



Growlab Data Analyst

ANALISA PERBANDINGAN PERFORMA BRAND SNEAKERS PRIA DAN WANITA PADA PLATFORM SHOPEE

By: Jevon Tama Sianipar
Data Source: app.datapinter.com
(by september 2024)

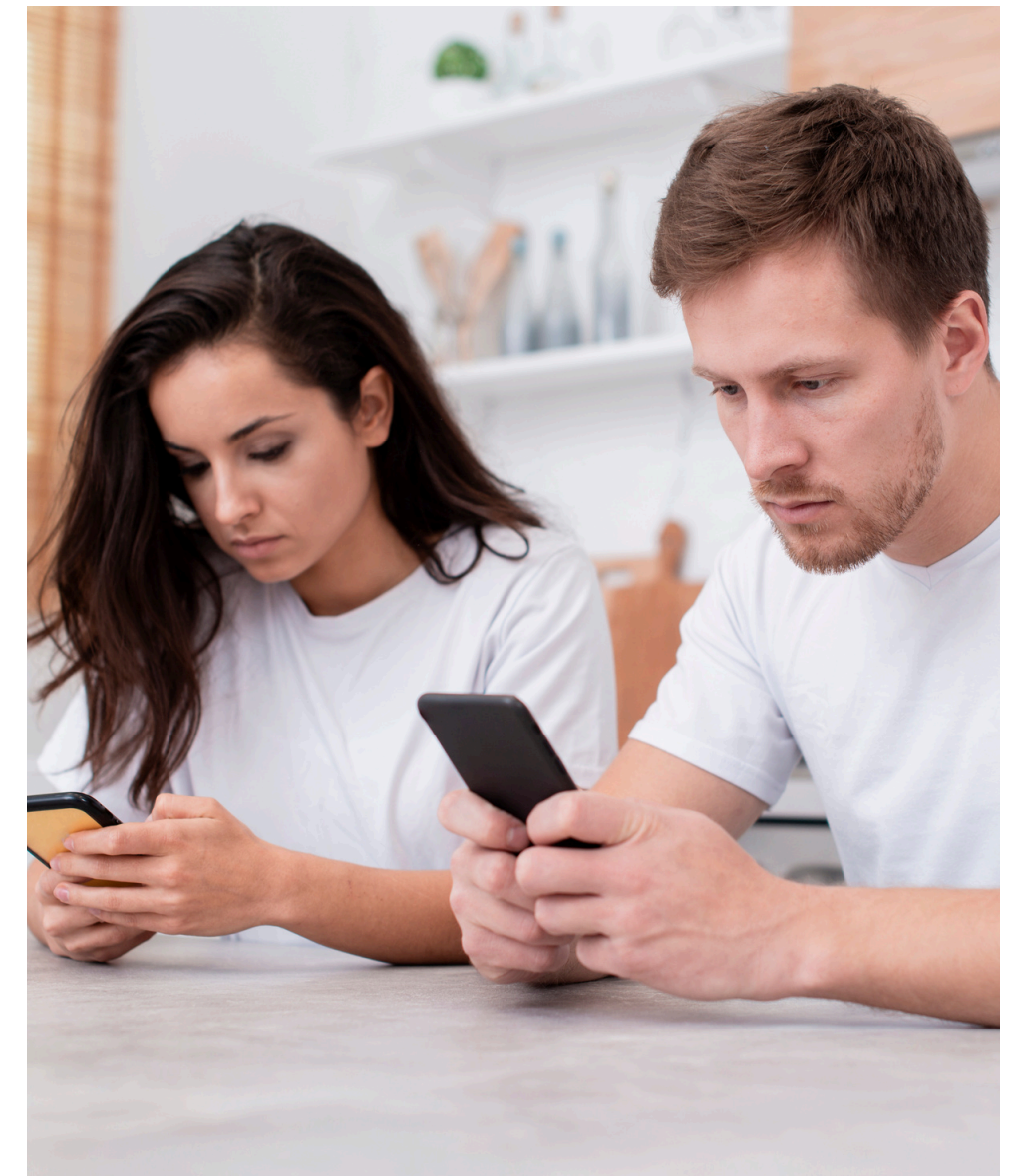


Analysis Background

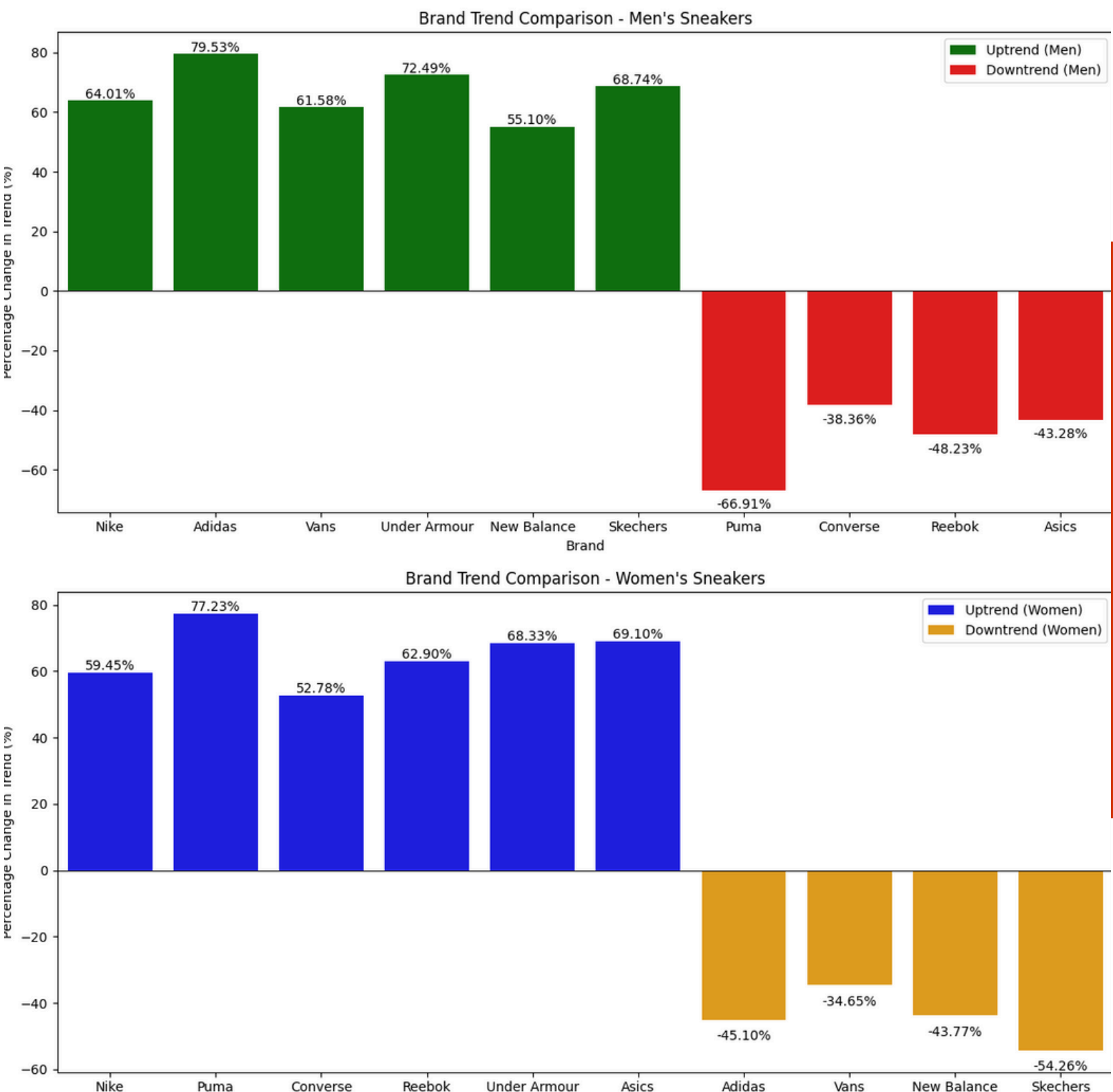


Dalam era digital saat ini, platform e-commerce seperti Shopee telah menjadi salah satu saluran utama untuk berbelanja, terutama dalam kategori produk fashion seperti sneakers. Selama setahun terakhir, pengguna Shopee di Indonesia menunjukkan komposisi yang menarik, dengan sekitar 55% pengguna pria dan 45% pengguna wanita. Analisis ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan membandingkan performa brand sneakers pria dan wanita di platform Shopee selama 30 hari terakhir di bulan September.

Dengan menggunakan data penjualan produk, kami akan mengidentifikasi tren yang ada, kontribusi penjualan berdasarkan gender, serta performa masing-masing brand. Melalui analisis ini, diharapkan pemilik toko dapat mengambil keputusan yang lebih baik dalam strategi penjualan dan pemasaran untuk meningkatkan kinerja produk mereka.



Analisa Trend Brand Sneakers pada Pria dan Wanita



Insight and Action

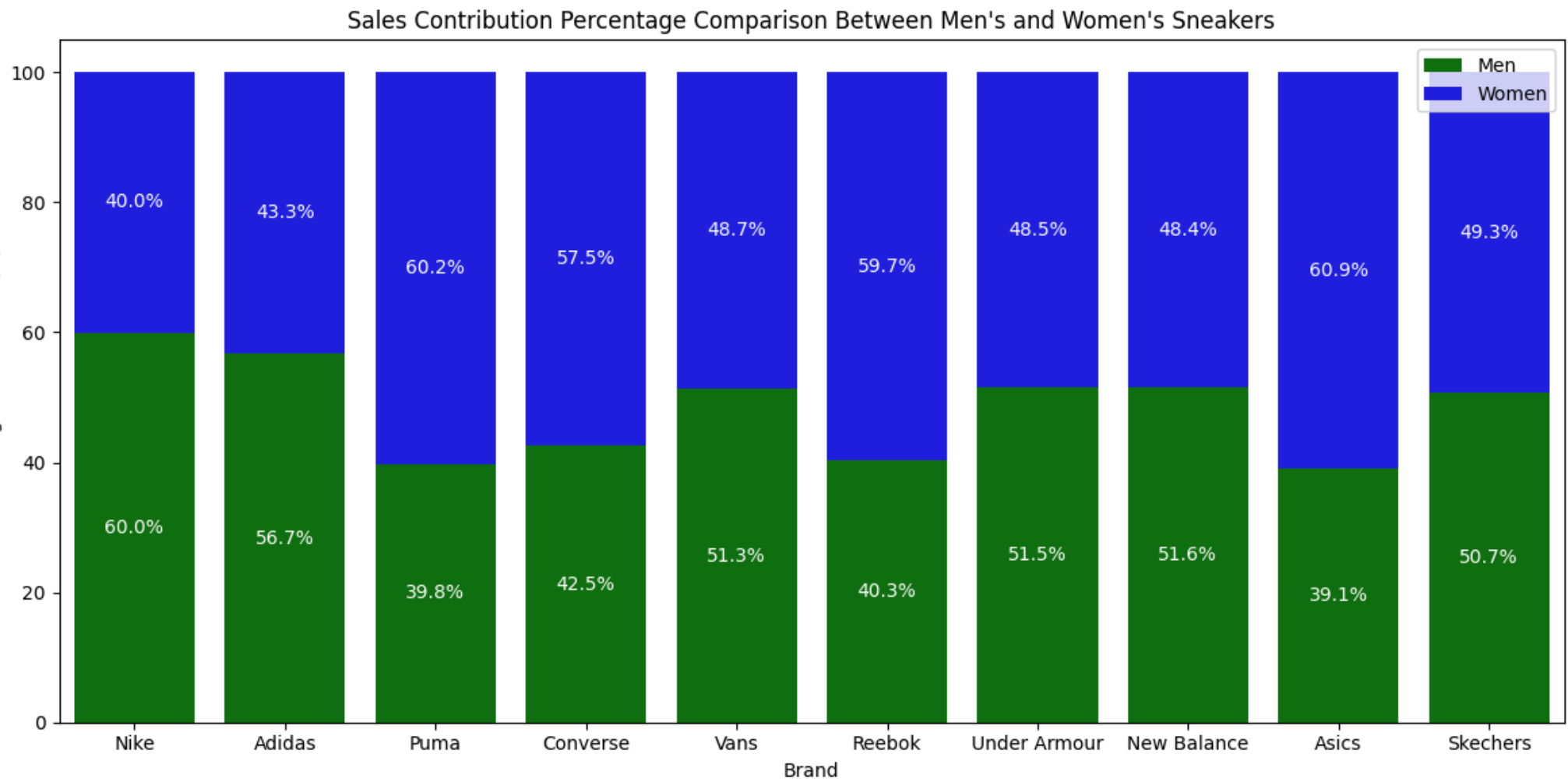
Insight:

- Brand seperti Adidas, Puma, dan Under Armour menunjukkan performa yang kuat di kedua segmen (pria dan wanita), dan bisa dimanfaatkan lebih lanjut dengan promosi eksklusif atau kampanye pemasaran khusus.
- Sebaliknya, brand yang mengalami penurunan, seperti Skechers dan Reebok, bisa melihat kesempatan untuk melakukan penawaran diskon atau meluncurkan produk terbaru untuk menarik kembali perhatian konsumen.

Action untuk pemilik toko di Shopee:

- Promosikan produk-produk dari brand yang sedang tren seperti Adidas dan Under Armour, baik untuk segmen pria maupun wanita, melalui kampanye eksklusif dan promosi yang lebih agresif.
- Ciptakan paket bundling untuk brand yang mengalami penurunan tren seperti Skechers dan Reebok, dengan menawarkan diskon menarik untuk meningkatkan penjualan.

Analisa Perbandingan Kontribusi Penjualan berdasarkan Gender



Insight and Action

Analisa menunjukkan bahwa brand Nike dan Adidas memiliki kontribusi lebih besar dari pria (60% dan 56,7%). Sebaliknya, brand seperti Puma dan Reebok memiliki penjualan yang lebih dominan dari wanita, dengan kontribusi masing-masing 60,2% dan 59,7%. Brand lain seperti Vans, Under Armour, dan New Balance cenderung memiliki distribusi penjualan yang lebih merata antara pria dan wanita.

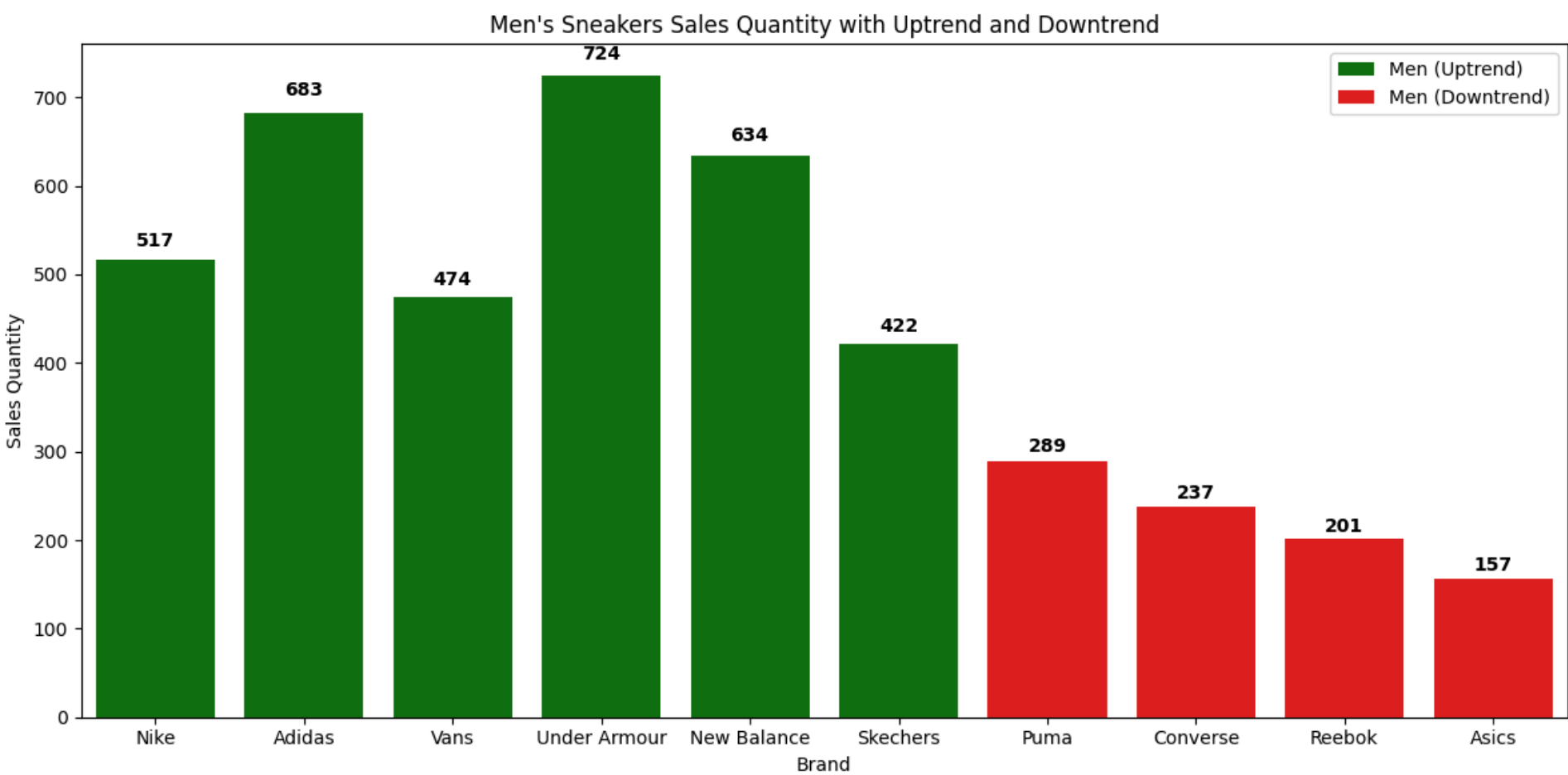
Insight:

- Brand dengan kontribusi tinggi dari satu gender perlu menyesuaikan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya tarik bagi gender lain, sementara brand dengan distribusi merata dapat memanfaatkan kampanye yang lebih inklusif.

Action:

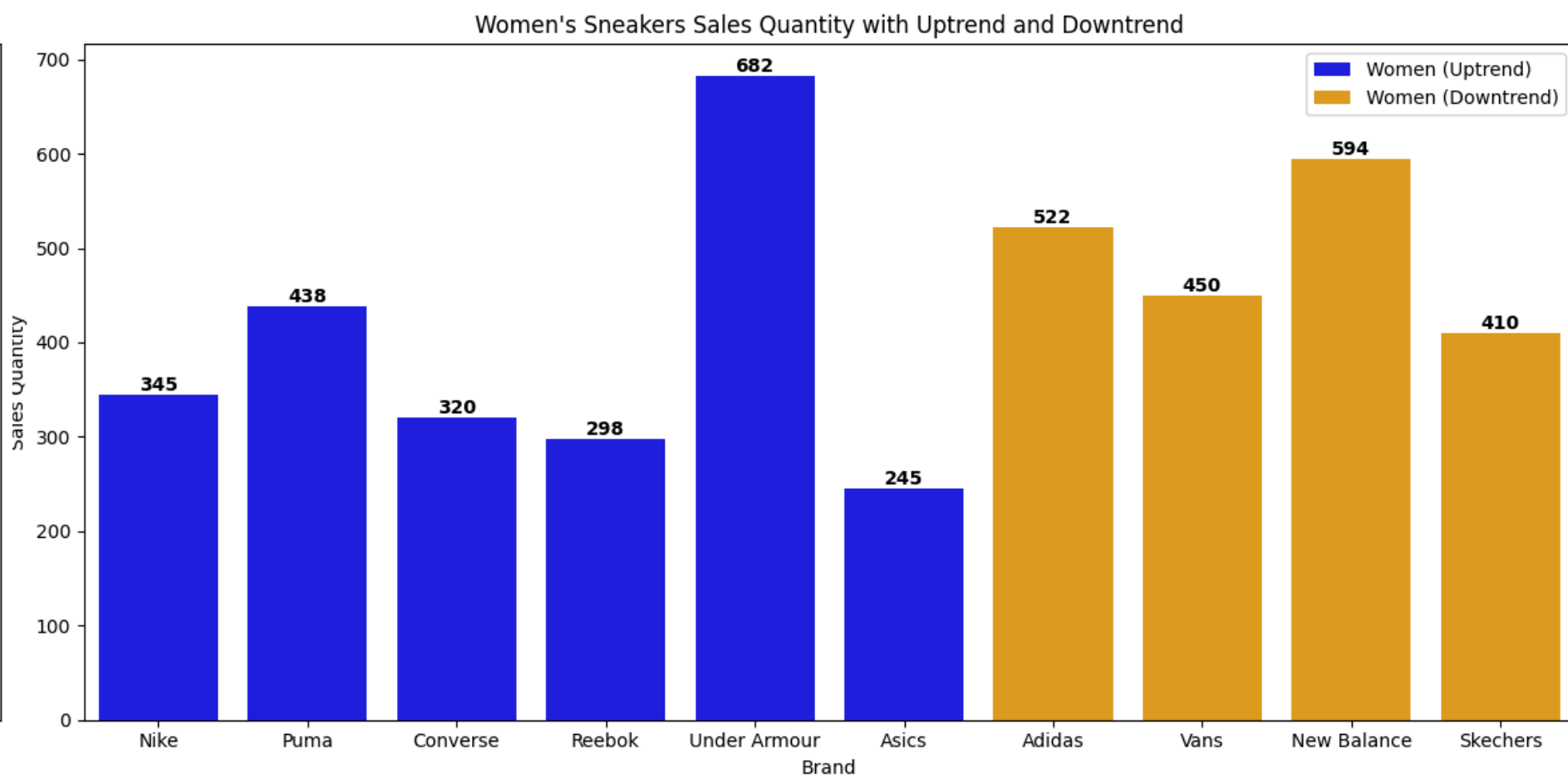
- Perluas target market melalui kampanye gender-spesifik untuk brand dengan ketimpangan kontribusi.
- Optimalkan iklan dan konten yang relevan bagi kedua gender untuk brand dengan distribusi merata

Analisis Penjualan Brand Sneakers pada Pria dan Wanita



Berdasarkan grafik penjualan sneakers pria dan wanita dari platform Shopee pada bulan September, terlihat beberapa tren yang signifikan. Pada kategori pria, merek seperti Under Armour, New Balance, dan Adidas mengalami peningkatan penjualan, dengan Under Armour memimpin sebanyak 724 unit terjual. Sebaliknya, merek seperti Puma, Converse, dan Asics berada pada tren penurunan.

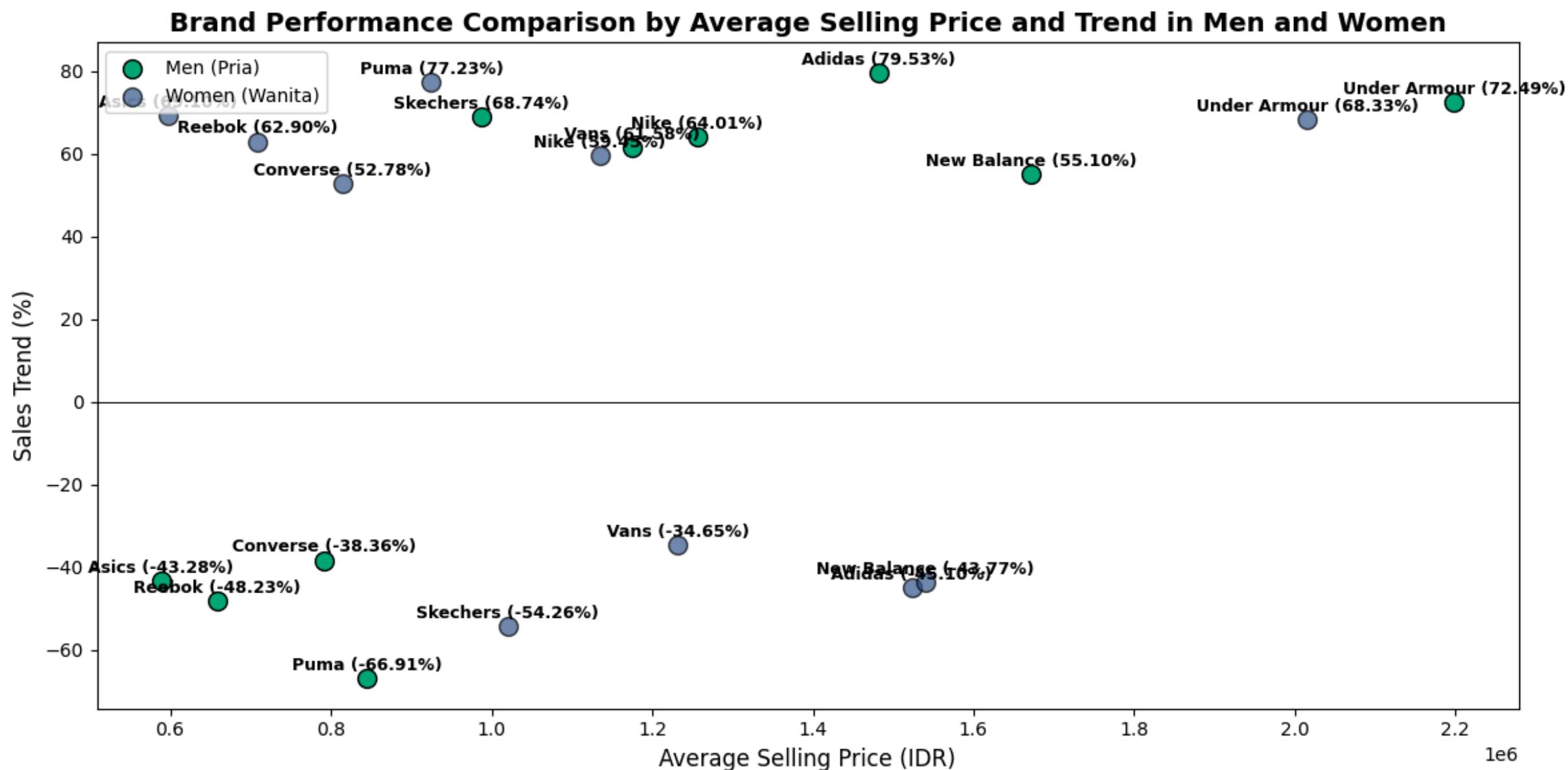
Untuk sneakers wanita, Under Armour juga menonjol dengan penjualan tertinggi sebanyak 682 unit, sementara merek seperti Adidas dan New Balance menunjukkan tren penurunan penjualan. Adidas dan New Balance tetap kuat, meskipun penurunan terlihat pada Skechers.



Insight: Merek dengan tren peningkatan seperti Under Armour pada kedua kategori layak dipertimbangkan untuk diperbanyak stok dan dipromosikan lebih agresif. Sementara itu, merek yang sedang mengalami penurunan, seperti Puma dan Asics pada pria serta Skechers pada wanita, mungkin memerlukan strategi diskon atau penawaran bundling untuk meningkatkan penjualan.

Action: Pemilik toko di Shopee bisa fokus pada stok produk yang sedang naik daun dan melakukan penyesuaian promosi dengan memberikan penawaran spesial untuk merek yang mengalami penurunan, sambil mengoptimalkan tren musiman dan preferensi konsumen.

Perbandingan Performa Brand berdasarkan Penjualan rata2 dan Trend pada Pria dan Wanita



Berdasarkan Analisa, Brand seperti Adidas, Under Armour, dan Puma pada kategori pria menunjukkan peningkatan tren yang signifikan, meskipun dengan harga jual rata-rata yang lebih tinggi. Sebaliknya, beberapa merek seperti Puma, Skechers, dan Vans pada kategori wanita mengalami penurunan tren penjualan, meskipun harga jual mereka tidak terlalu tinggi.

Insight

Average Selling Price tidak berpengaruh signifikan terhadap Naik turun nya tren pada Brand Sneakers pada Pria maupun Wanita. Brand yang menunjukkan tren penjualan positif, terutama yang memiliki harga jual rata-rata tinggi seperti Adidas dan Under Armour, bisa menjadi peluang bagi penjual untuk memperbanyak stok dan memaksimalkan promosi. Di sisi lain, merek dengan tren negatif seperti Puma dan Skechers di kategori wanita memerlukan pendekatan khusus, seperti pemberian diskon atau bundling, untuk menarik minat pembeli.

Action

1. Meningkatkan Varian produk dengan range harga medium ke High diatas 1.5 Juta pada brand yang downtrend , sehingga meningkatkan value setiap pembelian.
2. Memfokuskan promosi untuk produk2 dengan harga low (under 1 juta), untuk meningkatkan traffic customer yang masuk dan meningkatkan kuantitas penjualan. contoh seperti Brand Puma pada pria memiliki downtrend bisa dikarenakan penjualan secara kuantitas sedikit tetapi secara Average Selling Price juga kecil.



Growlab Data Analyst

THANK YOU

We Will Continue the
Analysis Next Week



