

THE EXISTENCE OF MINANGKABAU MALE TAYLOR
(Case Study Simpang Baru Market, Tampan District, Pekanbaru)

Oleh : M. Aldo Malib

E-mail: aldomalib@gmail.com

Supervisor: Achmad Hidir

E-mail: achmad.hidir@lecturer.unri.ac.id

Department of Sociology
Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Riau
Campus of Bina Widya Jl. HR. Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru 28293, Telp/ Fax 0761-63277

ABSTRACT

Pasar Simpang Baru was previously one of the traditional markets in Pekanbaru City. Initially, it was only a market for the surrounding environment, with limited facilities and infrastructure, namely in the form of kiosks, booths, and street vendors to accommodate and meet the needs of the surrounding community and under the authority of Tampan District. However, along with the development of Pekanbaru City, the Simpang Baru Market automatically grows to be as large as it is today, this is very helpful in meeting the needs of the growing community. One of the services available at Simpang Baru Market is the tailor. Especially male tailors whose tribe is Minangkabau. Of course, sewing activities that are usually carried out by women will be different if it is done by men. So it is necessary to have special research related to this phenomenon, especially how the tailors maintain their business existence. The purpose of this study is to determine the existence of Minangkabau male tailors in Pekanbaru and to determine the strategies adopted by Minangkabau male tailors. This study involved 4 respondents who were tailors. The results of this study indicate that of the 5 strategies that may be undertaken by tailors (biological, successive, educational, economic investment, and symbolic investment strategies), the tailors are more likely to use economic strategies to sustain their business.

Keywords: Strategy, Male Tailor, Minangkabau

PENDAHULUAN

Adanya usaha di sektor informal membuat masyarakat yang tidak memiliki *skill*, atau bahkan tidak memiliki modal yang cukup besar atau tidak memiliki tempat untuk memulai usaha, bisa memulai usaha mereka dengan modal yang minim dan bisa memakai rumah mereka sebagai tempat memulai usahanya, contohnya saja jasa jahit baju, usaha kelontong, membuka kedai harian dan lain-lain. Biasanya orang-orang yang memulai usaha dengan biaya kecil-kecilan terlebih dahulu merupakan masyarakat dari kalangan ekonomi kebawah.

Sector informal tidak terbatas pada gender tertentu, ini merupakan sector ekonomi milik siapa saja dengan jenis pekerjaan beragam. Ada berbagai bentuk pekerjaan yang dapat dikatakan sebagai sector informal seperti profesi menjahit. Di kota, sector ekonomi informal di bidang menjahit tumbuh subur seiring kebutuhan terhadap *fashion* dengan harga murah serta kualitas yang baik. Tidak hanya dikerjakan oleh perempuan, penjahit laki-laki juga ada dengan jumlah yang tidak terlalu banyak khususnya ketika kita berbicara asal etnis tertentu seperti Minangkabau.

Pada umumnya seorang pria sudah di pandang dalam masyarakat baik secara sosial maupun budaya sebagai sosok yang gagah, tegap, tegas, jantan perkasa, kuat, berani, sederhana, tidak neko-neko dalam berpakaian maupun tidak mau mengambil pusing soal penampilan. Selain itu, seorang pria biasanya tidak suka memasak, pergi kesalon kecantikan, menjahit dan lain-lain, intinya para laki-laki tidak menyukai kebiasaan yang biasa para perempuan lakukan. Tetapi lain halnya dengan laki-laki asal Minang (Sumatera Barat).

Minang terkenal tradisinya dengan tradisi merantau. Ada beberapa faktor yang menyebabkan seseorang tersebut merantau, misalnya ada faktor ekonomi, alam, pendidikan, dan budaya dan berbagai

macam lainnya. Di daerah Sumatera Barat, merantau merupakan suatu tradisi atau kebudayaan. Merantau dalam tradisi Minangkabau muncul karena adanya sistem Matrilineal. Oleh sebab itu kaum pria Minangkabau memilih untuk merantau.

Sebelum laki-laki Minang merantau ke berbagai daerah yang ada di Indonesia, mereka selalu dibekali dengan berbagai macam keahlian, baik di bekal nasehat-nasehat, maupun dibekali dengan *skill* (kepandaian), yaitu dibekali untuk bisa memasak dan menjahit. Hal itulah kenapa kebanyakan orang Minang membuka Restoran Padang, bahkan membuka usaha penjahit pakaian dimana pun tempat mereka merantau.

Zaman sekarang banyak pekerjaan yang tidak sesuai dengan *gender*. Pekerjaan apapun pasti bisa dilakukan, apapun *gendernya*. Contohnya saja penjahit. Penjahit atau *designer*, banyak dilakukan oleh kaum pria bukan hanya kaum wanita saja. Jadi, banyak di jumpai pria yang berprofesi sebagai penjahit. Banyaknya orang yang berprofesi sebagai penjahit mengakibatkan seseorang tersebut butuh strategi dalam menjalankan usahanya untuk mempertahankan ke eksistensi nya.

Pekanbaru merupakan daerah yang dekat dengan daerah Sumatera Barat. Jadi, kebanyakan penduduk Pekanbaru berasal dari daerah Sumatera Barat. Orang Minang yang tinggal di daerah Pekanbaru berasal dari kalangan tertentu dan memiliki profesi yang berbeda-beda setiap individu yang satu dengan individu yang lainnya.

Karena, orang Minang sebelum merantau memiliki kepandaian dalam bidang memasak dan menjahit tentu banyak orang Minang yang memilih profesi tersebut untuk mempertahankan hidup mereka, terlebih lagi memilih profesi tukang jahit.

Alasan pemilihan lokasi didasarkan pada hasil observasi bahwa Kawasan Tampan terkhusus Pasar Simpang Baru memiliki

populasi etnis Minangkabau yang cukup besar. Letaknya yang cukup dekat dengan Sumatera Barat sekaligus menjadi jalur perlintasan antar dua daerah adalah satu diantara penyebab dominasi etnis Minangkabau di wilayah studi.

Menjahit menjadi satu sector ekonomi yang dikerjakan oleh para perantau yang didorong oleh adanya persaingan kerja. Sebagai seorang perantau, tentu tidak mudah untuk beradaptasi dengan budaya maupun sistem kerja yang ada di Pekanbaru. Hal ini berimplikasi bahwa tidak semua orang yang merantau mendapatkan pekerjaan seperti yang mereka inginkan. Mereka yang memiliki *skill* unggul dapat menempati posisi ideal sesuai keinginan, sedangkan perantau yang memiliki sedikit keahlian dan tidak mampu mengikuti persaingan pasar kerja akan memilih bekerja sesuai keahlian mereka termasuk menjadi seorang penjahit.

Profesi yang dominan digeluti oleh perempuan ini memiliki potensi yang besar menjadi sumber penghidupan. Pangsa pasar mereka bukan saja masyarakat kalangan menengah bawah. Meskipun lokasi yang menjadi tempat untuk menjahit berada pada di pasar tradisional terkadang konsumen dari kalangan menengah atas juga memakai jasa mereka dengan alasan biaya lebih murah tetapi hasil tidak mengecewakan. Pengetahuan-pengetahuan mengenai jahit tentu bukan sekedar dipelajari sendiri atau otodidak. Sedari kecil sebagai seorang laki-laki Minangkabau pewarisan identitas budaya juga dilakukan melalui pengajaran jahit. Pengalaman masa lalu itulah yang menjadi bekal bagi mereka untuk bertahan serta mempertahankan keahlian menjahit. Mengingat masih sedikitnya orang yang berminat menjadi seorang penjahit dan kurang berminatnya anak-anak muda menggeluti sector ekonomi tersebut pewarisan juga dilakukan kepada intergenerasi serta orang yang berkeinginan menggeluti profesi tersebut.

Berbanding dengan etnis lain seperti Jawa cukup mudah ditemui mereka seorang laki-laki menekuni profesi menjahit. Bahkan ada pula yang secara sengaja mendirikan perusahaan-perusahaan konveksi tingkat keluarga maupun kerjasama dengan orang lain. Tidak terlihat perbedaan antara penjahit laki-laki dengan perempuan pada etnis Jawa jumlahnya juga cukup seimbang. Namun, pada tema yang penulis angkat seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya bahwa penjahit Minangkabau masih tergolong sedikit. Penulis berpendapat bahwa fenomena penjahit Minangkabau pada lokasi studi menarik untuk dikaji sebab sekali lagi bahwa ini merupakan jenis pekerjaan yang tidak banyak dikerjakan oleh perantau Minang. Di lapangan kita melihat pada umumnya mereka akan bekerja sebagai pedagang atau sebagai karyawan pada usaha-usaha tertentu dengan mayoritas pedagang pasar dan rumah makan. Tidak banyak yang memilih menjalankan profesi penjahit padahal prospek ekonominya dapat dikatakan baik. Selain itu, dari sisi pewarisan budaya penulis memandang perlu untuk melihat sekaligus mengetahui upaya apa saja yang dilakukan oleh subjek untuk mempertahankan serta mewariskan keahlian sebagai seorang penjahit mengingat ketertarikan terhadap profesi ini masih relative rendah khususnya generasi muda.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Eksistensi

Penggunaan konsep eksistensi bukan merupakan istilah baru. Eksistensi menjadi satu konsep yang menjelaskan tentang keberadaan dan kemucnulan sesuatu yang dipengaruhi oleh berbagai situasi serta kondisi¹. Penekanan konseps eksistensu merujuk pada kondisi manusia dengan berbagai tekanan yang muncul baik secara

¹ Lorens, Bagus. 2005. Kamus Filsafat. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Hlm. 185

internal maupun eksternal. Eksistensi memuat suatu kondisi tertentu sekaligus memuat pula usaha-usaha yang dikembangkan oleh individu dalam mengatasi maupun mempertahankan keberadaan suatu objek tertentu. Eksistensi mengandung beberapa ciri pokok, diantaranya²:

1. Adanya motif pokok artinya hanya manusia yang bisa mempertahankan eksistensi diaman dirinya berada sekaligus terhadap pusat perhatian tertentu yang pada akhirnya bersifat humanistic.
2. Eksistensi merupakan upaya dinamis yang menciptakan suatu alternatif secara aktif untuk merencanakan hingga merealisasikan segala sesuatu.
3. Manusia dipandang sebagai pribadi yang terbuka karena bekedudukan sebagai makhluk social yang menuntut beradaptasi pada berbagai kondisi maupun situasi sekitar.
4. Pengalaman konkret dan eksistensial memegang peranan yang penting bagi seseorang.

Individu yang mengupayakan eksistensi tentu akan mengalami perbedaan dengan individu lain sebab cara dan daya kritisnya tidak sama. Ciri ini akan bersifat khas tergantung bagaimana individu merepresentasikan suatu kejadian dalam bentuk tindakan yang kemudian oleh Kierkegaard dibagi menjadi tiga, sebagai berikut:³

a. Tahapan Estetis

Di tahap estetis berisikan sebuah situasi batas dari adanya eksistensi yang merupakan ciri khas dan terdapat pengalaman-pengalaman

emosi serta sensual dengan ruang terbuka.

b. Tahapan Etis

Jika dibandingkan dengan tahapan pertama, tingkatan tahap etis dapat dikatakan paling tinggi yang mengandung adanya keputusan dan kekecewaan individu.

c. Tahapan Religius

Pada tahapan religious ini merupakan tahap paling tinggi dari keseluruhan tahapan dalam eksistensi yang mengandung arti sebuah keputusan merupakan tahap menuju permulaan. Seseorang dengan keputusan yang mereka ambil pada dasarnya telah dianggap sebagai penderitaan mendalam ketika mereka mengambil keputusan itu tanpa pertimbangan

Kajian yang dilakukan oleh penulis menggunakan konsep eksistensi sebagai landasan analisis karena dianggap cocok untuk menggambarkan keputusan subjek terkait pekerjaan yang mereka lakukan sebagai seorang penjahit. Dalam realitanya akan diwujudkan melalui serangkaian upaya atau strategi untuk mempertahankan nilai-nilai budaya mereka sebagai warisan dari intergenerasi nenek moyang. Eksistensi dan strategi yang digunakan oleh penulis memiliki keterkaitan satu dengan yang lain. Dapat dipahami bahwa seseorang atau sekelompok orang yang ingin keberadaannya diakui oleh masyarakat perlu melakukan langkah tertentu. Sebaliknya, bahwa seseorang atau sekelompok orang yang tidak mengupayakan cara-cara tertentu untuk mempertahankan pengakuan dari masyarakat maka mereka tidak akan bertahan. Dengan kata lain menjadi tidak populer serta hilang dari kehidupan masyarakat itu sendiri.

² Ibid, 187.

³ Hardiman, Budi. 2007. Filsafat Modern dari Machiavelli sampai Nietzsche. Jakarta: Gramedia. Hlm. 251.

Berhadapan dengan situasi dan kondisi yang muncul dari eksternal subjek dimana orang lebih banyak menganggap penjahit merupakan pekerjaan perempuan menambahkan citra yang kurang baik terhadap profesi tersebut. Padahal, pekerjaan penjahit sesungguhnya tidak memiliki batasan akses karena merupakan profesi umum sehingga siapapun boleh melakukan sepanjang memiliki keahlian menjahit. Citra yang kurang baik itu juga menyebabkan kemunculan kondisi dimana anak-anak muda juga tidak begitu meminati profesi menjahit sementara ini bukan saja dipandang sebagai pekerjaan dengan orientasi ekonomi saja melainkan terdapat nilai-nilai budaya yang harus dikembangkan serta dilestarikan.

2.2 Strategi Adaptasi Penjahit Laki-Laki Minangkabau

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yang berarti kepemimpinan dalam ketentraman⁴. Secara *etimologis* strategi berasal dari kata majemuk yaitu *strategos* yang berarti pasukan pasukan aegin yang berarti pemimpin. Dalam arti lain strategi juga dapat diartikan sebagai pemilihan cara, lebih mampu mempertahankan hidupnya, dan mengembangkan usahanya⁵.

Boerdieu mengemukakan gagasan tentang” strategi “ yang di maksudkan sebagai konsep yang mengatasi dualisme subjektivitas dan objektivitas⁶. Sebagaimana konsep habitus dan ranah (arena) sosial, gagasannya tentang strategi perjuangan posisi dalam ranah berkaitan dengan modal juga mengalami perkembangan. Pierre Bourdieu menggolongkan strategi yang di

gunakan pelaku menjadi 5 jenis strategi, yaitu :

- a. **Strategi investasi biologis**, strategi ini mencakup dua hal yaitu kesuburan dan pencegahan. Strategi kesuburan berkaitan dengan pembatasan jumlah keturunan untuk menjamin transmisi modal dengan cara membatasi masalah jumlah anak. Dan strategi pencegahan bertujuan untuk mempertahankan keturunan dan pemeliharaan kesehatan agar terhindar dari penyakit. Dalam strategi ini, yang dimaksud investasi biologis dalam mempertahankan kelangsungan usahanya adalah bagaimana penjahit berinvestasi dalam hal keturunan, membatasi jumlah keturunan karena mempertahankan modal atau menjaga keturunan agar kemudian usahanya tetap di lanjutkan oleh keturunan.
- b. **Strategi suksesif**, yaitu untuk menjamin pengalihan harta warisan antar generasi dengan menekankan pemborosan seminimal mungkin. Contohnya setiap pebisnis pasti ingin usahanya selalu berkembang, bagaimana seorang penjahit tersebut menyisihkan uang hasil keuntungannya agar usahanya tetap maju, bagaimana sistem menabung atau penghematan yang dilakukannya.
- c. **Strategi edukatif**, strategi ini berupaya menghasilkan pelaku sosial yang layak dan mampu menerima warisan kelompok sosial dengan cara melahirkan aktor-aktor baru untuk mempertahankan distingsi (kelas atas/kuat) dan yang lemah untuk resistensi (pengkaderan) serta mampu memperbaiki jenjang hierarki. Di tempuh lewat jalur pendidikan baik formal maupun non

⁴ Crown Dirgantoro. 2001. “Menejemen Straterjik”. Jakarta:PT. Grasindo. 5.

⁵ Richardus EkoIndrajit. 1997. ”Strategi Manajemen Pembelian dan Supply”. Jakarta:Erlangga, 6.

⁶ Akhyar Yusuf Lubis, 2014. *Postmodernisme Teori dan Metode*. PT. Rajagrafindo Persada: Jakarta. Hlm. 111

formal. Contohnya seorang pebisnis yang sukses akan merekrut karyawan untuk membantu mereka dalam mengembangkan usahanya. Begitu juga dengan penjahit.

- d. **Strategi investasi ekonomi**, upaya mempertahankan atau meningkatkan berbagai jenis modal, yaitu akumulasi modal: ekonomi dan modal sosial yang bertujuan melanggengkan dan membangun hubungan sosial yang berjangka pendek maupun panjang. Agar langgeng kelangsungannya. Misalnya penjahit berinvestasi dalam bentuk uang.
- e. **Strategi investasi simbolik**, strategi ini merupakan upaya melestarikan dan meningkatkan pengakuan sosial, legitimasi atau kehormatan melalui reproduksi skema persepsi dan apersepsi yang paling cocok dengan property mereka, dan menghasilkan tindakan yang peka untuk diapresiasi sesuai dengan kategori masing-masing, contohnya disini bagaimana eksistensi pada penjahit laki-laki Minangkabau di Kota Pekanbaru, misalnya dalam pewarisan nama merek usaha jahit dll.

METODE PENELITIAN

Penelitian mengenai Eksistensi Penjahit Minangkabau di Kota Pekanbaru ini menggunakan jenis penelitian Deskriptif Kualitatif yang dilakukan dengan kajian pustaka dan data dari lapangan sebagai pendukung. Penelitian Kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah dengan maksud fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan melibatkan berbagai metode yang ada. Dalam melakukan penelitian ini, maka peneliti akan menggambarkan data apa saja yang diperoleh secara apa adanya sesuai dengan

permasalahan yang diteliti dan selanjutnya peneliti akan menarik kesimpulannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Strategi Investasi Biologis

Berdasarkan hasil wawancara di atas terhadap 4 responden, didapat bahwa Sebagian besar penjahit yang diwawancarai sudah melakukan upaya untuk mempertahankan usaha yang digeluti. Salah satu cara yang mereka lakukan adalah mengajarkan keluarganya bagaimana menjahit dan menjalankan usaha menjahit.

Beberapa telah mengajarkan karena memang usia anaknya sudah layak untuk diajarkan. Namun para penjahit tidak memaksakan anak untuk mengikuti dan meneruskan usaha mereka. Para penjahit yang menjadi responden menyerahkan sepenuhnya kepada sang anak terkait minatnya dalam belajar menjahit. Meskipun pada akhirnya sang anak memilih bekerja di tempat lain dan mencoba mencari cara lain untuk membantu usaha orangtuanya. Itu artinya sang anak tidak berminat dan tidak tertarik untuk meneruskan usahanya.

Usaha yang dapat sang anak lakukan adalah dengan menjadi promotor tidak langsung terhadap usaha ayahnya. Biasanya apabila sang anak mendapatkan orang yang ingin meminta jasa menjahit, maka mereka akan merekomendasikan usaha jahit ayahnya. Tentu saja usaha ini sangat bermanfaat bagi sang ayah. Agar usaha jahitnya dapat terus bergerak tanpa harus pergi mencari pelanggan.

Apabila nantinya para penjahit ini sudah tidak mampu lagi dalam bekerja, maka kemungkinan besar usaha yang telah mereka bangun selama bertahun-tahun juga akan ditutup. Satu sisi mereka akan sedih tentunya dengan kemungkinan ini. Namun mereka juga tidak mampu memaksa sang anak untuk mengikuti apa

yang orangtuanya inginkan. Mereka tetap memberikan kesempatan kepada anak untuk memilih.

Selain itu, ada pula penjahit yang anaknya masih usia balita. Sehingga untuk saat ini, mereka tidak dapat dijadikan sebagai investasi biologis terhadap usaha ayahnya. Namun sang ayah sebagai seorang penjahit memiliki niat untuk mengajarkan sang anak tentang cara menjahit. Minimal ia tahu bagaimana menjahit tanpa harus membuka usaha. Agar apabila nantinya sang anak terdesak akan biaya sekolah ataupun kuliahnya, ia masih dapat bertahan dengan menjadi penjahit biasa sebagai sumber pemasukan lainnya. Ditambah lagi menurut mereka, menjahit ini adalah kegiatan jangka panjang dan pasti akan terus ada dan terus digunakan kemampuannya.

Di sisi lain, salah satu penjahit berhasil memberikan ilmu menjahitnya kepada keluarganya yang lain, bahkan dengan temannya. Meski mereka tidak dapat dikatakan sebagai investasi biologis, namun setidaknya mereka telah memberikan dua hal yang sangat penting. Yaitu mereka berhasil memberikan dan melatih cara menjahit kepada orang-orang tersebut. Kemampuan ini tentu saja sangat berguna bagi mereka. Kemampuan ini juga menjadikan mereka memiliki lapangan pekerjaan sendiri. Berdasarkan penuturan responden, mereka telah memiliki toko jahit sendiri di tempat mereka masing-masing. Bahkan mereka telah memiliki karyawan yang secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran.

b. Strategi Suksesif

Dalam melakukan strategi suksesif, para penjahit memiliki masalah yang hampir sama. Mereka menghadapi masa-masa sulit di tahun ini yang menurut mereka disebabkan oleh pandemi Covid-

19. Perubahan perilaku hidup masyarakat akibat penyakit ini berpengaruh besar terhadap beberapa sector usaha, termasuk usaha menjahit ini.

Sebelumnya, mereka dapat menghidupi keluarganya melalui penghasilan yang mereka dapatkan dari pekerjaan menjadi seorang penjahit. Bahkan dari mereka ada yang dapat menabung hasil usahanya untuk nantinya digunakan di kemudian hari. Selain itu, permintaan dan pemesanan yang banyak (dari sekolah dan dari kantor) membuat penghasilan mereka menjadi lebih besar.

Tetapi akhir-akhir ini, pemesanan menjadi sepi. Proyek-proyek besar yang biasanya ada setiap tahunnya seperti seragam sekolah sudah jarang ada. Karena sekolah menerapkan pembelajaran jarak jauh (PJJ). Ditambah dengan aktifitas masyarakat yang jarang keluar dan memilih untuk tetap di rumah. Menurut para penjahit, mereka pastinya lebih memilih untuk melengkapi kebutuhan harian dibanding harus pergi ke tempat menjahit.

Pemasukan yang berkurang membuat para penjahit berusaha mencari sumber penghasilan tambahan yang mungkin dapat mereka manfaatkan. Jika pekerjaan tambahan belum mereka temukan dan kebutuhan hidup mereka yang terus ada, mereka memilih untuk meminjam uang ke teman atau keluarga mereka. Sesekali mereka juga berharap adanya bantuan dari orang-orang baik.

Beberapa dari penjahit memiliki aktifitas tersendiri untuk mengisi waktu luang apabila mereka tidak memiliki pesanan pada hari itu. Ada yang memilih untuk beristirahat di rumah, mencoba mencari pekerjaan tambahan sesuai dengan pengalaman yang ia miliki, dan berkumpul dengan sesama penjahit untuk saling bertukar pikiran terkait peluang bisnis menjahit di masa sekarang ini

ataupun untuk berbagi informasi-informasi tambahan yang dapat meningkatkan kualitas dan penjahit tersebut.

c. Strategi Edukatif

Strategi edukatif menggambarkan strategi yang digunakan oleh para penjahit untuk memulai usaha menjahitnya dan untuk meningkatkan kualitas menjahitnya. Strategi ini tentu saja sangat penting bagi para penjahit. Mengingat di zaman sekarang, peluang-peluang usaha sudah mulai berkurang dan diganti dengan usaha-usaha yang berbasis teknologi. Dalam situasi seperti ini yang tentunya sangat berbeda dari situasi di masa lalu membuat para penjahit perlu meningkatkan kualitas usahanya agar dapat ikut bersaing di masa kini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para responden, mereka mengawali usaha menjahit ini dengan cara belajar menjahit. Sebagian besar dari mereka memulai belajar menjahit dengan cara mengikuti dan membantu usaha saudaranya. Berawal dari pengalaman itulah, mereka mulai diajarkan sedikit demi sedikit hingga akhirnya mahir menjahit. Para penjahit lainnya juga ada yang belajar secara otodidak karena keadaan yang mereka hadapi.

Untuk meningkatkan penjualan dan juga untuk meningkatkan kualitas dari pribadi penjahit, salah satu dari mereka memanfaatkan gawai untuk mencoba melakukan inovasi. Inovasi ini dapat berupa melihat model-model busana yang mungkin bisa menjadi referensi kedepannya. Meskipun nantinya mereka akan menyesuaikan kembali dengan selera dan kompetensi yang mereka miliki. Untuk penjahit lainnya belum dapat memanfaatkan teknologi ini. Alasannya adalah kurangnya ilmu pengetahuan tentang pemanfaatan teknologi. Sehingga mereka sedikit sulit

untuk mengembangkan potensi diri untuk berinovasi. Kondisi usia yang juga sudah tidak muda lagi menjadi faktor besar bagi penjahit dalam meningkatkan kualitas mereka.

d. Strategi Investasi Ekonomi

Strategi investasi ekonomi terkait bagaimana para pengusaha yang dalam hal ini adalah para penjahit mampu untuk mempertahankan kondisi perekonomian melalui kreatifitas dan inovasi dalam mempertahankan usahanya. Hampir semua para penjahit yang menjadi responden memiliki cara yang sama dalam mempertahankan aktifitas jasa menjahitnya. Terutama dalam menemukan pelanggan dan mempertahankan pelanggannya.

Untuk menemukan dan mempertahankan pelanggan, para penjahit memanfaatkan hubungan pelanggan dengan jaringan yang mereka miliki. Tentu saja tujuannya adalah agar semakin banyak calon konsumen yang datang ke usaha jahit mereka. Memanfaatkan pelanggan sebagai *indirect marketing* merupakan cara terbaik dalam membangun usaha. Karena pelanggan telah merasakan pelayanan dan produk yang dimiliki sehingga sangat mengetahui kelemahan dan kelebihan produk tersebut. Jika mereka merasa puas, mereka tidak keberatan merekomendasikan usaha tersebut.

Selain itu, salah satu penjahit juga memanfaatkan media sosial sebagai solusi alternatif untuk mendapatkan konsumen baru dengan cara yang lebih cepat dan lebih murah. Aktifitas promosi melalui media sosial terkadang berhasil dilakukan. Hal itu dikarekan ada beberapa konsumen yang tertarik dengan produk yang disebar lewat media sosial. Satu sisi cara ini sangat baik, namun perlu diketahui bersama bahwa apabila belum memiliki persiapan yang

cukup, maka bisa saja media sosial tidak dapat bekerja dengan baik.

Dalam memberikan saran terhadap jenis bahan yang dimiliki, para penjahit sangat mengutamakan kejujuran dan penyesuaian bahan terhadap jenis pakaian yang akan dibuat. Bagi mereka, kejujuran adalah cara terbaik untuk memberikan rasa percaya pelanggan terhadap usaha yang mereka miliki. Jika memang bahan itu kurang sesuai, maka mereka akan mengatakannya. Bahan yang tidak sesuai dengan jenis pakaiannya akan membuat pakaian tersebut tidak sesuai dengan harapan. Mereka juga berhati-hati dalam memberikan saran. Jika bahan tersebut tidak mereka ketahui kualitasnya, maka mereka akan berkata apa adanya. Meskipun produsen barang tersebut mengatakan bahan yang mereka hasilkan berkualitas baik. Pentingnya kejujuran sudah diketahui bahkan dipraktekkan dalam usaha jahit mereka.

e. Strategi Investasi Simbolik

Salah satu bentuk dari investasi simbolik adalah merek atau nama usaha. Cara ini diharapkan mampu menciptakan kesan di benak konsumen terhadap suatu usaha melalui nama dan simbolnya. Ini sangat penting sebagai bentuk identitas dan untuk memberikan kesan mendalam dalam diri konsumen terkait toko yang dimiliki.

Dalam mengenalkan usahanya, para penjahit tidak menggunakan Bahasa Minang sebagai nama tokonya. Bagi mereka, pemberian istilah dalam Bahasa Minang memungkinkan bahwa toko mereka sulit untuk diingat. Istilah-istilah dalam Bahasa Minang tentu saja dapat memberi kesan bahwa orang yang memiliki toko jahit tersebut adalah orang yang berasal dari suku Minang. Mungkin kesan ini tidak ingin ditimbulkan oleh para penjahit. Sehingga mereka menggunakan Bahasa Indonesia sebagai

nama toko mereka. Ada yang menggunakan nama anaknya, nama yang memiliki makna dan yang memiliki isyarat tentang usaha yang mereka geluti.

f. Strategi yang sesuai dalam menjaga eksistensi penjahit laki-laki minang

Ada 5 (lima) strategi yang dihadirkan dalam penelitian ini. Strategi-strategi ini dilihat di lapangan untuk melihat strategi mana yang dapat dilakukan untuk menjaga eksistensi mereka. Berdasarkan dari 5 (lima) bentuk strategi yang dianalisis dan dicari informasinya melalui informan, maka dapat dilihat bahwa strategi investasi ekonomi menjadi strategi terbaik yang dapat mereka lakukan.

Strategi investasi ekonomi menjadi strategi yang sesuai mengingat keempat strategi yang lainnya belum memiliki hasil yang maksimal. Strategi Biologi yang berhubungan dengan warisan sanga ayah kepada anaknya untuk dapat melanjutkan usaha ayahnya juga tidak berhasil. Beberapa anak memilih untuk bekerja dengan cara dan minat mereka sendiri.

Strategi suksesif sebenarnya masih dapat dilakukan. Namun dengan kondisi pandemi yang masih belum diketahui kapan berakhirnya membuat strategi ini kurang memberikan efek yang baik dalam mempertahankan eksistensi usaha jahit mereka. Bahkan mereka mulai mencari usaha lainnya yang mungkin bisa mereka kerjakan.

Strategi edukatif juga kurang memberikan pengaruh yang maksimal. Kurangnya inovasi dan edukasi mengenai cara menggunakan gawai membuat mereka belum mampu mengembangkan kemampuan mereka secara maksimal. Ini juga disebabkan oleh beberapa dari mereka berusia cukup tua dan lebih memilih untuk melakukan yang terbaik sesuai dengan kemampuan mereka.

Strategi simbolik juga masih belum memberikan dampak yang besar. Mereka lebih memilih dikenal sebagai penjahit biasa daripada penjahit Minang ketika pertama kali pelanggan menemukan tokonya. Namun mereka tetap menggunakan Bahasa Minang sebagai bahasa komunikasi. Sehingga mungkin mereka tetap menjaga eksistensinya sebagai penjahit, bukan penjahit Minang.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Untuk mempertahankan eksistensi dari penjahit laki-laki Minangkabau di Pekanbaru, ada beberapa strategi yang dilakukan. Strategi-strategi tersebut dan realisasinya di lapangan adalah sebagai berikut:

1. Dalam strategi biologis, mereka sudah berhasil mengajarkan anaknya untuk sekedar mengetahui cara menjahit. Namun anaknya belum tertarik menjadi penerus usaha jahit. Beberapa dari mereka sudah bekerja di tempat lain dan sulit untuk membagi waktu. Penjahit lainnya juga berencana mengajarkan anaknya cara menjahit ketika anaknya sudah cukup umur. Namun, salah satu penjahit berhasil mengajarka keluarga dan temannya sampai akhirnya mereka memiliki toko jahit sendiri.
2. Dalam strategi suksesif, sebelumnya kebutuhan mereka dapat terpenuhi melalui penghasilan sebagai penjahit. Bahkan penghasilan tersebut dapat mereka tabung. Semenjak pandemi Covid-19 muncul, usaha mereka mulai kekurangan pelanggan dan banyak kerugian yang mereka dapatkan. Untuk dapat bertahan, mereka mencoba mencari pekerjaan lain dan membangun relasi kepada sesama penjahit.
3. Dalam strategi edukatif, mereka belajar menjahit berawal dari membantu saudara mereka yang memiliki usaha jahit. Setelah beberapa lama, mereka mulai belajar dan berhasil menguasai ilmu menjahit. Dengan bekal itulah mereka membuka usaha jahit. Beberapa dari mereka juga mulai menambah referensi lewat internet. Cara ini mereka lakukan untuk melihat perkembangan busana, beberapa model dan teknik menjahit yang mungkin bisa mereka praktekan. Ini merupakan bentuk usaha dari para penjahit untuk mampu melakukan inovasi terhadap usaha jahit mereka.
4. Dalam strategi ekonomi, mereka mencoba berbagai cara untuk mempertahankan usaha mereka agar kebutuhan ekonomi mereka terjaga. Contohnya memanfaatkan sosial media untuk promosi, dan memanfaatkan pelanggan yang puas dengan jasa mereka agar dapat merekomendasikan ke teman-temannya. Selain mempertahankan kualitas hasil, mereka juga mempertahankan kejujuran. Terutama dalam merekomendasikan bahan yang mereka miliki. Sehingga mereka berharap pelanggan mendapatkan bahan yang sesuai dengan jenis pakaian dan ekspektasi pelanggan.
5. Dalam strategi simbolik, mereka tidak menggunakan istilah-istilah Bahasa Minang untuk nama toko mereka. Mereka menggunakan bahasa yang lebih universal dan mudah dipahami oleh masyarakat. Untuk mendapatkan pelanggan, selain dengan cara yang ada di atas, mereka juga memanfaatkan posisi toko dan tampilan toko agar dapat menjadi perhatian konsumen yang lewat. Untuk pelanggan, mereka tetap mengedepankan kualitas dan juga terbuka akan saran dan masukan dari pelanggan. Sehingga muncul rasa nyaman dan percaya antar pelanggan dan penjahit.
6. Ada 5 (lima) strategi yang dihadirkan dalam penelitian ini. Strategi-strategi ini

dilihat di lapangan untuk melihat strategi mana yang dapat dilakukan untuk menjaga eksistensi mereka. Berdasarkan dari 5 (lima) bentuk strategi yang dianalisis dan dicari informasinya melalui informan, maka dapat dilihat bahwa strategi investasi ekonomi menjadi strategi terbaik yang dapat mereka lakukan. Strategi investasi ekonomi menjadi strategi yang sesuai mengingat keempat strategi yang lainnya belum memiliki hasil yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Arikunto, Suharsimi. (2003). *Prosedur Penelitian Suatu Praktek*. Jakarta : Bina Aksara.
- Bagong Suyanto dan Sutinah. (2005). *Metode Penelitian Sosial : Berbagai Alternatif Pendekatan, Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Crown, Dirgantoro. (2001). *Menejemen Stratejik*. Jakarta : PT. Grasindo.
- Damsar, (2002). *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Damsar, Indrayani. (2018). *Pengertian Sosiologi Pasar*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Fuad, Anis & Kandung Sapto. (2014). *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Hardiman, Budi. 2007. *Filsafat Modern dari Machiavelli sampai Nietzsche*. Jakarta: Gramedia.
- Indrajurit, Richardus, Eko. (1997). *Strategi Manajemen Pembelian dan Supply*. Jakarta : Erlangga.
- Iqbal, Hasan, (2002). *Pokok-Pokok Materi Metode Penelitian Dan Aplikasinya*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Jones, Sue Jenkyn. (2005). *Fashion Design*. Laurence King Publishing.
- Lena Uli, (2014). *Eksistensi Pasar Malam (Studi Kasus Pasar Malam Bayang Ohana di Pekanbaru)*. Pekanbaru : Pustaka FISIP UNRI.
- Lubis, Akhyar Yusuf. (2014). *Postmodernisme Teori dan Metode*. Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada.
- Lorens, Bagus. 2005. *Kamus Filsafat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Moleong J. Lexy. (2001). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Persadakarya.
- (2002). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Richardus, EkoIndrajit. (1997). *Strategi Manajemen Pembelian dan Supply*. Jakarta: Erlangga.
- Rusli, Ramli. (1992). *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima*. Jakarta Ind-Hill Co : PT. Raja Grafindo Persada.
- Sugiono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sukandarrumidi, (2004). *Metedologi Penelitian*. Gadjah Mada : Yogyakarta.

Jurnal :

Muhammad Zunaidi. 2013. *Jurnal Sosiologi Islam*, Vol. 3, No.1, ISSN: 2089-0192. “*Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang di Pasar Tradisional Pasca Relokasi*”. Program Studi Sosiologi. Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Sunan Ampel Surabaya.

Putri suci lelawati. 2015. *Jurnal online mahasiswa FISIP Vol. 2, No.2*, “*Eksistensi Pedagang Kecil Di Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru*”.

Wahyu Dwi Sutami. 2005. “*Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional*”. *Jurnal. Antropologi FISIP Unair*.

Tamara Bunga Amalia. 2014. *Jurnal Sosiologi* ISSN 2252-7133. “*Strategi*

Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang”. Universitas Negeri Semarang Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik.

Ria saraswati dan adi cilik pierewan. 2016. “*Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Pasar Prambanan Pasca Relokasi (Studi Kasus Pasar Prambanan di Dusun Palemsari, Bokoharjo, Prambanan, Sleman, Yogyakarta)*”. Pendidikan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta.

Irwan. 2015. Vol. 14, No. 2 “*Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan(Studi Kasus di Pasar Raya Padang Barat Kota Padang Provinsi Sumatera Barat)*”. Pendidikan Sosiologi STKIP PGRI Sumatera Barat.