




Pendampingan Himpunan Pedagang Tanah Abang (HIPTA) menghadapi pandemi Covid-19

Ida Busnetty , Dian Octavian, Husna Leila Yusra, Safnita

Universitas Trisakti, Jakarta Barat, Indonesia

 ida.busneti@trisakti.ac.id

 <https://doi.org/10.31603/ce.5598>

Abstrak

Krisis berkepanjangan akibat pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia memberi dampak signifikan pada berbagai sektor, termasuk sektor perdagangan barang dan jasa. Pedagang di pusat grosir tekstil dan produk tekstil Tanah Abang merupakan salah satu pihak yang sangat merasakan dampak tersebut. Daya beli masyarakat yang menurun ditambah keharusan menutup toko saat Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) menyebabkan penurunan pendapatan, sementara kewajiban untuk membayar biaya operasional tetap harus dilaksanakan. Hal ini memaksa cukup banyak pedagang memutuskan untuk menutup usahanya. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mencari solusi terbaik untuk keberlangsungan usaha para pedagang. Metode yang dilakukan adalah dengan *Focus Group Discussion*. Kesimpulan yang diperoleh adalah perlunya penerapan *digital marketing* di pusat grosir Tanah Abang. Langkah-langkah yang perlu dilakukan adalah sosialisasi tentang pentingnya *digital marketing*, pelatihan pembuatan sosial media dan pembuatan *market place* atau *website* yang memberikan akses pemasaran untuk seluruh pedagang.

Kata Kunci: Pusat grosir Tanah Abang; Pandemi Covid-19; *Digital marketing*; *Market place*

Assistance of the Tanah Abang Traders Association (HIPTA) in dealing with the Covid-19 Pandemic

Abstract

The prolonged crisis due to the Covid-19 pandemic that hit Indonesia had a significant impact on various sectors, including the goods and services trade sector. Traders in the wholesale center of textiles and textile products in Tanah Abang are one of the parties who really feel the impact. The declining purchasing power of the people coupled with the necessity to close shops during the Implementation of community activity restrictions led to a decrease in income, while the obligation to pay operational costs still had to be carried out. This forced quite a number of traders to decide to close their businesses. The purpose of this activity is to find the best solution for the business continuity of traders. The method used is the focus group discussion. The conclusion obtained is the need for the application of *digital marketing* at the Tanah Abang wholesale center. The steps that need to be taken are socializing about the importance of *digital marketing*, training on social media creation and creating a *market place* or *website* that provides marketing access for all traders.

Keywords: Tanah Abang wholesale center; Covid-19 pandemic; *Digital marketing*; *Market place*

1. Pendahuluan

Pandemi Covid-19 yang melanda hampir seluruh negara di dunia merupakan salah satu pandemi global yang mengakibatkan perubahan pola hidup secara masif bagi hampir seluruh manusia di dunia. Covid-19 tidak hanya menyebabkan hilangnya nyawa namun juga mengganggu pola perekonomian secara menyeluruh. Covid-19 mengakibatkan gangguan dalam 3 poin vital perekonomian yaitu dalam hal produksi, konsumsi dan distribusi melalui adanya aturan pembatasan kegiatan masyarakat atau *lock down* di beberapa negara di dunia, tidak terkecuali di Indonesia (Aduhene, D. T., & Osei-Assibey, 2021; Asare Vitenu-Sackey & Barfi, 2021; Carracedo, Puertas, & Marti, 2021; Chitiga-Mabugu, Henseler, Mabugu, & Maisonnave, 2021; Shahriar, Islam, Zayed, Hasan, & Raisa, 2021).

Data dari BPS tahun 2021, pada triwulan 2 tahun 2020 Indonesia memiliki pertumbuhan yang negatif yaitu sebesar -5,32% (*year on year*), diindikasikan dengan menurunnya tingkat konsumsi, produksi dan kegiatan ekspor-impor serta naiknya tingkat pengangguran ([BPS] Badan Pusat Statistik, 2020).

Krisis akibat pandemi Covid-19 yang berkepanjangan memberi dampak signifikan pada berbagai sektor perekonomian, termasuk sektor perdagangan barang dan jasa. Pedagang di Pusat Grosir Tekstil dan Produk Tekstil Tanah Abang (PGTPT TA) merupakan salah satu pihak yang sangat merasakan dampak tersebut. Daya beli masyarakat yang menurun drastis menyebabkan berkurangnya permintaan, diperparah dengan keharusan untuk menutup toko saat Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) karena tekstil dan produk tekstil digolongkan sebagai sektor non esensial menyebabkan penurunan besar atas pendapatan sementara kewajiban untuk membayar biaya operasional tetap harus dilaksanakan. Hal ini memaksa cukup banyak pedagang di PGTPT TA memutuskan untuk menutup usahanya.

Ketidakmampuan Pedagang di PGTPT TA untuk melanjutkan usahanya dikhawatirkan akan berpengaruh besar, tidak hanya terhadap pedagang dan karyawan yang bekerja di tempat tersebut, tetapi juga akan berdampak terhadap industri hilir dan hulu. Sebelum pandemi, sirkulasi perdagangan di pasar tanah abang tercatat mencapai Rp. 200 miliar perhari. Konsumen yang datang dari berbagai negara di seluruh dunia dapat mencapai 100.000 orang. Kegiatan perdagangan inti (tekstil dan produk tekstil) serta berbagai kegiatan ikutan (penjualan makanan minuman dan pengiriman barang) jelas sangat terdampak dengan menurunnya daya beli dan kebijakan PPKM.

Lebih dari itu, selain sebagai pusat grosir, Tanah Abang memiliki sejarah panjang dan menjadi satu *icon* perdagangan di Indonesia. Berdiri sejak tahun 1735, pasar Tanah Abang yang dahulu bernama Pasar Sabtu jelas menjadi salah satu peninggalan sejarah yang tidak dapat diabaikan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan bertujuan untuk membantu pedagang di pasar Tanah Abang, terutama yang tergabung dalam Himpunan Pedagang Tanah Abang (HIPTA) untuk bertahan menghadapi krisis akibat pandemi Covid-19. Kegiatan pengabdian di PGTPT TA akan bersifat jangka panjang dan berkesinambungan. Kegiatan kali ini adalah identifikasi permasalahan dan kondisi awal yang dimiliki. Dalam kegiatan kali ini juga ditelaah kemungkinan dilakukannya perubahan bentuk perdagangan di PGTPT TA.

2. Metode

Metode pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat untuk pedagang di PGTP TA ini dilakukan dengan beberapa jenis kegiatan yang meliputi:

- Kegiatan persiapan dan diskusi awal dengan perwakilan dari PGTP TA dimulai pada bulan April 2021 dengan menggunakan media daring (*whatsapp* dan telepon).
- Kegiatan konsultasi dan pendampingan dengan cara melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) yang melibatkan perwakilan dari Pengurus HIPTA, perwakilan dari LPM Universitas Trisakti dan beberapa dosen dari Universitas Trisakti dan Universitas Bina Nusantara. Kegiatan konsultasi dan pendampingan tersebut dilaksanakan secara daring dengan menggunakan media *Zoom* pada hari Senin, 9 Agustus 2021 Pkl. 09.00 - 12.00



Gambar 1. Kegiatan FGD pada tanggal 9 Agustus 2021

- Kegiatan seminar daring yang dilaksanakan pada hari Sabtu, 11 Agustus 2021 pkl. 19.30 hingga 23.15. Pelaksanaan kegiatan seminar daring dapat dilihat di <https://youtu.be/MSDM0Sxu3Pk>



Gambar 2. Flyer kegiatan seminar daring

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan inti Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan dalam dua bentuk, pertama *Focus Group Discussion* (FGD) yang melibatkan perwakilan dari Pengurus HIPTA, perwakilan dari LPM Universitas Trisakti dan beberapa dosen dari Universitas Trisakti dan Universitas Bina Nusantara pada hari Senin tanggal 9 Agustus 2021. Dalam

diskusi tersebut dibahas permasalahan yang dihadapi pedagang pasar Tanah Abang dan berbagai kemungkinan solusi yang tersedia. Berdasarkan pembahasan yang dilakukan, diidentifikasi pula faktor internal dan eksternal yang dimiliki, seperti kekuatan dan kelemahan serta ancaman dan peluang yang dihadapi.

Dari hasil diskusi yang dilakukan, kegiatan konsultasi dan pendampingan selanjutnya dilaksanakan dengan diskusi informal terkait berbagai hal seperti identifikasi *stakeholder* yang dilibatkan, bagaimana meningkatkan partisipasi pedagang, bagaimana melakukan promosi secara daring dengan menggunakan media sosial, dan lain-lain. Selain itu disepakati juga untuk mengadakan seminar daring yang akan diikuti oleh para pedagang PGTP TA, pengambil keputusan (PD Pasar Jaya dan Pemda DKI) serta sivitas akademika.

Dalam diskusi yang dilakukan ditemukan bahwa para pedagang di PGTP TA mengalami penurunan drastis selama pandemi Covid-19. Sejumlah pedagang menyatakan bahwa penurunan omset mencapai 80%, bahkan cukup banyak pedagang yang keluar karena kehabisan modal. Hal ini disebabkan beberapa hal seperti berkurangnya daya beli konsumen, kesulitan akses karena PPKM dan *lockdown*, adanya kecenderungan “potong kompas”, konsumen PGTP TA bertransaksi langsung dengan produsen produk tekstil di daerah, dan adanya perubahan kebiasaan konsumen, terutama konsumen muda yang memilih menggunakan transaksi *online*.

Selain itu, hasil analisis SWOT atas pedagang di PGTP TA adalah sebagai berikut.

- a. Kekuatan (*Strengths*)
 - 1) Memiliki “*brand*” (pedagang di PGTP TA)
 - 2) Memiliki pasar yang luas
 - 3) Memiliki konsumen yang loyal
 - 4) Jumlah pedagang yang banyak menyebabkan posisi tawar yang cukup tinggi
 - 5) Jenis dan kualitas barang yang beraneka ragam menyebabkan dapat dipenuhinya kebutuhan konsumen yang bervariasi
- b. Kelemahan (*Weakness*)
 - 1) Sulit berubah karena terlalu lama di zona nyaman
 - 2) Pola berdagang tradisional
 - 3) Kurang/tidak tertarik kemajuan teknologi
 - 4) Tidak memiliki akses *online* yang mencukupi
- c. Ancaman (*Threats*)
 - 1) Bertambahnya jumlah pesaing karena globalisasi
 - 2) Beralihnya selera dan perilaku konsumen karena perubahan generasi
- d. Kesempatan (*Opportunity*)
 - 1) Kemajuan teknologi

Berdasarkan analisis tersebut, beberapa alternatif pemecahan masalah yang diusulkan sebagai berikut. *Pertama*, menggunakan pemasaran digital (*digital marketing*) untuk memasarkan hasil produk. *Kedua*, memperkuat *awareness* konsumen dengan melakukan iklan bersama. *Ketiga*, membangun *market place*. Selanjutnya, beberapa kegiatan yang akan dilaksanakan sebagai tindak lanjut diskusi adalah:

- a. Melaksanakan sosialisasi tentang pentingnya penggunaan digital marketing dalam bentuk seminar daring

- b. Melakukan pelatihan sosial media (*instagram, facebook dan whatsapp*) untuk pemasaran produk
- c. Membuat *website* untuk pemasaran bersama guna menjangkau konsumen loyal dan konsumen potensial
- d. Melakukan kerjasama dan bermitra dengan pihak terkait, dalam hal ini adalah Perumda Pasar Jaya, Pemprov DKI Jakarta dan pihak-pihak terkait lainnya untuk menemukan jalan keluar yang menguntungkan para pihak

4. Kesimpulan

Sebelum masa pandemi Covid-19, omset pedagang di PGTP TA sudah mengalami penurunan sekitar 20%, penurunan omset ini diperparah dengan adanya pandemi Covid-19, diberlakukannya PSBB dan penutupan PGTP TA selama hampir 3 bulan dan diperpanjang dengan PPKM. Berdasarkan hasil diskusi dan analisis disimpulkan bahwa omset pedagang turun mencapai 80% dan hampir 50% pedagang keluar dari PGTP TA karena tidak sanggup lagi bayar kontrak dan biaya lainnya. Oleh karenanya, pedagang PGTP TA perlu melakukan pemasaran digital dan mengubah pola usahanya menjadi bentuk kegiatan yang lebih modern. Untuk pemasaran lebih lanjut perlu dibuat *website* bersama yang memudahkan konsumen mengakses informasi tentang Tanah Abang. Pelatihan untuk membuat promosi *online* yang menarik dan berdaya jual.

Daftar Pustaka

- [BPS] Badan Pusat Statistik. (2020). Berita resmi statistik 5 Agustus 2020. *Bps.Go.Id, No 64/08/T(27)*, 1-52.
- Aduhene, D. T., & Osei-Assibey, E. (2021). Socio-economic impact of COVID-19 on Ghana's economy: challenges and prospects. *International Journal of Social Economics.*, 48(4).
- Asare Vitenu-Sackey, P., & Barfi, R. (2021). The Impact of Covid-19 Pandemic on the Global Economy: Emphasis on Poverty Alleviation and Economic Growth. *The Economics and Finance Letters*, 8(1), 32-43. <https://doi.org/10.18488/journal.29.2021.81.32.43>
- Carracedo, P., Puertas, R., & Marti, L. (2021). Research lines on the impact of the COVID-19 pandemic on business. A text mining analysis. *Journal of Business Research*, 132, 586-593. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.043>
- Chitiga-Mabugu, M., Henseler, M., Mabugu, R., & Maisonnave, H. (2021). Economic and Distributional Impact of COVID-19: Evidence from Macro-Micro Modelling of the South African Economy. *South African Journal of Economics*, 89(1), 82-94. <https://doi.org/10.1111/saje.12275>
- Shahriar, M. S., Islam, K. M. A., Zayed, N. M., Hasan, K. B. M. R., & Raisa, T. S. (2021). The Impact of COVID-19 on Bangladesh's Economy: A Focus on Graduate Employability. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 1395-1403. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.1395>



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