

## LAMPIRAN

### Lampiran 01. Surat Observasi



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA  
FAKULTAS EKONOMI**

Jalan Udayana No. 11 Singaraja-Bali. Telepon : (0362) 26830  
Email : [feundiksha@gmail.com](mailto:feundiksha@gmail.com) Website : <http://www.fe.undiksha.ac.id/>

28 April 2020

Nomor : 621/UN48.13.1/DL/2020

Lamp. : -

Hal : *Pengumpulan data*

Kepada Yth. **Pemilik Usaha Preloved Bekasberkualitaz**  
di tempat.

Dengan hormat, yang bertanda tangan dibawah ini Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama : Made Diah Chandra Dewi

NIM : 1617051049

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi S1

bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon ijin agar mahasiswa kami dapat diterima dan diberikan data ditempat yang Bapak / Ibu pimpin. Mengingat adanya penyebaran Covid-19 kami berharap segala kegiatan pengumpulan data penelitian harus menerapkan protocol kewaspadaan dan pencegahan penyebaran Covid-19 yakni pengambilan data maupun penyebaran kuisioner via online.

Demikian surat ini kami buat agar bisa digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.

a.n. Dekan,  
Wakil Dekan I,

Dr. Gede Adi Yuniarta, SE.Ak., M.Si.  
NIP. 197906162002121003

**Lampiran 02. Data Daftar Harga**

**Tabel 4.1**

**Daftar Harga BeliBarang-barangPreloved**

No	Nama Barang Preloved	Harga Beli
1.	Kemeja Tommy Hilfiger	Rp. 150.000
2.	Celana Puma	Rp. 150.000
3.	Crewneck New Balance	Rp. 250.000
4.	Uniqlo Jeans Selvadge	Rp. 300.000
5.	Kaos Guess	Rp. 250.000
6.	Hoodie Tommy Hilfiger	Rp. 250.000
7.	Waistbag Stone Island	Rp. 300.000



**Lampiran 03. Data PenggolonganBiaya**

**Tabel 4.2**

**PenggolonganBiaya**

No	Nama Barang Preloved	BiayaPengiriman	BiayaPemeliharaan	BiayaPenyimpanan
1.	Kemeja Tommy Hilfiger	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000
2.	Celana Puma	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000
3.	Crewneck New Balance	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000
4.	Uniqlo Jeans Selvadge	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000
5.	Kaos Guess	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000
6.	Hoodie Tommy Hilfiger	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000
7.	Waistbag Stone Island	Rp. 10.000	Rp. 5.000	Rp. 10.000



#### Lampiran 04. Data PresentaseLaba

**Tabel 4.3**  
**PresentaseLaba Yang Diharapkan**

No	Nama Barang Preloved	Laba yang diinginkan	% Laba
1.	Kemeja Tommy Hilfiger	Rp. 100.000	66,66%
2.	Celana Puma	Rp. 110.000	73,33%
3.	Crewneck New Balance	Rp. 170.000	68%
4.	Uniqlo Jeans Selvadge	Rp. 100.000	33,33%
5.	Kaos Guess	Rp. 150.000	60%
6.	Hoodie Tommy Hilfiger	Rp. 150.000	60%
7.	Waistbag Stone Island	Rp. 200.000	66,66%

RumusPresentaseLaba

$$\% \text{ Laba} = \frac{\text{Untung}}{\text{Harga Beli}} \times 100\%$$

$$1. \text{ Kemeja Tommy Hilfiger} = \frac{\text{Rp. } 100.000}{\text{Rp. } 150.000} \times 100\%$$

$$= 66,66\%$$

$$2. \text{ Celana Puma} = \frac{\text{Rp. } 110.000}{\text{Rp. } 150.000} \times 100\%$$

$$= 73,33\%$$

$$3. \text{ Crewneck New Balance} = \frac{\text{Rp. } 170.000}{\text{Rp. } 250.000} \times 100\%$$

$$= 68\%$$

$$4. \text{ Uniqlo Jeans selvadge} = \frac{\text{Rp. } 100.000}{\text{Rp. } 2550.000} \times 100\%$$

$$= 33,33\%$$

$$5. \text{ Kaos Guess} = \frac{\text{Rp. } 150.000}{\text{Rp. } 250.000} \times 100\%$$

$$= 60\%$$

$$6. \text{ Hoodie Tommy Hilfiger} = \frac{\text{Rp. } 150.000}{\text{Rp. } 250.000} \times 100\%$$

$$= 60\%$$

$$7. \text{ Waistbag Stone Island} = \frac{\text{Rp. } 200.000}{\text{Rp. } 300.000} \times 100\%$$

$$= 66,66\%$$

**Lampiran. 05 Perhitungan Harga jualMenurutPemilik Usaha**

**Tabel 4.4**

**Harga JualBarangPreloved denganMenggunakanMark up Method**

No	Nama Barang Preloved	Harga Beli	Harga JualdenganmenggunakanMark Up Method
1.	Kemeja Tommy Hilfiger	Rp. 150.000	Rp. 249.909
2.	Celana Puma	Rp. 150.000	Rp. 259.995
3.	Crewneck New Balance	Rp. 250.000	Rp. 420.000
4.	Uniqlo Jeans Selvadge	Rp. 300.000	Rp. 399.990
5.	Kaos Guess	Rp. 250.000	Rp. 400.000
6.	Hoodie Tommy Hilfiger	Rp. 250.000	Rp. 400.000
7.	Waistbag Stone Island	Rp. 300.000	Rp. 499.980

**RumusMark Up**

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

1. Kemeja Tommy Hilfiger  

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 150.000 + 66,66\%$$

$$= \text{Rp. } 249.909$$
2. Celana Puma  

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 150.000 + 73,33\%$$

$$= \text{Rp. } 259.995$$
3. Crewneck New Balance  

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 250.000 + 68\%$$

$$= \text{Rp. } 420.000$$
4. Uniqlo Jeans Selvadge  

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 300.000 + 33,33\%$$

$$= \text{Rp. } 399.990$$
5. Kaos Guess  

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark Up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 250.000 + 60\%$$

$$= \text{Rp. } 400.000$$
6. Hoodie Tommy Hilfiger

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Harga Beli} + \text{Mark Up} \\ \text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 250.000 + 60\% \\ &= \text{Rp. } 400.000 \end{aligned}$$

## 7. Waitsbag Stone Island

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Harga Beli} + \text{Mark Up} \\ \text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 300.000 + 66,66\% \\ &= \text{Rp. } 4799.980 \end{aligned}$$



**Lampiran 06. Perhitungan Harga Jual menggunakan Metode *Cost Plus Pricing***

**Tabel 4.5**

**Harga Jual Barang *Preloved* dengan menggunakan Metode *Cost Plus Pricing***

No	Nama Barang <i>Preloved</i>	Harga Beli	Harga Jual dengan menggunakan <i>Cost Plus Pricing Method</i>
----	--------------------------------	------------	--



1.	Kemeja Tommy Hilfiger	Rp. 150.000	Rp. 291.655
2.	Celana Puma	Rp. 150.000	Rp. 303.327
3.	Crewneck New Balance	Rp. 250.000	Rp. 462.000
4.	Uniqlo Jeans Selvadge	Rp. 300.000	Rp. 433.322
5.	Kaos Guess	Rp. 250.000	Rp. 440.000
6.	Hoodie Tommy Hilfiger	Rp. 250.000	Rp. 440.000
7.	Waistbag Stone Island	Rp. 300.000	Rp. 520.000

### Rumus *Cost Plus Pricing*

Harga Jual = Biaya Total + Margin

1. Kemeja Tommy Hilfiger  
 Harga Jual = Biaya Total + Margin  
 Harga Jual = (Rp. 150.000 + 25.000) + Margin  
 = Rp. 175.000 + 66,66%  
 = Rp. 291.655
2. Celana Puma  
 Harga Jual = Biaya Total + Margin  
 Harga Jual = (Rp. 150.000 + 25.000) + Margin  
 = Rp. 175.000 + 73,33%  
 = Rp. 303.327
3. Crewneck New Balance  
 Harga Jual = Biaya Total + Margin  
 Harga Jual = (Rp. 250.000 + 25.000) + Margin  
 = Rp. 275.000 + 68%  
 = Rp. 462.000
4. Uniqlo Jeans Selvadge  
 Harga Jual = Biaya Total + Margin  
 Harga Jual = (Rp. 300.000 + 25.000) + Margin  
 = Rp. 325.000 + 33,33%  
 = Rp. 433.322
5. Kaos Guess  
 Harga Jual = Biaya Total + Margin  
 Harga Jual = (Rp. 250.000 + 25.000) + Margin  
 = Rp. 275.000 + 60%  
 = Rp. 440.000
6. Hoodie Tommy Hilfiger  
 Harga Jual = Biaya Total + Margin  
 Harga Jual = (Rp. 250.000 + 25.000) + Margin  
 = Rp. 275.000 + 60%

= Rp. 440.000

7. Waitsbag Stone Island

Harga Jual = Biaya Total + Margin

Harga Jual = (Rp. 300.000 + 25.000) + Margin

= Rp. 325.000 + 60%

= Rp. 520.000



**Lampiran 07. Foto-fotoBarangPreloved**





Kemeja Tommy Hilfiger



Celana Puma



Uniqlo Selvadge





Crewneck New Balance



Kaos Guess





Hoodie Tommy Hilfiger



Waistbag Stone Island

**Lampiran 08. TranskripWawancaraPemilik Usaha @Bekasberkualitaz**

## Transkrip Wawancara

- Pertanyaan untuk rumusan masalah 1

(Latar Belakang Pemilihan Bisnis Barang *Preloved*)

**1. Ceritakan Awal mula mengenal bisnis barang preloved dari mana?**

Awal mulanya dari hobi yaitu adalah bilang sukakoleksi fashion branded terus ada keinginan buat bisnis awalnya coba-coba buat akun di *Instagram* ternyata banyak peminatnya sampai sekarang punya tokobis bilang memulaibisnis dari hobi.

**2. Sejak kapan dan memulaibisnis preloved?**

Awal mulanya sih hhkalo nggak salah sih sekitar setahun atau setengah tahun yang lalu, iyamasih bilang barusihhh.

**3. Bagaimana awal mula dan memulaiberbisnis preloved?**

awalnya sih dari *Market Place* itu kayak sebuah website atau aplikasi dari handphone yang memfasilitasi para penjual buat memasarkan barangnya, iya kayak seperti udah buat para pelaku bisnis buat jualan online gitu terus coba-coba buka facebook liat bisnis preloved ternyata banyak juga peminatnya, nah darimana awalnya saya keingin buat buka bisnis yaaa, itung-itung menyalurkan hobi ke dalam bisnis sih, dari situ saya buat *Instagram* khusus buat bisnis dan sampai sekarang lumayan banyak yang suka

#### 4. Apa alasan anda memilih bisnis barang preloved ?

Alasan saya karena hobi yang pertama, terussiapasih yang nggaksuka baju branded, pasti kalau udah pakek baju branded prestisenya naik nah biasanya kan baju atau barang kayak gitu tuh mahal iya untuk kalau menengah masih harus nabung buat beli barang, terus sekarang ada barang branded dengan harga lebih murah pasti pada mau, apalagi buat cewe kalau udah barang branded terus harganya setengah dari harga yang baru dengan kondisi masih bagus pasti dibeli, nah dari situ saya pikir ada peluang buat bisnis preloved ini gitu. Apalagi sekarang orang pada sukabelanja barang-barang sudah kayak kebiasaan kita lah sukabelanja baju, celana buat menunjang penampilan.

#### 5. Siapa saja yang berminat membeli barang preloved?

Kalok yang belisihnya banyak dari kalangan menengah kayak mahasiswa ada juga yang beli buat keperluan kuliah pakek baju branded, tapi kalangan atas juga ada yang beli misal nyabarangnya tuh langka terus kebetulan saya punya barangnya jadi beli, iyakalok bisa bilang sih dari semua kalangan sih yang beli barang preloved

#### 6. Bagaimana cara anda memasarkan barang preloved?

Jaman sekarang, jaman era digital orang lebih sukabelanja lewat hp iyamelihat peluangnya jadi saya lebih memilih memasarkan lewat

media sosial, karena menurut saya lebih mudah juga buat kita memasarkan lewat media sosial dan lebih cepat juga kan memasarkannya lewat media sosial tinggal foto barangnya terus di upload terus kita kasih keterangan kondisi barang seperti apa selesai, di hari itu juga pembeli bisa lihat barangnya lewat hp mereka. Kalau media sosialnya sih saya lebih memilih Instagram karena untuk kalangan anak muda menurut saya lebih sukaliat Instagram.

**7. Apakah selama ini ada request dari pelanggan atau pesanan barang preloved dari pelanggan?**

Kalau masalah permintaan lumayan banyak sih contohnya cariin dong say barang merk ini atau baju ini saya punya budget segini, kalau untuk dapat barangnya saya caranya saya tanya teman saya yang sesama bisnis preloved atau ngak saya tanya di grup whatsapp jadi kami punya grup khusus teman-teman yang jual barang preloved dan di sana juga kita bagi informasi soal barang merk iyaseperti itu lah, selain itu juga saya kadang bongkar barang penjual baju second dirumah mereka kalau di istilahkan thrifting

**8. Dari kecenderungan orang sukamembeli barang apakah ada dampak yang dirasakan?**

Untuk dampak yang dirasakan karena sekarang masyarakat tuh lebih suka punya barang



branded untuk menilai kemampuan orang lewat barang yang digunakaniyadampaknyakekitasihlebihbanyak yang beli.

**9. Hal apa yang membuat pelanggan atau pembeli membeli barang preloved menurut anda sebagai pemilik bisnis?**

Menurut saya sih karena itu tadi karena jaman sekarang itu ini adalah ripen ampilankalokudah pakek barang branded menurutnya menaikkan kepercayaan and irit apikadang untuk dapat barang branded itu pasti mahal banget nahhhh karena ada bisnis ini orang jadi lebih milih beli barangnya abis adibilang udah di pakek orang iyawalaupun kondisi barang udah pernah di pakek tapi kan masih keliatan baguslah yang lebih penting kan harganya lebih murah jadi orang masih bisalah beli itu sih menurut saya.

**10. Apakah kendala yang dihadapi dari bisnis barang preloved ?**

Kalokendalasih ada aja Namanya juga bisnis gak mungkin gak ada kendal se jauh ini sih masih normal lah, paling mungkin kendala pengiriman yang lama tapi itu sih kendala dari pengiriman anteruskalok dari kitasi hadabeberapa pembeli yang gak terima samabaju nyapadah kitasi sudah kasik tau kalokkondisi barang seperti ini tapi itu sekaliajasi h dan untungnyape langgan gerti, iyamasalah komunikasi ajasi hhh karena kebetulan waktu ini diabeli lewat online.

- **Pertanyaan untuk rumusan masalah** **2**  
**(Penentuan harga jual untuk barang preloved)**

### 1. Berapa modal awal anda untuk bisnis barang preloved?

Kalok untuk modal awal sih saya bisa di bilang kecil banget, saya awal posting hanya 9 pcs baju saja itu pun yang pernah saya beli di pasar second, iyakalok di hitung harganya sekitar 500 ribulahh, iyakalok dilihat sih kecil modal awalnya.

### 2. Dari mana saja anda mendapatkan barang preloved?

Kalok saya dapat barangnya itu ada dari thrifting sama dari barang preloved nah bedanya kalok thrifting itu kita dapat barang dari pedagang second di pasar kebanyakan sih barangnya dari negara Singapore, Korea dan Jepang. Nah kalok preloved itu kita dapat barang dari orang pribadi. Untuk harga juga berbeda biasanya sih harga barang dari thrifting itu lebih murah ketimbang barang dari preloved karena kalok di pasar kita bisa lebih mudah menawarkan dan barang di thrifting itu kadang kita gak jamin barangnya hasil soalnya kadang apetya juga dipasar, beda halnya kalok barang preloved kita tau siapa yang punya dan kondisi barang terjamin keasliannya itu aja sih saya dapat barang dari situ aja.

### 3. Bagaimana pemilihan barang preloved?

#### Ataumenentukan kriteria barang preloved

Kalok kita sih menilai kondisi barangnya lebih bagaimana kondisi barang tersebutiyamasih dikatanlayakata tidak seperti warnadari baju masih bagus, kalok baju adasablonnya gak

ada retak atau cacat lah dibidang, terus nggak ada bolong, tag bajunya lengkap, terus kita cek ke originalnya barangnya. Semisal contoh brand apa sih yang di bilang merk, contohnya kayak brand guess, lacoste, adidas, siapa yang nggak tau merk itu, siapa yang nggak pengen punya barang itu, biasanya orang yang suka fashion pasti lebih tau merk atau keaslian barangnya terus barang atau merk apa yang lagi hits sekarang, itu sih yang kita cari.

#### **4. Kira-kira ada target tidak untuk barang yang harus dibeli ?**

Kalok target sih nggak ada ya, kita lebih keabis mungkin buat nyarik brand atau barang yang lagi hits gitu, karena kalau kita banyak punya koleksi barang pasti banyak pilihan yang bisa dipilih, kadang juga pelanggan lebih tertarik kalau kita banyak punya koleksi barang.

#### **5. Bagaimana cara anda transaksi antara anda dengan pemilik barang preloved?**

Jaman sekarang gampang kita buat transaksi, jadi ada transaksi dari online dan dari pelanggan yang langsung ketoko, kalau pelanggan yang langsung ketoko kadang transaksi nya langsung cash, nah kalau beli nya lewat Instagram kita lewat transfer lewat bank dan untuk milih barangnya mereka kadang screenshot barangnya terus nanti mereka menanyakan harga kita kasih tau terjadi wa mereka menawarkan kalau udah jadi kita kirim barangnya lewat jne atau pengiriman yang lain dan mereka kirim uang nya lewat bank.

**6. Berapa penghasil dalam sebulan dari bisnis preloved?  
(Keuntungan bersih)**

kalok penghasilannya sih nggak menentu ya, Namanya  
 kita jual kadang se hari bisa lebih dari sejutakadang juga  
 nggak ada tergantung musimnya juga jadi kalok ada barang yang lagi  
 hits dan kita dapat itu bisa besar keuntungannya kadang juga  
 kita nggak ada pelanggan, tapi setelah terakhir sih ada aja yang  
 beli barangnya mungkin karena sudah banyak yang tau usaha preloved  
 ini

**7. Bagaimana anda menentukan harga jual untuk setiap barang  
preloved (berikan contoh)**

Kalok kita yang nggak ada hitungan yang pasti harus berapa-  
 berapa gitu cuma biasanya kita hitung berapa kita beli misalkan baju  
 guess harganya 150 ribu gitu terus kita nyari untung nya gak  
 banyak katakanlah 50 % gitu tinggal tambahkan aja dah  
 tuh berapa udah gitu aja, yasama juga  
 kita liat kondisi barang gimana kalok masih bagus banget ya kita naikin ke  
 untungnya sebalik nya juga  
 kalok misalkan ada cacat nyai ya namanya barang bekas kan pasti aja  
 dia kurang dikit gitu ya abis di bilang kondisi baju  
 menentukan keuntungan yang pengendapatan.

**8. bagaimana cara anda menentukan harga pesanan barang tersebut  
?**

samaajasihhitung-

hitungannyacumanbedanyakalokdianyabelibarangbanyakiyasayaka  
sikpotonganhargakarenabelibanyakituajasihhhbedanyaselebihnyasa  
ma, dan untukongkoskirimmissaldiabelilewat online  
kitabebaninkemereka yang belisihh, samasamaajah.

### 9. Biaya-biayaapasaja yang dikeluarkandaribisnsi preloved?

Untukmasalahbiayasihhkarenakitabukatokojadisewatokoterus,  
biyalistrik dan air dan biayaongkirsemisalkitabelibarang di  
luarwali dan samabiayaperawatan baju  
ajakitacucibajunyatapiitutihnggakmenentu yang menghindari  
baju jamuranjasebenarnya.  
Untukbiyapaketkuotakarenasayasendiriadiminnyajadiuntuk  
internet saya gak hitungkarenasaya juga menggunakan internet  
untukkeperluanpribadisaya.

### 10. Adakahpatokanhargajualuntukbarang branded? Atauriwayatbarangtersebut? dan bagaimanacaraandamenentukanhargajual?

Sama ajasihkalokhitunganbarang branded  
kitakadangliatbarangbarunyadulubiarkitatahuharuskasikberapaiya  
paling setengahdaribarangbarunyaajasihhbiasanyasepetiitu,  
soalriwayat baju  
sihkarenakitabelumpernahdapetbarangkarenariwayatnyajadikita  
gak tau itungannyagimana. Tapikadangkarena baju itu limited  
edition harganyaitubisalebih mahal dari pada



barang pertamanya. Contoh yang saya dapat barang limited edition sepatu Jordan harganya kata sekitar 10 juta an terusan yang berminat terusan di sekitar 20 juta, itu di situ untung ya kalau kita dapat barang limited edition, kalau di kami bilang ya dapat itu Harta Karung.

### Lampiran 09. Transkrip Wawancara Pembeli @Bekasberkualitaz

Wawancara terhadap pelanggan @Bekasberkualitaz:

#### 1. Mengapa anda menyukai barang fashion?

Andhika

“penampilan itu penting banget apalagi kalau kita menggunakan barang branded jadi kalau saya lebih sukanya barang brand karena menurut saya barang branded itu lebih percaya diri, karena itu saya sering beli barang preloved yang hitung-hitung lebih murah tapi tetap barang branded.”

Candra Dwipayana “kalau saya memang suka beli barang seperti jaket, celana, kaosnya suka aja beli barang kayak gitu, itu bisa di bilang hobi suka koleksi barang-barang fashion.”

#### 2. Dimana anda mengenal barang preloved?

Andhika “Awalnya tau barang preloved dari Instagram jadi waktu itu lagi buka Instagram terus lihat barang branded bagu terus tertarik buka akun Instagramnya saya lupa namanya apa cuma waktu itu di bio nya tertulis barang preloved caritahu lah nanti ke pemilik akunnya itu ternyata preloved itu barang-barang bekas awalnya ragu buat beli soalnya denger kata bekasterus sama yang punya meyakini bahwa barang ini tuh bekas tapi kondisinya 99% masih bagus, soalnya baru dipake sekali aja, terus dari sana akhirnya tau barang preloved.”

Candra Dwipayana “Awal tau barang preloved sih daritemen, jadi temen ngasih tau kalo mau beli barang branded tapi murah mending beli barang preloved di Instagram. Terus aku cari ketemulah Instagram @Bekasberkualitaz, awalnya ketemu barang yang memang penganget jadi tertarik udah branded murah pula.”

### 3. Mengapa lebih memilih barang preloved?

Andhika “Kenapa memilih barang preloved iyakarna alasanutamasih karna murah itu udah pasti sekarang kalo beli barang branded baru mahal banget mending beli barang preloved branded tapi murah itu mungkin yang membuat orang lebih memilih barang preloved ketimbang barang baru, cuma buat gaya-gayaan aja kan toh juga gak diliat baju itu bekas apanggak, yang diliat kan barang brande itu sih.”

Candra Dwipayana “Kalo kayak iyakarena sayasukakoleksi barang fashion terus kebetulan barang branded itu mahal banget, jadi mending sayabeli bekas tapi dengan syarat kualitasnya masih bagus stapi enggak menguras isi dompet.”

### 4. Sudah berapa kali andamembeli barang preloved dan ceritakan pengalaman andamembeli barang preloved?

Andhika “Kalo beli barang preloved sayasering, pernah waktu itu memintari anselaku pemilik usaha ini untuk mencari kansaya barang preloved yang saya inginkan, karna menurut sayaiyalo beli barang di sini udah aja barangnya, jadi biasanya saya nanyabarang ini adanggakalok gak adabiasanya di bilang bakal nyariin jadi sayadapet barang yang saya inginkan yah lebih gampang kalo beli di sini.”

Candra Dwipayana

“Udah banyak banget lupas ampek berapa beli barang preloved, menurut saya barang preloved yang sayadapet juga bagus ya walaupun ada kurangnya tapi itu sesuai lah sama harganya dan angkalok kita beli harus susah dapetnya dan harganya itu lumayan buat mengurasi kantong makanya lebih mending



belibekastapikondisibarudari pada  
 belibarangbarutapidompetnangiskan dan  
 lagiangkalokbelibarangbekas juga orang pada nggak tau  
 itubekasapabar. Dan aku salah satu orang yang sukabeli baju  
 branded tapikasianbeli baju mahal  
 tapidapetsatucobasekarangpikirkitaaanggepaja baju guess  
 baruharganya 1 jt, terussamabelibekasharganya 300 rb, bisadapet  
 baju preloved 3 yakan mending  
 milihbekasdengankondisibagustapibanyakdapetnyadari pada  
 barutapicumandapetsatudoang.”



