



Jual Kaos distro murah online mulai menjadi sebuah tren dalam dunia usaha pada tahun 1999, dan [Jual Kaos Distro Murah](#) semenjak itu banyak bermunculan *brand-brand* baru yang ikut meramaikan industri kreatif yang satu ini. Distro adalah singkatan dari *distribution outlet*, yaitu suatu tempat usaha yang mendistribusikan hasil-hasil produksi yang dihasilkan oleh suatu brand yang kuantitasnya terbatas. Dengan sifatnya yang terbatas (limited) sehingga tercipta sebuah kesan eksklusif dari produk tersebut, sehingga banyak orang mulai mencari dan menggemari hasil karya para brand tersebut, karena tidak banyak yang memilikinya alias terbatas.

Prospek usaha kaos distro ini juga terhitung baik. Banyak orang yang memulai bisnis kaos online ini dan pada akhirnya sukses. Sehingga tidak heran jika banyak orang yang terinspirasi untuk ikut memulai usaha kaos distro ini. Ada juga yang menekuni usaha kaos distro ini karena dirinya ingin mengekspresikan kreatifitasnya dalam sebuah kaos, sehingga dapat dinikmati oleh orang lain.

### **Cara Memulai Usaha Kaos Distro**

Dalam memulai usaha kaos distro ini ada beberapa hal yang harus diperhatikan dan Jual Kaos Distro Murah dipersiapkan sebelum dimulai produksinya. Hal-hal yang perlu dipersiapkan dalam memulai usaha ini antara lain adalah :

- **Tentukan Konsep**

Dengan persaingan yang semakin lama semakin ramai, ada baiknya sebelum memulai usaha kaos distro ini para wirausaha menetapkan apa yang ia ingin capai dalam bisnis ini. Setelah misi ditetapkan maka proses selanjutnya adalah menentukan konsep dari brand kaos anda tersebut. Apakah nasionalis, apakah musik, apakah gothic dsb. Konsep ini yang nantinya akan menjadi nilai jual produk anda kepada konsumen, sehingga makin unik ide anda tersebut semakin baik dan juga menemukan pasar yang pas, usaha kaos distro anda akan sukses.

- **Lakukan Riset**

Riset ini penting sebelum anda memasuki proses produksi. Riset ini bertujuan untuk melihat potensi pasar yang akan anda garap nantinya. Riset ini melingkupi riset tentang berapa harga jual yang akan ditawarkan, bagaimana pasar merespons, persebaran ukuran kaos, dan juga tema apa yang laku dipasaran. Di samping itu juga, anda perlu untuk meriset vendor (jika anda tidak produksi sendiri) karena itu penting dalam operasional anda nantinya.

- **Pikirkan Sistem Distribusi**

Dalam operasional usaha kaos distro ini, system distribusi bukanlah sebagai komponen pelengkap saja, akan tetapi system distribusi adalah komponen penting yang dapat mempengaruhi kesuksesan usaha kaos distro anda. Meskipun produk yang anda hasilkan sangat bagus, jika anda tidak bisa mendistribusikannya maka usaha anda tersebut berada dalam bahaya. System distribusi disini mencakup bagaimana anda akan menjual hasil produksi anda online atau offline, toko mana saja yang bisa berkonsinyasi dengan anda, perlukah agen atau reseller freelance, dsb.

- **Pikirkan Konsep Marketing**

Marketing bukanlah hanya bagaimana kita dapat menjual kaos distro kita. Branding, advertising, dan juga promosi harus kita pikirkan dalam bagian ini. Kaos distro tidak hanya tentang produk yang bagus tapi juga tentang sebuah simbol dari gaya hidup yang menarik dan dinamis. Kita harus pintar-pintar mengemasnya dalam berbagai aktivitas promosi, baik di social media maupun di lapangan.

- **Permodalan**

Memulai usaha kaos distro tentu saja membutuhkan modal untuk memulainya. Besaran modal bisa bervariasi tergantung dari kuantitas dan kualitas kaos yang ingin dibuat. Banyak yang terjebak pada perhitungan modal ini. Jika anda memikirkan nominal biaya yang anda perlukan dalam membuat usaha kaos distro (misalkan satu juta), maka kalikanlah nominal tersebut dengan angka 5. Hal ini diperlukan karena dalam memulai usaha seringkali para wirausaha berpikir usahanya Jual Kaos Distro Murah online akan langsung sukses dan barang yang diproduksi akan sold out, tetapi kenyataan tidak selalu seperti itu. Dengan dikali oleh angka 5 tadi, maka wirausaha akan mendapatkan nominal modal yang aman dalam menjalankan usahanya.

## **Simulasi**