



## *Assistance for Tasik Said Na'um Market traders through market duplication in facing the digital market*

Maria Nino Istia, Tika Dwi Ariyanti✉, Sri Isti Untari, Kristin Lukitaningrum

Politeknik Negeri Jakarta, Depok, Indonesia

✉ [tika.dwiariyanti@akuntansi.pnj.ac.id](mailto:tika.dwiariyanti@akuntansi.pnj.ac.id)

 <https://doi.org/10.31603/ce.10572>

### **Abstract**

*Entrepreneurs at Tasik Tanah Abang Market require guidance and facility support to develop their businesses sustainably and increase profitability. This community service program aims to broaden their knowledge of online marketing tools through empowerment activities, enhancing accessibility in the digital market. By helping them understand the opportunities presented by online sales, the goal is to expand their sales and increase turnover. The implementation of this community service activity involves providing online selling through streaming, offering assistance with live selling techniques on social media, and promoting the market through video on social media platforms. The results of the activity indicate that providing support for traders through market duplication can yield significant benefits. Sales assistance with live selling also enhances traders' understanding of utilizing online platforms for product marketing. By creating additional distribution channels through digital markets, traders can expand their customer reach without neglecting the significance of traditional markets. This approach not only increases income but also contributes to economic sustainability for these entrepreneurs.*

**Keywords:** *Online marketing; Live selling; Social media*

## **Pendampingan pedagang Pasar Tasik Said Na'um melalui duplikasi pasar dalam menghadapi pasar digital**

### **Abstrak**

Pelaku usaha UMKM Pasar Tasik Tanah Abang memerlukan adanya bimbingan serta dukungan fasilitas agar mereka dapat mengembangkan bisnisnya hingga berkelanjutan dan semakin menghasilkan. Untuk membantu menambah wawasan mereka tentang perangkat *online marketing*, program pengabdian ini dilaksanakan dalam kegiatan pemberdayaan dan peningkatan aksesibilitas dalam menghadapi pasar digital. Melalui pemahaman mengenai peluang apa saja yang mereka peroleh dengan merambah ke penjualan secara *online*, diharapkan penjualan mereka semakin meluas dan omzet bertambah. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi pembekalan berjualan *online* secara *streaming*, pendampingan teknik *live selling* di media sosial, dan promosi pasar via video di media sosial. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pembekalan bagi para pedagang melalui duplikasi pasar dapat memberikan manfaat yang signifikan. Pendampingan penjualan dengan *live selling* juga memberikan pemahaman yang lebih baik kepada pedagang tentang cara memanfaatkan *platform online* untuk memasarkan produk. Dengan menciptakan saluran distribusi tambahan melalui pasar digital, para pedagang dapat memperluas jangkauan pelanggan mereka tanpa mengabaikan eksistensi pasar tradisional. Hal ini juga dapat meningkatkan pendapatan dan menciptakan keberlanjutan ekonomi bagi mereka.

**Kata Kunci:** Penjualan dalam jaringan; Penjualan dengan siaran langsung; Sosial media

# 1. Pendahuluan

---

Banyak bisnis yang ambruk karena pandemi Covid-19 yang berkepanjangan. Namun tidak sedikit pula bisnis yang meningkat pesat dan semakin moncer, di antaranya bisnis ekspedisi atau jasa pengiriman (Nurlela, 2021). Masa pandemi Covid-19 mendorong banyak pelaku usaha untuk mengalihkan usahanya ke penjualan secara *online* (*online marketing*) sehingga bisnis *e-commerce* pun bertumbuh subur. Hal itu selain menguntungkan para pemilik *platform marketplace* dan para pemilik bisnis ekspedisi, juga menguntungkan para pelaku usaha di berbagai media *online marketing*. Pemanfaatan *online marketing* sangat populer saat ini karena sangat membantu dalam memasarkan sebuah produk atau jasa dengan cepat, luas dan murah (Sukmasetya et al., 2020). Di samping itu, masyarakat luas juga merasakan keuntungannya, seperti kemudahan berbelanja dan lapangan kerja di bidang-bidang tertentu.

Adapun pedagang Pasar Tasik Said Na'um juga terdampak pandemi Covid-19. Pasar Tasik Said Na'um yang berlokasi di Tanah Abang ini merupakan salah satu Pasar Produsen Tasik di Jakarta. Pasar ini berjualan dengan sistem kodian, serian dan tidak eceran. Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang memiliki keunikan, yakni hanya buka setiap Senin dan Kamis saja, kurang lebih sejak pukul 04.00-11.00 wib (Olivia & Sari, 2023). Pasar Tasik Said Na'um dikelola oleh salah satu Pengelola Pasar Tasik Said Na'um (PPT-SN) yang menggandeng elemen masyarakat di sekitarnya. PPT-SN tersebut bernaung di bawah Yayasan Said Na'um yang mengutamakan pelayanan. Sehingga dalam pengelolaannya tidak ada biaya yang memberatkan tanpa ada pertanggungjawaban yayasan dan infak. Para pedagang Pasar Tasik Said Na'um disediakan fasilitas lampu, tempat aspal, mushola, jasa ekspedisi, serta kantin. Slogannya adalah murah (langsung dari produsen/tangan pertama), mewah (kualitas barangnya yang bagus, sehingga harga berbanding lurus dengan kualitas) dan berkah (dana kontribusi para pedagang diarahkan untuk kemajuan yayasan wakaf) (Said & Hasibuan, 2018).

Setiap pedagang tentunya menginginkan penjualan yang stabil dan bahkan meningkat walaupun kadang ramai kadang tidak. Penghasilan pedagang Pasar Tasik Said Na'um menurun drastis karena turut terdampak pandemi. Sementara itu, terdapat sejumlah pedagang yang belum memiliki pengetahuan berdagang dengan menggunakan media online. Dewasa ini, *online marketing* merupakan hal penting bagi para pelaku usaha dalam menghadapi persaingan pasar (Ibrahim, 2020). Dengan tetap dibutuhkan memiliki tempat usaha yang eksis, karena berbagai tipe pembeli, ada yang cukup belanja secara *online* dan ada pula yang masih lebih puas berbelanja secara langsung. Hal ini disampaikan oleh Manajer Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang saat tim pengabdian melakukan pembicaraan dan survei secara daring pada bulan Maret 2023. Untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih luas, para pedagang lapak mobil, lapak non mobil, serta toko, tim pengabdian membantu dengan memfasilitasi penjualan *online* dengan teknik *live selling* yang dikelola pihak manajemen Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang.

Berdasar hal itu, maka solusi pemecahan masalah yang dilakukan oleh tim pengabdian beserta Pengelola Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang sebagai mitra adalah mengadakan pembekalan dan pendampingan *online marketing* bagi mereka (Purwana et al., 2017). Kegiatan tersebut didahului dengan pemberian informasi dan identifikasi kebutuhan peserta. Hal ini penting supaya kegiatan wirausaha yang sudah dilakukan

oleh peserta dapat bertahan dan bahkan memberikan peningkatan dalam penjualan. Kemudian setelah pengetahuan dan kebutuhan peserta teridentifikasi dengan benar, barulah kegiatan pendampingan dapat dilakukan tim pengabdian. Dengan *workshop* dan pendampingan ini diharapkan dapat menjadi salah satu solusi yang memfasilitasi para pedagang untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui *online marketing*. Sehingga *business sustainability* dapat mereka peroleh dan juga bisa mendapatkan omzet yang semakin meningkat, seiring dengan semakin meluasnya jangkauan pangsa pasar.

## 2. Metode

---

Metode pelaksanaan pengabdian yang dilakukan untuk memecahkan masalah yaitu memberikan pembekalan teknik *live stream selling* di media sosial, melakukan pendampingan teknik *live stream selling* di media sosial dan melakukan promosi pasar via video di media sosial. Waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu dimulai dari awal bulan Mei 2023 sampai akhir bulan Desember 2023. Lokasi kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini yaitu di Pasar Tasik Said Na'um, Jakarta Pusat, DKI Jakarta. Program pengabdian pada masyarakat dilakukan secara *offline*. Peserta kegiatan ini adalah pengelola pasar dan juga beberapa perwakilan pedagang pasar yang telah diseleksi terlebih dahulu oleh pengelola pasar. Termin pertama telah dilaksanakan pada bulan Juni 2023.

Tahap pertama ini dilaksanakan dua pembekalan yaitu tentang *live stream selling* di *marketplace* dan media sosial, serta seminar pengelolaan toko *online*. Kegiatan ini dilaksanakan secara *offline* berlokasi di Pasar Tasik Said Na'um. Kedua seminar tersebut diisi oleh praktisi *live stream selling* Ibu Rika Afwaja, yang juga merupakan seorang pengusaha berpengalaman di bidang *fashion*.

Tahap kedua dilaksanakan pada bulan Juli 2023 dengan agenda *workshop live stream selling* dan pengelolaan toko *online*. Pada *workshop* ini juga telah dihibahkan beberapa peralatan *live stream* kepada pengelola dan juga peserta, sebagai modal awal dalam berjualan secara *live* bagi mereka. *Workshop* ini juga dilakukan secara *offline* berlokasi di Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang.

Tahap terakhir adalah berupa pendampingan yang dimulai pada bulan Agustus 2023. Kegiatan pendampingan usaha ini dilakukan sebanyak tiga kali secara *offline* maupun *online*. Kegiatan pendampingan yang dilakukan tim pengabdian adalah melalui hubungan secara daring dan kunjungan ke lokasi pasar. Kegiatan yang dilakukan dalam masa pendampingan adalah meliputi kegiatan *live streaming* dan juga pengelolaan toko *online*. Dengan pendampingan ini diharapkan tim pengabdian dapat meningkatkan serta memantapkan langkah dan keterampilan peserta dalam berwirausaha.

## 3. Hasil dan Pembahasan

---

### 3.1. Proses observasi

Sebelum melaksanakan agenda kegiatan pembekalan dan pendampingan, tim pengabdian melakukan observasi guna memetakan kebutuhan individu para pedagang berkaitan dengan penjualan *online*. Observasi dimulai dengan identifikasi kebutuhan para pedagang di Pasar Tasik Said Na'um di Tanah Abang terkait keterampilan dan pengetahuan *online marketing*. Hal ini melibatkan wawancara awal, survei, serta diskusi

dengan pengelola pasar dan pedagang. Selanjutnya, tim pengabdian mengobservasi keterampilan dan pengetahuan pedagang dalam menggunakan teknologi digital dan *platform online*, seperti penggunaan media sosial dan keberadaan toko mereka dalam pasar digital.

### 3.2. Proses pembekalan

Proses ini dilaksanakan pada Juni 2023, yang berupa seminar di lokasi Pasar Tasik Tanah Abang. Kegiatan berikut ini disajikan oleh praktisi *live stream selling* di bidang fashion, yakni Ibu Rika Afwaja. Pedagang diberikan pembekalan tentang *live stream selling* di media *online*. Pembekalan yang intensif ini meliputi penggunaan *smartphone*, aplikasi pemesanan *online* dan *platform* media sosial. Kegiatan ini melibatkan sesi praktik di mana pedagang berlatih mengoperasikan perangkat dan aplikasi yang diperlukan. Selain itu pula, para pedagang dibekali wawasan dalam mengelola toko *online*. Pengelolaan toko *online* berupa pengembangan konten pemasaran yang menarik dan relevan untuk produk mereka. Seperti teknik dalam pembuatan foto produk yang berkualitas, deskripsi yang menarik dan strategi menyertakan testimoni positif sebagai bagian dari iklan. Hal-hal itu kemudian diunggah pada media-media sosial dan toko *online* yang mereka miliki.

### 3.3. Proses pendampingan

Setelah kegiatan pembekalan di atas, para pedagang Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang mengikuti *workshop live stream selling* dan pengelolaan toko *online*. Pada *workshop* ini para pedagang praktik berjualan secara *live*. Tim pengabdian memberikan bimbingan praktis bagi para pedagang dalam mengimplementasikan pemasaran *online*. Dalam kegiatan tersebut para pedagang dapat berkonsultasi langsung dengan tim. Tahap pendampingan ini dilaksanakan sebanyak tiga kali, baik secara *offline* atau kunjungan ke lokasi pasar, maupun secara *online* atau daring pada Juli-Desember 2023. Kegiatan yang dilakukan dalam masa pendampingan adalah meliputi kegiatan penjualan secara *live streaming* dan juga pengelolaan toko *online*. Dengan adanya pendampingan ini, tim pengabdian berharap dapat meningkatkan serta memantapkan langkah dan keterampilan peserta dalam berwirausaha melalui media digital.

Rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan pada Mei-Desember 2023 dengan judul pembekalan dan pendampingan pedagang Pasar Tasik Said Na'um melalui duplikasi pasar dalam menghadapi pasar digital, telah mencapai hasil sebagai berikut:

- a. Keterampilan dan pengetahuan para pedagang mengalami peningkatan dalam menggunakan teknologi digital. Mereka menjadi lebih mandiri dalam mengelola toko *online* dengan memanfaatkan peluang di pasar digital.
- b. Para pedagang dapat meningkatkan keberadaan *online* mereka di *platform* pemesanan *online* dan media sosial. Hal ini membantu mereka menjangkau pelanggan yang lebih luas.

**Gambar 1** merupakan dokumentasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pembekalan dan pendampingan Pedagang Pasar Tasik Said Na'um melalui duplikasi pasar dalam menghadapi pasar digital yang telah berlangsung. Kegiatan pendampingan diawali dengan menyiapkan seluruh peralatan yang digunakan untuk praktik penjualan *online* secara *live streaming*. Peralatan tersebut di antaranya adalah *ringlight*, *tripod* *ringlight*, *mic wireless* dan *tripod smartphone*.



Gambar 1. Persiapan kegiatan *live selling*

Selanjutnya tim pengabdian mendampingi pedagang Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang dalam mempraktikkan *live selling* dengan penjelasan dari setiap tahapnya. Hal ini terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Kegiatan uji coba *live selling*



Gambar 3. Kegiatan pengabdian masyarakat

Pendampingan terakhir adalah pengelolaan toko *online* (Gambar 3). Strategi pengelolaan tersebut meliputi pembuatan dan pengunggahan konten-konten video produk yang menarik yang dapat dilakukan setiap hari sebagai media promosi dan juga untuk menjaga loyalitas pelanggan. Melalui pelaksanaan peningkatan pengetahuan dan dukungan kepada pedagang Pasar Tasik Said Na'um melalui replikasi pasar, seperti

melalui *live stream selling*, merupakan langkah efektif untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pedagang. Penerapan teknik *live stream selling* sebagai strategi promosi dan pemasaran bukan hanya dapat meningkatkan visibilitas, tetapi juga dapat digunakan untuk mengamplifikasi cakupan pasar produk UMKM. Dengan demikian, dapat meningkatkan omzet penjualan.

## 4. Kesimpulan

---

Pembekalan dan pendampingan para pedagang Pasar Tasik Said Na'um melalui duplikasi pasar yakni dengan *live stream selling* dalam menghadapi pasar digital yang telah dilaksanakan, mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan. Dengan menerapkan teknik *live stream selling* sebagai sarana promosi dan pemasaran, dapat pula dipakai untuk memperluas daerah pemasaran produk UMKM sehingga diharapkan bisa meningkatkan omzet penjualan.

Keterlibatan mitra yang proaktif dalam kerja sama dengan tim pengabdian hingga dapat terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini, turut dirasakan oleh para pedagang. Khususnya dalam kegiatan *workshop*, mitra terlibat dalam menyediakan peserta yang merupakan anggota aktif komunitas Pasar Tasik Said Na'um Tanah Abang. Dengan demikian, kegiatan pengabdian masyarakat bagi Pedagang Pasar Tasik Said Na'um ini, diharapkan dapat menjadi daya dorong bagi para pedagang untuk eksis di pasar digital.

## Ucapan Terima Kasih

---

Tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Jakarta.

## Daftar Pustaka

---

- Ibrahim, A. M. (2020). *Foto Pasar Tasik Kembali Bergeliat*. <https://katadata.co.id/>
- Nurlela. (2021). E-Commerce, Solusi di Tengah Pandemi Covid-19. *Journal Simki Economic*, 4(1), 47-56. <https://doi.org/10.29407/jse.v4i1.53>
- Olivia, X., & Sari, N. (2023). *Pasar Tasik Buka Tiap Senin dan Kamis di Tanah Abang, Dari Mana Asal Usul Namanya?* <https://megapolitan.kompas.com/>
- Purwana, D., Rahmi, & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1-17. <https://doi.org/10.21009/jpmm.001.1.01>
- Said, F., & Hasibuan, L. (2018). *Ini Dia Pesaing Ketat Tanah Abang: Pasar Tasik!* <https://www.cnbcindonesia.com/>
- Sukmasetya, P., Haryanto, T., Sadewi, F. A., Maulida, B. G., Aliudin, H. S., & Sugiarto, B. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing sebagai Media Pemasaran Global untuk Meningkatkan Penjualan Produksi pada Home Industry. *Community Empowerment*, 5(2), 28-35. <https://doi.org/10.4324/9781315175737>



This work is licensed under a Creative Commons Attribution Non-Commercial 4.0 International License

---