

7 Alasan Kenapa Grosir Baju Anak Merupakan Peluang Bisnis yang Menggiurkan Tahun Ini

Jika ingin mencoba bisnis pakaian, sebaiknya Anda mencoba bisnis **grosir baju anak**. Salah satu produk bisnis yang cukup menjanjikan adalah pakaian, apalagi baju anak. Peluang pasar dari bisnis ini masih sangat luas dan semakin berkembang. Selama masih ada kelahiran, bisnis ini tidak akan mati. Tahun demi tahun bisnis baju anak semakin berkembang.

Tapi, perlu diperhatikan bahwa persaingan bisnis baju anak sudah tinggi sehingga masalah modal sering menjadi kendala bagi seseorang yang akan memulainya. Sudah alamiah bila ada sesuatu yang potensial akan menarik banyak orang berkecimpung di dalamnya.

Salah satu cara bertahan dan memenangkan persaingan ini adalah dengan membangun merek produk sendiri. Tapi pada praktiknya, membangun merek bukanlah hal yang mudah. Butuh proses yang panjang dan modal yang besar untuk bermain di level produksi. Hal ini tentu tidak cocok untuk pemula dengan modal pas-pasan.

Lalu apa solusinya? Jika Anda ingin mulai berbisnis, maka Anda harus jeli membaca peluang dan siap mengambil risiko. Untuk memulai bisnis baju anak, cobalah mengambil peluang untuk berjualan baju anak secara grosir. Selain itu, jangan bermain di ceruk pasar yang sudah ramai. Salah satu peluang **grosir baju anak** yang menjanjikan saat ini adalah kaos anak muslim.

Melihat demografis penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam, bisnis kaos anak muslim memiliki peluang yang sangat besar. *Brand Afrakids* yang saat ini menjadi pelopor dan *leader* untuk *brand* kaos anak *branded* islami. Anda bisa memulai bisnis kaos anak muslim Afrakids secara grosir karena lebih menguntungkan.

Terdapat 7 alasan **grosir baju anak** merupakan peluang menggiurkan tahun ini:

1. Penjualan **grosir baju anak** memiliki *cash flow* yang tinggi. Jika Anda bisa menjual baju anak secara grosir Anda bisa memperbarui stok setiap bulan atau minggu.

Perputaran uang pada bisnis ini sangat tinggi sehingga semakin besar peluang Anda untuk mendapatkan keuntungan. Hal ini juga dipengaruhi oleh tingginya permintaan terhadap baju anak, terutama baju harian.

Karakteristik masyarakat Indonesia adalah konsumtif dalam membeli baju anak menjadi keuntungan bagi bisnis baju anak.

2. Permintaan baju anak tinggi. Tidak seperti orang dewasa, anak-anak cenderung membutuhkan lebih dari 2 setel pakaian setiap harinya. Dengan aktivitas fisik yang tinggi, baju anak-anak akan lebih cepat kotor atau rusak. Bisa dikatakan dalam sebuah rumah tangga pasti ada pengeluaran setiap bulan untuk membeli baju baru untuk anak-anak. Maka dari itu, tingkat penjualan baju anak terbilang cukup tinggi.

Dari segi fisik, anak-anak lebih cepat tumbuh sehingga orang tua perlu membeli baju baru bila baju yang lama sudah kekecilan. Kondisi ini menguntungkan bagi iklim bisnis **grosir baju anak**. Tidak perlu menunggu momen tertentu bagi orang tua untuk membeli baju anak.

3. Bisa dijalankan dari rumah. Bila Anda tinggal di daerah perumahan padat penduduk yang banyak terdapat anak-anak, Anda bisa mencoba membuka toko baju anak di rumah. Peluang usaha **grosir baju anak** sangat cocok dilakukan dengan memanfaatkan peralatan minimalis yang ada di rumah. Kelebihannya, Anda bisa menghemat pengeluaran untuk sewa kios.
4. Peluang bisnis *online* **grosir baju anak** yang sangat menjanjikan. Di era internet seperti sekarang ini, hampir semua orang mencari informasi di mesin pencari. Termasuk mencari informasi *supplier* baju anak.

Beberapa orang yang akan memulai bisnis baju anak sering kali mencari informasi produsen, distributor, atau agen menggunakan internet di mesin pencari. Hal ini menjadi peluang yang bagus untuk berbisnis **grosir baju anak** secara *online*. Peluang Anda akan semakin besar jika ditambah dengan keahlian untuk meningkatkan pengunjung toko *online*.

5. Tidak membutuhkan modal banyak untuk **grosir baju anak** murah atau *branded*. Baju jenis ini menjadi incaran banyak keluarga yang membutuhkan alternatif murah untuk baju anak. **Baju anak branded** bahkan tersedia dalam paket usaha murah jika Anda bisa membeli langsung dari pabrik.
6. Beberapa jenis baju musiman bisa menghasilkan omset berkali-kali lipat pada momen yang tepat. Salah satu contohnya adalah baju muslim anak.

Selama 4 bulan menjelang hingga hari lebaran, penjualan baju muslim anak akan meningkat tajam.

7. Permintaan untuk grosir baju muslim anak pun sangat tinggi. Mengapa demikian? Hal ini karena baju muslim anak berbeda dengan baju harian dari segi ketersediaannya. Rata-rata baju muslim anak dibuat secara terbatas.
8. Mendapat pelatihan dan jaminan reputasi. Hal ini bila Anda menjadi mitra distribusi kaos anak muslim Afrakids. Menjadi bagian dari keluarga Afrakids memberikan banyak keuntungan. Anda tidak perlu pusing dengan strategi pemasaran karena *brand* ini telah memiliki sistem yang sedemikian rupa untuk mendukung penjualan para distributor, agen, maupun *resellernya*.

Bagi Anda yang bermodal kecil, berikut ini beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk memulai bisnis **grosir baju anak**:

- a. Menjadi *reseller* atau *dropshipper*.

Untuk mendapatkan barang seharga distributor atau agen tentunya membutuhkan modal yang besar karena produsen pasti mematok jumlah pembelian minimal. Dengan keterbatasan modal yang kita miliki, kita bisa memulai bisnis dengan menjadi *reseller* atau *dropshipper*.

Dengan menjadi *reseller*, Anda bisa mendapatkan barang harga grosir dengan minimal pembelian yang tidak begitu banyak. Sedangkan *dropshipper* tidak perlu membeli barang, cukup memasarkan produk milik *supplier*.

- b. Mulai stok baju sendiri atau membuka toko fisik.

Hasil keuntungan selama menjadi *reseller* atau *dropshipper* jangan dihabiskan tetapi dikumpulkan sebagai modal perkembangan usaha selanjutnya. Jika modal sudah cukup, kita bisa membeli cukup banyak stok dan hanya menjual baju anak secara grosir.

- c. Membangun sistem kemitraan. Pembeli yang loyal lebih baik daripada pembeli yang banyak. Untuk berbisnis **grosir baju anak**, Anda perlu membangun sistem kemitraan untuk mendukung penjualan Anda.

Dengan memiliki *reseller* atau *dropshipper* tetap, perputaran uang pada bisnis Anda akan semakin cepat.

Semoga bermanfaat!