

BAB IV

KESIMPULAN

Tahun 70-an merupakan era perkembangan musik *disko* di seluruh dunia. Perkembangan musik ini juga mempengaruhi dunia *fashion* masyarakat. Kiblat *fashion* masyarakat dunia dan Indonesia mengarah kepada mode pakaian para musisi *disco* yang identik dengan celana gombong dan kemeja ketat dengan krah lebar. Di Kota Padang pakaian ala *disko* dikenal dengan istilah pakaian A.rafiq, mode pakaian ini banyak diadopsi oleh kaum pria di Kota Padang.

Dibandingkan dengan perkembangan Mode Pakaian pria, perkembangan Mode pakaian wanita Kota Padang berjalan cukup lambat. Jika tahun 1970-an *trend* pakaian masyarakat dunia sedang berkiblat pada kebudayaan *disko* dan *punk*, wanita Kota Padang masih menjadikan gaya berpakaian *New Look* dan kebaya sebagai *trend fashion*. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu, pertama kurangnya akses informasi yang di terima oleh masyarakat terkait perkembangan mode pakaian. Masyarakat hanya mendapatkan referensi dari seorang yang dianggap sebagai publik figur seperti istri para pejabat dan pengusaha kaya raya. Faktor kedua adanya keinginan masyarakat untuk terus mempertahankan busana kebaya karena sudah dianggap sebagai suatu kebudayaan. Sampai sekarang kebaya masih tetap dipakai oleh perempuan padang dan selalu menjadi pakaian kehormatan dalam acara-acara resmi dan acara-acara adat.

Salah satu sektor produksi pakaian adalah usaha jahit pakaian. Seperti halnya dunia pakaian, usaha jahit juga memiliki dinamika dan sejarah tersendiri.

Di kota Padang usaha jahit pakaian sudah berkembang cukup lama, yakni sejak dimulainya rezim Orde Lama. Pada awalnya jenis usaha ini di bawa dan didominasi oleh bangsa cina. Para penjahit ulung di Kota Padang umumnya berasal dari bangsa Cina yang tinggal di Padang. Usaha jahit milik bangsa Cina berpusat di Kampung Dobi dan daerah Pondok. Namun pada tahun 1957 usaha jahit pakaian di Kota Padang mulai diambil alih dan di dominasi oleh bangsa pribumi.

Industri jahit yang dijalankan oleh bangsa pribumi mengalami persebaran yang lebih luas. Industri jahit pakaian milik pribumi berhasil mengisi sejumlah titik strategis di Kota Padang seperti Tropigama Tailor di Jln. Hangtuah, Chaidir Tailor di Jln. Balai Baru, Konveksi CV Kuranji Asli Trading COY di Kuranji, Arau Tailor di Jln.Sudirman, Wel Kown Tailor di Pasar Mudik, Tailor Metro di Jln. RA Kartini No.1 dan lain sebagainya. Perkembangan usaha jahit milik pribumi di dukung oleh pemerintah Kota Padang dengan cara melakukan pembangunan Pasar Raya Padang. Untuk para penjahit pemerintah menyediakan gedung fase VI lantai II. Di gedung ini terletak komunitas penjahit terbesar di Kota Padang.

Memasuki tahun 70-an usaha jahit pakaian sudah menjadi usaha yang sangat produktif dan banyak digeluti oleh masyarakat Kota Padang. Tahun 1972 jumlah pedagang dibidang tekstil mencapai 690 orang pekerja atau sekitar 12,4% dari semua pedagang yang ada di Kota Padang, dan lebih dari 50% dari jumlah tersebut merupakan tukang jahit. Ketergantungan masyarakat terhadap usaha ini relatif tinggi karena usaha jahit pakaian merupakan satu-satunya industri pakaian yang ada. Para penjahit tidak hanya mengerjakan pakaian milik perorangan, akan

tetapi di masa ini rata-rata penjahit mendapatkan borongan dari berbagai lembaga. Setidaknya hal ini berlangsung hingga akhir tahun 80-an.

Awal tahun 90-an perusahaan Konveksi mulai unjuk gigi, pakaian jadi mulai di pasarkan secara besar-besaran dari pulau Jawa ke Sumatra dan Kota Padang menjadi salah satu daerah pemasarannya. Kehadiran perusahaan konveksi memberikan tamparan keras terhadap para penjahit Kota Padang. Secara berangsur-angsur para konsumen mulai beralih dan meminati produk dari usaha konveksi. Perlahan usaha jahit pakaian mulai ditinggalkan yang pada akhirnya mengakibatkan hampir 50% dari jumlah penjahit Kota Padang terpaksa gulung tikar. Usaha jahit yang mampu bertahan hanyalah usaha jahit yang tangguh dan bisa beradaptasi dengan segala perubahan pasar yang terjadi.

Salah satu usaha jahit di Kota Padang adalah Nasco Tailor milik Muhammad Nasir. Sebagai seorang penjahit Muhammad Nasir tidak pernah mengecap pendidikan menjahit melalui jenjang pendidikan formal. Muhammad Nasir belajar menjahit dari saudaranya yang juga seorang tukang jahit. Selanjutnya kemampuan menjahit Muhammad Nasir diasah melalui pengalamannya bekerja sebagai anak jahit di Pasar Raya Padang.

Nasco Tailor berdiri pada tahun 1975 di Pasar Penampungan Pasar Raya Padang. Awal berdirinya Nasco Tailor hanya berupa sebuah toko jahit kecil yang berukuran 2x2 m². Peralatan yang dimiliki juga masih sangat sederhana. pekerjaan yang diterima Nasco pada waktu itu juga hanya sebatas menjahit pakaian pria. Tahun 1976 Nasco Tailor pindah dari Pasar Penampungan ke Pasar bertingkat fase VI lantai II. Disini Muhammad Nasir menyewa sebuah toko yang

sedikit lebih besar dibanding dengan toko jahit Nasco yang ada di Pasar Penampungan. Di gedung Pasar Raya fase VI Nasco tailor mulai mengalami perkembangan.

Tahun 1978 Muhammad Nasir mulai mengiklankan Nasco Tailor, media yang dipakai adalah radio El Kartika yang berlokasi di Jln. Singamaraja. Media ini dimanfaatkan oleh Muhammad Nasir selama kurang lebih tiga tahun. Di tahun yang sama Nasco Tailor juga mulai menawarkan jasa untuk menjahit pakaian wanita. Hal lain yang mulai digarap Muhammad Nasir di tahun 1978 adalah menjadi guru kursus bagi para remaja yang ingin memiliki kemampuan menjahit. Pelajaran ini diberikan Muhammad Nasir langsung di Nasco Tailor. Saat itu murid Muhammad Nasir menacapai 12 orang.

Tahun 1980 Nasco Tailor sudah berkembang pesat, pada masa ini Nasco Tailor sudah memiliki karyawan sebanyak lima orang. Tahun 1983 Muhammad Nasir sudah mampu membeli satu unit toko, dan dua tahun berselang dia kembali membeli satu unit toko lagi di pasar bertingkat fase VI Pasar Raya Padang. Tahun 1988 Muhammad Nasir membeli sepetak tanah di daerah Andalas Padang. Di tanah tersebut kemudian dia membangun sebuah rumah yang ditinggalinya bersama keluarganya sampai sekarang.

Tahun 90-an produk perusahaan konveksi mulai dipasarkan di Kota Padang yang mengakibatkan banyak usaha jahit terpaksa gulung tikar. Agar terhindar dari dampak tersebut dan tetap bisa mempertahankan Nasco Tailor, Muhammad Nasir memiliki strategi tersendiri. Dalam mengelola keuangan

Muhammad Nasir selalu mengedepankan kebiasaan menabung dan memangkas segala pengeluaran yang tidak perlu. Untuk tetap bisa mengontrol keuangan, Muhammad Nasir aktif dalam suatu badan organisasi yang bernama Koperasi Industri Dan Kerajinan Dharma Karsa Busana yang di kukuhkan pada tahun 1990 oleh Walikota Padang.

Ikut serta dan berperan aktif dalam kegiatan koperasi merupakan salah satu langkah Muhammad Nasir dalam mempertahankan Nasco Tailor. Kehadiran koperasi ini sangat membantu Muhammad Nasir dalam mengelola usahanya. Berbagai persoalan yang sering dihadapi Muhammad Nasir seperti kekurangan bahan dan modal dapat terurai melalui koperasi ini. Dengan demikian, sejak tergabung ke dalam koperasi usaha yang digeluti Muhammad Nasir cenderung berjalan lebih stabil.

Strategi kedua yang dilakukan Muhammad Nasir dalam mempertahankan Nasco Tailor adalah selalu bejalan dinamis dengan perubahan mode pakaian yang terjadi. Nasco tidak memiliki mode pakaian sendiri, Sifatnya hanya menerima mode dari pelanggan. Maka dari itu Muhammad Nasir juga harus memiliki kemampuan untuk mengerjakan mode pakaian yang beragam dari pelanggan. Jika Muhammad Nasir merasa tidak sanggup, maka untuk pertama kalinya dia akan menolak pesanan tersebut. Namun setelah itu Muhammad Nasir akan mempelajari cara membuat mode pakaian yang berada diluar kemampuannya tadi.

Dibidang informasi Muhammad Nasir hanya memanfaatkan jasa dari radio L.Kartika. Setelah tiga tahun memanfaatkan jasa radio ini Muhammad Nasir tidak

pernah lagi mengiklankan Nasco Tailor. Satu-satunya sektor yang tidak banyak mengalami perubahan di Nasco Tailor adalah di bidang teknologi atau peralatan. Mesin jahit yang digunakan di Nasco masih berupa mesin jahit tradisional yang sepenuhnya dijalankan secara manual. Muhammad Nasir mengakui sejak pertama berdiri sampai saat ini mode dari mesin jahit yang digunakan tidak pernah berubah.

Hal yang paling penting dalam menjalankan suatu jenis usaha ialah menarik dan menjaga hati pelanggan. Untuk itu Muhammad Nasir selalu berusaha bertanggung jawab terhadap janji yang telah dibuat dan berkata jujur terhadap harga barang. Ketepatan waktu penyelesaian sebuah pesanan sesuai janji yang telah disepakati merupakan hal yang harus tetap dijaga oleh Muhammad Nasir guna menghindari kekecewaan para pelanggannya.

Terkait janji yang dibuat dengan pelanggan, Muhammad Nasir selalu berusaha menepatinya, dalam hal ini Muhammad Nasir memiliki kiat tersendiri. Muhammad Nasir selalu mematok hari penyelesaian pesannya melebihi kemampuannya sendiri. Sebagai contoh, ia membutuhkan waktu satu minggu untuk menyelesaikan sebuah baju, kepada pelanggan ia akan menjanjikan baju tersebut akan siap dalam waktu sepuluh hari. Cara seperti ini diakui Muhammad Nasir sangat efektif dalam menjaga janji dengan pelanggan.

Dampak dari hadirnya perusahaan konveksi memang tidak bisa dihindari oleh Muhammad Nasir. Akan tetapi dengan beberapa strategi di atas dampak tersebut bisa dikurangi. Hal ini terlihat dari pencapaian yang mampu diraih oleh Muhammad Nasir. Ditengah-tengah maraknya pemasaran produk konveksi dan

krisis moneter, Muhammad Nasir masih mampu melaksanakan ibadah haji. Tahun 1998 Muhammad Nasir berangkat ke tanah suci mekah menunaikan rukun islam yang kelima.

Dilihat dari segi ekonomi sebenarnya Muhammad Nasir memiliki kesanggupan untuk mengubah Nasco Tailor menjadi perusahaan konveksi, Akan tetapi hal tersebut tidak dilakukan. Hal disebabkan karena melamahnya ambisi Muhammad Nasir terhadap kehiduapan duniawi selesai melaksanakan ibadah haji. Faktor lainnya berasal dari lingkungan keluarga Muhammad Nasir. Diantara ke empat anaknya tidak ada yang berminat untuk melanjutkan usaha menjahit Muhammad Nasir. Maka dari itu Nasco tailor tidak dikembangkan lagi mejadi perusahaan konveksi.

Sampai tahun 2012 Muhammad Nasir masih memiliki dua orang karyawan. Muhammad Nasir menyerahkan sebuah toko kepada kedua orang ini supaya bisa dikelola dengan baik. Akan tetapi, awal tahun 2013 Muhammad Nasir memberhentikan kedua pekerjanya ini karena dinilai sudah tidak produktif lagi. Sedangkan toko bekas tempat kerja karyawannya disewakan kepada penjahit lain. Sejak saat itu Muhammad Nasir bekerja sendiri mengelola Nasco Tailor dan tidak pernah menerima anak jahit lagi. Muhammad Nasir masih tetap mempertahankan Nasco Tailor dan melakukan aktivitas menjahit seorang diri hingga tahun 2016.