

daring sebenarnya tidak signifikan terhadap penurunan jumlah pengunjung dan penjualan *tenant*. Faktor yang paling utama penyebab penurunan belanja berasal dari penurunan daya beli masyarakat. "Sebelumnya, orang datang ke sini sekali beli 4 kodi, sekarang paling hanya 2 kodi," ujarnya.

Alasan pengelola Blok A tidak khawatir dengan kehadiran bisnis daring karena banyak penjualan bisnis ritel daring bukan produsen barang yang dijual. Mereka mengambil barang yang dijual secara online justru dari Blok A. Makanya, bisnis daring menjadi pasar baru yang bisa digarap pengusaha Blok A. "Bila mau membeli barang, mereka harus datang ke sini. Blok A memang tidak menjual produk bermerek, tetapi semua produk tekstil dan garmen ada di sini mulai dengan kualitas rata-rata hingga kualitas premium," ujar Hery berpromosi.

Hery bilang, faktor lain yang membuat kunjungan ke Blok A menurun adalah kondisi lingkungan. Maklum, banyak perumahan di sekitar Tanah Abang yang beralih fungsi menjadi toko yang menjual barang garmen dan tekstil. Belum lagi, banyak penjual kaki lima (PKL) yang berjualan di trotoar. Mereka menawarkan harga yang lebih murah karena tidak membayar biaya pengelolaan atau investasi kios.

Selain itu, konsumen juga kesulitan akses berbelanja ke Blok A. Adanya perubahan rutin angkutan umum memutar Tanah Abang membuat konsumen akhirnya malas berbelanja ke Blok A. "Terkait ini, manajemen tidak bisa melakukan apapun

karena soal itu bukan wewenang kami," ujarnya.

Dalam mengelola Blok A, manajemen memilih menjaga kualitas layanan. Contohnya dengan memastikan bahwa lift yang digunakan tidak macet, air tidak bermasalah, dan konsumen nyaman dalam berbelanja.

Manajemen juga berusaha memaksimalkan *website* dan media sosial untuk mengencarkan promosi, sekaligus mengingatkan konsumen tentang barang dan tren fashion terbaru yang ada di Blok A. "Selebihnya, kami mengadakan acara yang sifatnya musiman. Misalnya, program khusus di ulang tahun Jakarta atau menggendeng bank untuk promosi belanja. Tugas kami lebih ke melayani menyediakan fasilitas penunjang. Di sini, semua kios sudah terisi dan dimiliki pedagang langsung," tutur Hery.

Hery mengklaim, Blok A sudah dikembangkan dengan sistem zonasi, yakni dilakukan pengelompokan produk per lantai. Lantai 1 hingga lantai 3 misalnya, dijadikan untuk penjualan produk garmen dan tekstil dan lantai lainnya sebagai pusat jualan sepatu dan aksesoris lain. Tujuannya agar konsumen berkonsentrasi membeli barang yang ingin dibeli.

Ada juga tempat untuk pameran barang. Tetapi, ini diperuntukkan selain produk yang dijual di Blok A. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi kecemburuan antar-pedagang. "Kalau kita izinkan, pedagang yang ada di sini bisa protes besar-besaran. Kami menghindari itu dan menghindari berkumpulnya pembeli di satu lantai saja dan membuat lesu penjual di lantai lain," tegas Hery. □

Tidak Cukup Sekadar Jual Barang

Pengamat Marketing dan Manajemen, Daniel Saputra berpendapat, menghadapi agresivitas bisnis daring harus dengan inovasi. Pusat grosir harus mau berubah dan mengembangkan diri agar konsumen tetap menjadikannya sebagai pilihan untuk membeli barang yang ingin dibeli.

Nah, salah satu strategi yang dianggap paling tepat menghadapi gempuran daring adalah cara yang dilakukan Trade Mall Agung Podomoro. Mereka melakukan inovasi dengan intinya menjual pengalaman (*experience*) dan gaya hidup (*lifestyle*). Pengalaman konsumen bisa dibentuk melalui acara-acara yang dihadiri di pusat grosir tersebut.

Daniel mengatakan, menjual pengalaman ini bisa jadi langkah yang tepat untuk membendung daring. Pasalnya, tren belanja orang-orang saat ini sudah berubah, tak lagi pergi ke luar untuk membeli suatu barang sebab kebutuhan ini sudah dengan mudah bisa dipenuhi melalui telepon pintar yang dimiliki. Sekarang orang keluar rumah untuk rekreasi menikmati suasana atau menyambangi suatu acara yang memang unik.

Sembari menikmati acara orang bisa saja akan berkeliling untuk melihat-lihat dan mungkin juga berbelanja. "Membuat acara seperti bakti sosial, menurut saya, juga bagus, karena akan membuat orang-orang datang ke tempat berlangsungnya acara dan setelah itu mungkin bisa jalan-jalan. Yang penting adalah membuat orang datang dulu," kata Daniel.

Pusat grosir seperti Thamrin City dan Tanah Abang yang menjual barang spesifik masih akan eksis. Sebab, selain menjual barang-barang spesifik, pengunjung kedua pusat perbelanjaan ini, jika dicermati, adalah orang-orang yang belum familiar dengan gawai. Namun, entah sampai kapan kondisi tidak familiar ini akan bertahan, sebab akan ada masanya seseorang belajar mengenal gawai dan memanfaatkannya.

Dus, strategi ke depan pastinya tetap menghadirkan pengalaman. Menyewakan tempat untuk universitas atau bekerjasama dengan stasiun TV bisa menjadi strategi yang pas. Sebab, beberapa universitas sudah menyewa tempat di mal, seperti Binus di fX mal. "Adanya mahasiswa pasti akan membeli makanan, dan ini menjadi peluang," ujar Daniel.

Sementara, untuk kerjasama dengan stasiun TV, pengelola pusat grosir bisa menyelenggarakan acara-acara musik yang bagus. Hiburan seperti ini banyak dicari masyarakat dari berbagai golongan. Jadi, jika menyelenggarakan acara musik, sudah pasti hal itu mampu menarik minat masyarakat datang. □

Refleksi

Hidup Tanpa Cemas



Jennie M. Xue
Kolumnis Internasional dan Pengajar
Bisnis, tinggal di California, AS.
www.jennieuxue.com

Mungkinkah hidup tanpa cemas sama sekali? Bisa. *De-stressing* adalah *skill* penting hidup, agar Anda dapat bertahan bekerja dengan giat, fokus, dan produktif. Namun tetap "waras" tanpa mengalami *anxiety disorder*, *stress disorder*, atau depresi klinis.

Ini tentu memerlukan latihan yang mendarah daging sehingga menjadi kebiasaan (*habit*). Kuncinya adalah mengubah frekuensi otak dari Beta menjadi Alpha. Dan ini tidak memerlukan waktu khusus, seperti kursus meditasi ke seorang "guru spiritual."

Semua ini telah ada di dalam diri sendiri. Yang penting dilakukan adalah bagaimana mengelulkannya di dalam diri, dan menjadikannya kebiasaan.

Di masa modern ini, hormon stres kortisol sering kali berlebihan di dalam sistem tubuh. Di masa "manusia gua," hormon ini dibutuhkan untuk *survive*. Jadilah para manusia modern *stuck* dengan hormon kortisol yang berlebihan. Apalagi berbagai kondisi eksternal modern yang memompa negativitas, menjadi *backdrop* kehidupan tak terhindarkan.

Kebiasaan berpikir *ruminating* alias berulang-ulang akan hal yang sama (biasanya hal-hal negatif) juga memompa keluarnya hormon ini terus-menerus. *Neural pathways* di dalam otak terbentuk oleh kebiasaan berpikir yang terpola dari kebiasaan sehari-hari.

Untuk itu, kenali lima frekuensi otak dan kondisinya. Delta, 0-4 Hz, kondisi tertidur lelap. Theta, 4-7 Hz, relaksasi total. Alpha, 8-12 Hz, sadar, tenang, tanpa takut, dan tanpa cemas. Beta, 12-35 Hz, fokus dan atentif. Gamma, 35-75 Hz *blissful* dalam damai, kondisi *flow* mengalir.

Idealnya, dalam bekerja, kita berada dalam kondisi Gamma. Dalam keadaan netral, kita perlu mempertahankan frekuensi Alpha, di mana rasa tenang dan damai menjadi kondisi *default*.

Jadi, sebaiknya, tidak *stuck* dalam satu frekuensi, apalagi dalam kondisi Beta berlarut-larut. Fokus tinggi dan atentif berkepanjangan dapat menyebabkan stres. Dengan pikiran *ruminating* terus-menerus, stres dipelihara.

Beberapa cara mudah untuk keluar dari kondisi Beta adalah

dengan mengubah pikiran dalam sekejap. Bagaimana caranya?

Anda bisa menginterupsi ruminasi dengan melakukan hal-hal yang berbeda. Berjalanlah dari poin A ke poin B. Gerak-

mengubah fokus pikiran karena setiap indera kita bermuara ke otak.

Ketika berjalan sambil menginterupsi pikiran ruminasi, di dalam kedua belah sisi otak terjadi aktivitas-aktivitas bilateral. Pada saat ini terjadi, maka frekuensi otak berpindah dari Beta ke frekuensi lainnya. Ketika mencapai frekuensi Alpha, dapat dipastikan kondisi tenang dan damai tercapai.

Apabila Anda memang seorang pesimistis, mengubah diri menjadi seorang optimistis akan membutuhkan waktu cukup lama. Intinya adalah memindahkan dulu ruminasi frekuensi Beta ke Alpha.

Jadi, ingatlah ketika menginterupsi pikiran, Anda perlu berpikir futuristis dalam konteks "yang akan saya lakukan sebaik mungkin." Bukan dalam konteks *what if this (bad thing) happens* alias "bagaimana jika ini (sesuatu yang buruk) terjadi."

Mengubah pola pikir negatif ke positif dan pesimistis ke optimistis sangat berguna bagi masa depan. Karena ini memberi kesempatan bagi frekuensi Alpha untuk muncul, sehingga Anda dapat dengan rileks menyelesaikan berbagai aktivitas.

Aktivitas-aktivitas yang diselesaikan dalam kondisi santai, lebih baik hasilnya daripada yang dijalankan dengan negatif. Dengan dasar pemikiran ini, hentikanlah ruminasi "bagaimana kalau" dan "kalau gagal maka."

Bagaimana masa lalu turut berperan dalam masa kini dan masa mendatang. Kita semua "diprogram" dalam masa lalu kita. *Programming* tersebut memang membutuhkan usaha untuk di-*unlearn* dan *undo*.

Pertama, ketika timbul rasa cemas, bertanyalah dengan gaya *probing* (investigatif). Apa sebenarnya yang membuat Anda cemas? Tempat? Orang? Suasana? Aktivitas?

Kedua, kenali perasaan Anda ketika Anda mengingat memori-memori tertentu. Adakah rasa sakit atau tidak nyaman di fisik Anda?

Ketiga, kenali apa yang dapat Anda lakukan untuk mengendalikan perasaan tersebut? Kendalikan perasaan-perasaan negatif dengan berbagai aktivitas eksternal dan internal. Juga, giatkan rasa curiositas, belas asih, dan hobi ria.

Selamat hidup tanpa rasa cemas. □



gerakkan pandangan mata dari kanan ke kiri, kiri ke kanan, kanan ke kiri, dan kiri ke kanan. Berkali-kali.

Berpikir futuristis

Intinya, sedapat mungkin lima indera Anda diubah fokusnya. Interupsi pikiran yang "aneh-aneh" dengan *reframing* alias memberi kerangka ulang yang positif dan masuk akal.

Misalnya, ketika Anda cemas akan presentasi hari esok, interupsi pikiran tersebut dengan mengubah kerangka "presentasi cepat berlalu dan semua orang akan mendukung karena persiapan saya baik." Fokuslah ke masa depan yang baik dan lengkap, bukan ke saat ini di mana Anda merasa cemas.

Ketika stres, berjalanlah di taman selama beberapa menit sambil mengubah sudut pandang dari dekat ke jauh, jauh ke dekat, dari kiri ke kanan, dan kanan ke kiri. Tujuannya adalah