

Store–SKU Opportunity Mapping

Product Penetration, Distribution Gaps & Sales Expansion

Jawa Timur | Kuartal I 2026 | Data transaksi dan master yang sudah ada

Synthetic Data — Portfolio Demonstration

Ketiadaan pembelian teramati tidak membuktikan ketiadaan listing atau stok.

Ringkasan Eksekutif

Matriks eligible

7.200 kombinasi Store x SKU

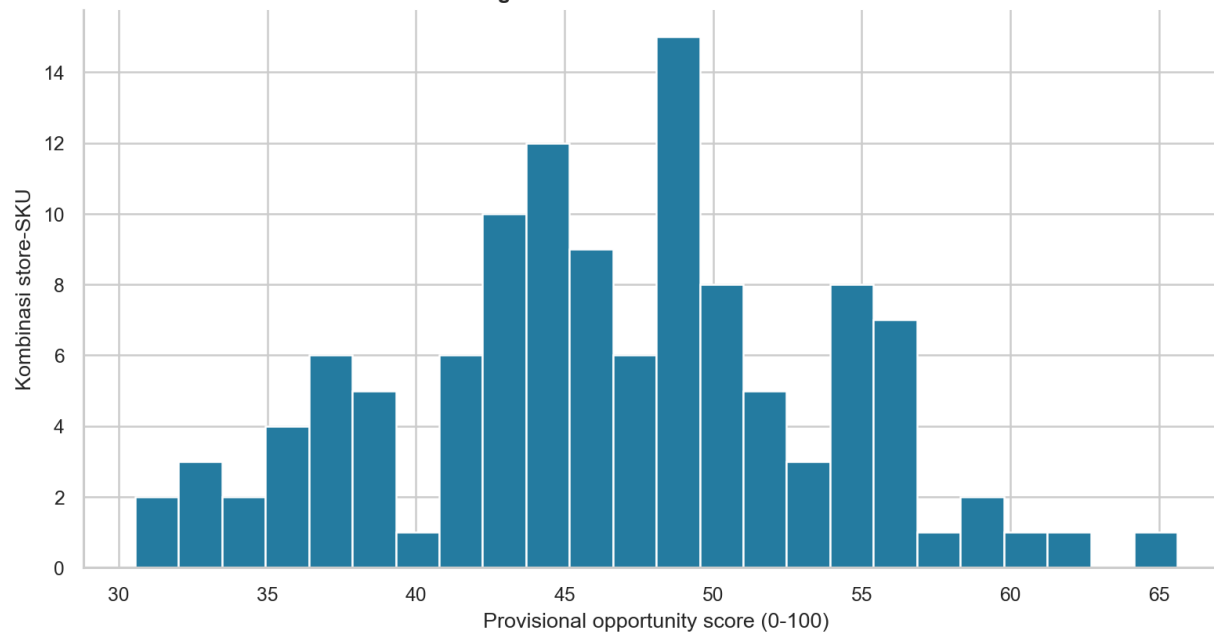
Absensi pembelian

118 kombinasi

Kandidat berkualitas

118 pasangan

Bagaimana distribusi skor kandidat?



Keputusan praktis

- 100 pasangan teratas masuk daftar kerja sales.
- 21 kandidat High Priority; 38 Medium Priority.
- Gross scenario base top 100: Rp 222.159.049.
- Semua rekomendasi bersifat provisional sampai listing dan stok diverifikasi.

Tujuan Bisnis

01 Penetrasi produk

SKU kuat mana yang belum menjangkau seluruh toko eligible?

02 White space toko

Toko mana yang tidak membeli SKU populer pada peer sebanding?

03 Prioritas sales

Pasangan Store-SKU mana yang memiliki skor dan bukti terbaik?

04 Nilai skenario

Berapa gross revenue potensial pada asumsi uptake yang eksplisit?

Tujuan akhir: daftar pilot yang dapat diverifikasi oleh tim sales dan distributor.

Dataset & Metodologi

Dataset existing

99.244 line item | 68.000 transaksi | 1 Jan-31 Mar 2026

Master & matriks

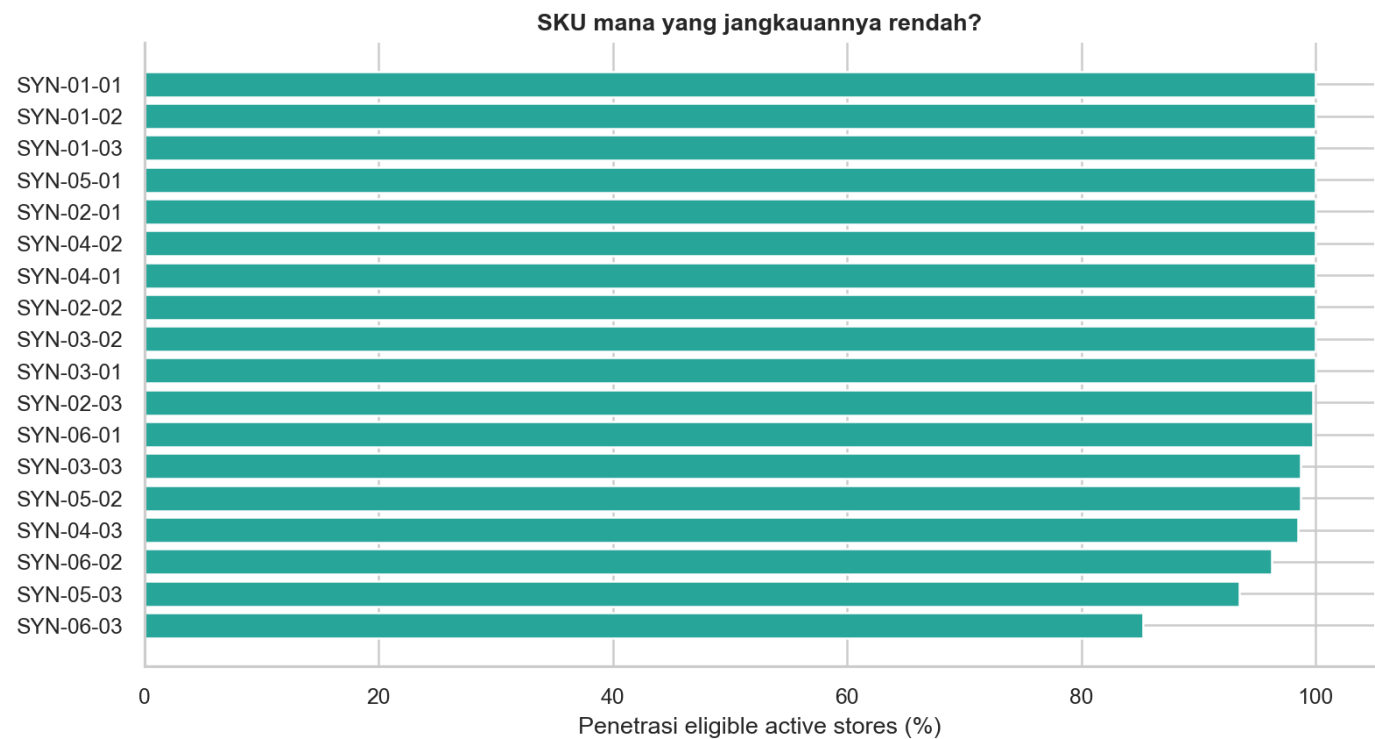
400 toko x 18 SKU = 7.200 pasangan eligible

Validasi

Status PASS; formula revenue, tonase, master, geografi, duplikasi, dan tanggal lulus.

Metode: baseline SKU dan toko, matriks pembelian lengkap, peer group spesifik SKU menggunakan revenue/frekuensi selain SKU target, scoring provisional, lalu tiga skenario gross revenue. Tidak ada data listing, stok, atau margin.

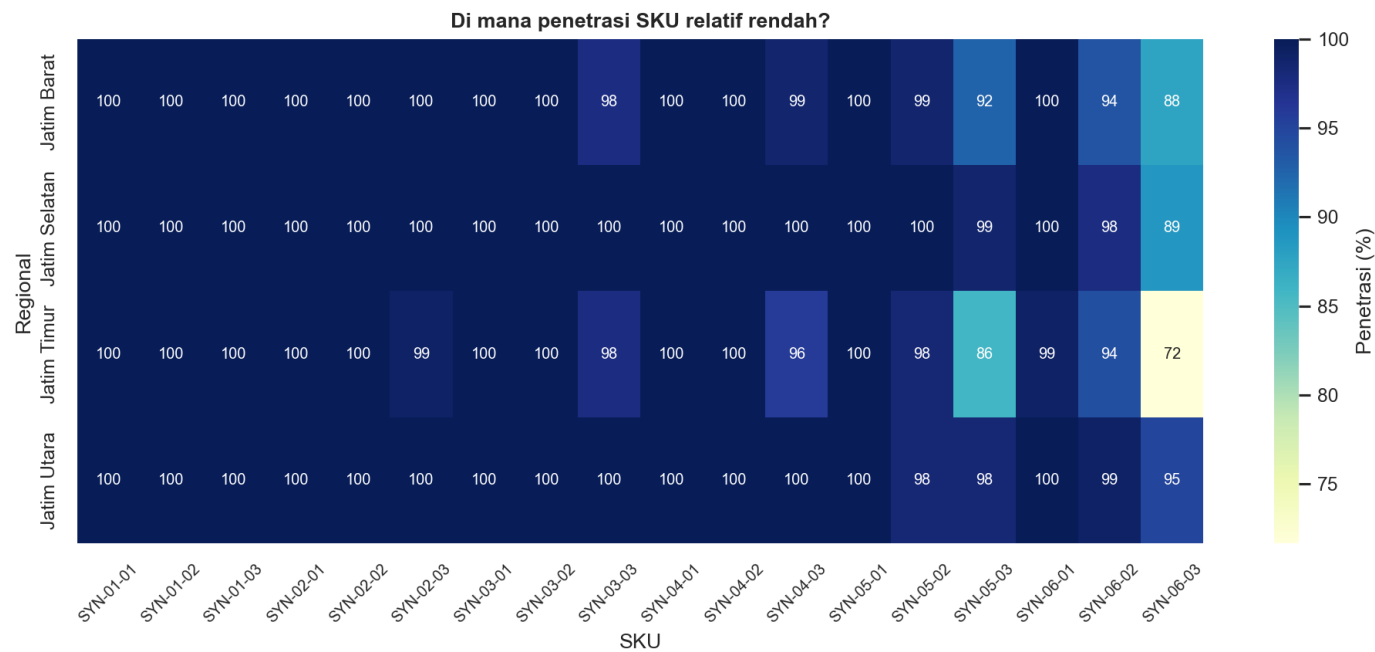
Penetrasi SKU



Definisi & temuan

- Denominator: 400 toko aktif di jaringan yang sama selama Q1.
- Penetrasi terendah: SYN-06-03 (85,2%).
- 1 SKU memenuhi kontribusi $\geq$ median, growth $\geq$ median, penetrasi $<$ median.
- Penetrasi rendah adalah sinyal uji, bukan bukti distribusi kosong.

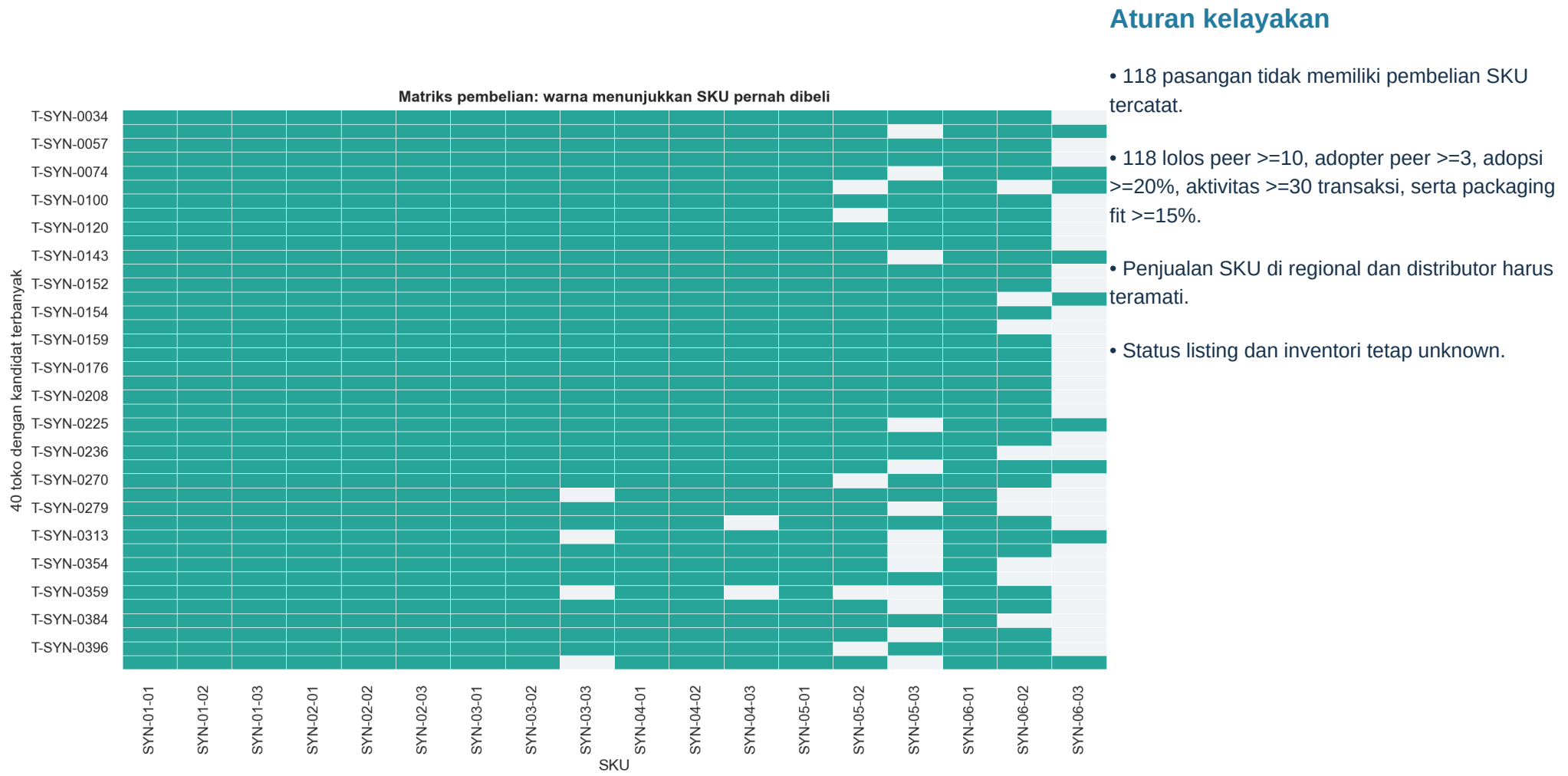
Penetrasi Regional



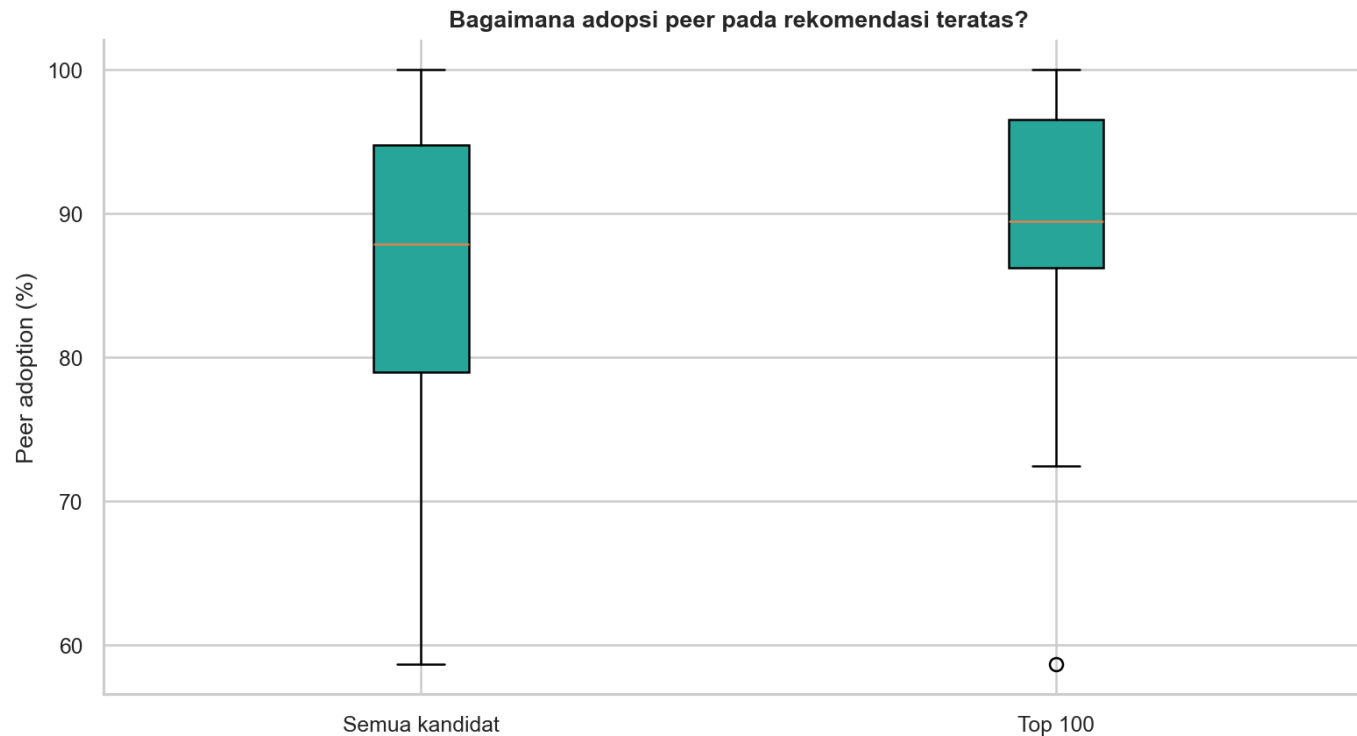
Pembacaan wilayah

- Penyebut tiap regional adalah toko aktif dalam regional tersebut.
- Bandingkan SKU dalam area serupa sebelum perluasan.
- Penjualan SKU di regional adalah bukti jaringan; ketersediaan di toko target tetap tidak diketahui.
- Tabel detail juga tersedia menurut area, distrik, distributor, dan cluster.

White Space Store-SKU



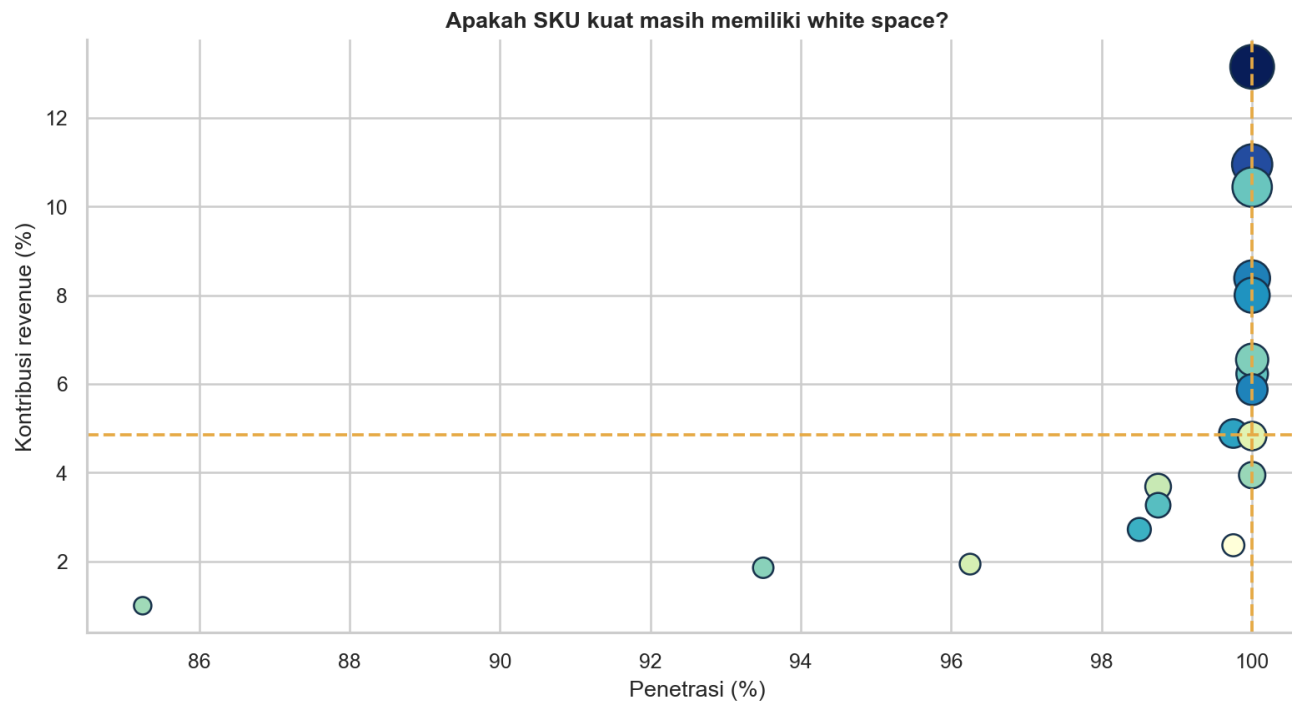
Benchmark Toko Pembanding



Peer group yang sah

- Grup: regional, cluster, tier kapasitas dari transaksi/revenue selain SKU target.
- Peer count mengecualikan toko target.
- Median peer adoption top 100: 89,5%.
- Median revenue SKU dihitung hanya dari peer pembeli dan dipakai untuk skenario.
- Bukti <10 peer atau <3 adopter diberi Insufficient Evidence.

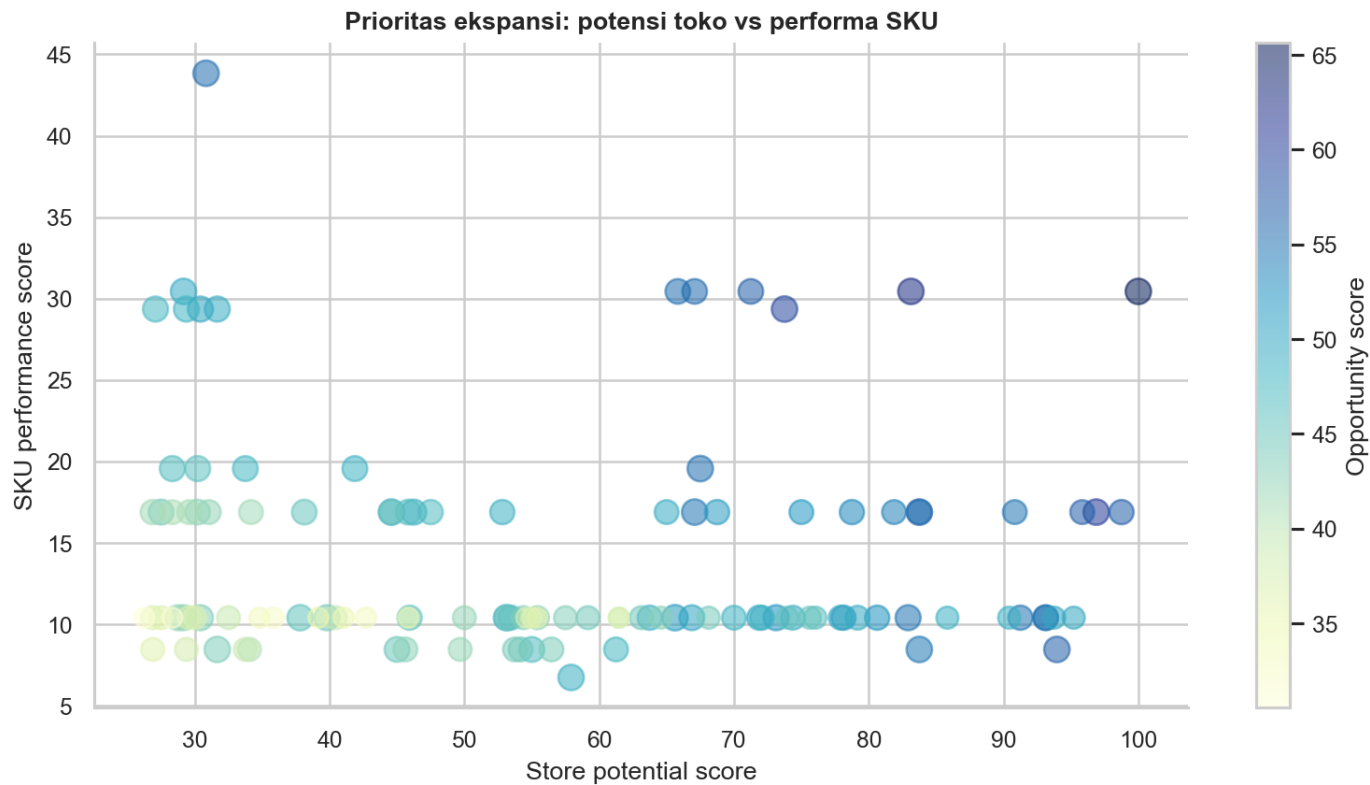
Metode Opportunity Scoring



Skor provisional

- 25% SKU performance + 25% peer adoption + 20% store potential + 20% product fit; dibagi 90%.
- 10% distribution feasibility dikeluarkan karena listing/stok tidak tersedia.
- Komponen dibatasi 0-100. Growth SKU di-winsorize p5/p95.
- Cut score: High ≥ 50.3 ; Medium ≥ 46.5 (kuantil kandidat).
- Bobot merupakan asumsi bisnis, belum dioptimasi.

Prioritas Ekspansi Produk



Hasil prioritas

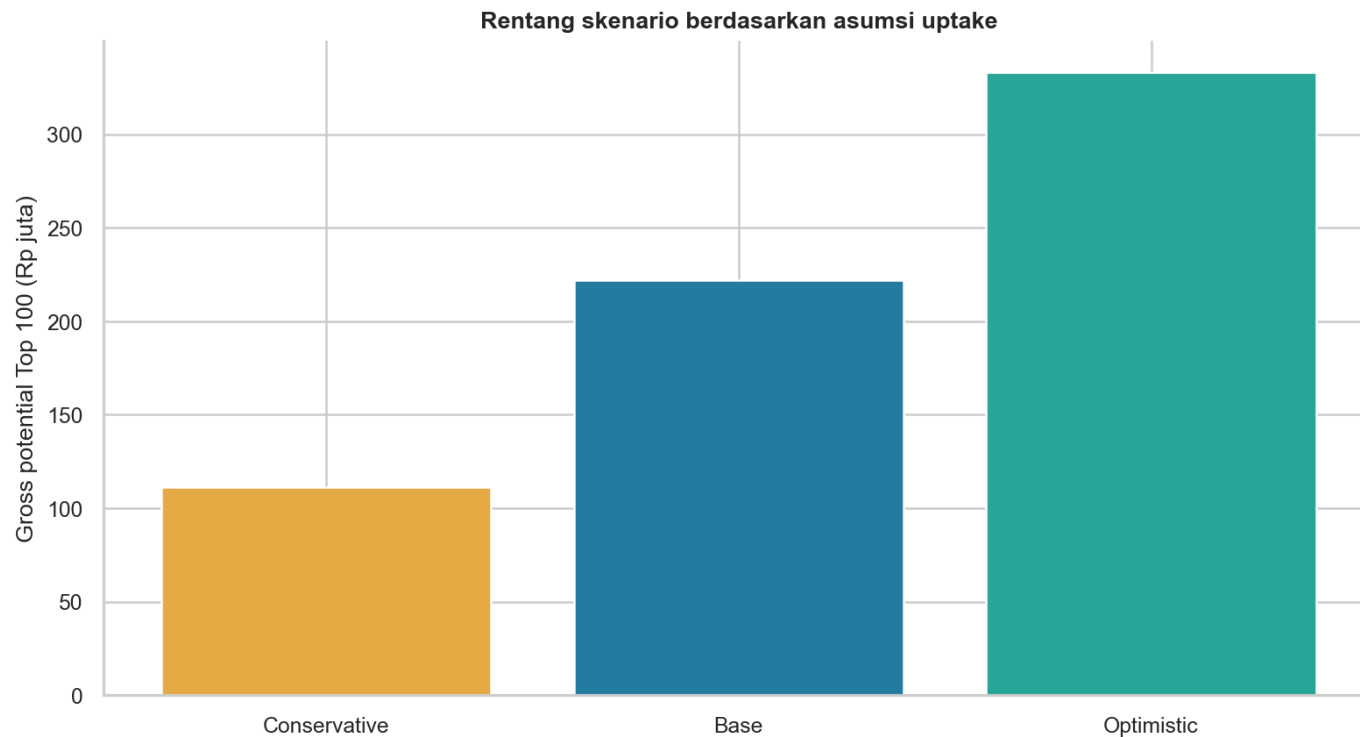
- High 21, Medium 38, Low 59.
- 3 SKU pilot: SYN-06-03 (59 toko), SYN-05-03 (26 toko), SYN-06-02 (15 toko).
- Overlap top 100 pada bobot peer-heavy: 99/100.
- Overlap top 100 pada bobot store-heavy: 96/100.
- Perubahan peringkat perlu dibaca bersama bukti peer dan kelayakan distribusi.

Rekomendasi Store-SKU Teratas

Store ID	SKU	Peer adopt.	Score	Gross base	Prioritas
T-SYN-0283	SYN-04-03	100%	65.6	Rp 6.424.102	High
T-SYN-0262	SYN-04-03	100%	62.5	Rp 4.303.585	High
T-SYN-0225	SYN-05-03	100%	60.6	Rp 4.544.204	High
T-SYN-0270	SYN-05-02	100%	59.3	Rp 4.472.309	High
T-SYN-0143	SYN-05-03	100%	58.8	Rp 4.114.581	High
T-SYN-0387	SYN-04-03	93%	56.8	Rp 2.229.930	High
T-SYN-0304	SYN-05-03	86%	56.7	Rp 2.171.251	High
T-SYN-0162	SYN-06-03	95%	56.3	Rp 3.176.069	High
T-SYN-0311	SYN-04-03	93%	55.9	Rp 2.216.904	High
T-SYN-0399	SYN-02-03	100%	55.4	Rp 2.925.959	High

Daftar lengkap 100 pasangan beserta alasan per rekomendasi tersedia pada top_100_store_sku_opportunities.csv. Semua butuh verifikasi listing, stok, harga, dan kesediaan toko.

Skenario Revenue Opportunity



Asumsi perencanaan

- Gross potential = median revenue SKU peer x capacity adjustment x faktor uptake.
- Faktor uptake: 20% konservatif, 40% base, 60% optimistis.
- Base top 100: Rp 222.159.049.
- Peer adoption tidak dipakai sebagai probabilitas adopsi individu.
- Belum dikurangi cannibalization; bukan incremental net revenue.

Risiko & Keterbatasan

1 Availability unknown

Data listing dan inventori toko tidak ada. Observed absence bukan confirmed gap.

2 Potensi substitusi

Pembelian SKU baru mungkin menggantikan SKU lama; gross estimate bukan net uplift.

3 Bias simulasi

Pola brand, demand, wilayah, dan harga berasal dari generator sintetis.

4 Asumsi peer

Toko sebanding berdasarkan fitur observasional belum tentu identik dalam kebutuhan pelanggan.

5 Asumsi uptake

Faktor 20/40/60% merupakan skenario, bukan probabilitas yang terkalibrasi.

Rekomendasi Strategis

1 Verifikasi kelayakan

Cek listing, stok, jalur distributor, dan harga sebelum menawari SKU.

2 Jalankan pilot top 100

Mulai dari High Priority; gunakan kelompok pembanding dan catat konversi.

3 Pantau cannibalization

Ukur perubahan total basket, gross margin, dan SKU yang tergantikan.

4 Sesuaikan peer model

Perbarui fitur dengan ukuran toko, kategori pelanggan, dan stok aktual.

5 Re-kalibrasi skor

Uji bobot dan skenario uptake dengan hasil pilot nyata.

Roadmap Implementasi

0-30 hari

Validasi 100 toko-SKU: listing, stok, jalur suplai, kesesuaian kemasan, dan margin.

31-60 hari

Pilot bertahap. Catat penawaran, acceptance, pembelian pertama, repeat, dan total basket.

61-90 hari

Estimasi incremental margin versus kontrol, evaluasi cannibalization, lalu revisi skor.

Owner: sales regional dan distributor. KPI pilot: listing confirmed, adoption rate aktual, repeat order, gross margin, dan net basket uplift.

Kesimpulan

Keputusan yang didukung data

Analisis menemukan 118 pasangan Store-SKU potensial dari 7.200 kombinasi eligible. Top 100 memiliki gross scenario base Rp 222.159.049. Sebanyak 21 kandidat masuk High Priority berdasarkan kuantil skor, adopsi peer, dan product fit.

Batas keputusan

Hasil ini adalah daftar hipotesis komersial untuk diverifikasi. Tidak ada bukti bahwa SKU tidak terdaftar atau tidak tersedia di toko target. Gross revenue skenario tidak memasukkan substitusi, margin, atau probabilitas adopsi terkalibrasi.

Tindakan berikutnya

Verifikasi data listing dan stok, jalankan pilot terkontrol, lalu ukur incremental margin sebelum perluasan. Seluruh entitas dan transaksi dalam portofolio ini sintetis.