



**Growlab**  
**Data Analysis**

# **Analisa Trend Brand Sneakers untuk Pria pada Platform Shopee di Indonesia**

By: Jevon Tama Sianipar

Data Source: [app.datapinter.com](http://app.datapinter.com)  
(by september 2024)



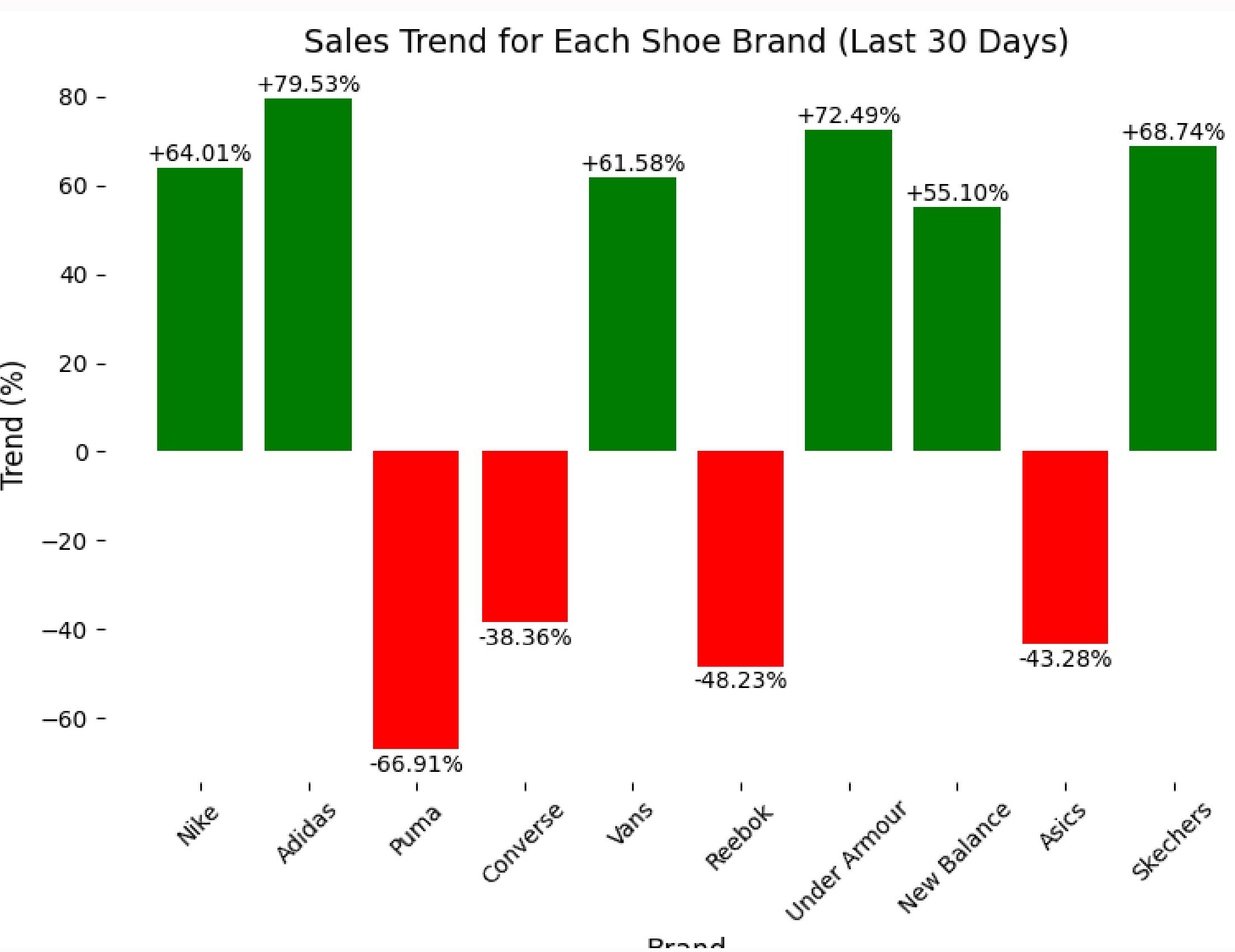
# Background

Dalam beberapa tahun terakhir, penjualan sneakers pria di platform e-commerce, khususnya Shopee, telah menunjukkan peningkatan yang signifikan. Data menunjukkan bahwa jumlah pembelian sneakers pria meningkat sebesar 30% dalam tahun lalu, seiring dengan meningkatnya minat konsumen terhadap fashion dan gaya hidup aktif.

Pertumbuhan ini sejalan dengan meningkatnya jumlah pengguna Shopee, yang saat ini mencakup lebih dari 20 juta pengguna aktif bulanan, di mana lebih dari 60% di antaranya adalah pria. Fenomena ini menunjukkan bahwa pria semakin tertarik untuk berbelanja secara online, terutama dalam kategori fashion, termasuk sneakers.

Dengan pertumbuhan pengguna dan pembelian yang pesat, penting untuk menganalisis tren penjualan sneakers pria di Shopee. Analisis ini akan mengidentifikasi merek mana yang mendominasi pasar, bagaimana performa penjualan mereka dibandingkan satu sama lain, dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian. Selain itu, pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen dapat membantu merek dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif dan meningkatkan penawaran produk mereka.

# Trend Analysis



Dalam 30 hari terakhir, data penjualan subkategori sneaker di Shopee menunjukkan bahwa merek dengan tren positif seperti Adidas (+79,53%) dan Nike (+64,01%) menarik minat konsumen dengan baik.

Namun, Puma (-66,91%) dan Converse (-38,36%) mengalami penurunan signifikan, menunjukkan tantangan dalam penjualan mereka. Merek lain seperti Under Armour (+72,49%) dan New Balance (+55,10%) juga menunjukkan peningkatan yang baik. Sebaliknya, Reebok (-48,23%) dan Asics (-43,28%) perlu mengevaluasi strategi pemasaran untuk tetap kompetitif di pasar sneaker.

Selanjutnya, perlu dilakukan analisa lebih dalam terkait pengaruh lain seperti jumlah stok, average selling price dan kepopuleran dari setiap brand terhadap trend dari setiap brand.

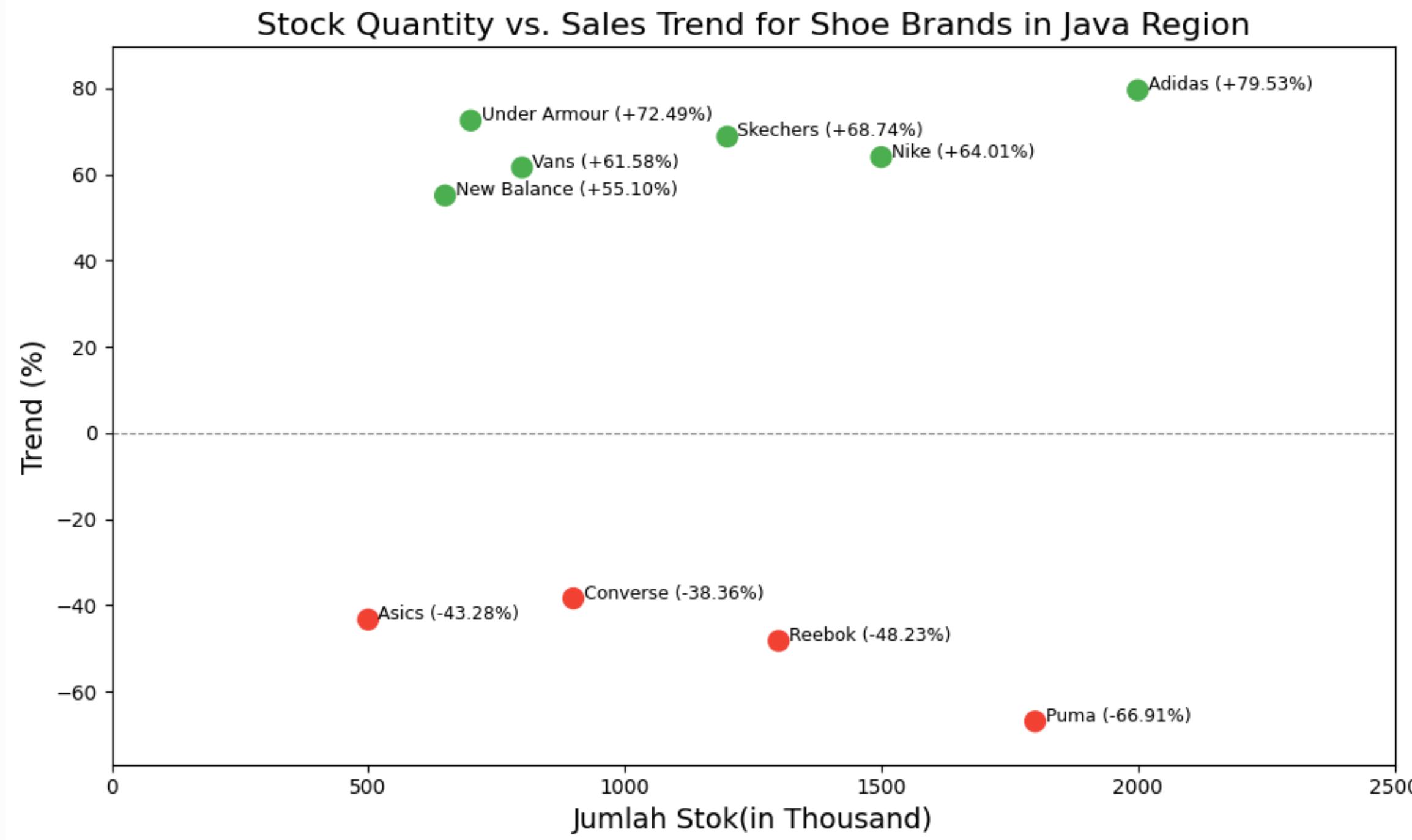
# Analisa Pengaruh Jumlah Stok ke Brand Trend di Area Jawa

Analisis menunjukkan bahwa jumlah stok di Pulau Jawa tidak signifikan memengaruhi tren brand dari setiap sneakers. Contohnya, Puma memiliki stok lebih banyak tetapi tren penjualannya lebih rendah dibandingkan dengan Nike dan Vans. Hal ini menandakan bahwa faktor lain, seperti strategi pemasaran dan preferensi konsumen, berperan lebih besar dalam menentukan penjualan.

Sebagai tindakan, merek yang mengalami penurunan, seperti Puma dan Converse, disarankan untuk:

1. Meningkatkan upaya pemasaran melalui media sosial.
2. Berkolaborasi dengan KOL untuk menarik perhatian di daerah lain.
3. Mengumpulkan umpan balik konsumen untuk memahami preferensi mereka.
4. Memperluas distribusi ke daerah dengan potensi pasar lebih besar.

Langkah-langkah ini dapat membantu meningkatkan penjualan meskipun stok di Pulau Jawa tidak menunjukkan tren positif.



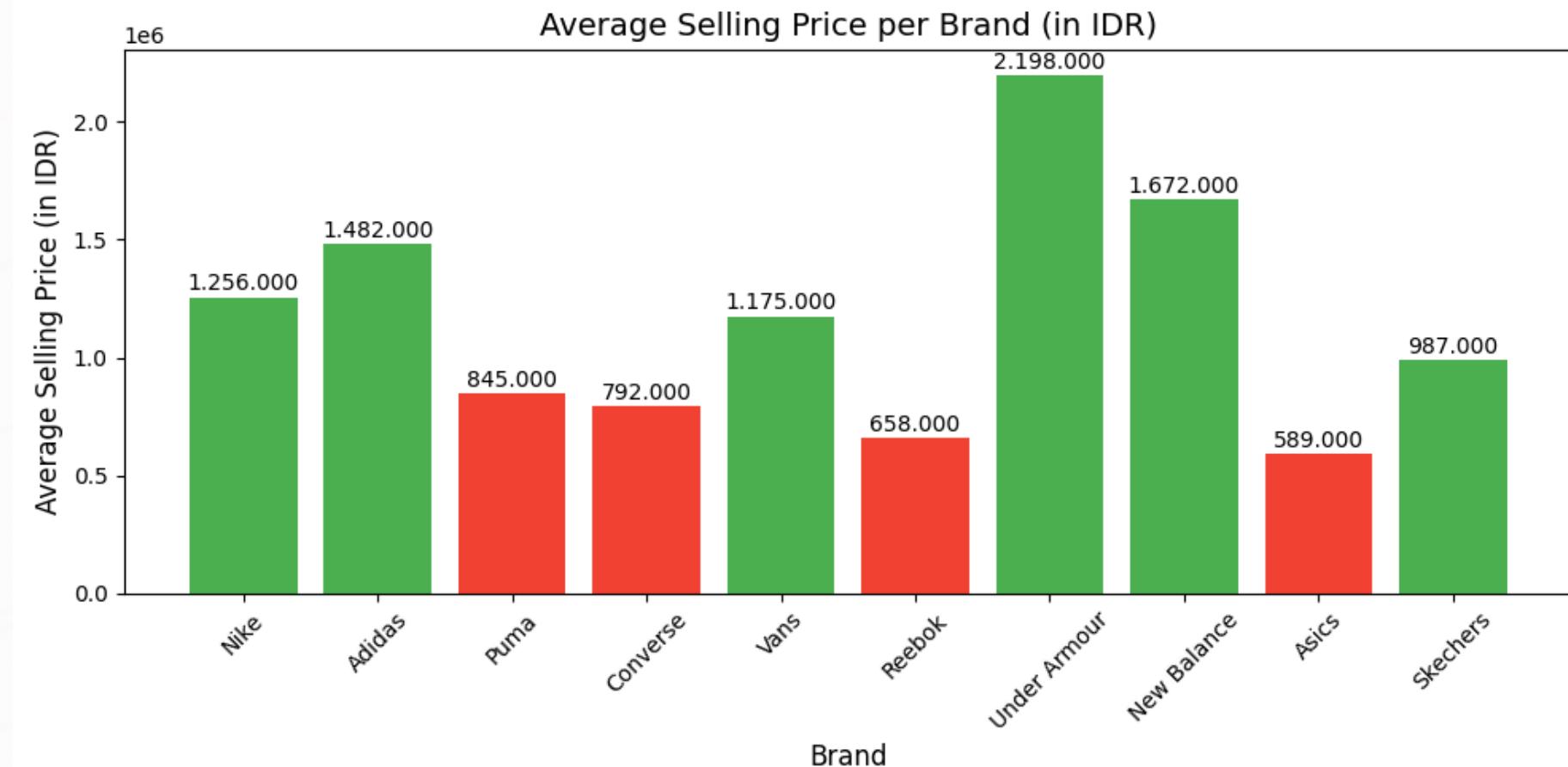
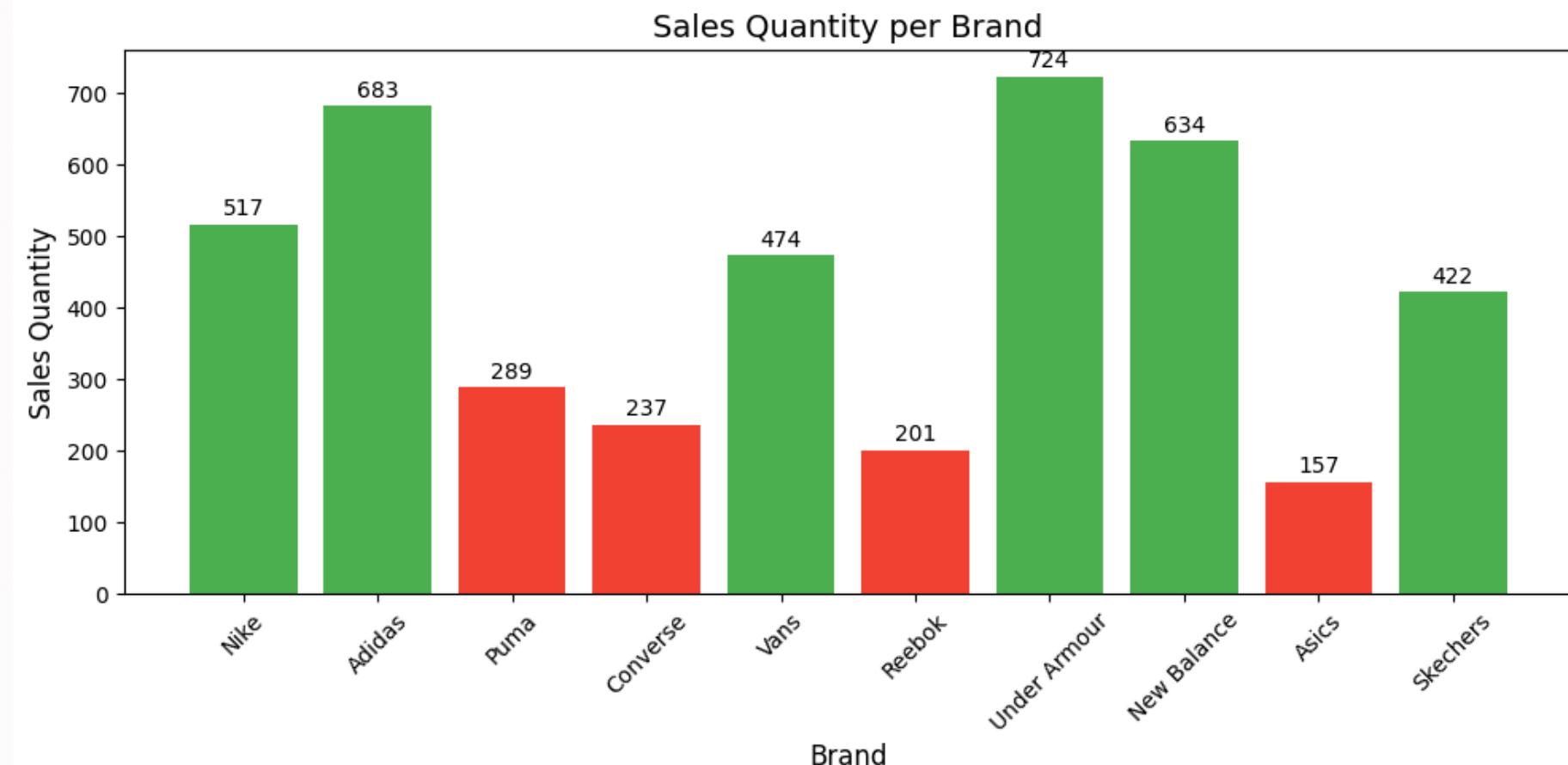
# Analisa pengaruh Average Selling Price dan Quantity

Analisis menunjukkan bahwa merek-merek dengan tren positif, seperti Nike dan Adidas, memiliki rata-rata harga jual yang lebih tinggi dibandingkan merek dengan tren negatif seperti Puma dan Converse.

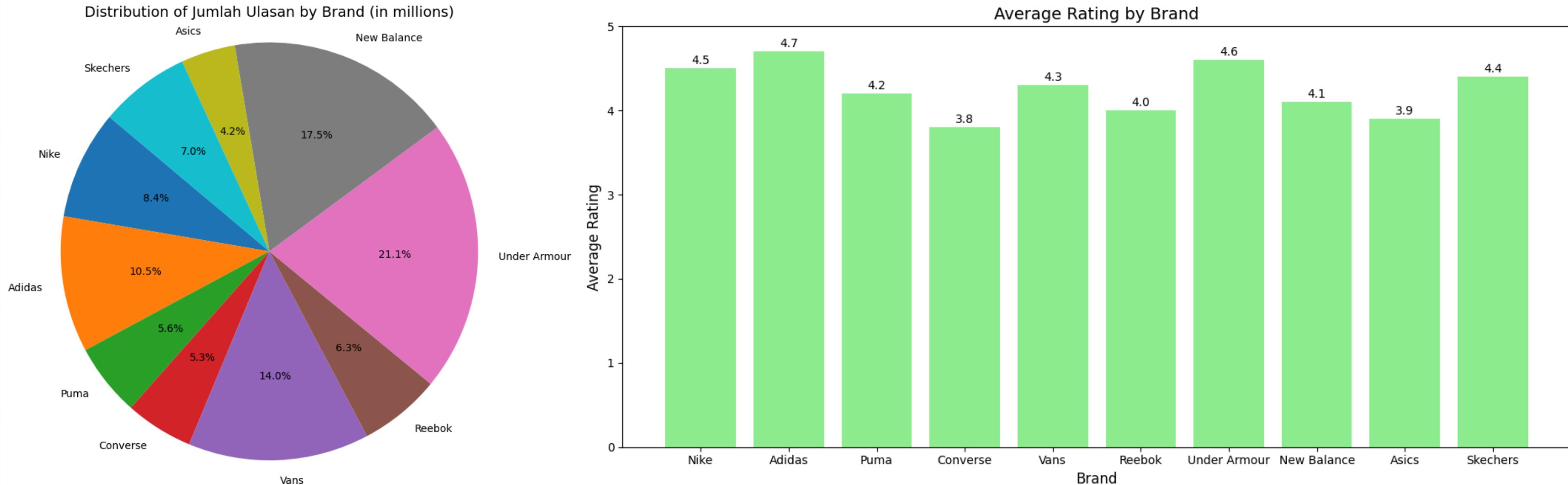
Misalnya, Under Armour mencatatkan harga jual tertinggi namun diimbangi dengan kuantitas penjualan yang baik. Sementara itu, merek dengan harga jual lebih rendah seperti Puma dan Asics menunjukkan penjualan yang lebih rendah, yang mengindikasikan bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh pada keputusan konsumen.

Sebagai tindakan lanjutan, merek-merek yang mengalami penurunan disarankan untuk:

1. Mengoptimalkan strategi harga untuk meningkatkan daya tarik produk.
2. Meluncurkan kampanye promosi yang menonjolkan keunggulan produk.
3. Melakukan survei untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen.
4. Meningkatkan kualitas produk serta memperbaiki pengalaman pelanggan.



# Analisa pengaruh Kepopuleran Produk



Analisis menunjukkan bahwa Under Armour dengan total ulasan 0,300 juta dan rata-rata rating 4,6 mengalami tren penjualan yang sangat positif (+72,49%), menunjukkan bahwa kualitas produk dan kepuasan pelanggan berdampak signifikan terhadap penjualan. Adidas juga memiliki performa baik dengan 0,150 juta ulasan dan rating 4,7, yang berkorelasi dengan tren penjualan +79,53%.

Sebaliknya, merek Puma dengan hanya 0,080 juta ulasan dan rating 4,2 mencatat penurunan tajam pada tren penjualan (-66,91%), menunjukkan bahwa meskipun stok ada, kurangnya umpan balik dan kepuasan pelanggan dapat menyebabkan penurunan penjualan. Merek Converse, meskipun memiliki rata-rata rating yang lebih rendah (3,8) dengan 0,075 juta ulasan, juga mengalami penurunan penjualan yang signifikan (-38,36%).

Rekomendasi untuk merek dengan performa rendah mencakup meningkatkan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah ulasan dan rating produk. Melibatkan pelanggan melalui kampanye pemasaran dan menawarkan insentif untuk ulasan dapat membantu meningkatkan visibilitas merek dan memperbaiki tren penjualan.

# Summary and Action

## SUMMARY

Analisis tren penjualan sneakers pria di Shopee menunjukkan bahwa merek-merek seperti Nike dan Adidas mendominasi pasar dengan persentase pertumbuhan penjualan yang signifikan, masing-masing mencapai +64.01% dan +79.53%. Dalam hal harga, Nike dan Adidas juga memiliki harga rata-rata yang lebih tinggi dibandingkan merek lainnya, yang menunjukkan bahwa konsumen bersedia membayar lebih untuk kualitas dan brand reputation.

Di sisi lain, merek seperti Puma dan Reebok mengalami penurunan tren penjualan, masing-masing -66.91% dan -48.23%, meskipun memiliki harga yang lebih rendah. Ini mengindikasikan bahwa meskipun harga menjadi faktor penting, brand perception dan kualitas produk juga memegang peranan besar dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

## ACTION

- **Strategi Pemasaran yang Disesuaikan:** Merek dengan tren penurunan, seperti Puma dan Reebok, perlu mengevaluasi strategi pemasaran mereka dan melakukan pendekatan yang lebih agresif untuk meningkatkan visibilitas dan menarik perhatian konsumen. Ini bisa meliputi kampanye promosi yang menyoroti keunggulan produk atau kolaborasi dengan influencer di media sosial.
- **Inovasi Produk:** Merek yang sukses seperti Nike dan Adidas harus terus berinovasi dalam desain dan teknologi produk mereka untuk mempertahankan posisi pasar. Sementara itu, merek lain harus mempertimbangkan untuk memperbarui atau memperkenalkan produk baru yang sesuai dengan tren fashion saat ini.
- **Fokus pada Ulasan dan Rating:** Dengan ulasan dan rating yang menjadi faktor penting dalam keputusan pembelian, semua merek harus berfokus pada peningkatan kualitas produk dan layanan pelanggan untuk mendapatkan umpan balik positif. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan reputasi merek tetapi juga mendorong penjualan.
- **Penguatan Ketersediaan Stok:** Merek perlu memastikan ketersediaan stok yang cukup, terutama untuk produk yang memiliki tren positif, untuk memenuhi permintaan pasar dan menghindari kehilangan peluang penjualan.