

Rezeki pakaian 'preloved'

Pembeli terpaksa bersaing untuk mendapatkan skirt yang dijual. Itu pengalaman dikongsikan usahawan 'online' Madihah Nadhirah Mustaffa, 20, yang mengusahakan perniagaan pakaian 'preloved' sejak empat bulan lalu.

Beliau yang lebih mesra dengan panggilan Didi berkata, sambutan pelanggan bagaikan 'pisang goreng panas' itu menjadi pembakar semangat buat dirinya untuk terus mengembangkan perniagaannya.

Malah, mahasiswa Ijazah Sarjana Muda Komunikasi Massa, Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) itu sama sekali tidak menyangka perniagaannya mendapat sambutan yang luar biasa memandangkan tempoh pembabitan dalam perniagaan berkenaan masih baharu.

"Sebagai contoh, skirt labuh yang berharga RM19 dijual semula pada harga cuma RM25 termasuk kos penghantaran, manakala harga baju pula tidak melebihi RM30.

"Lazimnya harga untuk skirt kebanyakan usahawan atau kedai adalah sekitar RM40 hingga RM49. Bagaimanapun saya menjualnya pada harga lebih rendah kerana memahami kekangan kewangan pelanggan yang majoritinya mahasiswa," katanya.

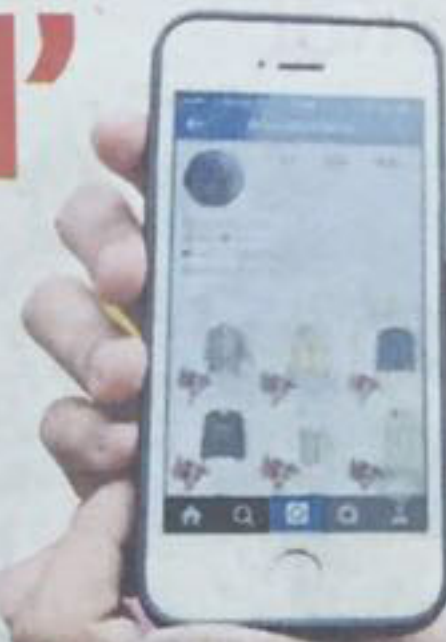
Gaya berfesyen

Mengimbuai pembabitan awalnya dalam perniagaan itu, Didi berkata, minat bermula selepas laman sosial Instagramnya mendapat ramai pengikut khu-

susnya mereka yang meminati gayanya berfesyen sehingga ada sanggup membeli pakaiannya.

Katanya, kebanyakan pakaian yang dijual masih dalam keadaan terbaik dan dijual pada harga amat berpatutan demi memastikan kepuasan pelanggan.

"Berniaga pakaian secara online banyak cabarannya dan saya tidak terlepas daripada semua itu. Kerenah pelanggan dan masalah pengeposan perlu ditangani dengan bijak jika



kita ingin bertahan lama.

"Biar pun sibuk dengan aktiviti kuliah dan universiti, saya berusaha memberikan perkhidmatan terbaik kepada pelanggan sesuai dengan prinsip yang dipegang, *customer always right*," katanya.

Set pakaian

Bagi memudahkan pelanggan, Didi turut menggayakan set lengkap pakaian merangkumi baju, skirt labuh dan tudung setiap kali beliau memuat naik gambar pakaian yang ingin dijual menerusi Instagram.

Katanya, pendekatan itu memudahkan pembeli membuat suai padan dalam berfesyen selain memudahkan mereka memikirkan fesyen yang sesuai untuk digayakan.

"Keuntungan menerusi perniagaan ini tidaklah begitu banyak, namun cukup untuk menampung perbelanjaan di universiti.

"Niat saya berniaga bukan mengejar keuntungan semata-mata, sebaliknya mendidik diri agar bijak merancang dan lebih berdikari khususnya dalam mencari duit sendiri biarpun masih bergelar mahasiswa," katanya yang turut menjadikan Pengarah Urusan FashionValet, Vivvy Yusof sebagai idola-nya.



Sebahagian daripada koleksi pakaian yang dijual Madihah.



Madihah menunjukkan akaun Instagram miliknya yang menjual pelbagai koleksi pakaian 'preloved'.



“

BERNIAGA PAKAIAN SECARA ONLINE BANYAK CABARANNYA DAN SAYA TIDAK TERLEPAS DARIPADA SEMUA ITU. KARENAH PELANGGAN DAN MASALAH PENGEPOSAN PERLU DITANGANI DENGAN BIJAK JIKA KITA INGIN BERTAHAN LAMA”

Madihah Nadhirah
Mustaffa,

Mahasiswa Ijazah Sarjana
Muda Komunikasi Massa, UKM

