

Growlab Data Analysis

Analisis pengaruh Rating dan Stock terhadap Penjualan Brand Smartphone pada Platform Shopee

By: Jevon Tama Sianipar

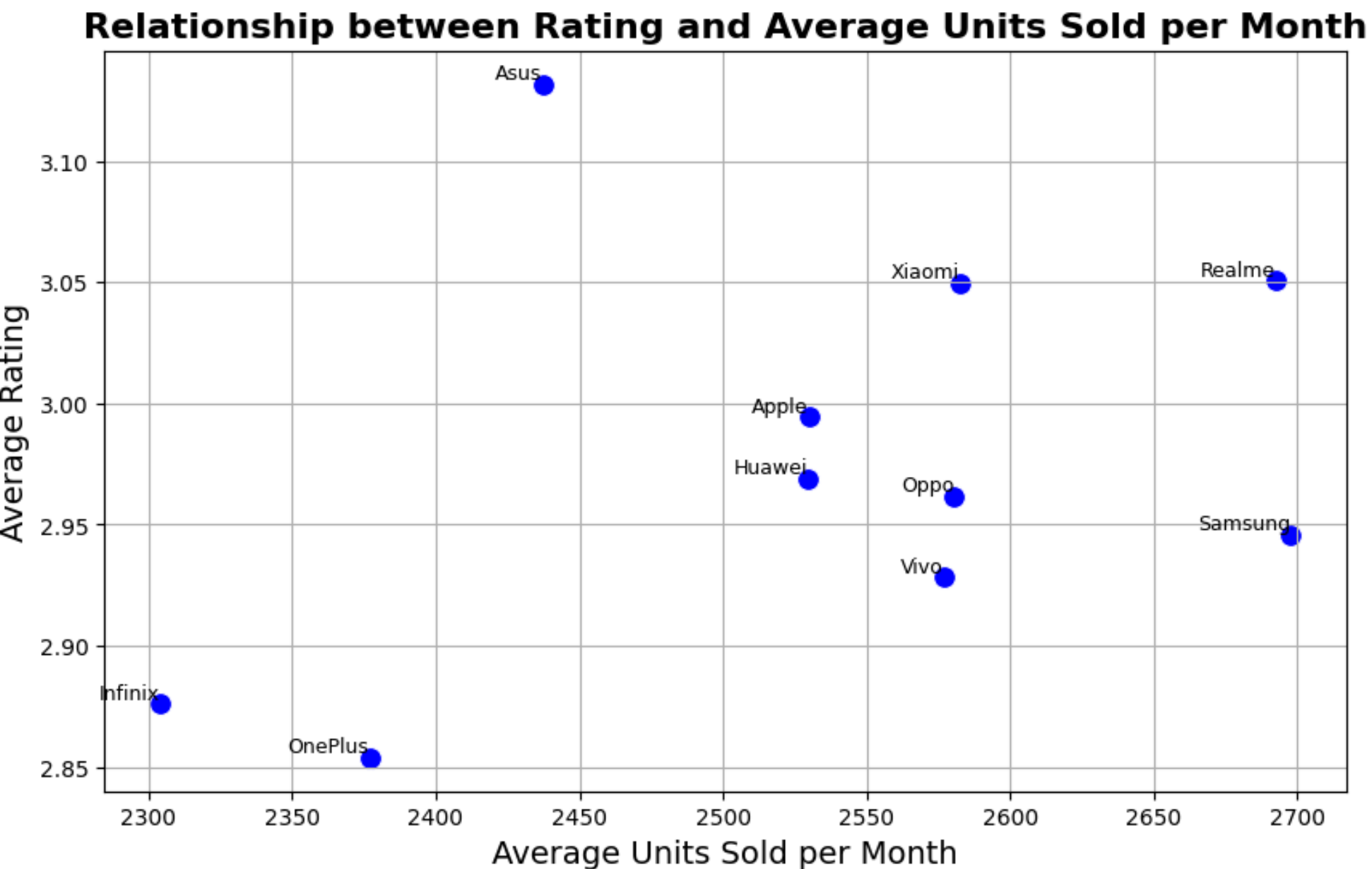
Data Source: app.datapinter.com (by October 2024)



Analysis Background

Dalam pasar e-commerce seperti Shopee, faktor-faktor seperti rating, jumlah penjualan, ketersediaan stok, dan nilai omset berperan penting dalam menentukan kesuksesan toko online. Penjual yang memahami hubungan antara aspek-aspek ini dapat mengoptimalkan strategi mereka untuk meningkatkan penjualan, efisiensi stok, dan pengalaman pelanggan. Analisa dari beberapa grafik ini memberikan gambaran yang lebih jelas bagi pemilik toko dalam menyusun langkah-langkah efektif untuk mencapai tujuan bisnis mereka





Analisis dan Insight

Grafik menunjukkan bahwa merek dengan rating lebih tinggi cenderung memiliki rata-rata penjualan unit bulanan yang lebih tinggi. Namun, terdapat beberapa anomali di mana merek dengan rating tinggi tidak selalu memiliki volume penjualan tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa faktor lain, seperti harga atau pemasaran, juga mempengaruhi volume penjualan. dengan insight:

1. Rating yang tinggi tidak selalu menjamin penjualan tinggi; faktor lain turut berpengaruh.
2. Penting untuk memahami perilaku konsumen dalam memilih produk berdasarkan kombinasi rating dan faktor lain seperti harga.

Action

1. Tingkatkan rating toko dengan mengoptimalkan kualitas layanan, termasuk kecepatan pengiriman dan responsivitas.
2. Perhatikan review konsumen untuk perbaikan produk yang dapat meningkatkan rating.
3. Lakukan promosi untuk mendorong penjualan pada produk dengan rating tinggi namun penjualan rendah.

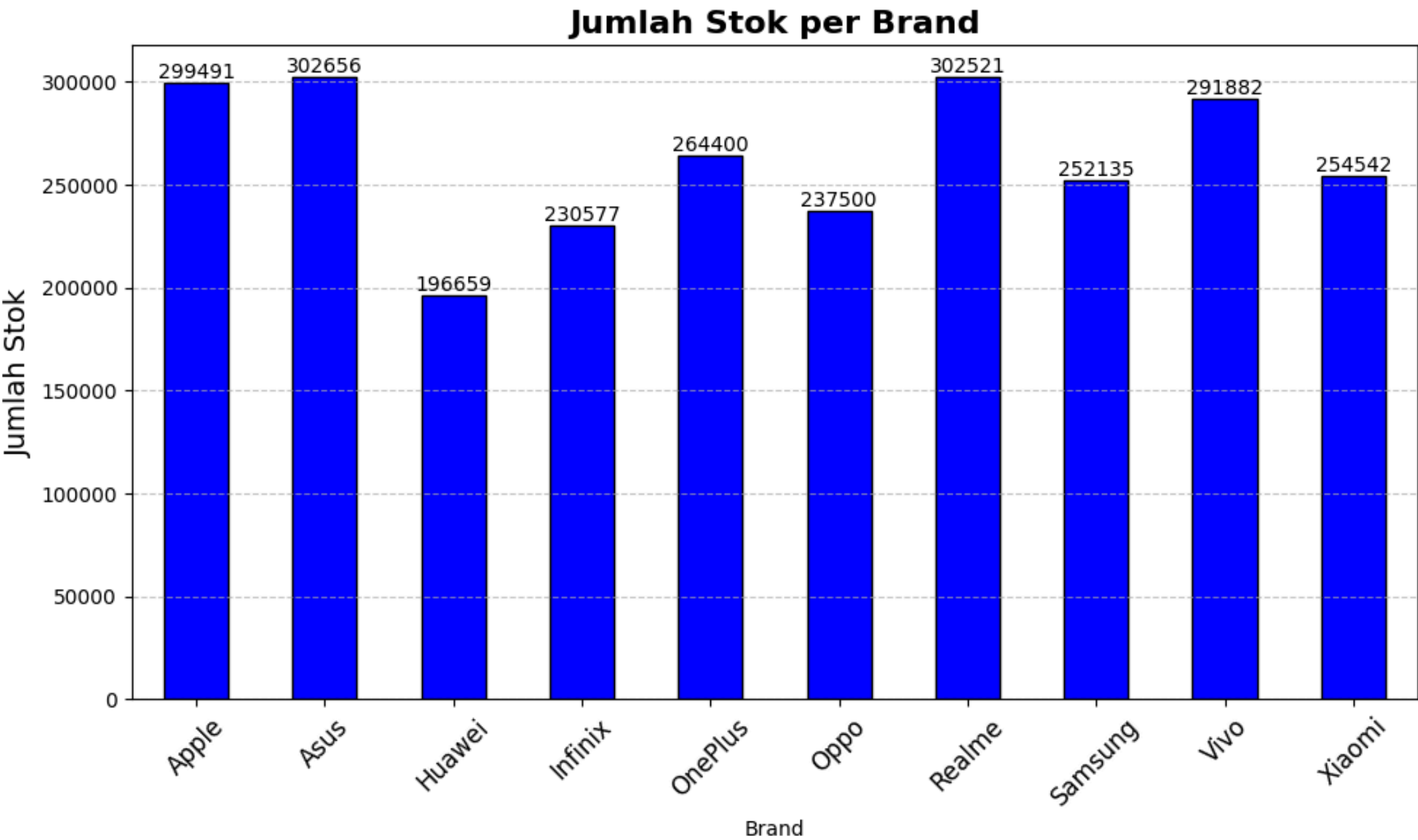
Analisis dan Insight

Merek seperti Asus dan Realme memiliki stok tertinggi, sedangkan Huawei memiliki stok paling rendah. Ketersediaan stok berpengaruh pada kemampuan toko dalam memenuhi permintaan pelanggan.. dengan insight:

- 1.Stok yang tinggi menunjukkan kesiapan untuk memenuhi permintaan yang besar.
- 2.Merek dengan stok rendah berisiko kehilangan peluang penjualan jika tidak dikelola dengan baik.

Action

- 1.Pastikan stok selalu diperbarui dan seimbang dengan permintaan.
- 2.Lakukan prediksi penjualan berdasarkan tren untuk menghindari kekurangan stok.
- 3.Optimalkan pengelolaan inventaris dengan mengurangi overstocking pada produk yang kurang laris.



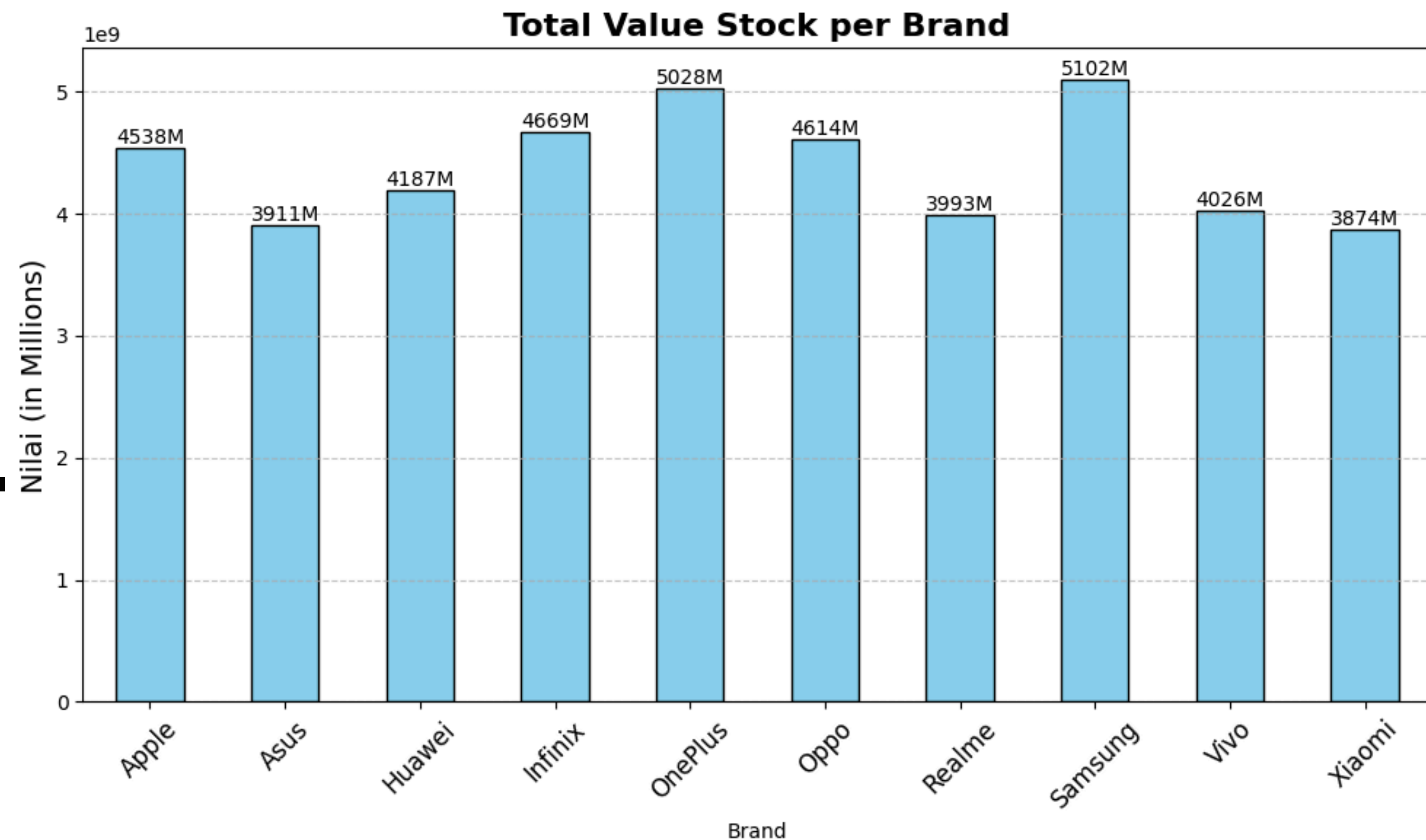
Analisis dan Insight

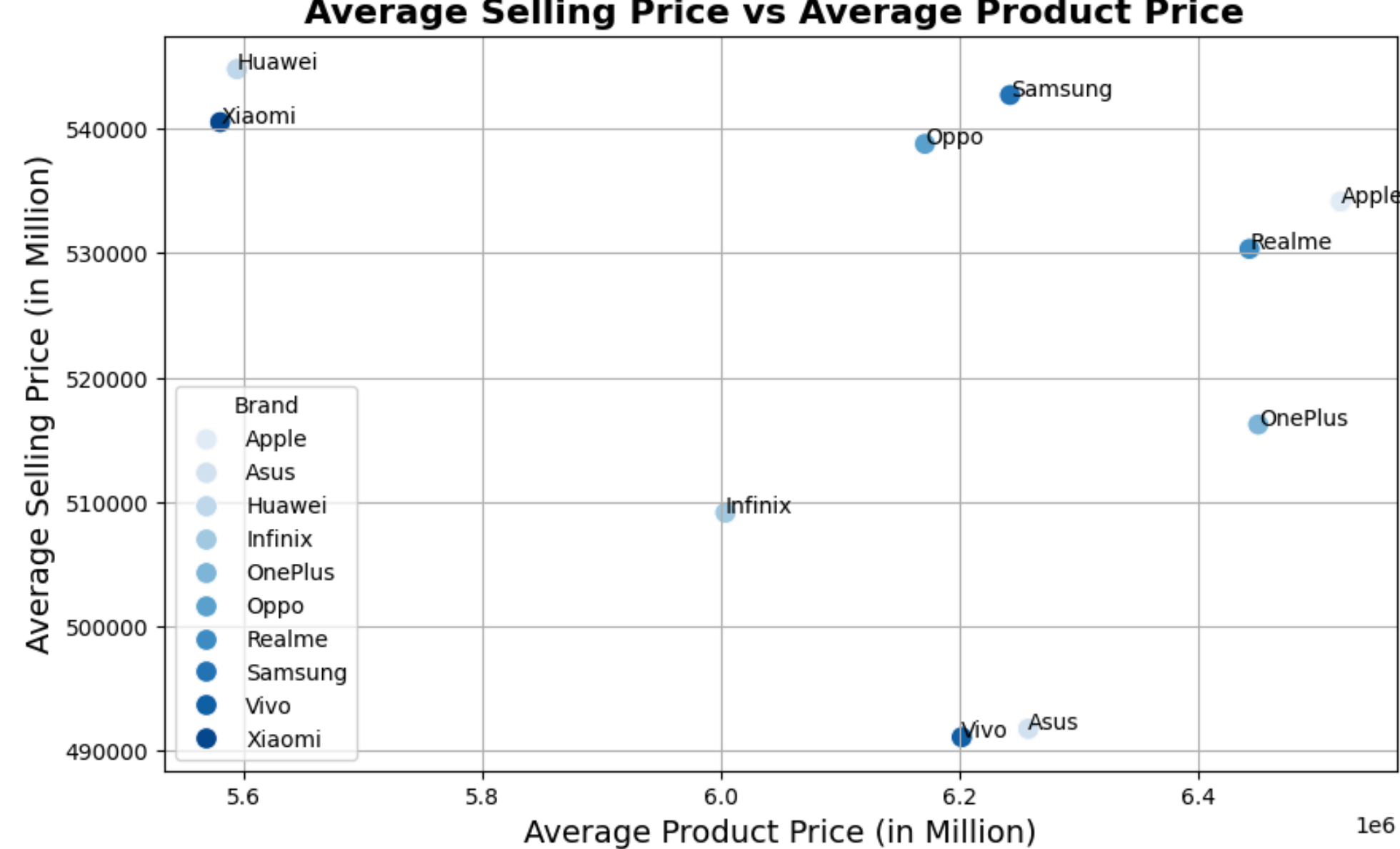
Samsung memiliki nilai stok tertinggi diikuti oleh OnePlus, menunjukkan investasi besar pada produk mereka. Nilai stok yang besar dapat memengaruhi likuiditas toko. dengan insight:

1. Nilai stok yang tinggi bisa memberikan keuntungan besar, tetapi juga bisa menjadi risiko jika penjualan tidak sesuai harapan.
2. Merek dengan nilai stok tinggi memerlukan strategi penjualan yang agresif untuk mempercepat perputaran produk.

Action

1. Lakukan kampanye promosi untuk meningkatkan perputaran produk dengan nilai stok tinggi.
2. Monitor pergerakan stok secara berkala untuk mencegah overstocking.
3. Tawarkan diskon atau bundling produk dengan nilai stok tinggi untuk menarik minat pembeli.





Analisis dan Insight

Grafik ini menunjukkan hubungan antara harga jual rata-rata dan harga produk rata-rata. Merek dengan harga jual lebih tinggi cenderung memiliki harga produk yang juga lebih tinggi. Perbedaan harga di antara merek menunjukkan bahwa merek premium seperti Apple dan Realme dapat mematok harga lebih tinggi dibandingkan merek lainnya, yang mengindikasikan segmentasi pasar yang berbeda. dengan insight:

1. Perbedaan harga antar merek mengindikasikan potensi untuk menargetkan segmen pasar berbeda.
2. Penentuan harga harus disesuaikan dengan positioning merek untuk memenuhi ekspektasi konsumen.

Action

1. Lakukan analisis kompetitor untuk menentukan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan.
2. Sesuaikan strategi penetapan harga dengan segmen pasar yang ditargetkan.
3. Implementasikan strategi bundling atau diskon untuk meningkatkan daya tarik produk pada segmen harga menengah.

Thank You

