

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Mendapatkan pekerjaan di perkotaan untuk saat ini sangat sulit. Dibutuhkan keahlian khusus, tamatan akademik yang tinggi dan koneksi yang luas. Jika tidak memiliki di antara ke tiga tersebut sangat sulit untuk mendapatkan pekerjaan. Tujuan bekerja bagi semua orang adalah memenuhi kebutuhan sehari-hari, seperti memenuhi kebutuhan primer dan sekunder.

Kota Batam yang dikenal dengan kota industri dan perkembangan taraf ekonomi tinggi memberi dampak kepada gaji bagi para pekerja yang juga tinggi jika dibandingkan dengan desa, di mana cenderung perkembangan ekonomi yang lambat. Untuk itu memberi daya tarik bagi para pendatang atau migrasi untuk bekerja di Kota, salah satunya Kota Batam.

Setiap etnis yang merantau ke Kota Batam mereka harus memiliki cara beradaptasi dengan lingkungan sosial dan ekonomi baru, dikarenakan tantangan untuk memenuhi kehidupan lebih sulit. Sebagai contoh etnis Minangkabau di daerah asal memiliki pekerjaan di sektor pertanian, namun semakin meningkatnya kebutuhan mereka menyebabkan penghasilan di sektor pertanian tidak bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kondisi ini mendorong mereka mencari usaha lain atau mata pencaharian lainnya yang bisa menghasilkan uang, yaitu dengan cara merantau ke Kota Batam. Di sini mereka mendapat bantuan dari kerabat yang memberi jalan dalam memilih usaha

yaitu berjualan *lamang*. Makanan *lamang* pun tidak asing bagi etnis Minangkabau karena merupakan salah satu makanan khas Minangkabau.

Berjualan *lamang* di Kota Batam ternyata harus menjalin hubungan sosial dengan etnis lainnya. Dengan hubungan tersebut mempermudah berjualan dalam mendapatkan pembeli atau langganan. Dengan hubungan tersebut etnis Minangkabau bisa mempertahankan kelangsungan usaha dalam waktu lama.

Lima keluarga etnis Minangkabau memiliki strategi adaptasi sendiri. Strategi adaptasi yang mereka gunakan yaitu penentuan lokasi strategis, menjaga cita rasa makanan, koneksi, dan bentuk kerjasama atau jaringan kerja yang terjalin yaitu kerjasama dengan antar penjual *lamang* etnis Minangkabau. Kerjasama dengan pekerja yang membantu menjual makanan *lamang*, dan kerjasama dengan penjual makanan di pasar tradisional.

Strategi dalam menentukan lokasi strategis yang digunakan penjual *lamang* yaitu memilih tempat yang ramai pengunjung, pilih lokasi yang berdekatan dengan penjual bahan pokok dan penjual makanan, dan lokasi yang digunakan harus berada dalam lingkungan yang bersih sehingga pembeli tertarik untuk membeli. Selanjutnya menjaga cita rasa makanan bertujuan untuk memberi keuntungan dari pendapatan yang dihasilkan dan menjadi daya tarik dari *lamang* itu sendiri serta mempertahankan para pembeli yang sudah menjadi langganan. Kemudian koneksi yaitu hasil pendapat positif dari para pembeli yang sudah berlangganan dan juga hasil dari koneksi yaitu hubungan solidaritas, dimana hubungan ini memberi pengaruh dalam memperluas daerah jualan.

Selanjutnya strategi dalam bentuk hubungan kerjasama atau jaringan kerja yang terbentuk oleh penjual *lamang* etnis Minangkabau di daerah asal dan di perantauan mengalami perbedaan. Di perantauan hubungan terjalin tidak saja dengan sesama daerah asal atau dari etnis yang sama, akan tetapi kerja sama yang terbentuk dengan orang dari etnis yang berbeda dan asal daerah yang berbeda.

Strategi kerjasama atau jaringan kerja yang pertama yaitu penjual *lamang* dengan penjual *lamang* lainnya adalah hubungan yang terbentuk karena dari daerah asal yang sama dan tentunya etnis yang sama, sehingga membangkitkan rasa peduli satu sama lain yang lebih kuat dan itu terlihat dari rasa saling membantu dalam mendapatkan bahan jualan. Kedua bentuk hubungan kerjasama dengan pekerja penjual *lamang* yaitu guna mendukung mendapatkan keuntungan dari berjualan dan untuk memperluas usaha daerah jualan maka kerjasama terbentuk. Ketiga kerjasama dengan penjual makanan di pasar tradisional yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari hasil kerjasama yang terbentuk dengan penjual lainnya dan memperkuat hubungan solidaritas dengan sesama perantau walaupun dari etnis yang berbeda, dengan tujuan mempermudah dalam memperluas usaha berjualan *lamang*.

## **B. Saran**

Setelah melakukan penelitian, dan telah menggambarkan tentang profil dan strategi adaptasi penjual *lamang* Etnis Minangkabau, dalam penelitian ini peneliti ingin memberikan saran walaupun masih banyak kekurangan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, beberapa saran dari peneliti terkait dengan penelitian ini adalah:

1. Bagi penjual lamang

Etnis Minangkabau yang mengalami kesulitan mendapatkan bahan pokok untuk malamang seperti pulut dengan harga terjangkau, disarankan membentuk kelompok atau organisasi yang berisikan banyaknya penjual lamang sehingga pemerintah memberikan solusi untuk mendapatkan bahan pokok dengan harga terjangkau.

2. Bagi Pemerintah,

- a) Lebih diperhatikan mengenai lokalisasi tempat dagang, baik itu untuk pedagang kecil, pedagang menengah, dan pedagang besar. Sehingga tidak adanya pedagang yang berjualan mengganggu aktivitas masyarakat.
- b) Harapannya pemerintah menyediakan bahan baku pembuatan *lamang* yang susah didapatkan, salah satunya bisa dengan adanya kerjasama antara Pemda Batam dengan Pemda yang menyediakan banyak bahan baku, sehingga saling menguntungkan bagi para penjual *lamang* dan pemasok bahan baku tersebut.

