

ANALISIS PENJUALAN PRODUK SWEATSHIRT DAN HOODIE DI SHOPEE BERDASARKAN GENDER

By: Jevon Tama Sianipar

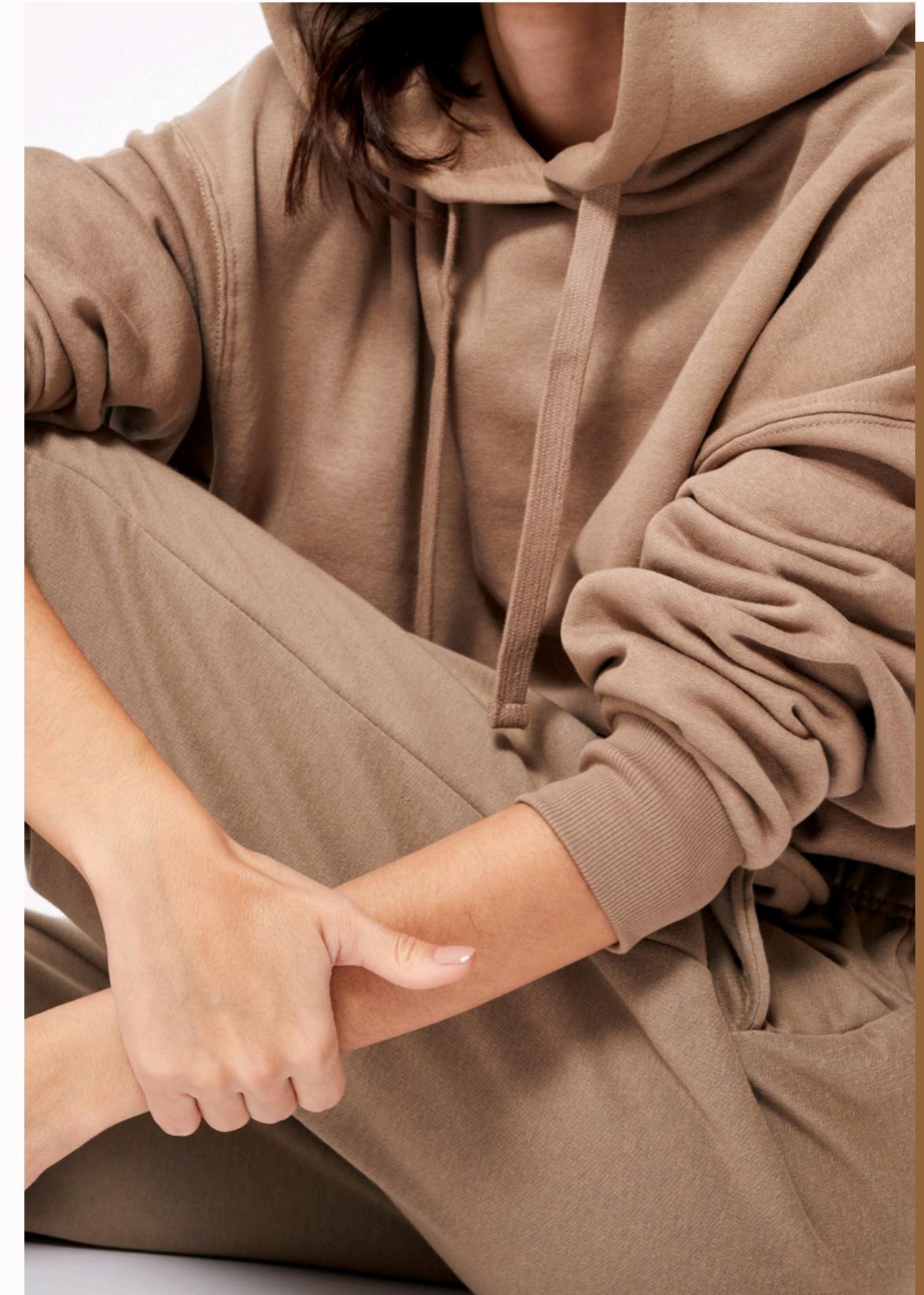
Data Source: app.datapinter.com (by
November 2024)



Background

Hoodie kini menjadi salah satu produk pakaian dengan pertumbuhan penjualan tercepat di platform online. Tren pakaian kasual yang nyaman dan multifungsi telah mendorong peningkatan permintaan terhadap produk ini. Perubahan gaya hidup yang lebih santai serta meningkatnya popularitas tren streetwear turut menjadi pendorong utama pertumbuhan penjualan ini, khususnya di kalangan anak muda dan pekerja yang mencari busana fleksibel untuk berbagai kegiatan.

Meski hoodie dikenal sebagai pakaian unisex yang bisa dipakai oleh pria maupun wanita, preferensi pembelian dapat tetap dipengaruhi oleh gender. Faktor seperti desain, ukuran, dan pemasaran khusus untuk pria atau wanita dapat memengaruhi tingkat minat beli di antara konsumen. Melalui analisis ini, kita ingin melihat bagaimana perbedaan gender pada target pelanggan, khususnya di platform Shopee, memengaruhi penjualan sweatshirt dan hoodie, serta apakah preferensi gender ini berdampak signifikan terhadap performa penjualan kedua produk tersebut.



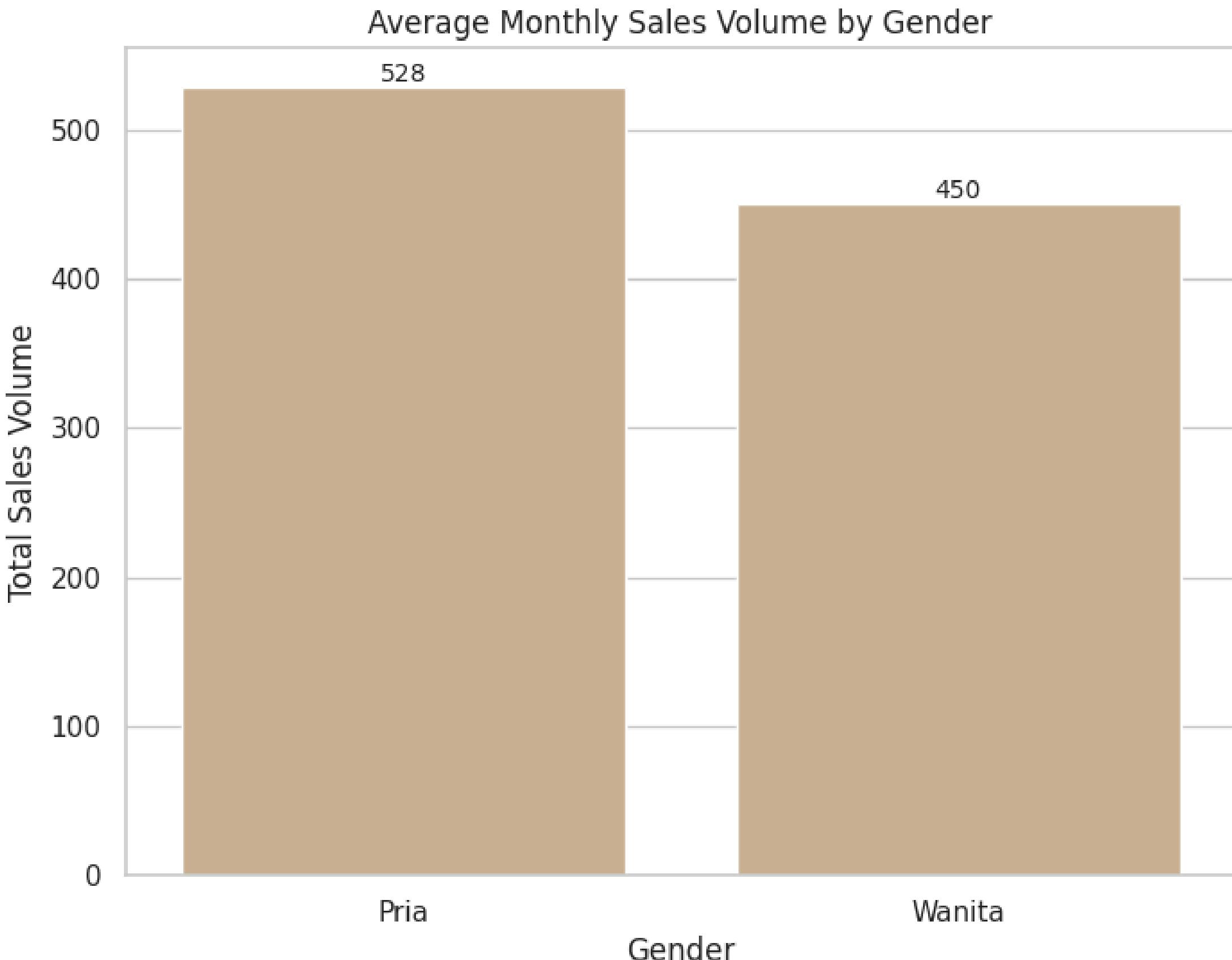
Analisis dan insight

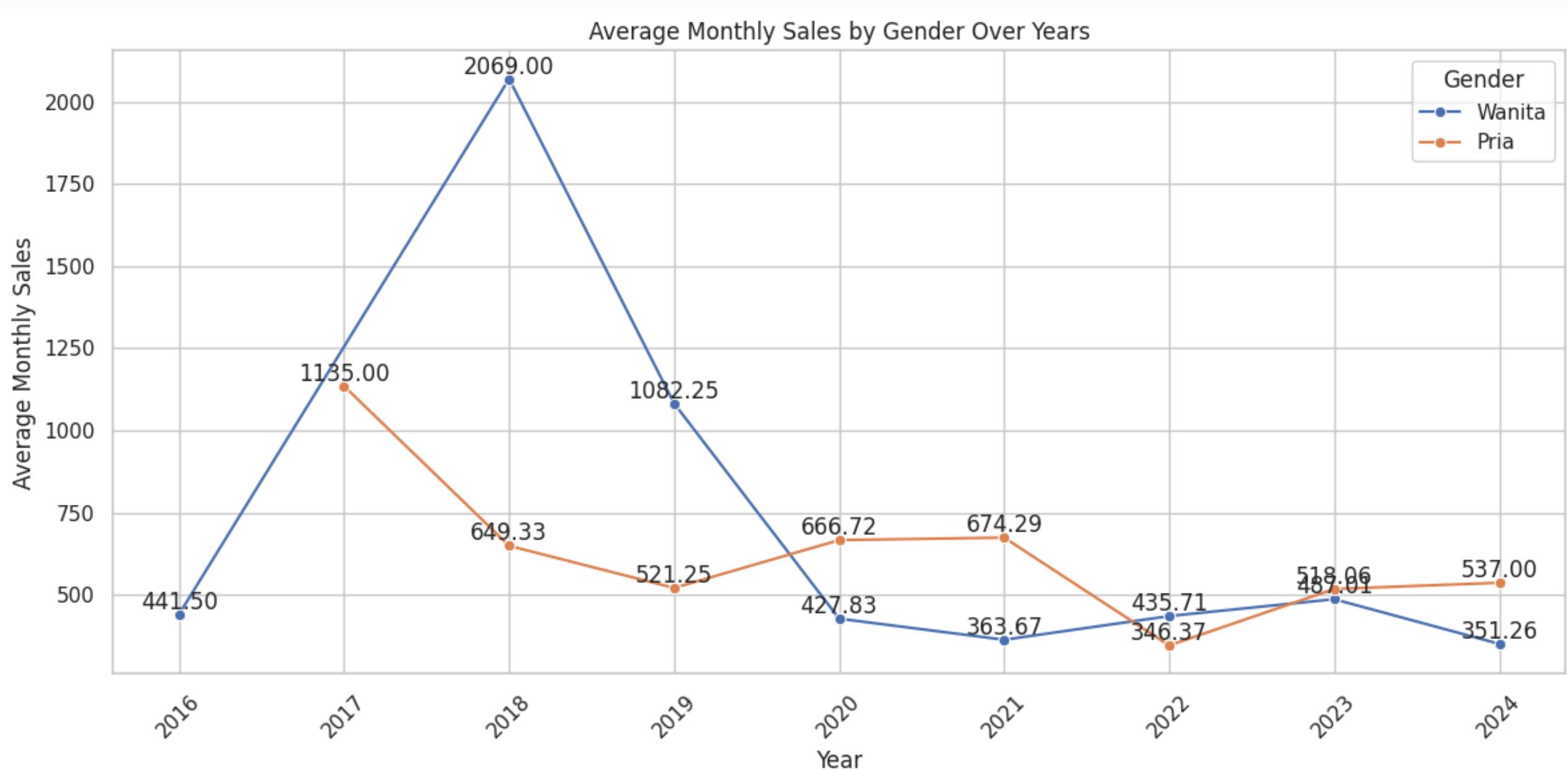
Grafik menunjukkan rata-rata volume penjualan bulanan produk sweatshirt dan hoodie berdasarkan gender. Pelanggan pria memiliki volume penjualan bulanan rata-rata yang lebih tinggi (528 unit) dibandingkan dengan pelanggan wanita (450 unit). Hal ini memberikan informasi penting untuk menyesuaikan strategi pemasaran produk dan pengelolaan stok.

- 1. Permintaan Lebih Tinggi dari Pria:** Pelanggan pria memiliki volume penjualan rata-rata yang lebih tinggi, menunjukkan permintaan yang kuat untuk produk sweatshirt dan hoodie di kalangan pria.
- 2. Potensi Pertumbuhan pada Wanita:** Meskipun lebih rendah dibandingkan pria, pelanggan wanita juga menunjukkan permintaan yang cukup tinggi dengan 450 unit rata-rata penjualan bulanan.
- 3. Peluang Pemasaran yang Lebih Terarah:** Perbedaan volume penjualan ini menunjukkan adanya peluang untuk mengembangkan strategi pemasaran yang sesuai dengan preferensi masing-masing gender.

Action

- 1. Tambah Stok untuk Desain Khusus Pria:** Karena permintaan dari pria lebih tinggi, sediakan lebih banyak stok dengan desain yang menarik bagi pria agar ketersediaan selalu terjaga.
- 2. Kembangkan Iklan yang Menarik untuk Wanita:** Jalankan kampanye promosi yang ditargetkan kepada pelanggan wanita untuk meningkatkan minat dan volume penjualan mereka.
- 3. Berikan Diskon Khusus Berdasarkan Gender:** Terapkan diskon atau penawaran bundling khusus berdasarkan gender untuk mendorong pembelian dan menarik pelanggan berulang dari masing-masing kelompok demografis.





Analisis dan insight

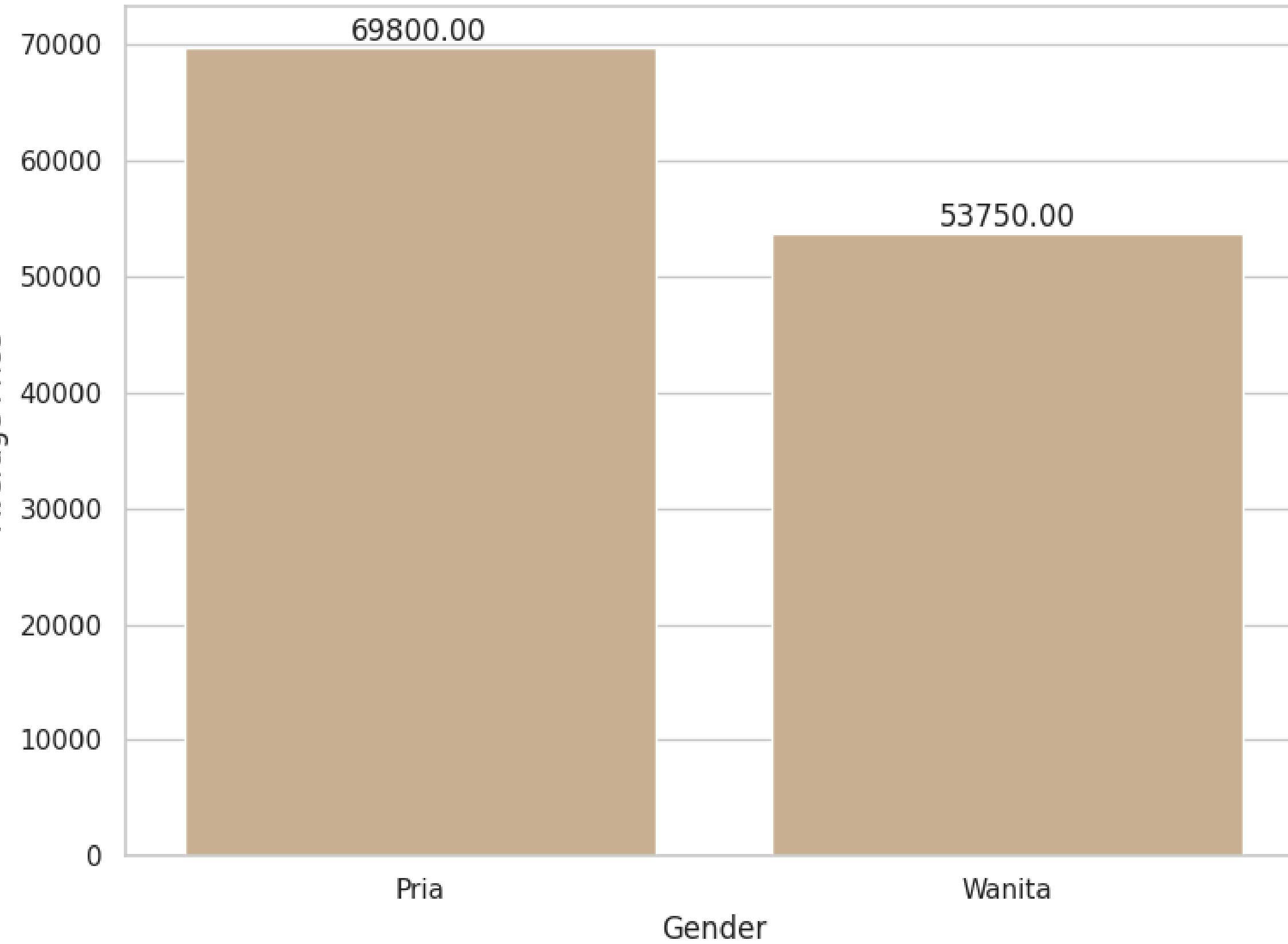
Grafik ini menunjukkan tren penjualan bulanan rata-rata untuk produk sweatshirt dan hoodie dari tahun 2016 hingga 2024, berdasarkan gender. Terlihat adanya fluktuasi penjualan yang signifikan pada kedua gender, terutama pada pelanggan wanita, yang mencapai puncaknya pada tahun 2018 dengan penjualan rata-rata tertinggi (2069 unit), dan kemudian mengalami penurunan. Pelanggan pria menunjukkan tren yang lebih stabil meskipun dengan penurunan di beberapa tahun.

- Penjualan Puncak di 2018 untuk Wanita:** Tahun 2018 merupakan titik puncak untuk penjualan pada wanita, yang kemudian mengalami penurunan drastis di tahun-tahun berikutnya.
- Tren Penurunan pada Wanita dan Pria:** Setelah 2018, baik penjualan pada pria maupun wanita cenderung mengalami penurunan, meskipun sedikit stabil di tahun 2021–2022.
- Peluang Peningkatan di Tahun 2024:** Data menunjukkan adanya sedikit peningkatan pada penjualan pria di tahun 2024, yang bisa menjadi peluang untuk peningkatan penjualan kembali.

Action

- Luncurkan Kampanye Khusus Wanita untuk Meningkatkan Minat:** Melihat penurunan yang signifikan setelah 2018, kampanye pemasaran yang lebih menarik dapat membantu mengembalikan minat pembelian pada pelanggan wanita.
- Tingkatkan Retensi Pelanggan Pria melalui Penawaran dan Loyalitas:** Memanfaatkan stabilitas penjualan pria dengan strategi loyalitas atau penawaran diskon dapat membantu mempertahankan pelanggan pria.
- Analisis Lebih Lanjut terhadap Penurunan Pasca 2018:** Melakukan analisis mendalam terhadap faktor-faktor yang menyebabkan penurunan setelah 2018 untuk menemukan strategi yang tepat dalam mengembalikan pertumbuhan penjualan.

Average Product Price by Gender



Analisis dan insight

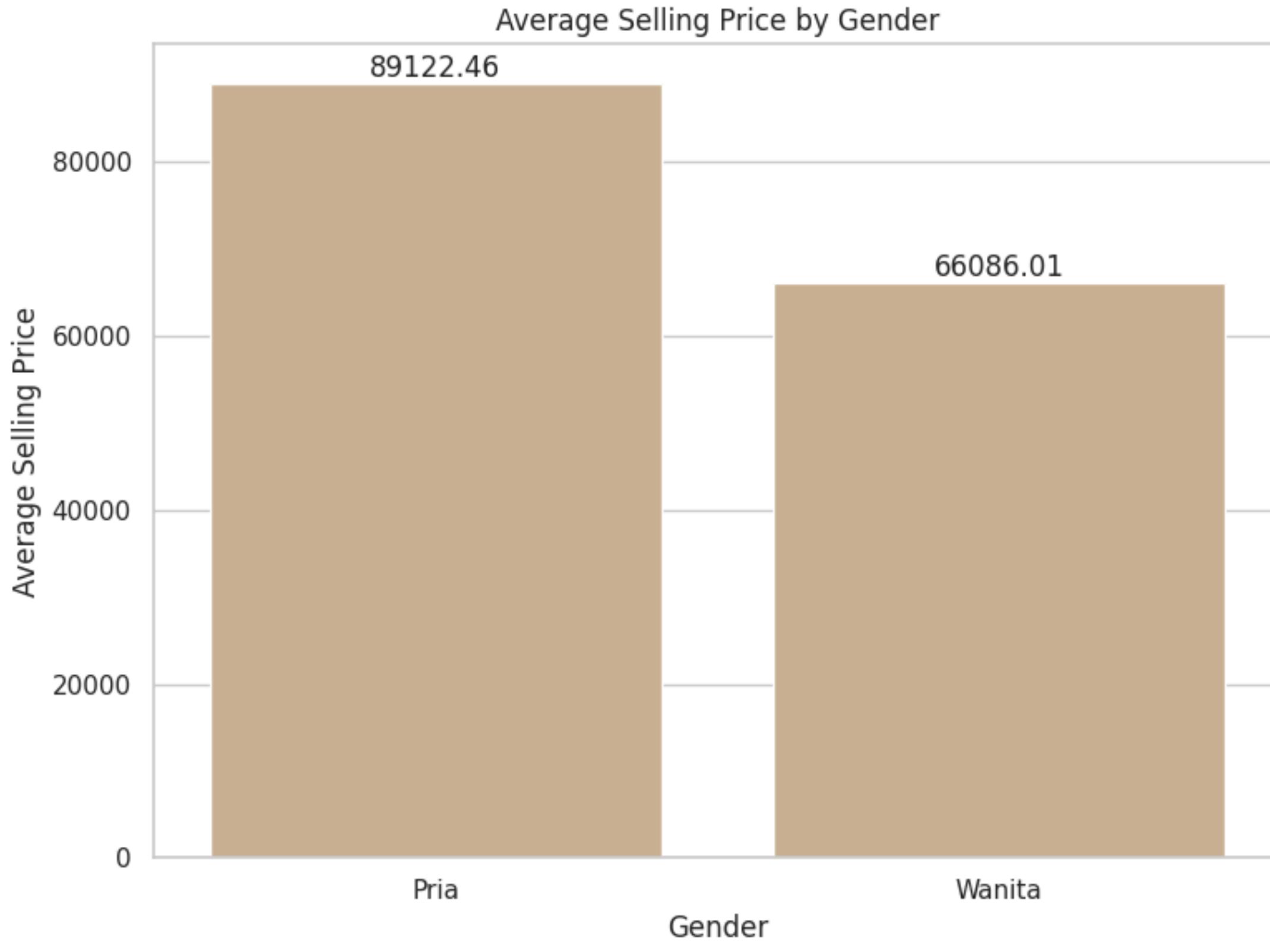
Grafik ini menunjukkan perbandingan rata-rata harga produk sweatshirt dan hoodie antara pria dan wanita. Rata-rata harga produk untuk pria lebih tinggi, yaitu Rp 69.800,00, dibandingkan dengan produk untuk wanita yang berada pada Rp 53.750,00. Hal ini menunjukkan bahwa ada perbedaan harga yang signifikan antara kedua kategori gender.

- Produk Pria Lebih Mahal:** Harga rata-rata produk untuk pria lebih tinggi 30% dibandingkan dengan produk untuk wanita, yang mungkin mencerminkan kualitas bahan atau desain yang berbeda.
- Potensi untuk Produk Premium pada Wanita:** Selisih harga menunjukkan bahwa ada peluang untuk menambah varian premium pada produk wanita.
- Penyesuaian Harga Berpotensi Meningkatkan Penjualan:** Perbedaan harga yang signifikan bisa mempengaruhi persepsi nilai di kalangan pelanggan wanita, yang mungkin berpengaruh pada volume penjualan.

Action

- Tambahkan Varian Premium untuk Wanita:** Pertimbangkan untuk menambahkan produk dengan kualitas atau desain yang lebih premium untuk wanita, dengan harga yang lebih tinggi, guna memenuhi permintaan pasar yang mungkin belum terjangkau.
- Evaluasi Harga Produk Pria:** Melakukan evaluasi terhadap struktur harga produk pria untuk memastikan bahwa harga yang lebih tinggi benar-benar mencerminkan nilai produk bagi konsumen.
- Lakukan Penelitian Pasar tentang Harga Preferensi:** Mengadakan survei atau riset mengenai preferensi harga konsumen dapat membantu menetapkan strategi harga yang lebih sesuai untuk kedua gender.

Analisis dan insight



Analisis ini membandingkan harga jual rata-rata produk sweatshirt dan hoodie antara pembeli pria dan wanita. Grafik menunjukkan bahwa harga jual rata-rata untuk pembeli pria lebih tinggi dibandingkan pembeli wanita. Hal ini mengindikasikan adanya perbedaan dalam kesediaan membayar atau strategi harga yang diterapkan untuk setiap segmen gender.

- Harga Rata-rata Lebih Tinggi pada Segmen Pria:** Pembeli pria membeli sweatshirt dan hoodie dengan harga rata-rata yang lebih tinggi (sekitar 89,122 IDR) dibandingkan pembeli wanita (sekitar 66,086 IDR).
- Peluang untuk Harga Premium:** Segmen pria tampaknya lebih responsif terhadap harga premium, sehingga ada peluang untuk menawarkan produk dengan harga lebih tinggi.
- Kebutuhan Analisis Produk yang Lebih Mendalam:** Mungkin terdapat perbedaan jenis atau kualitas produk yang dipasarkan untuk pria dan wanita, yang memengaruhi harga jual rata-rata.

Action

- Tambahkan Varian Premium untuk Wanita:** Pertimbangkan untuk menambahkan produk dengan kualitas atau desain yang lebih premium untuk wanita, dengan harga yang lebih tinggi, guna memenuhi permintaan pasar yang mungkin belum terjangkau.
- Evaluasi Harga Produk Pria:** Melakukan evaluasi terhadap struktur harga produk pria untuk memastikan bahwa harga yang lebih tinggi benar-benar mencerminkan nilai produk bagi konsumen.
- Lakukan Penelitian Pasar tentang Harga Preferensi:** Mengadakan survei atau riset mengenai preferensi harga konsumen dapat membantu menetapkan strategi harga yang lebih sesuai untuk kedua gender.



**THANK
YOU**

