



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 3 Tahun 2023 Page 4236-4249

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

## Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pakaian Bekas Di Kota Waingapu

Clara Beatrice de Fretes<sup>1✉</sup>, Tumpal Pangihutan Situmorang<sup>2</sup>

Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Wira Wacana Sumba

Email: [Claradefretes1998@gmail.com](mailto:Claradefretes1998@gmail.com)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Penelitian dilakukan dengan pengumpulan data melalui survei dan wawancara yang melibatkan sejumlah pedagang pakaian bekas yang mencakup volume penjualan pakaian bekas, pendapatan yang dihasilkan dari penjualan tersebut, serta faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode statistik deskriptif. Wawancara dilakukan dengan melibatkan 10 key informan pedagang pakaian bekas dengan yang berasal dari etnis Bima, Jawa dan sumba timur serta dengan lama berwirausaha di bawah 5 tahun dan diatas 20 tahun. Hasil analisis menunjukkan bahwa penjualan pakaian bekas berdampak pada pendapatan. Namun berjalan dengan waktu pendapatan cenderung menurun karena bertambahnya persaingan atau unit-unit usaha yang sejenis. Peningkatan volume penjualan pakaian bekas secara positif berdampak pada pendapatan pedagang. Selain itu, faktor-faktor lain seperti kualitas produk dan harga juga memainkan peran penting dalam menentukan tingkat pendapatan. Kontribusi penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang dampak penjualan pakaian bekas dan pendapatan pedagang, yang dapat membantu pedagang dalam merencanakan strategi pemasaran yang efektif dan meningkatkan pendapatan serta menjadi dasar untuk penelitian lebih lanjut dalam bidang ini dan memberikan sumbangan teoritis dan praktis yang berharga dalam konteks industri pakaian bekas.

Kata kunci: *Usaha Kecil dan Menengah, Penjualan dan Pendapatan*

## Abstract

The research was conducted by collecting data through surveys and interviews involving several used clothing dealers, including the sales volume of used clothing, the income generated from the sale, and other factors that could affect the merchant's revenue. Data analysis was performed using descriptive statistical methods. The interviews were conducted involving ten critical informants from used clothing traders who came from ethnic Bima, Java, and East Sumba and had been in business for under five years and over 20 years. The results of the analysis show that the sale of used clothing has an impact on income. However, revenue tends to decrease over time due to increased competition or similar business units. The increase in used clothing sales volume positively impacts traders' income. In addition, other factors such as product quality and price also play an essential role in determining income levels. The contribution of this research provides a better understanding of the impact of used clothing sales and traders' income, which can assist traders in planning effective marketing strategies and increasing revenues, as well as form the basis for further research in this area and provide valuable theoretical and practical contributions in this context. Used clothing industry.

Keywords: *Small and Medium Enterprises, Sales and Revenue*

## PENDAHULUAN

Situasi ekonomi mengalami siklus pertumbuhan dari tahun ke tahun memiliki dampak yang signifikan terhadap berbagai sektor usaha dalam masyarakat (Swastha & Handoko, 2002). Fenomena ini tercermin dari peningkatan jumlah perusahaan atau usaha baru yang muncul, menunjukkan bahwa masyarakat semakin cerdas dalam mencari peluang bisnis. Namun, hal ini juga mengakibatkan persaingan yang semakin ketat pada sektor UMKM (Rochani, 2017). Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif ini, perusahaan harus mampu beradaptasi dan mengembangkan strategi yang inovatif untuk tetap relevan dan bersaing di pasar (Dalimunthe, 2017; Situmorang, 2013, 2023).

Usaha dagang merupakan sektor yang konsisten mengalami perkembangan dan pertumbuhan yang pesat (Setiyana & Maulidasari, 2020). Di antara berbagai jenis usaha dagang, perdagangan pakaian bekas menjadi salah satu yang sangat menarik karena dapat memberikan keuntungan dengan modal yang dapat dikatakan relatif kecil (Misnan & Damayanty, 2022). Tingginya permintaan masyarakat terhadap pakaian bekas menjadi faktor yang berkontribusi terhadap pendapatan yang tinggi bagi para pedagang (Hakim & Irwan, 2021). Permintaan yang terus meningkat ini memberikan peluang bagi pelaku usaha dan memberikan keuntungan yang signifikan dan mengembangkan bisnis mereka di industri pakaian bekas (LIONORA & KUSUMAWARDHANI, 2019).

Usaha perdagangan pakaian bekas adalah salah satu bentuk kegiatan bisnis yang umum dilakukan oleh masyarakat, di mana pakaian bekas yang diperdagangkan merupakan

pakaian yang telah digunakan sebelumnya (Mulyan & Muzakir, 2021). Produk ini tidak sama dengan pakaian reject yang merupakan pakaian baru tetapi mengalami kecacatan produksi, seperti jahitan yang tidak rapi atau kancing yang tidak tepat. Di samping itu, ada juga pakaian bekas yang berasal dari toko garmen yang telah disimpan dalam gudang selama beberapa tahun dan kemudian dijual kembali oleh pihak yang terkait. Praktek perdagangan ini mencerminkan perubahan yang terjadi dalam industri pakaian dan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk memperoleh pakaian dengan harga yang lebih ekonomis (Awalia, 2019; Rivai, 2022).

Seiring dengan perkembangan populasi dunia, kebutuhan akan pakaian terus meningkat. Pada era persaingan yang semakin dinamis, fashion telah menjadi salah satu aspek konsumsi yang signifikan dalam masyarakat modern. Secara demografis masyarakat dengan tingkat pendapatan memiliki preferensi tersendiri dalam menentukan pilihan pakaiannya (LESTARI, 2017). Keberagaman ini dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk menjual pakaian yang berkualitas dengan merek-merek yang tentu dikenal (Dwiyantoro, 2014). Pilihan konsumen sering kali memilih untuk membeli pakaian bekas mempunyai persepsi bahwa pakaian tersebut berkualitas dan layak pakai (Anggraini, 2022).

Praktek penjualan pakaian bekas memberikan peluang bagi pedagang dalam mendapatkan keuntungan yang besar (Wisnuwardhani, 2015). Dengan biaya modal yang relatif rendah, pedagang dapat menjual pakaian bekas dan meraih margin keuntungan yang signifikan. Di sisi lain, konsumen tentu berharap mendapatkan apa yang dibutuhkan sesuai dengan yang diharapkan dan dengan harga yang sesuai dengan pendapatannya. Penjualan pakaian bekas telah menjadi fenomena yang menarik di Kota Waingapu, sekaligus membuka peluang bisnis yang menguntungkan. Fenomena ini didorong oleh permintaan yang sangat besar terhadap pakaian bekas di pasaran. Masyarakat Kota Waingapu semakin menyadari manfaat dari membeli pakaian bekas, seperti harga yang lebih terjangkau dan kualitas yang masih baik. Permintaan yang tinggi ini menciptakan peluang bagi pedagang pakaian bekas untuk mengembangkan bisnis dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari pilihan pakaian yang ekonomis namun tetap stylish. Dalam konteks ini, penjualan pakaian bekas tidak hanya menjadi fenomena sosial, tetapi juga memberikan potensi pertumbuhan yang menjanjikan dalam perdagangan pakaian bekas di Kota Waingapu. Berdasarkan dari latar belakang dan fenomena diatas. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi dampak penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan pedagang (Padillah, 2021; Padillah et al., 2021).

## METODE PENELITIAN

### Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha pakaian bekas yang berada di Kecamatan Kota Waingapu. Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *snowball sampling*. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit kemudian menjadi membesar (Sugiyono, 2013).

### Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui teknik wawancara secara langsung antara peneliti dan responden. Menurut (Anshori & Iswati, 2019) data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara secara langsung karena penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Wawancara langsung adalah wawancara yang dilakukan antara pewawancara dan orang yang diwawancarai tanpa perantara. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur yang artinya wawancara yang berlangsung mengacu pada satu rangkaian pertanyaan terbuka, yang dimana memungkinkan pertanyaan baru muncul karena jawaban yang diberikan oleh narasumber sehingga selama sesi berlangsung penggalian informasi dapat dilakukan lebih mendalam. Menurut Sugiyono (2016:194) menyatakan bahwa wawancara digunakan untuk pengumpulan data jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti serta juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif terdapat tiga alur kegiatan yaitu reduksi data, penyajian data serta pengambilan kesimpulan atau verifikasi (Sarosa, 2021)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini, akan dieksplorasi bagaimana penjualan pakaian bekas mempengaruhi pendapatan pedagang, memberikan akses pakaian yang terjangkau bagi konsumen. Melalui pemahaman yang lebih mendalam tentang dampak ini, kita dapat mengidentifikasi manfaat, tantangan, dan peluang yang terkait dengan penjualan pakaian bekas, serta merumuskan strategi yang berkelanjutan dalam menghadapi fenomena ini. Melalui pembahasan mengenai dampak penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan pelaku UMKM, kita dapat memahami lebih dalam bagaimana industri pakaian bekas memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan, memberikan peluang usaha, serta

memberikan wawasan bagi pengembangan strategi bisnis yang berkelanjutan dalam sektor UMKM. Metode penelitian yang dipakai peneliti dalam penelitian ini adalah melalui wawancara. Wawancara digunakan untuk mendapatkan berbagai informasi dari para pedagang pakaian bekas yang terdapat di kota Waingapu. Data yang digunakan oleh peneliti ialah data yang diperoleh dari para pedagang pakaian bekas. Informasi berhasil dikumpulkan dari 6 orang informan dengan penelitian yang dilakukan dari tanggal 05 Juni-09 Juni 2023. Berikut ini merupakan data mengenai latar belakang pedagang pakaian bekas yang bersedia diwawancarai secara langsung.

Tabel 1. Data Latar Belakang Responden

| No | Nama Pemilik Usaha | Usia (Tahun) | Pendidikan | Asal        | Status  | Lama Usaha (tahun) |
|----|--------------------|--------------|------------|-------------|---------|--------------------|
| 1. | Bibi Wa            | 48           | SMA        | Sumba Timur | Menikah | 23                 |
| 2. | Bibi Mulan         | 46           | SMA        | Bima        | Menikah | 6                  |
| 3. | Diana H            | 28           | SMA        | Sumba Timur | Menikah | 1                  |
| 4. | Nurul Hidayati     | 32           | SMA        | Bima        | Menikah | 20                 |
| 5. | Ibu Juleah         | 42           | SMA        | Bima        | Menikah | 18                 |
| 6. | Masrifah           | 41           | SMA        | Sumba Timur | Menikah | 6                  |

Sumber: Data Primer (2023)

Berdasarkan tabel 4.1 terlihat bahwa informan dalam penelitian ini berjumlah 6 orang dengan rata-rata usia 20-40an tahun dan lama berwirausaha 6-20 tahun. Adapun pendidikan pelaku usaha adalah mayoritas tingkat SMA (sekolah menengah atas) dan berstatus sudah menikah.

#### Potret usaha dan Pendapatan

Berikut ini hasil wawancara terkait potret usaha baik dari aspek pendapatan dan pembelian produk dari pakaian bekas disajikan pada tabel dibawah ini

Tabel 2. Potret Usaha dan Pendapatan

| No | Nama Produk  | Harga Perball |               |                  |                |               |                |
|----|--|---------------|---------------|------------------|----------------|---------------|----------------|
|    |  | Bibi Wa       | Bibi Mulan    | Diana Hamahangga | Nurul Hidayati | Ibu Juleah    | Masrifah Ahmad |
| 1  | Kaos laki-laki dan perempuan (pakaian dewasa)          | Rp.4.500.000  | Rp.2.000.000  | Rp.2.500.000     | Rp.9.000.000   | Rp.14.500.000 | Rp.4.500.000   |
| 2  | Blouse perempuan dan kemeja laki-laki (pakaian dewasa) | Rp.2.500.000  | Rp.4.500.000  | Rp.2.500.000     | Rp.6.500.000   |               | Rp.6.500.000   |
| 3  | Celana jeans, jaket, dress (pakaian dewasa)            | Rp.4.500.000  | Rp.2.000.000  | Rp.2.000.000     | Rp.7.500.000   | Rp.7.500.000  | Rp.9.000.000   |
| 4  | Pakaian anak laki-laki dan perempuan                   | Rp.1.000.000  | Rp.1.500.000  | Rp.1.000.000     | Rp.1.000.000   | Rp.1.000.000  |                |
|    | <b>Total</b>   | Rp.12.500.000 | Rp.10.000.000 | Rp.8.000.000     | Rp.24.000.000  | Rp.23.000.000 | Rp.20.000.000  |

Sumber: Data Primer (2023)

Berdasarkan tabel 4.2 dapat dilihat bahwa setiap pedagang pakaian bekas membeli pakaian bekas dengan harga yang cukup berbeda setiap ballnya. Pada pembahasan ini, wawancara mendalam dilakukan untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai berapa sesungguhnya harga pembelian produk pakaian bekas, harga penjualan sehingga di dapat berapa keuntungan yang didapat pedagang pakaian bekas.

Responden pertama yaitu bibi Wa, memulai usaha pakaian bekas ini karena bersekolah dibagian perdagangan sehingga tertarik untuk memulai usaha ini dan mulai berdagang sejak tahun 2000 dengan modal yang sedikit yakni Rp.400.000 dapat 1 ball pakaian bekas. Saat ini bibi Wa membeli 1 sampai 2 ball perbulan tergantung permintaan pasar dengan ongkir (ongkos kirim) Rp.500.000 perball yang didalamnya terdapat 200-400 lembar pakaian bekas dan dijual dengan kisaran harga mulai Rp.30.000 sampai dengan Rp.80.000 perlembar tergantung jenis dan kualitas pakaian bekas tersebut. Bibi Wa mengatakan bahwa dengan semakin banyak bermunculan pedagang pakaian bekas saat ini sangat berpengaruh dengan pendapatannya. Dimana awalnya dalam satu bulan keuntungan bersih yang didapatkan hingga Rp.5.000.000, sekarang mengalami penurunan yang cukup banyak.

*"kalau bibi setiap pembelian barang perball itu tergantung jenis nona, kalau misalnya celana atau blouse yang habis nah barang itu yang akan bibi beli, untuk harga ball celana sendiri biasa bibi ambil dengan Rp.4.500.000 dan bibi jual dengan harga mulai dari Rp.50.000 sampai Rp.80.000 tergantung kualitas. Bibi ambil barang itu dari pemasok di Surabaya dan dalam satu bulan biasanya satu sampai dua kali bibi order ball pakaian bekas nona".*

Responden kedua yaitu bibi Mulan memulai usaha pakaian bekas untuk membantu ekonomi keluarga dan sudah berjalan selama 6 tahun dengan modal awalnya adalah

Rp.10.000.000 dengan meminjam dibank. Untuk setiap pembelian pakaian bekas perballnya dikenai ongkir (ongkos kirim) Rp.200.000. Karena semakin banyak pedagang pakaian bekas yang bermunculan maka bibi Mulan mengatakan bahwa sangat berpengaruh dengan pendapatannya dimana awalnya bisa mendapat pemasukan hingga Rp.7.000.000 sekarang turun hingga Rp.3.000.000. Sehingga setiap pembelian pakaian yang dilakukan dalam satu bulan terkadang 1 ball, terkadang 1 ball untuk 2 bulan. Dalam setiap ball terdapat 100 hingga 200 lembar pakaian bekas yang dipasarkan dengan harga Rp. 25.000 hingga Rp.80.000 perlembar tergantung jenis dan kualitas.

*"Bibi biasanya ambil ball itu dalam 1 bulan kadang 1 ball untuk 1 bulan kadang juga 1 ball untuk 2 bulan punya dengan harga perball itu ada yang Rp.2.000.000 sesuai jenis barang rambu, tergantung permintaan pasar juga semua apalagi sekarang yang datang belanja sedikit saja toh rambu. Untuk asal barang yang bibi biasa ambil itu dari Surabaya rambu, tidak tahu tepatnya dari negara mana asalnya"*

Responden ketiga yakni Diana Hamahangga memulai usaha pakaian bekas karena keuntungan yang didapatkan lumayan besar dengan modal yang sedikit serta ingin turut membantu perekonomian keluarga. Diantara responden lainnya Diana Hamahangga terbilang cukup baru dalam usaha pakaian bekas ini dimana Diana baru 1 tahun menjalankan usaha ini. Dengan modal awal Rp.10.000.000 Diana membeli beberapa ball pakaian bekas. Dengan harga perball dimulai dari Rp.2.500.000 hingga Rp.3.000.000 pada awalnya. Diana mengatakan bahwa ,setiap pembelian pakaian bekas sekali beli 4 ball untuk 2-3 bulan dengan terdapat 150 hingga 200 lembar pakaian bekas setiap ballnya yang dijual mulai harga Rp.20.000 hingga Rp.75.000 perlembar tergantung jenis dan kualitas. Untuk harga perballnya belum termasuk ongkir (ongkos kirim). Diana Hamahangga mengatakan bahwa munculnya pesaing usaha ini sangat berdampak terhadap pendapatannya, dimana awalnya Diana bisa mendapat pemasukan Rp.1.000.000 hingga Rp.2.000.000 dalam satu minggu, kini bisa kurang banyak dari pendapatan itu.

*"saya kalau ambil ball pakaian bekas itu langsung satu kali ambil 4 ball untuk 2 sampai 3 bulan punya memang adik, untuk harga perballnya bervariasi adik karena beda jenis kan adik ada yang Rp.2.500.000 ada juga yang Rp.3.000.000 bahkan lebih adik ya kembali lagi tergantung jenis barang yang saya ambil adik, kalau negara asal barang saya tidak tahu tepatnya adik cuma saya ambilnya dari pemasok di Surabaya adik".*

Responden keempat yakni Nurul Hidayati mengaku bahwa ia meneruskan usaha pakaian bekas saudaranya yang telah berjalan selama 20 tahun dan mengutarakan bahwa tertarik dengan usaha ini karena bisa mendapatkan keuntungan yang besar dengan modal

sedikit. Untuk modal awalnya Nurul mengeluarkan uang sebesar Rp.6.000.000. Untuk setiap pembelian pakaian bekas dalam satu bulan Nurul hanya mengatakan tergantung permintaan pasar, apa yang kurang maka barang jenis itu yang akan dibeli jadi tidak menentu pembeliannya. Dalam setiap ball yang dibeli oleh Nurul terdapat 100 hingga 300 lembar pakaian bekas dan di jual dengan harga mulai Rp.35.000 sampai dengan Rp.80.000 perlembar tergantung jenis dan kualitas. Nurul mengatakan bahwa tidak merasa terpengaruh dengan bertambahnya pedagang pakaian bekas di kota Waingapu sekarang ini.

*"kalau perballnya kita ambil tergantung, misalnya kalau kaos laki-laki ada yang harga Rp.9.000.000 sedangkan kaos perempuannya sendiri ada yang Rp.6.500.000 sampai Rp.7.500.000 karena kita ambil ballnya tidak di campur. Untuk pembelian ball dalam satu bulan itu tidak menentu sayang, kita ambil langsung banyak memang. Kalau kita ambil barang dari Bandung sayang katanya pemasok ada yang dari Jepang ada juga yang dari Korea karena kita lihat kode toh sayang"*

Ibu Juleah sebagai responden kelima memulai usaha pakaian bekas sejak tahun 2006 dengan modal awal Rp.20.000.000 dan mendapat 3 ball pakaian bekas. Ibu Juleah memulai usaha ini untuk membantu perekonomian keluarga. Untuk pembelian ball pakaian bekas dilakukan setiap 3 bulan sekali dan ibu Juleah tidak mengatakan berapa ball tepatnya yang di ambil setiap pembelian. Dalam 1 ball pakaian bekas terdapat 100 hingga 500 lembar pakaian bekas yang dijual dengan harga Rp.35.000 hingga Rp.80.000 perlembar. Harga perball pakaian bekas yang diambil belum termasuk ongkos kirim. Ibu Juleah mengatakan bahwa sangat merasakan dampak dari bertambahnya pedagang pakaian bekas yang mengakibatkan penurunan pendapatan dari ibu Juleah. Dimana sebelumnya setiap buka baru (ball pakaian bekas), ibu Juleah bisa mendapat keuntungan hingga Rp.30.000.000 namun sekarang menurun hingga Rp.7.000.000.

*"kalau saya tiap ambil ball itu tergantung barang apa yang habis nak, untuk setiap pembelian barang itu sekaligus untuk 3 bulan punya nak. Kalau untuk asal barang saya tidak tahu dari negara mana karena selama ini saya ambil dari pemasok dalam negeri saja nak".*

Masrifah Ahmad sebagai responden keenam mengatakan bahwa awalnya tertarik memulai usaha ini adalah untuk membantu suami atau perekonomian keluarga. Masrifah telah menjalankan usaha pakaian bekas ini selama 6 tahun dengan modal awal Rp.10.000.000. Dalam setiap pembelian pakaian bekas yang dilakukan Masrifah mengambil

3 ball pakaian bekas sekali beli dalam 1 bulan dengan harga peball dimulai dari Rp.4.500.000 sampai dengan Rp.9.000.000 dan dalam tiap ball terdapat 300 hingga 600 lembar pakaian bekas dengan dipatok harga mulai dari Rp.25.000 hingga Rp.60.000 perlembar termasuk jenis dan kualitas. Masrifah mengatakan bahwa dengan semakin banyaknya pesaing dalam usaha pakaian bekas sangat berpengaruh terhadap pendapatannya.

*“saya biasanya ambil ball itu untuk 1 bulan langsung 3 ball sekaligus tiap pembelian, dulu bisa sampai 2 kali pembelian dalam 1 bulan tapi sekarang cuma 1 kali saja nona. Untuk harga perballnya beda-beda nona tergantung jenis dan kualitas, ada yang Rp.4.500.000 ada juga Rp.9.000.000. Sedangkan untuk asal barang saya tahunya dari dalam negeri saja nona dari Surabaya kalau negara asal saya tidak tahu”.*

Dari hasil pencarian responden yang dilakukan peneliti terdapat 15 pedagang aktif pakaian bekas di kota Waingapu tetapi tidak semua responden bersedia untuk diwawancarai. Beberapa responden menolak untuk diwawancarai karena memiliki kesibukan sehingga tidak memiliki waktu untuk diwawancarai. Berdasarkan informasi yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pedagang pakaian bekas yang berada di kota Waingapu, menjelaskan bahwa dengan semakin banyak bermunculan pedagang pakaian bekas maka terjadi penurunan pendapatan bagi pedagang sebelumnya. Berikut disajikan pendapatan dan kendala yang dialami pelaku usaha pakaian bekas.

Tabel 3. Data Pendapatan dan Kendala Pelaku Usaha

| No | Pelaku usaha     | Pendapatan |              |               | Kendala   |
|----|------------------|------------|--------------|---------------|---|
|    |                  | Hari       | Minggu       | Bulan         |   |
| 1. | Bibi Wa          | Rp.168.000 | Rp.1.250.000 | Rp.5.000.000  | Kualitas barang tekstil merugi, keluhan pelanggan |
| 2. | Bibi Mulan       | Rp.100.000 | Rp.750.000   | Rp.3.000.000  | Modal, keluhan pelanggan                          |
| 3. | Ibu Juleah       | Rp.234.000 | Rp.1.750.000 | Rp.7.000.000  | Keluhan pelanggan                                 |
| 4. | Nurul Hidayati   | Rp.500.000 | Rp.3.750.000 | Rp.15.000.000 | Kenaikan harga, keluhan pelanggan                 |
| 5. | Masrifah Ahmad   | Rp.200.000 | Rp.1.500.000 | Rp.6.000.000  | Sepi pembeli, keluhan pelanggan                   |
| 6. | Diana Hamahangga | Rp.267.000 | Rp.2.000.000 | Rp.8.000.000  | Pesaing   |

Sumber: Data Primer (2023)

Responden pertama yakni bibi Wa mendapat penghasilan bersih hingga Rp.5.000.000 dalam satu bulan, setelah dikurangi dari harga ongkos kirim dan lain-lain. Bibi Wa mengatakan pendapatan tersebut sudah cukup untuk membeli ball pakaian bekas yang habis dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk kendala dalam menjalankan usaha, bibi Wa mengatakan adanya pemberitahuan kualitas barang tekstil yang merugi sehingga merasa dilemma karena mengambil barang bekas sekarang ini sudah mulai sulit. Serta kendala ketika pelanggan mengeluhkan tentang pakaian yang cacat.

Sedangkan bibi Mulan mengatakan bahwa kendala yang di alami yakni modal, dimana sekarang ini serba mahal dengan pendapatan yang dihasilkan dalam sebulan hanya Rp.3.000.000 bibi Mulan mengatakan masih kurang karena harus diputar untuk membeli ball pakaian bekas baru lagi. Dilain sisi ada juga pelanggan yang mengeluhkan tentang pakaian yang noda dan lainnya. Itulah yang mengakibatkan dalam satu bulan bibi Mulan hanya bisa membeli ball pakaian bekas kadang 1 ball untuk 2 bulan punya.

Ibu Juleah sebagai responden ketiga mengatakan bahwa pendapatan yang dihasilkan yakni Rp.7.000.000 dalam satu bulan sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk saat ini dikatakan bahwa kendala dalam menjalankan usaha adalah ketika pelanggan menyampaikan keluhan karena dapat barang yang cacat.

Sama halnya dengan Nurul Hidayati yang mengatakan bahwa kendala yang dialami saat ini yakni adanya desas-desus perhentian usaha pakaian bekas ini. Ada lagi keluhan dari pelanggan karena barang yang cacat sehingga harus disortir lebih baik lagi agar pelanggan mendapatkan barang yang bagus. Nurul mengatakan dirinya ragu untuk mengambil pakaian bekas dalam jumlah banyak dan karena semakin sulit juga prosedur yang harus dihadapi ketika pembelian, semua serba mengalami kenaikan harga kata Nurul. Untuk saat ini pendapatan Nurul terbilang cukup besar dimana dalam 1 bulan bisa mencapai Rp.15.000.000 kalau sedang ramai pembeli.

Masrifah Ahmad mengatakan sekarang ini kendala yang dialami adalah sepi pembeli semenjak Covid-19 dan semakin banyaknya penjual pakaian bekas yang bermunculan sehingga pendapatannya juga ikut terkena dampak. Masrifah Ahmad juga mengatakan sering mendapat keluhan dari pelanggan karena ada barang cacat. Namun dikatakan bahwa pendapatan Rp.6.000.000 sudah cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan untuk membeli ball pakaian bekas lagi.

Sedangkan kendala yang dialami oleh Diana Hamahangga adalah munculnya pesaing menjadi kendala tersendiri bagi Diana, dimana Diana harus berusaha lebih giat dalam memasarkan dagangannya. Untuk saat ini pendapatan Rp.8.000.000 yang didapatkan oleh

Diana perbulannya dikatakan cukup untuk pemenuhan ekonomi dalam keluarga serta untuk membeli ball pakaian bekas lagi.

Dari hasil wawancara dengan pedagang pakaian bekas menunjukkan bahwa pendapatan mereka sedang mengalami penurunan. Hal tersebut disebabkan oleh semakin banyaknya pedagang pakaian bekas yang bermunculan. Namun berdasarkan hasil wawancara diatas, dikatakan bahwa pelaku usaha tetap dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dari hasil penjualan pakaian bekas. Sehingga dengan banyaknya pesaing yang bermunculan tidak terlalu mempengaruhi pendapatan para pelaku usaha.

Dari hasil wawancara peneliti dengan para responden, terdapat beberapa faktor pendukung yang meningkatkan penjualan pakaian bekas di kota Waingapu diantaranya (1) Harga, salah satu faktor pendukung aktivitas penjualan pakaian bekas adalah harganya yang murah. Barang yang dijual relatif terjangkau oleh masyarakat umum. Dimana barang yang dijual mulai harga Rp.20.000 bahkan ada yang Rp.5.000 dan tertinggi Rp.100.000 namun memiliki kualitas yang bagus, bahkan sering ditemui barang bekas dengan merek ternama.(2) Kualitas Barang. selain harga, kualitas barang juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan pakaian bekas. Dikatakan bahwa masyarakat menyukai barang bekas karena kualitasnya tidak jauh beda dengan barang baru.

Dari hasil wawancara dengan pelaku usaha pakaian bekas, ditemukan beberapa faktor penghambat dalam penjualan pakaian bekas. Yakni (1) Keluhan dari Pembeli Pakaian bekas yang dijual berada dalam berbagai macam kondisi. Ada yang benar-benar layak pakai namun ada juga yang layak pakai namun memiliki cacat seperti noda maupun sobek, kancing yang sudah lepas dan lain sebagainya. Hal inilah yang mendatangkan keluhan dari para pembeli.(2) Munculnya Pesaing, dikatakan bahwa dengan semakin banyaknya pedagang pakaian bekas yang bermunculan maka berpengaruh dengan pendapatan para pedagang. Dimana pendapatan pedagang mengalami penurunan sehingga mereka harus berpikir lebih lagi untuk bagaimana memasarkan barang dagangan mereka.(3) Modal, Berdasarkan hasil wawancara peneliti ditemukan bahwa akibat pengelolaan keuangan yang tidak tepat menyebabkan modal usaha selalu habis guna menutupi kebutuhan mendadak dari sebagian pedagang pakaian bekas.

## SIMPULAN

Berdasarkan penelitian mengenai dampak penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan pedagang pakaian bekas di Kota Waingapu, dapat disimpulkan bahwa penjualan pakaian bekas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat perekonomian pedagang. Praktek penjualan pakaian bekas memberikan kontribusi yang positif terhadap

pendapatan pedagang, memungkinkan mereka untuk meraih tingkat perekonomian yang lebih baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sektor pakaian bekas di Kota Waingapu memiliki potensi sebagai sumber pendapatan yang penting bagi para pedagang, serta memberikan dampak positif dalam menggerakkan aktivitas ekonomi lokal. Oleh karena itu, penjualan pakaian bekas dapat dianggap sebagai faktor yang berperan dalam meningkatkan tingkat perekonomian pedagang pakaian bekas di Kota Waingapu. Meskipun penjualan pakaian bekas memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan pedagang, terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Pertama, larangan import pakaian bekas oleh pemerintah menjadi hambatan bagi pedagang dalam memperoleh pasokan pakaian bekas yang cukup untuk memenuhi permintaan konsumen. Kebijakan ini dapat membatasi akses dan menimbulkan tantangan dalam menjaga pasokan barang dagangan yang beragam. Selain itu, persaingan yang semakin kompetitif dalam industri pakaian bekas juga menjadi tantangan bagi pedagang. Dalam lingkungan bisnis yang sengit, pedagang perlu mengembangkan strategi yang inovatif untuk mempertahankan pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan mereka. Oleh karena itu, untuk mengoptimalkan dampak penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan UMKM, diperlukan kerja sama antara pedagang, pemerintah, dan pemangku kepentingan terkait guna mengatasi hambatan dan menciptakan lingkungan usaha yang lebih kondusif.

#### Agenda Penelitian Mendatang

Hasil penelitian ini yang menunjukkan dampak signifikan penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan UMKM, terdapat beberapa saran penelitian berikutnya yang dapat dilakukan. Pertama, penelitian dapat dilakukan untuk mengeksplorasi lebih lanjut faktor-faktor apa yang mempengaruhi dampak penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan UMKM, seperti strategi pemasaran, kualitas produk, atau akses ke pasokan pakaian bekas. Hal ini dapat membantu dalam merumuskan rekomendasi dan pedoman bagi pedagang pakaian bekas dalam meningkatkan pendapatan mereka. Selanjutnya, penelitian juga dapat fokus pada analisis dampak penjualan pakaian bekas terhadap faktor-faktor sosial dan lingkungan. Misalnya, penelitian dapat mengkaji lebih lanjut tentang dampak penjualan pakaian bekas terhadap kesadaran lingkungan dan perilaku konsumen yang berkelanjutan. Penelitian semacam ini dapat memberikan wawasan tentang peran pakaian bekas dalam mengurangi limbah tekstil dan menciptakan pola konsumsi yang lebih bertanggung jawab. Selain itu, penelitian berikutnya juga dapat memperluas cakupan studi ke wilayah lain atau menggabungkan perspektif lintas disiplin. Misalnya, melakukan penelitian komparatif antar wilayah atau melibatkan analisis ekonomi, sosial, dan lingkungan dalam satu kerangka

penelitian yang holistik. Dengan demikian, penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang dampak penjualan pakaian bekas terhadap pendapatan UMKM serta implikasi yang lebih luas terhadap keberlanjutan dan perkembangan industri pakaian bekas.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, M. (2022). Pengaruh Influencer, Follower Instagram dan Youtuber Dalam Jual Beli Baju Bekas Branded. *Al-Muamalat: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 7(2), 187–205.
- Anshori, M., & Iswati, S. (2019). *Metodologi penelitian kuantitatif: edisi 1*. Airlangga University Press.
- Awalia, N. (2019). *Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam)*. IAIN Parepare.
- Dalimunthe, M. B. (2017). Keunggulan Bersaing Melalui Orientasi Pasar dan Inovasi Produk. *JKBM (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 3(2), 140–153.
- Dwiyantoro, A. (2014). Fenomenologi gaya hidup mahasiswa UNESA pengguna pakaian bekas. *Paradigma*, 2(3).
- Hakim, L. N., & Irwan, L. N. Q. (2021). Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian Pakaian Bekas di Pasar Gedebage Kota Bandung. *Brainy: Jurnal Riset Mahasiswa*, 2(1), 1–8.
- LESTARI, L. I. A. T. R. I. (2017). *Analisis preferensi konsumen terhadap pakaian bekas impor (Studi kasus pada pasar Gedebage Bandung)*.
- LIONORA, C. A., & KUSUMAWARDHANI, A. (2019). *ANALISIS PENGARUH ORIENTASI PASAR, ORIENTASI PEMBELAJARAN, MODAL RELASI, DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING (Studi pada Industri Pakaian Jadi di Kota Semarang)*. Fakultas Ekonomika & Bisnis.
- Misnan, M., & Damayanty, P. (2022). MANAJEMEN RESIKO BISNIS PAKAIAN IMPOR BEKAS. *Jurnal Pengabdian Teratai*, 3(1), 50–60.
- Mulyan, A., & Muzakkir, A. (2021). Motivasi Konsumen Membeli Pakaian Bekas Di Pasar Loak Karang Sukun Kelurahan Mataram Timur Kecamatan Mataram Kota Mataram. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 5(3).
- Padillah, I. (2021). *Dampak Penjualan Pakaian Bekas terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Padillah, I., Kamilah, K., & Ihamy Nasution, M. L. (2021). Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Studia Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(1), 59–73.

- Rivai, F. I. (2022). *Hambatan dalam Penanganan Perdagangan Illegal Pakaian Bekas di Indonesia (2015-2019)*. UNIVERSITAS BOSOWA.
- Rochani, A. (2017). Strategi Pengembangan Industri Kreatif Dalam Mewujudkan Kota Cerdas. *Prosiding Seminar Nasional Inovasi Dalam Pengembangan SmartCity*, 1(1).
- Sarosa, S. (2021). *Analisis data penelitian kualitatif*. Pt Kanisius.
- Setiyana, C., & Maulidasari, C. D. (2020). Sosialisasi digital marketing pada usaha mikro kecil menengah (umkm). *Jurnal Pengabdian Masyarakat Darma Bhakti Teuku Umar*, 2(1), 63–73.
- Situmorang, T. P. (2013). Profil Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Kecamatan Kota Waingapu. *JURNAL TRANSFORMATIF UNKRISWINA SUMBA*, 3(1), 13–25.
- Situmorang, T. P. (2023). Quality-Based Differentiation Mediating Entrepreneurial Orientation and Marketing Performance. *JMKSP (Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, Dan Supervisi Pendidikan)*, 8(2), 637–651.
- Sugiyono, D. (2013). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.
- Swastha, B., & Handoko, T. H. (2002). Manajemen pemasaran. *Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan*. Jakarta: Penerbit Liberty.
- Wisnuwardhani, L. (2015). *Upaya Peningkatan Penjualan Baju Bekas Melalui Media Facebook (Studi Pada Vjee Second Kalla)*. Brawijaya University.