

Salah satu bisnis paling berkembang tak hanya di Indonesia, namun juga mendominasi kalangan entrepreneur seluruh dunia adalah *online business*. Sesuai namanya, berjualan melalui media sosial maupun website internet sebagai lapak bisnis tak hanya digandrungi pengimpor, namun juga pegawai swasta, ibu rumah tangga, bahkan pelajar SMA! Jika Anda berfikir anak zaman sekarang tidak bisa apa-apa, bertemulah dengan Sinta Permata Sari. Mahasiswa semester tujuh salah satu universitas di Surabaya yang akrab dipanggil Sinta ini membuktikan bahwa dengan modal 500.000, seragam putih abu-abu, passion, komitmen dan kerja keras, maka omzet 20.000.000 per bulan bukan lagi sesuatu yang mustahil. Berawal dari kesukaannya mengoleksi baju dari SMA, si cantik sagitarius ini berani mencoba kemampuannya berbisnis lewat *online shop*. Penasaran? Mari terinspirasi oleh passion pemilik Schone and Hazzle yang bersedia diwawancarai secara eksklusif oleh Studentpreneur!

Jadi, apa sebenarnya yang dilakukan oleh Schone and Hazzle?

Schone and Hazzle, sebuah online shop yang menjual pakaian wanita dan remaja perempuan import dari Bangkok, Hongkong dan Korea ke seluruh Indonesia. Rata-rata menggunakan sistem pre-order dan ready stock.

Anda memulai bisnis ketika masih SMA. Bagaimana awal mulanya?

Berawal dari passion. Hobi belanja baju pas SMA lalu terfikir untuk coba punya *online shop* sendiri menggunakan modal dari nabung uang saku. Sekitar tahun 2010 dengan modal 500.000, Saya menjual pakaian buatan lokal dengan sistem PO (*pre-order*) karena untuk *online shop*, sistem PO bisa dibilang lebih menguntungkan dan hanya menyetok barang-barang *best seller*.



Mahasiswi Surabaya Raih 20 Juta Per Bulan Dari Bisnis Fashion Online [Studentpreneur]

Dari hanya menjual produk lokal, lantas apa yang membuat Anda beralih mengimpor produk dari luar negeri?

Awalnya gampang untuk menjual produk produksi Indonesia karena desainnya mirip dengan barang impor. Sayang, kualitas pakaian buatan lokal yang sulit dideteksi dan membuat kostumer kecewa. Mulai dari kancing lepas sampai kualitas kain yang buruk, Saya berani mengimpor produk luar negeri dari Bangkok, Hongkok dan Korea demi kualitas pakaian yang lebih bagus.

Sempat kesulitan untuk mengimpor baju dari luar negeri?

Kesulitan paling berat saat kargo ekspedisi terlambat karena Saya harus mengejar waktu yang dijanjikan kepada kostumer dan menebus barang dengan uang yang cukup banyak. Tapi kesulitan selain itu, hampir tidak ada karena Saya sudah punya pelanggan tetap dari SMA.

Schone dan Hazzle terus berkembang. Ada tips mengenai cara mendapatkan pelanggan baru?

Lewat endorse artis, mengikuti sistem SFS (*Shout-out for Shout-out*: dua *online shop* atau lebih, saling bertukar promosi di akun Instagram mereka agar menarik perhatian dan mengajak kostumer tetap masing-masing untuk berbelanja). Promosi lewat media sosial seperti fanpage Facebook, Line, Twitter, Instagram dan mengikuti *event-event bazaar* atau pameran yang sesuai dengan target market Kami. Untuk *bazaar*, kurang lebih kami sudah ikut enam sampai tujuh kali di Surabaya dan Malang. Tapi untuk pengiriman barang sudah sampai ke seluruh Indonesia.

Pernah menghadapi pelanggan yang sangat menyebalkan?

Ada pelanggan menyebalkan yang sering *hit and run*. Mereka pesan tanpa *down payment* atau uang muka lalu tiba-tiba menghilang. Tapi sejauh ini untungnya belum ada yang sampai melakukan penipuan. Sedangkan strategi, ya sabar saat behadapan dengan pelanggan yang agak cerewet dan memberikan potongan harga atau promo agar dia menjadi pelanggan tetap Schone and Hazzle.

Berapa omzet Schone and Hazzle setiap bulannya?

Saat ini minimal 20.000.000 per bulan. Sangat berbeda dari modal awal yang dulu cuma 500.000 hasil mengumpulkan uang saku. Sekarang, jika permintaan pelanggan sedang banyak-banyaknya seperti trend celana high-weist kemarin, omzet bisa mencapai



50.000.000.

Lalu apa project selanjutnya untuk mengembangkan bisnis Anda?

Untuk Schone and Hazzle, sekarang terpikir untuk nggak hanya mengimpor dari Asia saja, tapi juga dari Dubai karena kualitas produknya yang bagus-bagus tapi terkendala di harga yang bisa dibilang lumayan mahal. Lalu ada project kedua, yaitu bermitra bersama teman-teman membuat *brand* baju sendiri. Berawal dari keinginan memiliki merek sendiri yang berkualitas bagus. Kami mengambil bahan-bahan terbaik dari Indonesia seperti Bandung dan Malang, serta luar negeri seperti Bangkok dan Hongkong untuk didesain oleh desainer kami. Saat ini sudah jalan satu *season* dan diperuntukkan untuk pecinta *fashion* kelas menengah keatas.

Sinta kan masih kuliah. Bagaimana cara Anda mengatur waktu antara mengurus bisnis dan kuliah?

Untuk *brand*, karena bermitra dengan empat orang dan semuanya berbeda-beda universitas, Kami mengurus bergantian. Terutama karena Kami semua punya passion yang sama di bidang *fashion*. Untuk *online shop*, Saya mengatasinya bersama pegawai *online shop* Saya sendiri. Sedangkan kuliah, beberapa kali titip absen dan bolos kelas tapi syukurlah IPK Saya selalu 3 keatas.

Sempat ada ketakutan saat memutuskan menjadi seorang *entrepreneur* dibidang *fashion*?

Ketakutan itu pasti. Tapi karena hobi, tidak ada yang perlu ditakutkan.

Untuk pembaca yang ingin memulai *online shop*, ada saran yang bisa dibagi?

Keinginan itu nomor sekian. Mulailah bisnis sesuai *passion* Anda. Kalau bisnis dimulai dengan *passion*, kesukaan dan hobi, semuanya akan berjalan lancar-lancar saja. Karena semua pekerjaan harus dikerjakan dengan senang hati. Susah untuk bertahan di satu pekerjaan kalau bukan itu bukan *passion* Anda.

Dalam lima tahun kedepan, apa yang Anda harapkan dari Schone and Hazzle?

Menjadi jauh lebih besar dan berkembang. Memiliki toko *offline* dan juga gudang.

Apa cita-cita seorang Sinta Permata Sari sekarang?

Saya bisa menjalankan banyak bisnis di bidang *fashion* dengan meningkatkan dan memperbesar omzet khusus *fashion import*. Lalu membuat brand Schone and Hazzle dengan kualitas premium bersama beberapa teman dan mulai belajar berkarir sebagai *designer* atau *fashionpreneur* dalam beberapa tahun. Apabila ternyata bidang ini tidak cocok, saya akan mencoba berbisnis di bidang lain tentunya. *The point is how to be a great entrepreneur.*

Mari berdiskusi di kolom komentar! Anda juga bisa mendapatkan informasi bisnis anak muda kreatif melalui [Facebook](#) atau [Twitter](#) Studentpreneur.