

# Transkrip

## Common Room PH bersama Roma Agsunod

Hai, saya Roma Agsunod dari Common Room PH. Saya adalah *co-founder* Common Room PH. Ini merupakan ruang bersama bagi lebih dari 100 seniman dan pembuat lokal. Saya menangani keseluruhan operasional toko-toko kami, serta berbagai *platform* daring. Komunitas memanggil saya 'si induk ayam'! Saya selalu memberikan mereka nasihat dan umpan balik tentang bagaimana meningkatkan *brand* mereka. Saya kira itulah alasan mengapa mereka mulai memanggil saya 'si induk ayam' komunitas ini!

Common Room PH didirikan pada tahun 2015, oleh saya dan saudara perempuan saya Maan Agsalud dari Popjunklove. Kami adalah *brand* kerajinan kecil bernama Popjunklove, dengan spesialisasi pada bantal, barang-barang lucu, dan pernak-pernik daur ulang (*upcycle*). Jadi, itulah keistimewaan kami pada saat itu. Setelah bertahun-tahun menyulap pekerjaan penuh waktu kami, pekerjaan harian kami, dan bisnis ini, kami bertemu dengan banyak perajin sepanjang perjalanan kami di bazar-bazar dan di berbagai pameran seni di Metro Manila. Dan oleh karena itu, ketika kami memiliki kesempatan untuk membuka sebuah ruang di Katipunan ternyata terlalu luas hanya untuk Popjunklove saja. Pada saat itulah kami berpikir untuk mengundang para perajin dan seniman lain yang kami temui di bazar-bazar untuk bergabung bersama kami di ruang permanen pertama kami!

---

Creative Communities Learning Lab

<https://creativeeconomy.britishcouncil.org/projects/creative-communities-learning-lab/>

Kursus: Strategi dan manajemen komunitas digital



Pandemi yang memaksa semua toko-toko kami untuk tutup, entah bagaimana telah menyoroiti kelemahan terbesar pada model bisnis kami. Yang mana adalah, kami sangat bergantung pada sumber pendapatan utama kami yaitu toko-toko ritel kami dan ketika semuanya ditutup, kami tidak memiliki apa-apa! Kami kehilangan sumber pendapatan utama kami.

dan itu artinya semua komunitas *brand* kecil kami, serta para seniman dan pembuat lokal, mereka juga kehilangan salah satu sumber dari pendapatan mereka ketika semua toko ditutup. Kami meminta dan mengundang seniman kami untuk memberikan layanan khusus berdasarkan pesanan secara daring. Seniman kami adalah para ilustrator atau desainer grafis. Mereka mengerjakan produk-produk yang dibuat secara khusus. Hal tersebut jauh melebihi produk-produk yang mereka miliki di toko!

Dan dari ide tersebut, adalah ketika kami menyadari bahwa aset utama kami, dan jiwa dari Common Room adalah orang-orangnya. Saat itulah kami mulai merencanakan cara-cara lain untuk menampilkan produk-produk kami, para pembuat kami, yang tidak terikat pada ruang fisik. Kami menutup rumah pertama kami di Katipunan Kami pindah ke sebuah studio agar kami dapat memiliki sebuah gudang untuk barang-barang kami di situs web, yang tidak terikat pada toko-toko kami di mal. Dan kemudian kami mulai merekam dan membagikan kisah-kisah tentang para pembuat kami melalui YouTube *channel* kami.

Karena itu hal baru. Segala sesuatunya baru! Semuanya terasa seperti tantangan. Manakah dari aliran pendapatan tambahan ini yang akan kami prioritaskan? Di atas semuanya itu, tentu saja, pendanaan... kan? Karena semua aliran pendapatan ini, sejak mereka masih dalam tahap penanaman, mereka tidak selalu berarti bahwa Anda akan langsung mendapat keuntungan dari aliran-aliran pendapatan tersebut, bukan? Kemanakah kami akan mengalokasikan pendanaan? Saya tidak mengatakan bahwa kami merupakan pencipta konten yang sudah sukses atau bahwa penjualan di situs web kami sudah seperti penjualan pra-pandemi di toko Kami pastinya belum ada pada level itu.

Tetapi saya rasa, bagi saya, saya sedang menaruh harapan! Karena, satu, tidak seperti toko situs web pra-pandemi kami saat ini, situs web belanja kami benar-benar berfungsi seperti sebuah toko. Saya rasa indikator lainnya adalah, saya kira, kami telah berada di jalur yang



tepat yaitu ketika kami mulai mendapatkan komentar dari orang-orang di luar komunitas. Hal ini tetap membantu mengurangi kecemasan akibat tidak melihat ribuan tontonan yang Anda harapkan dapat Anda lihat pada video-video Anda. Kami juga mulai mendapatkan proyek-proyek yang berkaitan dengan video. Jadi, faktanya bahwa kami sudah bisa memperoleh proyek karena kami memiliki lengan video adalah, saya kira, indikator lain bahwa kami telah berada di jalur yang tepat.

Kurangnya pendanaan, bagi saya, seharusnya tidak menghentikan Anda untuk berputar ke rencana Anda berikutnya atau impian selanjutnya untuk komunitas. Apa yang dapat Anda lakukan hari ini dengan apa yang Anda miliki? Jadi Anda dapat mulai dengan mempelajari dasar-dasar tentang cara melakukannya sendiri, bagaimana Anda dapat me-*DIY*-kannya.

Sehingga pada waktunya Anda telah memiliki dana, Anda tidak lagi memulai dari nol. Entah bagaimana, Anda sudah tahu caranya untuk memulai. Entah bagaimana, Anda tahu konten apa yang harus diproduksi, bagaimana melakukannya, bagaimana menyuntingnya, bagaimana mengeluarkannya. Selanjutnya adalah bereksperimen. Anda tidak boleh terlalu terikat dengan ide Anda, hingga pada titik Anda tidak melihat kesalahan-kesalahan Anda dan Anda tidak beradaptasi.

Pelajaran terakhir! Selalu ingat bahwa kita semua sedang berada dalam fase menunggu. Anda perlu menjadi konsisten, Anda perlu muncul untuk pekerjaan Anda, karena Anda mungkin saja menyerah dengan rencana-rencana Anda karena rencana tersebut tidak bekerja. Tapi, mungkin rencana tersebut belum berhasil, tetapi pada akhirnya, akan berhasil, pada waktunya dan dengan banyak bereksperimen.