

Executive Summary – Kelompok 4

Bayu Setia Ismawandani	10611910000071
M Naufal Mubarik	2043201062
Aditya Agral Serhansyah	2043201082
M Naufal Luqman Fadhil	2043201111

Pendahuluan

PT. NBA yang merupakan perusahaan *online retail*. Produk utama yang dijual perusahaan ini adalah barang dan hadiah unik untuk berbagai acara. Pelanggan dari perusahaan ini kebanyakan adalah pedagang grosir.

Tujuan

Mengetahui perilaku konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan PT. NBA.

Analisis Pasar

Berdasarkan pengolahan data yang dilakukan melalui visualisasi data pada *dashboard* dan uji hipotesis diperoleh hasil sebagai berikut:

- Total pendapatan transaksi sebesar 6.767.873 juta \$US dengan negara tertinggi yaitu Britania Raya (81,7%), Belanda (4,1%), Irlandia (2,8%), Jerman (2,4%), dan Prancis (2,2%).
- Proporsi transaksi sukses pada tahun 2010 dan 2011 berturut-turut adalah sebesar 97,4% dan 97,8%. Terjadi peningkatan transaksi sebesar 0,4%.
- Tidak terdapat perbedaan transaksi di setiap negara pada tahun 2010 dan 2011.
- Tidak terdapat perbedaan transaksi pada setiap negara.
- Negara dengan transaksi tertinggi berada di Britania Raya, Jerman, Belanda, Irlandia, dan Prancis.
- Negara dengan jumlah pelanggan terbesar berada di Britania Raya, Jerman, Belanda, Irlandia, dan Prancis.
- 5 produk paling laku terjual: world war 2 grides ASSTD design, white hanging heart t-light holder, pack of 72 retro spot cake cases, hand warmer babushka design, dan mini pain set vintage.
- Transaksi tertinggi terjadi pada bulan Oktober – Desember tahun 2011.
- Terdapat 9.288 transaksi yang dibatalkan.
- Tidak terdapat perbedaan proporsi antara pembatalan transaksi pada tahun 2010 dan 2011.

Segmentasi Pasar

- Berdasarkan wilayah dan jumlah konsumen, transaksi terbesar di United Kingdom, karena *online retail* ini berada di United Kingdom.
- Berdasarkan produk, transaksi terbesar yaitu produk white hanging heart t-light merupakan barang yang dibutuhkan oleh konsumen untuk pajangan pada lemari, meja makan, atau acara tertentu (party/dinner/lunch). Serta world war 2 grides ASSTD design merupakan mainan anak yang sedang trend pada tahun tersebut.

Rekomendasi

- 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.
- 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!”.

Kesimpulan

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.