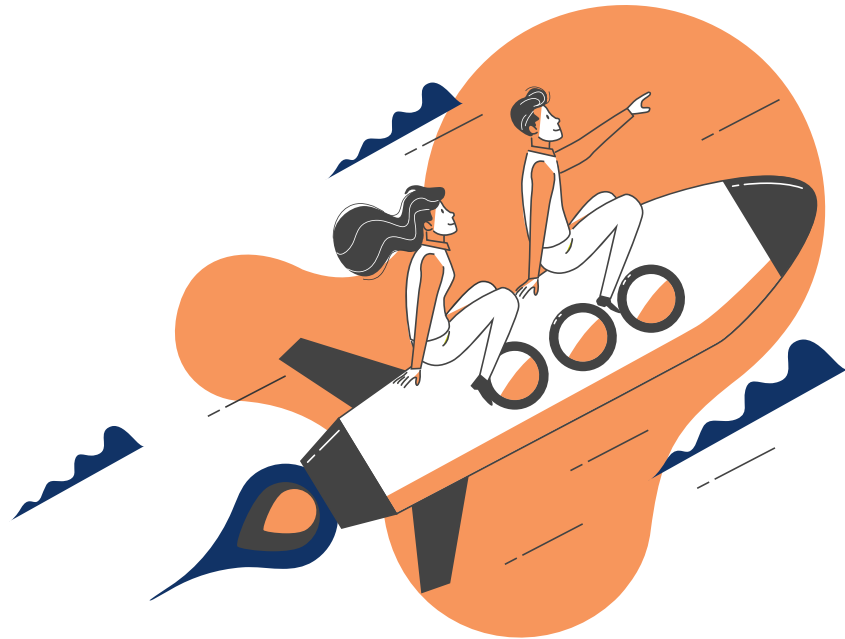


# STRATEGI PRODUK TEPAT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Pahami bagaimana cara kamu dapat meningkatkan penjualan dengan menentukan harga yang tepat untuk produk, berapa stok produk yang diperlukan, hingga strategi menampilkan produk di halaman toko!





# 01

**BUAT KATEGORI  
YANG SESUAI**

# 02

**STRATEGI  
PENEMPATAN PRODUK**

# 03

**MENGAPLIKASIKAN STRATEGI  
MERCHANDISING KE TOKO**

# 04

**UPDATE PENEMPATAN  
PRODUK SECARA BERKALA**

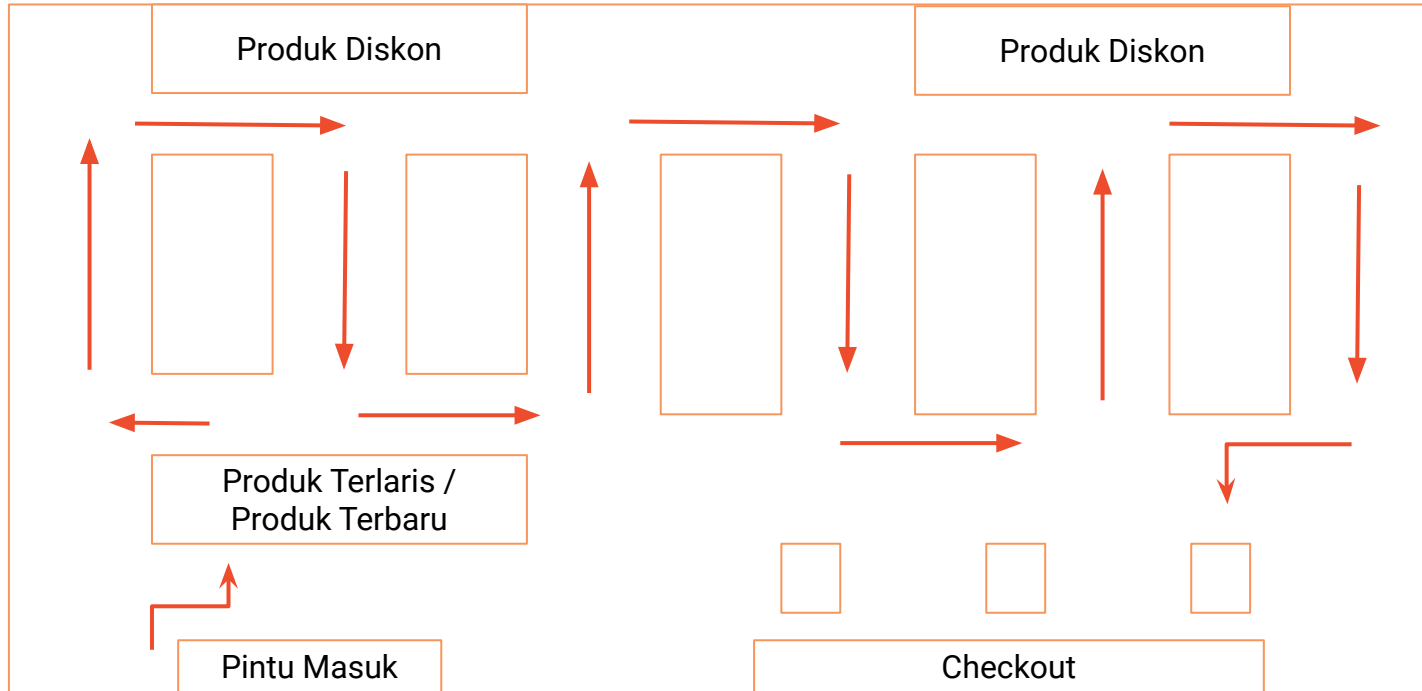


# SEBUAH TOKO ONLINE PASTI DIRANCANG SEDEMIKIAN RUPA UNTUK MENCIPTAKAN CUSTOMER JOURNEY YANG DAPAT MENINGKATKAN PENJUALAN!

Sama seperti masuk ke Toko Retail/Supermarket, produk yang ditampilkan juga ditata dengan cara tertentu untuk menciptakan customer journey yang menyenangkan dan dapat meningkatkan penjualan toko. Pelajari cara **Penempatan Produk yang Tepat** dengan berbagai strategi di materi kali ini!



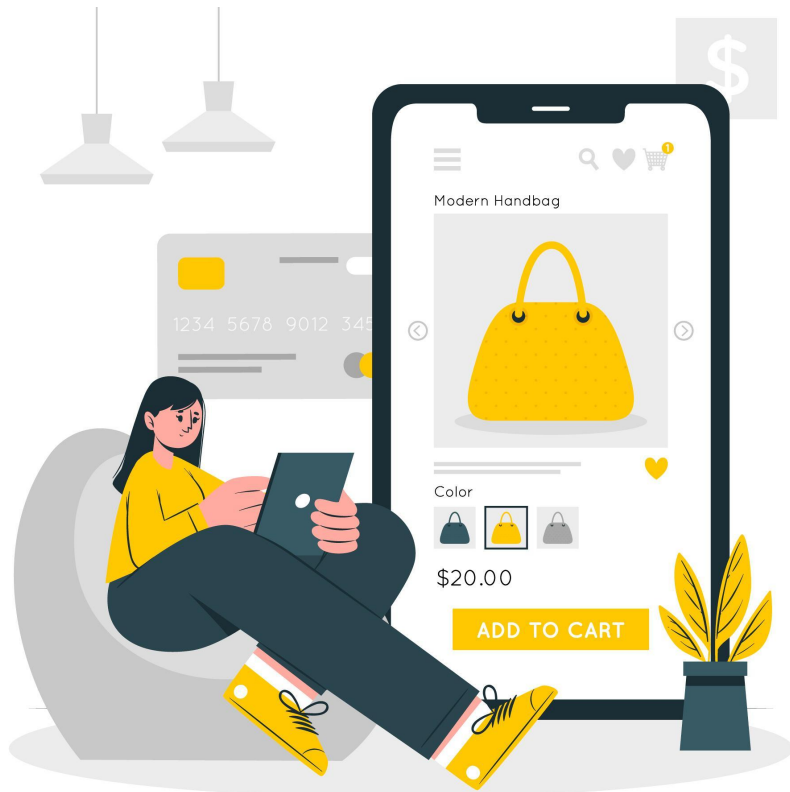
# BAYANGKAN PENEMPATAN PRODUK DI SUPERMARKET



Saat baru masuk, Pembeli akan disuguhkan dengan Produk Terlaris/Terbaru yang ada di toko, lalu Pembeli akan mulai menjelajahi lorong yang ada. Biasanya lorong dari Pintu Masuk ke Pintu Keluar berurutan dari barang yang penting (makanan), barang sekunder (yang hanya perlu dibeli sesekali), dan di akhir saat mau checkout ada barang-barang kecil yang membuat pembeli menjadi impulsif untuk membeli (batre, permen, soda, es krim, dll).



# APLIKASIKAN JOURNEY YANG DIDAPATKAN DARI BELANJA OFFLINE KE TOKO SHOPEE-MU!

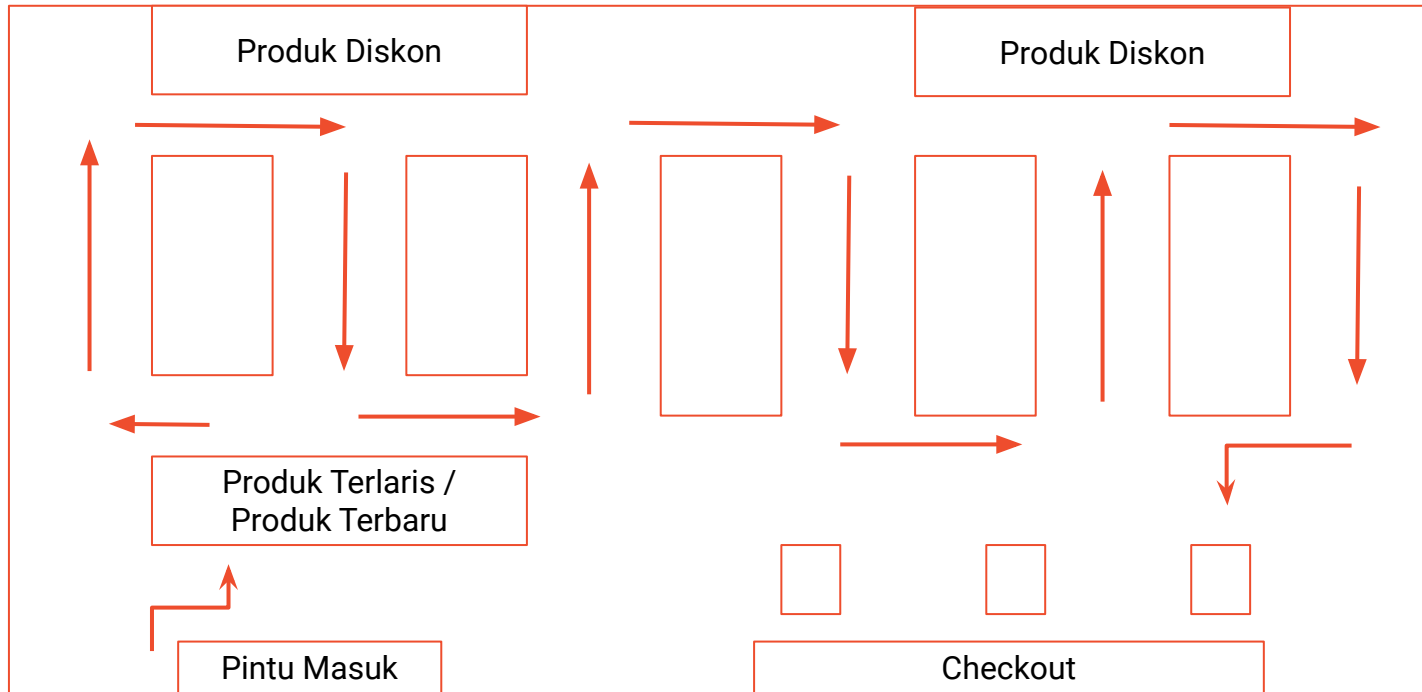


Untuk meningkatkan Penjualan, kita perlu mencontoh strategi merchandising di toko retail/supermarket, untuk menciptakan customer journey yang didapatkan oleh pembeli. Hal ini bisa dilakukan melalui **promo yang dipasang di toko, halaman produk, hingga dekorasi toko yang dipasang di halaman toko.**



# BUAT KATEGORI YANG SESUAI

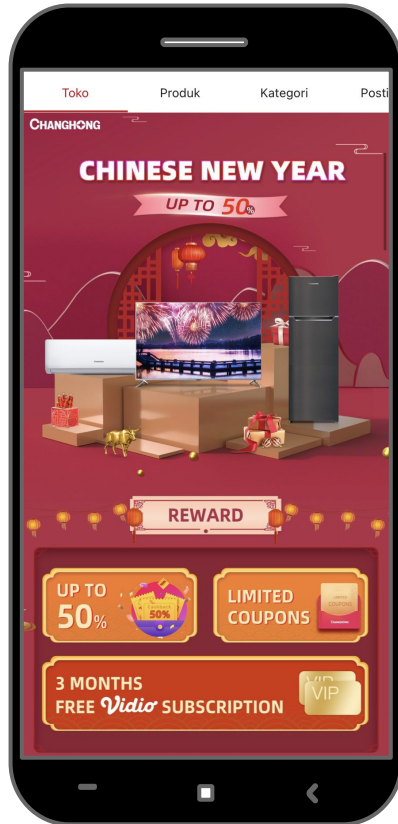




Seperti yang dilihat disini, journey seorang customer pasti diawali dengan melihat produk Hot Items yang eye catching, dilanjutkan dengan lorong per kategori, dan diakhiri dengan barang-barang kecil di Checkout Counter. **Bagaimana cara mengaplikasikannya ke tokomu?**



# PRODUK SEASONAL/HOT ITEMS



Produk Seasonal/Hot Items (Produk Terlaris, Terbaru) pasti memiliki promosi tertentu, bisa berbentuk Flash Sale atau diskon yang dipasang di tokomu. Produk ini diletakkan di Halaman Toko bagian paling atas untuk menarik perhatian customer saat mereka berkunjung ke tokomu.



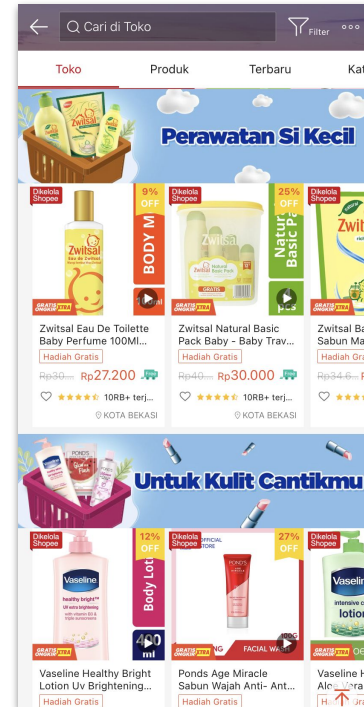
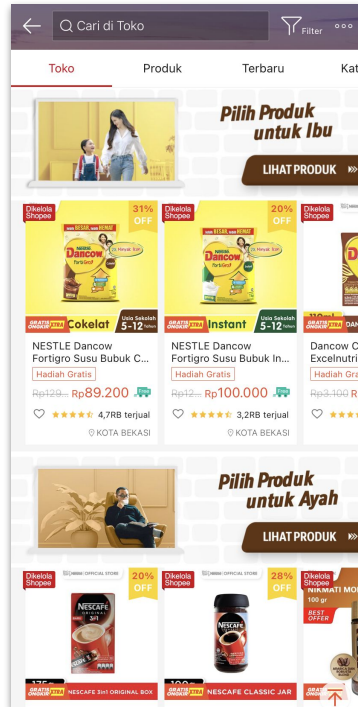
# DAFTAR KATEGORI TOKO



Setelah melewati Produk Hot Items, akan ada Daftar Kategori Toko, dimana customer bisa melihat jenis produk apa saja yang dijual di tokomu.



# TAMPILKAN KATEGORI PILIHAN TOKO



Selain Daftar Kategori, buat juga Kategori yang dibuat sendiri sesuai dengan Pembeli Anda. Buat kategori dengan nama yang personalized, agar Pembeli merasa tertarik untuk melihat-lihat produk di kategori tersebut dan melihat produk lebih lanjut di toko Anda.



# BUAT KATEGORI TOKO

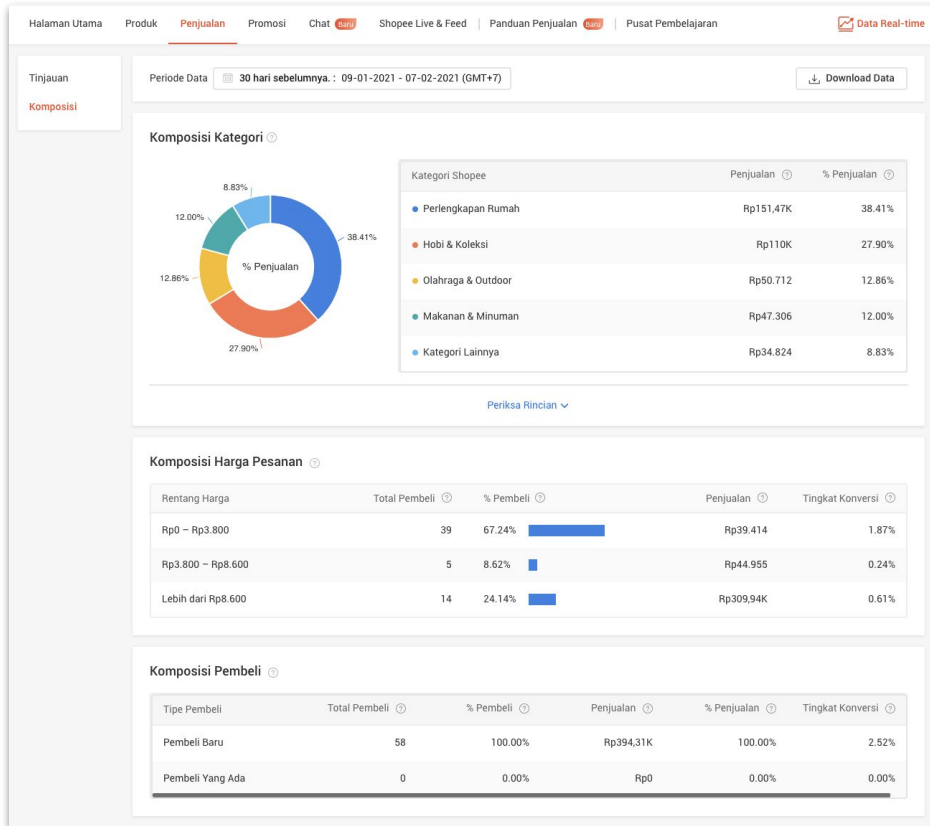
The screenshot displays the 'Kategori Toko Saya' (My Store Categories) management interface. The left sidebar shows the navigation menu with 'Kategori Toko' selected. The main content area features a table of categories and a right-hand sidebar with utility icons.

Nama Tampilan Kategori	Dibuat Oleh	Produk	Tampilan On/Off	Aksi
PROMO VOUCHER PRODUK	Penjual	0	<input type="checkbox"/>	<a href="#">Tambah Produk</a> <a href="#">Hapus</a>
Clearance Sale	Penjual	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Hapus</a>
Pakaian Wanita	Sistem   Atasan	9	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a>
On Sale	Sistem   Sedang Diskon	0	<input type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a>
Kecantikan & Kesehatan	Penjual	4	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Hapus</a>
Pakaian	Penjual	3	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Hapus</a>
Handphone & Gadget	Penjual	0	<input type="checkbox"/>	<a href="#">Tambah</a> <a href="#">Hapus</a>

**Buat Kategori Toko** sesuai dengan produk Anda terlebih dahulu untuk memudahkan Anda dalam membuat Kategori yang akan ditampilkan nantinya di Dekorasi Toko.



# BUAT KATEGORI TOKO



Untuk melihat Kategori mana yang paling diminati, Anda bisa melihat di Komposisi Penjualan untuk melihat Kategori mana saja di toko Anda yang Penjualannya paling tinggi.



# BUAT KATEGORI TOKO

**Kategori Toko Saya**

Nama Tampilan Kategori	Dibuat Oleh	Produk	Tampilan On/Off	Aksi
PROMO VOUCHER PRODUK	Penjual	0	<input type="checkbox"/>	<a href="#">Tambah Produk</a> <a href="#">Hapus</a>
Clearance Sale	Penjual	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Hapus</a>
Pakaian Wanita	Sistem   Atasan	9	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a>
On Sale	Sistem   Sedang Diskon	0	<input type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a>
Kecantikan & Kesehatan	Penjual	4	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Hapus</a>
Pakaian	Penjual	3	<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Hapus</a>
Handphone & Gadget	Penjual	0	<input type="checkbox"/>	<a href="#">Tambah</a> <a href="#">Hapus</a>

Selain Kategori per Produk, kategori yang perlu Anda buat adalah Promosi yang sedang berlangsung di toko, agar saat membuat Promosi yang ditampilkan di Dekorasi Toko dapat langsung mengarah ke Kategori yang dituju.



# STRATEGI PENEMPATAN PRODUK



# SETELAH MENGETAHUI CUSTOMER JOURNEY MULAI DARI PRODUK HOT ITEMS HINGGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PEMBELI, BAGAIMANA CARA MENGAPLIKASIKANNYA KE TOKO SHOPEE?



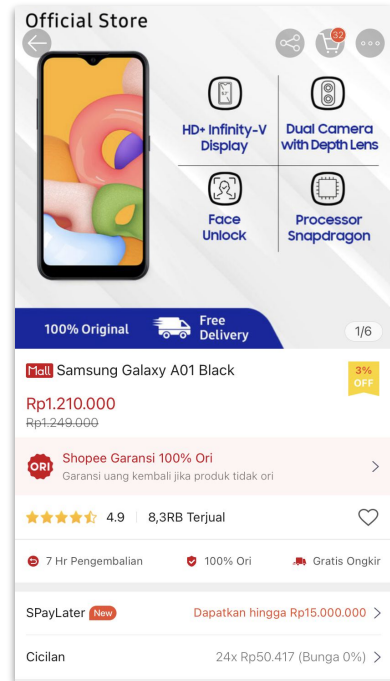
**KETAHUI 6 STRATEGI PENEMPATAN PRODUK YANG TEPAT INI!**



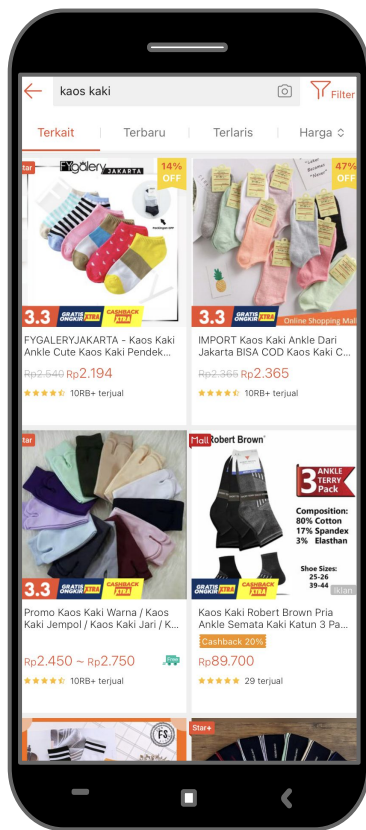
# PRODUK YANG MENINGKATKAN KUNJUNGAN



# 6.5 DARI 10 PEMBELI YANG MENGUNJUNGI HALAMAN PRODUK PASTI AKAN MENGUNJUNGI HALAMAN TOKO



# MULAI DARI HALAMAN PRODUK!



Pembeli pasti menemukan tokomu awalnya karena mencari sebuah produk. Jika mereka melihat produkmu dan tertarik, mereka akan masuk ke Halaman Produk, dan akhirnya mengunjungi Halaman Toko.



# KETAHUI PRODUK UNGGULANMU

Beranda > Bisnis Saya > Produk > Tinjauan

selleroperations Pusat Edukasi Penjual





Halaman Utama **Produk** Penjualan Promosi Chat **Baru** Shopee Live & Feed Panduan Penjualan **Baru** Pusat Pembelajaran **Data Real-time**

Periode Data 30 hari sebelumnya. : 10-01-2021 - 08-02-2021 (GMT+7) [Download Data](#)

**Tinjauan**  
Performa  
Analisis

Peringkat Produk (teratas) [Lainnya >](#)

Berdasarkan Pengunjung  Berdasarkan Produk Dilihat  **Berdasarkan Penjualan (Pesanan Dibayar)**  Berdasarkan Produk (Pesanan Dibuat)  Berdasarkan Tingkat Konversi (Pesanan Dibuat)

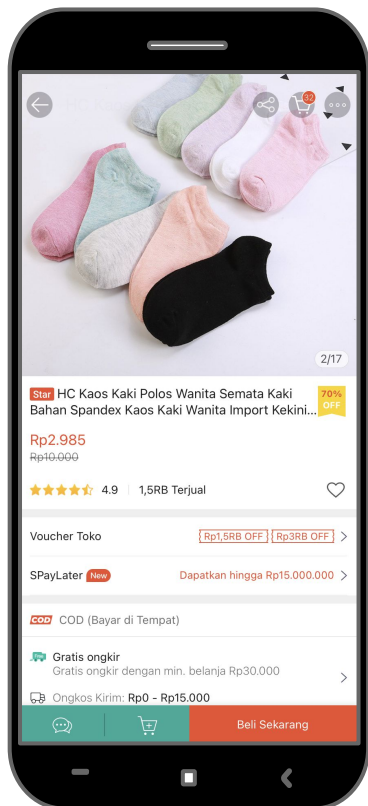
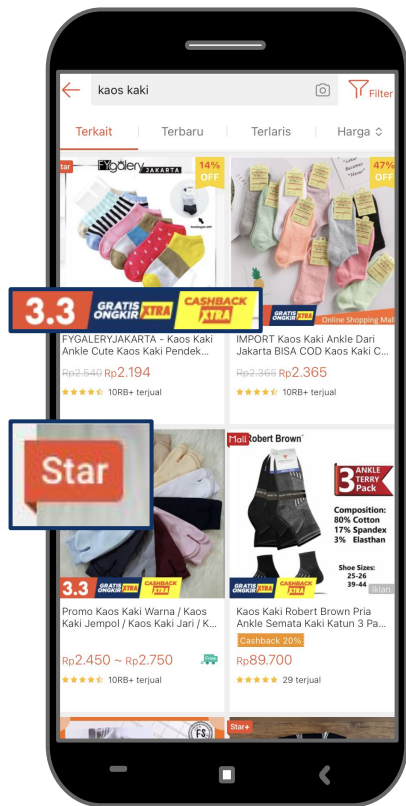
Peringkat	Informasi Produk	Penjualan (Pesanan Dibayar)	Proporsi	Tingkat Perubahan
1	 <b>Micellar Water Pembersih Makeup</b> ID Produk: 5236197430	Rp142,1K	45.53%	-
2	 <b>Casing Handphone Bening</b> ID Produk: 3378887169	Rp70.455	22.57%	-
3	 <b>Hand Sanitizer Kecil</b> ID Produk: 3936531826	Rp64.545	20.68%	4.01% ↑
4	 <b>Kapas Pembersih Wajah</b> ID Produk: 5436203492	Rp35.000	11.21%	-

[Chat](#)

Biasanya ini berlaku untuk Produk Terlaris, ketahui mana saja Produk Unggulanmu agar kamu bisa mengetahui produk mana saja yang perlu kamu tingkatkan Halaman Produknya saat pertama kali dimasuki oleh Pembeli. Cek di **Bisnis Saya > Produk > Tinjauan** untuk melihat Peringkat Produk di Tokomu.



# TINGKATKAN HALAMAN PRODUK

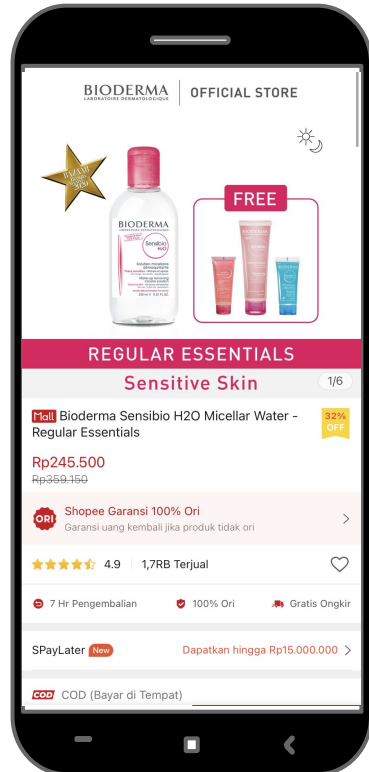


Jika sudah mengetahui Produk mana saja yang memiliki Kunjungan yang tinggi/terlaris, pastikan produkmu memiliki tampilan yang baik. Judul, Foto, dan Deskripsi yang dicantumkan harus lengkap dan menarik.

Penjual juga bisa mengikuti Program Star, Gratis Ongkir XTRA, atau Cashback XTRA agar mendapatkan tag di tiap produknya, yang juga akan meningkatkan minat pembeli untuk melihat halaman produk di tokomu.



# TINGKATKAN HALAMAN PRODUK



Pastikan Foto Produkmu menarik, dan cantumkan promo yang sedang berlangsung di produk tersebut di dalam Foto Sampulmu, sehingga saat Pembeli melihat produkmu di hasil pencarian, mereka tertarik untuk meng-klik produk dan masuk ke halaman toko.



# PRODUK YANG MENINGKATKAN PENJUALAN PER PEMBELI



# GUNAKAN PRODUK PELENGKAP




Star HIGH Quality !!!! S.P.A.C.E Military Drop Resistance ( Iphone x-11promax lengkap !!! ) **18% OFF**

Rp52.900 **Kombo Hemat**  
Rp64.800

★★★★☆ 4.9 5,1RB Terjual

SPayLater **New** Dapatkan hingga Rp15.000.000 >

**Beli Kombo Lebih Hemat** Lihat lainnya >

 Rp64.800 Rp52.900	+	 Rp80.000 Rp45.360		 Rp42.750
---	---	---	--	---

Produk Pelengkap dapat dipasangkan dengan Produk Unggulan sebagai upaya untuk meningkatkan Penjualan per Pembeli. Misal, Pembeli ingin membeli Casing Handphone, bisa dipasangkan dengan Screen Protector/Lens Protector, etc.



# GUNAKAN PRODUK PELENGKAP

The image displays two screenshots from an e-commerce application. The left screenshot shows a search results page for 'Milo' and 'Bear Brand' products. It features two main promotional banners: 'GRATIS HADIAH' (Free Gift) for 'Beli 1pc MILO 3in1 1kg' which includes a 'GRATIS CONTAINER' (Free Container), and 'BELI 2 GRATIS 1' (Buy 2 Get 1 Free) for 'Bear Brand Gold White Tea 140ml'. Below these are smaller product cards for 'BEAR BRAND White 189ml' and 'Nescafé Classic', each with a 'BELI SEKARANG' (Buy Now) button. The right screenshot shows a 'VALUE PACK' section with two offers. The 'Sensibio Value Pack' includes 2 bottles of Sensibio H2O 500mL, 2 tubes of Sensibio Gel moussant 45mL, and 1 cotton pouch, priced at Rp 919.250,- with a 25% discount to Rp 685.000,-. The 'Sebium Value Pack' includes 2 tubes of Sebium Gel moussant 100mL and 1 bottle of Sebium H2O 20mL, priced at Rp 493.700,- with a 29% discount to Rp 287.000,-. Both value packs have 'SHOP NOW' buttons.

Tambahkan Kombo Hemat ke Produk Unggulan yang dipasangkan dengan Produk Pelengkap. Saat customer melihat Kombo Hemat, mereka akan tergiur untuk membeli Produk Bundling karena produk menjadi lebih murah. Selain Kombo Hemat, kamu juga bisa memanfaatkan Paket Diskon agar Pembeli membeli produk dalam jumlah yang lebih banyak



# KETAHUI CUSTOMER LEWAT DATA PESANAN SAYA

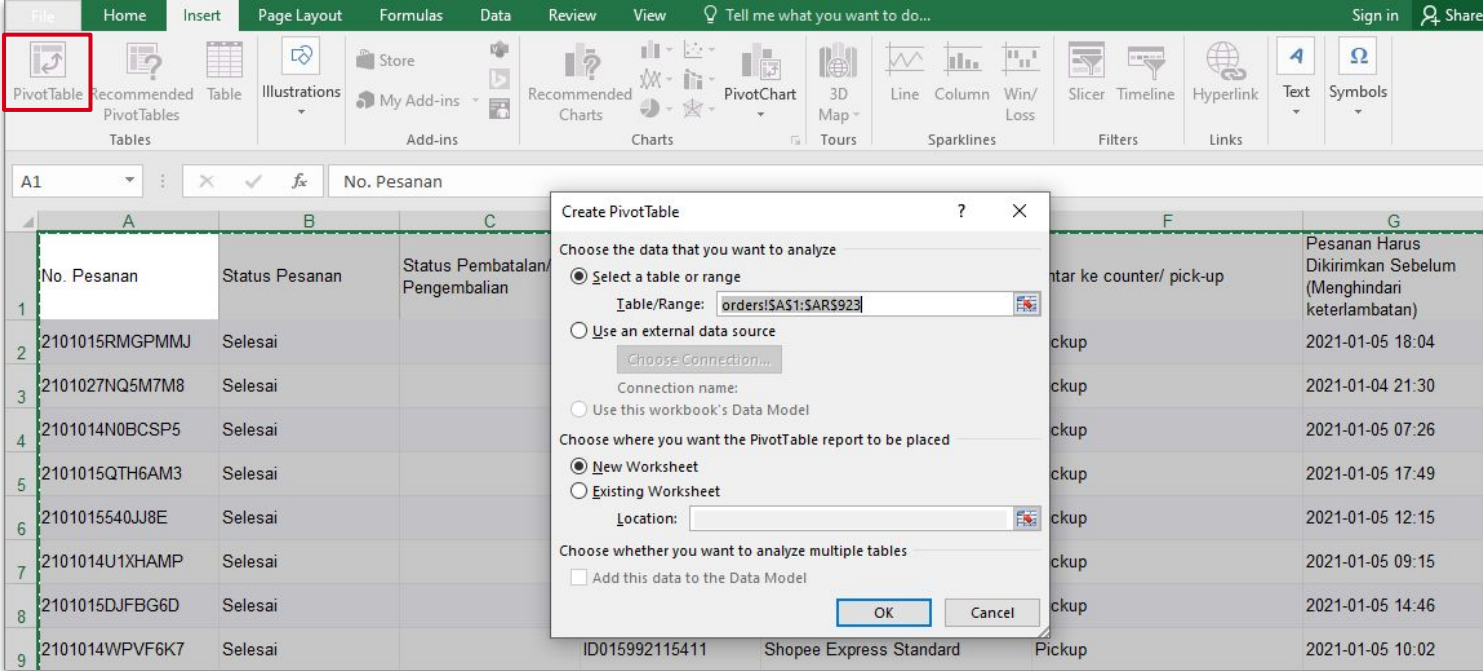
The screenshot shows the Shopee Seller Center interface. The left sidebar contains a menu with 'Pesanan Saya' highlighted. The main area displays the 'Pesanan Saya' page with filters for 'Semua', 'Belum Bayar', 'Perlu Dikirim', 'Dikirim', 'Selesai', 'Pembatalan', and 'Pengembalian'. The 'Selesai' filter is selected. Below the filters, there is a search bar, a date range filter for 'Waktu Pesanan Dibuat' (12/10/2020 - 11/11/2020), and an 'Export' button. The main content shows '4 Pesanan' with a 'Pengiriman Massal' button. The table below lists the orders:

Produk	Jumlah Harus Dibayar	Status	Hitungan Mundur	Semua Jasa Kirim	Aksi
<b>otrimarlian</b> No. Pesanan 20102217UEV4TR					
Pembatalan/ Pengembalian Paper Clip 1 Pcs	x1 Rp14.000 ShopeePay	Selesai		J&T Express	<a href="#">Periksa Rincian</a>
<b>hayisaputriana</b> No. Pesanan 201021UHU2F1PT					
Pembatalan/ Pengembalian Paper Clip 1 Pcs	x1 Rp15.000 Online Payment	Selesai		J&T Express	<a href="#">Periksa Rincian</a>

Download data pesanan di **Pesanan Saya > Selesai > Export data** untuk melihat pesanan yang selesai agar kamu bisa mengetahui tipe pelanggan-mu



# KETAHUI CUSTOMER LEWAT DATA PESANAN SAYA



The screenshot displays the Microsoft Excel interface. The 'Insert' tab is active, and the 'PivotTable' button is highlighted with a red box. A 'Create PivotTable' dialog box is open, showing the following options:

- Choose the data that you want to analyze:
  - Select a table or range
    - Table/Range: orders!\$A\$1:\$AR\$923
  - Use an external data source
    - Choose Connection...
    - Connection name:
    - Use this workbook's Data Model
- Choose where you want the PivotTable report to be placed:
  - New Worksheet
  - Existing Worksheet
    - Location:
- Choose whether you want to analyze multiple tables:
  - Add this data to the Data Model

The background shows a table with the following data:

No. Pesanan	Status Pesanan	Status Pembatalan/ Pengembalian			
2101015RMGPM MJ	Selesai				
2101027NQ5M7M8	Selesai				
2101014N0BCSP5	Selesai				
2101015QTH6AM3	Selesai				
2101015540JJ8E	Selesai				
2101014U1XHAMP	Selesai				
2101015DJFBG6D	Selesai				
2101014WPVF6K7	Selesai		ID015992115411	Shopee Express Standard	Pickup

Gunakan fungsi **Pivot Table** > klik **OK**



# KETAHUI CUSTOMER LEWAT DATA PESANAN SAYA

The screenshot shows an Excel spreadsheet with a PivotTable. The PivotTable is located in the range B3:D32. The PivotTable Fields task pane is open on the right side of the window. The task pane shows the following configuration:

- Filters:** (Empty)
- Columns:** (Empty)
- Rows:** Username (Pembeli), Nama Produk
- Values:** Count of No. Pesanan

The PivotTable data is as follows:

Count of No. Pesanan	Username (Pembeli)	Nama Produk	Total
1	Bqs8fyf1w	Track Pants   Cotton Baby Terry   Celana Panjang Pria Wanita Size S-XXL   24/11	1
1	Bqs8fyf1w	Total	1
1	dwiika	Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	1
1	dwiika	Total	1
1	farhanananda01	Kaos Polos   Hitam   Cotton Combed 20s   Size S-XXXL   24/11	1
1	farhanananda01	Kaos Polos   Putih   Cotton Combed 20s   Size S-XXXL   24/11	1
2	farhanananda01	Total	2
2	fathurahman1995	Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	2
2	fathurahman1995	Total	2
1	irfandiysn	Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	1
1	irfandiysn	Total	1
3	jamillahjamel	Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	3
3	jamillahjamel	Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	3
6	jamillahjamel	Total	6
1	lilisristiyana46897	Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	1
1	lilisristiyana46897	Total	1
1	melli.amellia	Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	1
1	melli.amellia	Total	1
1	rereskippers	Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	1
4	rereskippers	Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	4
5	rereskippers	Total	5
1	ricaatd	Kaos Polos   Hitam   Cotton Combed 20s   Pria Wanita Size S-XXXL   24/11	1
1	ricaatd	Kaos Polos   Putih   Cotton Combed 20s   Pria Wanita Size S-XXXL   24/11	1
2	ricaatd	Total	2
3	wadefakk	Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	3
1	wadefakk	Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Size M-XXL   24/11	1
3	wadefakk	Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	3
1		SHORT PANTS   Cotton Baby Terry   Size S-XXL   24/11	1

Masukkan **Username (Pembeli)** dan **Nama Produk** pada kolom **Rows**, kemudian masukkan count of **No. Pesanan** pada kolom **Values**.



# KETAHUI CUSTOMER LEWAT DATA PESANAN SAYA

The screenshot shows an Excel spreadsheet with a PivotTable. The PivotTable is structured as follows:

Count of No. Pesanan	Username (Pembeli)	Nama Produk	Total
8qs8fjvf1w		Track Pants   Cotton Baby Terry   Celana Panjang Pria Wanita Size S-XXL   24/11	
8qs8fjvf1w Total			
dwiika		Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
dwiika Total			
farhanananda01		Kaos Polos   Putih   Cotton Combed 20s   Size S-XXXL   24/11	
farhanananda01		Kaos Polos   Hitam   Cotton Combed 20s   Size S-XXXL   24/11	
farhanananda01 Total			
fathurahman1995		Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
fathurahman1995 Total			
irfandiysn		Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
irfandiysn Total			
jamillahjamel		Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
jamillahjamel		Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
jamillahjamel Total			
lilisristiyana46897		Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
lilisristiyana46897 Total			
meli.amelia		Basic Sweater   Cotton Fleece   Crewneck Sweater Polos Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
meli.amelia Total			
rereskipppers		Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
rereskipppers		Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
rereskipppers Total			
ricaatd		Kaos Polos   Putih   Cotton Combed 20s   Pria Wanita Size S-XXXL   24/11	
ricaatd		Kaos Polos   Hitam   Cotton Combed 20s   Pria Wanita Size S-XXXL   24/11	
ricaatd Total			
wadefakk		Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
wadefakk		Basic Sweater   Cotton Fleece   Pria Wanita Size M-XXL   24/11	
wadefakk		SHORT PANTS   Cotton Baby Terry   Size S-XXL   24/11	
wadefakk		Hoodie Pullover   Cotton Fleece Premium   Size M-XXL   24/11	

The context menu is open over the 'Total' column, with the following options visible:

- Copy
- Format Cells...
- Number Format...
- Refresh
- Sort >
  - Sort Smallest to Largest
  - Sort Largest to Smallest
  - More Sort Options...
- Remove "Count of No. Pesanan"
- Summarize Values By >
- Show Values As >
- Show Details
- Value Field Settings...
- PivotTable Options...
- Hide Field List

Klik kanan pada kolom **Total** yang sejajar dengan row dalam kotak merah (8qs8fjvf1w Total), kemudian pilih menu **Sort** lalu **Sort Largest to Smallest**



# KETAHUI CUSTOMER LEWAT DATA PESANAN SAYA

Count of No. Pesanan	Username (Pembeli)	Nama Produk	Total
7	digitalforads	Shopee Box Kardus Dus Size XS 500 pcs	
3	digitalforads	Shopee Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
2	digitalforads	Shopee Lakban (1 pcs)	
12	digitalforads Total		
9	begty_hidayati	Shopee Plastik Polymailer 100 pcs	
3	begty_hidayati	Shopee Lakban (1 pcs)	
12	begty_hidayati Total		
5	istanabayi.pku	Plastik Polymailer 100 pcs	
2	istanabayi.pku	Shopee Plastik Polymailer 100 pcs	
2	istanabayi.pku	Shopee Box Kardus Dus Size M 250 pcs	
1	istanabayi.pku	Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
1	istanabayi.pku	Box Kardus Dus Size L 250 pcs	
11	istanabayi.pku Total		
4	ekosupriyanto.315	Shopee Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
3	ekosupriyanto.315	Box Kardus Dus Size M 250 pcs	
2	ekosupriyanto.315	Shopee Box Kardus Dus Size M 250 pcs	
2	ekosupriyanto.315	Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
11	ekosupriyanto.315 Total		
2	vita_samu	Shopee Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
2	vita_samu	Shopee Box Kardus Dus Size M 250 pcs	
1	vita_samu	Box Kardus Dus Size M 250 pcs	
1	vita_samu	Shopee Box Kardus Dus Size XS 500 pcs	
1	vita_samu	Box Kardus Dus Size XS 500 pcs	
7	vita_samu Total		
5	rere_shopid	Shopee Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
2	rere_shopid	Box Kardus Dus Size S 500 pcs	
7	rere_shopid Total		
6	tokomonokrom	Shopee Plastik Polymailer 100 pcs	
6	tokomonokrom Total		

**PivotTable Fields**

Choose fields to add to report:

Search

- No. Pesanan
- Status Pesanan
- Alasan Pembatalan
- Status Pembatalan/ Pengembalian
- No. Resi
- Opsi Pengiriman
- Antar ke counter/ pick-up
- Pesanan Harus Dikirimkan Sebelum (Menghindari ket...
- Waktu Pengiriman Diatur

Drag fields between areas below:

Filters	Columns
<b>Rows</b>	<b>Values</b>
Username (Pembeli)	Count of No. Pesanan
Nama Produk	

Cek produk berpotensi lainnya, selain Produk Best Seller, apa saja produk yang sering dibeli oleh customer? Produk-produk tersebut bisa didiskon, sehingga Pembeli lainnya juga akan tertarik untuk checkout produk berpotensi ini.



# BUAT VOUCHER TOKO

Beranda > Pusat Promosi Toko Saya > Voucher Toko Saya > Buat Voucher Baru

Tipe Voucher  Diskon  Cashback Koin

Voucher Toko Rekomendasi Shopee

Tipe Diskon | Diskon

Minimum Pembelian

Kuota Klaim   
Jumlah voucher dapat diklaim pengguna

Tampilan Voucher & Produk yang Dapat Menggunakannya

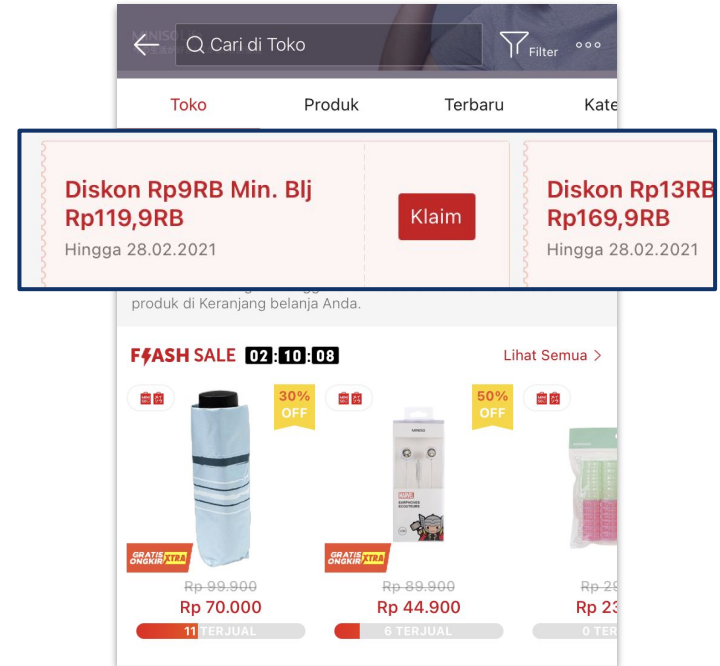
Pengaturan Tampilan Voucher  Tampilkan di semua halaman

Halaman Tertentu

Shopee Live  Shopee Feed

Tidak ditampilkan

Produk yang Berlaku  Semua Produk



Buat Voucher yang ditampilkan di semua halaman, dengan jumlah yang sedikit lebih besar dari Penjualan per Pembeli, agar pengunjung toko tergiur untuk menambah produk yang di keranjang demi mendapatkan Voucher



# TENTUKAN MIN. PEMBELIAN VOUCHER

Periode Data: Per Bulan : 2020.01 (GMT+7)

Real-time: 2020

Kemarin: Jan, Feb, Mar

7 hari sebelumnya.: Apr, May, Jun

30 hari sebelumnya.: Jul, Aug, Sep

Per Hari >

Per Minggu >

Per Bulan >

Download Data

Penjualan	% Penjualan
Rp37.867,96K	80.74%
Rp7.477,47K	15.94%
Rp727,14K	1.55%
Rp493,31K	1.05%
Rp338K	0.72%

Komposisi Harga Pesanan

Rentang Harga	Total Pembeli	% Pembeli	Penjualan	Tingkat Konversi
Rp0-Rp152,8K	81	72.32%	Rp5,541,19K	0.79%

Download data Komposisi di **Bisnis Saya**, pilih '**Penjualan**' > '**Komposisi**' > **Download Data** Download data yang tersedia di **Bisnis Saya** sesuai bulan yang diinginkan.



# TENTUKAN MIN. PEMBELIAN VOUCHER

A1 : X ✓ fx Date:01-01-2020-31-01-2020

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Date:01-01-2020-31-01-2020									
2										
3	Shopee Catego	Sales (IDR)	Sales %							
4	Perlengkapan R	37.867.960	80.74%							
5	Buku & Alat Tuli	7.477.472	15.94%							
6	Tas Pria	727.143	1.55%							
7	Olahraga & Out	493.310	1.05%							
8	Others Categori	338.004	0.72%							
9										
10										
11										
12	Shopee Catego	Sub-Category	Buyers	Sales (IDR)	Sales %	Conversion Rate				
13	Perlengkapan R	Tempat Penyim	21	37.867.960	100.00%	0.36%				
14	Buku & Alat Tuli	Perlengkapan K	81	7.477.472	100.00%	2.34%				
15	Tas Pria	Tas Punggung	7	727.143	100.00%	0.13%				
16	Olahraga & Out	Sepak Bola & F	4	493.310	100.00%	1.11%				
17	Aksesoris Fashi	Syal & Scarf	1	195.895	100.00%	0.05%				
18	Tas Wanita	Tas Tote	1	85.000	59.81%	0.03%				
19	Tas Wanita	Tas Travel & Kc	1	57.109	40.19%	0.20%				
20										
21										

Category Composition | Order Price Composition | Buyers Composition

Data Komposisi mempunyai 3 Tab berbeda: **Komposisi Kategori**, **Komposisi Harga Pesanan** dan **Komposisi Pembeli**. Fokus pada tab **Komposisi Harga Pesanan**.



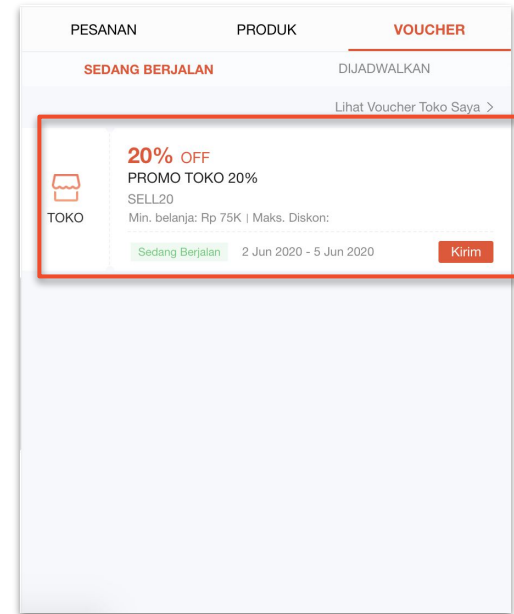
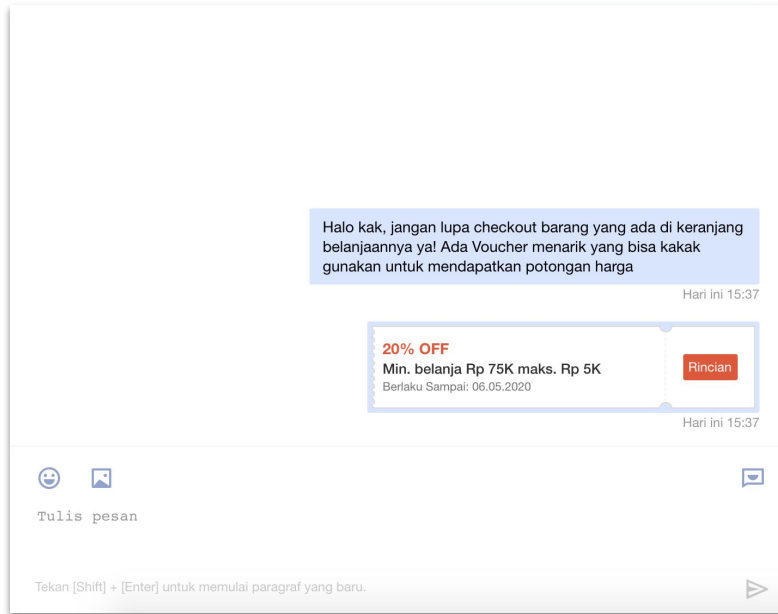
# TENTUKAN MIN. PEMBELIAN VOUCHER

Date:01-05-2020-31-05-2020					
Price Range (IDR)	Buyers	Buyers %	Sales (IDR)	Conversion Rate	Penjualan per Pembeli
0~478300	196	62.42%	IDR 24,739,696	0.38%	IDR 126,223
478300~1.085e+07	78	24.84%	IDR 102,298,544	0.25%	IDR 1,311,520
1.085e+06~∞	59	18.79%	IDR 285,128,800	0.18%	IDR 4,832,692

Di tab ini, kamu dapat melihat komposisi harga pesanan setiap Pembeli kamu. Shopee Seller dapat menghitung rata-rata **Penjualan per Pembeli** di setiap *range* harga pesanan. Dari sini, Shopee Seller dapat membuat Voucher Toko Saya untuk masing-masing harga pesanan dengan **minimum pembelian yang tertera di kolom Penjualan per Pembeli**. Ingat, pastikan jangan sampai Voucher yang dibuat mengikis keuntungan. Gunakan tabel perhitungan yang telah kami berikan diatas (bisa menggunakan margin keseluruhan toko untuk perhitungan) untuk memastikan Voucher yang diberikan menghasilkan keuntungan yang maksimal



# KETAHUI PRODUK YANG SERING DIMASUKKAN KE KERANJANG



Ketahui produk yang dimasukkan ke keranjang dan berikan Voucher Produk secara personal ke Pembeli melalui Fitur Chat Penjual, sehingga Pembeli semakin tertarik untuk checkout produk. Kamu juga bisa merekomendasikan Produk secara Personal ke Pembeli tersebut.



# TAMPILKAN PRODUK TERLARIS



Jika memang tidak membuat Kombo Hemat/Paket Diskon untuk produk-produk tertentu, bisa memanfaatkan Voucher yang sudah dibuat dan tonjolkan Produk Unggulan di tokomu. Hal ini bisa juga meningkatkan Penjualan di kategori tertentu.



# **PRODUK YANG MENGHASILKAN PROFIT TERBESAR (PENCETAK UANG)**



# PRODUK PENCETAK UANG

---



Untuk produk yang menghasilkan profit terbesar (pencetak uang), biasanya adalah produk pelengkap atau memang produk yang marginnya besar.

Sebagai contoh, harga minuman di restoran biasanya mahal tidak masuk akal, karena mereka mengambil keuntungan lebih banyak dari minuman, dibanding makanan.



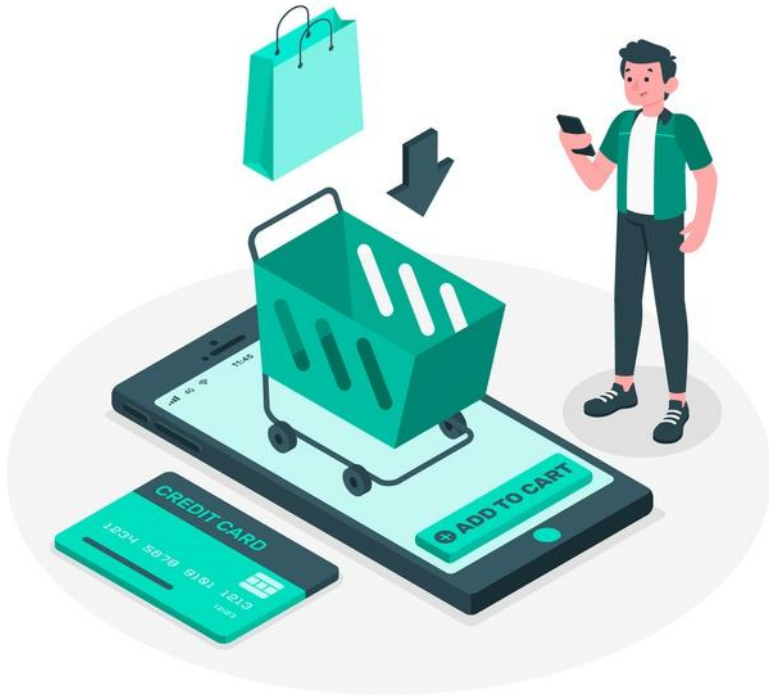
# PRODUK PENCETAK UANG



Salah satu contohnya adalah Grillos, sebuah dip (cocolan) di Amerika. Grillos biasanya diletakkan bersamaan dengan Snack Keripik Kentang yang harganya murah, sehingga saat orang membeli Keripik Kentang, mereka akan tergiur juga untuk membeli Grillos sebagai produk pelengkap dari Keripik Kentang.

# PRODUK PENCETAK UANG

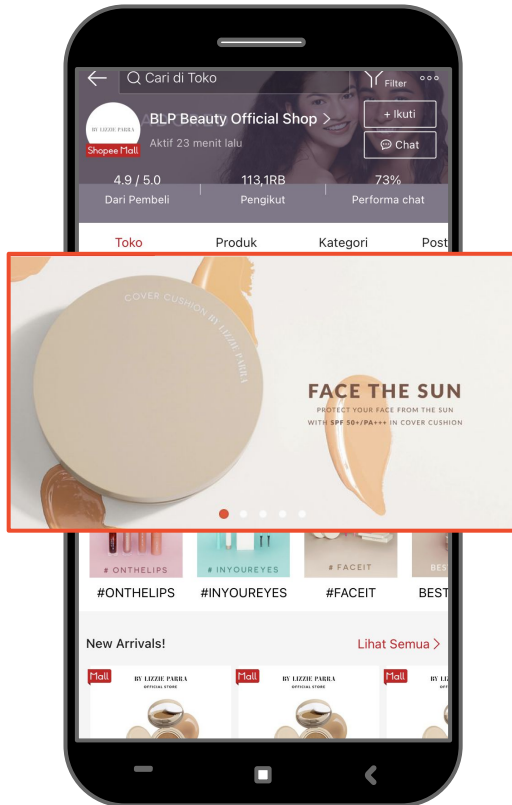
---



Produk-produk ini **bisa diiklankan asal harganya bersaing dan demand dari pasar cukup tinggi.** Cek apakah produk tersebut memang disukai oleh Pembeli. Biasanya Pembeli sering memasukkan barang ke Keranjang/menyukai produk, namun tidak melakukan checkout.



# PRODUK PENCETAK UANG



Tampilkan produk-produk pencetak uang ini di posisi teratas. Kamu bisa menggunakan Banner Toko yang bisa menggunakan hingga 6 foto, tampilkan Produk pencetak uang ini di salah satu Banner tersebut.

Selain itu, kamu juga bisa memasang Paket Diskon di produk pencetak uang untuk meningkatkan penjualannya.



# PENAHAN TEMBOK TOKO



# PENAHAN TEMBOK TOKO

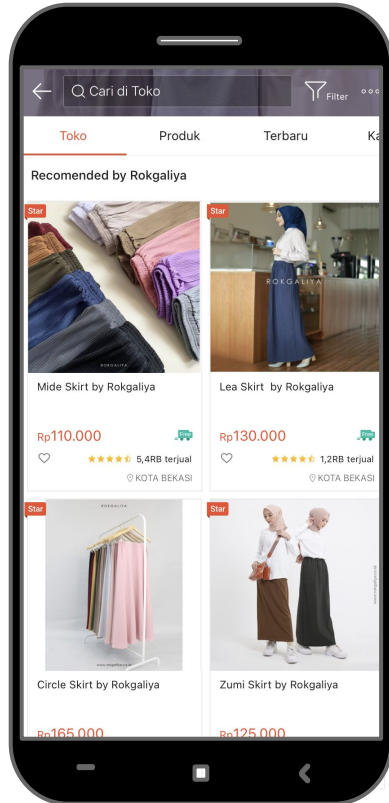
---



Produk Penahan Tembok Toko biasanya adalah produk yang sedang trending, namun untung yang didapatkan kecil. Tapi, kamu tetap harus memiliki produk ini agar toko kamu tetap relevan dan menunjukkan bahwa tokomu memiliki produk yang bermacam-macam. Ibaratnya, jika di tokomu barang itu ada, kenapa harus ke toko lain?



# PENAHAN TEMBOK TOKO



Posisikan produk-produk ini di tengah Dekorasi Toko, pastikan tidak terlalu banyak komponen di atas Produk ini, sehingga customer tidak perlu scroll terlalu jauh untuk menemukan produk. Kamu juga bisa menggunakan Produk Pilihan Toko dan masukkan produk mana saja yang paling sering dicari (banyak kunjungan namun penjualan kecil).



# PENAHAN TEMBOK TOKO

---



Produk penahan tembok toko lebih baik untuk tidak diiklankan, karena profitnya kecil. Pastikan Halaman Produknya menarik (Judul, Foto, Deskripsi) agar traffic ke toko semakin tinggi.

Kamu juga bisa memasang produk ini dengan Produk Pencetak Uang agar orang semakin tergiur dan profit yang didapat juga seimbang.



# PRODUK PEMBANGKIT KEGEMBIRAAN



# PRODUK PEMBANGKIT KEGEMBIRAAN

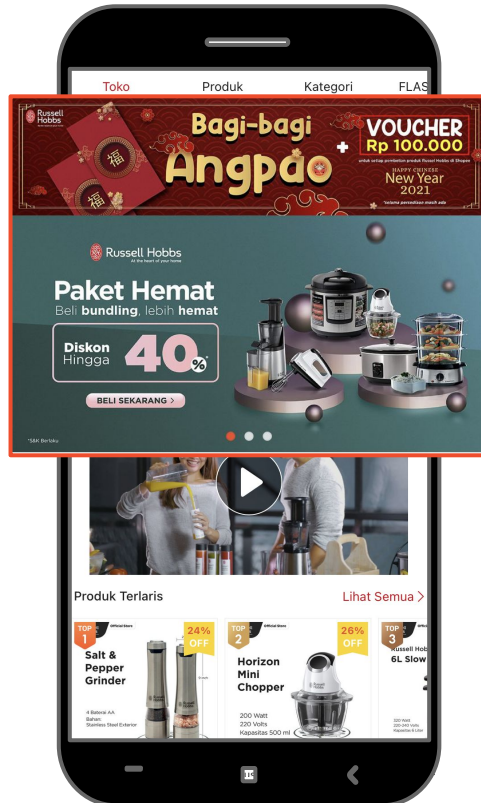
---



Produk Pembangkit Kegembiraan merupakan produk yang membuat customer *excited* untuk membeli produk tersebut. Biasanya ini merupakan produk seasonal, limited edition, produk terbaru, produk yang sedang clearance sale, etc.



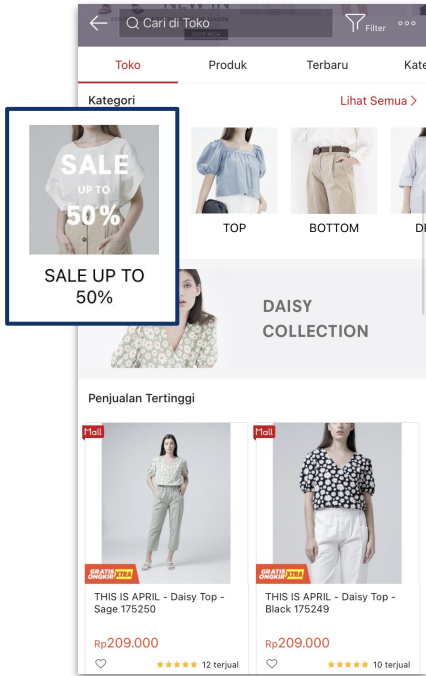
# PRODUK PEMBANGKIT KEGEMBIRAAN



Jika tokomu memiliki promo tertentu untuk produk-produk berikut, pastikan promosi ditampilkan di bagian paling atas dekorasi toko.



# PRODUK PEMBANGKIT KEGEMBIRAAN



Kamu bisa membuat satu kategori dengan Daftar Kategori Toko (Dalam Bentuk Foto) yang berisi produk-produk tersebut, atau gunakan komponen Satu Foto untuk memperlihatkan produk apa saja yang ada dalam Kategori yang ingin ditonjolkan tersebut.



# PRODUK PEMBANGKIT KESEMBIRAN



Ciptakan *sense of urgency* para produk-produk ini agar Pembeli mengetahui bahwa Promosi ini tidak berlangsung selamanya dan mereka harus segera checkout jika tidak ingin ketinggalan.

Letakkan promosi/produk ini di posisi paling atas dan paling bawah dekorasi toko, sehingga saat dia awal melihat promo, mereka excited untuk scroll terus ke bawah dan ternyata masih ada promo juga di bagian bawah. Tapi, pastikan promosi yang di bagian atas merupakan promosi terbesar.



# PENCITRAAN



# PENCITRAAN



Tampilkan penawaran produk tertentu atau informasi mengenai toko/produkmu, dan apa yang kamu tawarkan dalam toko.

Produk-produk ini bisa diletakkan di awal Dekorasi Toko jika tidak ada promosi besar yang sedang berlangsung di tokomu.



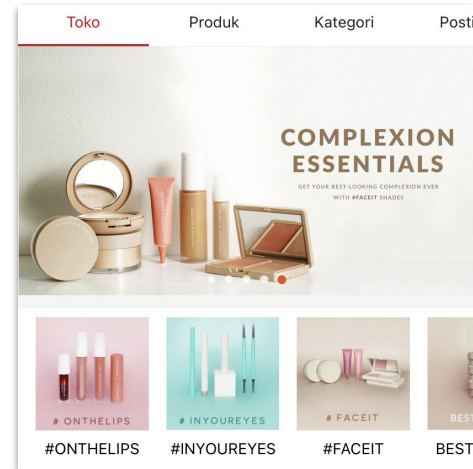
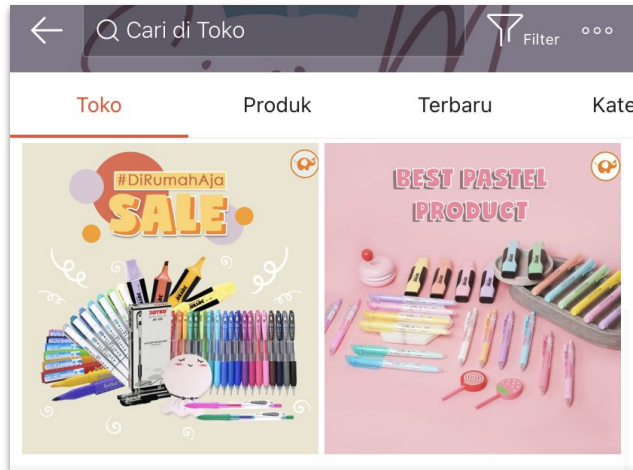
# PENCITRAAN



Sebagai contoh, Maple merupakan produk baru, sehingga orang mempromosikan produknya lewat stand di supermarket, menawarkan produknya secara gratis sehingga orang bisa mencoba. Kamu juga bisa menampilkan Produk Terbaru di halaman Dekorasi Toko dan memberikan Diskon Spesial.



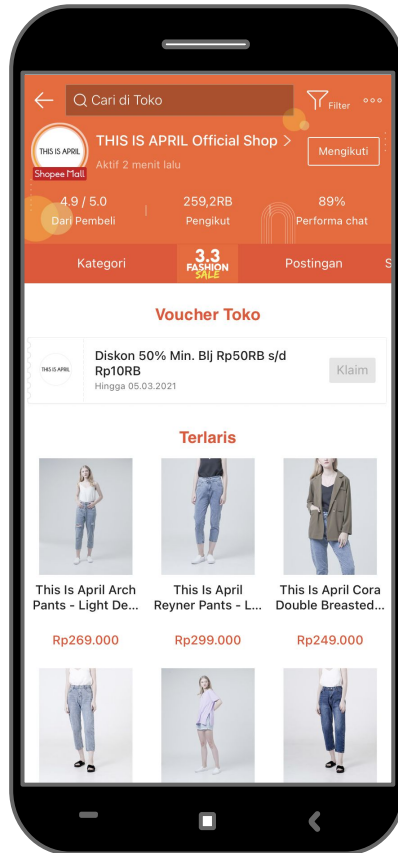
# PENCITRAAN



Jika kamu memiliki promosi besar yang sedang berlangsung namun masih ingin memberikan product knowledge untuk customer, gunakan komponen Dua Foto atau Banner Toko (masukkan 1 foto yang menampilkan tentang produkmu. Banner Toko maks. 6 foto)



# PENCITRAAN



Strategi ini cocok digunakan saat sedang banyak traffic organik ke toko, biasanya saat Campaign Shopee sedang berlangsung. Jika Penjual mengikuti Campaign Shopee, akan ada tab khusus Campaign yang berisi produk-produk promosi, sehingga kita bisa fokus Dekorasi Toko tentang toko & produk lainnya.



**APLIKASIKAN STRATEGI  
MERCHANDISING KE TOKOMU!**



# KETAHUI KONDISI TOKOMU

---



Kamu bisa menyesuaikan strategi merchandising sesuai dengan kondisi dan tujuan toko. Cek kapan tokomu ramai/sepi untuk menyesuaikan strategi & penempatan produk yang tepat.

# KETAHUI KONDISI TOKOMU

---



Misalnya, kamu tahu kapan tokomu mendapatkan kunjungan yang rendah, kamu bisa mengiklankan Produk Terlaris untuk menambah kunjungan toko dan letakkan Produk Penahan Tembok Toko di bagian Atas Dekorasi Toko jika memang tidak ada Promo yang sedang berlangsung.

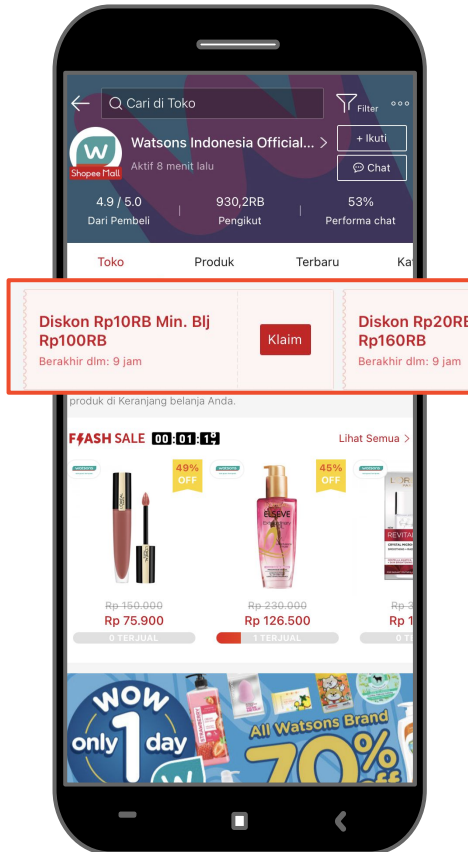
# KETAHUI KONDISI TOKOMU



Ketika Campaign, kamu juga bisa memberikan knowledge terhadap produk/brand tertentu dengan memberikan promo spesial. Kamu tidak perlu memasang Promo Campaign, karena Shopee sudah membuatkan tab khusus untuk kamu yang mengikuti Program Campaign.



# KETAHUI KONDISI TOKOMU



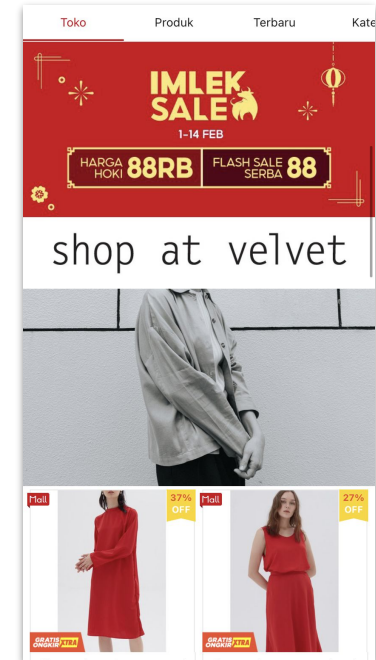
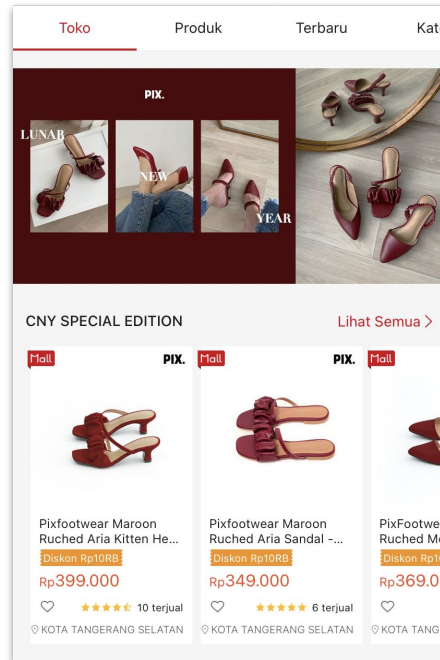
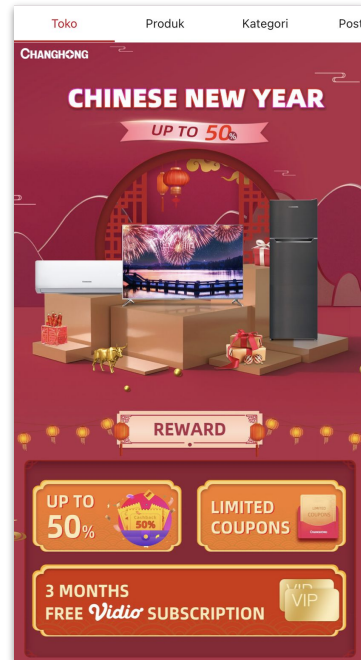
Saat kunjungan toko tinggi di hari tertentu namun tingkat konversimu kecil, kamu bisa membuat Voucher Toko dan memasang komponen untuk Produk yang Meningkatkan Penjualan per Pembeli/Promo Toko spesial di bagian atas.



**UPDATE  
PENEMPATAN  
PRODUK SECARA  
BERKALA!**



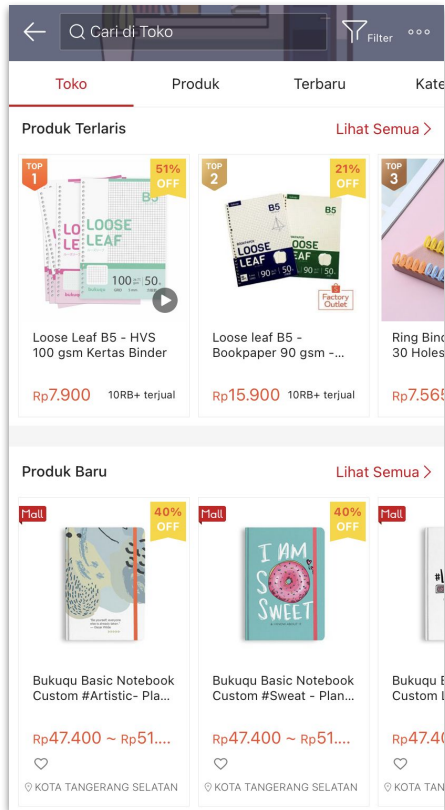
# SESUAIKAN DEKORASI TOKO DENGAN SEASONALITY/CAMPAIGN SHOPEE



Seasonality akan selalu berubah, begitu juga dengan Campaign Shopee. Keduanya memiliki tema yang berbeda-beda, sehingga Anda bisa menyesuaikan tampilan Dekorasi Toko sesuai dengan Campaign Shopee/Seasonality. Promosi yang dibuat juga bisa menyesuaikan agar Pembeli lebih tertarik dan toko Anda tetap relevan.



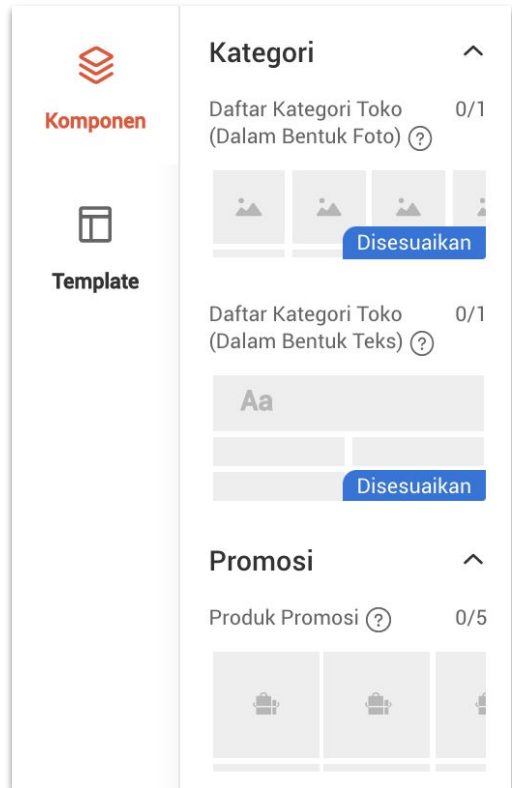
# GUNAKAN KOMPONEN YANG DIPERBARUI OLEH SISTEM SHOPEE



Bisa juga manfaatin komponen Dekorasi Toko yang akan diupdate secara otomatis oleh Shopee. Beberapa Komponen seperti Produk Terlaris, Produk Baru akan diupdate secara otomatis oleh Shopee, jadi tidak perlu memperbarui Dekorasi Toko terus menerus.



# KOMPONEN DISESUAIKAN



Manfaatkan Komponen Disesuaikan karena bisa disesuaikan berdasarkan kebiasaan belanja customer yang masuk ke Halaman Toko, jadi kontennya akan berbeda untuk tiap customer. Hal ini bisa meningkatkan keinginan mereka untuk berbelanja karena konten yang ada di Komponen tersebut sesuai kebiasaan belanja masing-masing customer.



# KOMPONEN DISESUAIKAN

The screenshot displays the Shopee Seller Center interface. At the top, the navigation bar includes 'Beranda > Dekorasi Toko > Halaman Utama Toko' and a user profile 'natasyadvn'. A notification bell shows 9 alerts, and a 'Pusat Edukasi Penjual' button is visible. Below the navigation, there are 'Preview', 'Simpan', and 'Tampilkan' buttons. The main content area is titled 'Dekorasi Toko Saat Ini' with a timestamp 'Waktu Terakhir Ditampilkan: 01-02-2021 10:30'. On the left sidebar, there are sections for 'Komponen', 'Template', 'Bantuan', and 'Feedback'. The main workspace shows several components: 'Produk Baru' (0/1), 'Kategori' (1/1), 'Daftar Kategori Toko (Dalam Bentuk Teks)' (0/1), 'Promosi' (1/5), and 'Penawaran Terbaik' (1/1). A modal window titled 'Daftar Kategori Toko (Dalam Bentuk Foto)' is open, displaying a message: 'Mengelola toko besar? Tampilkan kategori produk terpopuler kamu untuk membantu Pembeli menemukan produk favoritnya.' It offers 'Mode Tampilan' options: 'Disesuaikan' (selected) and 'Manual'. Under 'Mode Rekomendasi', it lists: 'Shopee akan menampilkan konten berbeda untuk setiap pembeli secara otomatis berdasarkan kebiasaan belanja mereka.' and 'Hanya kategori dengan produk yang memiliki stok yang akan ditampilkan di tokomu.' There is a 'Judul' field with the text 'Kategori' and a character count '8/40'. A 'Simpan' button is at the bottom right of the modal. A 'Chat' button with a '60' notification badge is in the bottom right corner of the dashboard.

Komponen Disesuaikan dapat ditemukan dalam Penawaran Terbaik, Daftar Kategori Toko (Dalam Bentuk Foto), dan Daftar Kategori Toko (Dalam Bentuk Teks).



# LAKUKAN GIVEAWAY/CLEARANCE

---



Lakukan Giveaway atau Clearance Sale untuk produk yang sudah dipasang promosi namun tetap tidak laku-laku, karena produk seperti ini dapat merusak Cash Flow.

Selalu cek promosi & produk yang ada di halaman depan tokomu, apakah produknya sudah tepat? Atau jangan-jangan produk tersebut sudah lama dipasang tapi tetap gak laku juga?



# KETAHUI PRODUK YANG KURANG LARIS

Beranda > Bisnis Saya > Produk > Performa

selleroperations Pusat Edukasi Penjual





Halaman Utama **Produk** Penjualan Promosi Chat Baru Shopee Live & Feed Panduan Penjualan Baru Pusat Pembelajaran Data Real-time

Tinjauan **Performa** Analisis

Periode Data 30 hari sebelumnya. : 10-01-2021 - 08-02-2021 (GMT+7) Export

Performa Produk

Filter berdasarkan Kategori Shopee Semua Kategori Pencarian Produk Pilih Kriteria

Informasi Produk	Produk Dilihat	Dimasukkan ke Keranjang (Produk)	Tingkat Konversi (Pesanan Siap Dikirim dibagi Pesanan Dibuat)	Total P (Kunj)
 <b>Micellar Water Pembersih Makeup</b> ID Produk: 5236197430	9	3	100.00%	
 <b>Hand Sanitizer Kecil</b> ID Produk: 3936531826	14	5	100.00%	
 <b>Casing Handphone Bening</b> ID Produk: 3378887169	4	2	100.00%	
 <b>Sandal Jepit Putih</b> ID Produk: 7878123815	15	10	100.00%	

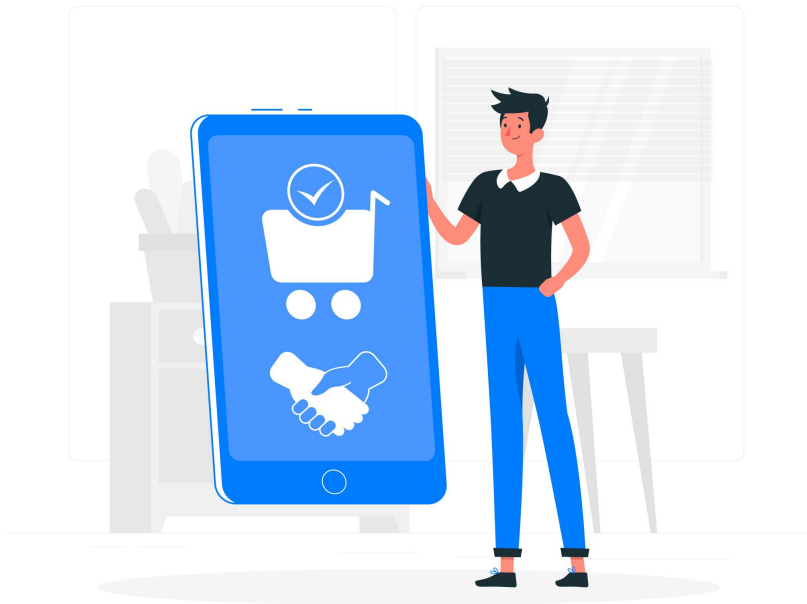
Chat

Ketahui Produkmu yang kurang laku dan memiliki kunjungan yang kecil di Bisnis Saya > Produk > Performa. Kamu bisa mendownload data Performa tiap Produkmu.



# TAMBAH VARIASI PRODUK!

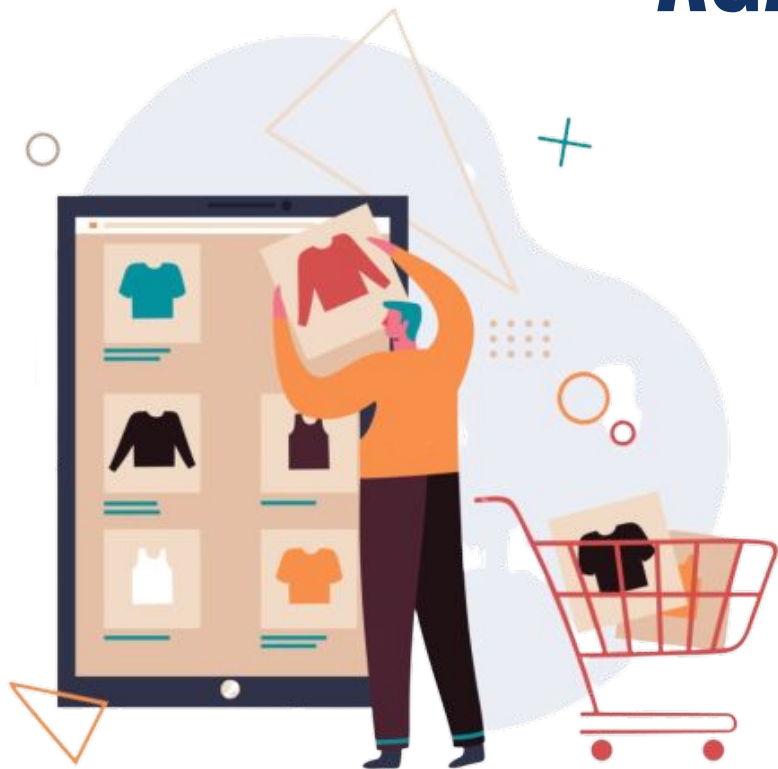
---



Tambah variasi dari produk unggulanmu untuk memperkaya kategori toko dan juga produk-produk ini bisa dipromosikan nantinya untuk menambah ketertarikan customer.



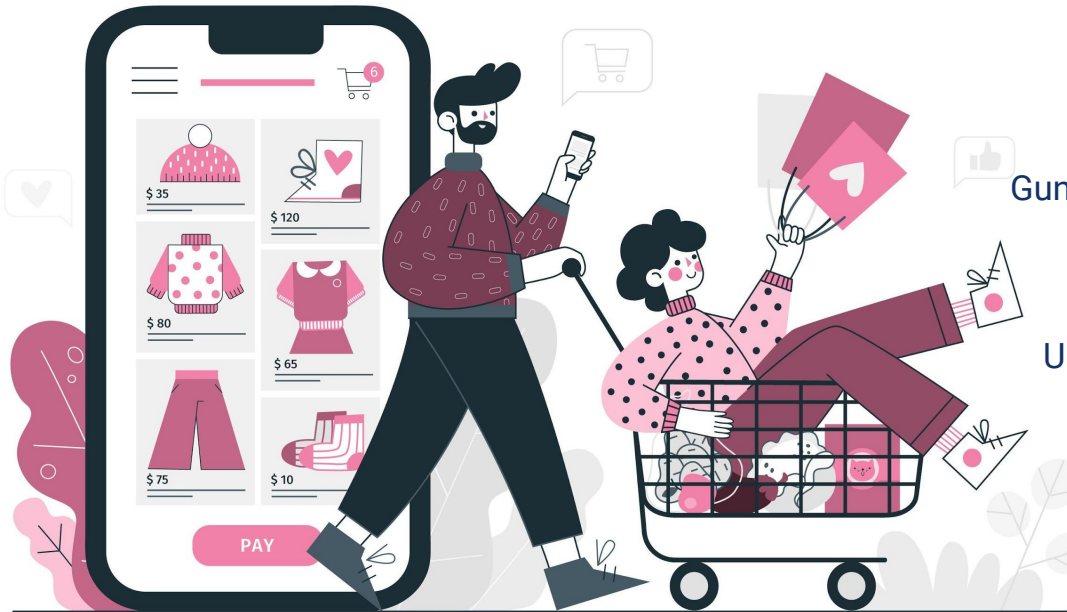
# UPDATE TERUS TOKO SECARA BERKALA AGAR TOKO SELALU RELEVAN



Sama layaknya toko retail/supermarket, pasti produk, penempatan produk, hingga promosinya selalu diperbarui setiap bulan atau bahkan setiap dua minggu sekali agar Pembeli yang datang tidak bosan. Maka dari itu selalu perbarui tokomu secara berkala agar tokomu selalu relevan dan tidak membosankan.



# GUNAKAN STRATEGI TAMPILAN PRODUK YANG TEPAT AGAR PENJUALANMU SEMAKIN MENINGKAT!



Buat Kategori Toko yang sesuai untuk  
Customer Journey yang menyenangkan



Gunakan Strategi Penempatan Produk yang  
tepat!



Update tokomu secara berkala agar tetap  
relevan!





**TERIMA  
KASIH!**