

ABSTRAK

Sepeda listrik (selis) termasuk sebagai moda transportasi yang sekarang di Indonesia menjadi cukup populer. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya volume penjualan dan pendapatan produk selis di platform e-commerce. Tujuan dari pelaksanaan penelitian ini yakni menganalisis perbandingan volume penjualan serta pendapatan produk selis di Shopee dan Tokopedia. Metode yang diterapkan berupa kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Data penjualan serta pendapatan produk selis di Shopee dan Tokopedia diperoleh bersumber dari laporan volume penjualan dan nilai pendapatan dari kedua e-commerce tersebut. Data ini akan peneliti analisis menggunakan teknik analisis secara deskriptif. Hasil yang didapat memperlihatkan bahwasanya Shopee memiliki volume penjualan produk selis yang lebih tinggi dibandingkan Tokopedia. Pada tahun 2023, volume penjualan produk selis di Shopee mencapai 37 unit, sedangkan di Tokopedia mencapai 15 unit. Hal ini disebabkan oleh Shopee memiliki jumlah pengguna yang lebih besar dibandingkan Tokopedia. Namun, Shopee memiliki pendapatan produk selis yang lebih tinggi dibandingkan Tokopedia. Pada tahun 2023, pendapatan rata-rata produk selis di Tokopedia mencapai Rp. 151.983.166,67, sedangkan di Shopee mencapai Rp. 161.325.000,00. Hal ini disebabkan oleh harga produk selis di Shopee yang lebih memiliki banyak diskon dibandingkan Tokopedia. Secara umum, hasil ini memperlihatkan Shopee dan Tokopedia termasuk sebagai platform e-commerce potensial untuk memasarkan produk selis.

Kata Kunci: Sepeda listrik, Shopee, Tokopedia, Penjualan, Pendapatan