

## Peran Penggunaan Platform Digital dalam Meningkatkan Pembelian pada Usaha Thrift Store GOLDENCAT

Idi Suwardi

Program Studi Manajemen, Institut Manajemen Wiyata Indonesia,  
Sukabumi

**Abstrak** | Fokus penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran penggunaan *platform digital* dalam meningkatkan pembelian pada usaha *thrift store Goldencat*. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan *platform digital*, khususnya media sosial Instagram, efektif dalam meningkatkan visibilitas dan jangkauan pasar Goldencat. Kekuatan utama bisnis ini meliputi lokasi strategis, dan efisiensi pemasaran. Namun, terdapat beberapa kelemahan seperti keberadaan pakaian rusak dalam setiap pembelian bal, kurangnya SDM untuk mengelola *platform digital* instagram, dan penumpukan produk yang sulit terjual. Peluang yang dapat dimanfaatkan yaitu kolaborasi dengan pemilik *thrift store* lainnya. Ancaman yang dihadapi meliputi persaingan ketat di platform digital, perubahan algoritma, dan risiko pemblokiran akun. Penelitian ini menyimpulkan bahwa dengan memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi kelemahan serta ancaman dengan strategi yang tepat, Goldencat memiliki potensi untuk mencapai kesuksesan yang lebih besar di masa depan.

**Kata Kunci:** Analisis SWOT, Platform Digital, Thrifting.

**Abstract** | *The focus of this study aims to examine the role of digital platform usage in increasing purchases in the Goldencat thrift store business. The research method used is descriptive qualitative with SWOT analysis to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by this business. The results of the study indicate that the use of digital platforms, especially Instagram social media, is effective in increasing Goldencat's visibility and market reach. The main strengths of this business include strategic location and marketing efficiency. However, there are several weaknesses such as the presence of damaged clothes in every bale purchased, lack of human resources to manage the Instagram digital platform, and accumulation of products that are difficult to sell. Opportunities that can be utilized are collaboration with other thrift store owners, Trhreats faced include tight competition on digital on ditital platforms, changes in algoritms, and the risk of account blocking. This study concludes that by utilizing existing opportunities and overcoming weaknesses and threats eith the right strategy, Goldencat has the potencial to success in the future.*

**Keywords:** Digital Platform, SWOT Analysis, Thrifting.

## Pendahuluan

Perkembangan teknologi yang begitu pesat telah memberikan banyak dampak positif kepada berbagai aspek. Diantaranya yaitu pekerjaan dapat dilakukan dengan sangat mudah. Penggunaan teknologi dan platform digital telah menjadi kunci dalam mengembangkan usaha thrift store di era digital saat ini. Bisnis thrift store yang berfokus pada penjualan barang bekas, telah melihat perubahan signifikan dalam pola konsumen, di mana konsumen cenderung lebih terhubung secara digital dan menggunakan platform online untuk berbelanja. (Ali Akbar Alkatili et al. 2022).

Keberadaan media internet khususnya Platform Digital telah memberikan dampak yang begitu pesat kemudahan dalam proses komunikasi dan kecepatan lalu lintas informasi tanpa mengenal batas ruang dan waktu ( Espayola Br Ginting. 2022). Platform Digital ini juga telah mengubah cara kita terlibat dan berbagi pengalaman dari membeli produk, membayar barang dan jasa mengakses layanan kesehatan dan akomodasi lainnya. Hal itu dapat tercermin dari meningkatnya aktivitas pemenuhan berbagai kebutuhan melalui sistem Platform Digital ini (Fu, Avenyo, and Ghauri 2021)

Fenomena thrifting di Indonesia saat ini sudah tidak asing bahkan hampir di setiap daerah terdapat thrift store yang dapat kita temukan, sehingga hal tersebut membuat aktivitas yang dinamis dan cenderung meningkat (Ilham Adhi 2023). Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik yang dikutip dari (Putri 2023) diketahui bahwa kegiatan impor pakaian bekas dari luar ke dalam negeri pada tahun 2019-2022 terjadi penurunan dan kenaikan. Pada tahun 2021 ke tahun 2022 terjadi peningkatan signifikan pada proses impor pakaian bekas, yang dimana pada saat itu Jepang mengimpor pakaian bekas ke Indonesia dengan volume tertinggi, 12 ton, dengan peningkatan 227,75% dari 8 ton pada tahun sebelumnya.

Di era bisnis modern, strategi pemasaran menjadi sangat penting untuk membangun bisnis yang dapat bertahan lama dan bersaing dengan kompetitornya. Untuk mencapai hal ini, perusahaan harus membuat peluang baru dan menarik perhatian pembeli dengan membuat perencanaan jangka panjang dan mengikuti tren terbaru. (Ramadhanti and Pradana 2020). Selain itu, dalam merencanakan sebuah bisnis, perusahaan perlu mengidentifikasi sebuah konsep, dari riset pasar, kompetitor, dan salah satu yang terpenting adalah pemahaman dari pemilik sebuah usaha bisnis tersebut mengenai produk yang mereka jual (Bygrave & Zacharakis, 2011) dalam (Saputri and Wirasari 2023).

Goldencat merupakan sebuah bisnis yang bergerak pada bidang fashion produk pakaian bekas atau biasa disebut dengan thtifting, yang berdiri sejak tahun 2013. Produk yang ditawarkan pada Thrift store ini beraneka ragam mulai dari celana impor seperti, jeans, cargo, corduroy, kemeja, jaket, hoodie, hingga ke sepatu. Goldencat ini sudah cukup dikenal oleh sebagian warga cicurug, namun masih belum optimal dalam strategi perencanaan bisnisnya sehingga terjadinya target pasar yang tidak terpenuhi.

Dari permasalahan yang terjadi penelitian ini menerapkan metode kualitatif deskriptif dan analisis SWOT, untuk mengidentifikasi penggunaan platform digital dalam membantu meningkatkan pembelian, juga dapat dilihat sebagai kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) bagi usaha thrift store. Misalnya, dengan menggunakan platform digital, usaha thrift store dapat memperluas jangkauan pasar dan mengembangkan bisnisnya ke arah yang lebih luas.

## Tinjauan Pustaka

### Platform Digital

*Platform digital* memainkan peran kunci dalam strategi pemasaran untuk meningkatkan pembelian pada bisnis thrift store Goldencat. Salah satu platform digital media sosial yang digunakan yaitu Instagram, menurut (Hein et al. 2020) Platform digital merupakan suatu fenomena yang ada di mana-mana yang menantang para pelaku usaha dengan mengubah cara kita mengonsumsi dan menyediakan produk dan layanan digital.

Mengutip dari jurnal (Hein et al. 2020) *Platform digital* dapat diklasifikasikan ke dalam tiga arketipe utama kepemilikan Platform yang diantaranya yaitu. Pertama disebut dengan *Platform digital* terpusat yang dimana dikendalikan oleh satu pemilik, yang kedua yaitu *Platform digital* konsorsium yang biasanya menyiratkan distribusi kekuasaan atas banyak pemangku kepentingan (Bazarhanova, Yli-Huumo, and Smolander 2020). Lalu yang ketiga yaitu *Platform digital* terdesentralisasi yang biasanya diatur oleh komunitas peer-to-peer (Riasanow et al. 2018)

### Thrifting

*Thrifting* yang memiliki arti menghemat, yang dimana secara tidak langsung yaitu sebuah proses untuk mengurangi jumlah uang yang dikeluarkan seseorang. Dalam arti lain, *thrift* adalah barang bekas yang berasal dari sumber lokal maupun impor yang dikembalikan dengan harga terjangkau dan tentunya berkualitas tinggi. Beberapa barang thrift masih terlihat bagus dan bahkan terlihat seperti pakaian baru (Fadila et al. 2023).

*Thrifting* sudah menjadi bagian fashion atau gaya hidup oleh kalangan remaja masa kini, karena hal tersebut biasanya dilakukan untuk menunjukkan identitas dirinya, karena pakaian bekas juga dapat memberikan makna dan prinsip melalui orang yang memakainya. Dengan demikian kegiatan *thrifting* dapat berfungsi sebagai komponen komunikatif yang dapat menunjukkan status seseorang atau budaya. Perilaku seperti itu dapat terjadi karena kondisi psikologi remaja yang mudah dipengaruhi oleh lingkungan atau dorongan internal dari dirinya sendiri, yang menyebabkan banyak perilaku tersebut terbawa hingga dewasa (Ratisa 2023)

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang dimana sifatnya lebih detail dan mendalam. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, dan pemikiran orang secara individu maupun secara kelompok Ghony and Almanshur dalam (Ramadhanti and Pradana 2020). Adapun menurut (Sugiyono 2013). Studi deskriptif yaitu dilakukan pada kondisi alamiah langsung ke sumber data yang akan diteliti yang berupa bentuk kata-kata atau gambar untuk mengumpulkan data yang akan diteliti.

Metode penelitian data yang digunakan pada penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu, dengan mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan studi literatur yang membahas mengenai dunia *thrifting* dan *platform digital*. Wawancara dilakukan kepada pemilik/owner *thrift store Goldencat* untuk mendapatkan data atau bahan yang akan dianalisis.

Pada analisis permasalahan menggunakan analisis SWOT yang dimana analisis ini untuk mengetahui kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang mungkin akan terjadi di masa depan. Setelah mengetahui hal-hal tersebut, pemilik perusahaan dapat menganalisis kembali solusi dan strategi yang akan dihadapinya. Menurut (Hill and Westbrook 1997) Analisis SWOT yaitu sebuah upaya untuk meningkatkan proses pengembangan strategi perusahaan untuk

mendorong serangkaian pendekatan yang mendapatkan tingkat dukungan dan popularitas yang berbeda-beda dari waktu ke waktu.

## Hasil dan Pembahasan

### Deskripsi perusahaan

*Goldencat* merupakan sebuah *thrift store* yang menjual berbagai produk fashion, mulai dari topi, celana, jaket, hingga sandal dan sepatu. *Goldencat* ini awal didirikan pada tahun 2013 yang dirintis oleh seseorang bernama Julian Fadli yang pada awalnya bernama *freekick merchandise* yang menjual khusus pakain bola yang dimana sistem penjualannya melalui online dengan menggunakan aplikasi facebook namun seiring berjalan waktu untuk memperluas pangsa pasar owner mencoba pada *fashion* lain yaitu pakaian thrifthing atau pakaian bekas yang masih layak pakai. Pada tahun 2021 owner mencoba membuka store offline untuk pertama kalinya namun pada waktu itu masih banyak kekurangan.

Dalam proses pembukaan store offline *Goldencat* juga berfokus pada penjualan online melalui instagram, menurut penuturan owner tersebut penggunaan platform digital menjadi hal yang harus di jadikan peluang dalam proses setiap bisnis di masa kini, karena tanpa penggunaan platform digital dalam menjalankan sebuah bisnis maka bisnis tersebut akan sulit maju dan berkembang. Namun pada prosesnya akun instagram *Goldencat* sempat mengalami 3 kali pemblokiran atau banned akun dari pihak instagram yang dimana *Goldencat* harus memulai dari awal dan juga membuat hilang nya beberapa pelanggan loyal yang sebelumnya menjadi pelanggan setia.

Visi dari *goldencat* yaitu menjadi salah satu *thrift store* yang bisa dikenal oleh masyarakat karena memiliki kualitas yang bagus dan layak pakai. Lalu Misi dari *Goldencat* ini yaitu menjadi inspirasi tempat *thrift* yang bersih dan nyaman bagi para konsumen maupun sesama pelaku bisnis *thrifthing*.

**Gambar 1. Logo Perusahaan**



Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024

Logo *Goldencat* (Gambar 1) menggunakan warna merah dan putih yang mendominasi, filosofi dari logo tersebut diambil dari pengalaman seorang owner yang pada awalnya menemukan seekor kucing yang sudah kritis lalu ia rawat hingga sembuh dan menjadi teman sampai kucing yang dirawat mati dan di abadikan menjadi sebuah nama *GOLDENCAT* tersebut.

## Pembahasan

### Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) digunakan paling sering oleh bisnis kecil dan nirlaba hingga perusahaan besar, tetapi juga dapat digunakan oleh individu untuk tujuan profesional dan pribadi untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terkait dengan suatu bisnis atau proyek. Analisis SWOT, meskipun sederhana tetapi menjadi alat yang berguna untuk menemukan peluang kompetitif yang bagus. Dengan cara ini, suatu bisnis yang akan dapat meningkatkan perusahaan dan tim sambil tetap mengikuti arus tren pasar. (Raeburn 2024)

Tabel 1. Tabel analisis SWOT

<b>Strength</b> (kekuatan)	<b>Weakness</b> (Kelemahan)	<b>Opportunity</b> (Keuntungan)	<b>Threat</b> (Ancaman)
Memiliki jumlah follower instagram yang banyak	Selalu ada pakaian jelek/rusak dalam setiap pembelian bal	<i>Brand Goldencat</i> sudah cukup dikenal oleh banyak orang melalui <i>platform digital</i> instagram	Terdapat banyak pesaing khususnya dalam bisnis <i>Thrift shop</i> melalui <i>platform digital</i>
Tempat yang strategis	Kurangnya SDM khusus dalam mengelola <i>platform digital</i> instagram	Mendapatkan produk jekpot yang bisa dijual dengan harga tinggi	Perubahan algoritma <i>platform</i> yang mempengaruhi visibilitas jangkauan postingan
Efisiensi pemasaran dalam meningkatkan kampanye penjualan	Beberapa produk yang susah dijual sehingga mengalami penumpukan	Terjalin komunikasi dengan sesama pemilik bisnis <i>Thrift shop</i>	Terjadinya pemblokiran atau <i>banned</i> akun
Produk yang ditawarkan cukup murah mulai dari (Rp. 35.000 - Rp. 250.000)			Menggait kembali pembeli loyal yang sebelumnya menjadi pelanggan setia

Sumber: Analisis Pribadi, 2024

Hasil dari Analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa bisnis *Thrift store Goldencat* ini memiliki keunggulan dalam hal jangkauan dan aksesibilitas karena lokasi tempat yang strategis dan banyak follower Instagram. Kualitas kontrol produk memastikan bahwa produk yang dijual berkualitas tinggi, sementara efisiensi pemasaran membantu meningkatkan kampanye penjualan. Dengan harga terjangkau, mulai dari Rp. 35.000 hingga Rp. 250.000, sehingga membuat ketertarikan bagi pelanggan.

Terlepas dari itu, ada beberapa kekurangan yang perlu diperhatikan. Kehadiran pakaian rusak dalam setiap pembelian bal yang menjadikan masalah dalam proses penyaringan barang. Kurangnya sumber daya manusia khusus untuk mengelola platform digital Instagram juga

menjadi hambatan dalam mengoptimalkan pemasaran dan interaksi dengan pelanggan. Selain itu, beberapa produk yang sulit dijual mengakibatkan penumpukan barang yang bisa merugikan.

Di sisi lain, ada peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan perusahaan ini lebih jauh. Keuntungan besar dalam memperluas pasar adalah merek *Goldencat* sudah sangat dikenal di kalangan pengguna Instagram. Komunikasi dengan sesama pemilik *Thrift shop* juga dapat membuka peluang kerja sama yang menguntungkan.

Namun, ada beberapa risiko yang harus diantisipasi oleh bisnis ini. Banyaknya pesaing dalam bisnis yang sama di platform digital membuat persaingan semakin ketat. Perubahan algoritma *platform* yang mempengaruhi visibilitas postingan juga bisa berdampak negatif pada jangkauan promosi. Salah satu bahaya besar yang dapat mengganggu operasi bisnis adalah kemungkinan akun diblokir atau di banned. Selain itu, strategi yang efektif diperlukan untuk mendapatkan kembali pelanggan setia yang telah lama menjadi pelanggan setia.

Dari uraian di atas dapat di ketahui bahwa *Thrift Store Goldencat* ini memiliki fondasi yang kuat untuk berkembang, namun perlu melakukan perbaikan dalam beberapa aspek operasional dan manajemen. Dengan memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi kelemahan serta ancaman dengan strategi yang tepat, bisnis ini memiliki potensi untuk mencapai kesuksesan yang lebih besar di masa depan.

## Kesimpulan

Dari hasil analisis yang sudah diperoleh dimana penggunaan *platform digital*, khususnya media sosial seperti Instagram, terbukti efektif dalam meningkatkan jangkauan pasar dan penjualan bagi usaha *thrift store Goldencat*. *Platform digital* memainkan peran kunci dalam strategi pemasaran modern yang dapat mempercepat pertumbuhan bisnis. Untuk mengatasi kelemahan dan ancaman, *Goldencat* perlu mengembangkan strategi bisnis yang lebih baik, termasuk peningkatan manajemen platform digital dan optimasi pemasaran online. Menjaga kualitas produk dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan juga menjadi fokus utama. Dengan memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi kelemahan serta ancaman dengan strategi yang tepat, bisnis ini memiliki potensi untuk mencapai kesuksesan yang lebih besar di masa depan.

## Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai peran penggunaan platform digital dalam meningkatkan pembelian pada usaha *thrift store Goldencat*, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Optimalisasi Pengelolaan *Platform Digital*:

*Goldencat* sebaiknya menambah sumber daya manusia yang khusus untuk *mengelola platform digital*, terutama Instagram. Hal ini dapat meningkatkan efektivitas interaksi dengan pelanggan dan memperkuat strategi pemasaran online.

2. Pemanfaatan Teknologi dan Data Analitik:

Memanfaatkan teknologi dan data analitik untuk memahami tren pasar dan preferensi pelanggan. Ini akan membantu dalam merancang kampanye pemasaran yang lebih tepat sasaran dan meningkatkan penjualan..

3. Pengelolaan Risiko:

Mengembangkan strategi pengelolaan risiko untuk menghadapi kemungkinan pemblokiran akun atau perubahan algoritma platform digital. Membangun saluran komunikasi alternatif dengan pelanggan seperti email marketing atau aplikasi pesan instan.

## Daftar Referensi

- Ali Akbar Alkatili, Arya Budi Saputra, Aulia Zahra, Reyhan Arya Nugraha, Adi Prehanto, and Syti Sarah Maesaroh. 2022. "Analisis Penggunaan Hashtag Di Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Thrift." *Transformasi: Journal of Economics and Business Management* 1 (4): 206–16. <https://doi.org/10.56444/transformasi.v1i4.303>.
- Bazarhanova, Anar, Jesse Yli-Huumo, and Kari Smolander. 2020. "From Platform Dominance to Weakened Ownership: How External Regulation Changed Finnish e-Identification." *Electronic Markets* 30 (3): 525–38. <https://doi.org/10.1007/s12525-019-00331-4>.
- Fadila, Nika Nencyana, Raudhotul Alifah, Andhita Risiko Faristiana, Jl Puspita Jaya, and Jawa Timur. 2023. "Fenomena Thrifting Yang Populer Dikalangan Mahasiswa." *Jurnal Inovasi Ilmu Pendidikan* 1 (3): 278–91. <https://doi.org/10.55606/lencana.v1i3.1836>.
- Fu, Xiaolan, Elvis Avenyo, and Pervez Ghauri. 2021. "Digital Platforms and Development: A Survey of the Literature." *Innovation and Development* 11 (2–3): 303–21. <https://doi.org/10.1080/2157930X.2021.1975361>.
- Ginting, Espayola Br. 2022. "IMPLEMENTASI DIGITAL DISRUPTIVE TECHNOLOGY DALAM STRATEGI PEMASARAN MODERN TERHADAP SALES BISNIS THRIFTSHOP." *Eprints.Unpak.Ac.Id*.
- Hein, Andreas, Maximilian Schreieck, Tobias Riasanow, David Soto Setzke, Manuel Wiesche, Markus Böhm, and Helmut Krcmar. 2020. "Digital Platform Ecosystems." *Electronic Markets* 30 (1): 87–98. <https://doi.org/10.1007/s12525-019-00377-4>.
- Hill, Terry, and Roy Westbrook. 1997. "SWOT Analysis: It's Time for a Product Recall." *Long Range Planning* 30 (1): 46–52. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(96\)00095-7](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0024-6301(96)00095-7).
- Ilham Adhi. 2023. "Pengaruh Bauran Pemasaran: Produk, Harga, Promosi Dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Produk Thrifting" 4 (1): 88–100.
- Putri, adel andila. 2023. "Statistik Impor Pakaian Bekas 5 Tahun Terakhir." GoodStats Data. 2023. <https://data.goodstats.id/statistic/statistik-impor-pakaian-bekas-5-tahun-terakhir-RLqTo>.
- Raeburn, Alicia. 2024. "Analisis SWOT: Arti Dan Cara Menggunakannya (Beserta Contoh)." Asana. 2024. <https://asana.com/id/resources/swot-analysis>.
- Ramadhanti, Audia, and Bayu Ilham Pradana. 2020. "Strategi Pengembangan Bisnis Pada Thrift ' S Trove." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 8 (1): 1–10.
- Ratisa, Yudawati dewi. 2023. "PERANCANGAN INFORMASI THRIFT SHOPMELALUIMEDIA BOARD GAME." *Elibrary.Unikom*, 8. <https://doi.org/10.1515/9780773585461-009>.
- Riasanow, Tobias, Fiona Burckhardt, David Soto Setzke, Markus Böhm, and Helmut Krcmar. 2018. "The Generic Blockchain Ecosystem and Its Strategic Implications." *Americas Conference on Information Systems 2018: Digital Disruption, AMCIS 2018*, no. June.
- Saputri, Rezki, and Ira Wirasari. 2023. "Strategi Pengembangan Bisnis Platform Online Pada Mondai Prelove – Thrift Shop." *Desain Komunikasi Visual Manajemen Desain Dan Periklanan (Demandia)* 8 (2): 227. <https://doi.org/10.25124/demandia.v8i2.4961>.
- Sugiyono. 2013. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. ALFABETA, CV.