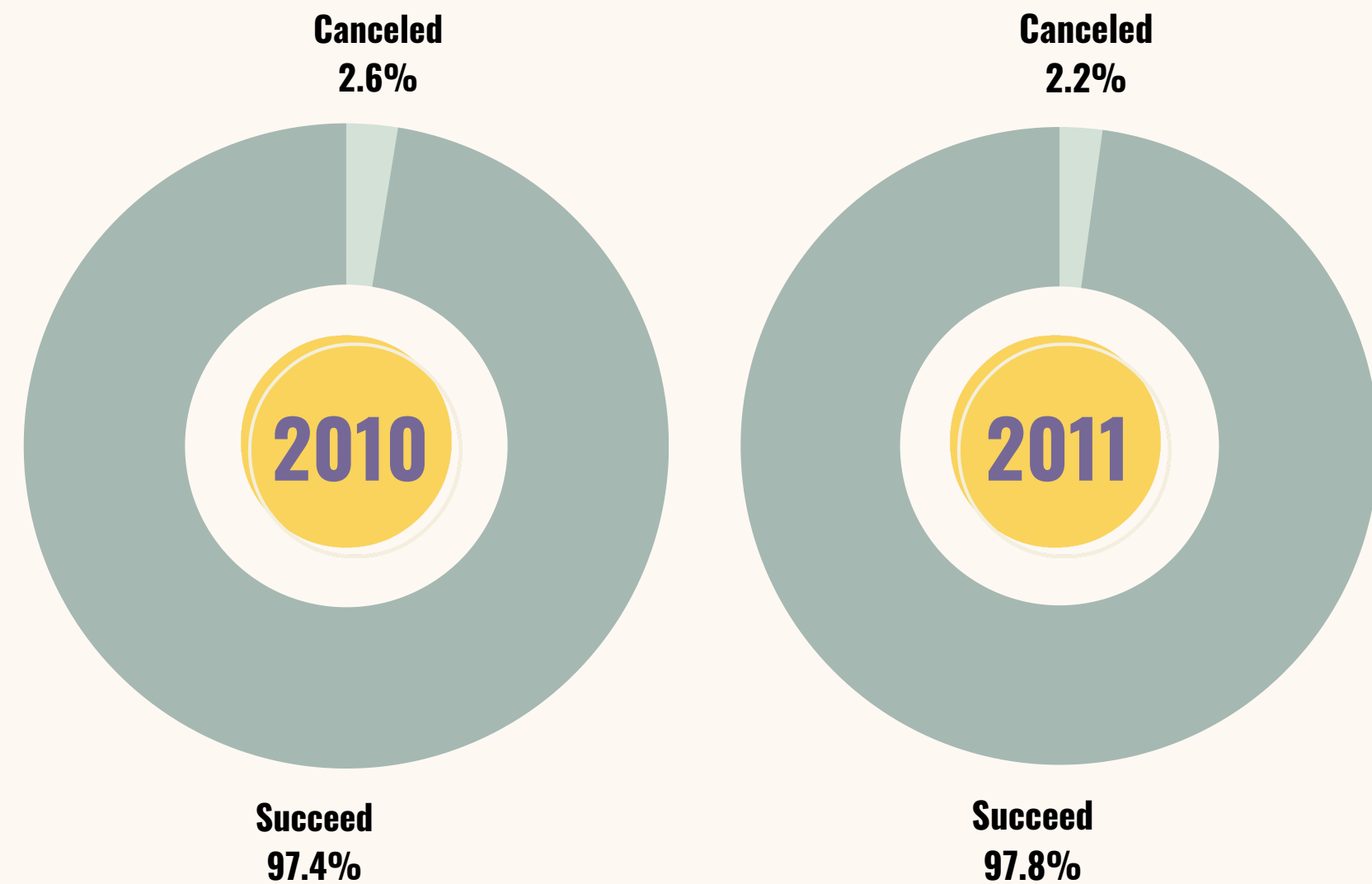


TOP 5 PRODUCT





Transaction Status



ABOVE
90%
SUCCESS RATE

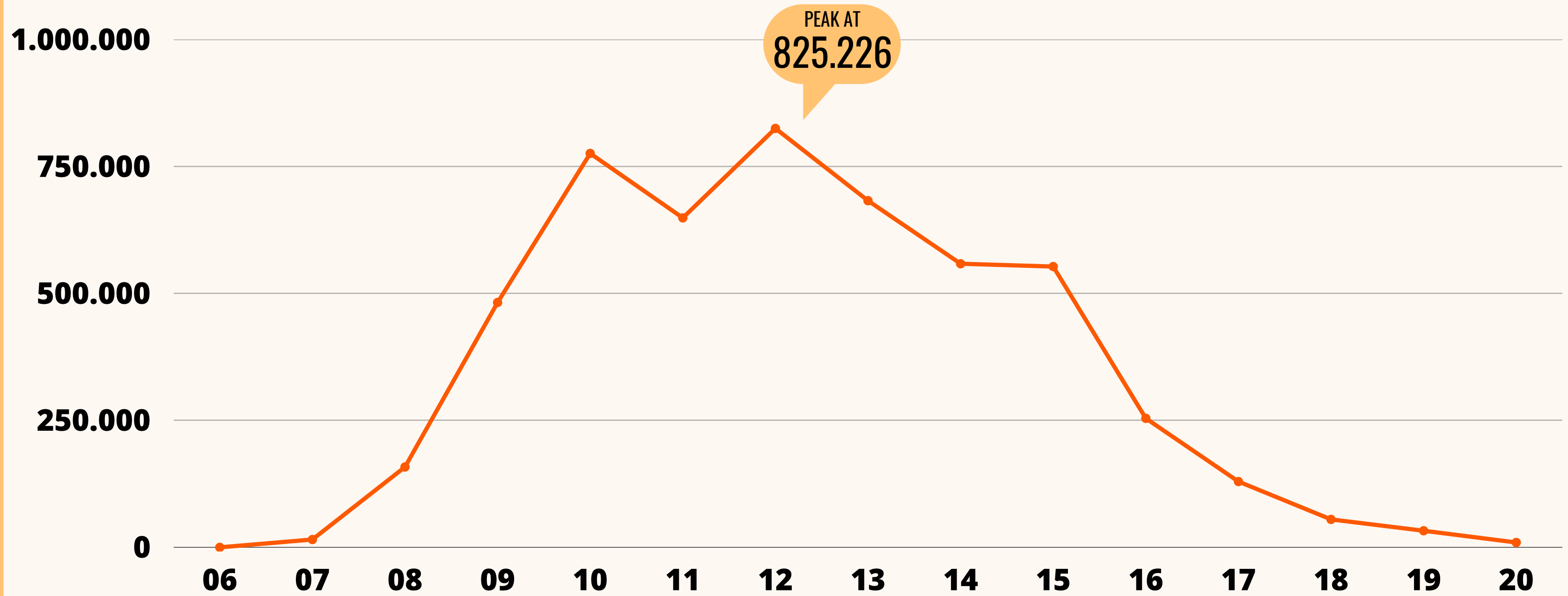
APAKAH TERDAPAT PENINGKATAN?

$H_0: P_1 = P_2$
 $H_1: P_1 < P_2$

TIDAK TERDAPAT
PENINGKATAN
SIGNIFIKAN



SALES TRAFFIC



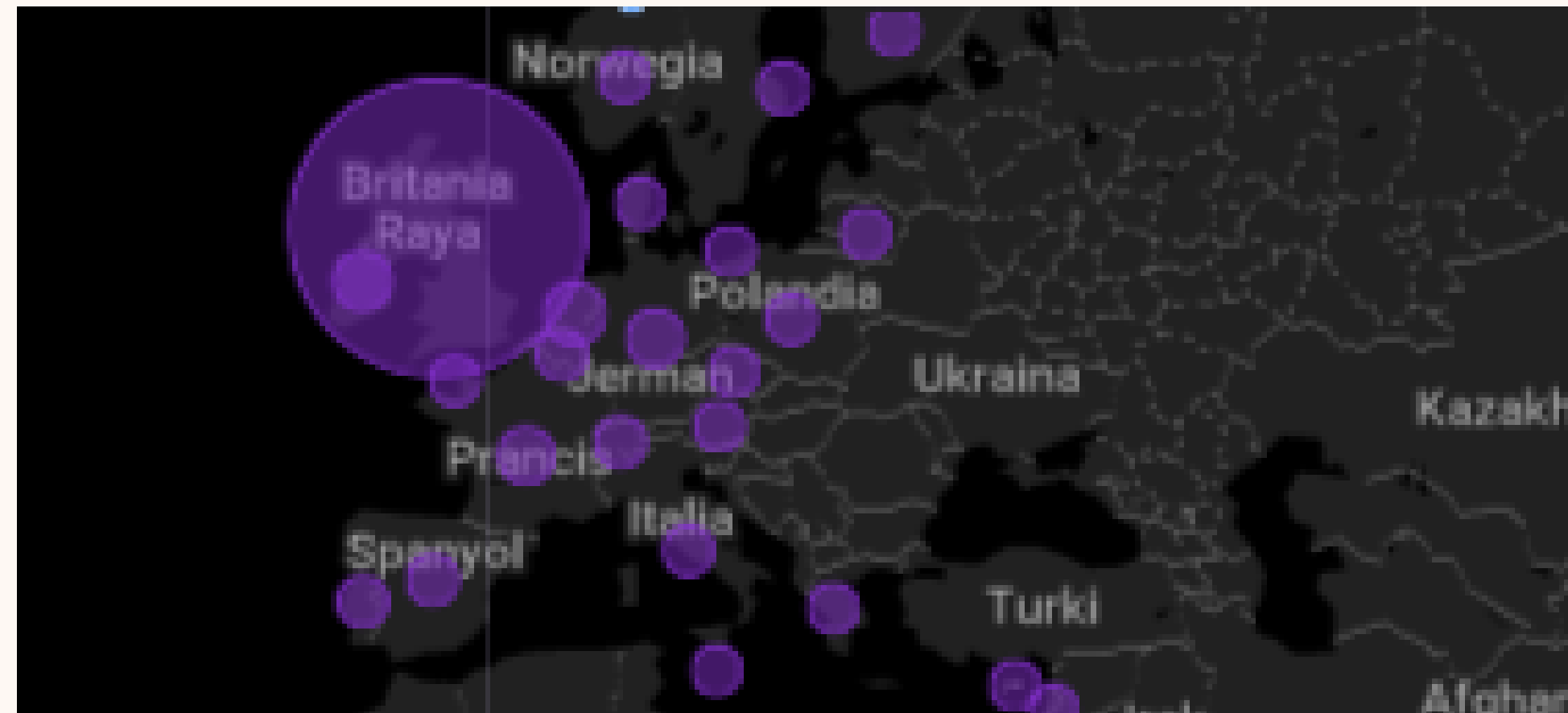


RECOMMENDATION

- Membuat campaign place to place unique product, dimana 5 produk dengan penjualan tertinggi dibuat edisi spesial pada 5 negara dengan penjualan terbesar. Contoh: produk regency cakestand dibuat spesial edisi design dari Britania Raya seperti regency cakestand yang ada di kerajaan.
- Melakukan pemasangan iklan pada media sosial yang sering digunakan oleh konsumen, terutama pada traffic sales yang paling tinggi.
- Volume transaksi paling besar terjadi pada bulan Oktober – Desember. Pada bulan oktober dapat mengeluarkan produk edisi musim gugur, dan bulan desember dapat mengeluarkan produk edisi natal.
- Memaksimalkan SEO produk yang dijual perusahaan, karena dapat membantu meningkatkan pengunjung website yang dimiliki.
- Menerapkan CRM (Customer Relationship Management) melalui email konsumen. Ini dapat diterapkan pada setiap awal bulan. Contoh: mengirimkan hasil pembelian pelanggan pada bulan Januari, jika lebih dari 5 kali pembelian maka akan mendapatkan voucher gratis ongkir (biaya pengiriman).
- Untuk mengatasi konsumen yang membatalkan pembelian, dapat diberikan marketing notification. Contoh: konsumen tersebut melakukan pembatalan produk pack of 72 retrospot cake cases, “Hari valentine ingin memberi pasangan mu cake? Coba lihat pack of 72 retrospot cake cases bisa jadi solusi kamu nih untuk mempercantik cake mu di hari valentine!”

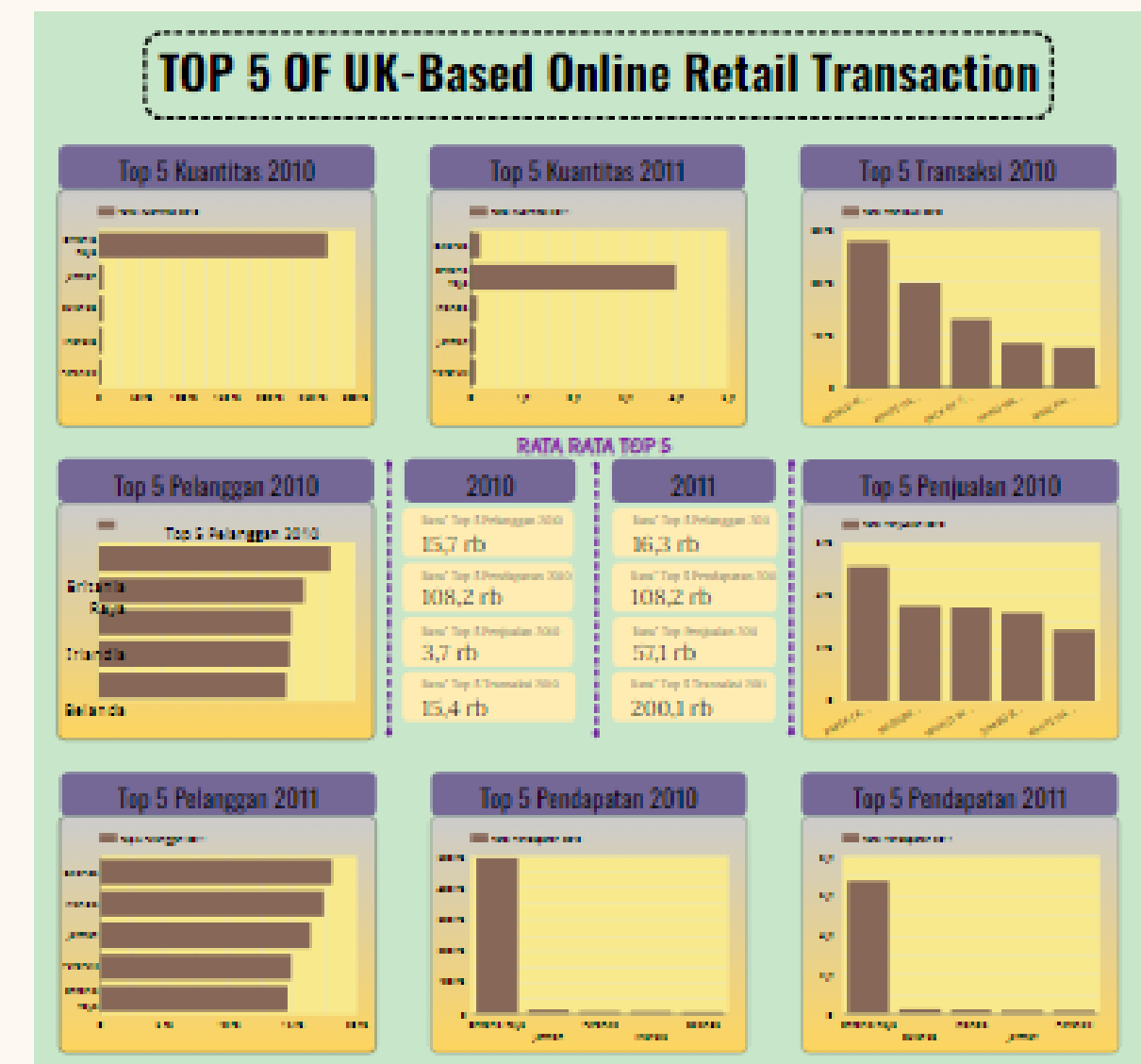
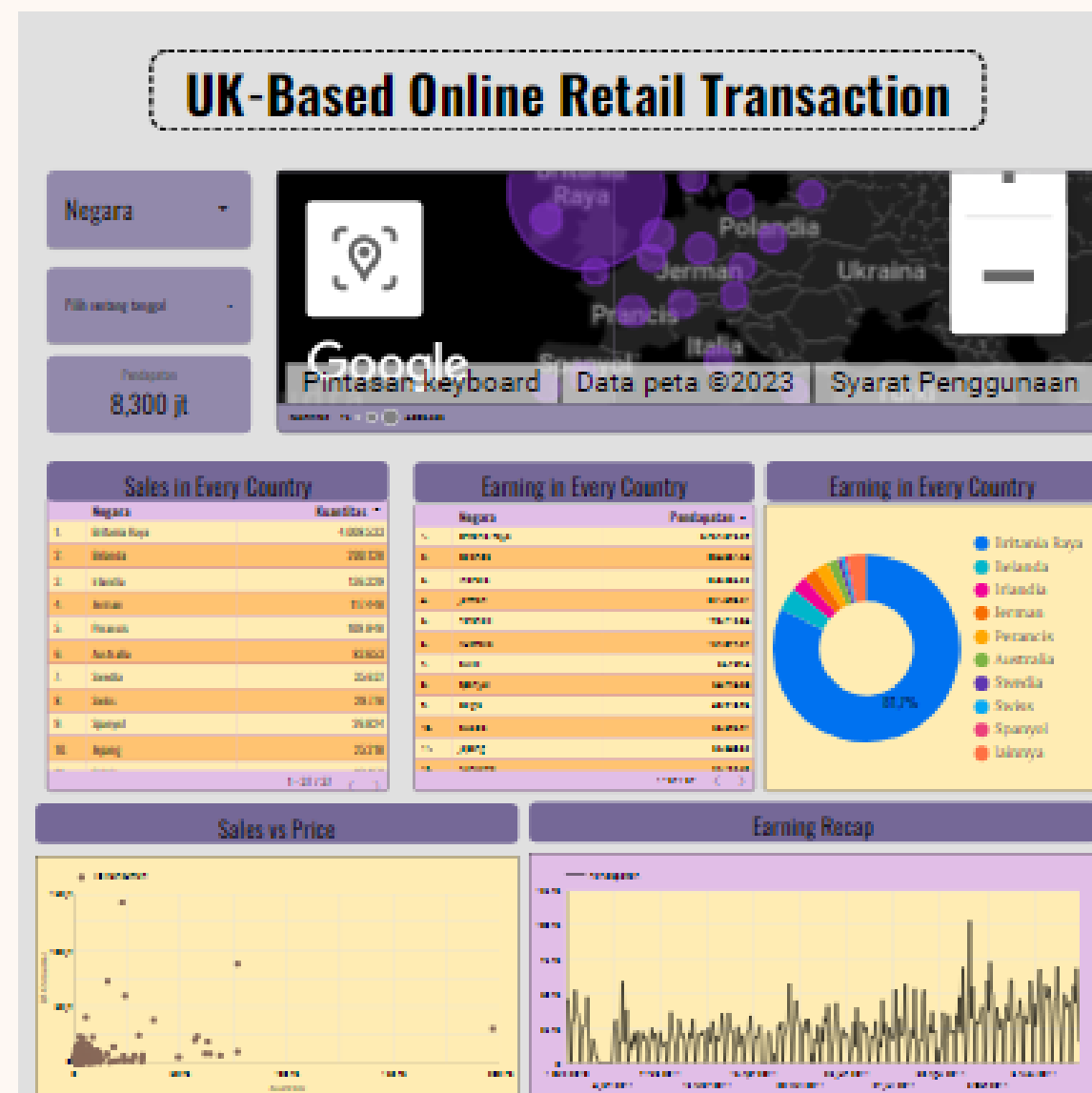


CONCLUTION



Berdasarkan hasil analisis pasar dan segmentasi pasar, PT. NBA dapat mempertahankan konsumen yang berada pada wilayah Britania Raya supaya semakin bertambah jumlah konsumen dan transaksi, serta memberikan brand awareness kepada konsumen di wilayah lainnya.

FURTHER SALES RECAP



<https://intip.in/UKBasedOnline>



THANK YOU SO MUCH

Sekian presentasi dari kami,
apakah ada pertanyaan?

