

7 Kiat Sukses Bisnis Online
Peluang Bisnis Thrifting Online Via Insatagram

E-Bisnis (R)

Supangat, S,Kom, M,Kom,



Disusun oleh :

Novani Azis Dandi Fadillah (1211900281)

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945
SURABAYA
2021

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan artikel ini dengan baik. Artikel ini berjudul “Peluang Bisnis Thrifting Online” ini bertujuan untuk melengkapi strategi dalam dunia bisnis marketing.

Dalam penulisan artikel ini kami dapat banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu kami dalam penulisan artikel ini. Kami sangat berharap artikel ini dapat berguna dalam melakukan strategi marketing di media sosial. Semoga artikel ini dapat berguna bagi kita semua.

Kami sadar bahwa artikel ini masih jauh kurang sempurna, hal itu dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan kami. Kami memohon maaf jika apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan untuk para pembaca memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun.

Akhir kata, kami memohon maaf apabali penulisan artikel ini terdapat banyak kesalahan.

Abstrak

Keinginan seseorang terhadap gaya hidup tidak terlepas jauh dari trend fashion yang sedang naik, masyarakat pada umumnya memiliki daya beli yang berbeda beda satu dengan yang lain.¹

Thrifting, thrifting adalah kegiatan membeli barang bekas pakai, dengan catatan bukan berarti kualitas barang yang dijual tidak begitu bagus, atau kegiatan membeli barang bekas yang masih layak pakai. Sedaangkan thrifting online adalah dimana tempat jual beli barang barang bekas yang sangat mudah tanpa mengeluarkan tenaga lebih.

Bisnis thrift saat ini di era pandemic covid 19 sangat berkembang begitu pesat dikarenakan permintaan fashion yang begitu tinggi namun masyarakat tidak mau mengeluarkan budget yang lebih.

Dalam thrifting kita bisa membeli barang barang brand yang cukup hipe di masyarakat seperti H&M, ZARA, DICKIES, dan masih banyak lagi brand brand lainnya dengan harga yang cukup murah

Kata kunci : gaya hidup, fashion , trend, thrift, thrifting, thrifshop online, brand

¹ Rivaldi L Saputro, 'Thriftstore Surabaya (Studi Deskriptif Tentang Upaya Mempertahankan Eksistensi Pakaian Bekas Sebagai Budaya Populer Di Surabaya)', VII.3 (2018), 335.

Pendahuluan

Kata Thrift Shopping sendiri merupakan kata yang berasal dari bahasa Inggris, untuk kata 'Thrift' itupun mempunyai arti sebuah kegiatan yang meminimalisir atau mengurangi pemborosan atau yang singkatnya disebut penghematan keuangan. Sedangkan untuk 'Shopping' merupakan kegiatan membeli barang. Jadi thrift shopping adalah sebuah kegiatan atau metode dalam berbelanja yang bertujuan untuk penghematan dan supaya biaya yang dikeluarkan untuk berbelanja pun keluar seminimal mungkin. Barang yang dijual dalam thrift shop biasanya adalah barang secondhand atau bekas, namun masih sangat layak dipakai. Sebutan 'Thrift Shopping' ini sebenarnya adalah sebutan masa kini dari kata barang bekas atau pakaian bekas. Pakaian bekas merupakan pakaian yang sudah pernah dipakai sebelumnya. Biasanya pakaian-pakaian bekas ini diimpor dari luar negeri, yaitu dari Korea, Malaysia, dan Singapura.

2

² Elda Prawinda, 'Digital Konten Media Strategi Marketing Dalam Instagram Makwinfood', 2021.

Pembahasan

7 kiat sukses memulai bisnis online thrifting

❖ Kiat 1 Keunggulan produk anda

Keunggulan produk produk thrifting online tidak jauh dari kata murah, ya tentu saja. Produk thrift sudah identic dengan kata murah bayangkan saja anda bermodalkan uang 200rb anda sudah bisa mendapatkan 2 sampai 3 barang brand yang kualitasnya sudah siap pakai. Kemudian keunggulan lainnya dari thrifting online yaitu penjual sudah mencuci barang yang dijual agar siap/bisa langsung di pakai, keunggulan lainnya yaitu anda bisa mendapatkan barang barang yang limited edition / barang barang yang sudah tidak diproduksi lagi oleh pabrik dari brand tersebut.

Disamping itu disaat anda mulai ikut serta dalam jual beli barang barang thrif secara tidak langsung anda telah memberikan dampak positif bagi bumi Karena telah mengurangi limbah sampah pakaian.

❖ Kiat 2 Potensi pasar bagus

Untuk potensi pasar thrifting online saat ini sudah mulai meluas khususnya dikalangan remaja, dilihat dari google trends thrift mulai meningkat pesat dari awal tahun 2021 sampai saat ini di penghujung tahun 2021.

Beberapa factor yang mempengaruhi tingginya permintaan thrift online

1. Gaya hidup

Di zaman modern seperti saat ini, gaya hidup bagaikan tuntutan, khususnya lagi tuntutan gaya hidup di kota-kota besar. Terlebih lagi dengan semakin berkembangnya industri fashion pada saat ini yang membuat perbincangan di masyarakat luas untuk selalu up-date dengan mode-mode saat ini. Banyaknya brand-brand luar negeri yang bermunculan dengan harga yang mahal pun tidak membuat para pencinta

fashion berhenti, bahkan hal tersebut membuat para pecinta fashion lebih berlomba-lomba untuk tampil lebih baik dibanding dengan yang lain. Beberapa bahkan rela untuk menyisihkan uang yang banyak untuk memenuhi kebutuhan penampilannya. Untuk berpenampilan masa kini, khususnya pada sebagian remaja adalah sebuah trend yang harus diikuti, namun tidak semua remaja bahkan masyarakat mampu untuk memenuhi dan mengikuti trend fashion yang selalu berubah-ubah. Maka dari itu, sebagian orang pun mencari cara untuk selalu terlihat keren dan modis namun dengan modal yang seminimalnya.³

2. Berbelanja sebagai gaya hidup

Pada dasarnya seorang individu pasti mempunyai kebutuhan-kebutuhan, tetapi kebutuhan tersebut tak mungkin jika dipenuhi dengan sendirinya. Seseorang pasti membutuhkan sesuatu atau seseorang yang lain untuk memenuhinya. Kebutuhan seorang individu pun beragam, sehingga terkadang alam pun tak mampu memenuhinya. Maka dari itu, didapat sebuah ide untuk manusia untuk memproduksi suatu produk untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan manusia lainnya. Kegiatan berbelanja sebagai gaya hidup pun sudah sangat erat kaitannya dengan masyarakat masa kini, khususnya remaja. Dikarenakan remaja masih sangat mudah terpengaruhi oleh lingkungannya untuk melakukan suatu hal. Selain itu, adanya perkembangan mode dikalangan remaja yang pesat pun melatarbelakangi remaja untuk berbelanja.⁴

3. Gaya hidup berbelanja dengan murah

Untuk memenuhi gaya hidup yang sesuai dengan identitasnya, masing-masing individu pasti mencari cara yang paling terbaik untuk mencapainya sesuai dengan kemampuan masing-masing. Beberapa individu berpandangan bahwa gaya berpakaian yang keren merupakan

³ B A B li and others, 'Bab li. Fenomena', 2014, 6–38

<https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3575/5/UNIKOM_Ratisa_Y_Dewi_12._BAB_2.pdf>.

⁴ li and others.

gaya hidupnya, namun beberapa individu juga ada yang tidak sanggup memenuhi gaya hidup tersebut karena pada saat ini harga pakaian sudah tergolong mahal. Maka dari itu, beberapa individu pun tertarik untuk berbelanja murah namun tetap kekinian untuk memenuhi gaya hidupnya. Cara untuk berbelanja murah namun kekinian itupun merupakan dengan berbelanja pakaian bekas. Dalam sebuah penelitian ditemukan bahwa adanya penjualan pakaian bekas telah menciptakan suatu pola budaya, yang kemudian hal tersebut membawa dampak terhadap orang-orang disekitarnya sehingga fenomena pembelian pakaian bekas ini mempunyai nilai guna bagi masyarakat terutama remaja yang mempunyai gaya hidup kekinian. (Dwiyantoro, 2014, h.6).

Adanya trend fashion masa kini, masuk ke dalam ideologi beberapa anak muda pengguna atau pengonsumsi pakaian bekas sehingga membuat fashion adalah sebagai gaya hidup remaja. Hal itu biasanya dilakukan untuk mengomunikasikan identitas dirinya, karena dari pakaian bekas juga dapat mempunyai cara non- verbal untuk menghadirkan makna dan nilai-nilai melalui orang yang memakainya. Dengan begitu, sama halnya dengan pakaian baru, pakaian bekas juga bisa menjadi aspek komunikatif yang dapat dipergunakan sebagai simbol untuk membaca status sebuah subjek atau juga sebagai cerminan budaya. Perilaku tersebut dapat terjadi dikarenakan kondisi psikologi remaja yang masih mudah dipengaruhi oleh lingkungan ataupun dorongan yang ada pada dirinya sendiri, sehingga tidak sedikit perilaku tersebut terbawa hingga dewasa. Banyaknya remaja yang menyadari bahwa untuk mengikuti perkembangan mode terbaru dibutuhkan uang atau modal yang tidak sedikit. Pergantian mode yang relatif cepat dan tidak terduga, membuat beberapa remaja yang akhirnya mencari jalan pintas atau jalan lain untuk memenuhi perkembangan mode yaitu dengan cara melakukan thrift shopping ini.⁵

❖ Kiat 3 promosi yang kreatif

⁵ li and others.

Promosi thrifting online tidak begitu sulit, untuk saat ini banyak media social yang dapat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan promosi barang dagangan thrift. Kita hanya tinggal meentukan sasaran untuk kita berikan promosi, kebetulan bisnis thrifting online seperti ini biasanya menjadi sasaran anak anak muda melek teknologi dan melek social media yang ingin tampil kece tanpa mengeluarkan banyak uang, kita bisa melakukan promosi melalui iklan instagram atau pun facebook dan juga via whatsapp yang dimana tiga social media yang saat ini banyak yang digunakan oleh anak anak muda saat ini, biasanya untuk melakukan promosi jangan lupa untuk sharing juga, karena melalui shring pembeli dapat mengerti lebih jauh produk produk thrift yang kita jual. Jadi konsep promosi kita yaitu sharing, sharing, sharing, sales.

❖ **Kiat 4 Memilih segmen pasar yang tepat**

dengan menentukan segmentasi pasar , selain strategi yang dijalankan lebih efektif karena tersampaikan pada target konsumen, juga dapat membuat brand tetap focus dan bisa membedakan diri dari competitor

Segmentasi pasar dibedakan menjadi 4 tipe

1. **Demografis**

Berdasarkan pada variabel seperti umur, jenis kelamin, suku bangsa, pendidikan , pekerjaan, pendapatan, dan status keluarga

2. Geografis

Berdasarkan pada variabel regional seperti wilayah, iklim, kepadatan populasi, dan tingkat pertumbuhan populasi

3. Psikografis

Berdasarkan pada variable seperti nilai, sikap, dan gaya hidup

4. Perilaku

Berdasarkan pada variabel seperti tingkat dan pola penggunaan, sensitivitas harga, dan kesetiaan merek

❖ **Kiat 5 Inovasi**

1. **Inovasi Produk**

Ada beberapa inovasi produk Pada thrift shop Seperti baju, celana, rok, jaket, dress, kemeja, sepatu, bahkan tas yang dapat dijual kembali selagi itu masih layak pakai.

2. Inovasi proses

3. Inovasi strategi

Untuk inovasi strategi bisnis thrift bisa juga jualan offline seperti tugu pahlawan Surabaya atau pasar gembong di Surabaya akan tetapi jualan offline lebih menyita banyak waktu.

❖ **Kiat 6 Great Branding**

➤ **Brand Vision**

Sebuah sasaran strategis yang diartikulasikan dengan jelas menyangkut masa depan sebuah brand (baik dalam aspek keuangan ataupun arti strategis brand bagi perusahaan) Brand vision memberikan arah kemana brand akan bergerak Brand vision membantu manajemen untuk mengartikulasi apa yang mereka inginkan dari brand mereka untuk organisasi sampai lima tahun ke depan, baik dari sisi brand value, revenue, dan kontribusi profit.

Untuk bisnis thrift dikirenakan kita sudah menjual barang barang brand jadi kita tinggal membranding toko online thrift kita yang bawasanya kita salah satu toko thrift online.

➤ **Brand positioning**

adalah posisi brand dalam benak pelanggan. Apa yang ada di benak mereka ketika teringat akan brand kita Brand dengan positioning yang kokoh mengindikasikan jika brand tersebut memiliki tempat yang unik, kredibel dan bernilai dalam benak pelanggan Positioning yang baik memberikan panduan ke arah mana fokus strategi pemasaran sebaiknya diarahkan Positioning yang baik adalah sebuah gagasan unik yang ingin dikomunikasikan kepada pelanggan Positioning mendeklarasikan sejumlah benefit dan value yang ditawarkan produk/jasa kita,

dan yang membedakannya dengan competitor dan menjelaskan bahwa bisnis online yang menjual produk brand yang berkualitas dengan harga yang murah.

❖ **Kiat 7 Sales Strategy yang Top**

3 Bekal Awal untuk Menerapkan Profitable Selling Skills

1. Know your products well (Product Knowledge yang Solid)

Pemahaman produk yang solid – baik dari sisi keunggulan teknis, spek, kelebihan dibanding produk pesaing, serta benefitnya – akan membuat Anda menjadi lebih kredibel di depan calon pelanggan

2. Memahami Dinamika Industri Dimana Anda Bekerja

Memahami Dinamika Industri Dimana Anda Bekerja – potensi pertumbuhan, iklim persaingan, langkah-langkah kompetitor – akan membuat Anda lebih responsif dalam menata strategi penjualan yang akan Anda jalani.

3. Memahami Bisnis Calon Pelanggan Anda

Pemahaman yang solid terhadap karakteristik bisnis calon pelanggan Anda, akan membuat Anda lebih mudah membangun relasi dengan mereka

3 Komunikasi Utama untuk Melakukan Persuasive Selling

- Komunikasikan Fitur-fitur Kunci dari Produk/Jasa yang akan Anda jual
- Komunikasikan Kelebihan (advantages) produk Anda dibanding pesaing
- Step Efektif Mengatasi Objection (handling customer objection)

3 Step Efektif Mengatasi Objection (handling customer objection)

1. Emphasize Emphasize

artinya mencoba mendengarkan dengan penuh perhatian keberatan pelanggan, dan mencoba memahami dari sudut pandang mereka

2. Clarify Clarify

artinya Anda mencoba menyampaikan ulang poin-poin keberatan calon pelanggan Anda – agar diperoleh pemahaman yang sama

3. Find Solutions

Sampaikan solusi untuk menjawab keberatan pelanggan Anda – bisa berupa modifikasi fitur, perubahan spesifikasi, atau juga modifikasi terms of payment

Kesimpulan

Gaya hidup masa kini serta di ikuti dengan trend fashion yang berlangsung. tidak semua masyarakat memiliki budget yang berlebih untuk membeli atribut fashion yang sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Dewasa ini begitu banyak pilihan dan tempat untuk mendukung minat belanja seseorang tak terkecuali dengan barang bekas. barang bekas import yang masuk ke Indonesia ini menjadi salah satu alternatif berbelanja dengan harga minim, akan tetapi diharapkan membuat pemakainya terlihat maksimal dalam mengikuti tren fashion yang sedang berlangsung saat ini. saat ini barang bekas pun diangkat kelasnya oleh pedagang seperti kalangan anak muda yang jeli melihat peluang dari bisnis baju bekas ini. sekumpulan anak muda yang memburu barang bekas ini, mencuci dengan bersih barang bekas ini lalu menjualnya menjadi trend kembali saat ini.⁶

Dengan adanya bisnis thrifting online ini daya permintaan fashion terhadap brand brand luar negeri di kalangan remaja akan sedikit terpenuhi dan juga untuk para pelaku usaha ini akan menjadi peluang bisnis yang cukup menghasilkan.

⁶ Saputro.

Daftar Pustaka

Ii, B A B, Fenomena Thrift, Shopping Fashion, and D I Kalangan, 'Bab Ii. Fenomena', 2014, 6–38 <https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3575/5/UNIKOM_Ratisa_Y_Dewi_12.BAB_2.pdf>

Prawinda, Elda, 'Digital Konten Media Strategi Marketing Dalam Instagram Makwinfood', 2021

Saputro, Rivaldi L, 'Thriftstore Surabaya (Studi Deskriptif Tentang Upaya Mempertahankan Eksistensi Pakaian Bekas Sebagai Budaya Populer Di Surabaya)', VII.3 (2018), 335

Browser tabs: cara menggunak..., Panduan Penggu..., e bisnis supanga..., Apa Itu Thrifting..., Free Online plag..., Plagiarism Check..., Cek Plagiarisme...

Address bar: plagiarismchecker.co/id

Hasil

100% Diperiksa | 16% Plagiarisme | 84% Unik

Kalimat bijak | Bijaksana dokumen | Statistik Analisis Teks

Jadikan Ini Unik | Periksa Tata Bahasa | Unduh Laporan | Membagikan | Mulai Pencarian Baru

Keunggulan produk produk thrifting online tidak jauh dari kata murah, ya tentu saja. -Unik

Produk thrift sudah identic dengan kata murah bayangkan saja anda bermodalakan uang 200rb anda sudah bisa mendapatkan ... -Unik

Kemudian keunggulan lainnya dari thrifting online yaitu penjual sudah mencuci barang yang dijual agar siap/bisa langsung di p... -Unik

/ barang barang yang sudah tidak diproduksi lagi oleh pabrik dari brand tersebut. -Unik

By clicking "Accept" or continuing to use our site, you agree to our [Privacy Policy](#) for Website. For more information, please review our [Cookie Policy](#). Accept

Windows taskbar: 12:39 PM 10/27/2021