

## Strategi Bisnis Thrifing / Lelong Di Masa Pandemi

### Akademi Manajemen Perusahaan Pontianak

#### Abstrak

*Strategi Bisnis Thrifing/Barang Bekas di Masa Pandemi.* Jurusan Manajemen Dakwah. Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah. *Thrifing atau bisnis barang bekas alias lelong merupakan suatu bisnis yang lumayan populer di Kota Pontianak, Kalimantan Barat. Masalah yang akan diteliti disini yaitu tentang bagaimana cara pebisnis lelong menjual barang dagangannya di masa pandemi ini sehingga tidak ada kerugian yang signifikan. Adapun metode yang penulis gunakan untuk membuat tulisan ini dengan menggunakan metode observasi dan literatur. Penelitian ini dilakukan guna untuk mengetahui cara atau strategi dagang para pebisnis lelong di masa yang bisa di bilang sangat sulit dalam berinteraksi langsung dengan manusia.*

**Kata Kunci :** Strategi, Bisnis, Barang Bekas, Pandemi, Covid-19.

#### Abstract

*Thrifing/Used Goods Business Strategy in a Pandemic Period.* Department of Da'wah Management. Faculty of Ushuluddin Adab and Da'wah. *Thrifing or used goods business alias auction is a fairly popular business in Pontianak, West Kalimantan. The problem that will be studied here is about how auctioneers sell their wares during this pandemic so that there are no significant losses. The method that the author uses to make this paper by using the method of observation and literature. This research was conducted in order to find out the trading strategies of auctioneers in a time that could be said to be very difficult to interact directly with humans.*

**Keywords:** Strategy, Business, Secondhand, Pandemic, Covid-19

### A. PENDAHULUAN

Kota Pontianak adalah salah satu dari sekian banyak kota yang ada di Kalimantan Barat. Kota Pontianak dipisahkan oleh Sungai. luas wilayah Kota Pontianak mencapai 107,82 km<sup>2</sup> yang terdiri dari 6 kecamatan dan 29 kelurahan, jumlah penduduk di Kota Pontianak ini pada tahun 2020 mencapai 646.661 jiwa. Dalam dunia thrifing Pontianak merupakan Kota yang sudah sangat terkenal, bagaimana tidak, Pontianak merupakan ibu Kota Kalimantan Barat yang sangat dekat dengan perbatasan Negara Malaysia yang di mana sering melakukan impor barang barang thrifing dari nrgara luar, dan Malaysia merupakan salah satu jalur yang di lewati untuk sampai ke Indonesia.

Penelitian ini membahas tentang usaha thrifing yang berada di Indonesia, khususnya kota Pontianak. Usaha yang sedang viral di kalangan anak muda ini sangat memberikan keuntungan yang menjanjikan. Tujuan penelitian ini untuk mencari cara

agar bisa bertahan di masa pandemi ini yang di mana ada berapa banyak usaha yang harus tutup karena sepi peminat dan aturan pemerintah yang membebani rakyat kecil dan pengusaha kecil. Belum lagi beberapa waktu ini telah terjadi PPKM yang di mana banyak aparat yang berbuat semena mena kepada rakyat. Sebelum covid 19 menyerang, sebenarnya *thrifting* atau usaha lelong sudah banyak yang melalui online yang di mana di zaman yang serba instan ini pengusaha *thrifting* ini juga harus bisa masuk ke wilayah tersebut.

## B. METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan di Kota Pontianak, Kalimantan Barat, dengan menggunakan metode deskriptif, dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data menggunakan metode mendalam observasi dari internet.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Strategi Bisnis *Thrifting*/Lelong di Masa Pandemi

*Thrift* adalah Barang Bekas atau Second Import yang Diperjual-Belikan, Beberapa waktu belakangan ini, *thrifting* atau aktivitas berbelanja produk-produk bekas sedang menjadi tren di kalangan anak muda dan orang dewasa. Dalam bahasa Indonesia, *Thrift* memiliki arti hemat, sehingga jika diartikan dalam dunia bisnis, *Thrifting* mempunyai arti upaya dalam menjual barang bekas dengan kualitas yang masih sangat bagus karena baru digunakan beberapa bulan saja.

Walaupun tidak menutup kemungkinan masih ada beberapa barang yang sudah berumur tahunan, tapi tetap saja kondisi barang tersebut masih bagus dan masih layak untuk digunakan.

*Thrifting Store* bermula dari adanya tren *preloved*, yang mana ada seseorang yang menjual barang pribadi miliknya karena alasan bosan atau ketika baru digunakan selama beberapa bulan ternyata sudah terasa kekecilan. Tren ini terus berlanjut dengan adanya beberapa orang yang membuat akun instagram dan menawarkan jasa penjualan barang *preloved* dengan menggunakan sistem bagi hasil.

Perdagangan barang *preloved* ini mulai masuk ke pasar Indonesia semenjak tahun 2013 lalu, penjualannya dimulai dari barang antik, langka, hingga barang yang dikeluarkan oleh berbagai brand terkenal. Anda hanya harus mencari dengan kata kunci "*secondhand*" atau "*preloved*" pada mesin pencari seperti google, dan di sana Anda akan menemukan aneka situs barang bekas.

Bisnis *thrifting* tidak hanya dilakukan pada dunia online, namun juga bisa ditemukan di dunia offline. Biasanya, *Thrift store* akan mudah dijumpai pada kota-kota yang menjadi tujuan para pelajar atau mahasiswa, karena mereka memiliki daya tarik yang tinggi untuk mengikuti berbagai tren fashion atau gaya tertentu. Sehingga, barang-barang yang ada di *thrift store* kebanyakan yang berhubungan dengan fashion.

Menurut *accurate.id* ada 7 alasan kenapa kita harus mulai mencoba bisnis *thrifting*/lelong ini.

## 1. Digemari Usia Tertentu

Saat Anda ingin memulai bisnis *thrift store*, Anda harus paham bahwa produk-produk *thrifting* sangat digemari oleh mereka yang masih memiliki usia produktif, khususnya remaja. Namun, Anda juga tidak perlu khawatir, karena walaupun target pasar Anda hanyalah mereka yang memiliki usia tertentu, beberapa orang dengan usia lainnya juga masih mencari produk *thrifting*. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Jurnal Riset Tindakan Indonesia (JRTI) di tahun 2017, perilaku konsumtif sangat sering dialami pada saat usia remaja, karena usia ini adalah massa transisi dari kecil menuju dewasa, sehingga banyak dari mereka yang ingin memiliki suatu hal baru. Terlebih lagi, jumlah penduduk terbanyak di Indonesia saat ini adalah penduduk dengan usia produktif.

## 2. Kekinian

Di Indonesia sendiri, kegiatan *thrift store* adalah suatu hal yang baru terjadi pada beberapa tahun terakhir, dan sedang menjadi tren terbaru. Untuk mereka yang sangat suka berbelanja berbagai barang bekas, maka pakaian tidak hanya barang bekas, namun juga kebutuhan utama dalam menunjang gaya hidup mereka.

## 3. Kebutuhan

Berbagai produk yang di jual di *thrift store* adalah kebutuhan utama bagi mereka. Dengan harga yang miring, mereka bisa tetap tampil menarik. Terlebih lagi, ada beberapa produk yang tidak akan mampu dimakan usia dan kebutuhan itu akan terus ada hingga kapan pun. Produk tersebut adalah jam tangan dan perhiasan.

## 4. Modal Kecil Untung Besar

Perlu Anda ketahui bahwa berbagai pakaian bekas yang biasa di jual di *thrift store* seharga Rp25 ribu hingga Rp150 ribu per *item* bisa Anda dapatkan dengan harga yang cukup terjangkau, yaitu Rp 1 juta perkarung. Dalam satu karung pakaian bekas tersebut, Anda bisa mendapatkan 50-100 pakaian bekas acak. Jadi, jika misalnya Anda membeli 1 karung pakaian bekas seharga Rp 1 juta yang berisi 50 pakaian, kemudian Anda jual kembali dengan harga Rp50 ribu, maka Anda sudah bisa balik modal, lengkap dengan ungunya yang sebesar Rp2,500,000.

## 5. Pilihan

Meskipun Anda menjual barang bekas, namun masih ada beberapa orang yang menjadikan barang bekas sebagai salah satu pilihan utamanya. Kelompok tersebut sangat suka berburu barang bekas di pasar dengan harga yang miring hingga dua kali lipat dari harga aslinya.

## 6. Memiliki Banyak Peminat

Bisnis yang satu ini sangat cocok dan sesuai dengan generasi terkini, yaitu generasi yang suka berbelanja barang secara impulsif dan sangat suka mengikuti tren, sehingga mereka sangat rela dalam mengeluarkan uangnya

dengan jumlah yang cukup banyak. Adanya *thrift store* akan menjadi solusi atas permasalahan mereka.

## 7. Tersedia Banyak Platform

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, saat ini Anda sudah bisa menemukan banyak *platform online* yang mampu menampung dan memperjualbelikan berbagai barang bekas.

Lantas bagaimana cara berbisnis lelong atau *trifthing* di masa pandemi? Ada beberapa tips dari *cadencesf.com* dan *daya.id* yang bisa dilakukan untuk mulai berjualan lelong:

### 1. Mencari Informasi Mengenai Supplier

Sebelum memulai bisnis ini, sebaiknya anda mengumpulkan informasi mengenai cara memperoleh pakaian bekas import. Anda bisa mencari tahu dari para penjual yang sudah menekuni bisnis ini lebih awal. Cobalah bertanya tentang *supplier* yang menyediakan barang bagus dengan harga yang miring. Jika sudah mendapatkan *supplier* yang tepat, anda bisa mengumpulkan modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha.

### 2. Mencari Tahu Model Pakaian yang Banyak Diminati

Setelah mendapatkan informasi tentang pemasok barang, anda bisa melakukan *survey* untuk mengetahui model pakaian yang menjadi *trend*. Hal ini bertujuan agar barang yang dijual sesuai dengan permintaan pasar, sehingga pakaian yang anda jual memiliki banyak pembeli. Kurang mengetahui permintaan pasar dapat menyebabkan keuntungan yang di peroleh sedikit. Dengan melakukan cara bisnis pakaian bekas import ini, anda akan tahu keinginan konsumen.

### 3. Mematok Harga yang Terjangkau

Harga pakaian yang di jual merupakan salah satu faktor yang harus di perhatikan saat memulai bisnis ini. Harga yang terlalu tinggi dapat menyebabkan pembeli kurang tertarik. Anda bisa mematok harga yang masih pada kisaran normal untuk menarik banyak pembeli. Selain itu, berikan harga yang masih bisa ditawarkan dengan strategi upping price, sehingga pembeli tidak menawar dengan harga yang terlalu rendah.

### 4. Mencuci dan Menyetrika Sebelum Dijual

Pakaian yang diperoleh dari *supplier* terkadang belum di cuci, masih kusut dan terdapat sedikit noda. Ada baiknya anda mencuci dan menyetrikanya terlebih dahulu sebelum di jual. Kalau perlu, gunakan pewangi dari pabrik agar pakaian yang anda jual terlihat seperti baru. Tata barang yang anda jual dengan rapi. Keadaan pakaian yang bersih dan wangi akan membuat orang tertarik untuk membelinya.

Meskipun lebih banyak mengeluarkan tenaga, pakaian yang sudah dicuci dan disetrika memiliki harga jual yang lebih tinggi. Selisih harganya sekitar 5-10 ribuan dibandingkan dengan pakaian yang tidak dicuci. Anda akan mendapatkan untung yang lebih banyak, jika barang yang anda jual memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan jumlah pembeli yang lebih banyak. Karena bisnis

ini sudah banyak pesaingnya, jadi gunakanlah kemasan yang semenarik mungkin.

## 5. Promosi Lewat Teman Atau Sosial Media

Tips menjalankan bisnis baju bekas import yang terakhir adalah melakukan promosi. Anda bisa mempromosikan barang yang anda jual melalui teman – teman anda. Media sosial menjadi salah satu media promosi yang menjanjikan serta tidak memerlukan modal yang besar. Anda dapat memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan Youtube untuk memasarkan pakaian bekas yang akan dijual oleh kita.

Anda dapat menggunakan semua media sosial atau salah satu media sosial. Setelah memilih media sosial yang digunakan, sebaiknya *me-upload* foto produk pakaian bekas secara berkala dengan konsep pemasaran dan *caption* yang menarik juga disertai *hashtag* yang sedang trend agar dapat dilihat oleh banyak netizen. Anda juga dapat menggunakan salah satu fitur promosi (*sponsored*) yang ada pada Instagram ataupun Facebook untuk memperluas jangkauan promosi.

Memulai bisnis di bidang ini memang gampang-gampang susah. Namun, menjalankan bisnis ini sangat menyenangkan jika sudah anda sudah berpengalaman. Hambatan dalam menjalankan bisnis ini adalah sulitnya menentukan harga yang sesuai untuk setiap barang. Selain itu, pakaian yang berasal dari supplier terkadang memiliki kualitas yang kurang bagus. Ada baiknya anda memilahnya terlebih dahulu sebelum di jual kepada konsumen.

## 6. Kemasan Produk

Produk yang sudah di pilih oleh konsumen nantinya akan dikirimkan, gunakan kemasan yang unik dan menarik perhatian agar konsumen dapat membeli produk secara berulang. Selain itu di kemasan misalnya terdapat ucapan “terima kasih sudah membeli produk” dan tata cara merawat produk. Salah satu contoh kemasan yang menarik konsumen.

## 7. Kualitas Produk

Apabila Anda menjual pakaian bekas pastikan memilih pakaian bekas yang masih layak untuk digunakan, seperti masih ada label pakaian, tidak ada jahitan yang rusak, ataupun warna pakaian yang pudar. Kalaupun ada sedikit yang kurang dari produk pakaian bekas, pastikan Anda mencantulkannya pada kolom deskripsi produk secara *detail*. Hal ini dilakukan agar pelanggan merasa tidak kecewa ketika menerima produk. Selain itu, dengan menulis deskripsi keadaan produk secara jujur, kemungkinan besar pelanggan Anda akan kembali lagi untuk membeli.

Banyak kisah yang menarik dari orang-orang yang mencoba bisnis ini. Dikutip dari artikel [lifestyle.kompas.com](http://lifestyle.kompas.com) yang berjudul 2 Gadis Belia Iseng Bisnis Pakaian Bekas, Kini Raup Omzet Rp 60 Juta.

Berawal dari ingin mendapat tambahan uang jajan, dua mahasiswa International Business Management Binus University iseng membuat bisnis

bernama Our Trashes. Gadis-gadis belia itu adalah Putri Nabila (18) dan Qasyah Rahmani Febiyah (19). Kedua sahabat ini memulai bisnisnya dengan modal Rp 600.000. “Uangnya patungan, nyisihin uang jajan. Saya Rp 300.000, temen saya Rp 300.000,” ujar Putri saat dihubungi Kompas.com Keduanya lantas memutar otak. Bisnis apa yang bisa menguntungkan, dan dikenal banyak orang hingga ke luar negeri, dengan hanya modal Rp 600.000. Mereka kemudian mendapat inspirasi dari pakaian yang dikenakan orang-orang di luar negeri yang disaksikan lewat jejaring YouTube dan Pinterest. Ya, orang-orang itu tak segan mengenakan baju bekas, dan mampu tetap tampil keren.

Setelah berhitung untung rugi, Putri dan Qasyah memutuskan untuk membuat bisnis daur ulang baju. Sebab, mereka meyakini, selain menguntungkan, bisnis ini memiliki nilai jual lebih. Apalagi, limbah fesyen sulit diatasi. Dengan mendaur ulang pakaian bekas, secara tidak langsung, keduanya membantu dunia mengurangi limbah fesyen.

Mereka kemudian berburu kaus dan hoodie bekas hingga Pasar Senen, Jakarta, dan Pasar Gedebage, Bandung. Kemudian, pakaian itu didaur ulang dengan teknik tie dye, -teknik ikat celup atau teknik mewarnai kain dengan cara mengikat kain sebelum dilakukan pencelupan. Teknik yang sudah ada sejak zaman dulu ini, di Indonesia dikenal dengan nama jumputan. Teknik tie dye beberapa tahun ini kembali hype. Bahkan, beberapa merek dunia menggunakan teknik serupa.

Setelah sempat gagal beberapa kali, mereka pun memasarkan enam produk pertamanya dengan harga Rp 200.000. Produk itu laku hanya dalam waktu sekitar seminggu. “Karena saya main TikTok, saya endorse (artis) TikTok, kemudian saya promo ke teman. Ternyata tie dye shirt ini booming di TikTok,” ungkap Putri. Buktinya, dalam hitungan hari, permintaan terus melonjak. Bayangkan saja, jika saat pertama kali berbisnis tahun 2019, mereka hanya memproduksi enam kaus. Dalam beberapa bulan kemudian, mereka sudah bisa menjual 80 baju per minggu. “Itu pun banyak yang gak kebagian. Jadi pas diluncurin, rebutan gitu,” tutur Putri. Namun, mencari barang bekas yang sesuai dengan keinginan, bukanlah hal mudah. Dibutuhkan tenaga dan waktu banyak untuk mencarinya.

Karena itu, mereka lalu mulai bermain di baju baru polos yang diberi sentuhan seni. Teknik yang digunakan pun menjadi beragam. Misal, menggabungkan empat kaus menjadi satu. “Misal, ada kaus bekas yang cacat di sebelah kiri. Nah, sebelah kanannya akan digabung dengan kaus yang lain,” ucap dia. Harganya tentu berbeda dengan satu kaus bekas yang didaur ulang. Untuk pakaian yang digabungkan tersebut, dibanderol mulai harga Rp 280.000. Sedangkan, untuk kaus dengan merek-merek ternama, dipatok harga antara Rp 500.000-600.000 per potong. “Omzet kami Rp 15 jutaan sekali produksi. Sekitar Rp 60 juta per bulan, bersih,” ucap dia.

Uang itu, saat ini masih dikumpulkan untuk membuka bisnis baru. Putri berharap, bisnisnya lancar hingga mimpi mereka dapat tergapai. “Kita berdua itu punya mimpi, sebelum usia 23 tahun bisa punya mobil atau rumah,” ungkap

mereka sambil tertawa. Mimpi itu pula yang menyemangati mereka untuk membuat bisnis pakaian daur ulang ini. Apalagi, mereka kuliah bisnis.

#### **D. PENUTUP**

Bisnis ini memang sangat di gemari oleh kaum muda, akan tetapi sebelum mulai berbisnis kita harus berani dan tidak takut gagal. Apalagi di masa pandemi ini, kita harus extra kuat mental dalam berbisnis agar bisa menjadi sukses di dalam bisnis ini. Bisnis ini boleh menjadi yang utama di dalam hidup kita namun bisa juga menjadi pekerjaan sampingan yang sangat menghasilkan. Yang penting mau apapun bisnis kita harus tetap halal dan juga harus tetap berdoa kepada Allah Subhana Wa Ta'ala karena mau seberapa besarpun usaha kita tetapi tidak di iringi dengan doa maka akan mustahil.

## **REFERENSI**

<https://accurate.id/bisnis-ukm/apa-itu-bisnis-thrifting/>

<https://cadencesf.com/sudah-tahu-cara-bisnis-pakaian-bekas-import-yuk-cek-di-sini/>

<https://lifestyle.kompas.com>