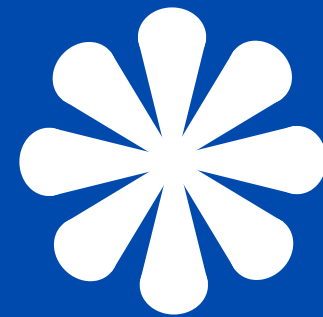


E-COMMERCE MARKET INSIGHT



Prepared by: **Samuel Semaya**



DAFTAR ISI

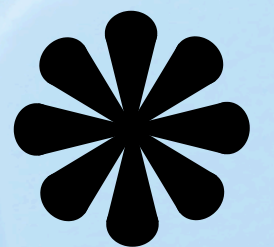
- TUJUAN 01
- BEDAK 02
- CLEANSER 07
- SUNSCREEN 12
- REKOMENDASI 17



TUJUAN

Data E-Commerce di ambil sampel pada **kuartal ke-2 tahun 2023** dari platform Blibli, Shopee, Tiktok, dan Tokopedia. Hal ini bertujuan untuk mengetahui pola dan tren yang terjadi untuk 3 kategori yaitu **Bedak**, **Sunscreen**, dan **Cleanser**.

Pemahaman pola dan tren pembelian berbasis data menjadi pendorong investor (brands) dalam menginvestasikan produknya pada 3 kategori tersebut di tahun 2024.





Kategori

Bedak

Penjualan produk bedak menggunakan platform Shopee jauh diminati oleh pembeli.

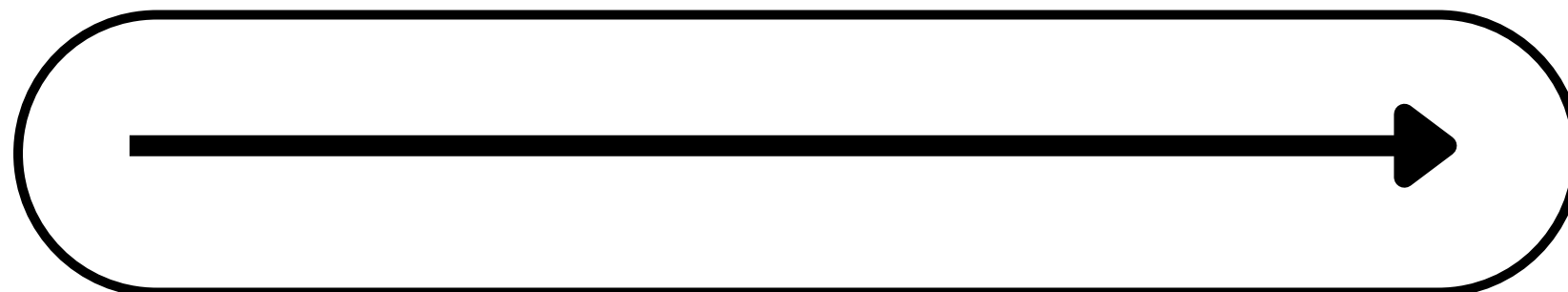
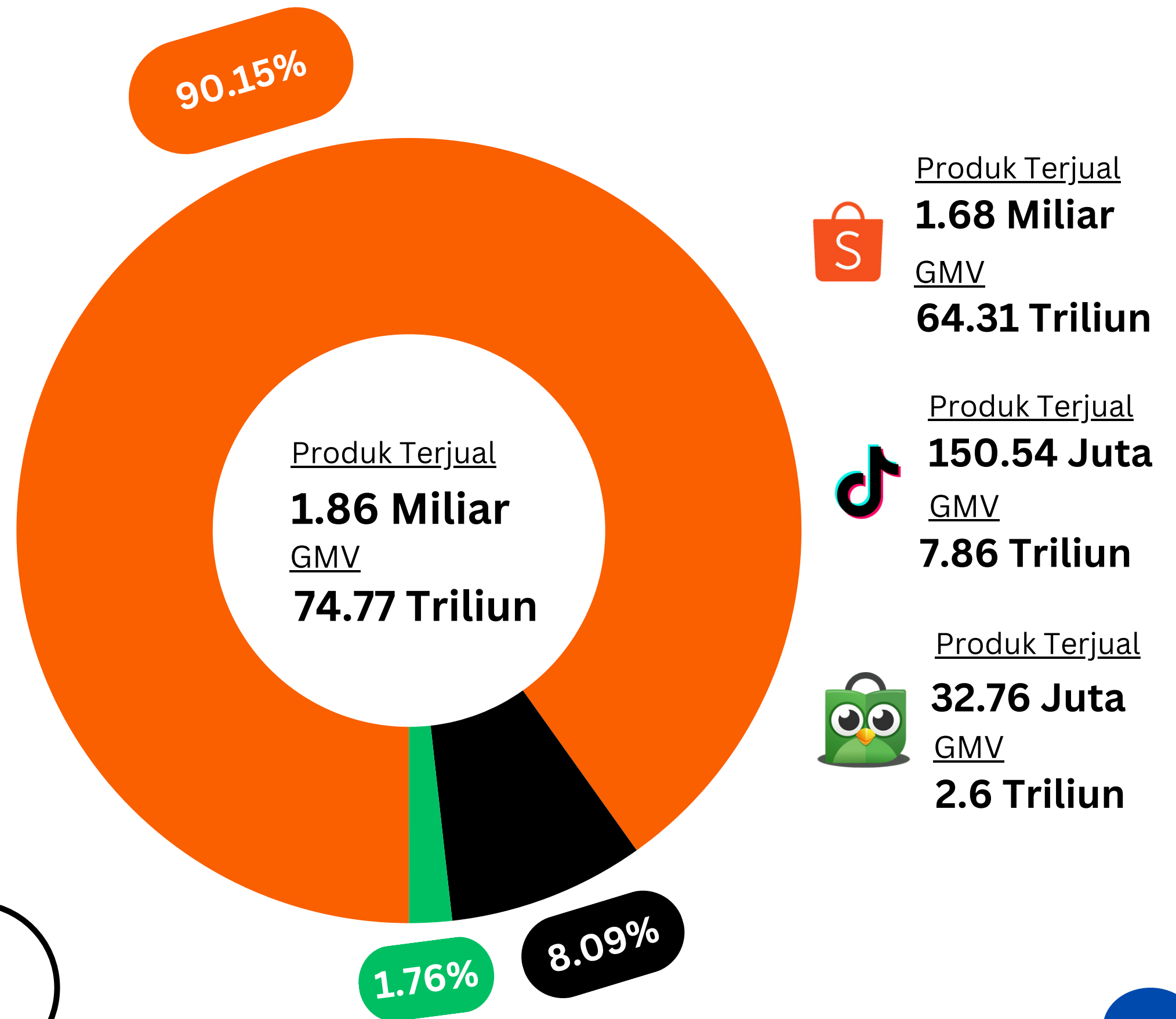
Peminatnya kebanyakan di pulau Jawa, tepatnya di Jakarta.

Tren revenue mingguan cenderung stabil, sehingga cocok bagi para brands investor untuk memasukkan produknya pada kategori ini.



SHOPEE DOMINASI PASAR E-COMMERCE INDONESIA

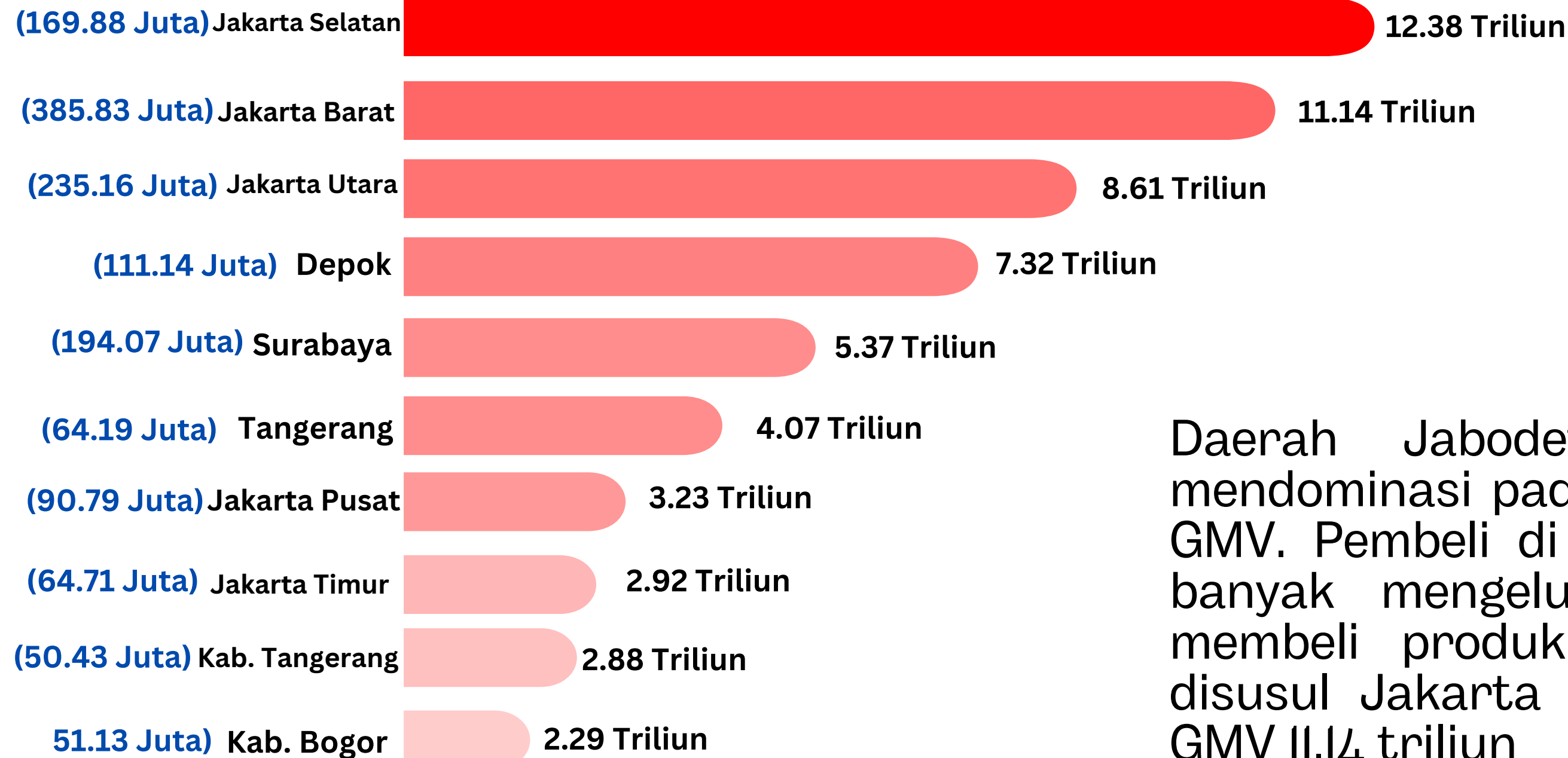
Shopee mengambil dominasi pasar Indonesia dalam untuk penjualan dengan kategori bedak sebesar 90.15%, jauh sekali dengan kompetitor yang baru masuk ke pasar Indonesia, yaitu Tiktok sebesar 8.09% dan kompetitor lamanya yaitu Tokopedia sebesar 1.76%



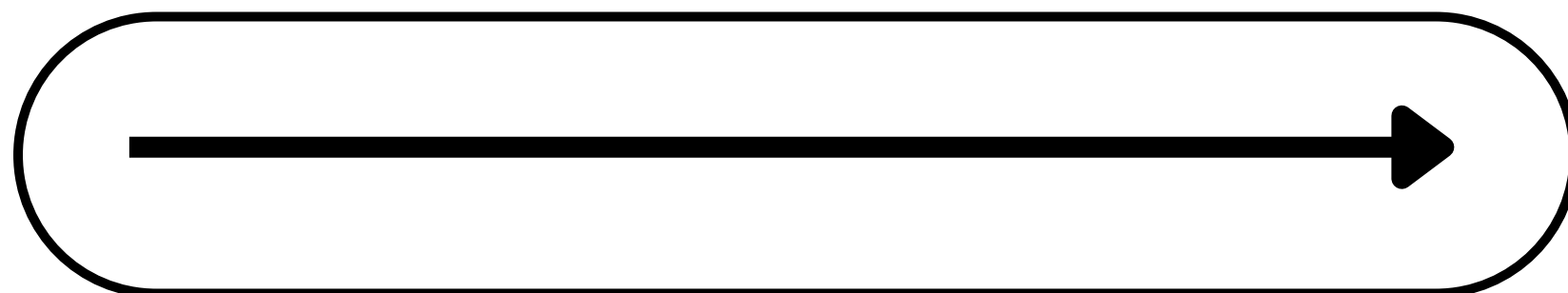
JABODETABEK DAN SURABAYA MASIH DOMINAN

Produk Terjual

GMV



Daerah Jabodetabek dan Surabaya mendominasi pada kategori Bedak dalam GMV. Pembeli di Jakarta Selatan paling banyak mengeluarkan uangnya untuk membeli produk sebesar 12.38 triliun, disusul Jakarta Barat yang mempunyai GMV 11.14 triliun



JAKARTA PEMEGANG DOMINASI PASAR KATEGORI BEDAK

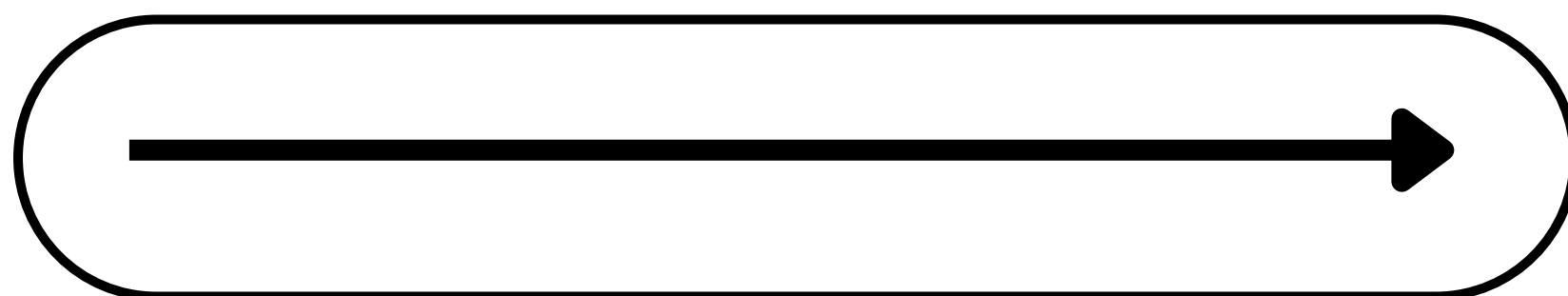
Produk Terjual

GMV

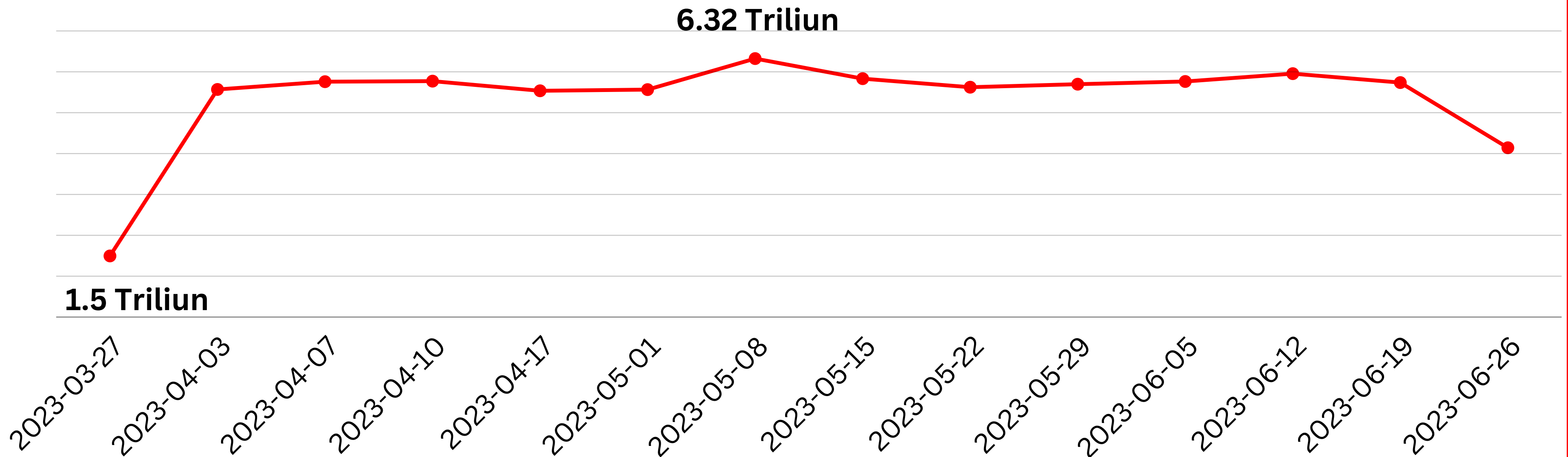


Daerah Jakarta Sangat mendominasi pasar produk untuk kategori Bedak dengan GMV sebesar 36.09 triliun

Dapat dilihat bahwa masih banyak ketimpangan pada provinsi secara signifikan, khususnya di luar pulau Jawa



TREN REVENUE MINGGUAN CENDERUNG STABIL



Tren revenue mingguan untuk kategori bedak cenderung stabil dengan nilai revenue terendah di harga 1.5 triliun pada akhir bulan Maret dan tertinggi di harga 6.32 triliun pada awal bulan Mei



Kategori

Cleanser

Penjualan produk bedak menggunakan platform Shopee jauh diminati oleh pembeli.

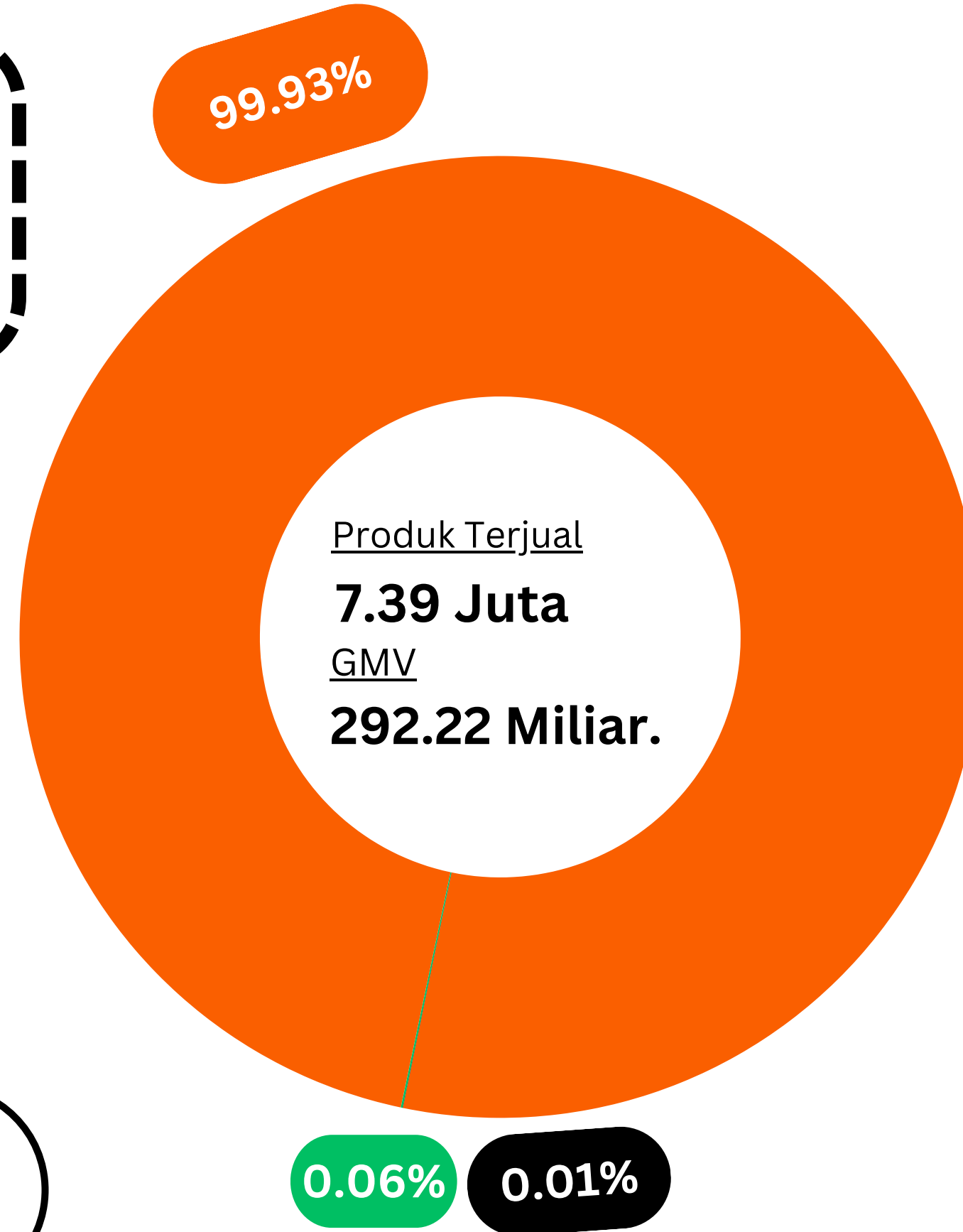
Peminatnya kebanyakan di pulau Jawa, tepatnya di Jakarta.

Tren revenue mingguan cenderung stabil, sehingga cocok bagi para brands investor untuk memasukkan produknya pada kategori ini.



SHOPEE SANGAT MENDOMINASI PASAR KATEGORI CLEANSER !

Untuk kuartal ke-2 tahun 2023, secara mengejutkan untuk kategori Cleanser, hampir 100 % Shopee mengambil alih pasar yaitu 99.3 %. Di mana kompetitor lama dan baru tidak bisa berbuat banyak pada penjualan kategori ini, yaitu Tokopedia 0.06% dan Shopee 0.01%



Produk Terjual

7.38 Juta

GMV

292.14 Miliar



Produk Terjual

4.57 Ribu

GMV

83.29 Juta



Produk Terjual

532

GMV

2.89 Juta

POTENSI PASAR KABUPATEN GRESIK DAN SIDOARJO

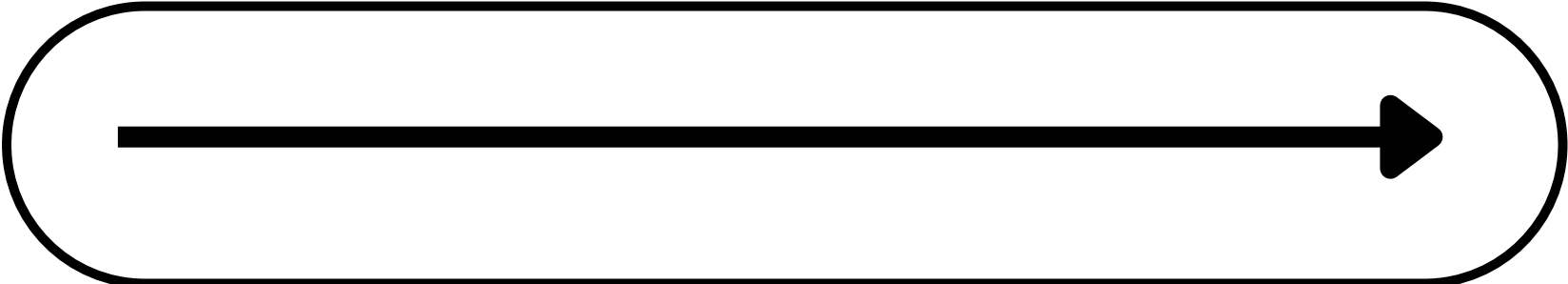
Produk Terjual



Daerah Jakarta mendominasi pada kategori Cleanser dalam GMV. Pembeli di Jakarta Barat paling banyak mengeluarkan uangnya untuk membeli produk sebesar 253.28.

Hal yang menarik di sini adalah kabupaten seperti gresik, sidoarjo yang dapat bersaing, berhasil masuk ke dalam daftar 10 besar dengan GMV.

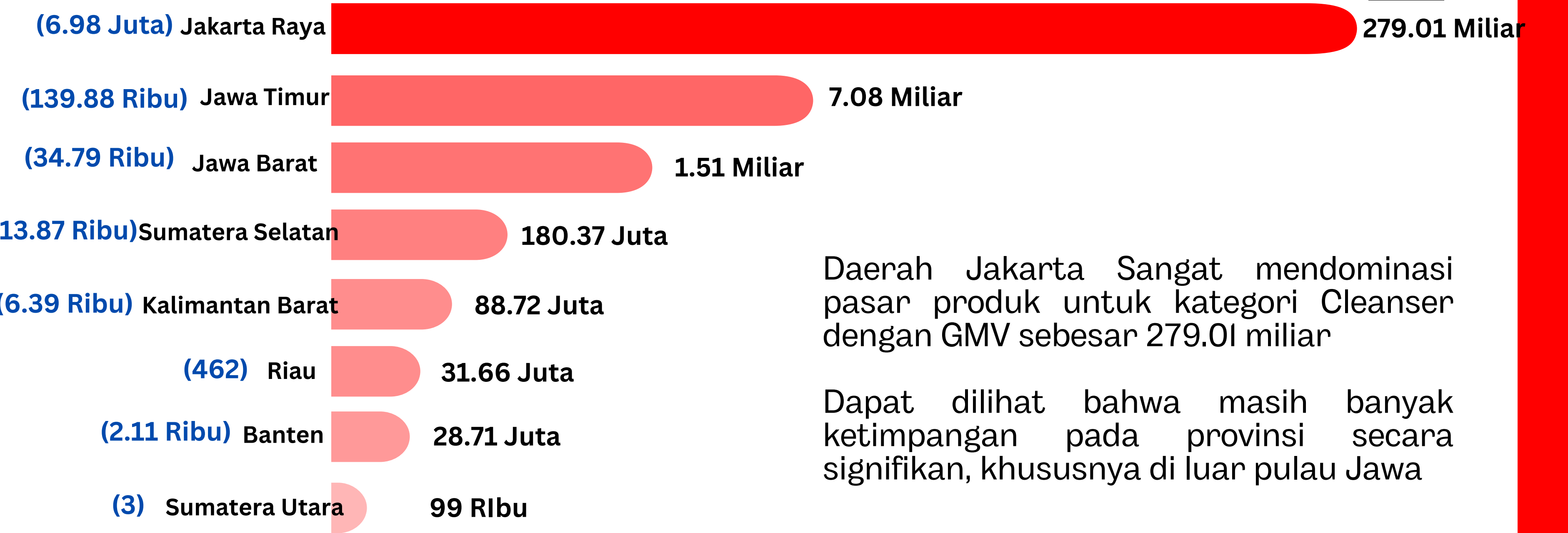
Hal lain yang menjadi perhatian juga adalah masih adanya kesenjangan yang signifikan antar kota.



JAKARTA PEMEGANG DOMINASI PASAR KATEGORI CLEANSER

Produk Terjual

GMV

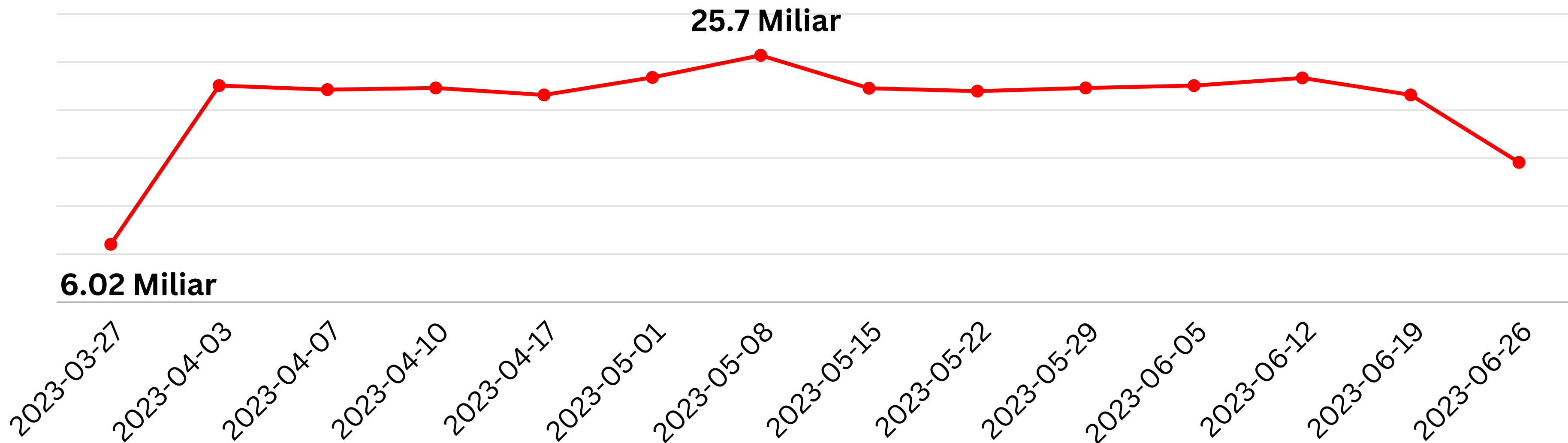


Daerah Jakarta Sangat mendominasi pasar produk untuk kategori Cleanser dengan GMV sebesar 279.01 miliar

Dapat dilihat bahwa masih banyak ketimpangan pada provinsi secara signifikan, khususnya di luar pulau Jawa



TREN REVENUE MINGGUAN CENDERUNG STABIL



Tren revenue mingguan untuk kategori bedak cenderung stabil dengan nilai revenue terendah di harga 6.02 miliar pada akhir bulan Maret dan tertinggi di harga 25.7 miliar pada awal bulan Mei



Kategori

Sunscreen

Penjualan produk bedak menggunakan platform Shopee jauh diminati oleh pembeli.

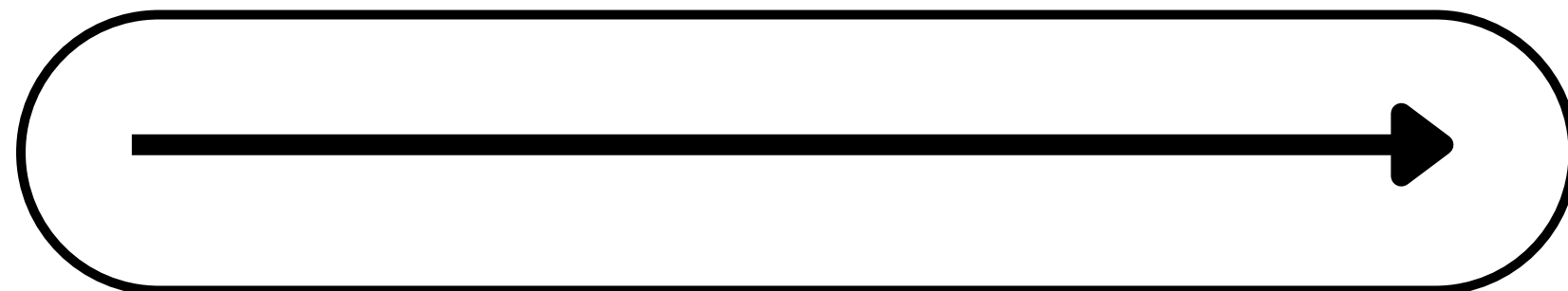
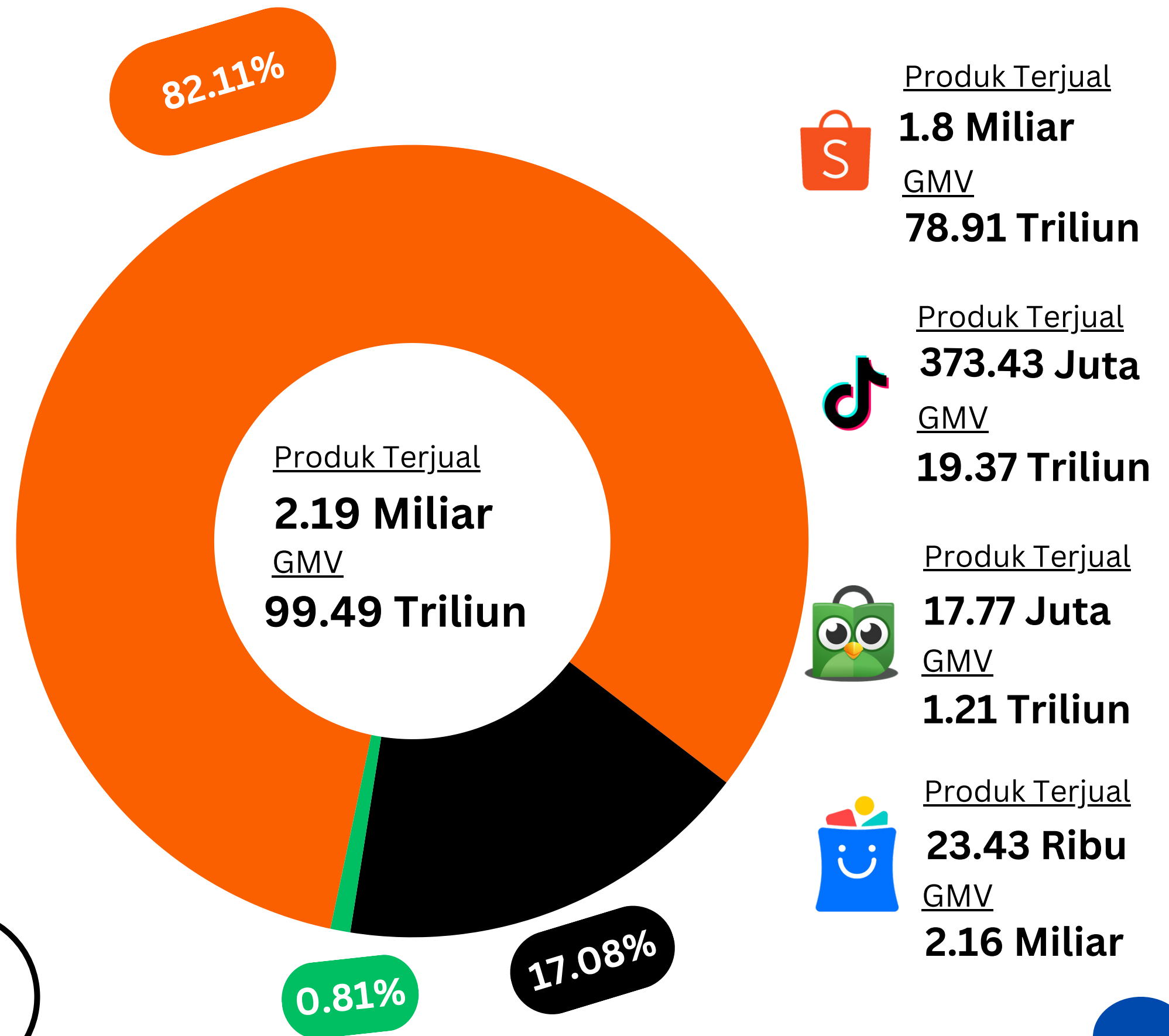
Peminatnya kebanyakan di pulau Jawa, tepatnya di Jakarta.

Tren revenue mingguan cenderung stabil, sehingga cocok bagi para brands investor untuk memasukkan produknya pada kategori ini.



SHOPEE DOMINASI PASAR E-COMMERCE INDONESIA

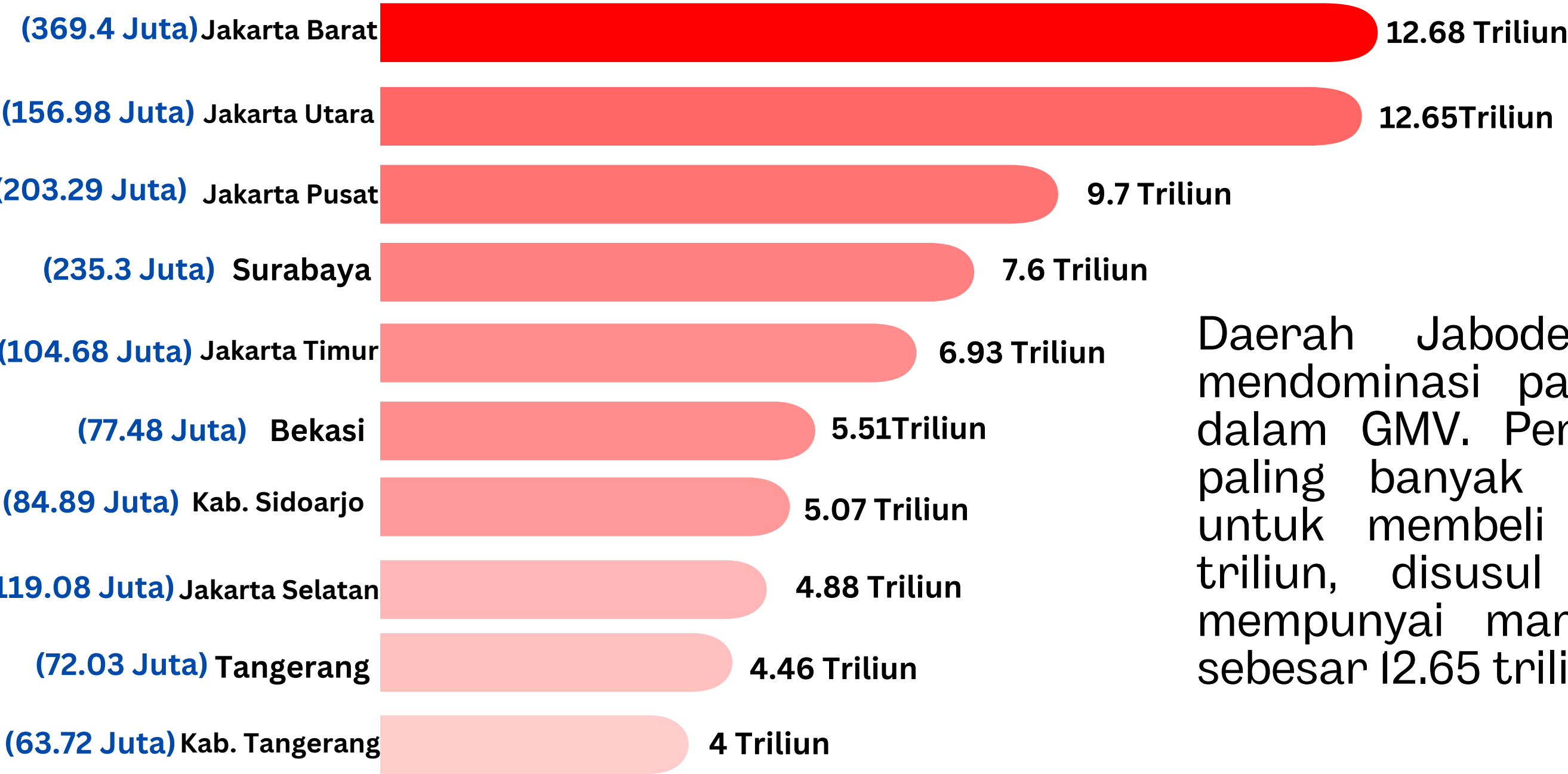
Shopee mengambil dominasi pasar Indonesia dalam penjualan untuk kategori Sunscreen sebesar 82.11%, jauh sekali dengan kompetitor yang baru masuk ke pasar Indonesia, yaitu Tiktok sebesar 17.08%, dan Tokopedia dan Blibli yang tidak mencapai 1%



JABODETABEK DAN SURABAYA
MASIH DOMINAN

Produk Terjual

GMV



Daerah Jabodetabek dan Surabaya mendominasi pada kategori Sunscreen dalam GMV. Pembeli di Jakarta Barat paling banyak mengeluarkan uangnya untuk membeli produk sebesar 12.68 triliun, disusul Jakarta Utara yang mempunyai margin yang sangat tipis sebesar 12.65 triliun



JAKARTA PEMEGANG DOMINASI PASAR KATEGORI SUNSCREEN

Produk Terjual

(770.84 Juta) Jakarta Raya



GMV
37.86 Triliun

(265.7 Juta) Jawa Timur

9.39 Triliun

(144.77 Juta) Jawa Barat

7.85 Triliun

(85.23 Juta) Banten

5.31 Triliun

(103.08 Juta) Jawa Tengah

4.21 Triliun

(88.19 Juta) Sumatera Selatan

2.85 Triliun

(50.31 Juta) Sumatera Utara

1.61 Triliun

(43.54 Juta) Lampung

1.4 Triliun

(19.83 Juta) Riau

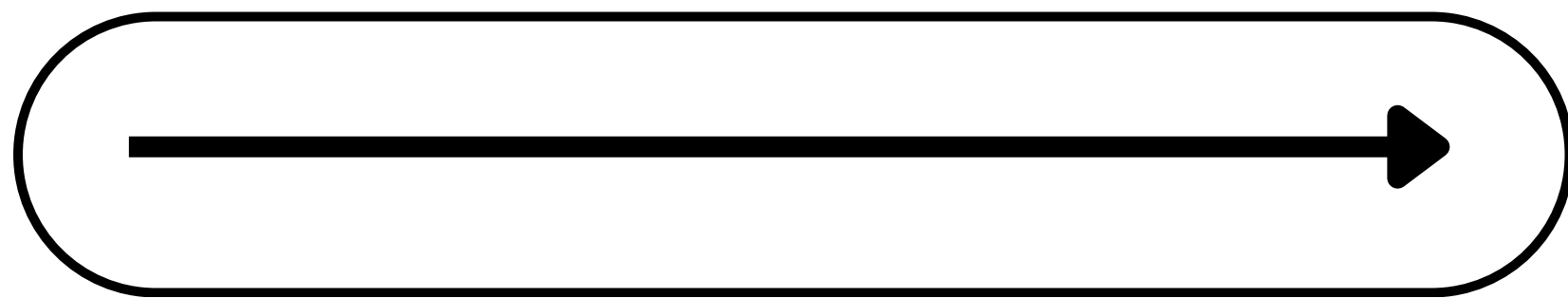
784.58 Miliar

(17.86 Juta) Yogyakarta

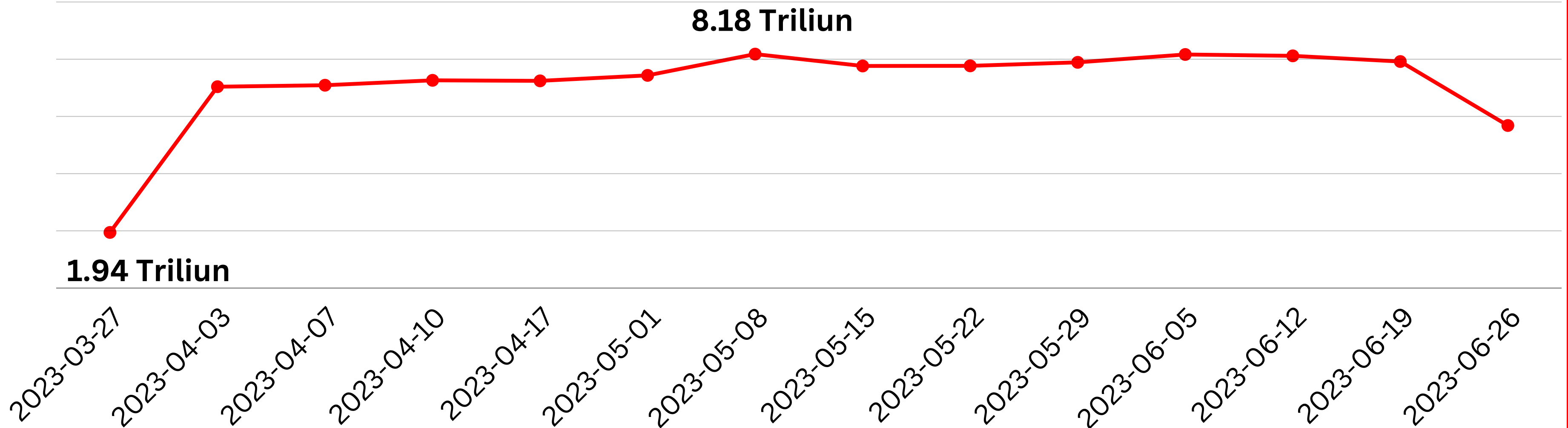
726.32 Miliar

Daerah Jakarta Sangat mendominasi pasar produk untuk kategori Sunscreen dengan GMV sebesar 37.86 triliun

Dapat dilihat bahwa masih banyak ketimpangan pada provinsi secara signifikan, khususnya di luar pulau Jawa



TREN REVENUE MINGGUAN CENDERUNG STABIL



Tren revenue mingguan untuk kategori Sunscreen cenderung stabil dengan nilai revenue terendah di harga 1.94 triliun pada akhir bulan Maret dan tertinggi di harga 8.18 triliun pada awal bulan Mei



Rekomendasi



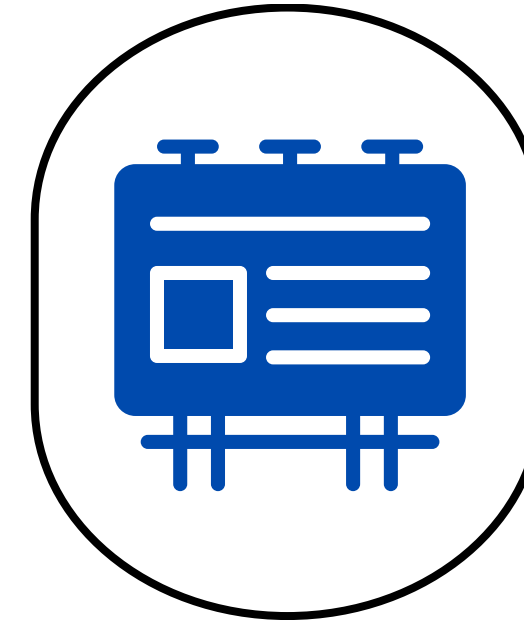
PLATFORM

Brands dapat meningkatkan investasi mereka pada platform TikTok



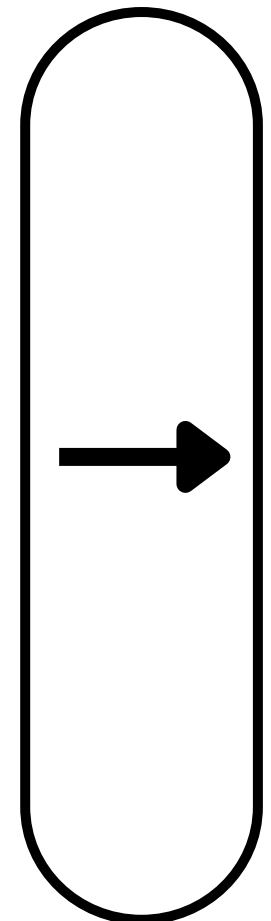
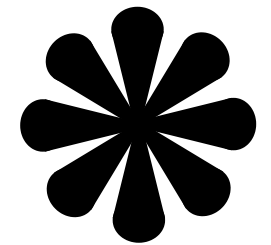
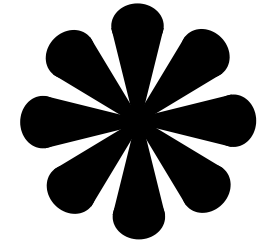
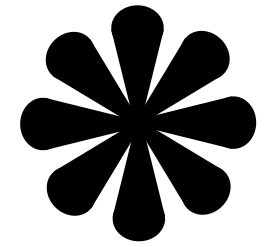
FLASH SALE

Tingkatkan promosi selama acara flash sale produk.



WILAYAH

Investasi branding di luar pulau Jawa dapat meningkatkan pertumbuhan produk melalui pengenalan brands ke masyarakat.





TERIMA KASIH

NOTES

Tools & Library yang di pakai untuk Analisa:

- Python
- Pandas
- Matplotlib/Seaborn
- VS Code/ Jupyter

- Pemisahan kategori menggunakan metode regex (ex: listing name facial wash, make up cleanser, etc)
- Beberapa city pada dataset masih duplikat

(ex: “Administrasi Jakarta Barat” dan “Jakarta Barat”, “Jakarta Sel.” dan “Jakarta Selatan”, etc.)