



## Ninja Xpress Merilis Hasil Analisis Data Tren Live Selling di Indonesia Melalui Suara UKM Negeri Vol 2

- Satu dari tiga penjual e-commerce Indonesia melakukan *live selling*
- Ada dua tantangan yang dihadapi: Membutuhkan waktu lama untuk menyiapkan dan menyelenggarakan *Live Selling*, dan sulit untuk menjaga pembeli tetap terlibat aktif selama sesi.

**JAKARTA, INDONESIA, 26 JANUARI 2023** – [Ninja Xpress](#), perusahaan jasa pengiriman berbasis teknologi terkemuka di Indonesia, merilis hasil analisis tren *live selling* di Indonesia pertamanya melalui Suara UKM Negeri Vol 2. Hasil analisis Suara UKM Negeri Vol 2 ini menunjukkan bahwa *live selling* menjadi salah satu tren e-commerce yang sedang berkembang. Suara UKM Negeri Vol. 2 membagikan data kuantitatif *live selling* yang dikumpulkan pada November 2022 dari lebih 300 responden shipper di seluruh Indonesia serta data kualitatif dari pembeli yang menonton *live selling* pada November 2022.

Survei menunjukkan bahwa satu dari tiga shipper telah melakukan *live selling*. Sebagian besar shipper yang mengadopsi *live selling* berasal dari kategori produk fashion, kecantikan dan perawatan tubuh, makanan dan minuman, serta perlengkapan rumah. Hal ini didukung oleh data Ninja Xpress dimana ditemukan bahwa paket dengan size *small*/kecil mendominasi lebih dari 90% dalam pengiriman sepanjang periode *harbolnas* desember 2022.

Terdapat tiga alasan utama yang membuat shipper melakukan *live selling*, yakni:

- *Live selling* dapat membawa pelanggan baru
- *Live selling* dapat menjadi cara yang baik untuk menjalin hubungan yang lebih erat dengan pelanggan
- *Live selling* dapat menciptakan *buzz* serta kesadaran lebih banyak untuk bisnis online serta meningkatkan minat beli

**Fernando, pemilik Bhinneka Nusantara** yang menjual berbagai produk tissue mengatakan, "Live Selling sedang tren, dan sekarang tidak bisa lagi jualan tanpa melakukan *live selling*! Sebelumnya kami melakukan *live selling* sendiri dengan *freelance host* dan kamera biasa. Kemudian setelah bersama Ninja Xpress, kami didukung penuh untuk seluruh keperluan *live selling* mulai dari konsep, naskah hingga Open Broadcast Software (OBS). *Live selling* bersama Ninja Xpress bahkan sampai membuat pesanan *overload* dan memberikan kontribusi hingga 20% dari total penjualan kami."

Dari survei tersebut, juga ditemukan bahwa tantangan dalam melakukan *live selling* yang dihadapi oleh shipper, yakni:

- Mengelola keinginan pembeli saat *live selling*.



- Satu dari tiga shipper mengatakan cukup sulit untuk menjaga pembeli tetap terhibur dan tetap terlibat selama sesi *live selling*. Oleh karena itu dibutuhkan, host, konten, hingga promo yang sesuai untuk tetap menarik perhatian pembeli.
- Shipper harus menyisihkan waktu hingga dua jam per sesi *live selling*. Karena kebanyakan responden shipper melakukan *live selling* setiap minggu di dua platform, mereka menghabiskan waktu setidaknya empat jam setiap minggu untuk melakukan *live selling*. Waktu yang dihabiskan ini bahkan belum termasuk persiapan. Namun hal ini harus tetap dilakukan untuk terus menjaga popularitas di mata penonton.
- Memilih platform *live selling* yang tepat.
  - Di Indonesia, TikTok (27.5%) dan Shopee (26.5%) menjadi platform yang paling populer dengan Lazada (20.1%) menempati urutan ketiga.
  - Apakah kamu tahu bahwa TikTok memberlakukan penalti untuk penjual yang mengucapkan kata-kata sensitif? Misalnya merek kompetitor lain, kematian, dan sebagainya.
- Menyiapkan dan melakukan *live selling*
  - Satu dari empat shipper mengatakan bahwa butuh energi dan upaya yang banyak untuk mempersiapkan dan melakukan *live selling*. Untuk melakukan *live selling*, dibutuhkan dua penjual yang *live* menggunakan kamera profesional, teleprompter untuk menjaga kontak mata dengan penonton, dan kru di belakang layar yang memonitor dan melakukan mengkurasi komen.

Memahami tantangan yang dialami shipper dalam melakukan *live selling*, Ninja Xpress melalui Creative Business Solutions memfasilitasi shipper untuk mengoptimalkan *live selling* dengan menyediakan bantuan dimulai persiapan dan pelaksanaan *live selling* (pembuatan konsep, *copywriting*, dan produksi), talent (host/KOL/MC/Model) hingga studio khusus agar shipper dapat melakukan *live selling* dengan lebih baik, serta platform yang tepat.

**Andi Djoewarsa, CMO Ninja Xpress** menjelaskan, “Sebagai perusahaan logistik yang terus membantu UKM bertumbuh dan naik kelas, Ninja Xpress terus memberikan solusi yang dibutuhkan pelanggan dengan layanan yang bernilai tambah. *Live selling* saat ini menjadi teknik penjualan yang dapat mempercepat proses pembelian dari tahap pengenalan produk (*awareness*) langsung ke tahap konversi pembelian. *Live selling* juga memberikan shipper kemampuan untuk membangun hubungan dalam skala besar dengan pelanggan baru maupun yang sudah ada. Hal ini yang mendasari Ninja Xpress memberikan layanan *live selling* bagi shipper Ninja Xpress didalam creative hub.”

Salah satu platform yang menyediakan fitur *live selling* di Indonesia yaitu TikTok Shop, tercatat berhasil meningkatkan nilai transaksi (GMV) pada program TikTok Shopping Hoki Sale Januari 2022 hingga 411 persen dan meningkatkan pesanan di TikTok Shop hingga 564,1 persen dibandingkan periode sebelumnya. Ninja Xpress pada pertengahan tahun 2022 pun juga telah



menjalin kemitraan untuk melayani shipper di TikTok. Baca laporan Suara UKM Negeri Vol.2 selengkapnya [di sini](#).

Agar dapat melakukan *live Selling* dengan lebih efektif, Ninja Xpress membantu shipper melakukan *live selling* melalui Ninja Xpress seller booster. Cukup dengan mengirimkan barang menggunakan Ninja Xpress, shipper mendapatkan layanan *live selling* berupa studio, host, hingga back end. Shipper cukup menyediakan produk yang dijual dan promosi yang diberikan.

Ninja Xpress siap membantu pengiriman paket dengan mudah melalui penjemputan langsung ke lokasi dengan terlebih dahulu mendaftar di <https://selalusiap.ninjapress.id>. Berbagai layanan dari regular, same day, hingga COD (Cash on Delivery) dengan perhitungan pasti dan pencairan 2 kali seminggu siap membantu UMKM mengirimkan paket ke seluruh wilayah di Indonesia.