

SURAT BUKTI PELAKSANAAN SURVEY

Berdasarkan surat survey yang dikeluarkan oleh Fakultas Teknik Jurusan Arsitektur Universitas Kristen Petra Surabaya Nomor : 072 / 509 / 402.B.02 / 1992 menyatakan bahwa :

Nama : Julia Prajogo

NRP : 14387016

Mahasiswa : Fakultas Teknik Jurusan Arsitektur
Universitas Kristen Petra Surabaya

telah melaksanakan survey dan wawancara ke :

KANTOR CATATAN SIPIL PEMERINTAH KODYA DATI II SURABAYA

dalam rangka menyelesaikan skripsi / studi Proyek Akhir dengan judul :

"Surabaya Wedding Centre"



Surabaya, 23 MARET 1992

Juljmo S.H.
terang dan jabatan
KEPALA KANTOR CATATAN SIPIL
SURABAYA

SURAT BUKTI PELAKSANAAN SURVEY

Berdasarkan surat survey yang dikeluarkan oleh Fakultas Teknik Jurusan Arsitektur Universitas Kristen Petra Surabaya Nomor : 072/509/402.8.02/1992..... menyatakan bahwa :

Nama : Julia Prajogo

NRP : 14387016

Mahasiswa : Fakultas Teknik Jurusan Arsitektur
Universitas Kristen Petra Surabaya


telah melaksanakan survey dan wawancara ke :

DINAS PATA KOTA KODYA DATI II SURABAYA BAE. DTKD

dalam rangka menyelesaikan skripsi / studi Proyek Akhir dengan judul :

"Surabaya Wedding Centre"

Surabaya, 19 Maret 1992


(R. ERLINA S.)
Nama terang dan jabatan
STAF DTKD

Perkawinan Agung, Jakarta....

BURUNG camar, tinggi melayang...

Tapi kini burung camar yang satu ini, Vina Dewi Sas-traviyana Panduwinata, 30, telah menemukan tiang sampannya, tempat pijak kaki dan sang hati. Dan tiang sampan itu adalah Boy Harijanto Jodo, 31, seorang joki kuda bensin. Pereli.

Sabtu 25 November 1989 burung camar dengan matanya yang indah ini bersimpuh di depan ibu dan kakaknya. "Ma, izinkan saya memasuki upacara perkawinan dengan Boy Harijanto..." bisiknya lirih. Dan gending-gending Jawa pun mengaluni mengalirnya restu sang ibu.

PELUKISAN yang aduhai tentang acara perkawinan itu ditulis oleh majalah yang punya spesialisasi menyoroti kehidupan kota metropolitan, Jakarta Jakarta, edisi 8 Desember 1989. Acara perkawinan bintang yang menjadi pujaan banyak orang, Vina Panduwinata sekitar tiga tahun lalu itu, merupakan seremoni besar — sebuah acara yang sering mewarnai kehidupan Jakarta.

Dengan alunan gending Jawa, dengan tebaran bunga melati, dengan prosesi bergaya tradisional, dengan kalau perlu pengantin bersimpuh mencium kaki, dari waktu ke waktu upacara perkawinan menjadi simbol paling khas tentang apresiasi manusia pada salah satu unsur yang paling mendasar dalam kehidupan: perkawinan. Dan seiring pergeseran zaman pula, dimana semua hal dijadikan komoditi — salah satu sifat kebudayaan pop dimana impian dijadikan dagangan — ilusi orang tentang perkawinan itu kemudian bertemu dengan kepentingan-kepentingan bisnis modern.

Maka, inilah kisah tentang Jakarta dan perkawinan. Inilah kisah tentang harapan, mimpi, ilusi, pengerahan doa dan sumber daya, dalam sebuah "grand wedding".

MIMPI macam apakah kiranya yang bisa direguk sepasang mempelai di titik puncak upacara hidup, di dalam kamar hotel berkualitas "suite" yang diberikan pihak hotel sebagai "compliment", setelah perhelatan besar di auditorium hotel tersebut? Pesta perkawinan mempelai itu berlangsung belum lama ini, dihadiri sekitar 6.000 tamu. Hidangan yang menurut cook (koki) dibuat dari bahan impor ditata sebegitu rupa di berbagai sudut ruangan. Ditaksir oleh seorang yang "sangat berkompeten" dalam hal

ini, hidangan semacam itu berharga Rp 120.000/orang. Jadi, untuk urusan konsumsi 6.000 orang, biaya pesta bernilai Rp 720 juta.

Itu baru konsumsi. Pesta itu sendiri, seperti ingin menghidupkan kembali aura tradisional dari adat-budaya Jawa. Pelaminan seperti sebuah "dampar kecana", dengan beberapa perangkat konon didatangkan secara khusus dari sebuah pusat kerajaan. Busana pengantin, ditangani oleh seorang perancang mode ternama di Jakarta. Perancang mode itu tidak cuma menangani pakaian pengantin di pelaminan (dan para anggota keluarga), tetapi sampai ke gaun tidur mempelai yang akan dikenakan nanti, di peraduan...

Enam ribu tamu berjajar dalam prosesi besar, untuk mendapat kesempatan bersalaman. Dari ujung antrean, bisa dua atau tiga jam untuk mencapai tangan sang pengantin.

Ketika pesta usai (dari rangkaian pesta yang sudah berlangsung beberapa hari), setelah berdiri bersalaman dengan beribu-ribu orang, entah sensasi macam apa yang dinikmati mempelai di peraduan, dengan gaun malam yang khusus diciptakan untuk menikmati malam indah itu.

Itulah barangkali klimaks pesta yang sebenarnya. Atau barangkali berupa antiklimaks, menjadi titik henjeng dari sakralitas perkawinan. Atau barangkali, mempelai malah sudah terkuras energinya untuk pesta, dan *teler*...

PENGHAYATAN terhadap perkawinan, konon tetapelah berada dalam wilayah nisbi. Tapi justru pada wilayah yang serba nisbi, pada sebuah aspek hidup yang hanya bisa dinisycayakan, dalam pemikiran bisnis modern hal itu berarti sebuah peluang usaha dengan berbagai rupa bentuk.

Untuk memenuhi kebutuhan paling pokok, di Jakarta misalnya, telah tersedia tempat-tempat untuk melaksanakan pesta. Yang sedang *trendy* sekarang, adalah Gedung Manggala Wana Bhakti. Di situlah dulu si burung camar Vina Panduwinata atau juga beberapa artis ternama lainnya serta putra-putri pejabat tinggi dan pengusaha besar melangsungkan pesta perkawinan.

Di gedung itu, tersedia auditorium besar untuk sekitar 3.000 tamu, selain dua ruang lebih kecil (Rimbawan 1 dan Rimbawan 2), masing-masing untuk 800 dan 600 tamu. Sewa auditorium Rp 4,5 juta, Rimba-

wan 1 Rp 2 juta, dan Rimbawan 2 Rp 1,5 juta. Penyewa bisa dibebaskan dari sewa ruang, kalau mereka mengundang tamu dalam kapasitas penuh masing-masing ruangan. Di situ mereka hanya dikenakan biaya *catering* yang diselenggarakan oleh rekanan gedung tersebut, dimana harganya dibagi dalam tiga tipe. Untuk tipe A, harga makanan per tamu Rp 12.500, tipe B Rp 13.500 per tamu, dan tipe C Rp 15.000 per tamu.

Cara penyediaan paket perkawinan seperti itu juga dilakukan Hotel Sahid Jaya, yang sehabis renovasi gedung ini memiliki ruang pertemuan bergensi bernama Puri Agung. Menurut *Public Relations Manager*, Sylvia S. Ratulangi, hotel itu menyediakan tiga paket acara pesta perkawinan. Paket pertama bernama paket Mawar Impian (satu tamu dihitung bakal menyantap hidangan seharga Rp 20.000), paket Anggrek Kayangan (Rp 25.000/orang), dan paket Melati Suci (Rp 32.000/orang). Jadi sebagai contoh, kalau Anda mengambil paket Melati Suci dan mengundang 1.000 tamu, maka untuk konsumsi Anda membayar pihak hotel Rp 32 juta. Kalau masih kurang mewah, Anda bisa minta berbagai tambahan lagi, tergantung seberapa banyak Anda ingin menghamburkan uang.

Itu beberapa contoh menyangkut konsumsi. Sekarang soal merias pengantin. Beberapa juru rias yang biasa menangani perkawinan dari keluarga-keluarga dari kalangan atas, rata-rata menolak menyebut berapa mereka menerima honor. Tapi dari sumber-sumber di sekitar kalangan mereka sendiri — atau begitu mereka memperkirakan honor satu sama lain — harga mereka dari belasan juta rupiah sampai puluhan juta. Ada yang menerima sekitar Rp 30 juta, bahkan ada yang mencapai Rp 75 juta.

Apa saja yang ditangani juru rias (atau biasa disebut "dukun pengantin")? Selain merias pengantin agar pasangan bak putera dan puteri dari kayangan, mereka memandu berlangsungnya upacara adat.

Upacara adat tersebut bisa rumit. Dengarlah penuturan Dra L. Tien Santoso, seorang juru rias terkenal di Jakarta, yang menurut beberapa orang, tergolong "sedang naik daun". Kalau seluruh ketentuan adat dipenuhi (Tien mengaku punya spesialisasi untuk adat Jawa dan Sunda), maka acara perkawinan harus dimulai dari *rasulan*, yang disebutnya untuk mengirim doa kepada para arwah dan memohon ridho Allah.

Sesudah itu, pasang tarub, semacam anyaman yang dibuat dari janur, yang katanya merupakan syarat melangsungkan pesta perkawinan. Lalu pemasangan tuwuhan (sebuah perangkat untuk memasak), dilanjutkan upacara menanak nasi oleh orangtua pengantin perempuan. Contoh rinci penyelenggaraan upacara adat yang bisa berlangsung sehari-hari itu biarlah sampai di situ saja, karena kalau dilanjutkan dafatnya — sungguh — bisa sangat panjang, dan jang-jangan membosankan...

Kemudian yang tak kalah penting, adalah dekorasi. Salah satu nama tenar untuk urusan persewaan pelaminan di Jakarta sekarang adalah Elly Kasim. Ya, dialah penyanyi yang terkenal di tahun 60-an, dengan lagu di antaranya *Barek Solok*.

Elly yang masih aktif menyanyi ini, memiliki Sanggar Sangrina Bunda. Sanggar yang di antaranya berurusan dengan latihan tari itu, dalam beberapa hal berhubungan dengan bisnis pelaminannya yang berkembang maju.

Dalam upacara adat perkawinan Minang dimana Elly boleh dikata menjadi salah satu spesialisnya, dibutuhkan para penari (minimal 12 orang). Selain menyiapkan pelaminan, merias pengantin dan sanak saudara pengantin, dengan sanggarnya, Elly bisa menyediakan para penari itu. Bahkan ia juga sanggup menyiapkan barisan pagar ayu, berapapun jumlahnya, *sound system*, band, dan kalau perlu, tentu — Elly menyanyi sendiri. (Soal pagar ayu bisa menjadi urusan tersendiri. Seorang pejabat ketika mengadakan perhelatan, menginginkan pagar ayu yang benar-benar "ayuuuu". Maka dipakailah para Abang dan None Jakarta

berjumlah sekitar 60 orang, dengan honor tiap orang Rp 75.000).

Harga sewa jasa Elly, sifatnya fleksibel. "Pokoknya tidak mahal. Bentuk pelaminan bisa disesuaikan dengan harga. Bahkan karena saya tinggal di lingkungan kampung, kalau tetangga punya kerja, sekadar memberi biaya pasang pun jadi," ujar Elly Kasim.

Tapi menurut Elly, penyewa dari kalangan berduit, biasanya melengkapi dengan berbagai unsur tambahan yang harganya bahkan bisa melebihi sewa pelaminan. Unsur tambahan itu, misalnya bunga-bunga hias. Kalau bunga-bunga itu eks-impor, harganya bisa jutaan. Tergantung keperluan, untuk keperluan bunga saja harganya bisa mencapai jutaan, bahkan belasan juta rupiah.

SEMUA itu, tentu belumlah lengkap mencerminkan seluruh sumber dana yang bisa dikeluarkan untuk menyelenggarakan "perkawinan agung" di Jakarta. Dari sisi pihak yang menyelenggarakan perhelatan, daftar keperluan bisa ditambah lagi misalnya untuk sewa video (di Jakarta ada penyelenggara jasa ini yang terkenal, misalnya Video Tara), fotografi (ada nama-nama terkenal, seperti Darwis Triadi, Tarzan Foto, dan lain-lain), bahkan sampai ke pawang hujan.

Dari pihak tamu, kalau soal sumber dana ini mau dihitung juga, bisalah dicontohkan misalnya dana untuk keperluan membeli kado, merias diri di salon bagi ibu-ibu (kalau untuk menyanggul rambut di salon di Jakarta rata-rata Rp 10.000, maka untuk satu pesta perkawinan dengan tamu 1.000 undangan sudah beredar dana Rp 10 juta untuk urusan sanggul). Jangan lupa pula untuk membayar sopir yang "kerja lem-

bur", karena sang majikan minta diantarkan malam hari ke pesta perkawinan. Kan tidak lucu, sudah ayu-ayu, kok nyetir sendiri...

Pengerahan segala sumber dana untuk keperluan seperti ini oleh kalangan berada di Jakarta — termasuk upaya mereka untuk hidup-hidupkan semua simbol lama dan serba berbau "tradisional" — barangkali bisa mencerminkan keinginan kelas menengah kita itu untuk memperjelas posisinya. Dalam skala yang sifatnya lebih personal, yang mereka kerjakan mungkin bisa berada dalam kerangka perdebatan yang pernah dilakukan oleh Fachry Ali/Arif Mundayat dan profesor brewok dari Ohio, R. William Liddle, tahun 1989.

Dua yang disebut pertama menyebut adanya arus "retradisionalisasi" akibat kegagalan orang Indonesia hidup dalam budaya baru. Sejarah kultural tidak beranjak ke depan (atau dengan kata lain, orang hanya sibuk dengan warisan-warisan lama dan simbol-simbolnya yang tak sepenuhnya dimengerti).

Sedang Liddle — ia bicara dalam konteks politik — melihat masyarakat Indonesia memang terus-terusan "melayang antara dua dunia": termasuk dikotomi modern dan tradisional. Dalam konteks yang dimaksudnya, ia mencontohkan di antaranya dengan adanya "pelembagaan" *trah*.

Jadi, apa yang bisa dilihat setiap kali kita menghadiri sebuah acara perkawinan besar-besaran?

Yang bisa dilihat di situ, selain betapa makmurnya sebagian masyarakat Jakarta sekarang, adalah juga penyusupan neo-tradisionalisme ke dalam struktur sosial dan kebudayaan Indonesia kontemporer.

(bre redana)

Bisnis Pesta Perkawinan Peluang yang Semakin Laris

CALON pengantin yang tinggal di Jakarta sekarang ini tak perlu khawatir kesulitan mencari orang yang menguruskan pesta perkawinan mereka karena keluarganya tinggal di daerah lain. Asal ada uang cukup, calon pengantin bisa memilih gedung, riasan, makanan untuk menjamu tamu atau tumpeng sebagai salah satu syarat seremonial, dan bahkan kendaraan pengangkut pengantin.

Semakin banyaknya calon pengantin yang keduanya bekerja dan kesibukan setiap orang di kota besar, melahirkan peluang baru dalam penyelenggaraan sebuah pesta perkawinan. Perias pengantin misalnya, yang semula lingkup pekerjaannya terbatas pada penyediaan pakaian, pemandu acara perkawinan mengikuti adat istiadat, dan tata rias pengantin, kini banyak yang menyediakan jasa untuk menguruskan pula segala pernik-pernik pesta perkawinan. Tergantung kualitas dan kuantitas bahan yang dipakai, sebuah pesta perkawinan jadi bisa berbiaya kurang dari Rp 10 juta sampai ratusan juta untuk seribu tamu.

Bukan hanya perias pengantin saja, tetapi gedung-gedung tempat pesta itu berlangsung juga menyediakan berbagai jasa untuk mensukseskan sebuah pesta perkawinan. Dengan semua itu, calon pengantin tak perlu repot lagi mengurus setiap kebutuhan pesta di tempat yang berbeda. Mereka cukup mendatangi sebuah gedung atau seorang perias pengantin, membicarakan semua kebutuhan pesta perkawinannya dan menyesuaikan dengan dana di kantong.

Auditorium Udayana yang terletak di Wisma Antara, Jakarta Pusat misalnya, sejak lima tahun lalu sudah memperkenalkan paket perkawinan. Paket ini bukan sekadar menguruskan tetek-bengek pesta perkawinan saja, tetapi juga memberi hadiah bagi pasangan pengantin yang menggunakan jasa mereka. "Kami mulai semuanya ini dengan biaya paket sekitar Rp 3 juta. Biaya itu naik terus, sesuai dengan kondisi ekonomi yang terjadi, dan sekarang ini menjadi Rp 5,7 juta," kata Ny Joice Benprang, Manager Auditorium Udayana.

Sementara Ny Ning Soekarno, Ketua Umum Himpunan Ahli Rias Pengantin Indonesia (HARPI) Melati menuturkan,

agar tetap mampu bersaing perias pengantin dituntut untuk lebih kreatif. Ada bagian dari adat perkawinan yang harus tetap dipertahankan, tetapi ada pula yang harus disesuaikan dengan kemajuan zaman. "Tidak semua orang mempunyai cukup waktu untuk mengurus pesta perkawinan yang berlangsung sekali seumur hidup itu. Kenapa kita tidak membantunya, dan soal biaya itu bisa disesuaikan," tuturnya.

JASA yang diberikan perias pengantin maupun gedung sangat beragam. Perias pengantin yang semula hanya menyediakan jasa merias dan menyewakan pakaian pengantin, sekarang juga mendandani dan menyewakan pakaian pengiring sampai keluarga calon pengantin. Bahkan, beberapa perias juga menyediakan orang yang bisa dimintai jasanya untuk menjadi pengiring pengantin atau penerima tamu.

Bahkan banyak pula perias pengantin yang juga menyediakan paket perkawinan seperti yang ditawarkan pengelola gedung pertemuan. Ny Ning Soekarno misalnya, menyediakan paket yang meliputi antara lain pengendali upacara dan pesta termasuk pembawa acaranya, konsumsi, pengiring, dekorasi. Bila calon peminat minta, ia pun bisa menyediakan pula *video shooting* dan fotografer.

Biaya paket perkawinan yang ditawarkan beberapa perias pengantin sangat beragam, tergantung pada pilihan perusahaan katering, dekorasi, jumlah tamu, serta jasa apa saja yang diminta calon pengantin. Sebagai contoh saja, sebuah paket perkawinan dengan jumlah tamu 500 orang bisa menghabiskan dana antara Rp 5 juta - Rp 10 juta.

Harga paket perkawinan yang ditawarkan gedung pun tampaknya tidak berbeda jauh dengan paket perias pengantin. Auditorium Udayana misalnya dengan tarif Rp 5,7 juta, sudah termasuk gedung, konsumsi bagi 400 tamu, riasan dan pakaian pengantin, *video shooting*, foto satu album, buku tamu, dekorasi, mobil pengantin, dan hadiah menginap gratis di hotel berbintang bagi pengantin, serta menjahit pakaian gratis di salah satu butik.

"Calon pengantin bisa memilih mau pakaian dan tata rias internasional atau daerah Jawa dan Sunda. Konsumen juga bi-

sa memilih sendiri menu yang ditawarkan katering kami. Paket itu fleksibel, kalau ada konsumen yang tidak mengambil salah satu *item* yang ditawarkan bisa dialihkan ke konsumsi atau hal lain," kata Joice Benprang.

Tetapi berdasarkan pengalamannya selama ini, menurut Joice, biasanya calon pengantin justru menambah *item* yang ditawarkannya. Untuk memuaskan konsumen, tidak semua jasa itu dikerjakan sendiri oleh pengelola. Misalnya, pakaian dan riasan pengantin diberikan kepada salon atau perias yang menjadi rekanan pengelola. "Kami mempunyai beberapa rekanan untuk berbagai jenis jasa, tetapi khusus katering dikelola sendiri. Karena itu, tambahan pesanan dari konsumen juga akan menguntungkan rekanan kami," tambahnya.

Meski gedung bukan hanya disewakan bagi pesta perkawinan, tetapi menurut Joice, selama ini pesanan terbanyak adalah untuk pesta perkawinan. Untuk tahun 1991/1992, ia menargetkan menggaet 120 pasangan, atau kalau dihitung dengan rupiah berarti sekitar Rp 684 juta. "Itu omzet keseluruhan ya, karena kami juga harus mengeluarkan biaya untuk katering, pemeliharaan peralatan dan gedung, listrik, memasang iklan dan sebagainya. Keuntungan hanya tinggal sekitar lima persen saja."

KALAU gedung memperoleh konsumen dari memasang iklan di media massa, lalu bagaimana dengan para perias pengantin? Mereka umumnya tidak memasang iklan di media massa, tetapi pelanggan akan datang bila pelayanan yang mereka berikan mampu memberi kepuasan pada konsumen dan para tamunya. "Kalau ibunya kami yang merias, pasti anaknya, sepupunya dan teman-teman mereka akan datang dengan sendirinya. Konsumen bertambah dari pembicaraan mulut ke mulut saja," kata Ny Ning Soekarno.

Meski begitu, tidak berarti para perias pengantin itu berpangku tangan saja menunggu calon pengantin datang. Mereka pun dengan caranya masing-masing berusaha meningkatkan mutu riasan, pakaian dan pelayanannya. Bahkan beberapa perias mengaku setiap satu tahun sekali, atau setelah dipa-

kai oleh empat pasangan, mereka menjual obral pakaian pengantin miliknya dan membeli yang baru, agar mutu tetap terjaga.

Nyonya As Djafar (54), perias pengantin yang juga Ketua I HARPI Melati mengatakan, ia memulai usahanya sekitar tahun 1968. Ketika itu, jumlah perias pengantin di Jakarta masih sedikit sekali. "Waktu itu saya baru menguasai tata rias pengantin Jawa, Sunda dan Aceh. Sesuai dengan perkembangan di kota besar, saya juga turut mengembangkan diri. Sekarang ini saya menguasai tata rias pengantin dari Sumatera, Kalimantan maupun Sulawesi," ujar wanita Aceh yang energik itu.

Peningkatan diri juga dilakukan Ny Ning Soekarno. Semu-

la, ia mengkhususkan diri pada riasan pengantin Jawa dan Sunda. Tapi, sekarang ini riasan pengantin dari 15 daerah dikuasainya. Selain itu, para perias mau tidak mau juga harus mengikuti *trend* tata rias wajah, karena banyak pengantin yang menginginkan tata rias masa kini. "Sanggul dan model pakaiannya tetap tradisional, tetapi riasannya dan warna yang digunakan sesuai dengan tata rias yang sedang populer. Juga warna pakaian, motif sulaman dan asesorisnya sekarang ini lebih bervariasi. Hanya upacara adatnya yang tidak berubah," kata perias pengantin sejak tahun 1975 itu.

Semakin menjamurnya jumlah perias pengantin di Jakarta tidak berarti mereka harus "rebutan" konsumen. Beberapa

perias pengantin yang sudah mempunyai nama, bahkan terpaksa menolak konsumen karena padatnya acara. Karena itu, tak jarang konsumen harus memesan perias pengantin dua atau bahkan enam bulan sebelum hari perkawinan.

Meski tak ada ketentuan tertulis, tetapi biasanya perias pengantin akan mengutamakan pesanan yang datang lebih dulu, walaupun mungkin nilai uangnya lebih kecil. Beberapa perias mengatakan, pada bulan-bulan tertentu yang diyakini masyarakat baik untuk melangsungkan perkawinan, mereka bisa melayani antara 10 - 20 pasangan. Dengan berbagai jasa yang diberikan, omzet perias pengantin di Jakarta sangat bervariasi, mulai dari belasan juta sampai ratusan juta per tahun. (cp)

SUMBER : KOMPAS, MINGGU, 1 MARET 1992
HALAMAN 5

Menjawab Tuntutan Kepraktisan

Trend Mengadakan Resepsi di Gedung dan Restoran

PRAKTIS. Itulah alasan utama sebagian masyarakat memilih mengadakan pesta pernikahan dengan menyewa gedung, di restoran, atau di hotel. Mereka tidak perlu pusing memikirkan tempat yang sempit, sementara yang akan diundang cukup banyak.

Di tengah padatnya permukiman penduduk, saat banyak kesulitan menyediakan tempat yang luas untuk keperluan resepsi. Dengan menyewa gedung, antara lain masalah itu teratasi, termasuk perlengkapan yang meski disiapkan. Sebagian gedung persewaan memang menyediakan fasilitas lengkap, termasuk meja, kursi, sound sistem, hidangan, serta dekorasi. Bahkan izin keamanan, soal parkir, dan sebagainya.

Mereka yang mempunyai banyak handai taulan, tidak akan *sungkan* untuk mengundang. Apalagi jika punya teman orang penting. Demikian pengakuan beberapa orang yang pernah menyewa gedung, hotel, atau restoran untuk resepsi pernikahan, Ulah, dan sebagainya.

Hotel/restoran biasanya memasang tarif cukup mahal, karena dihitung berdasarkan tamu yang diundang atau meja yang dipesan. Harga juga tergantung menu yang dipilih. Sementara untuk gedung, harga dihitung sebagai sewa secara keseluruhan, sehingga tinggal memilih gedung yang kapasitasnya diperkirakan mencukupi.

Sebagian Tarif

Sebuah hotel misalnya, menawarkan tarif Rp 17.500,00 hingga Rp 20.000,00 per orang, tergantung menu yang dipilih. Itu sudah termasuk fasilitas hiburan, *kuade* dan *rono*, sewa kamar semalam gratis, bahkan ditambah *surprise* yang diberikan pada saat yang tepat, kata Ny. J. Kresna L., *sales manager* Hotel Mojopahit ketika ditemui Rabu (4 Maret).

Amien Hoesodo, *marketing manager* Hotel yang berlokasi di jantung kota itu, pada kesempatan terpisah membenarkan. Ia mengatakan, hotelnya menyediakan beberapa ruang untuk resepsi, yang berkapasitas 100 sampai 600 orang.

Dalam hal jumlah tamu, biasanya ada perjanjian lebih dulu antara pihak hotel dan penyelenggara pesta. Jika ternyata jumlah tamu lebih dari yang disetujui, pihak penyelenggara akan membayar biaya tambahan sesuai jumlah "tamu yang tak diundang."

Gedung wanita 'Candra Kencana', untuk ruang serba guna yang berkapasitas 600 kursi memasang tarif Rp 1 juta untuk sewa malam dan Rp 900 ribu untuk siang hari. Sementara gedung Gita Tamtama untuk kapasitas yang sama memberi harga Rp 550 ribu.

Dari sekian banyak gedung persewaan untuk resepsi, tampaknya Gita Tamtama, gedung yang dikelola Puskopal TNI AL ini, yang paling laris. Hal itu tampak dari padatnya pemakaian gedung yang terdiri dua ruangan dan berkapasitas sama.

"Untuk pesan ruangan harus jauh sebelumnya," kata Ach. Fanani, pimpinan Gita Tamtama. Contohnya, untuk resepsi bulan Juni 1992 pemesanannya pada tahun 1991. Gedung yang terletak di Jl. Gentengkali itu hampir tidak pernah sepi kegiatan. Siang hari biasanya lebih banyak dipakai untuk rapat, seminar, dan sejenisnya. Hanya bulan puasa saja gedung ini sepi kegiatan.

Sementara di gedung wanita, frekwensi penggunaannya untuk resepsi sangat relatif, tergantung musimnya pernikahan, kata seorang pengurusannya. Menurut sumber ini, gedung yang dikelola oleh Yayasan Panti Ibu pimpinan Ny. Purnomo Kasidi itu tidak hanya disewakan untuk pernikahan tetapi juga untuk wisuda, seminar, dan sebagainya.

Musim Pernikahan

Jumlah pesanan untuk pernikahan paling ramai pada bulan Besar atau bulan Dzulhijjah tahun Hijriah. Jumlah pernikahan yang terkecil terjadi pada sekitar bulan Maret dan April, yang bertepatan dengan bulan Puasa atau, yang menunjukkan angka 552.

Jumlahnya meningkat lagi setelah bulan Syawal, yaitu bulan Dzulqaidah atau bertepatan dengan pertengahan bulan Mei hingga pertengahan Juni. Terbesar pada bulan Juni, yaitu 1.728 kali permohonan pernikahan.

"Kalau ada pesanan tempat pada bulan Suro atau Puasa, biasanya dari orang-orang yang tidak mementingkan tanggal," kata Ny. Anik, kasir restoran Populer yang dihubungi pada kesempatan terpisah.

Restoran Taman Sari Indah, meskipun sepi pesanan pesta pada bulan Suro atau Puasa, pada bulan-bulan lainnya bisa melayani dua-tiga pesanan pada satu waktu, siang atau malam hari.

Berbeda dengan sewa hotel atau restoran, kalau gedung, bisa memesan hidangan dari luar atau diserahkan kepada pengelola gedung. Memesan makanan dari luar (catering) biasanya lebih murah, tetapi pihak catering harus membayar komisi kepada pemilik gedung. "Lebih praktis jika masalah menu diserahkan pengelola gedung, karena semua pelayanan ditanggung-beres," kata seorang pengurus gedung wanita.

Persaingan

Dari banyaknya gedung persewaan, hotel, dan restoran, tentunya ada persaingan di antara mereka. Persaingan berkisar pada tarif, fasilitas, dan pemberian *surprised*.

Hotel kebanyakan memberi hadiah kamar secara cuma-cuma untuk semalam. Restoran memberi potongan harga jika undangan lebih dari pesanan minimal. Gedung untuk resepsi berani memberi harga menu yang jauh lebih murah dibanding hotel dan restoran, jika konsumsi diserahkan pada pengelola gedung.

Namun hotel justru bersaing dengan cara memasang

tarif yang tidak bisa ditawar. "Itu untuk meninggikan citra," kata Amien Hoesodo. Kalau harga diturunkan dengan menurunkan mutu, maka citra akan turun, tambahnya.

"Berbeda dengan restoran atau yang lain," kata Ny. J. Kresna L., menambahkan. Menurutnya, restoran atau yang lain itu berani banting harga, tapi mutu menu mungkin diturunkan. Dan ia tidak mau melakukan itu.

Wajar bagi hotel. Meskipun tidak ada pesanan pesta pernikahan, hotel masih bisa meraih untung dari tamu yang menginap. Ada pun restoran memperoleh keuntungan yang kurang lebih sama dengan pengunjung biasa. "Kira-kira sama, dan persaingan itu wajar," kata Lauri, pimpinan restoran Taman Sari Indah. "Saignan kami ya catering itu. Mereka bisa banting harga rendah sekali," tambahnya.

Sewajar-wajarnya persaingan, pangsa pasar mereka berbeda. Hotel Mojopahit mampu meraih keuntungan sebesar 50% dari tarif. Penyelenggara pesta umumnya dari kalangan menengah ke atas. Biaya yang harus dikeluarkan memang cukup besar. Bisa dihitung dari tarif yang diberikan untuk

tiap orang. Sedangkan jumlah undangan minimal 250 orang.

Berbeda dengan restoran Populer yang memasang tarif rendah. Pemesannya ada yang dari kalangan menengah ke bawah meskipun juga kebanyakan dari kalangan atas. Itu diakui Ny. Anik. "Murah meriah. Dan bisa dijangkau semua kalangan," ungkapnya. Restoran ini buka dari pukul 10.00 hingga 15.00. Dan buka lagi pukul 18.00 hingga 22.00. Namun, jika sudah menerima pesanan pesta pernikahan, restoran tutup pada pagi hari. Ketika *Surabaya Post* mendatangi restoran Populer, sedang ada persiapan untuk resepsi pernikahan.

Gedung yang disewakan untuk resepsi pun turut bersaing. Umumnya, mereka memberi potongan harga. Gedung Wanita Candra Kencana misalnya, selain memberi potongan juga meminjamkan berbagai fasilitas, bahkan pengurusan izin dari kepolisian. Sedangkan untuk kalangan tertentu seperti, pengajian wanita Surabaya (Pengawas) bisa mendapatkan potongan 50%.

Identifikasi

Dari beberapa pasangan

yang mengadakan pesta pernikahan di restoran atau hotel, mereka mempunyai alasan kepraktisan. Dan mereka yang tidak melangsungkan pesta pernikahan di restoran, hotel, atau gedung mempunyai alasan ekonomi. Mereka beranggapan biayanya mahal.

Adanya kecenderungan kalangan masyarakat kelas ekonomi menengah-bawah mengadakan pesta di gedung, restoran, atau hotel, Soetandyo Wignjosoebroto, seorang pakar sosiologi dari Unair, mengatakan, masyarakat bawah mempunyai kecenderungan mengidentifikasi dirinya dengan kalangan yang lebih atas.

"Mengadakan resepsi menurut tradisi lama perlahan-lahan mulai ditinggalkan," kata Soetandyo ketika dihubungi Kamis sore kemarin. Resepsi pernikahan dengan cara *buwahan* saat ini, meskipun masih ada tetapi sedikit sekali. Masyarakat kota lebih banyak yang mulai meninggalkan cara lama ini. Dengan menyelenggarakan resepsi di gedung, masyarakat bawah merasa derajatnya naik setingkat lebih tinggi. (c6, c7)