

2024

STRATEGI PENJUALAN SEPEDA DI EROPA BERDASARKAN TREN DATA

-Tim Insight Seekers-





TIM INSIGHT SEEKERS



MOHAMMAD FAIZ ADINDA RINDIANI
RAKHMAN



I'ANATUL
MUSTAFIDA



GUSTI
RAMADHANI



AZKAA RAHIILA
HARDI



DODY
KRISTIANTO
SINAGA





Latar Belakang

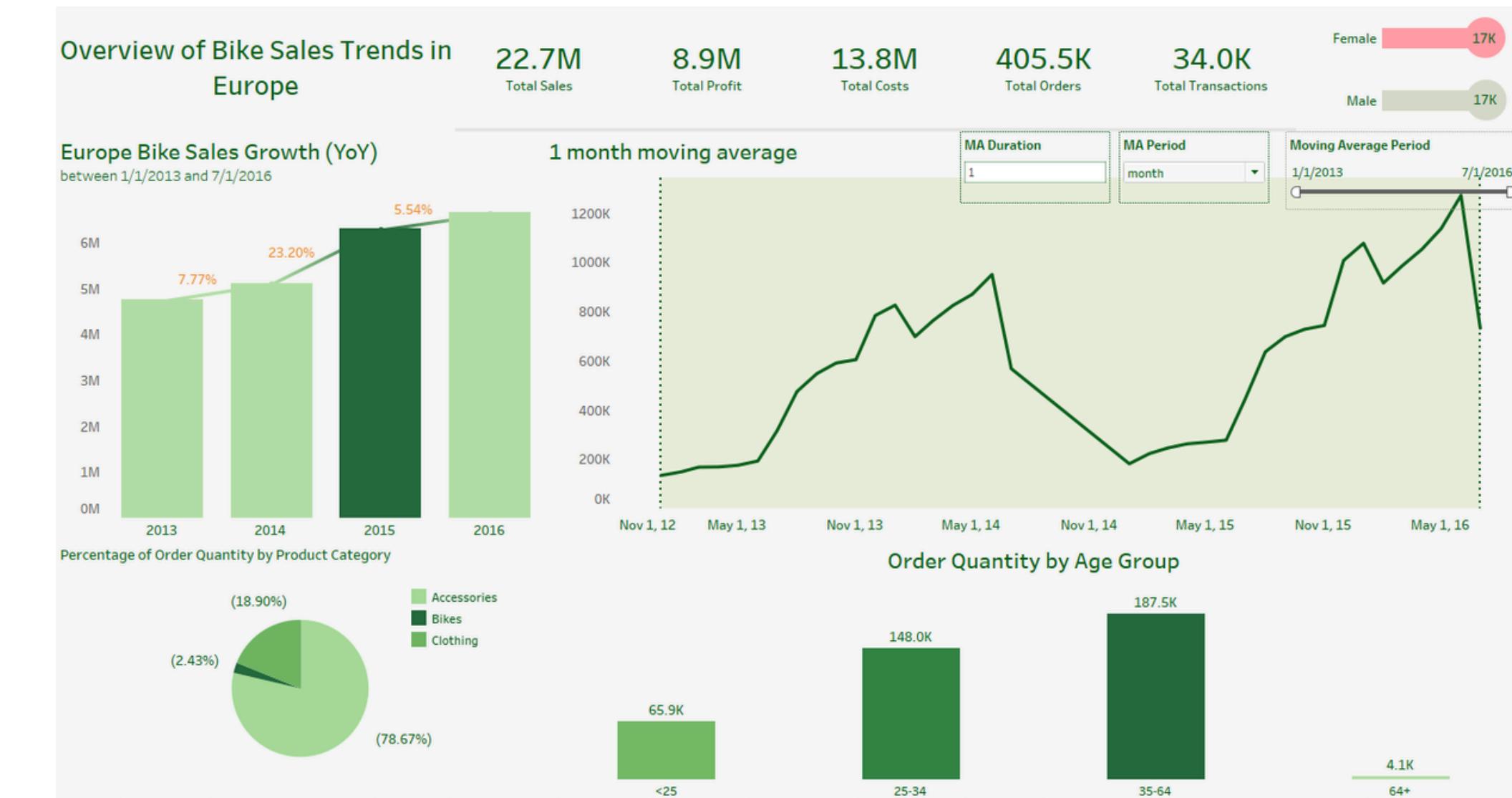
Permintaan sepeda di Eropa terus meningkat, didorong oleh kesadaran akan gaya hidup sehat dan kebutuhan akan transportasi ramah lingkungan. Untuk mendukung strategi penjualan yang lebih tepat sasaran, dashboard analisis penjualan sepeda dirancang dengan tujuan mengidentifikasi tren penjualan berdasarkan tahun, segmen umur, dan kategori produk. Dashboard ini memberikan wawasan strategis untuk mengenali target pasar utama, memprioritaskan produk yang paling menguntungkan, dan merancang proyeksi penjualan yang efektif, sehingga perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas serta daya saing di pasar.



Dashboard - 1

Overview of Bike Sales Trends in Europe

- Penjualan sepeda di Eropa mengalami pertumbuhan tahunan yang signifikan sebesar **23,2% pada 2014-2015**. Namun, laju pertumbuhan melambat pada tahun-tahun berikutnya, menunjukkan perlu strategi baru untuk mempertahankan momentum.
- Aksesoris** memberikan kontribusi **terbesar** konteks **order quantity**. Hal ini bisa disebabkan oleh harga aksesoris yang lebih terjangkau dan lebih sering dibeli. Namun, aksesoris memiliki **profit yang lebih rendah dibandingkan Bike**. Serta **penjualan terendah** yaitu **clothing**, sehingga perlu meningkatkan penjualan Clothing, misalnya dengan upselling atau bundling.
- Kelompok usia 35-64 tahun memiliki jumlah pesanan tertinggi (187,5K). Ini mengindikasikan bahwa target utama pasar adalah orang dewasa produktif.



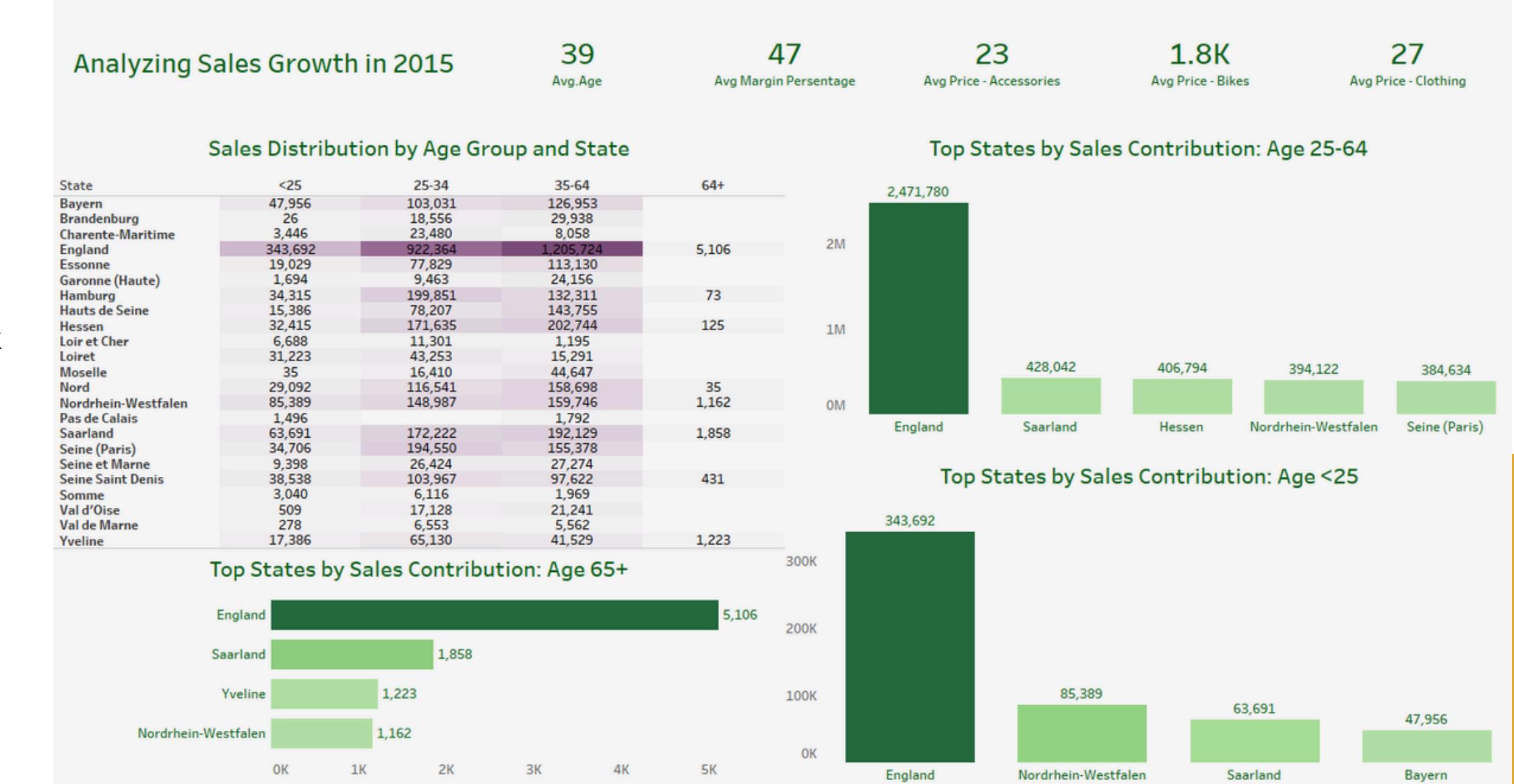


Dashboard - 2

Analyzing Sales Growth in 2015

Insight : Data menunjukkan bahwa England menjadi penyumbang penjualan terbesar di semua kelompok usia, terutama usia 25-64 tahun yang paling potensial. Saarland dan Nordrhein-Westfalen juga memiliki peluang bagus, terutama untuk usia <25 tahun dan usia 65+. Produk sepeda, dengan harga tertinggi, memberikan keuntungan besar, sedangkan aksesoris yang lebih murah cocok untuk menarik pembeli dalam jumlah banyak.

Rekomendasi: Selain mempertahankan dominasi di Inggris, fokuskan pada kampanye lokal di Saarland dan Nordrhein-Westfalen dengan penawaran yang sesuai untuk masing-masing kelompok usia. Ciptakan bundling produk aksesoris dengan sepeda untuk mendorong pembelian tambahan. Juga, manfaatkan program diskon khusus untuk menarik segmen usia muda di wilayah dengan potensi berkembang.

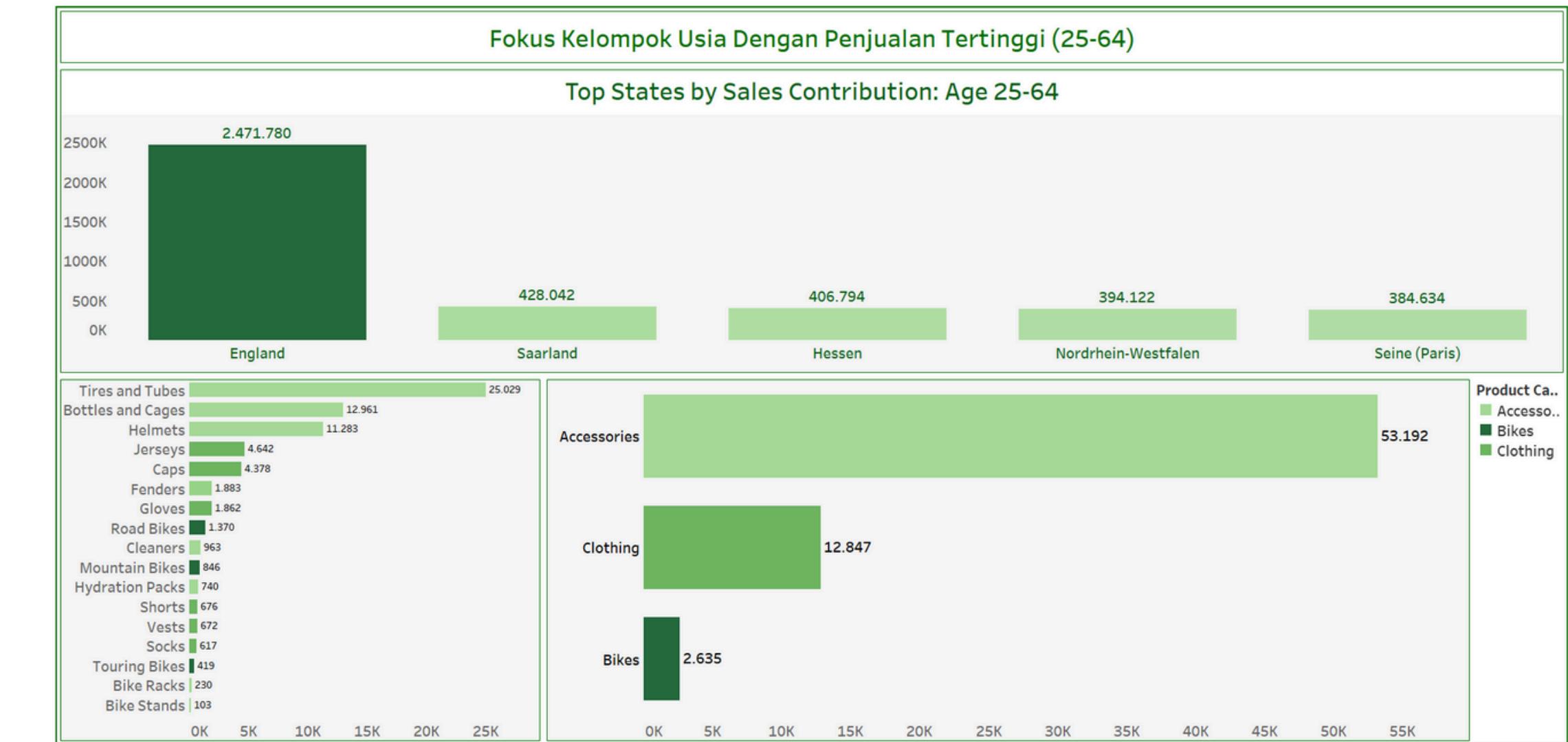


Dashboard - 3

Fokus Kelompok Usia Dengan Penjualan Tertinggi (25-64)

Insight : Diketahui informasi sebelumnya menunjukkan England menjadi penyumbang penyumbang penjualan terbesar di semua kelompok usia, terutama usia 25-64 tahun yang paling potensial. Dengan penjualan product category tertinggi yaitu aksesoris dengan produknya yaitu Ban dan Ban dalam (25.029 unit) dan terendah yaitu rak sepeda (103 unit)

Rekomendasi: Tingkatkan fokus pada pemasaran aksesoris, terutama produk dengan penjualan tertinggi seperti ban dan ban dalam, melalui promosi paket hemat atau diskon untuk pembelian dalam jumlah besar. Untuk produk dengan penjualan rendah, seperti rak sepeda, lakukan strategi upselling dengan menawarkan bundling bersama sepeda atau aksesoris terkait.





Dashboard - 4

Fokus Dengan Kelompok Usia Termuda < 25 Tahun

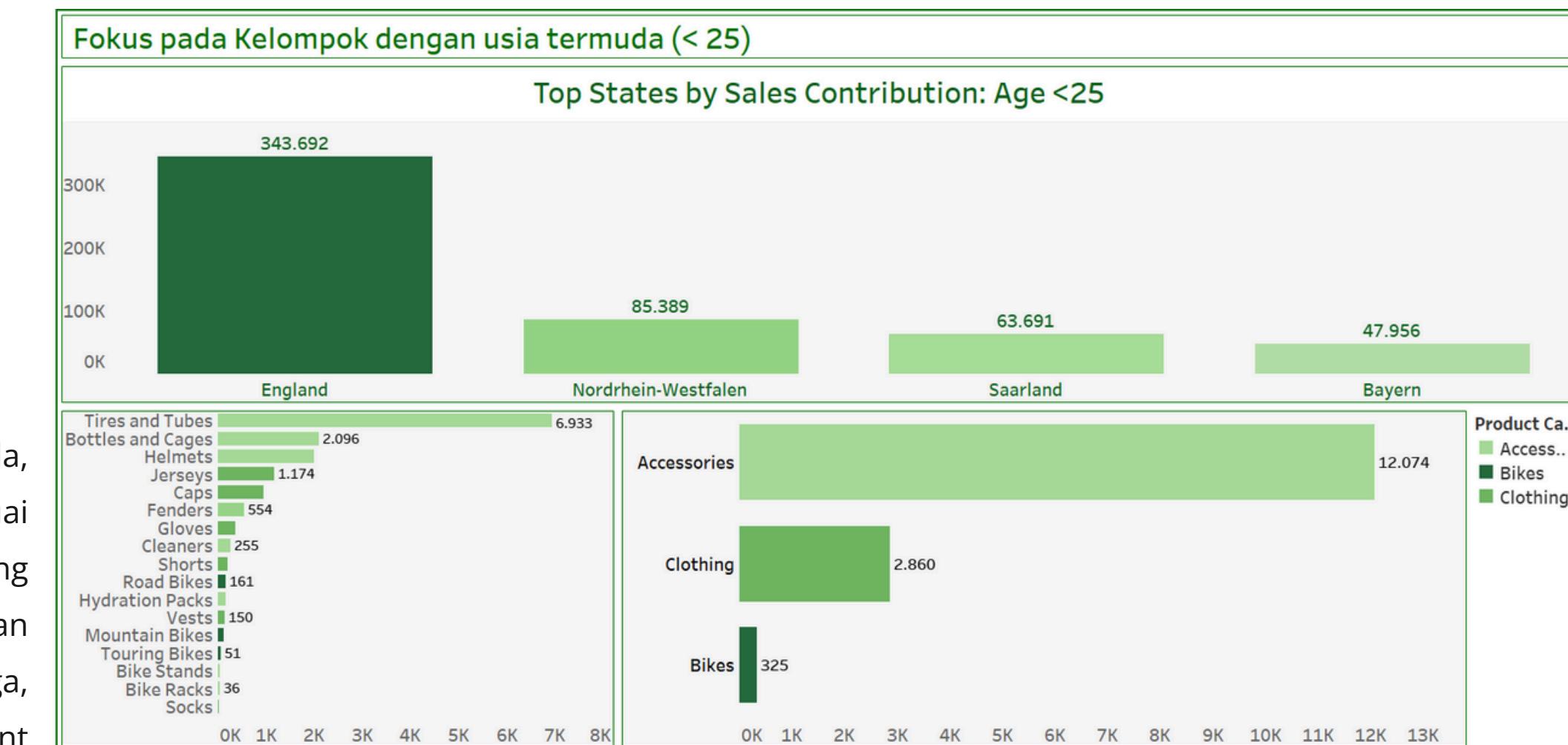
Insight :

Kelompok usia <25 memiliki kontribusi penjualan yang signifikan, dipimpin oleh England dengan penjualan tertinggi (343.692).

Nordrhein-Westfalen, Saarland, dan Bayern juga menunjukkan kontribusi penjualan yang stabil.

Kelompok ini memiliki potensi menjadi pelanggan jangka panjang jika loyalitas mereka terjaga.

Rekomendasi: Untuk memperluas produk bagi generasi muda, tawarkan sepeda entry-level dan aksesoris stylish yang sesuai dengan tren. Fokuskan kampanye media sosial pada platform yang populer di kalangan generasi muda, seperti Instagram, TikTok, dan YouTube. Bangun komunitas dengan mengadakan acara olahraga, tur sepeda, atau kompetisi lokal untuk meningkatkan engagement dan loyalitas. Selain itu, berikan diskon khusus untuk pembelian pertama guna menarik lebih banyak pelanggan baru dari kelompok usia ini.



Dashboard - 5

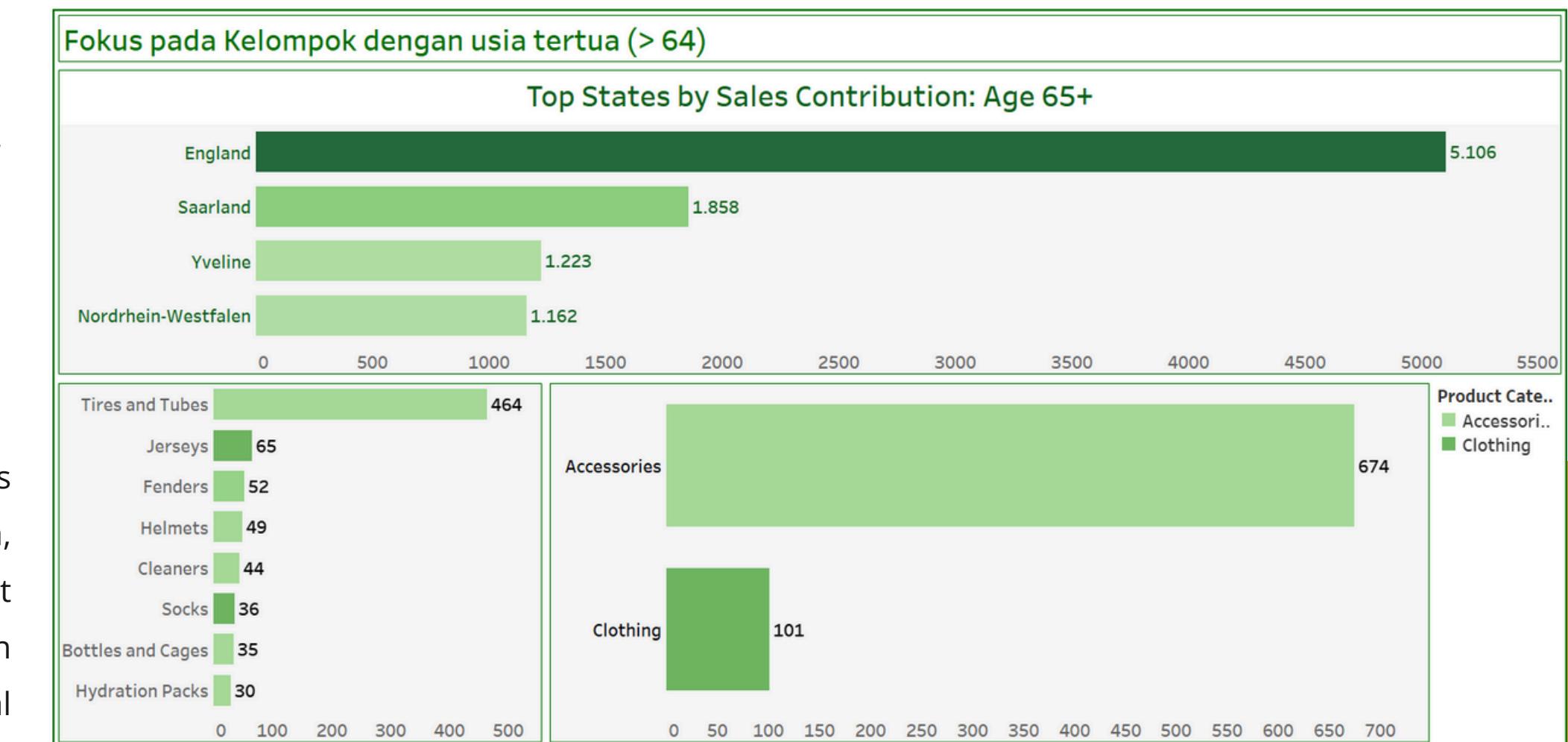
Fokus Pada Kelompok Usia Lanjut 65 +

Insight :

Kelompok usia 65+ memiliki kontribusi penjualan yang kecil, dengan penjualan tertinggi di England (5.106), diikuti oleh Saarland, Yveline, dan Nordrhein-Westfalen.

Fokus pembelian mereka adalah pada aksesoris dan pakaian, menunjukkan kebutuhan akan kenyamanan dan keamanan dalam bersepeda, dibandingkan performa atau tantangan fisik.

Rekomendasi: Promosikan sepeda ergonomis, ringan, atau e-bikes untuk kenyamanan, serta aksesoris seperti helm bantalan ekstra, pakaian anti-angin, dan kursi yang nyaman. Tawarkan paket bundling sepeda dengan aksesoris untuk usia lanjut, dan tekankan manfaat kesehatan bersepeda. Adakan demo produk di event lokal seperti di England dan Saarland untuk memperkenalkan produk ramah usia 65+.





Kesimpulan

- **Dominasi Kelompok usia 25-64 Tahun**

Kelompok usia ini merupakan kontributor terbesar terhadap penjualan sepeda di Eropa, dengan produk unggulan berupa Road Bikes dan Mountain Bikes .Pasar terbesar kelompok ini adalah England.

- **Potensi Generasi Muda (<25 Tahun)**

Kelompok usia muda menunjukkan kontribusi penjualan signifikan ,dipimpin oleh England dengan potensi untuk menjadi Pelanggan Jangka panjang.

- **Kelompok Usia Lanjut (>64 tahun)**

Kelompok ini berfokus pada aksesoris dan pakaian ,menunjukkan kebutuhan akan kenyamanan da keamanan dalam penggunaan sepeda.



Rekomendasi Strategis

Fokus Pada Loyalitas Pelanggan Usia Produktif (25-64 Tahun)

- Program diskon pembelian berikutnya.
- Promosi produk premium dengan fitur tambahan.
- Kampanye gaya hidup sehat dan rekreasi
- Tingkatkan kolaborasi lokal di England

Memikat Generasi Muda (<25 Tahun)

- Tawarkan produk entry-level dan aksesoris stylish.
- Kampanye media sosial di platform populer seperti TikTok dan Instagram.
- Adakan acara komunitas seperti tur sepeda dan kompetisi.
- Diskon pemula untuk pembelian pertama.

Menjawab Kebutuhan Usia Lanjut (>64 Tahun)

- Promosi Sepeda ergonomis, ringan dan e-bikes
- Promosi aksesoris khusus seperti helm bantalan extra dan pakaian anti-angin
- Paket bundling sepeda dengan aksesoris yang relevan
- kampanye kesehatan untuk menekankan manfaat bersepeda
- Demo produk di wilayah dengan penjualan tinggi seperti England dan Saarland



Thank You

DATA ACADEMY™