

Apa itu Thrifting dan Tips memulai Usaha Thrift shop

Image not found or type unknown



Apakah kamu familiar dengan istilah Thrifting? Mungkin kamu beberapa kali mendengar istilah ini saat menonton konten tentang outfit di media sosial atau bahkan di konten seputar Citayem Fashion week yang sedang Hits. Yuk cari tau lebih lengkap!

Thrifting pada awalnya berarti membeli barang-barang sumbangan ataupun barang bekas yang sudah tidak diinginkan. Namun sekarang kegiatan ini menjadi trend di Indonesia dan lebih indetik dengan pakaian seiring dengan bertambahnya penggiat Fashion dan gaya hidup. Membeli dan berjualan baju bekas tidak lagi menjadi hal yang memalukan bahkan menjadi sangat diminati.

Hal yang mendorong anak muda untuk membeli barang-barang Thrift adalah harga yang murah dengan kualitas bagus, mengingat sebagian barang bekas tersebut masih layak pakai dan berasal dari merek terkenal atau bahkan merek-merek mewah. Selain itu ada juga yang membeli barang thrift karena kepeduliannya terhadap kesehatan lingkungan dimana dengan membeli baju yang masih layak pakai, mereka memperpanjang usia pakaian dan mengurangi jumlah pakaian yang langsung dianggap sampah setelah trendnya lewat.

Untuk kamu yang menyukai Fashion, memiliki usaha Thrifting / Thrift clothing dapat menjadi salah satu pilihan usaha bisnis kecil yang bisa kamu mulai dari rumah dengan modal kecil. Berikut adalah beberapa hal yang harus kamu perhatikan sebelum memulai usaha Thrifting kamu

1. Supplier

Barang-barang thrift dapat berbentuk bermacam-macam, dari paket usaha yang sudah di sortir dan sudah siap dijual, sampai dengan yang berupa bal-bal karung besar yang berisi berbagai jenis pakaian berjumlah banyak dan belum di sortir. Pemilihan supplier akan sangat mempengaruhi kualitas pakaian yang kamu dapatkan. Pilihlah supplier yang memiliki riwayat bagus dan dipercaya oleh pemilik usaha thrifting yang sudah berjalan.

2. Konsep atau Tema

Seperti bisnis lainnya, pada usaha Thrifting kamu harus memilih konsep tertentu untuk produk-produk yang kamu jual, misalnya usaha thrift shop mu bertemakan pakaian ala outdoor, maka pilihlah barang modal mu yang bertemakan tersebut, seperti parka, jaket wind breaker, atau bahkan jaket musim dingin. Konsep yang tepat dan fokus akan membantu para customer untuk mengingat usaha kita untuk kebutuhan yang spesifik dibandingkan menjual berbagai hal sekaligus.

3. Target pasar

Sesuai dengan prinsip bisnis, kamu harus mencari siapa yang akan membeli produk-produk pilihan mu. Berdasarkan hal tersebut sesuaikan harga mu dengan target pasar yang kamu tuju, karena harga merupakan salah satu unsur terpenting dalam dunia thrift shop.

4. Produk Andalan

Layaknya bisnis lainnya dimana kita produksi sendiri produknya, produk andalan tetap penting untuk kamu tentukan untuk Thriftshop mu. Meskipun banyak hal yang bisa kamu jual, kamu bisa mulai dengan memilih jenis pakaian tertentu yang sering tersedia di Supplier pilihan mu dan sesuai dengan selera target pasar pilihan mu, contohnya fokus pada pakaian yang berbahan dasar denim atau flanel.

5. Channel Promosi

Tidak kalah penting, kamu harus perhatikan chanel yang akan kamu gunakan untuk produk-produk jualan mu, kamu bisa memanfaatkan sebagai berbagai platform social media agar produkmu dikenal oleh orang-orang.

Sudah siap memulai bisnis thrift shop mu?

Modal usaha bukan hal yang harus kamu pusingkan, DANASTRA siap untuk wujudkan bisnis impianmu! DANASTRA, bagian dari FIFGROUP yang menyediakan pinjaman Dana Multiguna yang dapat kamu manfaatkan untuk kebutuhan modal usaha mu. Selain untuk modal usaha, dana multiguna juga bisa kamu manfaatkan untuk kebutuhan pendidikan, biaya kesehatan, bahkan untuk liburan, apapun kebutuhan dana mu.

Info lebih lengkap untuk ajukan apapun kebutuhan Dana Multiguna mu bersama DANASTRA

<https://www.fifgroup.co.id/danastra>