

APPENDICES

Appendices 1: Speech Styles Used by Eva in *20 Under 20* Podcast

No.	Utterances of Female Guest's to the host	Male Speech Styles					Female Speech Styles					Notes	
		M a t	A s s	A g g	U o h	E g o	G o a	P e r	C o m	P o l	C o r		P o r
1.1	Eva: She wears gold dari aku lulus sekolah. Terus aku pikir kayak I remember tuh. Aku inget banget dulu aku pernah pas prom ada cerita nih. Ini so sentimental to me, I never talk this to anyone.							✓			✓		

1.2	<p>Eva: Aku inget banget pas prom ada award “most likely to be billionaire” before thirty gitu dan satu angkatan tau aku punya dua bisnis dulu dan dua duanya gagal (Laughing) dan aku menang award itu dan I was honoured. Tapi at the same time aku I dunno I felt like, I-I know some of them itu vote as a joke cause mereka tau owh Eva kok buka bisnis selalu gagal gitu kaya ga pernah serius. And waw kalau ketika aku denger orang-orang ngomong itu di belakang aku itu kayak...</p>							✓			✓	✓	
1.3	<p>Eva: Sedih lah... down banget kaya U and I knew aku harus prove myself badly. (smiling)</p>							✓			✓		

1.4	Eva: Betul banget. Betul banget. Dan yap, that's how um. Makanya lulus sekolah aku langsung bikin bisnis. Dan disitu aku bertekad ini enggak boleh gagal. Aku harus bikin ini jalan. Aku enggak boleh setengah-setengah lagi. Dan aku langsung taruh setengah tabungan aku selama 17 tahun ke dalam bisnis ini.								✓		✓		✓	
1.5	Eva: Iya								✓		✓			
1.6	Eva: Uwaw.								✓		✓			
1.7	Eva: Hmm....								✓		✓			

1.8	Eva: (Laughing) Amin, amin										✓		
1.9	Eva: Hmm, gue dulu awal modalnya kan, kan rolling tuh pelan pelan. Aku dulu modalnya cuman dikit doang tuh. Eh tapi anyway it was so amazing aku inspired banget denger story koko kayak (wow guys) seven start up. Waw itu keren-keren. (Laughing) (Smiling)	✓					✓		✓	✓	✓	✓	
1.10	Eva: (Laughing) I'll start the podcast, jadi any way, aku dulu mungkin masih modal dikit juga ya, adalah aku taro kayak 10 juta, 10 juta, 15 juta gitu.			✓			✓			✓			

1.11	<p>Eva: Stok awal, and yaa.... karena kan aku juga bikin boxnya eksklusif gitu gitu. Packagingnya Umm I've always been, I've always been Oh kayak aku heavy sama design gitu. Aku suka banget packaging aku suka banget kayak tadi udah liat.</p>				✓		✓				✓		

1.12	<p>Eva: Iya gitu and aku tau yang bikin packaginya bagus karena aku tau nih salah satu motivasi aku dibalik she wears gold juga aku ngeliat kalo cowo- cowo ngasih perhiasan ke cewek-cewek tuh ya serius banget gak sih? Kayak dia tuh kepingin kayak tunangan atau something gitu? Dan aku kepingin merubah stigma itu cause aku cewek dan aku pengen terima perhiasan for my birthday gitu. And that's doesn't need to be an engagement or something (Laughing) so yah, jadi aku pengen bikin packaginya cantik juga gitu loh dan pricenya juga engga terlalu mahal juga di tengah tengah supaya orang -juga tetep bisa kasih ke orang gitu kan. So ya mahalnya di packaging juga</p>					✓	✓	✓		✓	✓	
------	--	--	--	--	--	---	---	---	--	---	---	--

	sebenarnya awal-awal gitu.												
1.13	Eva: Ya kerjasama, sama pengrajin gitu gitu kan aku desain semua jewelrynya sendiri nih. Ini aku gambar dulu gitu.							✓	✓		✓		

1.14	Eva: Hmm engga. Tapi sekarang I have my sister helping out juga. Jadi dia juga shareholder di sini.							✓	✓		✓			
1.17	Eva: Iya ya....								✓		✓			
1.18	Eva: Agree, Agree banget....								✓		✓			
1.19	Eva: "go together"	✓									✓			
1.20	Eva: Tau...tau..								✓		✓			

1.21	Eva: Hmm well iyaa....								✓		✓			
1.22	Eva: Bulan pertama, wah aku tuh dulu kan itu Januari kan Imlek gitu kan. Aku inget banget tuh aku keliling-keliling ke semua tante-tante, eh tante mau beli gelang gak?								✓		✓			
1.23	Eva: Belom, belom...								✓		✓			
1.24	Eva: Belom, di she wears goldnya ya?									✓		✓		

1.25	<p>Eva: She wears gold, emang mulai dari kayak 100 gitu. Karena aku dulu pakai akun lama yang jualan notebook gitu, recycle terus aja gitu-kan.</p>							✓			✓		
1.26	<p>Eva: 100, enggak ya 100 orang gua seratus orang, seratus orang gitu. Dan ya bulan pertama ya jadi naik seribu lah. Karna dulu aku aktif aje, aku peljarin tuh setiap malam malam aku nonton tuh cara cara ran IG ads, aku peljarin tu setiap kayak Umm... malam-malam aku nonton tuh cara run IG ads kayak gimana. Dan ya...um...</p>							✓	✓		✓	✓	

1.27	Eva: Hmm....Not that much berapa ya?									✓		✓		
1.28	Eva: Ya fifty atau two hundred, two hundred lah...									✓	✓		✓	
1.29	Eva: Ya begitulah...(Laughing)										✓		✓	

Appendices 1: Speech Styles Used by Faiz in 20 Under 20 Podcast

No.	Utterances of Male Guest's to the host	Male Speech Styles						Female Speech Styles				Notes	
		M	A	A	U	E	G	P	C	P	C		P
		a	s	g	o	g	o	e	o	o	o	r	
		t	s	g	h	o	a	r	m	l		o	

2.1	Faiz: Kelas satu SMA.	✓						✓			✓		
2.2	Faiz: Jadi kan sebenarnya dulu gua kayak belajar - belajar gitu, rajin gitu ya gua masuk kayak ranking 10 besar. Tapi dari situ tuh gue ngerasa kayak kadang ada banyak orang temen gua juga yang bilang belajar ngapain sih gitu, kan nanti juga gabakal kepake. Nah, dari situ tuh gua kayak agak ter inilah gitu. Selain gua juga kadang karena gua kurang juga ya kan karena introvert dan kurang dalam pelajaran. Gua dibuli juga pas kelas satu SMA ampe pernah...							✓			✓	✓	

2.3	<p>Faiz:(Giggle) Lebih parah, tapi jadi kayak powerful banget ke gua. Gua pengen nge proof banget ke semuanya gitu kan? Nah, dari situ tuh gua mikir, ya udah gua coba jualan aja dah gitu kan. Nah, dari situ gua bilang ke bokap gitu, mau jualan dong, kata bokap yang nggak ada modal. Cuman ya bisalah diusahain gitu kan. Dan modal gua pertama tuh itu lebih sekitar enam jutaan. Itu gua kaya beli barang -barang dari ada gua nemu di Tokopedia itu kaya importir gitu. Gua beli barang-barang lagi trend kayak misalnya rak dinding dan lain-lain gitu. Disitu gua mulai jualan di marketplace.</p>						✓	✓			✓	✓	
-----	---	--	--	--	--	--	---	---	--	--	---	---	--

2.4	<p>Faiz: Iya jadi kayak tiap malem tuh gua tidur itu jam satu, jam dua malam. Jadi gua cuman tidur kayak tiga jam sampai empat jam sampe gua ke sekolah dan di sekolah kerjanya tidur gitu. Nah, di setiap malamnya itu gua belajar tentang cara marketing di marketplace gitu. Gua ngiklan gitu, terus cara bikin desain yang bagus. Dulu gua itu ngedit itu pake powerpoint gitu.</p>						✓			✓	✓	
2.5	<p>Faiz: Jadi ngedit pakai powerpoint, ngambil terus ada remove background kan di powerpoint karena gua nggak terlalu ngerti ngedit juga dulu. Dan dari situ ya gua mulai belajar marketing itu hampir tiap hari pas gua SMA, gua tidur jam satu jam dua pagi dan gua bangun</p>						✓			✓	✓	

	jam 6 dan jam 6:30 gua udah masuk sekolah.												
2.6	Faiz: Iya tiap malem.						✓			✓			
2.7	Faiz: Hmm.. ,maybe masih di bawah seratus juta sih dulu.						✓	✓		✓			
2.8	Faiz: (Laughing) enggak...							✓		✓			
2.9	Faiz: Doing really well in online business tapi di sekolahnya agak terbengkalai.						✓			✓			

2.10	Faiz: Iya..(giggle).								✓		✓	
2.11	Faiz: Itu gue cuman punya dua karyawan sih, dua kayak tetangga gua doang gitu dan gua tiap pulang sekolah gitu kan ada paket ya ada misalnya dia packing, gua pulang gua nganterin sendiri ke JNE pakai motor beat yang lama itu bilangnya kaya tukang paket gitu, ya itu gua tiap pulang sekolah kerjanya kayak gitu.					✓		✓			✓	✓
2.12	Faiz: Iya.								✓		✓	
2.13	Faiz: Oke.								✓		✓	
2.14	Faiz: Ya, mungkin ini kurang pas dicontoh gitu ya.								✓		✓	

2.15	Faiz: Jadi gua bener-bener kayak ya udahlah sekolah nggak usah gitu.						✓	✓		✓			

2.16	<p>Faiz: Iya dan itu benar- benar anjlok. Bisa sampe yang tadinya rangking 10 besar gitu bisa sampai terakhir lah. Nah disitu gua luangin bisnis gua. Gua enggak peduli sekolah gua kadang PR gak gua kerjain, dipanggil ke depan, dipanggil BK. Itu momen pertama kali gua bener-bener wah gua harus bisnis gitu. Karena gua kayak uda kesel aja gitu di sekolah juga belajar gua gabisa-biisa gua dibully. Tapi di bisnis gua, passion gua juga dulu sampe kaya baca -baca buku tentang disruption disruptor gitu kan. Itu kelas 2 SMA gitu gua udah baca- baca buku itu dan banyak lah tentang Jack MA gitu, gua kepengen banget gitu kaya Jack MA. Gue pengen jadi miliarder kan karena gua udah kesel dibully mulu, belajar udah males gitu.</p>						✓			✓	✓			
------	---	--	--	--	--	--	---	--	--	---	---	--	--	--

	Nah, disitu itu udah mulai grownya itu tuh lumayan kenceng.												
2.17	Faiz: 17an, 17 awal.	✓									✓		

2.18	Faiz: Masih lanjut.								✓		✓		
2.19	<p>Faiz: Jadi gua bisa kayak fokus gitu loh. Hmm(Thinking) Waktu itu kayak pernah gua diundang juga ama Lazada ke kantornya gua di situ. Jadi kayak di interview wawancara karena disitu gua paling muda gitu kan ada meetingnya apa...</p>				✓		✓				✓		

2.20	<p>Faiz: Iya.. Umur 17 gua ada meeting ama seller-seller, top seller yang lain gitu. Nah disitu gua dapet insight banyak banget gua belajar dari ya Lazada, Shopee dan lain-lain. Disitu ada komunitas gua ikutan gitu dan apa namanya yang paling ngaruhnya itu ketika gua malem. Gua dapet pencerahan lah ya kalo malem-malem gitu ya lebih fokus. Gua dapet banyak-banyak gua belajar tentang bikin website, FBads marketing di semua marketplace itu gua bisa peljarin tiap malam itu selama setahun awal gua peljarin dan disitu gua lumayan ngerti semuanya.</p>						✓	✓			✓	✓	
------	--	--	--	--	--	--	---	---	--	--	---	---	--

2.21	Faiz: Disitu grow banget dan ya kalau marketplace kalau ko tau kan agak banting- banting harga gitu kan.	✓					✓			✓	
2.22	Faiz: Jadi karena gua enggak belajar leher ke atas dulu tentang gimana bisnis itu jalan yah gua mulai dari disana dulu ya agak ya perang harga lah ama yang lain.						✓			✓	
2.23	Faiz: Iya, yang awal punya produk.						✓			✓	
2.24	Faiz: Karena gitu gua mikir apa namanya hmm sorry...karena gua mikir dulu kalau misalnya gua langsung jual mahal maybe dengan kualitas bagus tapi siapa yang kenal sama gua? Gak ada	✓					✓	✓		✓	

	yang kenal nama gua.												
2.25	Faiz: Kalau gua jual murah dulu, gua ngerangkak ke middle-down gitu apa namanya, bayarnya. Jadi kayak gua bisa pada kenal dulu di middle-down nah ketika gua udah dikenal gitu. Gua bisa jual yang profitable gitu.						✓	✓			✓		
2.26	Faiz: Iya.								✓		✓		
2.27	Faiz: Hmm... Iya..(Agreeing)								✓		✓		
2.28	Faiz: Di umur 17 Tahun pas gua 2 SMA.	✓						✓			✓		

Raymond: F Faiz Daffa, kalian tinggal instagram story bagian mana yang kalian suka dari podcast ini. Nanti, 7 hari setelah tayang, kita bakal announce hmm 3 atau 5 pemenangnya.

Faiz: Ya 5 deh. (Smiling)

Raymond: 5 Deh, tuh lagi baik dia, 5 pemenang nanti bakal dikirimin produk Antarasetar ke kalian. Kalian tinggal instastory doang jangan lupa. Alright okay by the way, ini tadi gua potong-potong aja. Soalnya gua udah bilang sih ke semua orang, gua itu amazed banget sama achievement elu. Gua even belum kenal kita. Kita biasanya tuh di podcast ini gua itu kenal dulu, elu siapa sih? Umur berapa sih? Ya mungkin lu kenalin diri dulu kali bro ke audiens kita nih

Faiz: Ya. Ya.... Halo. Podcast...

Raymond: Twenty Under Twenty gitu.

Faiz: Halo buat podcast 20 under 20 ya. Jadi nama gua Faiz. Umur gua sekarang sembilan belas tahun. Gua sekarang lagi kuliah semester tiga di China.

Raymond: Lah elu sambil kuliah yah?

Faiz: Iya, sambil kuliah.

Raymond: Sambil bangun bisnis.

Faiz: Bisnis. Ya itu agak hal yang lumayan sulit sih.

Raymond: lu Antarasetar sendiri sama Nelafa. Lu bisa jelasin ga? itu bisnis apa si?

Faiz: Jadi itu bisnis.. Bisnis apa ya. Jadi awal gua jualan tuh, gua jualan yang barang - barang yang lagi trend.

Raymond: itu awalnya apa? Nefala?

Faiz: Huh?

Raymond: itu awalnya Nefala?.

Faiz: Awalnya kalau di beberapa marketplace ada Anterstar dulu yang di Shopee Nefala dulu.

Raymond: Oke oke itu kapan tuh lu mulai? yang bisnis ini.

Faiz: tahun 2018 lah.

Raymond: Oke terus gimana-gimana lanjut -lanjut.

Faiz: Oke, jadi pas tahun 2018 gue mulai jualan yang barang -barang lagi tren. Dan dari situ gua mulai mikir, kayaknya gua kalau jualan gini doang ya percuma gitu kan gua ga punya branding, engga ga punya apa gitu. Dan karena kan hobi gua naik gunung dari dulu. Jadi gua pikir apa gua bikin bisnis tentang alat -alat pendakian gitu ya? Dan dari situ gua mulai bisnis.

Raymond: Lu basicly dari hobi lu naik gunung terus lu mikir kaya daripada gua jual barang - barang lagi trend terus kayak lu ga punya brand sendiri, lu mending bikin brand sendiri gitu?.

Faiz: Hmm (Agreeing) Iya.

Raymond: Pas lu umur 17? Or 18?

Faiz: 16

Raymond: 16, motivasi lu, hmm jadi gini, jadi di podcast Twenty under Twenty itu sebenarnya. Gua pengen ngulik kebanyakan orang tuh kira, owh ini sukses nih tiga setengah sampai miliaran omsetnya gitu. Tapi kan pasti mulai dari Somewhere gitu.

Faiz: Iya iya

Raymond: Dan kebanyakan dari orang-orang yang duduk di meja ini tuh. Akhirnya gua-gua tau ceritanya. Akhirnya kita bisa ngulik ceritanya gitu. Orang-orang di sini tuh pengen tau untuk ditahap ini itu gak instan. Jadi gue pengen tahu cerita lu sih sebenarnya kaya lu kenapa bisa mulai di umur 16 tahun lu pertama kali lu kepikiran untuk dagang atau bisnis itu kapan? Kayak bener-bener cerita awal lu dulu deh, gue penasaran.

Faiz: Jadi pertama kali gua kepikiran buat dagang tuh kelas 6 SD.

Raymond: 6 SD, itu umur berapa ya?

Faiz: 12/11 tahun lah yah.

Raymond: Gokil (Laughing) oke oke.

Faiz: Jadi dulu tuh gue memang suka gadget dari kecil lah ya. Dari kelas 1 gua udah megang komputer, gadget dan pas kelas 6SD itu gua pikir gua lagi suka mainan apa namanya tek deck gitu, yang skateboard yang kecil gitu buat dimainin.

Raymond: Owhh yang pake 2 jari itu ya?

Faiz: Ya yang pake 2 jari itu. Jadi dulu tuh gua ngira temen-temen gua di sekolah itu banyak yang main gitu ya. Apa gua jualan aja kali ya? Terus gua nyari marketplace, dulu kan ada kaskus, ada Tokopedia, dan menurut gua yang paling gampang dulu Tokopedia. Jadi gua beli di Tokopedia dan gua jual di sekolahan itu.

Raymond: Itu-itu berarti di kelas 6 SD lu beli barang di Tokopedia terus lu jual langsung ke sekolahan gitu?.

Faiz: Iya jualan di sekolah.

Raymond: itu-itu kalo bagi yang gak tau, temen-temen itu namanya flipping. Jadi lu beli barang dengan harga murah trus lu jual ke orang dengan harga lebih mahal, nah itu-itu flipping namanya. Terus- terus jualannya how did it go gitu?. Pas lu jualan waktu dulu.

Faiz: Ya itu lumayan sih, cuman kaya agak jadi apa namanya gua masuk sekolah yang agak lumayan elite gitu ya.

Raymond: Oke.

Faiz: Karena ya paling deket doang di sekolah gua. Dari rumah gua paling dekat gitu kan oke. Dan itu rata-rata mayoritas orang-orang yang lumayan gitu. Ya lumayan hypelah dengan gua di situ gua disitu berangkat sekolah itu cuman jalan kaki, cuman kadang naik sepeda yang masih jelek gitu ya. Itu selama SD 6 tahun itu gua di bully sebenarnya ko.

Raymond: Lah elu dibully? Sama kayak gua anjir, gua juga di bully. (Fist bump with Faiz) Gua engga tau ini di banggakan atau engga, tapi biasanya katanya gini ya kalo background itu keras atau kayak di bully, jadi motivasinya itu lebih kuat gitu ya.

Faiz: Iya.. itu sih salah satunya kenapa gua bisa kayak sekenceng saat ini gitu. Ya karena gua motivasinya dari di bully gitu. Dari bully itu gua pengen gua buktiin gua bisa.

Raymond: Sama-sama gua juga kayak begitu (Laughing) (Fist bump with Faiz). Oke-oke terus dari jualan itu gimana? Akhirnya lu waktu itu elu kejual berapa? Terus kayak...

Faiz: Ya... waktu itu bisa sebulan kayak kejual 5 lah gitu.

Raymond: 5 skateboard?

Faiz: Ya.. ya 5 skateboard dan itu ya lumayan lah anak SD kan, buat tambahan jualan apa tambahan jajan lah.

Raymond: Tapi lu jual mahal dong kan sekolah elu elite.

Faiz: Iya jual mahal.

Raymond: Lu belinya berapa gitu lah, jualan-jualin. Terus akhirnya gimana ceritanya bisa sampai, lu itu umur? Berarti masih gila ya.. dari 6 SD berarti dari 4 tahun lagi baru lu bangun Antarasetar.

Faiz: Iya.

Raymond: Along the way tu journey lu tu gimana sih? Lu dibully, lu apa? Terus kenapa-kenapa lu di bully gitu? Bukannya malah kayak aduh mager lah. Tetapi lu malah tetep pengen jualan lah tetep pengen gitu.

Faiz: Ya.. Suatu saat gua sempet ngerasa kayak down gitu yah, wuanjir gua dibully gitu kan masa mana gua ga bisa lagi gitu apa namanya, gitu ngebuktiin dia mah kaya -kaya. Sempet di suatu saat semua dibolehin bawa HP disekolah. Gue cuman bawa Axia, Axia yang kecil gitu nah itu gua habis-habisan di bully.

Raymond: Serius? Lu bawa Axia. Sekolah lu tuh sekolah apa cuy gila masa bawa HP Axia gitu dibully gitu. Gua -gua gak sampai segitu sih gua- gua di bully karena dulu gua tuh ansos banget kan gua introvert enggak bisa interaksi sama orang gua gendut gitu.

Faiz: Nah Itu gua juga introvert. Gua apa namanya ya dibanding-bandingin dengan yang lain, yang lain lebih kaya lah daripada gua, lebih hype dan gua orang yang biasa aja gitu.

Raymond: Tapi hebat sih elu berarti kayak gua fist bump lagi sih (Fist bump with Faiz) gua- gua suka cerita lu sih. Terus akhirnya gimana ceritanya sampai bisa...

Faiz: Akhrinya habis lulus SD gua ke pesantren kan, di pesantren itu gua pikir gua gapunya duit nih gitu kan. Yah.. kirimin agak kurang lah gitu. Dan sewaktu-waktu gua gapunya duit gua mikir, gue bisnis lagi aja kalik ya. Sisitu gua ketemu ibu-ibu tukang cuci nah disitu dia lagi butuh duit, dan dia ngomong mau bantuin gua enggak? Gitu, mau bantuin saya gak? Buat jualan nasi goreng nah disaat itu ya udah tambahannya juga kayanya juga lumayan gitu kan dapet komisi seribu per jual nasi goreng kan itu.

Raymond: Jadi waktu itu lu jualan dropshipping nasi goreng, nasi goreng untungnya seribu gitu terus-terus.

Faiz: Nah dari situ gua jual nasi goreng ke kamar- kamar gua dibully lagi. Wah elu tukang nasi goreng lu, gitu kan waduh padahal sebenarnya itu tuh pesantren-pesanteren sederhana gitu kan cuman ya karena gua orang biasa aja dan jualan nasi goreng gue dibully. Terus gua jualan lagi Hmm... gak punya duit lagi gua lanjut lagi habis jualan nasi goreng gue jualan jam. Gue jualan jam ke kamar lagi dibully lagi, wah tukang jam lo, mamang jam lo gitu kan. Nah, habis itu gua mulai apa namanya kayak bener-bener kesel gitu, sempet kayak ngedown gue sendirian karena gua itu introvert gitu kan enggak bisa berbaur sama orang banyak kecuali ada beberapa orang doang gitu kan. Nah dari situ gua mulai berpikir wah nanti suatu saat gua akan menjadi yang paling sukses gitu kan. (Laughing).

Raymond: Terus akhirnya lu masih inget gak? temen-temen lu yang bully lu gitu. Ada enggak yang kayak ngeliat lu sekarang gitu terus..

Faiz: Ada, tiba-tiba yang dulu ngebully itu ya, ngebully abis-abisan lah gua sampe gua nangis, itu ngechat gua, halo minjem uang dong. (Hahaha) (Laughing).

Raymond: (Laughing) Gila bro lalu elu bilang ini roda itu berputar ya roda itu berputar gitu. Terus-terus gua-gua yakin sih lu ada kayak bener-bener kebanggaan pribadi juga sih kan?

Faiz: Iya

Raymond: Iya-iya, itu -itu sebenarnya di bilang itu powerfull motivator gitu, gua juga, gua juga gitu. Tapi at the end awalnya memang kepingin proof ke orang bahwa lu itu salah tentang gua gitu. Tapi ya at the end yang bikin gua substain. Mungkin sampai 20 tahun 30 tahun kedepan itu ya comes from diri gue sendiri. Makanyakan lu tadi nanya gua kan, kenapa sih gua luangin waktu free terus gua lagi sibuk.

Faiz: Iya... Ehemm(Listening)

Raymond: Gua pengen bantu orang entrepreneurship mungkin karena itu. Mungkin karena lu masih muda lu belum nyampe di tahap gua. Tapi kalau gua lagi cerita -cerita kita sih mirip, mungkin who knows la mungkin pas lu umur 23/24 lu akhirnya berbisnis itu jadi alasan yang noble. Pas di momen itu kita udah bukan ngelakuin suatu karena mau coba rileks dan menurut gua nanti itu your life will become way more beautiful dibanding lu fokus on proving people wrong. Tapi jangan salah proving people wrong itu powerful motivator. Kita- kita, lu bisa sampai ditahap itu juga menurut gua gara-gara itu juga gitu sih.

Faiz: Iya sih, kalau engga ada itu engga tau juga ya.

Raymond: ya kalau misalnya lu di "wah itu gila lu keren banget, lu baik banget bisa bikin kaya gini gini" terus kaya malah belum tentu jadi kaya sekarang bener gak?.

Faiz: Iya (Smiling)

Raymond: So again, kita harus berterima kasih ke the haters kita harus berterimakasih....

Faiz: Iya..

Raymond: Ke orang yang bikin hidup gua challenging karena akarnya bikin kita lebih strong.

Faiz: Bener banget elu.

Raymond: Nah, kenapa jadi motivasi gua mau tau cerita lu dulu? Soalnya gua masih penasaran nih sampai ditahap tiga setengah M itu back story lu itu elu emang dari dulu suka jualan...

Faiz: Iya..

Raymond: Kayak lu, dibully dan lain-lain. The first day hari pertama lu bener-bener decide, Oke gua mau jualan barang yang tren-tren itu di Nafela dan Antarasetar itu pas kapan itu?

Faiz: Kelas satu SMA.

Raymond: Itu kelas satu SMA? Backstorynya itu gimana?

Faiz: Jadi kan sebenarnya dulu gua kayak belajar -belajar gitu, rajin gitu ya gua masuk kayak rangking 10 besar. Tapi dari situ tuh gue ngerasa kayak kadang ada banyak orang temen gua juga yang bilang belajar ngapain sih gitu, kan nanti juga gabakal kepake. Nah, dari situ tuh gua kayak agak terinilah gitu. Selain gua juga kadang karena gua kurang juga ya kan karena introvert dan kurang dalam pelajaran. Gua dibuli juga pas kelas satu SMA ampe pernah...

Raymond: Elu, kayaknya dibullynya lebih banyak daripada gua ya. (Laughing)

Faiz:(Giggle) Lebih parah, tapi jadi kayak powerful banget ke gua. Gua pengen nge proof banget ke semuanya gitu kan? Nah, dari situ tuh gua mikir, ya udah gua coba jualan aja dah gitu kan. Nah, dari situ gua bilang ke bokap gitu, mau jualan dong, kata bokap yang nggak ada modal. Cuman ya bisalah diusahain gitu kan. Dan modal gua pertama tuh itu lebih sekitar enam jutaan. Itu gua kaya beli barang-barang dari ada gua nemu di Tokopedia itu kaya importir gitu. Gua beli barang-barang lagi trend kayak misalnya rak dinding dan lain-lain gitu. Disitu gua mulai jualan di marketplace.

Raymond: Terus lu jualan gimana? Pas di marketplace tuh lu marketingnya. Ini kita agak sedikit teknis ya bisnis nya, gue soalnya kan di sini yang kepingin tahu mungkin yang pengen ikutin jalur lu. Berarti lu cari barang tren, lu langsung taruh lagi di marketplace itu jualan gimana gitu.

Faiz: Iya jadi kayak tiap malem tuh gua tidur itu jam satu, jam dua malam. Jadi gua cuman tidur kayak tiga jam sampai empat jam sampe gua ke sekolah dan di sekolah kerjanya tidur gitu. Nah, di setiap malamnya itu gua belajar tentang cara marketing di marketplace gitu. Gua ngiklan gitu, terus cara bikin desain yang bagus. Dulu gua itu ngedit itu pake powerpoint gitu.

Raymond: Owh dulu pakai powerpoint?

Faiz: Jadi ngedit pakai powerpoint, ngambil terus ada remove background kan di powerpoint karena gua nggak terlalu ngerti ngedit juga dulu. Dan dari situ ya gua mulai belajar marketing itu hampir tiap hari pas gua SMA, gua tidur jam satu jam dua pagi dan gua bangun jam 6 dan jam 6:30 gua udah masuk sekolah.

Raymond: Wow akhirnya tapi waktu itu yang bikin kunci lu bisa ke jual barang-barang itu kan karena lu dengan sendirinya inisiatif belajar marketing kan.

Faiz: Iya tiap malem.

Raymond: Tiap malem, terus akhirnya dari sana grow berapa lama tuh lu kayak jualan kaya gitu. Akhirnya sampai pas terakhir tuh. Apa yang bikin lu kaya Omset elu itu berapa gitu pas ditahap terakhir lu jualan barang-barang tren itu.

Faiz: Hmm.. ,maybe masih di bawah seratus juta sih dulu.

Raymond: (Giggle) Masih dibawa seratus juga itu kesannya kayak di kepala lu ya seratus juta itu dikit bos sekarang udah miliaran (Joking) (Laughing).

Faiz: (Laughing) enggak...

Raymond: Tapi-tapi berarti waktu itu elu doing really well lah, tetep lah. Untuk ukuran umur 16-17 gitu.

Faiz: Doing really well in online business tapi di sekolahnya agak terbengkalai.

Raymond: Owh jadi di sekolah terbengkalai tapi bisnis lu sukses lah analoginya.

Faiz: Iya..(giggle).

Raymond: And then pas disaat itu lu punya berapa karyawan?

Faiz: Itu gue cuman punya dua karyawan sih, dua kayak tetangga gua doang gitu dan gua tiap pulang sekolah gitu kan ada paket ya ada misalnya dia packing, gua pulang gua nganterin sendiri ke JNE pakai motor beat yang lama itu bilangnya kaya tukang paket gitu, ya itu gua tiap pulang sekolah kerjanya kayak gitu.

Raymond: Setiap pulang sekolah.

Faiz: Iya.

Raymond: Gila sih, gua-gua belum pernah ngalamin masa itu sih. Mungkin karena kalau gua di gedein di era digital jadi kebanyakan dari bisnis gua set asal gua itu gua itu digital. Jadi gua actually engga pernah ngalamin hasil sampai ke lapangan. Gua bukan orang lapangan.

Faiz: Oke.

Raymond: Engga bisa sampe kayak di jalan atau apa. Kalau ceritanya Julio itu tuh dia anak lapangan banget kan, dia datang kemana- datang kemana. Lu kayak stock inventory, kirim barang. Gua itu selalu salut sama orang-orang kaya lu yang bisa put bener-bener keringat gitu. Dan keringat itu akhirnya menghasilkan lu sampai sekarang itu dan nggak bohong gitu. Nah, tapi apa sih yang bikin ditahap lu dari jualan kayak gitu sampe lu ngelakuin sendiri omset 100 Juta sampai bisa sampai miliaran itu. Lu inget enggak kapan sampai di level miliar? Terus apa yang lu lakuin? Yang berbeda gitu untuk mencapai level itu?

Faiz: Ya, mungkin ini kurang pas dicontoh gitu ya.

Raymond: Kenapa (Laughing)

Faiz: Jadi gua bener-bener kayak ya udahlah sekolah nggak usah gitu.

Raymond: Owh oke- oke, jadi the moment lu berfokus ke bisnis lu itu.

Faiz: Iya dan itu benar- benar anjlok. Bisa sampe yang tadinya rangking 10 besar gitu bisa sampai terakhir lah. Nah disitu gua luangin bisnis gua. Gua enggak peduli sekolah gua kadang PR gak gua kerjain, dipanggil ke depan, dipanggil BK. Itu momen pertama kali gua bener-bener wah gua harus bisnis gitu. Karena gua kayak uda kesel aja gitu di sekolah juga belajar gua gabisa-biisa gua dibully. Tapi di bisnis gua, passion gua juga dulu sampe kaya baca -baca buku tentang disruption disruptor gitu kan. Itu kelas 2 SMA gitu gua udah baca- baca buku itu dan banyak lah tentang Jack MA gitu, gua kepengen banget gitu kaya Jack MA. Gue pengen jadi miliarder kan karena gua udah kesel dibully mulu, belajar udah males gitu. Nah, disitu itu udah mulai grownya itu tuh lumayan kenceng.

Raymond: Kenceng itu seberapa kenceng, pas lu udah bener-bener fokus itu, berarti lu umur berapa? Umur 17,18?

Faiz: 17an, 17 awal.

Raymond: Tapi lu masih masih lanjut sekolah kan?

Faiz: Masih lanjut.

Raymond: Walaupun bagaimana juga sampai lulus kan masih kan? Oke, terus seberapa pengaruhnya lu bener-bener fokus ke bisnis itu sampai dia bisa grow gede gitu itu tuh. Pengaruhnya seberapa gede gitu. Bedanya apa? Bedanya apa?

Faiz: Jadi gua bisa kayak fokus gitu loh. Hmm(Thinking) Waktu itu kayak pernah gua diundang juga ama Lazada ke kantornya gua di situ. Jadi kayak di interview wawancara karena disitu gua paling muda gitu kan ada meetingnya apa...

Raymond: Umur 17 soalnya.

Faiz: Iya.. Umur 17 gua ada meeting ama seller-seller, top seller yang lain gitu. Nah disitu gua dapet insight banyak banget gua belajar dari ya Lazada, Shopee dan lain-lain. Disitu ada komunitas gua ikutan gitu dan apa namanya yang paling ngaruhnya itu ketika gua malem. Gua dapet pencerahan lah ya kalo malem-malem gitu ya lebih fokus. Gua dapet banyak-banyak gua belajar tentang bikin

website, FBads marketing di semua marketplace itu gua bisa pelajari tiap malam itu selama setahun awal gua pelajari dan disitu gua lumayan ngerti semuanya.

Raymond: Oke.

Faiz: Disitu grow banget dan ya kalau marketplace kalau ko tau kan agak banting- banting harga gitu kan.

Raymond: Bener-Bener.

Faiz: Jadi karena gua enggak belajar leher ke atas dulu tentang gimana bisnis itu jalan yah gua mulai dari disana dulu ya agak ya perang harga lah ama yang lain.

Raymond: Owh jadi dulu di awal. Tapi ini Antarasetar uda punya produk gitu. Tapi lu perang ya.

Faiz: Iya, yang awal punya produk.

Raymond: Owh jadi waktu itu....

Faiz: Karena gitu gua mikir apa namanya hmm sorry...karena gua mikir dulu kalau misalnya gua langsung jual mahal maybe dengan kualitas bagus tapi siapa yang kenal sama gua? Gak ada yang kenal nama gua.

Raymond: Hmm Bener.

Faiz: Kalau gua jual murah dulu, gua ngerangak ke middle-down gitu apa namanya, bayarnya. Jadi kayak gua bisa pada kenal dulu di middle-down nah ketika gua udah dikenal gitu. Gua bisa jual yang profitable gitu.

Raymond: Berarti diawal-awal itu kalau dibisnis itu berarti lebih fokus topline.

Faiz: Iya.

Raymond: Topline itu berarti yang penting omsetnya aja enggak mesti punya profit gede.

Faiz: Hmm... Iya..(Agreeing)

Raymond: Tapi lu tuh punya strategi buat yang penting brand lu itu dikenal orang dulu, orang punya produknya dulu gitu baru nanti udah grow, udah grow baru pelan- pelan naikin harga, benerin unit ekonomisnya gitu. 1 M lu inget nggak bener -bener baru 1M omset pertama elu itu pas elu ngelakuin apa?

Faiz: Di umur 17 Tahun pas gua 2 SMA.

Raymond: Ok-Ok, lu cerita dikit dong itu apa yang elu lakuin beda, waktu itu ada sale atau ada apa gitu yang bikin omsetnya tiba-tiba 1M.

Faiz: Hmm(Thinking) apa ya, kebetulan waktu itu gua lagi main ke rumah om gua gitu kan terus apa, disebelahnya itu kan itu di kontrakan kan ya sebelahnya itu kaya gua nemu konveksi, konveksi outdoor gitu yang buat ngejahit-jahit gitu. Nah,disitu gua dapet support juga dari dia dan gua bisa bikin barang yang lebih murah daripada yang lain gitu.

Raymond: Owhh, Jadi-jadi tipping point elu itu pas ketemu konveksi yang akhirnya lu bisa bikin lu jual beli barang lebih murah dibanding yang lainnya gitu.

Faiz: Hmm(Agreeing) Iya itu omset gua langsung naik. Karena gua jual murah juga.

Raymond: Owh gitu, karena -karena lu dapet modal yang lebih murah, lu bisa jual lebih murah lagi.

Faiz: Iya.

RAYmond: Terus omset lu naik banget dari sana

Faiz: Iya.

Raaymond: Sengaruh itu ya terus akhirnya di di momen itu lu ketemu supplier yang bagus, lu ketemu supply chain ya suppliernya bagus lah basicly konveksi yang bagus, terus omset lu di sana baru reach 1 M.

Faiz: Iya.

Raymond: Oke- oke, gila sih lu hebat sih kayak ceritanya. Kadang gua mikirnya itu semua kan kalo gua denger cerita lu ya correct me if im wrong kelihatannya tuh engga ke plan kelihatannya. Tapi yang di plan itu lu belajar terus lu belajar, belajar, belajar. Tapi tiba-tiba ada opportunity ini opportunity ini gitu in a way Ternak Uang juga gua engga plan ya kan. Waktu itu tiba -tiba aja scrolling terus ketemu Timothy itu gue bilang, "eh let's make business startup" no one plan that. Tapi lu tuh hoki gitu, tapi hoki eku apa? Hoki elu itu opportunity, kesempatan bertemu dengan persiapan dan persiapannya waktu itu elu udah pinter, udah belajar banyak tentang marketing dan eh tiba-tiba ada opportunity dari konveksi oke, mungkin bisa grow kayak gitu.

Faiz: Iya.

Raymond: Terus gua liat lu juga leverage TikTok banget.

Faiz: Iya.

Raymond: Tadi elu udah lihatin gua brand- brand lun gua, salah satu video dari brand lu tuh 18 juta views, 19 juta views.

Faiz: Iya..19 juta views.

Raymond: Gua mau senggol dikit aja, disini ada tim lu juga siapa namanya?

Faiz: Fikri.

Raymond: Fikri ini dia engga bantu tim konten lu kan?

Faiz: Dia, dia tim konten kreator pertama gua.

Raymond: Lu setuju engga? kalo Antarasetar mungkin nggak, kayak sekarang tanpa very good konten gitu.

Faiz: Iya karena konten bisa naik -naik sekarang konten Antarasetar itu.

Raymond: Iya kan.

Faiz: Iya.

Raymond: Tadi lu cerita ma gua, gua -gua lumayan waw sih kayak dia tuh dimana lu itu dia lu tuh hebat kan bro, Lu tuh hebat dimata dia kan lu kayak lu bilang kayak ini tim andalan gua nih gitu...

Faiz: Iya..

Raymond: Terus lu cerita gua sampe ditahap lu kuliahkan dia di China. Nah itu gimana ceritanya bro? elu jangan senyum -senyum aja, elu rekam-rekam doang. nah lu itu gimana ceritanya lu itu? Soalnya itu speaks value, value as an entrepreneur gitu. Gua pengen tau deh kenapa -kenapa lu make decision itu.

Faiz: Yaa, jadi waktu itu kan dia udah sekitar setengah tahun sama gua ya dari awal pandemi Juli tahun lalu. Napas tahun- tahun itu dia emang bener -bener mensupport gua dan bikin konten pertama video yang lumayan bagus di Antarasetar gitu. Dari situ gua ini orang bagus banget. Pertama gua beliin PC, terus gua bikin kayak studio khusus buat dia, ya buat gua berdua lah kan karena gua juga tinggal di ruko kan dan dia tinggal bareng gua gitu, ngobrol -ngobrol gitu dan dia emang- emang misalnya apa dari nggak bisa gitu, bukan ga bisa sih, bisa cuman engga terlalu expert.

Dia mau belajar gitu tiap malam sampai jam 2 jam 3 sama gua ngeshoot apa sendiri sama gua dan dari situ waktu itu awal tahun itu dia bilang gua kayanya mau resign deh. Kenapa? “gua disuruh bokap gue buat kuliah” Nah disitu gua gua engga mau kehilangan dia dong, karena konten utama gua...

Raymond: Itu strategi elu ya? (Joking, Laughing) dia udah senyum-senyum lagi. Terus?

Faiz: Iyaa, jadi gua mau kehilangan dia dong. Dan gua punya link lah gitu buat beasiswa di Cina. Disana gua bilang ya udah ikut aja ketempat gua gitu buat kuliah di China.

Raymond: Tapi akhirnya dia dapat dia beasiswanya?

Faiz: Beasiswa di China jurusan DKV.

Raymond: Wow, jadi berarti orang kreatif elu ini beasiswa kuliah di China gitu?

Faiz: Iya

Raymond: Gila...

Faiz: Dan sekarang tim kreatif gua juga ada sekitar 10 orang.

Raymond: Banyak benget, banyak lu itu 10 orang.

Faiz: Iya

Raymond: Itu bener-bener ngurus TikTok, Instagram..

Faiz: TikTok, Youtube, Instagram, video produk buat desain, desain banner, buat iklan, semuanya sih.

Raymond: Oke itu semuanya ya? Kayanya gua udah kayak udah tahu backstory elu nih ya kali ini, ini segment kalau misalnya tim gua baca eh tim gua perhatiin. Kan di YouTube itu kan ada chapter-chapternya gitu kan biar gampang diikutin. Nah ini tu segmen gua mau belajar dari Faiz, jadi nanti judulnya chapternya belajar dari Faiz karena actually gua -gua -gua -gua emang beneran mau belajar dari lu sih. Kayak lu kan lu menang di e-commerce gitu. Lu bilang apa itu Lazada tokped, shoopee, tapi Lazada lu itu winning banget kan? Di sana kan?

Faiz: Lazada sama Shopee.

Raymond: Menurut lu tuh apa strategi lu yang secret saucenya gitu, yang yang bisa bikin lu sukses, bisa penjualannya, omsetnya setinggi itu gitu.

Faiz: Karena dulu tuh apa namanya buat daftar di Lazada tuh agak susah ya, jadi kayak daftar susah. Ngisinya banyak banget dan pas mau upload produk tuh pendingnya itu bisa sampe sehari dua hari. Disitu gua pikir kalau misalnya susah berarti enggak semua orang mau nah gua coba mulai ngulik beberapa hari sampai bisa gitu. Jadi dari sini disitu gua baru grow gitu. Gua mulai grow karena nggak semua orang bisa daftar di Lazada. Kan waktu awal-awal itu susah banget buat daftar disana.

Raymond: Karena dari sana lu udah eksklusif faktornya gitu loh karena masuk Lazada sendiri aja susah gitu. Oke oke oke. Terus? apa lagi? Tapi engga mungkin gara-gara masuk Lazada doang dong elu pasti do something right either dari marketing dari produk gitu lu ada filosofi engga kayak produk lu tuh harus gimana marketing terus gimana gitu? Yang lo bisa share.

Faiz: Ya gimana ya... marketing gua ya gua kayak spend banyak aja di marketing sampai semua orang tahu gua insight gua naik ya walaupun sempet karena marketing gua dibawa kebanyakan gua boncos gitu.

Raymond: Owh elu lu pernah kayak gitu?

Faiz: pernah rugi beberapa kali.

Raymond: Bocorin dong elu pernah sampe paling gede itu berapa sebulan spend berapa buat konten, marketing gitu sama ads juga. Ayo dong bocorin dong.

Faiz: (Laughing) semua? Sampe apa, sampai facebook ads?

Raymond: Semua-semua soalnya orang kirannya dikira dapetin omset semiliaran itu gampang, pengeluaran juga gede bos gitu. Orang nggak tau orang kira mau gak mau kan dapet berapa M gitu, elu-elua bisa sampai spending berapa tuh?

Faiz: Ya kalau ditotal sih sebulan pernah topnya yaa itu sampai marketplace sama facebook ads itu sampai 1M gua spending di marketing.

Raymond: Gila 1M di marketing. Wah waktu itu rasanya gimana lu kan umur 19 nih, umur 18/19 lah. Ngeluarin duit 1M sebulan itu apa sih yang bisa bikin lu berani gitu ngeluarin duit segitu banyak gitu. Karena ya tim gua juga. Gua punya tim yang solid yang gua anggep sebagai keluarga gua sendiri gitu. Enggak sebagai karyawan dengan bos itu, dia ngesupport gua semuanya. Ya walaupun mereka lebih tua, tapi cuman lu bisa ayo gua bantu gitu kan. Nah, di situ gua mulai motivasilah. Oke kita spending yang banyak, strategi kita kemudian ketika semua orang udah tahu kita baru jual apa namanya jual mahal gitu dinaikin harganya dan di situ pun gua pernah rugi beberapa kali ko.

Raymond: Owh ya?

Faiz: Gua sampai empat kali mungkin.

Raymond: Coba paling gedonya, rugi paling gedonya itu cerita yang ruginya dulu deh itu gimana?

Faiz: Rugi di spend ads terlalu banyak.

Raymond: Pernah sampe mines berapa juta?

Faiz: (Giggling) Gua pernah sampe minus tuh 200juta dan di situ gua bener-bener down gitu pas apa ya kelas 3 SMA.

Raymond: Tapi lu -lu ,3 SMA?

Faiz: Iya.

Raymond: Gila...

Faiz: Dan disitu gua bener-bener di sekolah kayak diem, anjir gitu gua minus sekian-sekian gitu.

Raymond: Tapi lu baru sadar minus elu 200 juta tuh pas lu rekap tiap bulan apa gimana?

Faiz: Iya.. Nah gua dulu kan nggak punya rekapan yang bener gitu.

Raymond: Ya at that time itu elu nggak ada rekapan.

Faiz: Ya engga, kita engga ada gitu. Gua di situ tuh ya pas di rekap di akhir-akhir loh kok minus gitu? Waduh...

Raymond: Mines 200 Juta gitu?

Faiz: Iya.

Raymond: Oke -oke, tapi lu hebat sih kayak gua dulu ya. Spending paling gede yang gua berani spend di umur 21, 22 tuh ya 20 juta 30 juta. Pokoknya spending more than one hundred, seratus juta itu tuh gua deg-degkan. Agensi gua tuh paling gede spending buat project itu mungkin nggak lebih dari 100 juta. Kita kayak travel, kita beli apa, beli apa-apa gitu, izin inventori kantor dan lain-lain itu puluhan juta, puluhan juta. Dan itu disaat proyek -proyek gua nilainya udah ratusan juta gitu lah. Makanya gua bilang ini -ini mungkin banyak yang relate ya, tapi lu tuh punya pokoknya keberanian

untuk spending itu tuh nggak banyak orang punya loh yah ga kayak aduh takut, takut spending, takut spending. Tapi kalau elu itu berani terus tuh kayak planning gitu. Itu special set of skill dan dan gua aja nggak punya lu -lu hebat sih bisa kaya gitu. Terus kalo dari segi product gimana? Ini kan sesi belajar dari Faiz nih, dari segi product lu tuh gimana gitu. Lu cara tahu bikin produk -produk yang bagus itu belajar dari mana?

Faiz: Ya..sebenarnya kalau dari segi produksi gua masih kaya ngikutin yang lagi tren dulu aja.

Raymond:Oke

Faiz: Ya gua ATM lah.

Raymond: ATM.

Faiz: ATM

Raymond: And itu ngga ada salahnya, amati, tiru,modifikasi itu strategi bisnis yang menurut gua itu very-very viable. Tapi gimana-gimana ceritanya productnya ceritain product development, proses lu jadi ada tren lu liat...

Faiz: Nah itu tren misalnya ya liat di IG, TikTok gitu kan dari mana- mana gue liat yang lagi trend ini gitu. Gua beli beberapa produk gitu dari beberapa brand. Gue liat oh kayak gini kaya gini kaya gini gue dateng ya aku konveksi gimana nih kita memodifikasi gitu kan yang bagusnya dia ditambahin ini tambahin ini dengan konsep yang kaya gini baru kita bikin produknya. Tapi dari ya masih ATM lah. Karena gua belum paham itu gimana cara desain produk gitu ngegambar gua nggak paham sih.

Raymond: Nggak masalah kalau menurut gua, lu by ATM aja udah bisa kaya gini, apa lagi nanti lu bener -bener punya research and development tim sampai punya, lu sempet bilang ke gua kan sebenarnya target tuh di Antarasetrat. Pengen apa lu coba ulangi itu deh waktu itu elu bilang, kan kita kan pernah meeting kan waktu itu sekali Target lu di Antarasetar itu lu pengen segede apa gitu. Apa-apa yang lupa pengen achieve, ini mimpi gedanya nih kita share ke semua.

Faiz: Gua sebut nama brand gak tu?

Raymond: Boleh lah, gapapalah.

Faiz: Ya gua pengen kayak segede Erigo lah gitu yang bisa ads di New York.

Raymond: Nanti kalo lu udah segede Erigo disaat lu udah segede Erigo nanti elu bayar gua ya ke New York ya

Faiz: Oke.

Raymond: Nanti gua pakai outdoor gitu. Gua di fashion week nya gitu lah kalo gitu lu udah pernah ngobrol sama ownernya Erigo gitu belum?

Faiz: Belum.

Raymond: Lu coba research aja ya kayak i think - i thing that's one of the best way. Semoga kalau dari ini kan tujuannya gua pengen ngehighlight elu itu bener-bener hebat masih muda bisa achieve segini siapa tau bisa kedengeran dari bapak Arief Muhammad bapak Abdul tolong dikenalin ke bapak apa? Sadat kan ya?

Faiz: Sadat

Raymond: Itu nih ada anak muda pengen belajar banyak, siapa tau bisa jadi subsidiary or even di invest gitu who knows gitu kan. Tapi oke itu menurut gua sih keren banget. Tadi kan kita udah bahas

marketing, bahas produk, terakhir deh gua- gua -gua yang gua pengen belajar dari lu, lu punya karyawan 200 ya. lu umur 19 berapa banyak karyawan itu lebih tua daripada lu?

Faiz: Hampir semuanya.

Raymond: Nah, gimana caranya lu handle itu gitu kayaknya mungkin di sini juga yang masih muda itu pengen tahu gitu.

Faiz: Ya apa namanya gua dapet motivasi dari orang tua juga sih. Sering ngomongin gua kan misalnya dia pulang kerja gitu kan dia datang ke tempat gua gitu kan. Terus bilang ya lu harus bisa gitu. Ini bisnis lu, lu jalanin sendiri, lu bisa manage semuanya karna ya kalau enggak, enggak bisa enggak bakal jalan jalan nih bisnis bakal stak disitu aja. Dan ibu gua juga selalu motivasi gua gitu jadi dari support orang tua lah gua bisa kaya ngeulik semuanya.

Raymond: Jadi in a way ada support dari orang tua yang bikin lu bisa confident ngeulik semua gitu. Tapi cara lu ngeulik gimana itu dua ratus orang, ada kantor atau gudang.

Faiz: Jadi yang seratus 50 an itu dia di konveksi, konveksi ada di kayak di Tangerang di Subang itu ada dua konveksi.

Raymond: Oke, terus 50 nya lagi head office?

Faiz: Ya head office di Bekasi oke jadi yang konveksi ini itu ya gua udah punya orang gitu yang konveksi supplier yang dulu awal gua ketemu dia jadi kerja sama gua juga.

Raymond: Owh oke- oke. Terus 50 ini divisinya apa aja, siapa aja yang nge hire tim lu sekarang?

Faiz: Yang di head office? itu ada buat packing, buat belanja, buat tim facebook ads, marketplace, terus konten kreator.

Raymond: Jadi basicly tim kreatifnya banyak ya kan yang kreator, konten kreator elu udah berapa yang di kreatif?

Faiz: Ada 10 orang.

Raymond: Itu banyak sih, ternak uang aja enggak, belum sebanyak itu.

Faiz: Dan gua punya studio khusus lah buat bikin konten.

Raymond: Owh elu-elu memang di ruko lu tuh ada bikin studio khusus gitu buat bikin konten.

Faiz: Iya, ruko gua kan ruko empat lantai, 5 lantai lah ama rooftop. Jadi gua bikin satu lantai tuh ya buat studio khusus yang itu ada lighting apa semuanya lengkap.

Raymond: Gila, lo keren sih gua-gua ulangin terus ya yang bikin gua makin miss lu tuh vibenya lowkey, elu kayak lowkey-lowkey humble gitu kaya orang orang enggak kayak lu -lu dateng sini kayak kelihatan itu. Oke, gua tuh, elu tuh sebenarnya lebih hebat dari pada gua lah gitu intinya, gue jujur, jujur aja elu itu lebih hebat dari pada gua. Tapi kesannya gua kalo ngobrol sama elu itu lu ada life level of humbleness nya gitu lah yang itu gua- gua suka. I think kayak most people, yang nonton itu harus juga pelajarin. Lu boleh achieve gede tapi level of humbleness elu itu gua suka gitu. Jadi kayak lu sendiri juga enggak kayak kebanyakan cingcong kebanyakan apa gitu. Terus kayak yang eksekusi aja gitu bisnisnya.

Faiz: Iya.

Raymond: Tapi itu sih I think summary dari lu dibully, lu mulai jualan apa? Skateboard itu mulai dari SD sampai lu jualan nasi goreng, jualan apa. Kayanya lama -lama tuh kelihatan gitu. Tren entrepreneur -entrepreneur yang bakal sukses itu biasa memang di awa-awal tuh ngalamin fase itu

kayak emang -emang mulai dari kerja kuli dari kecil tuh itu tren yang nyangkanya dishare sama banyak entrepreneur hebat sih gua- gua really believe lu bakal bisa berapa tahun lagi lu punya target gak? harus punya target yang jelas nih 2 tahun, 3 tahun?

Faiz: Apa?

Raymond: Rencana biar bisa segede Errigo.

Faiz: Maybe ya 3 tahun lah.

Raymond: 2 tahun lah 2 tahun. Gua aminin (Fistbump)

Faiz: (Fistbump) amin 2 tahun.(gigling) Oke.

Raymond: Gila, elu ada ini gak, gua ini menurut gua sih keren banget. Gua belajar banyak dari lu. Nanti elu ada kata kata terakhir nggak kira -kira kalau buat siapapun yang nonton ini ya especially yang masih muda. Ini kan podcastnya 20 under 20 itu tuh gua pengen inspirasiin, gua pengen kaya motivasiin yang masih muda tuh. Lu bisa bangun bisnis, lu bisa achieve something gitu. Elu ada kata -kata emas atau kata -kata terakhir nggak yah yang pengen elu sampein ke teman -teman kita yang nonton di video ini?

Faiz: Ya jadi menurut gua bisnis it's all about action gitu. Ketika lu misalnya punya konsep punya apa, namanya punya peluang, ya udah lu action aja dulu gitu jadi lu jangan kebanyakan mikir ah nanti gua rugi nanti gua apa. Gua pun disaat waktu itu gua action dulu, nanti kita bakal belajar hal yang baru disaat kita udah jalanin bisnis itu. Kalau misalnya kita enggak action- action cuman ngomong doang, punya konsep, ya lu ngga bakal sukses. Itu sih dari gua.

Raymond: Oke-oke, keren banget gua gua udah gue follow up quote elu, elu tau gak. Kebanyakan orang tuh nunggu idenya perfect, punya modal dan lain- lain untuk capai mereka yang jalanin kan. Sih Mark zuckerberg pernah si speechnya ngomong begini "Ideas don't come up fully form" Atau bagi teman -teman yang komplain, ya kalo gue bahasa Inggris biasanya gua dikomplain. Ide itu enggak pernah bener- bener mateng di awal, enggak pernah pasti cuma mentah di awal. Tapi kombinasi action- action itu yang akhirnya bikin idenya itu lebih jelas, idenya jadi lebih terstruktur, lebih fully form kalau bahasanya dia. Jadi gua bener-bener agree sama elu sih. Buat yang masih muda, overthinking itu juga nggak terlalu bagus gitu. Karena idea without execution is nothing is trash dan lu the pure definition of take action. Daripada ide lu aja enggak punya inovatif ide bikin apa gitu ATM dulu aja bos, bener ngga?

Faiz: Alhamdulillah aja.

Raymond: ATM aja bisa omset milyaran gitu ini- Ini harus dicontoh banget. Terus lu kemarin diliput sama media -media kan liputan,kumparan, eh apa aja?

Faiz: Sampai pernah gue di channel News Asia, jadi gua kayak perwakilan Indonesia buat tampil di sana, semakin di liputan enam, kumparan dan ya lumayan banyak lah.

Raymond: Gila gila gila ya gila gua amaze sih sama elu sih. Jadi kalo gua sih I think I think, lu pasti menurut gua lu pasti sukses.

Faiz: Amin.

Raymond: Lu pasti bisa reach itu nanti ya..jangan lupa ada giveaway kita ingetin lagi. Jadi follow faizdaffa nanti harusnya editor gua taruh di description lo intinya InstaStory bagian yang kalian

paling suka. Nanti 7 hari setelah tayang video ini kita bakal announce lima pemenang dikasih produk Antarasetar.

Faiz: Gue bakal kasih giveaway ini eksklusif, the expensive product.

Raymond: Wahh gua -gua engga koordinasi lo lu bakal kasih.

Faiz: Exclusive product in my business.

Raymond: Gua udah, ini editor gua ya lu pindahin kedepan ke show yang pas kita bagi giveaway, expensive product ya okee. Gila- gila bro Antarasetar. Oke gua pengen liat bareng bareng lu tadi barusan dikirim ya, jadi gua pengen lihat, ayo kita kita ambil.

Faiz: Oke

Raymond: Antarasetar, waduh ini berarti barang outdoor banget yaa? ini apa nih?

Faiz: Ini sleeping bag, bulu angsa.

Raymond: Sleeping bag bulu angsa, bulu angsa kan premium kan?

Faiz: Paling mahal.

Raymond: Gua-gua punya selimut bulu angsa tau gak harganya berapa?

Faiz: Berapa?

Raymond: 2 juta. (Laughing) Terus kayak ya kayak selimut enak banget sih. Jadi ceritain dulu dong ini produk- produk apa dong coba gua ngeliat CEO nya jadi sales nanti gimana gitu coba.

Faiz: Jadi ya ini produk produk paling expensive, eksklusif di brand gua. Dan ini ya gue bikin desain sendiri ya. Pertama desain sendiri di bisa apa di RnD gua. Dan ini bisa ya harganya lumayan, sekitar sembilan ratus sampai sejuta.

Raymond: Wow, ini apa ini jaket?

Faiz: Itu jaket.

Raymond: Jaket gua bisa cobain ga?

Faiz: Boleh.

Raymond: Terus ini jaket berarti bulu angsa ya?

Faiz: Iya, bulu angsa.

Raymond: Oke, ini kalau buat menggunung sih. Buat menggunung sih anget sih ini.

Faiz: Ya kalau buat ke luar negeri gitu lagi musim salju bisa lah, muat nggak tuh? Itu?

Raymond: Nggak tau ini ukuran apa?

Faiz: L sih...

Raymond: Muatlah harusnya gua. Alright, gua seketika merasa lebih hangat kayak cuddling sama orang. Oke, keren sih produk lu gua. Nanti ditunggu inovasi- inovasi selanjutnya. Jangan lupa Antarasetar kalian juga follow. I have I guess that it sih gua nanti siapa tau in the next episode nanti lu kasih update gua perkembangan bisnis. Karena gua- gue yakin seratus persen lu engga berhenti di sini. Lu kabarin gua ko musalnya omset elu udah 10 M (Laughing). Aduh, Faiz-Faiz, lu ada ini engga? Kalo di konten -konten lu, lu kan kreatifnya nih, kalau di konten -konten lu tuh ada kayak ini enggak kayak penutupnya itu. Gimana kalau misalnya si Lory kan jadi deh gitu, Jadi kita tutupnya pakai style lu.

Faiz: Enggak ada sih, langsung aja gimana?

Raymond: Langsung aja ya udah kok gitu. Thanks guys for watching. Nanti kita ketemu lagi di episode Twenty Under Twenty selanjutnya. Mantap, baik.

Video Eva Alicia (Female)

Eva: Aa buat aku personally aku tuh ngalamin yang namanya saudara-saudaranya nyindir kayak Sibuk kerja gitu sampe malem potong Bubble wrap gitu kayak kamu cewek nikah aja gitu.

Raymond: Hai gais balik lagi di podcast 20 Under 20, kali ini kita episodnya bersama.... Alicia Eva.

Eva: Halo....

Raymond: Sebelum kita mulai gua mau congrats dulu ni... Congrats udah verified di tiktok, eh belum congrats verified di Instagram

Eva: Owhh makasih juga

Raymond: E congrats rambutnya juga baru, sama congrats lagi ngelakuin challenge 20 meter yang itu kan...

Eva: Iyaa

Raymond: Congrats yang terakhir

Eva: amin ya rekrut ya

Raymond: nanti makanya murni harus lihat ini, konten nya ini.... 20 Meter 20 Provinsi bener gak?

Eva: 34 dong

Raymond: 34 Provinsi?

Eva: Atau kita bikin 30 meter ini kayaknya seru juga ya

Raymond: Ya kayaknya 30 meter sih 30 meter sih.... Oke guys kalau misalnya gua selalu ngundang kan, this narasumber yang datang biasanya either they have a business atau apa. Gua selalu ngelakuin giveaway so kita akan ngelakuin giveaway divideo ini jadi bagi teman-teman yang gak tau, kamu mungkin bisa cerita sedikit tentang your business he wears gold- she wears gold itu apa sih bahkan belum kenalan ke elunya dulu ni, biar mereka semangat ni giveawaynya.

Eva: Ayo semangat giveaway jadi aku punya bisnis itu she wears gold dan he wears gold. Dan kita itu jualan customized jewelry. Jadi jewelry custom kalian bisa tulis nama, tanggal, atau simbol or anything. Ini semua yang aku pakai kalian bisa...

Raymond: Banyak banget:

Eva: (Laughing)

Raymond: Owh sorry gue juga pakek hari ini gua bling-bling nanti kita bakal ngerap

Eva: Iya jadi kayak everything kalian bisa custom mau apapun and itu anti karat yang gold dilapisi emas juga.. So yaaa its perfect for gift juga kalau kalian mau menangin kalian wajib nonton sampe akhir.

Raymond: So yaa.. Syaratnya instastory tag gua & tag Alicia yang baru verified sama tag she wears gold- he wears golde ya? Dua itu doang ya?

Eva: Iya

Raymond: Berarti kalian tag 4 instastory yang kalian suka... nanti kita bakalan pilih in seven days, tujuh hari setelah tayang nanti gua bakalan pilih 3 yang paling aesthetic buat dikasih giveaway ini.

Eva: Siap

Raymond: Alright kita mulai ni...

Eva: Oke (Smiling)

Raymond: Elu Alicia Eva atau Eva Alicia?

Eva: Eva Alicia but...

Raymond: First name Eva?

Eva: Eva, tapi gara-gara susah cari username (laughing)

Raymond: owh ya? Eva Alicia emang nama yang...

Eva: Ya.. itu lumayan yang common tapi buat orang-orang spanish (Laughing)

Raymond: Owh buat orang-orang spanish

Eva: iyaa, jadi orang-orang spanish usernamenya itu Eva Alicia mungkin kalau di Indonesia itu seperti nama Putri kalik ya..... gitu....

Raymond: Owhhh, make sense make sense, oke berarti Alicia Eva instagram dan namanya Eva Alicia

Eva: Eva Alicia

Raymond: Like always gua kasih kesempatan untuk tell me a little bit about yourself, bagi teman-teman yang enggak tau. Dia itu 1,2 Juta something followers tapi gapapa coba ceritain. Who is Eva Alicia?

Eva: Hai gais jadi aku Eva sama kenal. Jadi umur aku sekarang 19 Tahun, aku punya bisnis- I own a business. Two business actually "He wears gols" & "She wears gold". Aku juga konten creator di TikTok for art.

Raymond: For art.

Eva: Business and art dan ya...

Raymond: Followernya berapa? Kita harus flexing dulu diawal weii kayak siapa sih ini Eva.

Eva: Hmmm.. Berapa ya sekarang

Raymond: Kalau gua, gua kayak gini. Eh eu tau Eva gak? Siapa tu? Yang di TikTok yang suaranya kayak serek-sereknya itu. Oh Eva begitu.

Eva: Serious..? (Laughing)

Raymond: Gua even tanya ke teman-teman gua, suaranya agak serek-serek? Owh gituu, iya iya iya.

Eva: Suaranya Ya?

Raymond: Iya.

Eva: Iya katanya suaraku cocok buat ASMR gais jadii, mungkin kita bisa coba itu diakhir, kayak hi gitu

Raymond: daripada nonton orang makan kripik atau apa ada kalian nonton TIK Tok dia aja.

Eva: Dibisik-bisikin

Raymond: berapa nih? Berapa nih TIK Tok lu? Instagram lu yang baru verified dua duanya.

Eva: Di TIK Tok sekarang satu koma ldelapan juta dan yang di Instagram ini i think ninety five thousand.

Raymond: Berapa lama lu mulai jadi konten kreator?

Eva: Aku baru mulai dari 1 tahun yang lalu. Pas banget bulan Mei ya bulan Mei

Raymond: Bener bener Pas Mei itu pandemi ya bener-bener baru awal ya?

Eva: Ehem (Iya) dari pandemi banget.

Raymond: You know what the most similar story between di semua orang di 20 Under 20 ini, yang gue invite, They started di pandemi... orang kira kayak gini. Dibalik story itu ada dipandemi all people, ya emang ada yang unfortunate ada beberapa bisnisnya susah, struggling, tapi in every crisis ada ada opportunity juga. Dan saat itu kebetulan banyak yang rip the wave one tik tok. Gua jujur agak nyesel banget. Gua engga mau lewat itu. Gua mulai sekarang udah lebih susah kaya gua udah post- post kok enggk efek-efek? Mungkin gua kurang ganteng, apa gua kurang serek kayak eva.

Eva: Padahal jago nyanyi loh.

Raymond: Enggak, tapi engagement gua jelek.

Eva: Enggak

Raymond: Elu kalau di content creator tu ngapain sih? Kayak bahas apa sih? Sampai orang bisa kenal elu sampai segitu banyak follower.

Eva: Hmm jadi..

Raymond: What so unique?

Eva: konten kreator buat aku sih. Aku awal awal tuh mulai as buat sharing aja tentang bisnis aku gitu. So dulu pas pandemi ya semua orang kan pada download tik tok tuh pada as a consumer aja. And aku juga dulu kayak gitu. Aku dulu bikin tik tok sama papa aku sama kelinci aku you know. Dan tiba tiba suatu hari di FYP aku. Aku ngeliat ada bisnis jualan sabun pemutih. Terus dia cerita gara gara tik tok dia hmm jualan sampai dapet 3 kontainer. 3 kontainer isinya sabun

Raymond: gede banget.

Eva: and I know wow this platform ada something gitu and I wanna know gitu. Kaya potensi algoritma di sini berarti berbeda banget. So, that's how I actually got my first Viral video dari situ.

Raymond: Oke, elu kan sekarang art kan? Elu painting dan lain-lain. ini gua rasa ngga tau sih. Gue ngga tau sih, banyak temen temen mungkin engga tau juga. You started bisnis from konten business

Eva: Iya yap.

Raymond: jadi apa yang elu sharing tentang apa. Biasanya tentang apa?

Eva: jadi awal-awal tuh my first diary. Dia tuh tentang aku mulai, aku mulai business pas aku umur 17 tahun, jadi aku sharing kaya gimana. I started from scratch gitu dari tabungan aku dari kayak I show them everything kayak dari lemburnya ke midnight. And you know it what just kind of like a motivational content gitu.

Raymond: She wears gold ini?

Eva: Yaa. cause baru mulai beberapa bulan kan ya.

Raymond: Wait. Seventeen? Berarti 2, hampir 2 tahun lalu. Elu sekarang umur berapa sih?

Eva: Aku sekarang 19 .Tapi ya aku kan mulainya awal 2020 masih 17... Ehhh iya

Raymond: oke oke yang gua sapa nanti ini you cheat your age biar masuk ke 20 Under 20... haha enggak lah. Oke ini mulainya dari mana? Berarti ini dari sana. You started buat bisnis lu terinspirasi dari ada orang jualan sabun bisa sampai 3 kontainer dari tiktok.

Eva: ehem (iya)

Raymond: Padahal kan di awal awal twenty-twenty(2020) ini ya TikTok masih tercap alay i guess ya. di Januari Februari itu masih rame ramenya cuman joget joget sama konten-konten gajelas gitu loh. Tapi, elu bisa spot the opportunity lalu bisa bikin konten bisnis. Why?

Eva: Yeah, because i feels like the key to having brand awareness itu also part of it sharing stories. Itu yang aku notice banget dan itu i think so what keeps "She wears gold" juga sampe sepriveleent itu di sekarang kan, karena aku sering sharing stories gitu and people like stories gitu. Jadi awal-awal tuh aku sharing tentang sejarah dulu kayak how I started this business, kan sebelum aku mulai business ini aku juga pernah tu bikin dua business.

Raymond: Tapi....

Eva: Dua-Duanya gagal (Laughing)

Raymond: Apa itu? Ceritaiin dong business sebelumnya apa? Gila... berarti elu dua business sebelumnya pas umur lebih muda lagi.

Eva: Of course iyaa. Jadi aku sebenarnya dari kecil banget, dari SD aku udah suka dagang gitu gitu you know?

Eva: hmmm....

Raymond: kalo SD tuh unik soalnya you dont know kayak people, jualan barang aja. Temen gue jualan keripik, ada adiknya jualan stiker, ada yang jualan sedotan. Timoty jualan sedotan sama pomade. Elu jualan apa?

Eva: Aku dulu jualan jasa nulis

Raymond: Jual jasa nulis itu

Eva: Jadi aku tuh dulu kaligrafi, kaligrafi. Terus banyak temen temen deh sekolah tuh suka menurut mereka itu cantik so they paid me to the kaligrafi. Terus aku itung itung kayak latihan aja gitu ya. Yaa they did it sekalian gitu.

Raymond: Dibayar berapa?

Eva: Umm per header dulu. Aku charge 10 ribu

Raymond: header-header tu apa berati yang atasnya doang gitu?

Eva: Atasnya doang. 10 ribu gitu.

Raymond: Oke...Tapi tujuannya buat notes mereka belajar kayak, Catatan sekolah gitu?

Eva: Iya their just happy to get a pretty notes.

Raymond/ Eva: Laughing

Raymond: Elu-Elu lihat notes gua yaa.. Itu tuh jelek banget tapi...

Eva: Aku juga jelek-jelek tapi mereka suka bagus jadi kayak yaudah.

Raymond: Tapi yang buat gua curios itu gini. Itu elu diajarin sama orangtua atau gimana. Kayak siapa sih yang di SD at least me ya di SD itu gue enggak gak kepikiran to make money yaudahlah live my life gitu. Tapi kenapa elu kepikiran buat coba making money gitu?

Eva: Owhh oke oke, jadi I think my willingness buat cari uang di usia yang sangat dini itu juga stamps from my parents punya back story juga. Jadi I consider myself very privilege. Sekarang kayak kakak kakakku dua-duanya bisa kuliah keluar negeri... gitu-gitu dan akupun ada chance juga. Tapi orangtua ku itu bener-bener dari nol. Jadi dulu papaku itu nelayan dan mamaku itu dulu jualan empek-empek di depan rumah. And aku inget banget cerita mereka dari kecil tuh kayak bawa gerobak keliling-keliling kayak gerobak yang kaya gerobak itu. Keliling-keliling jual-jual, jualan semuanya deh. Mulai dari daster ke jepitan ke kayak ya tas-tas kayak gitu sampai mereka bisa sampai ke titik ini. And I felt compete gitu lo kayak orang aku anak terakhir. I wanna make them proud of me juga. Dan kayak I wanna be half, kayak at least sehebat mereka. And I don't think I can do it yet. Kalau aku ngga mulai dari muda gitu dan orang tuaku juga selalu encourage aku kalau kamu pengen umm. Make a mark in this world u have to start dari muda juga gitu, jangan takut buat mulai, terus...

Raymond: Tapi mindsetnya itu dari mana sih? Kaya honestly, privilege menurut gua first of all. privilege or not privilege. Kita engga bisa choose kita lahir di situasi yang kayak gimana? Tapi yang gua percaya, we can choose outcomenya gimana gitu. Base on the main set mostly. I think growth mindset itu yang berkontribusi either 19 or 95 %orang sukses atau enggak. Tapi how? Kalo in your case lu diajarin lu dari stories orang tua yang bikin lu terinspire. Apa lu pernah kayak suatu hari? Aduh, gua engga. Gua engga mau ni di cap begini atau gimana gitu?

Eva: Yap, I feel like majority itu pengen kayak gaenak juga sih minta uang ke orang tua gitu. Cause maybe other families they don't see their parents working hard gitu. Tapi aku I'm lwas there buat ngeliat orang tuaku kerja dari stress stresnya Bottomnya. There is one moment dimana aku ngerasa kayak I need to step in. Aku harus contribute something to this family juga gitu. Tapi not the worst back juga. And ya it change my mindset itu loh. Jadi, aku pengen independent secara financially before I'm 20.

Raymond: haha itu, itu a very strong goal.

Eva: Iya, makanya- makanya I want to be financial independent aku pengen belikan orang tuaku rumah before I'm 25. And yeahh aku pengen kayak giveback and maybe possibly ya one of my biggest dream itu start an organization kayak young moms.

Raymond: Young moms?

Eva: Iya young moms. Dan kayak undepreilege kids.

Raymond: kenapa?kenapa? Back story elu pengen bantuin mereka? Kayak ada something that you relate with apa gimana?

Eva: Dari kecil I always fascinated sama kayak women empowerment juga, and also kaya childbirth It's always touch me juga. Jadi helping these women itu emang udah dari core value ya, mungkin dari sekecil aku TK gitu. The first time aku denger tentang kaya yang young women, yang kayak they are victims or anything. Dari dulu itu ada case yang strong banget di aku untuk one day changed it. So it's one of my dreams to one day start a foundation gitu. And I know it needs money jadinya is also one of my motivation to start.

Raymond: It's very rare gitu, langkah banget nih gua harus gua urus berhati hati ini. Banyak netizen bilang Inggris Indo, Inggris, indo yang gapapalah. Tapi gua juga mau melurusin ini.

Eva: hahaha sorry banget.

Raymond: Honestly, sejujurnya langka banget. Langka banget orang yang udah muda tuh punya outlook. Gua pengen kaya gini bikin gini sementok-mentoknya biasanya most of a friend that I know, pinginya itu lebih jauh lebih abstrak Enggak ada, engga ada spesifik goal kaya pengen apa, pengen apa, lebih ke yaudah jalan aja gitu. Tapi for this case, untuk kasus ini atau kasus ini kaya kayanya lu punya udah punya gambaran jelas gitu. And that is a very good dibanding kaya.

Eva: Iya

Raymond: Kayak juga cuman jalan juga ngga masalah gitu.

Eva: Bener. Agree-agree.

Raymond: Tapi gua mau backtrack dikit ni. SD jualan kaligrafi and then what? Gua pengen gua pengen. Gua ingin tau ceritanya ini dari SD pelan pelan soalnya. Part of this podcast, bagian dari podcast ini...

Eva: (Laughing)

Raymond: adalah gua gak mau cuma people, orang itu cuman melihat suksesnya doang . Tapi ke arah sukses itu ada jernihnya sampe high achiever dan itu biasa. Bisa jadi spot walaupun gak mulai bisnis dari kecil. Biasanya ada satu hal atau mindset mindset kecil konsisten nya kompetitif nya itu tuh dibangun dari muda. Let's continue this story.

Eva: Okee

Raymond: lanjutkan ceritanya dari SD.

Eva: Dimulai dari, FYI. yang masih SD jualan tulisan terus dia coba jualan makanan.

Raymond: Jualan makanan

Eva: Jualan makanan bronis gitu -gitu. Iya dulu bikin kukis- kukis gitu, cutter-cutter. Lucu deh....

Raymond: Kok lu bisa bikin, lu waktu itu elu atau itu kaya iseng ya? kayak gitu

Eva: ya ya

Raymond: SD? Gitu sama?

Eva: SD itu masih SD gitu, terus kelas 6 SD sekitar situ, eh kakakku dulu ada project bisnis di sekolah, jadi dia itu harus bikin bisnis dan kebetulan dia tuh pengen bikin bisnis gelang gitu, ngerakit gelang gitu. Dan untuk(Laughing) untuk bisnis gelang ini dia pengen atur financial nya gitu. It's for business buat business project gitu. Tapi dia nggak gitu bisa ngerakit gelang gelang kayak gitu. Dan aku yang menurut dia agak lebih terampil kayak dedek bantuin cece gitu. Ya udah lah aku belajar tuh ngerakit gelang, ngerakit kalung. Setiap pulang sekolah kelas 6 SD tuh. Aku inget banget sebelum UN aku berhenti dulu di agen pengiriman. Pagi pagi itu jam 5 aku drop barang.

Raymond: Owh...itu itu sd?

Eva: SD

Raymond: Keren juga, itu sd gue masih ngapain ya?

Eva: Enggaklah, it's oke. Terus pas kaya aku pulang sekolah gitu, aku ngerakit tuh aku aku Beli tang. Di Mangga Dua aku belajar ngerakit gitu. And that's how I figure out pertama kali kayak oh aku suka banget sama perhiasan kayak bahkan koleksi aku itu juga semua perhiasan. And I like making it juga gitu. Aku passionate

Raymond: Perhiasan atau itu juga mulai habit lu buat arts and craft gitu ya?

Eva: Iya..

Raymond: Apa dari lu mulai gambar gambar gitu?

Eva: Hmm... ya both of them kayaknya

Raymond: Iya

Eva: gitu. Jadi aku sadar tuh kayak wah aku suka banget nih sama jewelry gitu. Tapi itu dulu kalau kalian tau jaman 2012 itu jaman cukur gitu loh. Kalo koko tau yang kayak tato coker kayak coker coker gelangnya kayak kecil-kecil Kaya gitu tuh.

Raymond: gua-gua punya pandangan ini sih sama Coker tu, tapi ya udah lanjut aja lanjut- lanjut.

Eva: ehmemm...(laughing) iya Tato coker emang ada konotasi negatif sih di society. Tapi ya dulu ngehits dulu nge hits gitu kayak gitu. Jadi ya itu dulu dulu nge hit and then the chain cut out. Dan aku waktu itu pindah sekolah. So em, aku nggak pintar pivot gitu loh. Dan kakakku waktu itu keluar negeri. Jadinya aku gagal bisnis itu menyerah bahasanya ya kan gitu.

Raymond: itu waktu pas SD, SMP?

Eva: SD naik SMP

Raymond: SD naik SMP Bikin Bisnis. Oke lanjut

Eva: Ehemmm... terus abis itu aku tuh aku let go off business for two years. Jadi cuma 2 tahun 11, 12, 13, 14. 14, akhir umur empat belas aku mulai bisnis lagi. Nah...

Raymond: ya itu SMP ya? Atau SMPA?

Eva: SMP, SMP

Raymond: SMP eh oke.

Eva: Umur 14 aku mulai bisnis lagi tuh, tapi bukan Jewelry. Aku bikin bisnis notebook.

Raymond: Oke

Eva: Karena waktu itu jaman-jaman aku lagi belajar design.

Raymond: Notebook... kayak custom-custom gitu ya?

Eva: Betul

Raymond: Gua juga sempet ngalamin trend itu tuh, tapi kayak "Binder" kalau dulu. Di generasi gua kayak binderkan orang...

Eva: iyaa.. Kayak ngekoleksi

Raymond: dulu kita trade-trade kerta-kertas gitu.

Eva: iyaiya yang harvest- harvest gitu mahal, tahu tuh (Laughing)

Raymond: iyaa terus ada-ada teman gua yang satu binder, yang itu kertasnya koleksinya dia udah spend sampe jutaan buat binder, Elu ngapain, ini langkahhh...gitu.

Eva: Itu langkah.

Raymond: Terus ini di custom gitu.

Eva: Terus kalau untuk tuker-tukeran, jangan yang itu- jangan yang itu. Aku juga pernah tuh. Pas kecil banger itu ya, pas kecil banget. Tapi anyway, aku dulu jualan, kalau koko tau Typo.

Eva: Ehemmm...yang notebook kayak gitu

Raymond: Yang... yang- yang satu toko sama cotton on.

Eva: Ehmm..Iya mirip, mirip-miriplah. Biasa kalau ada cotton on biasanya ada typo gitu. I don't know they always comes in pairs

Raymond: gimana typo? Tapi gua suka typo sih.

Eva: Iyaaa kan? Typo itu dulu revolutionary banget buat stationary.

Raymond: Iya gua suka.

Eva:Ehmm sangat revolusioner. Terus banyak kayak, aku inget banget temen-temen aku tuh dulu itu kayak, PO ke Singapore, PO ke Malaysia terus.

Raymond: Buat barang typo?

Eva: Buat buku Typo.

Raymond: Emang belum ada di Indonesia waktu itu?

Eva: Belum ada, typo sampai hari ini belum ada di Indonesia gitu.

Raymond: (Shocked)

Eva: Ehmm, Nah itu tuh jaman-jaman notebook estetik gitu loh kayak orang orang baru pertama kali introduce to tumbler with heart it gitu-gitu.

Raymond: Iya

Eva: Dan aku pikir aku bisa bikin beginian gak susah, tinggal cari tempat printing aja, aku ngedesain, kirim desain, print, Jadilah aku bikin bisnis itu custom,notebook custom. Jadi misalnya koko mau pesen kayak pengen kostum muka koko satu halaman, aku layanin gitu. Oke jadi gitu. Aku jualan tuh dulu sama ritmenya SMP. Sebelum sekolah drop barang pulang sekolah jam 3 langsung tuh bales-balesin chat gitu.

Raymond: Emang lu enggak ada hobi ya pas sekolah kaya main game atau apa gitu.

Eva: (Laughing)

Raymond: Kayak orang-orang ini ya yang habis sekolah sebelum sekolah, kerja setelah kerja. Bangun bisnis gini gua gua bingung gitu gimana sih.

Eva: Aku lumayan juga ya, kenapa ya dulu aku bisa kaya gitu, mungkin kalau sekarang udah enggak ya?

Raymond: Elu enggak ada hobi kaya main game atau apa gitu pas kecil?

Eva: Hmm... dulu aku gak gitu suka main game dulu dulu, tapi walaupun main ya malem gitu. Makanya dari dulu aku night person. My me time was at night.

Raymond: Makanya lu suka lembur times eh

Eva: Lembur times,

Raymond: lembur talks.

Eva: Lembur talks, lembur talks

Raymond: guau ikutin tuh beberapa satu kali story. Terus itu laku so far? Yang elu bikin notebok.

Eva: Laku tapi aku capek, burnout karena aku satu ternyata. Aku sadar, aku gak begitu passionate dalam bidang stationery gitu. Tapi yang aku belajar dari bisnis itu, orang Indonesia tuh suka banget sama hal-hal custom. Kalau mereka bisa custom per halaman, mereka mau custom, pengen custom binder, mereka mau custom. And that's how. Tapi itu tuh aku gagal tuh itu kaya. After two years cause burnout gitu.

Raymond: Two years is a long time sih buat bisnis terus.

Eva: Iya, tapi kaya aku nggak online all the time gitu loh. Karena kan masih sekolah jadi kaya emang ga gitu gede bisnisnya and then makanya di bisnis ini nih aku combine. dua bisnis aku yang pertama.

Raymond: Jewelry sama custom. Owh ini okelah the story adds up, jadi gua penasaran. Tapi ini kurang daging storynya kalau misalnya nggak sebut angka angka I wanna know, dulu tuh angka berapa sih bisnis yang gua mau tau yang pas dari SD sama yang dari SMP. SMP itu yang buku berarti kan.

Eva: Ya kecil lah Kecil.

Raymond: Kecil itu berapa?

Eva: Kecil

Raymond: Kalau lu kecil gua nol, jadi lebih kecil daripada kecil.

Eva: (Laughing) ehmm oke jadi dulu kalau aku sih ya not bad lah. Maksudnya kan dulu aku jualan choker gitu satu kalungnya itu kayak 35 ribu gitu dan di biasa tuh orang orang import tapi aku merakit sendiri. So I took a lot of profit from that. Dan ya....

Eva: ada berapa juta gitu itu sebulan?

Eva: Yaa.... kaya setiap hari aku bisa ngirim sampai 30-40 lah

Raymond: Eh itu banyak 30-40 ya

Eva: tapi aku work ya 3 sampai 5 hari perminggu doang. Jadi ya do the math

Raymond: Itu udah jutaan sih oke oke, mungkin 6 jutaan pas SMP. (Laughing)

Eva: Terus kalau pas buku ya itu agak lebih expensive. Tapi karena lenght time nya itu lama, apa masa pembuatannya lama jadi ya gak gitu rame. Tapi emang uangnya gede gitu kan

Raymond: Ya tapi elu itu suka kan bisa bikin bisnis waktu itu kan

Eva: Suka enjoy gitu.

Raymond: Ya berarti jadi ya emang habitnya dari disana sih. Kalo emang dari dulu suka making money biasa kelihatan kok entrepreneurship. Spiritnya itu habitnya ngebangun sampai sekarang gitu. Nanti abis dari sana fast forward ke she wears gold. Pertama enggak ada he wears goldkan

Eva: Enggak

Raymond: Cuma cewek doang yang spesifiknya.

Eva: Iya.

Raymond: Jadi ini, ini baru launch berapa lama?

Eva: He wears gold baru dari November 2020.

Raymond: November

Eva: ehmm...

Raymond: Berarti oke lah, setengah tahun lah adalah oke ya. Terus awal mulanya gimana she wears gold.

Eva: She wears gold dari aku lulus sekolah. Terus aku pikir kayak I remember tuh. Aku inget banget dulu aku pernah pas prom ada cerita nih. Ini so sentimental to me, I never talk this to anyone

Raymond: (Laughing) Wah gila ini exclusive ni.

Eva: Aku inget banget pas prom ada award "most likely to be billionaire" before thirty gitu dan satu angkatan tau aku punya dua bisnis dulu dan dua duanya gagal (Laughing) dan aku menang

award itu dan I was honoured. Tapi at the same time aku I dunno I felt like, I-I know some of them itu vote as a joke cause mereka tau owh Eva kok buka bisnis selalu gagal gitu kaya ga pernah serius. And waw kalau ketika aku denger orang-orang ngomong itu di belakang aku itu kayak...

Raymond: Sedih waktu itu?

Eva: Sedih lah... down banget kaya U and I knew aku harus prove myself badly.

Raymond: Ada, ada but ada faktor sentimental di sananya lah. Jadi kayak lo waktu itu ngerasa kaya at the same time oke dapet award, tapi at the same time some of them itu mikir ini joke gitu kan lu bangun bisnis gagal. So ya ada sense buat pengen bikin bisnis yang sukses kali ini.

Eva: Betul banget. Betul banget. Dan yap, that's how um. Makanya lulus sekolah aku langsung bikin bisnis. Dan disitu aku bertekad ini enggak boleh gagal. Aku harus bikin ini jalan. Aku enggak boleh setengah-setengah lagi. Dan aku langsung taruh setengah tabungan aku selama 17 tahun ke dalam bisnis ini.

Raymond: Wow

Eva: Iya

Raymond: I mean itu good moves sih kalau if I were kalau gua jadi sekolahnya, I think the fact bahwa lu pernah menjalani bisnis terus mengakhirinya itu sendiri aja udah support most likely jadi billionaire itu gua support banget.

Eva: Uwaw.

Raymond: Karena enggak banyak yang tahu tau. Kayak before gua ngebangun wellness yang akhirnya start up di akuisisi. Gua sempet ngebangun seven startup sebelumnya yang which is fail, fail, fail, fail gitu loh. Tapi gua enggak pernah tell the story gitu, karena orang Indonesia tuh lebih suka sukses story dibanding fail story. Tapi honestly fail story atau misalnya experience kita untuk ngebangun bisnis, itu yang ngebangun kita. I don't think it's a failure. Kalau you try again.

Eva: Hmm....

Raymond: Karena pas lu memulai lagi di notebook, ada something different something yang dipelajari di bisnis sebelumnya. Kemudian cycle itu yang bikin one day you are most likely, bukan most likely I think harusnya ya sekarang udah mendekati or even hit Billionaire statusnya enggak, ya udah aminin aja.

Eva: (Laughing) Amin, amin

Raymond: Oke, berarti lu taruh setengah tabungan lu bisa ngasih tau enggak angkanya berapa? For she wears gold.

Eva: Hmm, gue dulu awal modalnya kan, kan rolling tuh pelan pelan. Aku dulu modalnya cuman dikit doang tuh. Eh tapi anyway it was so amazing aku inspired banget denger story koko kayak (wow guys) seven start up. Waw itu keren-keren.

Raymond: enggak-enggak jangan kembalikan yang keren itu dia. I have to make this video highlight real of you. Gua pengen yang orang tau, yang gak tau orang gak tau Raymond siapa sih? Gua pengen nonton Eva gitu. (laughing)

Eva: (Laughing) I'll start the podcast, jadi any way, aku dulu mungkin masih modal dikit juga ya, adalah aku taro kayak 10 juta, 10 juta, 15 juta gitu.

Raymond: Itu buat apa diawal, stok?

Eva: Stok awal, and yaa.... karena kan aku juga bikin boxnya eksklusif gitu gitu. Packagingnya Umm I've always been, I've always been Oh kayak aku heavy sama design gitu. Aku suka banget packaging aku suka banget kayak tadi udah liat.

Raymond: Kayaknya cewe, cewe suka kaya gitu deh. Yang penting cantik dulu gitu.

Eva: Iya gitu and aku tau yang bikin packagingnya bagus karena aku tau nih salah satu motivasi aku dibalik she wears gold juga aku ngeliat kalo cowo- cowo ngasih perhiasan ke cewek-cewek tuh ya serius banget gak sih? Kayak dia tuh kepingin kayak tunangan atau something gitu? Dan aku kepingin merubah stigma itu cause aku cewek dan aku pengen terima perhiasan for my birthday gitu. And that's doesn't need to be an engagement or something (Laughing) so yah, jadi aku pengen bikin packagingnya cantik juga gitu loh dan harganya juga engga terlalu mahal juga di tengah tengah supaya orang -juga tetep bisa kasih ke orang gitu kan. So ya mahalnya di packaging juga sebenarnya awal-awal gitu.

Raymond: Tapi kan ini custom, kalo custom itu lu stock barang itu buat apa? Kayak trial and error gitu buat coba coba bikin produk dulu. Atau gimana?

Eva: Ya kerjasama, sama pengrajin gitu gitu kan aku desain semua jewelrynya sendiri nih. Ini aku gambar dulu gitu.

Raymond: Elo ada parthner gak dibisnis ini, apa elu sendiri.

Eva: Hmm engga. Tapi sekarang I have my sister helping out juga. Jadi dia juga shareholder di sini.

Raymond: Ya pas diawal-awal itu. Itu very common story sih, apalagi yang masih muda kayak reach out lah ke koko lu atau ke ade lu kesiapa buat bantuin. Oke lah, let's build a business together.

Karna finding a partner itu emang kalo, gua dah diajarin sama, ada mentor gua orang Singapore pas gua buka cabang Singapore, dia itu basicly secara bisnis devils advokat

Eva: (Shocked)

Raymond: Dia engga mau dia engga, dia engga mau bermanis manis kan ini bisnis, dia bilang choosing a business partner. Pilih partner bisnis itu harusnya lebih dalem dibanding marriage. Nah klo dia orang orang bisnis ya dia orang bisnis ya dibidang karena bisnis. Apalagi kalau lu punya very big dream sampai ini suatu hari bisa jadi bisnis yang billions ratusan juta sampai miliaran tapi puluhan miliar. Money susah untuk di pisah dibanding personal relationship. Makanya dia bilang kayak gitu.

Eva: Iya ya....

Raymond: Dan always a good way untuk anak muda start with someone you know kayak dari yang elu udah kenal deket kayak kakak adik dan biasanya itu lebih ngebantu dibanding you just do it yourself. Karna engga banyak sih gua denger cerita-cerita ada orang yang masih muda bisa berdiri sendiri banget gitu tuh, jadi itu very rare karena punya someone untuk support system. At least kalau misal lagi ngedown atau butuh apa itu sangat ngebantu.

Eva: Agree, Agree banget....

Raymond: Itu actually saran gua untuk anyone yang lagi pemuda dan merintis bisnis, karena even distate gua sekarang, gua lebih memilih untuk enggak sendirian. Walaupun gua bisa, gua mendingan had someone gitu karna itu lebih bisa support your business long term. Ini kaya kaya kuatnya si gojek, Tokopedia marger "go far go together".

Eva: "go together"

Raymond: Lu tau kan lagi rame kan?

Eva: Tau...tau..

Raymond: Terus she wears gold, how- how gimana doing well, ngga?

Eva: Hmm well iyaa....

Raymond: Bulan pertama kejual berapa?

Eva: Bulan pertama, wah aku tuh dulu kan itu Januari kan Imlek gitu kan. Aku inget banget tuh aku keliling-keliling ke semua tante-tante, eh tante mau beli gelang gak?

Raymond: Tapi lu Januari lu belum terkenal kan?

Eva: Belom, belom...

Raymond: Belom terkenal ya dari follower lu berapa?

Eva: Belom, di she wears goldnya ya?

Raymond: She wears gold sama elu personaly.

Eva: She wears gold, emang mulai dari kayak 100 gitu. Karena aku dulu pakai akun lama yang jualan notebook gitu, recycle terus aja gitu-kan.

Raymond: Owhh.. iya iya iya, seratus apa? Seratus ribu?

Eva: 100, enggak ya 100 orang gua seratus orang, seratus orang gitu. Dan ya bulan pertama ya jadi naik seribu lah. Karna dulu aku aktif aje, aku pelajarin tuh setiap malam malam aku nonton tuh cara cara ran IG ads, aku pelajarin tu setiap kayak Umm... malam-malam aku nonton tuh cara run IG ads kayak gimana. Dan ya...um...

Raymond: Gimana bulan pertama, kejual berapa inget gak?

Eva: Hmm....Not that much berapa ya?

Raymond: sepuluh apa dua puluh....

Eva: Ya fifty atau two hundred, two hundred lah...

Raymond: two hundred ya banyakk lah, tapi considering the market size ya coba kalian bisa itung itung sendiri lah ya.

Eva: Ya begitulah...

Raymnd: Terus abis itu grownya gimana ini pasti beriringan with you konten kreator kan.

Eva: Pasti.

Raymond: Uhhh elu mulainya Januari, Februari, Maret lu bilang

Eva: Enggakk...

Raymond: eh Mei?

Eva: April ke Mei.

Raymond: April ke Mei yah. Dan waktu itu tujuannya memang pengen buat grow bisnis kan.

Eva: Ehhh.. bener.

Raymond: So how was the journey dari sana gitu?

Eva: Jadi dari pick up yang dari cerita sabun itu. Terus aku bikin video viral pertama, banyak orang jadi tertarik kak gimana caranya? kok bisa gitu kayak Umm.. run IG ads sampe, se-se-sebagus itu. Sampai kayak aku inget banget bulan Mei aku tuh udah eight thaousand followers gitu.

Raymond: Yang viral itu konten elu tentang IG ads?

Eva: Uhhh... enggak, tentang sejarah aku dulu itu yang pertama.

Raymond: Owh yang sejarah iya....

Eva: Sejarah dulu kaya aku tunjukkan aku tiap hari potong bubble wrap, gitu-gitu (Laughing)

Raymond: Berapa? Berapa? Bisnis.

Eva: Uhhh.. dulu 1 m 2 m, 1,5 lah.

Raymond: Banyak yah million to million ya...oke terus?

Eva:Ya gitu. Terus abis itu banyak yang tertarik itu. Jadi aku bikin konten edukatif kayak cara run IG ads, cara promosi umm di IG, cara menggunakan hastag dengan efektif, cara pakai hastag buat jualan gitu gitu, ada tuh berapa tuh setiap hari aku 2, 3, 3, 3 konsisten. Andaku happy banget karena memang I think Umm some people kayak know their life purpose. Mungkin itu untuk kayak misalnya kaya untuk dedikasi ke medical atau apa? I feel like my life purpose pas itu untuk sharing.

Raymond: Jadi emang suka sharing gitu loh.

Eva: Suka Bangett.....

Raymond: Elu orangnya extrovert atau introvert?

Eva: Extrovert.

Raymond: Emang udah ya sekarang extrovert.

Eva: Aku suka banget sharing nih. Bahkan aku tuh kalo kaya ada webinar- webinar seminar gitu kayak kak kita ga ada budget. Gapapa aku tetep mau sharing gitu (Laughing).

Raymond: Gua aja, gua sekarang aja pilih-pilih gua engga mau engga ya kalau disuruh kaya di spend my time disuruh keluar-keluar gitu. Tapi lo emang suka ya.

Eva: Iya aku suka banget, aku suka banget.

Raymond: Jadi bisa dibilang habit natural lah di tentang ngomong depan kamera gitu. Elu pernah kayak gugup gitu nggak sih diawal?

Eva: Kalau awal-awal ya of course ada learning curve lah ya. Apalagi ini a new platform belum ada yang banyak kan dulu joget-joget gak ada bikin konten edukatif, ya gitu. Jadi ya udah aku bikin konten konten edukatif kaya gitu. Dan abis itu tuh banyak tuh semua hal tentang foto produk gitu kan pada liat kayak kak fitnya bagus banget. Aku ajarin cara edit foto, cara edit video, cara kayak, ya.... It's so fun lah. Kayak melihat banyak DM juga yang kayak "kak Thank you banget gara-gara video kakak, IG ads aku analitiknya bagus" gitu. Kayak happy banget gitu.

Raymond: Jujurly gua nggak tau lo, lu mulai start di business. Gua kira dari awal lu memang sharenya konten art.

Eva: Uhm. Nah itu ada masa transisinya nih.

Raymond: Transisinya seperti apa?

Eva: Jadi kan aku sharing itu cara foto produk, terus aku sharing cara desain, terus ada yang komen aku inget banget itu ada yang komen, "Ya desain mah bisa tapi yang paling terpenting itu at the end of the day itu taste-taste-taste" gitu (Laughing). Jadilah aku ajarin cara orang-orang cari taste mereka sendiri buat desain. Lama-lama jadi tertarik lihat cara aku design digital pada (Mumbling) aku bikin konten iseng, menggambar.

Raymond: Gambar apa waktu itu? Inget enggak?

Eva: Mata.

Raymond: Gambar mata?

Eva: Gambar mata.

Raymond: Di Tiktok?

Eva: Iya...aku bikin tutorial cara gambar mata iya.

Raymond: Oke terus?

Eva: Ya udah itu...

Raymond: Berapa viewsnya?

Eva: Ya lumayan kayaknya ya 100 ribu gitu. Jadi kak request ini ini ini terus aku kan juga hobi ngelukis kan. Dan udah dari situ the rest is history. Sekarang aku jadi bikin konten art gitu.

Raymond: Art-art-art kayak gitu. Nah lo berarti sejalan dong the more elu dapat follower di TikTok, bisnis lu growing juga. Dan itu one of the reason lebih itu bikin "He Wears Gold" apa gimana? kayak pas diawal kan pasti "She Wears Gold"nya udah sukses dulu nih.

Eva: Uhhh(Agreeing)

Raymond: Kayak actually gua mau buka numbers sih. Kayak "She Wears Gold" sekarang ni sekarang. Sebelum gua balik ke backstory nih "She Wears Gold dan He Wears Gold" itu bisa kejual berapa sih sekarang, sebulan sekarang?

Eva: (Telan mudah....)

Raymond: (Laughing)Ini ya,kalau-kalau di podcast ini kita harus buka-bukaan, people wanna know, people wanna know kan.

Eva: Ehhh(Agreeing)

Raymond: Elu itu sekarang....

Eva: "She Wears Gold"kan?

Raymond: Ya "She Wears Gold" "He Wears Gold". Berapa piece?

Eva: "She Wears Gold" nya sendiri bisaa.... Yaa uhh(Thinking) 1200-2000.

Raymond: Seribu Dua Ratus sampe Dua Ribu piece.

Eva: Ya karena aku juga sebenarnya kerjasama korporat. So...

Raymond: Owh ada?

Eva: Iya...kayak misalnya beauty, beauty company pengen bikin merch gitu sama aku. Tapi memang we signed kayak, kayak gaboleh skpill-spill kayak gitu. Jadi emang kayak they don't know itu dari aku. Tapi memang sebenarnya aku suppliernya gitu. Jadi, aside from "She Wear Gold" actually also work with a lot of business, yang pengen bikin merch gitu dan desain gitu-gitu.

Raymond: Kalo gitu itu contribute berapa persen dari bisnisnya itu.

Eva: On months kalau lagi ada dan kalo lagi gede ya bisa sampai up to 20-30% gitu.

Raymond: Tapi itu tuh gede loh, gede banget sih.

Eva: Iyya..... (Laughing)

Raymond: Nah nah elu kan gua liat ya a bit different lu agak sedikit different dibanding konten kreator lain. Lu aktif lu talk about business. Itu yang gua suka. Tapi kita bakal talk business nih, kayak sekarang proses lu dari kayak beli barang dan lain-lain. Kayak I would say SOPnya "She Wears Gold" "He Wears Gold" itu kayak gimana sih, kayak bagi-bagi tugasnya sama siapa? Kayak

packingnya lu urus itu basically bangun sendiri kan dari awal kan? How do you bikin prosesnya itu sampai bisa ngejual 1000 sampai 2000 pics per bulan.

Eva: Uhhh.... Jadi....

Raymond: Jadi kayak packing itu elu sendiri gak?

Eva: Engga, sekarang aku udah ada tim pastinya karena udah nggak kepegang gitu. Tapi dulunya iya I learnt everything. Aku tuh suka banget kalo Koko tau Elon Musk.

Raymond: Tau dong dia sekarang lagi kontroversial gara-gara dia bikin bitcoin turun tuh.

(Laughing)

Eva: (Laughing) Tapi dia tuh pernah bilang kayak ummm gue bos di sini. Tapi I know everything that runs from this place. Mulai dari engineering sampai ke admin, sampai ke sale sampai ke marketing, dia tau everything dan dia bilang it's better to be a jack of old traits gitu. Jadi harus bisa semuanya. If you're a business owner dia have to be able to do everything.

Raymond: Gua, gua setuju banget gila.

Eva: Jadi.. Hmm ya kan? Jadi aku belajar everything juga dari awal, dari proses molding nya, proses penuangan metal nya, aku belajar semua biar aku engga juga ga gampang di tipu-tipu. Aku belajar tuh selama sebulan sebelum mulai "She Wears Gold" juga, aku mulai tentang belajar tentang plating-plating, plating untuk apa sih?

Raymond: Lapisan emas gitu ya?

Eva: Iya. Belajar apa bedanya, berapa karatnya, berapa tipe, apa efeknya? Apakah ada mengandung nikel gitu? Aku bahkan consider untuk kirim ke lab gitu loh buat cek ini. Beneran ga sih gitu ya?

Raymond: Serius?

Eva: Iya. Tapi kebetulan udah ada hasilnya sih, jadi aku didn't have to do that. Tapi I would do that(Laughing)Jadi gitu.

Raymond: Tapi elu amazing sih kayak lu bisa di umur muda kayak pengen figure out, sampai lu punya bisnis kayak values untuk bisa tau semuanya, biasanya tuh okelah gua bagian jualan aja lah gua bagian apa gitu. Gua sempet masih enggak dapet sih kayak the motivation. Memang iya the habit itu mulai dari elu SD, SMP dan lain lain. Kalau lu di tanya ke diri sendiri, lu bisa ga kasih tau ke anyone viewing gitu? Apa sih rahasianya yang bikin lu pengen gitu? Penasaran buat ngebangun business sih buat belajar ini belajar ini belajar ini. Karena kan banyak orang kan kayak males atau gimana gitu.

Eva: Owh.. oke-oke. Jadi sebenarnya ya again tadi motivasi aku tuh kan ada banyak yang kayak I wanna be finance independen. Aku pengen bantu orang tua yang beli rumah gitu-gitu kan. And other than the monetary benefit juga, aku tau umm ini kalo kemarin ini sebenarnya sempet kontroversial juga. Nadine tau kan? Yang kalau misalnya ingin membantu banyak orang, ininya duit harus kenceng gitu.

Raymond: Ya

EvA: And I felt like it was also one of my dreams, juga kan. Aku pengen-pengen get there secepat mungkin. So ya itu motivasi aku juga. And everytime I feel down, I think of the impact that I'm gonna have. Kalau aku udah bisa run innya sampe gede gitu.

Raymond: Berarti start with, Why-nya lah. Why, yang menurut elu.

Eva: Why

Raymond: Whynya elu itu cukup strong ya. Kayak lu pengen ini, pengen ini, pengen ini gitu.

Eva:Iya

Raymond: Ya interesting sih soalnya honestly, ga banyak orang kok yang ditanya yang muda “elu pengennya apa sih?” Belum tahu gitu. So, mungkin karena itu kayak makanya mereka belum figure out, which is fine.

Eva: which is totally fine gappa.

Raymond: Semua orang punya timenya masing-masing (Laughing)

Eva: Timenya masing-masing, sampe-sampe ngomong bareng (Laughing)

Raymond: Which is fine gitu. Tapi kayanya emang bener-bener orang pas udah temuin dia mau why-nya apa baru dia bisa work on themselves gitu.

Eva: Bener.

Raymond: Bener kan?

Eva: I think punya mimpi itu sangat -sangat membantu. Motivasi, punya mimpi ya dan biasanya mimpinya harus be greater than you supaya bisa lebih ngerasa gitu. Karena setiap kali kalau misalnya nih I’m just sharing as someone yang juga udah punya penghasilan sendiri, it gets dull really quick. Lama lama kayak ya udah fame for what, money for what, you know?. Pasti ngerasa lah.

Raymond: Gua ngelewati fase itu loh, kayak its a. Kaya itu quarter life fase gua. Kenapa lu ngalamin sekarang? I mean lu masih umur bawah?

Eva: Aku bohong, sebenarnya aku bukan 20 under 20, tapi aku biar masuk podcast. (Joking) (Whisper)

Raymond: Udah 30 udah 30s dia sebenarnya dia.

Eva: Biar masuk podcast (Whisper) (Joking) (Laughing).

Raymond: (Laughing) Iya, iya gua pernah bahas sih kaya the different with passion, pleasure sama purpose. Kayak sebenarnya bisa aja gua, gua bukannya mau become cynical ya tapi when you're young it's good, look passionate about something.

Eva: Agree.

Raymond: The purpose, sebenarnya purpose can follow, kalau gua figure out my purpose itu diumur 24/25. Tapi it's good kaya lu punya sesuatu that bigger than yourself, karena enggak banyak yang bisa kaya gitu. Bilang kaya gitu di umur mudanya.

Eva: Ehmm... Iya (agreeing)

Raymond: Nah, the one thing yang gua masih penasaran adalah everyone gua tanya soalnya pas lu achieve sesuatu at the young age. There’s come sacrifices. Banyak orang yang bilang jadi nggak ada waktu buat main jadi kurang bahagia atau gimana, gua mau start with your family dulu deh. Your family, your friends, how you spend your time, gimana?

Eva: Iya... jadi daily life gitu ya? And ya, ngomong kaya gini semua aku juga sering dengar podcast It's easy to feel. Gampang buat ngerasa kaya umm “Wah enak banget tuh kayanya semuanya lancar” gitu. Smooth selling gitu gampang banget. Dan kalau kalian lagi ngerasa kaya gitu sekarang,

plis jangan ngerasa kaya gitu karena bener-bener proses itu berat banget. Apalagi buat aku personally aku tuh ngalamin yang namanya saudara- saudara nyibirin kayak.

Raymond: Saudara elu nyibirin elu?

Eva: Nyibirin, kayak maksudnya ya kayak kamu udah ini tinggal kuliah cari cowok nikah. Ngapain sih kamu kaya umm kaya sibuk kerja gitu sampai malam potong-potong bubble wrap gitu, kaya kamu cewek nikah aja gitu. Something like that ya. Dan aku juga ngalamin yang kaya business aku juga kaya diremehin gitu-gitu. And I also struggled a lot with time management. Karena ketika aku rasa yang susah itu ketika kamu awal- awal itu mungkin banyak support kamu, maybe awal-awal, di tengah- tengah tuh when nobody is clapping for you. Udah gak ada yang tepuk tangan buat kamu itu yang susah, enggak ada apresiasi. Dan ketika kamu merasa itu semua lagi stagnan, itu yang susah, Kamu...

Raymond: Itu salah satu itu arti gua, great (Kalung).

Eva: Great it's also one of my favorite words.

Raymond: Iya...

Eva: Iya...,

Raymond: Saat orang lagi termotivasi atau apa, its easy to do something. Tapi di challenge adalah if you wanna achieve something big. Pas lagi nggak termotivasi, pas the world is not fair, lu tetep bisa carry on.

Eva: Aggre, gitu...

Raymond: ya keluarga lu gimana?Soal....

Eva: Ya hmm....ya aku kan...

Raymond: Yang ngeramein bisnis siapa sih waktu itu, sini gua-gua cari orangnya. (Joking)

(Laughing)

Eva: (Laughing)

Raymond: Keluarga lu gimana? Support? apa dia nanya samalah punya kayak owh elu anak cewek gitu, belajar gitu.

Eva: Awal- awal doubtful. Awal-awal ya pasti ada doubt lah karena kayak is this what you want gitu. Kamu mami denger keluaran tabungan kamu banyak banget. Kamu enggak pulang -pulang dari tempat produksi,kamu kayak gini. Kamu yakin gak ini bakal kayak in the long run gitu? Dan ketika mulai banyak yang doubt tu jadi. Well, meskipun aku confidence tapi tetep ada rasa kayak (Expression) ada benarnya gitu kan? Ya gitulah. And I also sacrifice a lot of my family time sampai hari ini.

Raymond: Owh ya?

Eva: Which is what I'm working on. Jadi don't think of me kayak as a udah perfect gitu hidup rutinnnya. No, no, no, no i'm still struggling a lot. Time management aku juga masih kacau I'm working on it, tapi juga masih kacau and ya. Aku banyak ga hangout sama temen, bahkan sampai temen-temen aku tuh kaya "Udahlah va, gua mau traktiran tapi gua kirimin lu makanan aja ya gue tau lu sibuk" gitu. Saking ya gitulah and yaaa...you feel bad juga lah karena you working on your dreams, while your friends are having fun gitu kan. Kan dulu sekolah juga pada happy -happy gitu.

Raymond: A day in a live lu gimana? Coba let's say bangun jam berapa gitu.

Eva: Uhm... Agak messy sih.

Raymond: Lu lu lu bukan tipe yang kayak structured banget gitu ya?, Tapi lu tau lu harus ngapain gitu.

Eva: Ya. I have goals and priorities to do list. Tapi nggak dirutinkan kayak jam 8 jam sampe jam 8:15 makan, ga bisa lama-lama bosan.

Raymond: Berapa persen dari hari lu? Misalnya ada 100% nih satu hari, berapa persen ini itu lu pake buat actually working berapa persen buat konten kreator lu ada gambaran gak sekarang.

Eva: Also it depends on the apa, tergantung sama situasi juga ya. Misalnya aku lagi ada event nih, kayanya valentine, aku pasti bakal lebih fokus sama bisnis.

Raymond: Owh ya?

Eva: Iya karena kan waktunya panen...

Raymond: Iya iya

Eva: Gitu, jadi aku pas bakal lebih fokus tapi kalau misalnya kayak akhir-akhir ini 50/50 pas.

Raymond: 50/50? Bentar, terus waktu istirahatnya di mana? Waktu mainnya gimana gitu.

Eva: Owhh berarti kalau kayak gitu itungannya... 35/35.

Raymond: 35 dan the other 30, buat

Eva: Me time.

Raymond: Sisanya, me time? Me time elu apa si? What do you like the most?

Eva: Ngelukiss..., ya ngelukis, tapi jadi content creating juga, jadi bisa jadi 60.

Raymond: Owh elu kebetulan melukis itu...

Eva: Me time.

Raymond: Me time elu ya?

Eva: Iya.

Raymond: Lo gak suka kayak, kayak nonton Netflix. Kayak..

Eva: Owh... suka-suka juga kan sambil, sambil gitu aku suka nonton dokumenter. Aku kayak orang tua nih sukanya nonton documentary.

Raymond: (Laughing) Gua, gua gak suka nonton dokumentari.

Eva: Eh aku hobi banget, kayak aneh banget. Kayak aku tuh suka "Jone and Jim", "Marine Life" gitu-gitu.

Raymond: Pasti elu nonton yang relationship sama yang octopus itu, elu tau engga?. Itu yang award, award oscar-oscar gitu kan?

Eva: (Laughing) Ya gitu-gitu lah, yang kayak dokumenter-dokumenter gitu. Aku suka banget, so ya me time aku kaya gitu, mijingit juga aku suka mijingit, one of my goals juga aku nanti suatu hari juga ingin buka tempat pijit, spa gitu, pengen bikin spa franchise, saking aku suka mijingit ya, terus.

Raymond: Ya bisa lah.

Eva: Ya. apalagi ya?

Raymond: Kenapa enggak?

Eva: Ehmm, ya me timenya tidur.

Raymond: Tidur?

Eva: Valueable, ya gitu tapi ya it's not as easy, enggak-enggak, emang-emang gak segampang itu, to get that rutin, itu semua orang kayak glorified gitu loh kayak ya pake planner pakai apa?

Raymond:Tiap orang beda beda toh.

Eva: Iya.

Raymond: Ada orang yang bisa bener kayak trutrutrutur kayak semuanya structured. Gua gak bisa loh, gua gak bisa

Eva: Makanya itu dia aku bilang kalau misalnya denger productivity guru kayak gitu. Ya kalian ambil what works for you jangan dipaksain, nanti bakal ngerasa. Soalnya aku pernah coba dan aku jadi stress sendiri.

Raymond: Sama.

Eva: Kayak I didn't get to finished this.

Raymond: Gua juga.

Eva: Terus yang enggak aku coret terus nanti stress sendiri gitu. So yeahh... finds what works for you. And its a process.

Raymond: Kita-kita mirip yaa.. In a lot of way gue juga kayak gitu konsepnya. Eva: Iya kan?

Extrovert ya?

Raymond: Gua pernah gejalanin, engga- engga. Gue introvert.

Eva: Hah? (Shocked) Serious?

Raymond: No one know kan.

Eva: Ambivert kayaknya sih.

Raymond: Bisa jadi.

Eva: Ambivert... (Nodding)

Raymond: Tergantung kalau misalnya situasi mendukung gua bisa extrovert. Ini-Ini interesting questions ya, elu-elu bilang have little time dan lain lain. Pacar? Kenapa lu enggak punya pacar? I mean, lu sekarang gini nih, harusnya lu apa ya kita-kita bilangnyanya kalau di lu tuh,barang mahal. Owh ya, sekarang lu- lu fame, you have your own business gitu. Dan lu cantik kalo menurut blok tertentu. TikToker manis gua ga mau sebut bloknnya (Laughing)

Eva: (Laughing) nanti kita kenak ban. (Joking) jangan-jangan google nama aku.

Raymond: Ya di google nama dia TikToker termanis gitu. Kenapa engga-enggak banyak yang...

Eva: Aduh enggak lah...

Raymond: Kenapa lu engga-enggak consider buat pacaran atau apa gitu? Apa belum ketemu yang cocok aja.

Eva: Ya deket ada, deket ada gitu. Tapi ya for me kalo ditanya antara kaya pacar atau kerjaan gitu.

Pacar yang baik gak bakal suruh aku milih. Itu yang aku tahu. Betul Kan?

Raymond: (Laughing)Udah-udah jawab aja, gua bakal nanti padahal sebenarnya.

Eva: Itu sering liat tuh dia IG stories sering nanya kaya gitu. Makanya ni udah tahu gitu.

Raymond: (Laughing) oke.

Eva: Tapi ya -ya aku ngga menutup sih kayak on the time comes, it comes gitu. Raymond: Jadi engga kaya bener-bener nyari juga ya?

Eva: Iya. Tapi ada lah deket- deket gitu ada.

Raymond: Takut engga kalo misalnya lu jadi wanita karir someday. Kayak cowo-cowo tuh minder atau gimana lu ada gak case kaya gitu? Lu considered young, sukses, cantik. Pernah gak cowo kayak minder gitu?

Eva: Makasih loh, I don't feel like that, tapi well if you put it like that... uhh...(thingking).

Raymond: Ada gak? Ada yang minder ga?

Eva: I feel kalau misalnya you put yourself up there, you attract someone yang juga, yang engga selevel sama elu gitu loh. Jadi engga usah takut jodoh ma, entar datang sendiri.

Raymond: Jodoh dateng sendiri ya?

Eva: Iya, kalo misalnya emang dia takut sama aku ya berarti memang dia not for me.

Raymond: Bagus, you go. Ini-ini kayaknya podcast yang paling banya gua fishbump deh.

Eva: Yes, fistbump lagi.

Raymond: Gua juga gua suka, baugs-baug.

Eva: Paling banyak bikin record, dihitung dong dihitung minta editor.

Raymond: Nanti kalau diitung, nanti "Tung" ada udah 10 kali kayanya gitu Jadi siapa tau rekor MURI.

Eva: Boleh-Boleh-Boleh.

Raymond: Semoga punya lu juga yang 30 meter itu, 30 meter ya jadinya ya jangan 20 meter ya. Ini pertama kali ini lu bilang mau jadi 30 meter, rekor MURI.

Eva: Ditantang, ditantang, okeeee

Raymond: Oke ya lah why not gitu.

Eva: Oke

Raymond: Oke, kalo misalnya lu sendiri nih, nah ini probably gua udah lumayan tau nih storyline ini you very inspiring. Gua suka banget denger story elu, gua suka banget denger story yang orang mulai jualan dari. Tau ga kenapa? Because, karena lowkey regret gitu. SD gua ngapain SMP, tapi gua ini gua, play by my own rules, play by what I say. Semua orang punya timeline nya masing-masing.

Eva: Betul.

Raymond: Gua pernah di tahap I think gua pernah di tahap gua engga share, adik gua segitunya gua kayak bikin business dan lain-lain. Adik gua itu duku stress banget tapi gua come to the point kayak udahlah engga, it's okay gitu. Yang penting tuh everyone happy in their own timeline.

Eva: Bener

Raymond: Kalau misalnya lu working sebagai karyawan, terus working sebagai apa? Tapi elu happy as hell, go do it! Gitu.

Eva: Agree

Raymond: Ngapain paksain karena kita orang lain gitu.

Eva: Agree, karena gini loh. Sukses itu apa sih? Beda definisi sukses buat setiap orang, ada yang misalnya sukses itu berarti mereka bisa ngebahagiain orang tua. Ada yang sukses itu berarti kaya raya, ada juga yang sukses kalau dia bisa bangun tidur dengan happy gitu.

Raymond: Ehmm ya exactly.

Eva: So, ya lah jangan terburu-buru karena aku juga pernah ngalamin kok. My friend are going tututu (Moving Forward Hand Gesture). Sedangkan aku kaya slow banget. Apalagi di society kita ada yang kayak by umur segini kamu harus punya ini, punya ini, umur 25 harus punya 100 juta gitu-gitu. You know.

Raymond: Enggak mesti

Eva: Enggak enggak enggak enggak. Who set the standard, gak ada gitu. Aku suka banget denger cerita Jeff Bezos.

Raymond: Owh ya? Kenapa?

Eva: Umur 23 tahun dia masih masak burger, Ehm inspiring.

Raymond: Ceritanya yang tua-tua juga banyak banget yang "KFC" juga ceritanya gila banget.

Eva: Iya JK Rowling, Oprah Winfrey.

Eva: Iya, iya, Oprah Winfrey gila banget sih.

Eva: Ya Oprah, bener-bener.

Raymond: Gua baru liat childhoodnya dia sih.

Eva: Iyah.

Raymond: Nah itu. Nah kalo ini ngomongin topik outlook. Kalau misalnya gua nanya ke elu nih? Do you have any plans? ya kayak ya lu udah cerita sih 25 elu pengen kan, dan lain-lain gitu.

Eva: Iya, tapi itu gak pakem sih, itu cuman kaya ya yang keep me going aja gitu.

Raymond: Lu ngerasa apa yang lu lakuin sekarang itu kayak your passion, your calling ga? Apa lu ngerasa kaya ini bisa jadi phase gitu. Apa lu punya plan yang lebih gede lagi nanti pas lu umur tiga puluh atau empat lima, simplenya gini, lu pengen nikah kapan deh? Lulu punya target ga?

(Laughing)

Eva: (laughing) Wah lucu sih kalau misal tadi aku bilang kayak "Ya umur doesn't matter but i have" ya enggalah, I don't have any timing yet, gitu.

Raymond: Gak ada?

Eva: Ehmm engga. Belum ada- belum ada. Tapi kaya for right now, I'm happy with what I do. Aku seneng sama yang aku lakuin dan ya passionate lagi merubah kan haluan konten aku gitu. Jadi aku lebih ingin merubah konten aku jadi kaya, ya lebih edukatif lah gitu. Jadi you can expect more interesting and wreckbacking content.

Raymond: Business talk dong, kalau business talk nanti gua bakal banyak konten deh sama lo kita ngobrol bareng, siapa tahu kita kan.

Eva: Oke (Laughing) Hihihihhi.

Raymond: Biasanya sih -biasanya sih after di segmen itu, gua pengen kayak bullets question, tapi kayanya gua udah mulai basi, bullet questionnya gua. Kalau gua nanya simpel kaya... oh ini nih gua coba. Aduh lu udah jawab sih, kayaknya lu dateng udah siap jadi gua kayak...

Eva: Sebenarnya gak siap, tapi sering nontonin IG storynya aja jadi tau gitu.

Raymond: Owh sering nonton IG story. Tapi dia lama banget bales DM gua gais.

Eva: Eh a Eh actually. (laughing) to be fair...

Raymond: (Laughing) Bisa satu hari, dua hari, bisa tiga hari.

Eva: To be fair (Laughing) lagi working on a painting.

Raymond: Bagus-bagus gapapa, fistbump lagi kita 13.

Eva: Fistbump 13, lagi 14 (Fistbump), kayaknya 15 deh biar bulet.

Raymond: Gak tau ya, semoga angka gua benar ya. Tapi nanti kalian coba itung aja.

Eva: (Laughing)

Raymond: Kira -kira total video ini kita fist bump, udah berapa gitu.

Eva: Betul

Raymond: Oke, gua pengen on a serious note nih, on a serious note, ada banyak lah, people ngomong tentang lu, ada satu orang yang ngomong kayak gini “Elu bikin 20 Under 20 buat apa sih bro” in my opinion gua merasa, gua tuh bisa ngebantu orang by telling people their story. Karena orang kan cuma ngeliat suksesnya doang kayak di social media mungkin keliatan owh udah punya bisnis, punya bisnis tapi enggak tau journey itu gimana. How to relate , tujuan gau itu disana tapi banyak yang bilang ini malah bikin minder. Bikin apa, gua bilang gini nah netijen itu kita gak bisa muasin mereka. Ada yang sukses dari nol, sukses nih, ada tuh ah itu hoki doang. Sukses dari keluarga privilege ah itu orang tua doang. Nggak sukses dari keluarga privilege, nah itu goblok gitu tuh misalnya. Everyone can say their thing, nah gua tuh pengen sampain podcast ini on a positif note. Nah gua mau, nah elu ada engga kaya advise atau the one principle yang maybe bisa rejernate ke anak-anak muda ini yang nonton. Ini mayoritas sih kalo gue liat demografinya under 24 itu mayoritas, mereka lebih penasaran storynya. Nah elu ada one piece of advice gak buat mereka?.

Eva: Oke. Waw kirain blitz gua mikir kan.

Raymond: (Lauhging) gua uda kehabisan blitz.

Eva: (Lauhging) Yaaa Oke, jadi oke. Well, it's a deep question I would have a lot. Aku- aku bakal banyak banget sih, yang bisa aku pengen aku sharing ke kalian. Tapi satu, jangan rush timeline kalian. Semua orang berproses beda ,semua bunga bloom differently. Mawar ama tulip beda rate tumbuhnya. And what they all bloom beautifully on their own time. Jadi tolong jangan terburu - buru nonton ini. And feel like you're pressured by the number, angka. Anggep aja every time, you turning forward itu. Em you're growing jadi jangan anggap itu sebagai another Oh, I have this new things that I have to accomplish before I turn...don't do that. Dan juga Umm always- always untuk remember your purpose dan kalau misalnya kalian pengen mulai sekarang, and you feel inspired after listening to all this. Dan aku jamin karena aku sering nonton, denger -denger podcast kok (Mumbling). Jadi kayak I feel inspired you know dan kalian takut untuk mulai... aku inget satu hal yang papaku sering cerita “harga gagal kamu itu masih murah, harga gagal masih murah”. Dan dia bilang umm semua orang itu ada certain harga gagal di hidup dia. Maksudnya kaya ada kuota gagalnya juga, kamu engga mungkin gagal terus-terusan. Dan kalau kamu mulai dari sekarang secepat mungkin, harga gagal kamu masih murah karena kamu belum punya tanggungan gitu loh. Let say, under 24 kan?

Raymond: Ehmm (yes)

Eva: Mungkin most of that belum berkeluarga, walaupun udah berkeluarga juga it's not to late. Maksudnya daripada nanti anak kamu udah tumbuh kuliah, udah lebih gede gitu. Atau mungkin kan sekarang kamu belum beristri, belum punya anak. Start now, harga gagal kamu masih murah

gitu. Dan masalah kuota gagal. You have a lot to grow. Dan kalau misal kamu jatuh, jatuh ke depan fall forward, jangan fall ke belakang. Kalau kamu fall forward, kamu bangkit at a different place lebih maju lagi. So, jangan takut sama kegagalan justru kalau kata banyak orang tuh kegagalan tuh harus kan? Kalau mau sukses.

Raymond:Gue setuju, gue setuju.

Eva: Harus katanya kan, kayak katanya kalau belum gagal belum sukses. Jadi hati-hati aja, kalau kalian langsung sukses mungkin kalian bakal gagal (Joking) canda.

Raymond: Which is bagus sebenarnya ya? Gua suka banget, itu bakal jadi my next quote ah, elu bakal sering lihat gua “Harga gagal elu masih murah” i like your dad.

Eva: Ehmm Ya...

Raymond: kayak oke fist bump lagi.

Eva: Ehmm sixteen...

Raymond: ya udah banyak banget nih

Eva: Sixteen.

Raymond: Ini, this gua lumayan surprise sih kayak, you don't you never expect orang di persona publik lu kaya gini ternyata lu gua- gua have new found respect lah. Kalo people yang uda punya prinsipal tertentu yang apalagi rejuvenate like myself, rejuvenate sama misi yang gua mau lakukan pas gua jadi konten kreator i wanna inspire people dan part of it adalah yang rejunatet. Kan gua ada adek gua kayak gitu kan casenya. Kan gua pengen adek gua itu juga ke pressure, kalo misalnya ngeliat ada yang sukses atau gimana. So yeah, new found respect sih. Gua no-no one expect lu itu punya pemikiran kayak gitu kalo enggak bener- bener gak di obrolin bareng.

Eva: Thank You....

Raymond: Instead of cuma liat di TikTok doang

Eva: Thank you so much.

Raymond: Atau liat apa doang gitu.

Eva: Thank you so much.

Raymond: Banyakin lah konten-konten gitu.

Eva: it's my goal, it's my goal kedepan. The next Raymond Chin. (Smiling)

Raymond: Eh gua ada satu blitz, gua ada satu pertanyaan aja, tapi lebih susah harusnya ya harusnya lebih susah. Kemarin kan kita pacar atau kerjaan mostly mungkin oke, kerjaan dan pacar apa udah abis?. Engga kan? (Look at tim produksi).

Eva: (Laughing)

Raymond: Oke, jadi kemarin kan pacar atau kerjaan gua kan yang lebih susah lagi. Jodoh atau karir, jodoh someone yang elu bisa settle your whole live with or karir yang elu bisa dream of your accomplishment of yourself . Tapi lu harus pilih satu ya.

Eva: Tapi kalau karir nggak ada niatan nemenin gitu selama hidup?

Raymond: Anggap aja gitu makanya kita bikin susah jodoh atau karir.

Eva: Ewha !? (thingking)

Ramyond: Hayo gimana?

Eva: adu gimana ya... susah sih-susah sih-susah sih

Raymond: Gua juga lagi mikir, gua belum. Gue belum bisa jawab.

Eva: Wah gila, ini blitz question tersusah guys.

Raymond: Sepertinya ini lama(Laughing)

Eva: Jujur banget. Tapi kan jodoh itu maksudnya kaya umm bisa ketemu pendamping hidup kan ya.

Raymond: Pendamping hidup jadi bukan pacar atau kerjaan beda lah

Eva: Tpi kalo karir sendirian banget kan?

Raymond: Karir itu yang lu bakal accomplish sampai akhir lu mati, ini yang lu banggain gitu.

Eva: Waaaa....

Raymond: Wah ah, lo kalau harus pilih satu. Gimana? Challenging? Skip susah?

Eva: karir.

Raymond: karir? Gua masih pilih karir sih.

Eva: Kariri, iya... karena dream aku untuk bikin...that my dream buat help yang moms and everything bikin foundation still bigger dan my need to be catch down. (Laughing)

Raymond: Karna lu belum bucin kali... karna lu belum ketemu cowo yang bener- bener bikin bucin.(Laughing) Ya udah ga apa-apa same with me berarti... (Fistbump) fistbump terakhir. Alright sebenarnya thats the end of the segmen. Sebenarnya, kayaknya gua get to know and its really nice to know you....

Eva: Me aswell, likewise.

Raymond : Tapi karena kita ada request yang lumayan unik, kita... karena gua udah kayak gini. Kita... eh by the way ingetin lagi ya, give away, kalian tinggal tag gua ,tag dia, tag “She wears gold”, tag “He wears gold”. Nanti dapet salah satu dari ini (Pointing at necklace). Of your choice, nanti gue bayarin kok tenang aja, ada 3 gitu. Nah, karena gua udah kaya gini. Ini kalau kata Ricci, gua udah kaya rapper.

Eva: (Laughing)

Raymond: Udah kaya, udah bukan yang dari nama rapper. Jadi kita bakal tutupi dengan podcast ini. Eh bentar lu ada closing ga? Di TikTok lo biasanya rata -rata kayak jadi deh atau kapan -kapan lagi atau gimana ada engga?

Eva: See you, see you gitu

Raymond: See you... oke See you....

Eva: See you...

Raymond: Habis itu, kita-kita-kita challenge dulu ya?

Eva: Oke..

Raymond: Oke, ini menarik kita challenge untuk ngerap. Ya kita bakal coba ini.

Eva: Ngerap.(Laughing)

Raymond: Kita ngerap ya. Soalnya lu hari ini bikin gua kaya rapper.

Eva: Ya gitulah, tapi tambahkan rasa-rasa agak keren nya gitu, pake kalung. Raymond: Oke, jadi kita bakal ngerap Super bass. Hafal lah liriknya lah ya.

Eva: Oke... Nicki Minaj alright....

Raymond: Oke sabar-sabar... one..two...thre...

Eva, Raymond: (Singing)...

Raymond: Oke udah sampai situ aja...ini sisanya soalnya Nicki Minaj jadi bukan part kita... Alright jadi kalau kalian kepingin jadi kayak rapper kayak gua...haha(Laughing) bukan rapper la... I mean ini fashionable I think I'm gonna wear it. Bentar, kalau ada misalnya orang bilang "eh ini jelek" gapapa ini kan pemberian dari Alicia Eva.. ya kan?

Eva: ga la, ga jelek (laughing)

Raymond: So yeah jangan lupa follow the accounts dan jangan lupa ikut giveawaynya, jangan lupa check out dia punya ini (pointing bracelet) menurut kalian ini komen dibawah deh, menurut kalian gua cocok gak pakai ini (bracelet) sama ini (necklace) okee... I guess

Eva: Oke..

Raymond: That's it .. apa elu bilang apa penutupannya?

Eva: See you..

Raymond: See youu oke, elu itung

Eva: oke

Raymond: satu,dua,tiga lalu kita see you ya. yokk...

Eva:1,2,3

Eva& Raymond: See you...