

Pengaruh Wilayah di Indonesia terhadap Sales Produk Kategori Sepatu Pria pada Platform Shopee

Created By: Jevon Tama Sianipar

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



Background

Industri e-commerce di Indonesia, khususnya sektor fashion, terus berkembang pesat. Shopee, sebagai platform dominan, mengalami peningkatan jumlah pengguna hingga 30% dalam dua tahun terakhir, dengan penjualan sepatu pria naik signifikan. Kota-kota besar di Pulau Jawa, seperti Jakarta, Surabaya, dan Bandung, menyumbang lebih dari 60% total penjualan.

Faktor ini didorong oleh daya beli yang lebih tinggi dan akses mudah terhadap diskon, khususnya di kategori fashion. Melalui analisis ini, kami mengevaluasi pengaruh wilayah, harga, dan stok terhadap penjualan sepatu pria di Shopee.



Sales by Region

Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi 10 wilayah teratas dan 10 wilayah terendah berdasarkan sales kategori sepatu pria di Shopee selama 30 hari terakhir di bulan september. Hasil menunjukkan bahwa lima dari sepuluh wilayah teratas dikuasai oleh kota-kota di Pulau Jawa, menyoroti dominasi pasar sepatu pria di daerah tersebut.

9.1 M

Sales Tertinggi:
Jakarta

10%

Kontribusi ke total
Sales

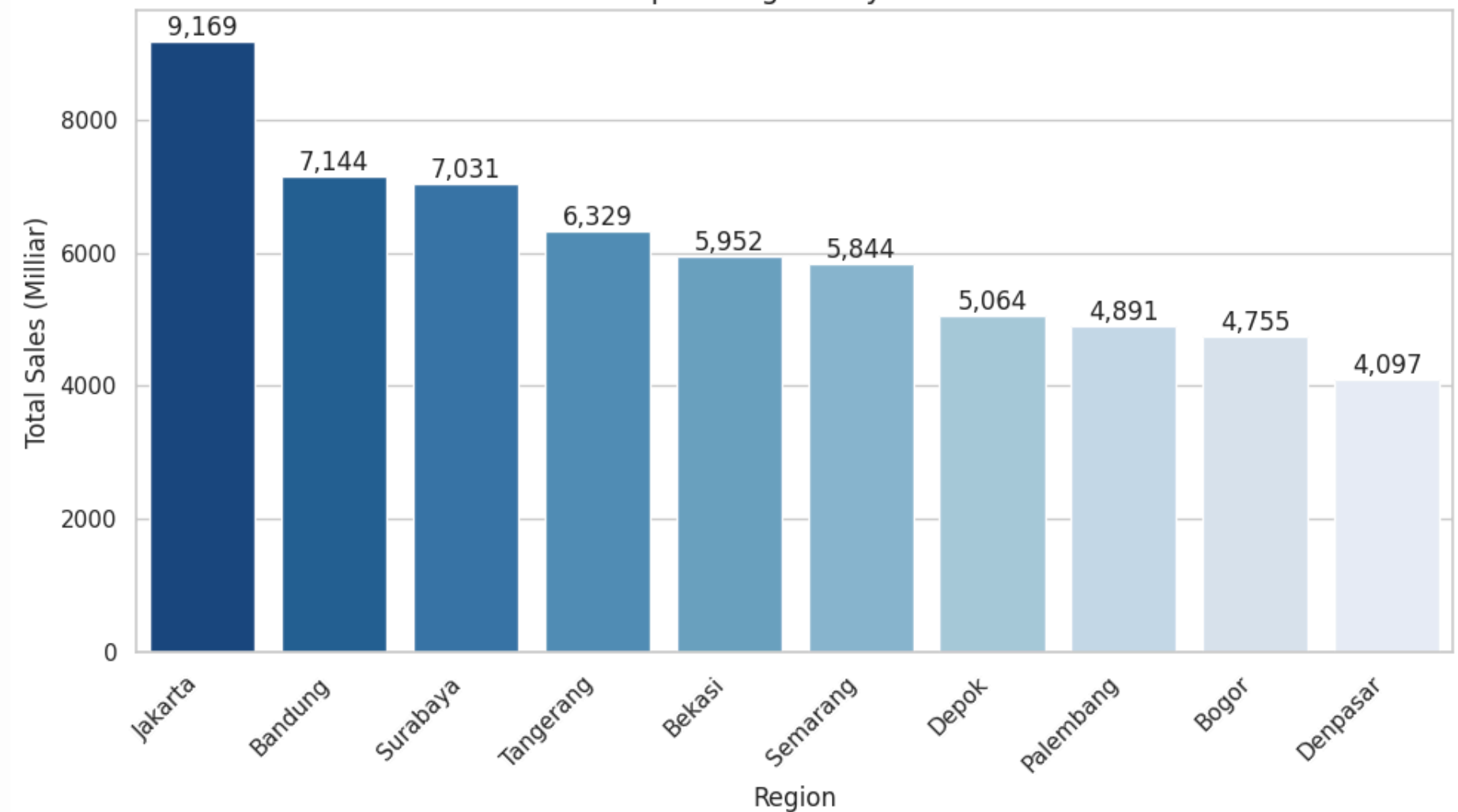
2 M

Sales Terendah:
Batam

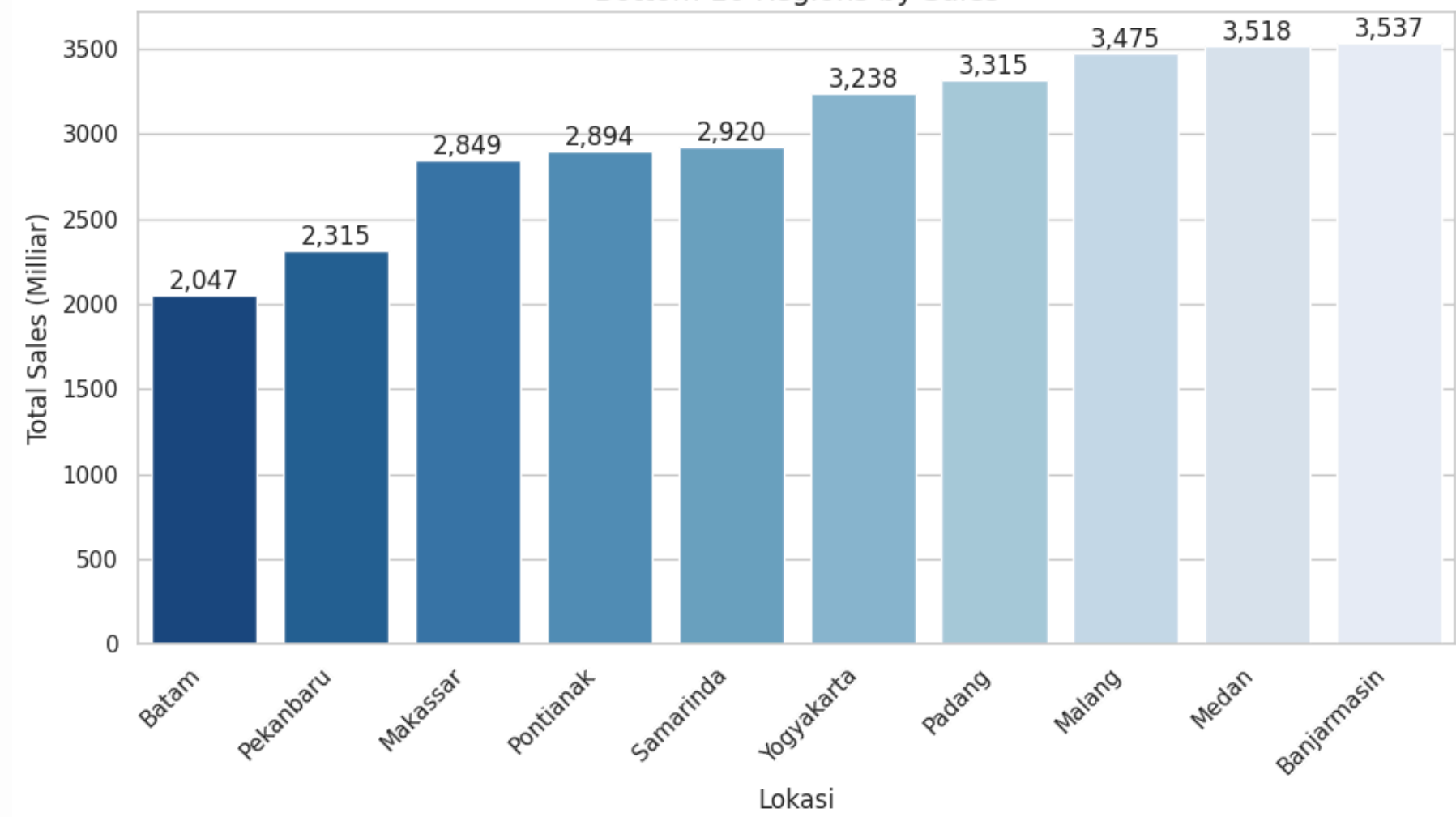
2.8%

Kontribusi ke total
Sales

Top 10 Regions by Sales



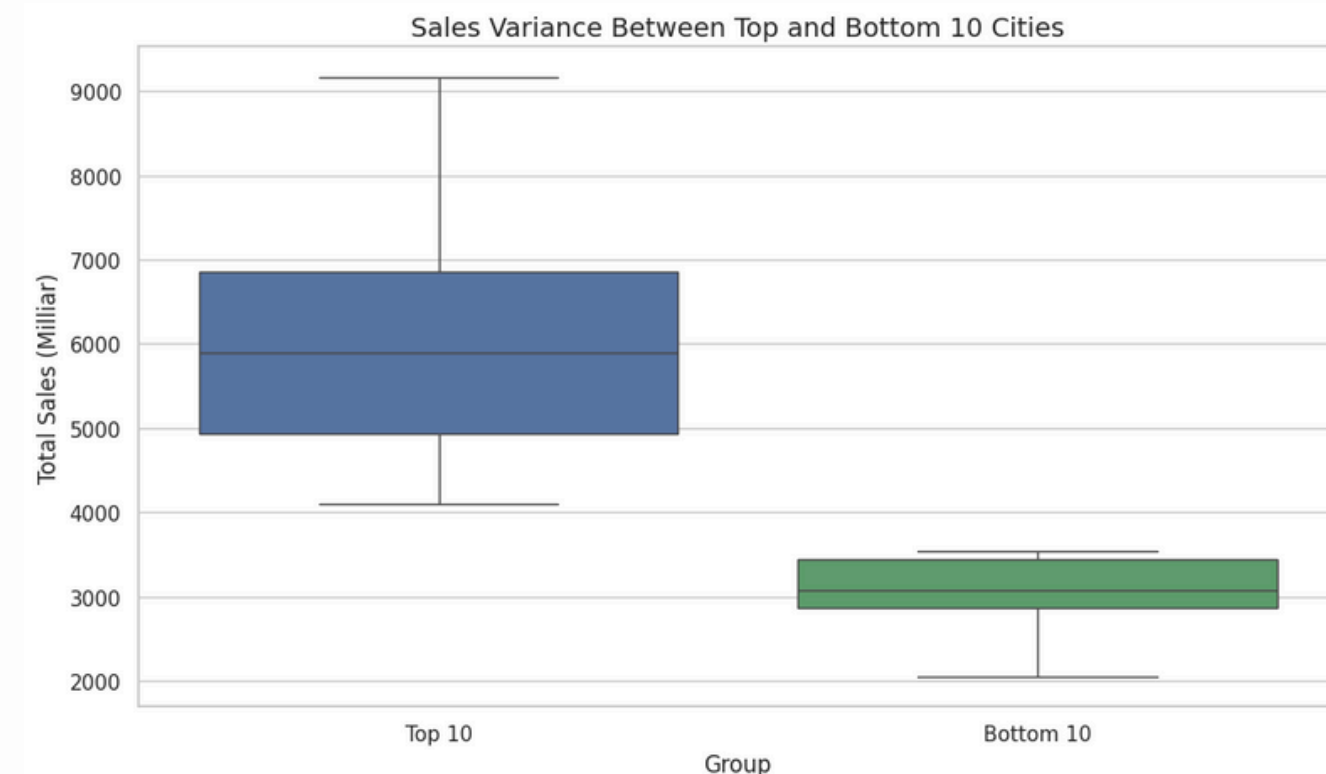
Bottom 10 Regions by Sales



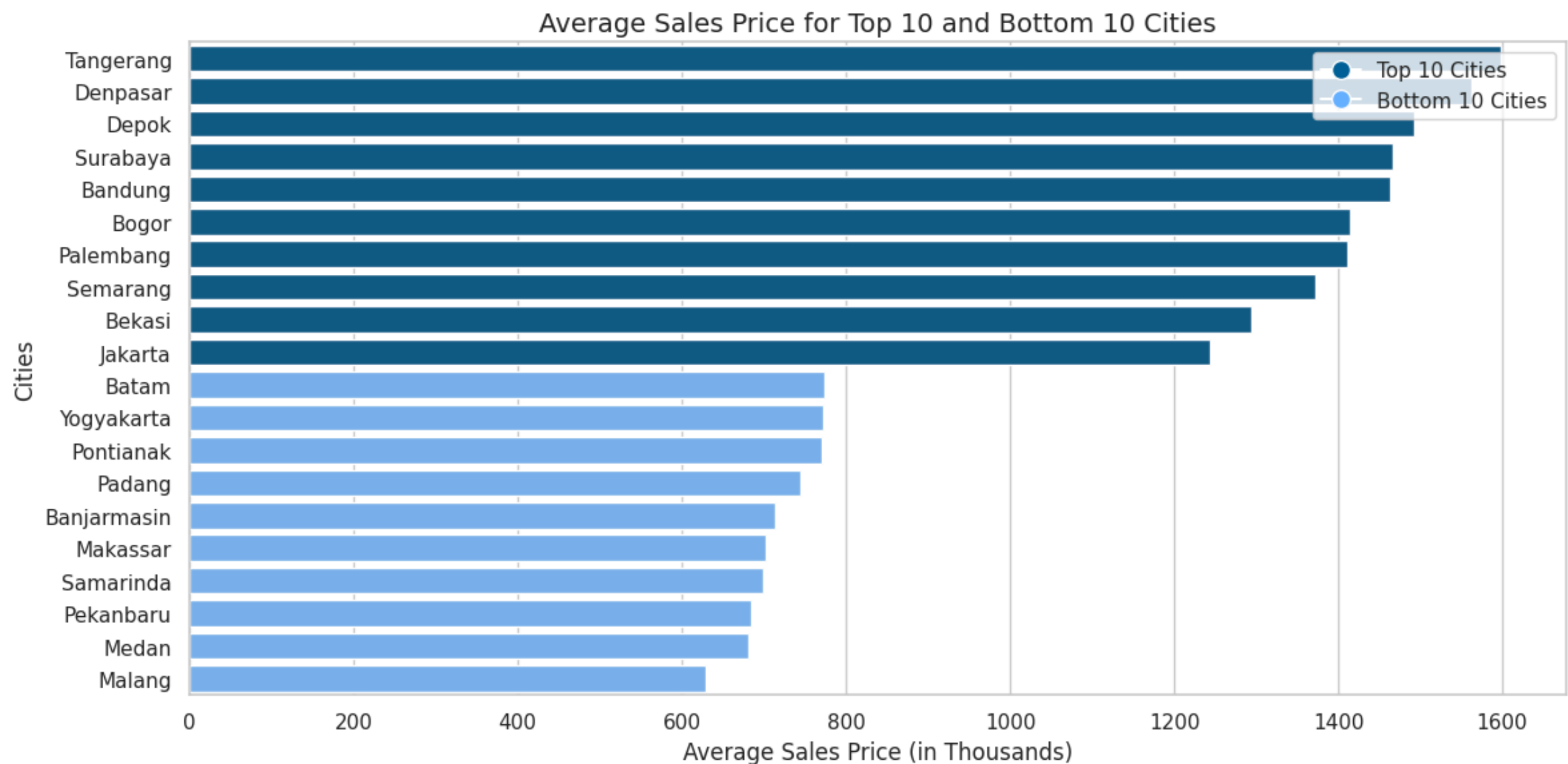
Sales Distribution and Variance Analysis

Kebanyakan kota di Indonesia memiliki rentang sales sekitar 3 hingga 4 miliar. Sementara itu, kota-kota dengan sales di atas 4 miliar sangat terbatas. menunjukkan kebanyakan wilayah di Indonesia memiliki range sales sepatu pria di shopee yang rendah.

Hal ini menunjukkan dua kemungkinan: pertama, banyak kota memiliki total penjualan yang tidak terlalu tinggi dalam hal unit, tetapi harga barang yang terjual tidak terlalu rendah. Kedua, ada juga kota yang mungkin menjual unit dalam jumlah sedikit, tetapi rata-rata harga barang yang terjual cukup tinggi.



Average Sales Price Analysis

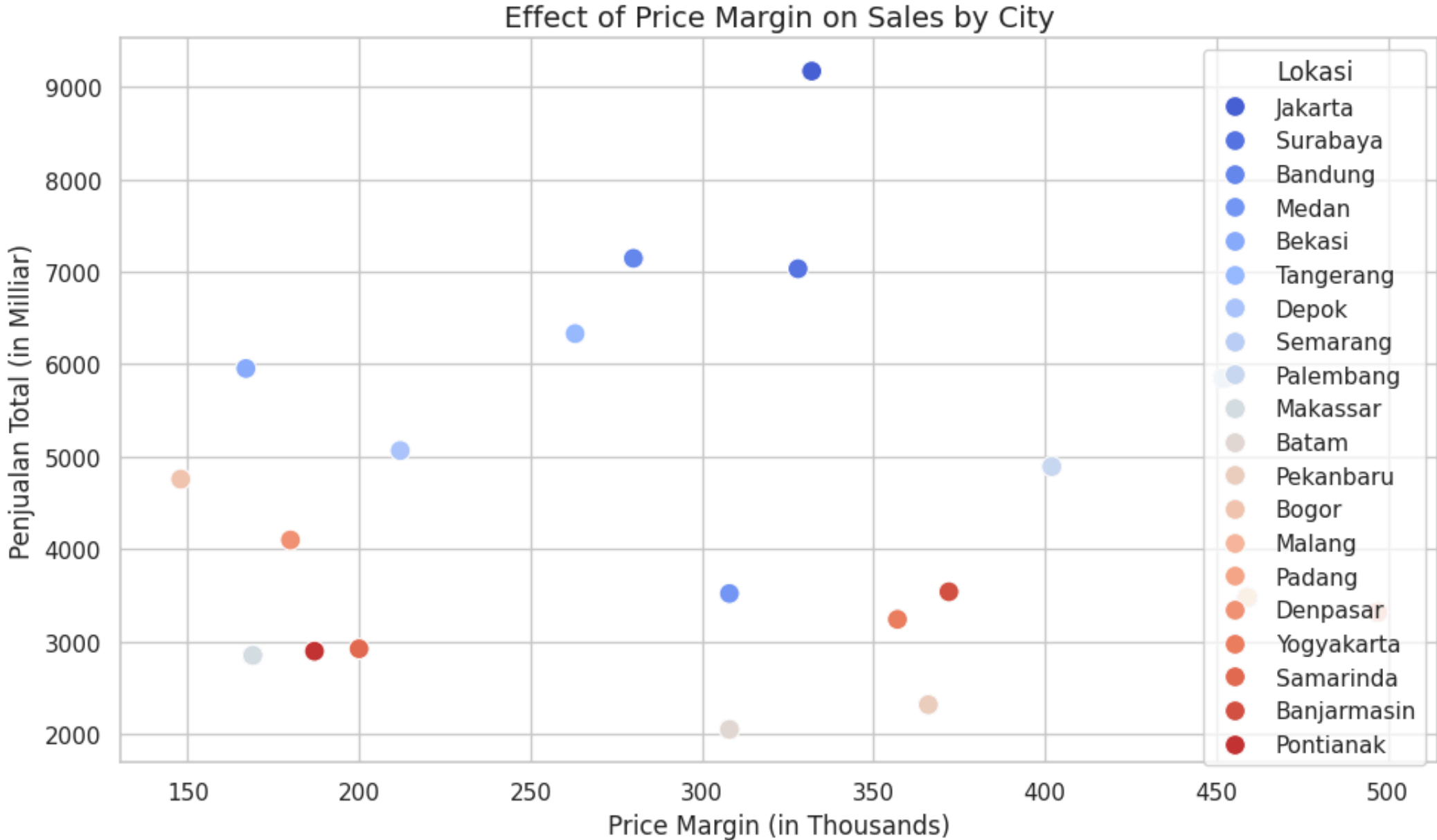


Rata-Rata Harga Jual menunjukkan rata-rata harga barang yang terjual per unit di setiap kota. Hasil analisis menunjukkan bahwa kota-kota yang masuk dalam 10 besar penjualan memiliki rata-rata harga jual yang lebih tinggi.

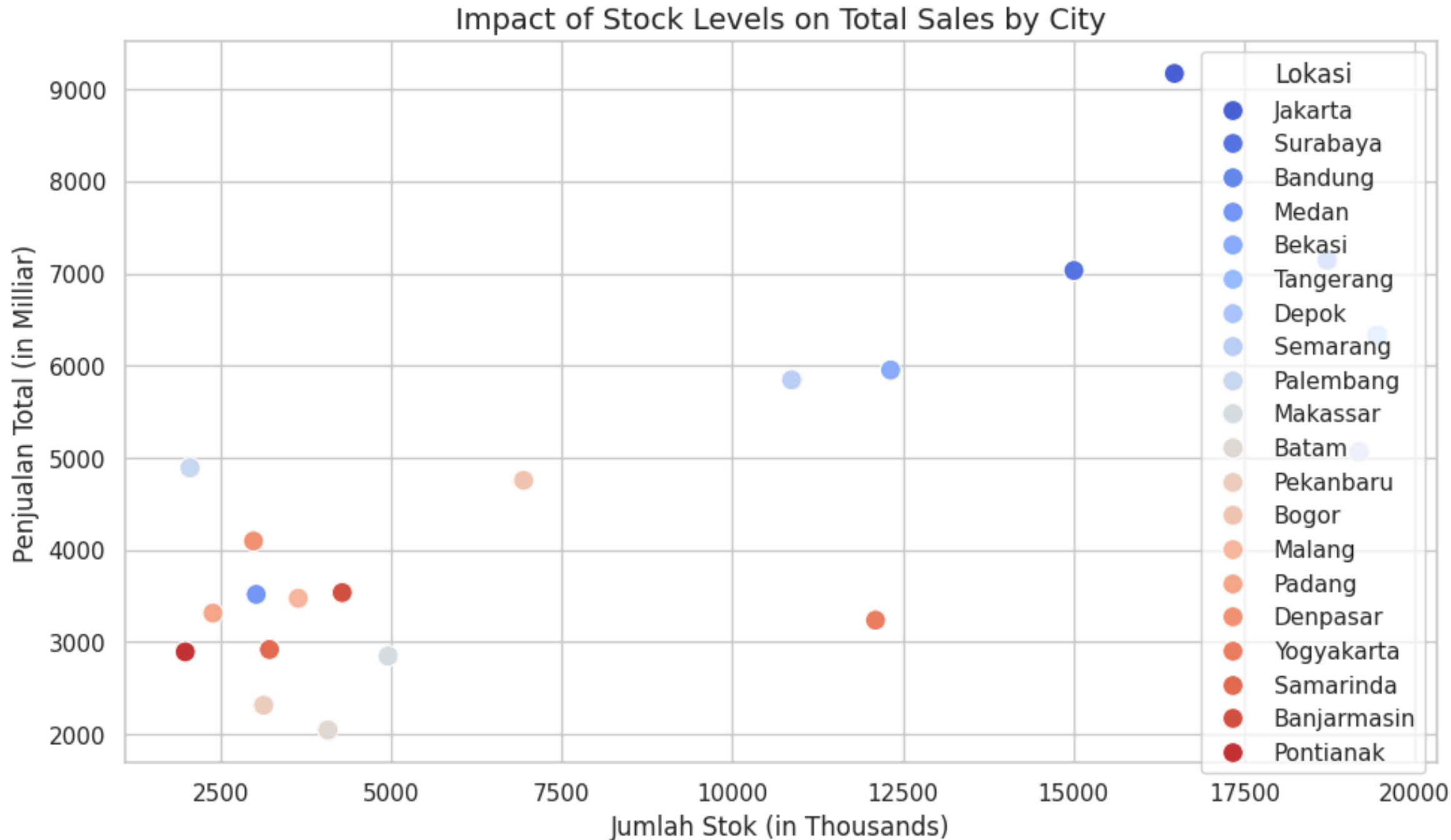
Hal ini memberikan peluang strategi bagi para penjual. Untuk kota-kota dengan rata-rata harga jual yang rendah, fokus pada peningkatan volume penjualan dapat meningkatkan pendapatan secara keseluruhan. Sebaliknya, di kota-kota dengan rata-rata harga jual yang tinggi, penjual dapat memanfaatkan kesempatan ini dengan menawarkan lebih banyak varian produk dengan harga premium.

Price Margin Analysis

Price Margin menunjukkan selisih antara harga produk asli dan harga jual. Analisis ini menunjukkan bahwa price margin tidak memiliki dampak signifikan terhadap total penjualan. Banyak wilayah dengan price margin rendah juga memiliki total penjualan yang rendah, sementara wilayah dengan price margin tinggi tidak selalu menghasilkan penjualan yang lebih tinggi.



Stock Availability Impact



Analisis Ketersediaan Stok produk dari kategori sepatu pria menunjukkan bahwa jumlah stok yang tersedia memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan di wilayah tersebut. Semakin banyak suatu wilayah memiliki stok, terutama yang di atas 10 ribu unit, semakin tinggi pula penjualan yang dihasilkan.

Hal ini terlihat jelas di pulau Jawa, di mana sebagian besar kota memiliki stok yang lebih tinggi. Akses supply chain yang lebih cepat dan efisien. Sementara itu, wilayah lain dengan stok yang lebih rendah sering kali mengalami keterbatasan dalam memenuhi permintaan, yang berdampak negatif pada total penjualan.

SUMMARY

Lokasi Berpengaruh Besar: Penjualan sepatu pria di Shopee sangat dipengaruhi oleh lokasi, dengan kota-kota di pulau Jawa mendominasi total penjualan. Akses yang lebih baik ke supply chain memungkinkan kota-kota ini untuk memiliki stok yang lebih tinggi, yang pada gilirannya mendorong penjualan.

Ketersediaan Stok: Terdapat hubungan positif antara ketersediaan stok dan penjualan. Wilayah dengan stok di atas 10 ribu unit menunjukkan angka penjualan yang lebih tinggi, menekankan pentingnya menjaga ketersediaan produk agar dapat memenuhi permintaan pasar.

Variasi Harga yang Tinggi: Kota-kota dengan penjualan tinggi juga cenderung memiliki rata-rata harga jual yang lebih tinggi. Ini menunjukkan bahwa konsumen di daerah tersebut bersedia membayar lebih untuk produk berkualitas atau variasi yang lebih banyak.

ACTION

Optimalkan Ketersediaan Stok: Pemilik online shop sebaiknya memastikan ketersediaan stok yang cukup, terutama di wilayah dengan potensi penjualan tinggi seperti kota-kota di pulau Jawa. Menggunakan sistem manajemen inventaris yang efisien akan membantu dalam mengidentifikasi produk yang cepat habis dan memastikan pengisian ulang tepat waktu.

Diversifikasi Varian Produk: Untuk kota-kota dengan rata-rata penjualan yang tinggi, pemilik toko harus mempertimbangkan untuk menawarkan berbagai varian produk sepatu pria. Menambahkan model, warna, dan ukuran yang berbeda dapat menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualan.

Fokus pada Strategi Pemasaran Berdasarkan Lokasi: Mengembangkan strategi pemasaran yang disesuaikan dengan karakteristik lokal dapat membantu meningkatkan penjualan. Misalnya, pemilik toko bisa melakukan promosi khusus untuk wilayah dengan stok yang melimpah atau lokasi dengan tren penjualan yang menjanjikan, sambil memanfaatkan media sosial dan kampanye digital untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

4o mini

