

STRATEGI DAN PERJUANGAN PARA LC (*LADY COMPANION*) YANG BEKERJA DI *Celcius Club Lounge & KTV* SAMARINDA

Oviliana Siska Angin¹

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan lebih rinci bagaimana kehidupan hiburan malam serta tentang ranah hiburan malam dan untuk mengetahui strategi, modal dan habitus LC di tempat hiburan malam *Celcius Club Cafe* dan KTV Samarinda. Jenis penelitian yang dilakukan dengan penelitian deskriptif kualitatif. Fokus penelitian terdiri dari: Ranah, Praktik, Modal dan Habitus. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, studi kepustakaan dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah fenomenologi menurut *Cresweell*. Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan landasan teori dari salah satu sosiolog dari Prancis yaitu *Bourdieu*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, strategi dan perjuangan para LC yang bekerja di *Celcius Club Cafe* dan KTV Samarinda dari indikator: Ranah, area perjuangan para LC adalah bagaimana mereka bisa tampil menarik dan membuat pengunjung senang serta nyaman sehingga memberikan dampak pendapatan mereka. Praktik, dalam praktik yang dilakukan oleh para LC, bahwa para LC selalu mengikuti aturan manajemen club malam *Celcius*, selain itu dalam peraktinya LC selalu berusaha untuk membuat para tamu merasa nyaman dan senang, yang akan berdampak pada pendapatan LC sendiri. Modal, terdiri dari modal material, sosial, budaya dan simbolik yang merupakan modal yang harus dimiliki oleh LC untuk menunjang penampilan dan keberadaannya sebagai LC. Modal utama bagi seorang LC adalah uang, alat make up dan pakaian yang menunjukkan identitasnya sebagai LC yang dapat menarik perhatian para tamu atau pengunjung. Habitus, adalah kebiasaan yang berada di club malam yang pada akhirnya menjadi kebiasaan. Kebiasaan-kebiasaan ini bagi para LC di *Celcius Club Lounge* dan KTV Kota Samarinda adalah dalam melayani pengunjung, hal ini dilakukan agar pengunjung merasa nyaman, LC melakukan bermacam kebiasaan dalam bekerja atau sebelum bekerja seperti interaksi dengan baik kepada tamu, briefing, bedoa, memakai make up, dijemput oleh pihak *Celcius*, dan menunjukkan diri kepada tamu yang datang atau dikenal dengan *contest*. Hal tersebut menjadi kebiasaan para LC yang sebelumnya merupakan SOP atau keseharusan sebelum dan ketika bekerja.

Kata Kunci : Strategi, Perjuangan, Lady Companion, CLUB, Café & KTV.

¹ Mahasiswa Program S1 Sosiatri-Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: siscaolive13@gmail.com

Pendahuluan

Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata dan Peraturan menteri Kebudayaan dan Pariwisata Nomor PM.91/HK.501/MKP/2010 tentang Tata Cara Pendaftaran Usaha Penyelenggaraan Kegiatan Hiburan dan Rekreasi menjelaskan mengenai tempat hiburan dan pariwisata yang menjadi dasar dari pembangunan izin tempat hiburan dan wisata di provinsi dan kabupaten/kota. Klub malam berusaha agar Administrasi selalu rapi dan bagus, dikarenakan tidak melanggar aturan perizinan Perda No 5 tahun 2013, tentang Pendirian Lokasi Usaha Rekreasi dan Hiburan Umum di Kota Samarinda.

Klub malam merupakan badan usaha hiburan malam harus memiliki ketergantungan dan surat izin usaha karena mengundang keramaian, sehingga diperlukan suatu aturan main yang mencapai keadaan yang baik. Persyaratan Administrasi klub malam ditata sesuai dengan ketentuan- ketentuan umum yang berlaku dan disesuaikan berdasarkan Peraturan Daerah Nomor No 5 tahun 2013, tentang Pendirian Lokasi Usaha Rekreasi dan Hiburan Umum. Maksud dan tujuan keberadaan klub malam adalah untuk memberikan hiburan alternatif kepada masyarakat. Klub malam sebagai bentuk badan hukum yang telah diatur dalam Peraturan Daerah No 5 tahun 2013, tentang Pendirian Lokasi Usaha Rekreasi dan Hiburan Umum berkewajiban untuk membuat dan menetapkan anggaran dasarnya. Kehidupan dunia malam yang ada di Samarinda sendiri tidak terlepas dari peran pemerintah dalam mengendalikannya. Hal ini terbukti dari peran Dinas Pariwisata dan Budaya (DISPARBUD) yang menjadi salah satu kunci dari perijinan terhadap hiburan malam yang ada di Samarinda, mengikuti perda No 5 tahun 2013 kota samarinda mengenai administrasi serta izin untuk membuka tempat hiburan malam dan wisata meliputi *Club-Club* malam salah satunya *Celcius Club Lounge* dan KTV Samarinda.

Celcius Club Lounge dan KTV Samarinda terletak di Jalan Gatot Subroto Nomor 20A. *Club* ini merupakan salah satu *Club* malam kelas atas di kota Samarinda. *Club* ini tampak dari luar seperti bangunan bergaya Romawi dan juga yang mengesankan bagian dalamnya cukup mewah. Adapun area *Dancing Hall* di *Club* tersebut cukup luas, sehingga para tamu atau pengunjung dapat bergerak lebih leluasa dan lebih nyaman. Area *Dancing Hall* di *Club* ini dapat dikatakan yang paling luas bila dibandingkan dengan *Club* dan *Club* lainnya yang ada di Samarinda. Suasana di *Club* ini dapat dikatakan yang terbaik dari setiap *Club* di Samarinda. Suasana di dalam *Club* dihiasi dengan tampilan lampu LED yang indah, baik di dinding dan dilangit-langit dengan efek cahaya LED yang ditata menyerupai hujan turun.

Club-club malam yang ada di Samarinda banyak mendatangkan *Ladies Club* yang berasal dari luar kota Samarinda, misalnya dari pulau jawa, sulawesi, dan lain-lain, jarang sekali di temui *Ladies* yang berasal dari daerah itu sendiri seperti halnya di Samarinda, dikarenakan sistem yang diterapkan dari *Club* tersebut

berbentuk *rolling* setiap dua bulan sekali sebagai daya tarik bagi pengunjung agar tidak bosan. Banyak faktor yang melandasi hiburan malam menjadi sebuah fenomena salah satunya adalah keberadaan LC (*Lady Companion*) atau pemandu karaoke dan yang menarik tamu juga dapat memilih teman wanita untuk di undang ke meja atau *keroom* karaoke dengan cara pengunjung meminta kepada GRO (*Guest Relation Officer*). Kisaran umur para LC yang bekerja di *Celcius Club Lounge* dan KTV adalah 20 sampai 26 tahun. Jumlah para LC di *Club* ini adalah sekitar 50 orang (observasi pada tanggal 5 Mei 2018). Adapun realita kehidupan para *Ladies Club* pada umumnya yang harus mereka penuhi selama mereka bekerja sebagai *Ladies* dengan memenuhi *style* dan *fashion* yang serba *high class*. Seperti halnya sepatu, lipstik, bedak, hingga rambut yang harus di cat berwarna-warni setiap seminggu sekali atau sebulan sekali, belum lagi dengan perawatan tubuh yang harus mereka jaga untuk menjaga penampilan seperti ke salon yang rutin seminggu sekali, serta adanya pengecekan kesehatan bagi keadaan tubuh para *Ladies-Ladies* tersebut, dan di tambah dengan membayar mess sebagai tempat tinggal mereka selama bekerja di *Club* malam. Selanjutnya selama mereka bekerja sering terdapat pemotongan gaji dari mami yang mengakibatkan pendapatan mereka berkurang, sedangkan tidak semua *Ladies* yang berada di *Club* tersebut itu *single* (sendiri) adapun yang sudah memiliki keluarga yang harus mereka tanggung. Hal tersebut menjadi beban yang besar dalam kebutuhan sehari-hari mereka yang di mana dari hasil bekerja di *Club* malam masih belum cukup memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dikarenakan adanya tuntutan dari pekerjaan yang mengharuskan mengeluarkan biaya yang besar belum lagi mengeluarkan biaya untuk kebutuhan sehari-hari mereka sebagai perempuan dalam kehidupan terlepas dari dunia hiburan malam.

Fenomena di dunia malam adalah aktifitas yang ada saat malam tiba. Hiburan malam, tempat hiburan, dan para penikmatnya adalah satu paket pengisi dunia malam. Malam hari adalah milik mereka yang mencari kesenangan duniawi, waktunya untuk bersantai dan menikmati hidup. Misalnya saja bersuka ria di berbagai *club* malam, *lounge*, diskotik, karaoke atau pusat hiburan lainnya. Biasanya yang menjadi tempat favorit untuk dugem adalah diskotik dan *club* malam. Di dalam diskotik para dugemers berdisko ria tanpa ada rasa canggung satu sama lain, sedangkan fenomena keberadaan LC di kota Samarinda ini terkadang luput dari pandangan masyarakat, karena pada dasarnya meskipun kegiatan ini sudah berlangsung cukup lama di kota Samarinda, pihak manajemen *Celcius Club Lounge* dan KTV serta para satpam yang terlibat sangat jarang menunjukkan eksistensinya terkadang mereka juga enggan untuk berkomentar tentang pekerjaan asli dari pemandu lagu/LC. Dari banyaknya masalah yang dihadapi para LC membuat mereka harus berpikir keras untuk bertahan dari berbagai macam permasalahan yang ada seperti ekonomi maupun sosial. Adapun cara yang mereka lakukan untuk bertahan dari tekanan ekonomi dan sosial seperti

menjaga kesehatan tubuh mereka tetap terlihat menarik bila berada dalam dunia pekerjaan agar tidak tersaingi dengan LC dan tamu perempuan lainnya, serta menjaga komunikasi dengan para pengunjung supaya tetap menjadi pelanggan dan menggunakan pakaian yang seksi untuk memikat para pengunjung. Dari uraian latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai bagaimana “Strategi dan perjuangan kehidupan para LC (*Lady Companion*) yang bekerja di *Celcius Club Lounge* dan *KTV Samarinda*”.

Kerangka Dasar Teori

Pandangan Bourdieu Tentang Kehidupan Sosial

Menurut Bourdieu (dalam Jenkins, 2004:195) memperluas gagasan tentang modal, seperti modal sosial dan modal budaya habitus diadopsi melalui pengasuhan dan pendidikan, dan habitus digunakan pada tingkatan individu. Bourdieu berpendapat bahwa perjuangan demi distingsi sosial merupakan dimensi fundamental dari seluruh kehidupan sosial yang merujuk ruang sosial yang terjalin kedalam sistem disposisi (habitus).

Ranah Pekerjaan para LC (*Lady Companion*) yang Bekerja di *Celcius Club Lounge* dan *KTV Samarinda*

Menurut Bagus (2005:32), agen tidak dapat hidup diruang kosong, ia selalu terlibat di dalam dunia sosial. Batas sebuah ranah dengan ranah-ranah lain tidak pernah tetap, selalu berubah dan justru menjadi bagian dari pertarungan yang diperjuangkan. Ranah lebih bersifat dinamis kerana didalamnya selalu terjadi perubahan, baik karena pertarungan internal antar berbagai posisi didalamnya maupun pergesekan dengan ranah-ranah lain. Seluruh tindakan manusia terjadi di dalam ranah sosial yang merupakan arena perjuangan sumberdaya.

Pengertian *Lady Companion*

Menurut Wiguna (2013:16), wanita pemandu karaoke disadari ataupun tidak, ada dalam realitas kehidupan sosial kita. Irmawati (2014:1) juga menjelaskan pemandu karaoke bertugas untuk menemani, memandu, menghibur, dan menyediakan dan menyiapkan musik yang akan dinyanyikan oleh para konsumen karaoke. Namun, tugas para pemandu karaoke seakan bergeser.

Rohmawati (2016:27) juga mengemukakan pendapatnya bahwa kata pemandu berasal dari kata dasar pandu yang diartikan sebagai sesuatu yang dijadikan sebagai acuan, pedoman, atau arahan. Pemandu memiliki arti orang yang memiliki tugas atau tanggung jawab untuk memberikan arahan atau mengarahkan suatu kegiatan. Sedangkan kata karaoke memiliki arti suatu aktifitas melagukan atau menyanyikan suatu lagu dengan mengikuti irama musik dan gambar serta syair lagu yang ada di layar.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat diketahui bahwa pekerja pemandu karaoke adalah seseorang yang sengaja dan terencana melakukan kegiatan berupa pemberian arahan kepada seseorang atau beberapa orang yang menyanyikan lagu dengan diiringi musik dan syair yang muncul di layar televisi dan melayani tamu hingga puas.

Pengertian Hiburan Malam

Menurut Liyansyah (2009:22), kata hiburan memiliki persamaan arti dengan kata *entertainment* dalam Bahasa Inggris yang berarti sejenis *tourist attraction* dimana para pengunjung yang datang merupakan subyek yang pasif sebagai hadirin (*audince*) yang datang menikmati, menyaksikan ataupun mengagumi kejadian-kejadian yang berlangsung untuk mendapatkan kepuasan rohaniah sesuai dengan motif-motif yang mendorong kunjungan tersebut. Hiburan merupakan suatu barang atau perbuatan menghibur hati untuk melupakan kesedihan.

Jenis-Jenis Hiburan Malam

Adapun jenis-jenis hiburan malam menurut Takariawan (2012:8), yaitu (a) Diskotik, (b) Karaoke, (c) *Club*, (d) Panti pijat, (e) *Club* mempunyai Bar kecil dan menjual beberapa minuman beralkohol dan layanan yang unik dan khas, dan (f) Kafe (*Lounge*).

Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Peneliti akan menggambarkan Strategi dan Perjuangan para LC (*Lady Compenion*) yang bekerja di Celsius Club *Lounge* dan KTV Samarinda. Selain itu, peneliti juga akan menjelaskan lebih rinci bagaimana kehidupan hiburan malam dan tentang ranah dalam hiburan malam. Dengan demikian, peneliti dapat mengetahui dan menjelaskan habitus-habitus yang terjadi di *Club* malam tersebut.

Kemudian, peneliti akan menggambarkan tentang modal-modal para LC di tempat hiburan malam Celsius Club *Lounge* dan KTV Samarinda serta melihat modal tersebut dari bentuk material kedalam modal dalam bentuk nilai simbolik. Dan peneliti juga akan menggambarkan hubungan antara pemilik *Club* malam dengan para LC.

Sumber dan Jenis Data

1. Sumber data primer
 - a. *Key informan* (informasi kunci) nya yaitu *Manager Club Celsius Club Lounge* dan KTV Samarinda.
 - b. Informannya yaitu LC (*Lady Compenion*) di Celsius Club *Lounge* dan KTV Samarinda.

- c. Informan Lainnya yaitu pengunjung *Celsius Club Lounge* dan KTV Samarinda. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *data accidental*.
2. Sumber Data Sekunder
Sumber data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian lapangan (*field work research*), darinya penulis langsung mengadakan penelitian kelapangan dengan mempergunakan beberapa cara yaitu :

1. *Observasi*: yaitu pengamatan dan pencatatan secara langsung terhadap objek yang diteliti untuk mendapatkan data yang diperlukan.
2. Wawancara (*interview*) yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan Tanya jawab secara langsung pada responden untuk melengkapi keterangan-keterangan yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

Teknik Pemahaman dan Interpretasi Data

Dalam memproses data-data yang terkumpul dari lapangan, peneliti akan menyusun data agar mudah untuk diolah. Langkah-langkah yang akan dilakukan peneliti adalah (a) Klasifikasi/kategorisasi data, (b) Taksonomi, (c) Triangulasi dan (d) Kesimpulan.

Hasil Penelitian

Strategi dan Perjuangan Lc (*Lady Companion*)

5.1 Ranah Pekerjaan Para LC (*Lady Companion*)

Berdasarkan keterangan Rohim yang merupakan manager di *Celsius Club Lounge* dan KTV menjelaskan bahwa para LC tidak pernah berselisih paham dengan sesama LC lain. Sebelum menerima para calon LC pihak *Celsius Club Lounge* dan KTV lebih dulu menjelaskan peraturan dan memberikan pengarahan kepada calon LC agar mematuhi aturan yang sudah ditetapkan sesuai dengan ranah masing-masing LC agar sesama LC (*Lady Companion*) yang bekerja tidak bersaing dan tidak terjadi masalah sesama LC (*Lady Companion*). Menurut Rohim mengenai pandangan masyarakat tentang LC (*Lady Companion*) berbeda-beda sesuai dengan ranah dan aturan kerja mereka. Ada sebagian dari kalangan masyarakat yang menganggap bahwa LC merupakan pekerjaan yang buruk dan selalu mengarah ke negative namun ada juga dari kalangan masyarakat yang menganggap LC merupakan pekerjaan yang wajar. LC (*Lady Companion*) bekerja dalam aturan, dengan memberikan pelayanan kepada pengunjung dengan baik. LC (*Lady Companion*) yang ada di *Celsius Club Lounge* dan KTV, merupakan daya tarik bagi para

pengunjung. Hal tersebut merupakan strategi *Celcius Club Lounge* dan KTV dalam memperoleh keuntungan.

Hal yang utama terpenting di *Celcius Club Lounge* dan KTV, pekerjaan para LC (*Lady Companion*) harus sesuai karakter yang diinginkan oleh *Celcius Club Lounge* dan KTV. Pekerjaan LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan KTV memberikan pelayanan yang ramah tamah, menyapa pengunjung, dan memberikan pelayanan kepada pengunjung. LC (*Lady Companion*) harus mengetahui karakter para pengunjung, kesukaan pengunjung, terus kemauan pengunjung itu, LC (*Lady Companion*) melakukan pendekatan secara positif dan tidak berlebihan. Sehingga para pengunjung itu, akan kembali ke *Celcius Club Lounge* dan KTV, karena merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh para LC (*Lady Companion*), pengunjung pasti akan mencari LC (*Lady Companion*) yang sama. Jika ditemukan ada permasalahan para LC (*Lady Companion*), maka diselesaikan oleh Manager di *Celcius Club Lounge* dan KTV.

Jadi ranah yang dimaksud adalah *Celcius Club Lounge* dan KTV sebagai tempat persaingan dan perjuangan para (*Lady Companion*) sebagai pelaku yang ada di *Celcius Club Lounge* dan KTV dengan menguasai aturan-aturan di *Celcius Club Lounge* dan KTV sebagai tempat kerja mereka melakukan persaingan dan perjuangan LC (*Lady Companion*) dan strategi LC (*Lady Companion*) dalam ranah adalah dengan sikapnya sebagai sumber daya dan modal daya tarik para pengunjung *Celcius Club Lounge* dan KTV.

5.2 Praktik

Berdasarkan keterangan dari bapak Rohim selaku Manager di *Celcius Club Lounge* dan KTV, tidak ada penerapan tentang sikap yang harus diterapkan para LC (*Lady Companion*) dan tidak dituntut harus berperilaku khusus dalam memberikan pelayanan kepada pengunjung, karena para LC sudah diberi pengarahan sehingga para LC paham bagaimana dalam mengatasi tamu- tamunya. Semakin baik pelayanan yang LC (*Lady Companion*) berikan kepada pengunjung, maka semakin banyak juga LC (*Lady Companion*) menerima tips dari pengunjung.

Sampai saat ini, perilaku dan sikap LC (*Lady Companion*) melayani pengunjung *Celcius Club Lounge* dan KTV sudah sangat baik. Penilaian pengunjung terhadap praktik LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan KTV biasanya diukur ketika pengunjung kembali lagi ke *Celcius Club Lounge* dan KTV, dan mencari LC (*Lady Companion*) yang pernah memberikan pelayanan sebelumnya, maka dapat dikatakan bahwa pelayanan LC tersebut sangat baik. Pelayanan yang diberikan LC (*Lady Companion*) kepada pengunjung sudah sangat baik dan dengan batasan antara LC dan pengunjung dapat menyempunakan strategi para LC (*Lady Companion*).

Pengunjung memiliki karakter berbeda-beda, sikapnya terhadap para LC (*Lady Companion*). Rohim tidak pernah menemukan bawahannya LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan KTV yang berperilaku kurang baik kepada pengunjung.

Hasil wawancara dengan informan telah memberikan informasi kepada penulis bahwa, praktik merupakan perilaku atau tindakan yang ditawarkan LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan KTV kepada pengunjung untuk memberikan pelayanan jasa seperti pemandu lagu, sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan para pengunjung *Celcius Club Lounge* dan KTV. Perilaku atau tindakan LC (*Lady Companion*) *Celcius Club Lounge* dan KTV dalam melayani pengunjung, merupakan strategi dalam menjaga eksistensi LC. Oleh karena itu, jika pelayanan LC (*Lady Companion*) kepada pengunjung baik, maka LC (*Lady Companion*) akan menerima tips dari pengunjung dan tetap di cari oleh pengunjung.

Dalam praktik yang dilakukan oleh LC adalah dengan memberikan *service* yang baik dan sesuai dengan aturan *Celcius* dan *event* yang dilaksanakan, sehingga dalam melakukan praktiknya LC dapat membuat pengunjung senang. Dari kelima informan yang di wawancarai, tiga informan mengatakan praktik mereka sebagai LC adalah dengan menunjukkan sopan santun dan mengikuti peraturan, namun dua informan juga mengatakan dalam praktiknya melakukan *service* seperti menuangkan minuman dan membuat suasana menjadi nyaman dan menyenangkan.

5.3 Modal-Modal LC (*Lady Companion*)

Para LC (*Lady Companion*) yang berada di ranah bisnis sekaligus ranah Club malam di Kota Samarinda, memiliki modal yang sangat berbeda-beda. Perbedaan modal menunjukkan bahwa setiap LC dalam menjalankan strategi yang berbeda-beda. Modal sangat di perlukan oleh LC (*Lady Companion*) dalam mempertahankan serta mengembangkan perjuangan mereka oleh karena itu LC (*Lady Companion*) diwajibkan memiliki modal serta strategi yang di gunakan dalam mempertahankan pekerjaannya di Club malam. Modal-modal LC (*Lady Companion*) bisa digambarkan dalam Modal Material, Modal Sosial, Modal Budaya, dan Modal Simbolik.

Kemudian hasil wawancara informan telah memberikan informasi kepada penulis bahwa, modal LC untuk bekerja di *Celcius Club Lounge* dan KTV yaitu dari make up kecantikan, penampilan yang menarik, serta merawat diri yang juga merupakan strategi LC, sedangkan modal yang diberikan *Celcius Club Lounge* dan KTV yaitu memberikan fasilitas pengobatan/berobat, jika LC mengalami sakit atau kecelakaan kerja selama jam kerja, menanggung biaya transportasi, dan menyediakan tempat tinggal

atau mess, serta menyediakan fasilitas akomodasi seperti kamar tidur berac, makanan, dan minuman.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan pengunjung dan ditemukan bahwa pengunjung juga memiliki peran dalam memberikan tambahan modal kepada LC yaitu berupa *fee*.

5.3.1 Modal Material LC (*Lady Companion*)

Modal material LC (*Lady Companion*) ini tidak terlepas dari material yang di gunakan LC (*Lady Companion*) hal ini kemudian mengklasifikasikan beberapa modal material berdasarkan pengelompokannya, yaitu modal utama, peralatan dan modal pendukung, hal itulah yang harus dimiliki oleh LC untuk memulai sebuah strategi, modal material di dapat dari modal sendiri maupun ke pihak lain, kemudian menjadi modal awal LC (*Lady Companion*) untuk memulai sebuah usaha.

Setiap LC (*Lady Companion*) memiliki modal material yang berbeda-beda sesuai dengan karakteristik dan kelas nya. Perbedaan dari aspek modal terlihat dari cara LC dalam menemani tamu atau pengunjung yang datang, cara berpakaian, cara berbicara juga menjadi modal dalam diri LC yang dapat menarik perhatian setiap tamu.

5.3.2 Modal Sosial LC (*Lady Companion*)

Modal sosial tidak lepas dari hubungan serta jaringan LC dengan individu yang lain. Para LC (*Lady Companion*) membina hubungan yang baik bukan hanya dengan tamu tetapi juga dengan sesama LC (*Lady Companion*), Pemilik Celcius, serta Karyawan Celcius.

Memiliki hubungan yang baik dengan tamu agar mendapat langganan atau selalu dipilih oleh tamu. Para LC juga membina hubungan yang baik dengan sesama LC (*Lady Companion*). Bentuk hubungan yang baik antara LC (*Lady Companion*) dengan LC lainnya dengan membuat arisan dan berbagi *make up* antar sesama LC (*Lady Companion*). Dari bentuk rill kegiatan usaha tersebut para LC ini merasa memiliki kedekatan emosional sesama LC. Membangun sebuah hubungan sosial antar LC sangat bermanfaat karena pada saat ada permasalahan dengan tamu, LC lain bisa memberikan dukungan.

5.3.3 Modal Budaya LC (*Lady Companion*)

Modal budaya merupakan pembawaan dari dalam diri para aktor. Sopan santun, pembawaan saat berbica untuk memasarkan hasil kerajinannya adalah modal budaya yang dibutuhkan oleh LC (*Lady Companion*) ini. Modal budaya tidak lepas dengan bagaimana cara berinteraksi dengan orang lain. Berikut ini adalah tabel yang

menjelaskan tentang modal budaya LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan *KTV Kota Samarinda*.

Setiap LC (*Lady Companion*) saat menemani dan mengobrol dengan tamu, kebanyakan dari mereka memiliki cara gaya bahasa yang berbeda-beda tetapi dengan bahasa yang santun dan menyenangkan tentunya. Seperti terkadang LC bercerita mengenai pengalaman, mengajak untuk bernyanyi dan tertawa agar tamu terhibur dalam obrolan. Modal budaya ini juga dapat terlihat dengan bagaimana cara para aktor ini berinteraksi dengan individu lainnya.

5.3.4 Modal Simbolik LC (*Lady Companion*)

LC (*Lady Companion*) memiliki modal simbolik yang berbeda dari setiap aktornya. Modal simbolik LC (*Lady Companion*) adalah seperti kelebihan dalam mendapatkan *service* dari manajemen *Celcius* dan dianggap seperti anak kesayangan, kelebihan lainnya LC tersebut dapat direkomendasikan oleh pihak manajemen LC di *Celcius*. Modal simbolik pada umumnya tidak banyak dimiliki oleh LC (*Lady Companion*) untuk menunjang pekerjaan dan untuk menarik para tamu agar selalu memilih LC yang sama untuk memandu.

5.4 Habitus LC (*Lady Companion*)

Habitus yang dilakukan oleh para LC awalnya merupakan kewajiban dan SOP dari manajemen *Celcius* dalam memberikan *service* mereka kepada para LC, sehingga LC merasa senang dan merasakan kekeluargaan, namun kemudian menjadi kebiasaan yang jika tidak dilakukan oleh para LC atau tidak didapatkan LC dari manajemen *Celcius* menjadi suatu hal yang memberatkan LC dalam bekerja. Dari informan yang di wawancarai, penulis menemukan bahwa setiap informan merasakan hal yang sama ketika menjadi LC, kebiasaan yang sudah biasa dilakukan oleh LC dari dulu. Seperti *briefing* sebelum bekerja dan kebiasaan untuk di jemput setiap mereka akan bekerja, selain itu ada kebiasaan LC untuk melakukan *contest* yang dimana mereka akan menunjukkan diri mereka kepada para tamu untuk kemudian dipilih dan memandu tamu dalam karaoke.

Habitus tercipta sudah sejak lama yang awalnya hanyalah perbuatan yang diharuskan, akan tetapi dengan berjalannya waktu hal-hal tersebut jadi sering dilakukan oleh para LC, menurut mereka jika kegiatan dan perbuatan tersebut tidak dilakukan maka para LC merasa tidak nyaman.

5.5 Strategi LC (*Lady Companion*)

Ranah perjuangan LC dapat dikatakan jauh lebih berat karena di hadapkan dengan banyak dan varian dari LC yang memiliki perbedaan

kecantikan atau kelas, sehingga dalam strategi agar dapat terus di sewa untuk menemani bernyanyi para tamu tentunya membutuhkan strategi dalam mengumpulkan modal-modal mereka. LC juga mengatur strategi bagaimana mereka dapat mempertahankan konsumen mereka.

5.5.1 Strategi Mengumpulkan Modal

Sebagai aktor LC memiliki banyak cara untuk mengumpulkan modal. Dalam strategi pengumpulan modal tersebut para LC mendapatkannya dari berbagai cara, strategi LC ini terbentuk dari usaha LC sendiri atau ada faktor dari luar yang menjadikan strategi tersebut terbentuk untuk memberikan hasil bagi LC sendiri

5.5.2 Strategi LC Dalam Mengumpulkan Modal Material

Strategi dalam mengumpulkan modal para LC (*Lady Companion*) ini tentunya sangat bermacam-macam. Tetapi dengan adanya tambahan yang diberikan oleh para tamu sebagai imbalan atas *service* yang baik tentunya membuat para LC (*Lady Companion*) ini lebih giat untuk meningkatkan modal material mereka.

5.5.3 Strategi LC Dalam Mengumpulkan Modal Budaya

Modal budaya bagi para LC (*Lady Companion*) merupakan pembawaan bagi para aktor. Cara bergaul dan memiliki banyak teman merupakan modal budayayang mereka miliki. Memiliki banyak tamu tetap juga merupakan usaha mereka untuk dapat mempertahankan keberadaan mereka di Celcius. Strategi LC (*Lady Companion*) dalam mengumpulkan modal budaya adalah dengan cara berlaku baik kepada orang lain termasuk sesama LC (*Lady Companion*), kepada tamu dan kepada pemilik serta karyawan Celcius. Cara berbicara juga merupakan modal budaya yang mereka miliki dengan membangun hubungan-hubungan yang baik. Dengan memiliki pembawaan yang baik, sopan dalam bicara tentunya para aktor ini memiliki kedudukan-kedudukan sosial tersendiri bagi para relasinya. Modal budaya ini para LC dapatkan dari ajaran mereka dari lingkungan keluarga, lingkungan sosial, pengalaman serta pembawaan dari diri mereka sendiri.

5.5.4 Strategi LC Dalam Mengumpulkan Modal Sosial

Para LC (*Lady Companion*) bukan hanya membangun sebuah jaringan antar LC (*Lady Companion*), menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan manager Celcius, LC juga membangun hubungan sosial dengan tamu atau pengunjung yang datang. Manfaat dari membangun

sebuah jaringan serta hubungan yang kuat terhadap hal tersebut untuk mendapatkan sebuah kepercayaan dari para tamu atau pengunjung.

Strategi hubungan sosial sangat diperlukan para LC (*Lady Companion*) dalam mempertahankan usahanya hal ini dikarenakan semakin banyaknya yang menjadi LC (*Lady Companion*) maka akan meningkat sebuah persaingan. Menjalin hubungan dengan karyawan dan manager Celcius juga merupakan usaha yang baik demi terjalinnya relasi kepercayaan antara LC, ataupun dengan pihak-pihak lainnya yang bertujuan untuk mendapatkan tamu atau pengunjung yang banyak.

5.5.5 Strategi LC Dalam Mengumpulkan Modal Simbolik

Modal simbolik tidak terlepas dari kekuasaan simbolik. Akan tetapi bagi para LC, modal simbolik jarang ditemukan, karena modal simbolik merupakan kekhasan tertentu yang dimiliki oleh LC. Kekhasan ini bertujuan agar LC mendapatkan kelebihan dalam menjalani kesehariannya, seperti menjadi anak kesayangan dari manajer atau memiliki hubungan dengan petinggi Celcius. Namun modal simbolik ini tidak dimiliki oleh para LC di Celcius karena setiap LC diperlakukan sama dan diperlakukan sesuai dengan SOP yang berlaku di Celcius.

5.6 Strategi Konversi Modal-Modal

Dalam menjalani ranah LC dan bisnis sebagai LC (*Lady Companion*) yang bermodalan relatif kecil tentunya para aktor ini harus memiliki strategi dalam menkonversikan modal-modal mereka. Bentuk konversi modal dari para aktor tentunya sangat berbeda-beda. Tujuan mereka dalam menkonversikan modal adalah dapat mempertahankan usahanya dan mencukupi kehidupan sehari-hari. Dari penelitian di lapangan berikut ini merupakan konversi-konversi modal para aktor.

5.6.1 Konversi Modal Budaya Ke Modal Sosial

Modal budaya merupakan cara bergaul pada setiap individu. Dalam ranah bisnis sektor informal tentunya ruang lingkungannya juga sangat besar bagi para LC (*Lady Companion*) dengan memiliki kekerabatan dengan setiap individu lain tentunya akan menciptakan sebuah keuntungan. Dengan memiliki modal budaya dengan cara pembawaan yang baik maka LC memiliki hubungan-hubungan yang baik pula dengan individu lainnya. Modal budaya ini dapat mereka konversikan dari modal budaya ke modal sosial dengan menjalin hubungan yang baik dengan pihak lainya seperti *owner* dan tamu atau pengunjung. Dengan modal budaya yang baik maka terciptanya kekerabatan yang baik pula dengan sesama LC atau dengan pihak-

pihak lainnya. Modal budaya ini dapat mereka transformasikan dalam bentuk modal sosial sebagai bentuk hubungan serta jaringan kekerabatan sesama individu.

Modal budaya yang di bangun oleh LC banyak sekali tujuan-tujuan baik untuk pergaulan serta untuk kemajuan usahanya seperti halnya salah satu LC R, beliau adalah orang yang ramah dan royal, dapat membedakan dan memposisikan dirinya di semua kalangan, baik itu sesama LC maupun tamu atau pengunjung, kemudian dari cara bergaul LC R membuat dirinya banyak teman serta banyak jaringan yang di bangun dari pertemanan tersebut, hal ini yang menjadikannya memiliki modal sosial untuk kepentingan dalam strateginya.

5.6.2 Konversi Modal Material Ke Simbolik

Dalam mengumpulkan modal simbolik para LC memerlukan modal material yang berupa uang, yang didapat melalui tambahan dari para tamu atau pengunjung yang datang dan memberikan tambahan atas pelayanan yang diberikan LC, keuntungan ini kebanyakan digunakan para LC untuk membeli pakaian dan aksesoris untuk menunjang penampilan mereka sebagai konversi dari modal material mereka ke modal simbolik. Bentuk transformasi modal ini bertujuan sebagai penunjang mereka agar selalu diingat oleh tamu atau pengunjung.

Setiap informan mengkonversikan modal materinya untuk dijadikan sebagai modal simbolik. Ada dari sebagian LC yang menggunakan modal material mereka untuk membeli perlengkapan *make up* sebagai penunjang mereka dalam berpenampilan didepan tamu atau pengunjung dan ada juga yang menggunakan modal material mereka untuk membeli baju dan aksesoris.

5.6.3 Konversi Modal Sosial Ke Modal Material

Dalam menjadi LC modal material adalah yang mendominasi pentingnya modal untuk menjalankan sebuah strategi, cara mendapatkan modal materialpun banyak ragamnya, salah satunya melalui modal sosial yang merupakan modal dalam bersosialisasi sesama LC ataupun kepada pengunjung, dengan modal sosial para LC dapat meminjam uang, memberika service yang baik kepada pengunjung agar mendapatkan tambahan atau *fee*.

Setiap LC memilki strategi dalam berjuang untuk mendapatkan pengunjung yang kemudian dapat memberikan LC penghasilan dan menjadikan penghasilan tersebut menjadi modal pendukung bagi LC

dalam melakukan strategi mereka, seperti yang dilakukan oleh LC di Celcius Club Lounge dan KTV Kota Samarinda.

Mereka melakukan berbagai macam strategi untuk membuat dirinya lebih menarik bagi pengunjung dan memandu pengunjung dengan baik, dalam strategi yang dilakukan oleh LC di Celcius Club Lounge dan KTV Kota Samarinda menunjukkan strategi seperti berperilaku baik serta menunjukkan kecantikan mereka melalui make up sehingga dapat menarik perhatian pengunjung yang datang dan menyewa jasa mereka untuk memandu pengunjung untuk bernyanyi.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

1. Ranah, Club Malam adalah ranah bisnis yang hiburan malam yang sasarannya merupakan orang-orang golongan menengah ke atas. Di antara sekian banyak club malam di Samarinda, Celcius merupakan salah satu tempat hiburan malam yang memiliki bermacam hiburan serta jasa dalam memberikan kenyamanan bagi tamu yang datang, salah satunya adalah jasa LC, LC sendiri merupakan bagian dari profesi garda depan bisnis Club malam, tugasnya adalah memandu dan menemani tamu untuk bernyanyi, area perjuangan para LC adalah bagaimana mereka bisa tampil menarik dan membuat pengunjung senang serta nyaman sehingga memberikan dampak pendapatan mereka.
2. Praktik, dalam bisnis club malam diatur dalam SOP, seperti pelayanan kepada tamu, kepada sesama LC dan kepada manajemen club malam, dalam praktik yang dilakukan oleh para LC, penulis menemukan bahwa para LC selalu mengikuti aturan manajemen club malam Celcius, selain itu dalam peraktinya LC selalu berusaha untuk membuat para tamu merasa nyaman dan senang, yang akan berdampak pada pendapatan LC sendiri.
3. Modal, merupakan salah satu penunjang para LC untuk mendapatkan tamu atau pengunjung yang terdiri dari modal material, sosial, budaya dan simbolik yang merupakan modal yang harus dimiliki oleh LC untuk menunjang penampilan dan keberadaannya sebagai LC. Modal utama bagi seorang LC adalah uang, alat make up dan pakaian yang menunjukkan identitasnya sebagai LC yang dapat menarik perhatian para tamu atau pengunjung.
4. Habitus, adalah kebiasaan yang berada di club malam yang pada akhirnya menjadi kebiasaan. Kebiasaan-kebiasaan ini bagi para LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan KTV Kota Samarinda adalah dalam melayani pengunjung, hal ini dilakukan agar pengunjung merasa nyaman. Dari temuan penulis, LC melakukan bermacam kebiasaan dalam bekerja atau sebelum bekerja seperti interaksi dengan baik kepada tamu, *briefing*, bedoa, memakai make up, dijemput oleh pihak Celcius, dan menunjukkan diri kepada tamu yang datang atau dikenal dengan *contest*. Hal tersebut menjadi kebiasaan para LC

yang sebelumnya merupakan SOP atau keseharusan sebelum dan ketika bekerja.

Saran

1. Dalam penulisan skripsi ini, penulis merasa bahwa LC merupakan pekerjaan yang tidak diperkenankan bagi setiap wanita karena sering terjadi pelecehan sehingga dalam penulisan skripsi ini penulis memberikan saran bagi pembaca untuk bekerja selain menjadi LC dan bagi wanita LC (*Lady Companion*) yang sudah bekerja di *Celcius Club Lounge* dan KTV, diharapkan mampu untuk melepas pekerjaan menjadi wanita pemandu karaoke atau LC (*Lady Companion*) di *Celcius Club Lounge* dan KTV, karena masih ada pekerjaan yang lebih layak dan baik selain menjadi LC.
2. *Owner* mengatakan bahwa tidak ada masalah yang dilakukan oleh LC namun penulis menemukan banyak terjadi perselisihan antara LC dan pengunjung, misalnya LC merasa tersaingi oleh pengunjung perempuan yang datang dan *service* yang diberikan oleh LC kurang memuaskan pengunjung dan membuat pengunjung meminta kepada LH untuk di ganti dengan LC yang lain, sehingga diharapkan bagi *owner* terus meningkatkan *service* melalui pelatihan terhadap LC.
3. Para LC harusnya menaati setiap peraturan dalam menjalankan kewajiban kerjanya sebagai pemandu lagu saja dan tidak lebih, bahkan sampai melakukan tindakan diluar menjadi sebagai pemandu, namun masih banyak LC di *Celcius* yang tidak menaati peraturan tersebut, sehingga perlu pemberian aturan-aturan kepada para LC yang lebih ketat dan tentu saja lebih baik.

Daftar Pustaka

- Irmawati, Nuri. 2014. *Konsep Diri Dalam Dinamika Psikososial Wanita Pemandu Karaoke di Kota Solo*. Surakarta: Naskah Publikasi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah.
- Jenkins, Richard. 2004. *Membaca Pikiran Pierre Bourdieu*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Liyansyah, M. 2009. *Dugem Gaya Hidup Para Clubbers: Studi tentang Clubber di Kota Medan*. Medan: Universitas Sumatra Utara.
- Rohmawati, OktavianiIka. 2016. *Persepsi Diri Pekerja Pemandu Karaoke Dalam Perspektif Psikoterapi*. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Takariawan, C.2012. *Fenomena Promosi Diskotik*. Jakarta: Intermedia.
- Talkawin, Bagus. 2005. *Akar-akar ideologi; Pengantar Konsep Ideologi dari plato Hingga Bourdieu*. Yogyakarta: Jalasutra.
- Wiguna, Satria Indra. 2013. *Perilaku Pemandu Lagu Karaoke di Kota Bandung (Studi Dramaturgi Mengenai Presentasi Diri Pramuria di Kalangan Mahasiswi di Kota Bandung)*. Bandung: Universitas Komputer Indonesia.