

Lampiran 1

Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara dengan Gerbang Adventure

Tanggal : 06 November 2017
 Pukul : 17.30 - 19.00 WIB
 Tempat : Pos *Jeep* Gerbang Adventure
 Informan : Heru Nur Susanto
 Peneliti : Zulfa Radif Nadhima Ulwan

Transkrip Wawancara

Peneliti : Gerbang Adventure sebagai salah satu usaha jasa wisata di Merapi, pertama kali terbentuk dari komunitas ya, Pak?

Informan : Sebenarnya gini, khusus Gerbang Adventure itu dulu yang membentuk ada tiga orang: saya, Pak Ngadul, dan om saya, Mas Widar namanya. Oh iya tambah satu lagi, namanya Mas Seto, tetapi dia sudah keluar. Pertama dulu ini (Gerbang Adventure) belum ada, saya pun belum punya *jeep*. Kalau kelihatannya di sini kan belum ada komunitas *jeep* ya, sedangkan di atas (Kaliurang) sana banyak.

Peneliti : Dulu sana (Kaliurang) sudah ada duluan ya, Pak?

Informan : Di atas (Kaliurang) sudah ada duluan. Sini mungkin yang paling *bontot*. Ya *enggak bontot* juga *sih*, bisa dibilang yang akhir-akhir. *Nah*, saya punya gagasan sama teman saya, namanya Mas Seto. Saya itu, dulu waktu punya *jeep* pertama kali, saya patungan. Patungan, terus jadi *jeep*, *nah* terus jalan. Saya pertama ngajak dan ngomong sama Pak Ngadul dulu, Pak, kalau saya buat *basecamp* di sini, gimana? Saya nyewa tempat. Kemudian Pak Ngadul ngomong, saya ngikut saja, nanti tempatnya gampang. Oke, Pak Ngadul kemudian beli *jeep*. Saya terus ngomong sama om saya.

Sebetulnya saya cari *jeep* lima saja untuk menjadi anggota itu sulit. Karena belum pada percaya. Tidak ada *real*-nya. *Duwite jeep kuwi koyo ngopo, to?*

Peneliti : Masih ragu-ragu ya, Pak?

Informan : Nah! Benar! Kita cuma penonton saja. Cuma lihat saja *ngalor-ngidul ngalor-ngidul*. Saya dulu pun juga nggak percaya. Saya sudah diajak sama teman saya, “*Ayo tuku jeep, tuku jeep!*”. Saya dulu kan masih *mbengkel*. Tetapi berdasarkan teman saya, saya pernah melihat transaksi. Teman saya laporan sama yang punya *jeep*, dia kan cuma supir. Seminggu bayaran *piro? Sak yuto. Woh, kok yo* lumayan.

Peneliti : Satu minggu itu, Pak? *Driver*-nya aja itu?

Informan : Enggak. Dia laporan ke juragannya, *boss*-nya. *Boss-e bayarane piro? Resike sak yuto. Woh! Kok yo* masuk, *yo?* Lumayan. Terus saya punya ide untuk beli *jeep*. Akhirnya ada empat: saya, Pak Ngadul, sama tetangga saya, namanya Mas Jumarno, sama Om Widar. Berjalan kira-kira satu bulan, sampai tahun baru. Setelah itu, ada orang daerah sini, tetangga-tetangga saya, ingin gabung gimana? Oke. *Jes jes jes jes jes*, terbentuklah komunitas. Dulu 4 orang, 6 orang, 8 orang, sekarang menjadi 13 pemilik *jeep*.

Peneliti : Tapi *jeep*-nya sendiri ada berapa, Pak?

Informan : Jadi begini, misalkan 13 itu ya, bagi yang mau punya (*jeep*) 2, 3, silakan. Tetapi harus cuma punya satu nama. Satu nama itu dalam artian, antriannya pun misalkan saya punya dua, yang satu *freelance*, yang satunya tetap ikut urutan. *Freelance* itu gunanya misalkan yang intinya sudah habis, dia baru jalan.

Peneliti : Oh gitu, jadi nggak yang punya dua itu dua-duanya ikut semua?

Informan : Enggak, itu kalau semua sudah rata baru ini (*freelance*) jalan. Seperti bapak yang ini punya tiga. Yang satu baru jalan, yang dua

bisa jalan misalkan antrian *jeep*-nya sudah habis. Kecuali, dia punya tamu sendiri. Misalkan saya punya tamu sendiri, dua-duanya oke jalan. Jadi seperti itu.

- Peneliti : Tetapi kalau tamunya dari sini (Gerbang Adventure) berarti?
- Informan : Iya itu nanti ikut antrian.
- Peneliti : Oh, oke. Berarti sekarang jumlah *jeep*-nya ada berapa, Pak?
- Informan : Ada 20. Dari 13 pemilik itu bertelur menjadi 20. Kita kuotanya 15 pemilik.
- Peneliti : Berarti masih kurang dua ya, Pak?
- Informan : Iya, masih ada dua.
- Peneliti : Kemarin Pak Heru bilang harganya 60 jutaan ya, Pak ya?
- Informan : Iya, kurang lebih. Kalau sudah jadi, *hlo*. Sudah siap, *hlo*. Tapi kalau masih *mbangun* masih restorasi paling 20-30 juta dapet. Tapi nanti kan masih benerin lagi. Ini (*jeep* milik Pak Heru) dulu beli 30, sekarang jadi 50 juta lebih. Jadi seperti ini.
- Peneliti : Harganya semakin naik, Pak?
- Informan : Pasti. Sekarang ini *jeep-jeep* ini naik harganya kan karena Merapi. Jadi usaha kan sekarang.
- Peneliti : Kalau di sini memang khusus Willy's ya, Pak?
- Informan : Iya, khusus Willy's. Kita semua di sini Willy's. Jadi, memang saya punya gagasan di sini khusus Willy's, nggak ada Taft, nggak ada Hardtop, apalagi Katana. Willy's pun kan ada beberapa macam, kap tinggi, kap pendek, dan Willy's Mambo, yang bentuknya *mblendug-mblendug* itu. Kita pun Mambo itu nggak boleh. Bentuknya kurang bagus. Paling nggak yang kap tinggi itu nggak apa-apa.

- Peneliti : Jadi bisa dikatakan bahwa kesan yang ditampilkan itu seperti zaman dahulu ya, Pak?
- Informan : Iya, seperti waktu perang dunia. Terutama kan sekarang intinya wisata itu kan foto, ya. Kita memang sengaja membuat lebih berwarna. Kalau saya bilang sama teman-teman itu *jeep* gak semua warnanya hijau. Sekarang itu *jeep* untuk wisata, bukan *jeep* perang. Oke kalau *jeep* perang semua hijau. Jadi ada yang warna merah, ada yang hitam, saya biru *mbedani dewe*. Tapi *nyatane yo sing paling laku ini*. He he he. Yang terpenting, *apik disawang*.
- Peneliti : Kalau bentuk usahanya ini apa, Pak?
- Informan : Jadi yang pertama, pemilik itu Pak Ngadul. Sistem pembagiannya dari kas. Kita kan modelnya setiap kali tarikan, setiap kali *jeep* keluar kita potong 10 ribu untuk kas. Nanti per bulan di-total ada berapa, pemilik (Pak Ngadul) 55% dan untuk kas 45%.
- Peneliti : Kalau bensin, Pak?
- Informan : Kalau bensin sendiri, yang punya (pemilik *jeep*).
- Peneliti : Rusak-rusak berarti ditanggung sendiri?
- Informan : Iya, yang punya. Kas nggak ada apa-apanya.
- Peneliti : Ini ada bengkel sendiri, Pak?
- Informan : Ada di belakang situ. Jadi kas itu fungsinya pertama untuk misalkan ada kegiatan dari asosiasi. Kan setiap bulan ada iuran ke asosiasi. Kita kan ada perlindungan Asosiasi *Jeep* Wisata Lereng Merapi. Di atasnya komunitas, punya wadah, punya payung. AJWLM namanya. Nanti kita setiap bulan 300 ribu iuran. Itu nanti kan ke Polsek, ke desa-desa. Terus nanti misalkan mau buat seragam, mau buat acara, kita ambil dari kas.

- Peneliti : Kalau di sini ada nggak data omzet yang didapatkan ada berapa sehari?
- Informan : Omzet apa? Omzet dari Gerbang Adventure, omzet perorangan, atau omzet apa?
- Peneliti : Kalau dari Gerbang, Pak?
- Informan : Paling bisanya bulanan. Kita bisa hitung paling bulanan.
- Peneliti : Bulanannya?
- Informan : Berapa ya? Paling 2 jutaan lebih lah. Kurang lebih 2 jutaan per bulan.
- Peneliti : Ini Gerbang saja ya, Pak? Kalau perorangan? Satu juta per minggu itu tadi ya, Pak?
- Informan : Macam-macam, ada yang lebih, ada yang kurang. Jadi gini, tergantung orang itu *nariki* jalannya. Si A, B, C, beda-beda. Saya, Mas Jembul, Pak Yanto, pak siapa, beda-beda. Pertama, tergantung tamunya. Dia punya tamu sendiri, dia sering *narik*, dia pasti omzetnya lebih. Iya nggak? Kan saya sering jalan. He he he. Kalau dia sering jalan, oke pasti dia naik (omzetnya). Tapi kalau seminggu di bengkel saja juga nggak dapat. Kalau kita *obah*, ya kita *mamah*. Saya biasanya ya bikin rencana gimana *to* biar lancar ini Gerbang Adventure, *sosmed* segala macam itu saya yang *handle*. Jadi orang tahunya ya kalau ke Gerbang Adventure ketemu sama Pak Heru. Banyak juga yang nanya kalau mau naik *jeep* biasanya bawa apa aja *to*, ya dijawab aja, siapa aja yang boleh naik *jeep*. Kan *enggak* mungkin kita bolehin orang hamil naik *jeep*, nah itu *enggak* boleh. Kita kerjasama sama Grab juga. Banyak warga *nyupir* Grab di sini, nanti kalo anterin turis atau siapa gitu, kita kasih *persenan* juga. Kerjasama sama *tour-leader travel* itu juga, banyak biasanya bawa pelanggan gitu. Pokoknya sebisa mungkin

saya memfasilitasi kebutuhan tanya jawab. Biar tamu juga nyaman dan seneng. Sama *kayak njenengan* gini, Mas. Misal dari mana gitu mau tanya-tanya tentang Gerbang Adventure, saya bisa fasilitasi.

Peneliti : Berarti satu orang, satu juta bisa lebih ya, Pak ya, kalau dia bisa bagus?

Informan : Ada yang lebih, ada yang kurang, ya tergantung. Juga ini, fisiknya dari *jeep* itu sendiri. Kalau dia sering batuk-batuk ya nggak dapat.

Peneliti : Kalau data pengunjung ada nggak, Pak?

Informan : Nggak ada, Mas. Nggak nyimpen. Data pengunjung itu paling kalau tahun baru, ditulis. Kalau seperti ini nggak ditulis.

Peneliti : Tapi rata-rata sehari gitu berapa orang, Pak?

Informan : Rata-rata ya? Ini paling banyak kan Sabtu Minggu. Senin sampai Jum'at itu rata-rata satu dua lah. Satu dua tamu lah. Tiap hari katakan lah satu tamu ada. Sabtu Minggu bisa banyak, lima, enam lebih. Jadi, pos ini bisa bergerak. Jadi, setiap pos kan punya *order-an* sendiri-sendiri. Misalkan komunitas A, B, C. Komunitas B punya *order-an* lima puluh *jeep*. *Ndilalahe kono kan kurang*, Mas. Dia cuma punya sepuluh *jeep*. *Nah*, ambil dari sini. Ambil lima atau sepuluh, berangkat dari sana. *Nah*, kita kan jadi *narik*. Jadi, semua itu saling tarik menarik. Intinya dari sana katakan lah ngasih tiga ratus ke kami tiap *jeep*. Tiga ratus nanti dipotong sepuluh ribu untuk kas, kita terima dua sembilan puluh. Kalau dikali ya bisa tujuh sampai delapan juta. Ya, kira-kira segitu lah seminggu.

Peneliti : Berarti itu nanti bagi hasilnya gimana, Pak?

Informan : Intinya dari sana katakan lah ngasih tiga ratus ke kami tiap *jeep*. Tiga ratus nanti dipotong sepuluh ribu untuk kas, kita terima dua sembilan puluh.

- Peneliti : Kalau lagi rame ya, Pak ya, kaya gitu?
- Informan : Iya. Pokoknya kalau ada tarikan pas bareng-bareng di atas 20 *jeep*, kita sering *dijawil*.
- Peneliti : Kalau untuk promosinya, biasanya apa aja, Pak, promosinya?
- Informan : Saya buat *web*. Pertama, *web*. Kedua, *sosmed*.
- Peneliti : *Sosmed*?
- Informan : *Sosmed* mesti.
- Peneliti : Instagram, Facebook?
- Informan : Ha itu. Yang ketiga, promosi kita, tamu yang sudah berkunjung ke sini, dia promosi ke temen-temennya, ke siapa-siapanya.
- Peneliti : *Getok tular* ya, Pak?
- Informan : Iya, *getok tular*. Misalnya, nanti, mas siapa di Gerbang Adventure bilang nanti pelayanannya bagus seperti itu, personal, jadi yang paling bagus memang seperti itu. Dia mungkin belum percaya, tapi kalau katakanlah saya, saya punya temen kan, kalau saya bilang “Gerbang Adventure *apik ra*?”. Kalau baca lewat *web*, *sosmed*, mungkin belum percaya. *Tapi nek wis koncone konco, wes percoyo wae. Ho’o to, Mas?* Referensi yang paling bagus, menurut saya orang yang memberi referensi ke temannya. Saya sering seperti itu.
- Peneliti : Malah kebanyakan yang berhasil seperti itu?
- Informan : *Ho’o* seperti itu. Jadi gini, kita promosi itu biar orang tahu ada *basecamp jeep* namanya Gerbang Adventure. Kita bikin promosi biar orang tertarik dan mau pakai jasa kita. Ini *hlo*, Gerbang Adventure, kalau mau naik *jeep* ke sini aja *hlo*, *jeep*-nya *apik*, *driver*-nya enak, foto-fotonya bagus. Jadi, di *basecamp* ini kita kasih satu, dua orang untuk jaga kantor. Biar nanti kalau ada tamu dateng, dia yang ngelayanin. *Aku kan yo ora neng basecamp terus,*

Mas. Dia nanti yang biasanya melayani tanya jawab sama tamu sekaligus membujuk tamu biar *order* ke kita. Kita pakai *medsos* itu biar kalau ada yang mau pakai jasa kita bisa langsung hubungi kita, lewat *DM (direct message)* Instagram misalnya. Di *website* juga kita kasih *CP (contact person)* yang bisa dihubungi, sama kaya di brosur lah intinya kita kasih *CP*. Biasanya kalau *posting* di Instagram itu *caption*-nya singkat aja, intinya ngajak buat *maen* ke Gerbang. Setiap *posting*-an itu dibedakan *caption*-nya biar *enggak* melulu itu-itu aja. Bosen nanti *follower*-nya kalo liat *kok mung promosi wae* isinya. Kalau mereka tertarik nanti mereka buka *profile* kita, kan sudah tertera *CP (contact person)* tinggal tanya jawab. Kalau semua ditulis di *caption*, kepanjangan, bosenin. Biasanya saya yang bikin *caption* gitu, tapi temen-temen juga sering bikin *caption*. Kesan sederhana dan *simple*, tapi bermakna, itu wajib ada. Kalau yang lain ya *gethok tular* itu. Kemarin temen saya (pengunjung), Pak Arif, ke sini. Ya, *aku (informan) ming ngomong yaaa. Aku wis lali Pak Arif sing ndi. Di-iyo-i ngono wae hahaha. Wis bingung aku.* Kalau lewat *website* sama *medsos* itu cepet banget infonya kesebar, Mas. Kita suka *update* di IG (Instagram), biar orang pada tertarik. Ramah di *sosmed*, biar orang juga mau *chatting* *enggak* sungkan. Irit *to* daripada harus nyebar brosur sana sini. Sekarang kan orang lebih sering buka IG. Mereka biasanya *posting* abis piknik sama kita gitu di IG, terus di-*tag* ke kita. Kalau ada *follower*-nya yang liat kan bisa jadi promosi juga buat kita. Minimal mereka *kepo*-in IG kita lah.

Peneliti : Kalau *travel* kerjasama sama mereka juga nggak, Pak ya?

Informan : Ya, ada sih, *tour-leader* juga banyak. Kebanyakan kan dari *travel*.

Peneliti : Berarti kalau sama *travel* gitu ada harga khusus atau sama aja, Pak?

Informan : Kalau potongan harga itu buat yang *order* sekalian banyak, contohnya *TL-TL (tour leader)* itu sering kita kasih potongan harga, biar mereka juga senang sama kita, jadi sering *ngorder* ke sini. Jadi, otomatis kalau pemesan langsung sama *owner* atau turis *tour-leader* itu harganya beda. Jadi katakanlah kalau *tour-leader* itu kita dapat potongan lima puluh ribu, tapi kalau pesen sendiri, kita bisa dapat tiga ratus lima puluh. Dikatakan seperti itu karena apa, kalau *tour-leader* itu pasti kan dia dapat tamu terbanyak. Kalau ada tamu banyak kan dia pasti ngomong ke kita dengan potongan lima puluh ribu. Dia kan banyak tamu. Mau ke Merapi ke sini, ke sini. Kaya gitu.

Peneliti : Oh iya, kalau promosi itu ada kesulitannya nggak, Pak? Misalnya *booklet* itu susah desainnya, atau dananya kurang?

Informan : Kalau kita sebisa mungkin irit dana, Mas. Kita cetak brosur itu *enggak* semua kita bagi, yang mau aja ambil. Dulu sempat cetak banyak, *ming keguwang*. Sekarang lebih senang promosi di Instagram, Facebook, *website*, yang gratisan aja gitu. Buat desain gitu kadang minta tolong temen, biar irit, kadang dikasih gratis malahan. Tiap tahun anggarannya *enggak* jauh beda karena kita punya *channel* sendiri buat cetak-cetak gitu. Jadi, pertama kan kita nggak bisa desain, pasti nyewa orang. Paling susah cuma itu kok. Seperti *leaflet-leaflet* itu kan, kalau *pamflet* nggak, *leaflet* cuma seperti kecil-kecil kan kita bagikan ke siapa. Nanti kalau ada orang ke sini, nah ini ada paketannya, silakan dipelajari. Intinya, yang membuat itu *hlo*. Kalau saya sendiri nggak bisa. Misalnya *kalih panjenengan, aku tulung gawekke ngene iki. Wis dadi tak bayar, tak sebarke*.

Peneliti : Kalau jadi sponsor acara gitu pernah *ndak*, Pak?

- Informan : Kalau jadi sponsor acara kita *enggak* pernah *sih*, Mas. Jadi sponsor kan perlu dana juga *to*, Mas. *Hla*, dana kita kan terbatas. Lebih fokus buat promosi di *sosmed* aja. Itu udah cukup buat kita
- Peneliti : Kalau iklan gitu pakai juga, Pak? Ke majalah atau koran mungkin?
- Informan : Kalau iklan kita *enggak* pakai, Mas. Biaya *ngiklan* kan *enggak* murah juga. Kita pakai Instagram aja sudah cukup. Komunikasi sama orang yang pernah sewa kita juga sampai sekarang masih kita jaga. Minimal *yo tak follow* Instagram-*e lah*. Biar mereka masih inget sama kita. Mereka kadang kan ngomong sama temennya buat pakai kita. *Wis mesti dipercoyo to* kalau *gethok tular* gitu. Kalau koran, wah, kita belum *ngiklan* ke koran, ke majalah, soalnya iklan ke situ mahal, Mas. Dana kita terbatas juga. Jadi ya cuma main *medsos* gitu aja.
- Peneliti : *Hla* kalau nggak pakai iklan biasanya tamu tahu dari mana, Pak?
- Informan : Kebanyakan *website*. Yang kedua, tamu reguler yang datang sendiri. Yang ketiga, *gethok tular* itu.
- Peneliti : Kalau menurut *panjenengan* nih, Pak, sejauh ini perkembangan Gerbang gimana, Pak? Tambah laris atau malah tambah *mlempem* gitu, Pak?
- Informan : Buat ukuran pasti, *enggak* ada *sih*. Cuma kadang kita nanya mereka tahu Gerbang dari mana, sambil ngobrol gitu. Rata-rata *yo* jawabnya dari Instagram sama *website*. Facebook juga, tapi jarang. Soalnya kalau sekarang kan lagi *ngetrend*-nya Instagram. Tapi *nek bule-bule* itu biasanya tahu dari *website*. Jarang ada yang ngomong dari brosur atau *flyer*, palingan *gethok tular* itu.
- Peneliti : Kalau mereka yang *bule-bule* itu tahunya dari *web* ya, Pak?
- Informan : Dari *web*, dari Google. Kemarin itu terakhir dari Malaysia. Dia pun waktu DP lewat *Western Union*. Aku bingung, Mas, waktu itu.

Saya bilang transfer aja lewat rekening BCA atas nama saya, gitu. Ini nggak bisa, ini harus gimana ini? *Waduh, piye yo?* Terserah lah, *sing penting isoh DP*. Nah, *ngomonge* saya ke *Western Union*.

Peneliti : Kalau orang *londho* gitu mereka habis naik *jeep* gitu kesannya gimana, Pak?

Informan : Turis itu intinya dapat Gunung Merapi, dia bisa dapat foto Gunung Merapi. Karena apa? Di tempat mereka nggak ada gunung. Jadi misalkan kita ke *bunker* (Kaliadem), mereka pasti naik ke atas, jalan ke atas. *Pengene munggah. Nek ora tak tututi, isoh mlayu dewe ilang*. Pasti itu. Turis itu pengen dapat Gunung Merapi. *Sunrise wae ora gumun*. Dia kan pedomannya gini, kalau cuma pengen dapat *sunrise* saya nggak perlu ke sini, di tempat saya kita bisa dapat *sunrise*.

Peneliti : Mereka kalau ke sini *transport*-nya gimana, Pak?

Informan : Jadi gini, *transport*-nya kan mereka di hotel. Bisa sewa travel dari hotel. Kalau nggak misalkan pak apakah ada jasa *pick up*, maka kita bisa menyediakan. Kita pakai teman saya ada, dia punya Grab.

Peneliti : Oalah, kerjasama pakai Grab juga berarti ya, Pak?

Informan : Iya, kita pakai tarif Grab. Jadi kita kerja sama dengan Grab. Tarif sesuai dengan aplikasi. Misalkan berangkat dari Hotel Santika sampai ke sini (Gerbang Adventure), nah ini tarifnya segini, silakan dicek sendiri.

Peneliti : Kalau *banner-banner* gini yang ngurus *panjenengan* juga ya, Pak?

Informan : Iya, kebanyakan saya.

Peneliti : Kan di sini komunitas ya, Pak ya? Berarti saingannya banyak ya, Pak ya?

- Informan : Ada 29 komunitas. Saingannya ya itu. Cara bersaingnya gimana? Ya kita pelayanan.
- Peneliti : Berarti di sini yang diunggulin pelayanannya?
- Informan : Semua itu kan pelayanan. Kita itu intinya nyari tamu kalau bisa dia ke sini lagi, dengan membawa tamu yang lain. Dia nggak kapok di sini, jadi kita pelayanan. Pelayanan itu gimana? Di jalan, contohnya kalau rombongan. *Ono sing waton mlayu*. Kalau kita usahakan, kalau pas ada saya, saya jadi *leader*, saya lewat jalan aspal itu saya pasti pelan. Intinya apa? *Ben kabeh kethok urut*. Bagus, *to?* Kita pawai konvoi. Konvoi kalau difoto pasti bagus hasilnya. Misalkan di depan sendiri bawa kamera, foto belakang kan bagus *dadah-dadah*. Jadi seperti itu, ada *leader*, juga ada *sweeper*. Terus sampai nanti di tempat lokasi yang pertama, kita kumpulkan dulu. Selesai parkir, semua kita kumpulkan, kita foto grup, foto bersama. Setelah itu, foto bersama sudah, kita pandu, lokasi-lokasi gimana, kejadian-kejadian seperti apa. Lanjut jalan lagi. Tapi kan semua orang nggak sadar seperti itu. Jadi, ada yang punya prinsip saya punya *jeep* intinya *ngeterke tamu, uwis, tekan kene entuk duwit*. Itu prinsip pola *pikire wong ndeso*. Jadi kalau pola pikir itu beda-beda. Ada yang seperti itu, kalau saya ya kita *service*, kalau bisa dia ke sini lagi ada kesan yang menarik. *Intine isoh ndene meneh, isoh gawa tamu, isoh menehi* kesan bagus banget di sini, foto-fotonya bagus, pemandunya bagus. Intinya *service*-nya bagus lah.
- Peneliti : Apalagi Pak, keunggulannya selain pelayanannya? Cara fotonya?
- Informan : Iya, fotonya juga. Intinya yang ke sana sering buat foto-foto *tak jaluki, sing duwe foto apik-apik kirimke aku*. Nanti saya pilih, saya pajang di situ (ruang kantor Gerbang Adventure).
- Peneliti : Jadi teman-teman yang lain *sharing* foto terus besok kita foto di situ, gitu ya, Pak ya?

- Informan : Foto di situ bagus, besok fotonya di situ, gitu.
- Peneliti : Mereka yang naik *jeep* biasanya habis naik *jeep* langsung seneng atau ada yang takut gitu, Pak?
- Informan : Macam-macam. Tapi kebanyakan seneng, sih. Karena kita senengnya itu mungkin terakhir kita kan di sungai itu. Pertama *isih do mrengut kesel rupane. Tekan kali melek. Diombang-ambing kan kesel to, Mas. Mudun sok do turu. Tekan kali keno banyu kan seneng. Ending-nya* kita kan di sungai.
- Peneliti : Kalau ini hal dasar sih, Pak, kalau di sini visi dan misinya apa ya, Pak?
- Informan : Visi misi *nek aku yo kuwi*. Kita membuat komunitas Gerbang Adventure itu yang pertama kita ini adalah sebuah lapangan kerja. Jadi kalau kita, *service* tamu, kembali, tamu berkesan, kembali berkesan, dan yang pasti *tamune ojo kapok*. Banyak kan kalau kita lihat tamunya sudah datang berapa kali, 2-3 kali, intinya kan dia senang. Ada tamu saya sudah 3 kali sama saya terus. *Iki ki ora bosen opo piye? Nek aku wis pisan pindo wis bosen*. Tapi ya dia gini, pertama dia sama satu keluarga. Yang kedua, dia bawa tamu dari Makassar. Yang ketiga, dia dari Balikpapan. Itu tamu dari Palagan itu, dah 3 kali sama saya. Sering tamu seperti itu.
- Peneliti : Kalau perusahaan gitu ada langganan nggak, Pak?
- Informan : Yang kebanyakan ya TL-TL itu *tour leader* atau *agent*. Tapi kan membawanya dari mana-mana, misalkan kemarin dari Rumah Sakit Karyadi Semarang, terus ada dari Posyandu. Kalau perusahaan ya cuma satu dua. Perusahaan A besok ke sini membawa saudaranya, dah biasa seperti itu. Misalkan dari perusahaan Trans 7, terus besok ke sini lagi dengan orang yang sama tapi membawa keluarga, bawa teman, nah seperti itu.

- Peneliti : Kalau rata-rata yang ke sini itu anak sekolah, keluarga, atau perusahaan sih, Pak?
- Informan : Kebanyakan anak muda lah. Anak muda, perusahaan, keluarga juga ada. Keluarga itu pas liburan panjang. Natal, tahun baru, sama lebaran, nah itu liburan keluarga. Tapi kalau seperti *weekend-weekend* ini kebanyakan dari perusahaan. Luar negeri *yo ono*, Mas. Sementara ini dari Malaysia sama *wong endi yo? Wong londho-londho kuwi. Ra begitu apal, akeh*. Dari *web*, dari Google. Kemarin itu terakhir dari Malaysia.
- Peneliti : Nah ini kan sekarang lagi jaman-jamannya Instagram terus suka ke mana gitu buat *hunting* foto ya, Pak ya. Itu ngefek nggak sih Pak selama 2017 ini ternyata yang ke Gerbang itu tambah banyak daripada tahun sebelumnya?
- Informan : Iya, banyak. Jadi, sosmed itu juga pengaruh banget, dari IG, dari Facebook. Kalau saya, foto yang satu dengan yang lain itu bahasanya sudah beda. Biar dilihat juga tidak membosankan. Biar terlihat menarik.
- Peneliti : Jadi selama 2017 ini ternyata malah *membudak* daripada sebelum-sebelumnya ya, Pak?
- Informan : Ya, 2017. Itu kalau saya lihat ya, proses kurang lebih ada 2 tahun.
- Peneliti : Jadi ini sejak?
- Informan : Sejak 2015.
- Peneliti : Yang paling menurun itu kapan, Pak?
- Informan : Paling menurun puasa. Gak ada tamu.
- Peneliti : Terus kalau pas puasa para *driver*-nya ngapain?
- Informan : *Dandan*. Persiapan lebaran. Jadi sebelum puasa *nyelengi duwit dinggo pasa, dinggo* lebaran. Lebaran itu lebaran pertama kita ke

keluarga. Lebaran kedua kita sudah ke sini (Gerbang Adventure), buka sudah ramai.

Peneliti : Ramai-ramainya berarti pas lebaran?

Informan : Paling ramai itu kalau saya lihat malah liburan Natal dan tahun baru. Kurang lebih 10 hari kita mulai dari tanggal 23 (Desember) ke Januari itu penuh. Kurang lebih 10 hari kan itu.

Peneliti : Sudah ada yang pesan, Pak?

Informan : Sudah, sudah dari 2 bulan yang lalu.

Peneliti : Tapi pernah nggak sih Pak, sehari itu nggak *narik*?

Informan : Ya pernah, sering Mas. Apalagi kalau pas hari-hari biasa.

Peneliti : Terus Pak?

Informan : Ya *uwis leren*. *Yo ono lerene, Mas, kesel saben dino narik*.

Peneliti : Nyetir-nyetir *off-road* gini otodidak berarti, Pak?

Informan : Otodidak, Mas. Yang pertama, pasti dia bisa nyetir mobil dulu. Yang kedua, kita coba. Jadi, kalau saya ya tamu itu saya *service* dengan sebaik-baiknya dengan harapan promosi kita nggak hanya lewat *web*, nggak hanya lewat promosi langsung gitu ya. Intinya mulut ke mulut itu malah bagus. Itu malah yakin.

Peneliti : Rekomendasinya soalnya udah pernah kan?

Informan : Udah pernah. Udah pernah membuktikan. *Ojo meneh wenehi foto-foto. Hlo fotone koyo ngene-ngene ngene-ngene iki. Hla kuwi soyo meneh*.

Peneliti : Nah ini menarik nih, Pak. Kalau untuk foto, itu penting ya, Pak ya?

Informan : Iya, foto itu penting *biyanget*.

- Peneliti : Berarti yang ngebedain Gerbang Adventure sama yang lain itu pelayanannya, fotonya, sama?
- Informan : Jadi, kalau saya lihat semua itu pelayanan juga ingin yang bagus. Tapi ya pelayanan Si A, Si B, Si C, kan beda-beda. Nah, tergantung, dalam pelayanan Gerbang sendiri kan banyak orang. *Sing nyopir kan ono cah telulas*. Si A, Si B sendiri beda kok. Iya nggak? *Yo piye yo? Aku ki nek ra dewe yo*, kalau aku sendiri aku mantep semaksimal mungkin. Saya dengan Si A, Si B, Si C, kan beda pasti. *Ono sing isoh moto, ono sing ora isoh moto, ono sing isohe moto nganti njengking-njengking nganti glanggaran barang kae*. Ya intinya, kita pelayanan *ben fotone apik*. Ya nggak? Nah, seperti itu. Terus, biasanya sambil *nyupir* gitu *tak* ajak ngobrol, Mas. Tahu Gerbang dari mana? Kebanyakan *sih* jawab dari temennya. Ada juga yang dari IG (Instagram). Kadang juga pada bilang gampang jalannya ke sini. Ada juga yang bilang suka sama foto-fotonya. Ya gitu lah, Mas. *Driver* sini kan pada pinter *moto-moto*, Mas
- Peneliti : Berarti kalau harga rata-rata sama ya?
- Informan : Sama. Harga kita sama. Ya seperti tadi untuk rombongan kita kasih potongan. *Yo misale* di atas 10 *jeep* kita kasih potongan. Kalau mereka mau *booking* banyak, *nah* itu kita kasih potongan. Kalau ada yang bantuin kita dapet *orderan*, itu juga kita kasih komisi. Mbak-mbak sama mas-mas Sanata Dharma itu juga pernah kita ajak *muter-muter*, biar mereka bisa cerita sama temen-temen kampusnya. Lumayan buat promosi juga.
- Peneliti : Berarti kalau tarif kan tadi tiga ratus lima puluh *to*, Pak, itu memang udah ada ketentuan dari organisasi?
- Informan : *He'em*, ada. Tarif rute pendek segini, tiga ratus lima puluh.
- Peneliti : Nggak bisa bikin sendiri ya, Pak ya?

- Informan : Nanti kalau bikin sendiri dia menyalahi aturan. *Yo piye yo?* Dapat sanksi.
- Peneliti : Oh, *tak* pikir kalau di sini lebih murah nih, di sana lebih murah, gitu.
- Informan : Ha, itu kalau yang masuk TL bisa.
- Peneliti : Yang masuk apa, gimana, Pak?
- Informan : *Agent-agent. Neng kene entuk potongan seket (50), neng kono entuk potongan satus (100). Itu pasti ada. Itu ada. Intine ngopo? Ben agent-e neng kono terus. Tapi kalau saya maksimal lima puluh ribu. Ada yang seratus ribu. Yo rame kono. Oke. Tapi yang punya jeep dapet berapa? Katakan gini, oke kalau kita potongan lima puluh ribu untuk agent ya, sing nompo jeep, sing duwe jeep resike entuk rongatus (200). Tapi yang dapat potongan seratus ribu sing duwe jeep entuk satus (100). Nangis ra, Mas? Kita modal jeep ini katakan lima puluh juta. Dia mung watacaon conthong oper conthong, karo pulsa ngene malah sugih. Ha, ho'o ra? Kita pikirkan seperti itu.*
- Peneliti : *Malah mesakke nggih, Pak?*
- Informan : *Ho'o. Ya orang itu, ya itu bedo-bedo. Oke neng kono rame banget. Akeh sing ndono moro. Entuk satus (100). Sekarang nggak hanya agent, taksi, Grab, akeh yang ke daerah timur sana dengan dia harapan...*
- Peneliti : Timur *ki sik mana*, Pak?
- Informan : *Yo wis iki wetan Kalikuning kuwi hlo, Mas. Sepanjang ngalor, sepanjang iki ngalor bablas turut wetan.*
- Peneliti : Oh, *sing* mau masuk sana (Cangkringan) itu, Pak?

- Informan : Ya ya ya, *ho'o*. Kan *yo* juga banyak, *to*? Nganu, seperti pos *jeep* pos *jeep*. Dia dapat seratus-seratus oke. Pertama dia dapat seratus kenapa? Rute paling pendek. Sini sama sana rute-*ne* beda jauh, jauh sini kan? Nah, paling dia rute pendek, dia dapet satu setengah jam udah selesai. Kita minimal dua setengah jam. Pertama. Yang kedua, bensin, *cetho ngirite*. *Langsung tekan, to*?
- Peneliti : He he he. *Hiyo*.
- Informan : *Kene isih midun, ngalor meneh*. Yang ketiga, waktu, *cetha*. Yang keempat, bensin terus biaya ke masing-mmancanegaraobyek-obyek itu *bedo*. *Neng kene isih mbayar rongewu (2000), mbayar neng kono mangewu (5000)*.
- Peneliti : Itu *nek* masuk obyek gitu ada tarif khusus nggak buat *jeep*?
- Informan : Ada. Macem-macem. Setiap desa beda-beda. Di *bunker* sepuluh ribu, terus di sini lima ribu, di sana dua ribu, beda-beda.
- Peneliti : Hitungannya berarti kan per *jeep*-nya kan?
- Informan : Per *jeep* per *jeep*, *he'em*.
- Peneliti : *Jeep* masuk-*e*?
- Informan : *He'em*.
- Peneliti : Tapi kan, rata-rata orang *nek* yang deket gitu kok *gur sak (1)* jam, kok *gur dilit banget*?
- Informan : Nah, bener. Kebanyakan tamu yang udah pernah, saya itu dulu naik dari sana, dari sini, kok cuma bentar? *Yo cetho to*, Mbak. *Wong seko kene* pos *jeep-e* kono terus tekan *kunu*, tiba-tiba sampai. *Hla* kalau kita kan *isih koyo wong turu tenan, suwe*. *Hla*, terus yang kedua, dulu kita naik *jeep* dari sini nggak sampai sungai. Ada, nggak sampai. Jadi, yang di sana, di atas-atas sana, dia misalkan

mau ke sungai dia perlu tambahan. Kalau kita di *short*, dia jadi *medium*, harganya juga beda, tambah seratus.

Peneliti : Jadi tambah seratus malah sana lebih kemahalan.

Informan : *Iyo, podo wae to*, Mas. Nah itu, orang yang sering pakai *agent* yang *agent sing njaluk bathi akeh* ya seperti itu. Karena ya itu, kalau dia pengen ke sini (Kalikuning) tambah seratus ribu, dia termasuk *medium trip*. Kita semua *trip* kita masuk sungai. Semua *trip*. Kalau di sana harus minimal *medium* dengan harga empat lima puluh. Kita tiga lima puluh pun sudah bisa.

Peneliti : Berarti *nek diitung-itungke* termasuk terjangkau di sini.

Informan : *Iyo*. Tapi kan ya itu, *nek uwong wis melu agent, ngertine wis tekan Merapi. Ra ngerti*, dia nggak belajar.

Peneliti : Soal-*e wis* ke-makan *omongane agent-e*.

Informan : *Ho'o*.

Peneliti : *Hla* itu kan, jadi kan kemarin ada berita Pak, yang *jeep* masuk jurang, itu ngefek nggak sih, Pak?

Informan : *Iyo* ngefek.

Peneliti : Gerbang ini ngefek nggak?

Informan : Kalau sini nggak. Jadi, yang bersangkutan. Itu pas TLKM, *yo*? Jadi misalkan insiden-insiden seperti itu kalau bisa jangan sampai keluar.

Peneliti : Oh, jangan sampai ke-sebar.

Informan : *Ho'o*.

Peneliti : Tapi kemarin ketemu beritanya.

Informan : *Kae ki pas nganu*, Mas, *numpak-ke* wartawan *opo pas piye yo*?

- Peneliti : Oh, bocor berarti.
- Informan : Bocor, *ho'o*. Jadi kalau seperti itu ya ada insiden itu ya kalau bisa kita ataupun orang *jeep* foto nggak boleh. Pasti kalau apa, ada orang *moto*, itu pasti tersebar. *Hlo mau ono jeep njungkel*.
- Peneliti : Oh, itu sebenarnya ngefek tapi cuma buat disimpan sendiri ya, Pak ya?
- Informan : Ya, *ho'o*. Jangan sampai keluar lah, nanti ngefeknya ke banyak.
- Peneliti : Tapi sekarang jarang-jarang kan, Pak, insiden-insiden seperti itu?
- Informan : Jadi gini Mas, ada, ada sih, tapi kan insiden itu tergantung dari yang punya *jeep*, tergantung perawatan. Katakan lah *ban-e ucul*, berarti *sing ngerawat ora ngerti to? Kepiye-kepiye ne*. Terlalu *over neng kono sing nganggo yo isoh. Koyo off-road*, tiba-tiba *ban-e pothol wis*.
- Peneliti : Terus itu gimana, Pak? *Jeep*-nya itu?
- Informan : Ya sementara di sana dulu, diperbaiki di sana.
- Peneliti : Padahal pas bawa penumpang?
- Informan : Iya. Ya efeknya yang pertama penumpangnya, tamunya. Trauma, pasti.
- Peneliti : Tapi kalau sini sudah pernah belum, Pak?
- Informan : Alhamdulillah belum. Alhamdulillah nggak.
- Peneliti : Kalau sini ada kaya asuransi gitu nggak, Pak?
- Informan : Ada, kita semua pakai asuransi. Pengguna *jeep* wisata komunitas Gerbang Adventure dilindungi oleh PT. Zurich Insurance Indonesia.
- Peneliti : Itu semuanya, Pak? Atau cuma di sini saja?

- Informan : Banyak kok, Mas, nggak hanya sini. Setiap komunitas pasti ada asuransinya.
- Peneliti : Fasilitasnya apa saja, Pak, biasanya?
- Informan : Kita pertama masker. Yang kedua masuk-masuk ke tempat wisata itu sudah *free*. Masuk *neng bunker*, itu harus bayar sepuluh ribu itu sudah *free*. Pokoknya tiga lima puluh itu udah *wis nendi-nendi*, nggak usah keluar lagi. Masker, terus yang kedua ya itu. Untuk asuransi, terus foto-foto, pemandu, *driver*, dah dari kita.
- Peneliti : Nah ini kan ada beberapa yang baru *to*, Pak, wisata-*ne*?
- Informan : *Ho'o*, *Stonehenge* sama *Castle* itu. Tapi kan ada tiket masuk sendiri sana, dibebankan oleh tamu sendiri.
- Peneliti : Jadi diantar ke situ tapi nanti yang bayar tamunya?
- Informan : *Ho'o*. Emang dia dari sana kan setiap kunjungan tamu ke sana kan harus bayar dari sananya.
- Peneliti : Nggak kerja sama kaya *bunker* gitu-gitu?
- Informan : Karena itu mungkin punya pribadi ya. Itu punya warga daerah sana. Mungkin untuk pemasukan orang sana. *Invest* mungkin. Ada *invest* juga orang sana. Investasi.
- Peneliti : Tapi itu dimasukin ke rute nggak, Pak?
- Informan : Kita masukin. Kalau mau ke sana ada tambahan lima puluh ribu.
- Peneliti : Berarti nggak, bukan rute tetap *to*, kalau minta aja *to*?
- Informan : Iya, minta aja. Saya misalkan ada tamu tanya saya, minta paketannya, ada seperti ini. *Short* satu, *short* dua, *bla bla bla*, terakhir ada wisata baru. Saya kasih, silakan pilih paketannya. Kalau dia, Mas, kalau misalkan mau tambah ke wisata baru

gimana? Ada tambahannya lima puluh ribu per *jeep*. Tiket masuk sepuluh ribu, dua puluh lima ribu.

Peneliti : Lima puluh ribu per *jeep*? Itu masih bayar lagi?

Informan : *He'em*. Karena kita durasi, Mas. Kedua tempat itu nggak cukup setengah jam.

Peneliti : Oh, lama Pak, ya?

Informan : *He'em*. Mesti. *Kesel, nunggu wong foto-foto ki*.

Peneliti : *Po meneh iki mau yo?*

Informan : *Ho'o*.

Peneliti : Tadi *pre-wed* ya, Pak ya?

Informan : Tapi kan tamu itu sudah sering sama saya. Udah dua kali ini, tiga kali ini.

Peneliti : Tadi ngeluarin berapa *jeep* tadi Pak?

Informan : Dua.

Peneliti : Berarti kan kalau balik ke sini *kan yo marem*.

Informan : Iya, puas. Intinya puas pelayanan dengan saya.

Peneliti : Kalau *pre-wed* gitu dia langsung ke ini nggak *to*, Pak? Maksudnya aku cuma mau di *bunker* nih, atau di ini doang.

Informan : Iya, dia nentuin sendiri, Mas, saya mau fotonya di sini, sini, oke saya langsung ke sana. Seperti ini kan kita juga nyuri-nyuri foto ya. Kita kan nanti juga langsung *upload neng IG, neng sosmed*. Kalau mau *pre-wed* seperti ini, cek bio. Nanti tiba-tiba ada, kalau mau seperti itu harganya berapa. Nah, berarti kan...

- Peneliti : Berarti kalau *njenengan* nih, umpamanya ada saya pengen foto tapi belum punya orang *camera-man*-nya, *njenengan* ada kenalan *camera-man*.
- Informan : Oh, bisa. Bisa, bisa, bisa. Itu banyak juga. Kalau kita butuh foto gimana? Kita bisa carikan.
- Peneliti : Kaya umpamanya rombongan. Ternyata mereka nggak punya tukang foto-*ne* lah.
- Informan : *He'e*. Bisa kita carikan. Seperti itu, paling tiga lima puluh, empat ratus. *Nek pas rombongan PT-PT* itu nyari *drone barang*, Mas.
- Peneliti : Selain *jeep*, jasanya apa *to*, Pak? Ada nggak *to* jasa lain?
- Informan : Kita bisa carikan penginapan, terus makan, *catering*, terus jasa penjemputan. Selain itu juga misalkan mau dibantu wisata selain *tour Merapi*, kita bisa. Misalkan yang satu hari berdekatan dengan Merapi, kita bisa bantu dengan sekalian *pick-up*-nya. Misalkan Merapi, *bar iki intine* Borobudur, *neng* Prambanan, *neng* kraton.
- Peneliti : *Wah, hla kok mubeng-mubeng*, Pak?
- Informan : *Aku ki neng kene iki malah pertama dadi sopir jeep, dadi koyo pemandu kuwi, wis tak rangkep-rangkep. Sok dadi nggolekke penginepan, nggolekke mangan, wis intine nek saya gini, Mas, tamu datang ke saya, kita bantu, dengan harapan pelayanan kita bagus. Wuh, neng kono isoh nggolekke sisan.*
- Peneliti : *Outbond-outbond ngono yo bisa*, Pak?
- Informan : *Outbond* kemarin Trans 7 itu juga pakai *paint ball*. *Paint ball, outbond*, saya juga sering. *Yo malah ndobel-ndobel*, Mas. Jadi pelaku wisata sekarang. *Ndek wingi mung mbengkel*.
- Peneliti : Pelaku wisata *tenanan*. He he he he.

Informan : *Ho'o, kabeh tak angkuti dewe. Yo piye yo? Konco-konco yo dadi sumber daya. Sumber daya manusia kan beda-beda, selama aku bisa hla ngopo aku ra nyobo, yo? Entuk sithik-sithik pengalaman to? Dari Trans 7 itu busnya juga saya. Wuh, ribet tenan Trans 7 ki. Kuwi ngirim e-mail bola-bali. Mas, iki ngene, iki dirubah, file-mu nganu, wah. Akeh sing tak kirimi. Itu lihat di Instagram coba, Mas, banyak banget.*

Peneliti : *Hla itu hubunginnya lewat apa, Pak?*

Informan : *Lewat web. Dia tanya dari web saya, Mas, saya dari Trans 7. Wuh, ribet tenan Trans 7 ki. Kuwi ngirim e-mail bola-bali. Mas, iki ngene iki dirubah, file-mu nganu, wah.*

Peneliti : *Birokrasi-ne ribet to, perusahaan.*

Informan : *Tak akoni, dia perusahaan besar. Saya belajar e-mail ki yo baru ini, Mas. Aku ki yo lagi e-mail e-mail-an lagi pisan iki, yo dari jeep ini. Sak durunge rung tau, Mas, e-mail e-mail ki. Pokoke, E-mail itu juga wajib kita punya. Buat kelola sosmed sama website kan data ada di e-mail semua. Kalau kirim-kirim proposal lewat e-mail gitu enak, irit biayanya, gratis malah. Tinggal copy terus kirim. Dulu emang ribet belajarnya, tapi suwe-suwe yo bisa.*

Peneliti : *Kalau di sini itu ada evaluasi nggak, Pak?*

Informan : *Ada. Jadi nanti mau tahun baru itu kita ada rapat evaluasi, kepiye-kepiye ne, sing kurang bener dibenerke, ke depannya kita harus bagaimana, itu ada, pasti ada. Ke depannya kita harus bagaimana, itu ada, pasti ada. Sebelum tahun baru pasti, sebelum lebaran pasti, setelah itu yo katakan lah tiga bulan. Yo, rapat yo, rapat. Nggak harus patokan tiga bulan sekali itu enggak. Kiro-kiro ono sik mlenco, ono sik ora pener, rapat.*

Peneliti : *Setiap habis tahun baru atau sebelum?*

Informan : Nggak. Sebelum tahun baru pasti, sebelum lebaran pasti, setelah itu yo katakan lah tiga bulan. *Yo, rapat yo, rapat.* Nggak harus patokan tiga bulan sekali itu nggak. *Kiro-kiro ono sik mlenco, ono sik ora pener, rapat.*

Peneliti : Berarti tujuannya memang buat lapangan usaha ya, Pak ya?

Informan : Iya lapangan. Ya sekarang ini kan hampir semua punya *jeep* kan daerah sini. Jadi lapangan usaha pekerjaan, kalau saya nomor satu ini.

Peneliti : Berarti rata-rata orang yang di sini itu *jeep* malah dijadikan penghasilan?

Informan : *He'em.* Rata-rata, kebanyakan. Yang punya *jeep* daerah sini, *hlo.* Tapi juga yang PNS juga ada. Tapi intinya kalau saya gini Mas, saya nggak bisa berpola pikir dua cabang. *Aku mbengkel, aku karo nge-jeep ora isoh aku.* Kalau dia pengen usaha *tenanan wis kowe nekuni* salah satu aja. *Nek mbengkel, mbengkel thok. Nek nge-jeep, nge-jeep thok. Isoh. Tapi nek mbengkel karo nge-jeep aku ra isoh.*

Peneliti : Oalah, jadi begitu ya, Pak. Jadi, karena data yang saya butuhkan saya kira sudah terpenuhi, saya mohon pamit *nggih*, Pak. Terima kasih, Pak, sudah mau diwawancarai.

Informan : *Podo-podo yo, Mas. Sukses yo penelitian-e. Nek selo dolan mrene.*

Transkrip Wawancara dengan Konsumen Gerbang Adventure

Tanggal : 06 November 2017
Pukul : 08.00 – 10.00 WIB
Tempat : Pos *Jeep* Gerbang Adventure
Informan : AAM, APD, dan TW
Peneliti : Zulfa Radif Nadhima Ulwan

Transkrip Wawancara dengan Informan AAM

Peneliti : Halo, permisi, saya Zulfa Radif dari UMY. Mau minta waktunya sebentar boleh, Kak? Mau nanya-nanya buat penelitian.

Informan : Oh, iya, nggak papa, Mas.

Peneliti : Kakak tahu Gerbang Adventure ini dari mana ya?

Informan : Aku dikasih tahu temen *sih*, kebetulan temenku kemarin udah ke sini, katanya di sini enak gitu, ramah.

Peneliti : Baru pertama ya, Kak, ke sini? Kalau IG sama *website*-nya udah tahu belum, Kak?

Informan : Kalau IG sama *website*-nya belum tahu, Mas. Iya, baru pertama kali ke sini.

Peneliti : Kesannya gimana nih pas udah naik *jeep*? Besok-besok bakal balik ke sini lagi nggak?

Informan : Asyik *sih*, paling seru waktu yang di sungai itu. Pasti balik sini lagi *deh*.

Peneliti : Oh, oke Kak, makasih ya.

Informan : Iya, Mas.

Transkrip Wawancara dengan Informan APD

Peneliti : Permissi Kak, saya Zulfa Radif dari UMY. Mau minta waktunya sebentar boleh? Mau nanya-nanya buat penelitian.

Informan : Oh, silakan, Mas.

Peneliti : Kakak tahu sini (Gerbang Adventure) dari mana ya, Kak?

Informan : Aku sebelumnya udah pernah ke sini, pengen cobain lagi. Pertama dulu tahu sini dari Instagram.

Peneliti : Berarti dulu pasti nyarinya *browsing* dulu ya, Kak?

Informan : Iya, *browsing-browsing* kan, cari-cari *jeep lava tour*, akhirnya cobain ke sini.

Peneliti : Oh, oke. Gimana kesannya Kak, habis naik *jeep*?

Informan : *Over all* aku puas *sih*, pelayanannya bagus, *driver*-nya asyik juga buat ngobrol, dan yang penting pinter fotoin biar bisa *update* di Instagram.

Peneliti : Hahaha oke Kak, makasih ya.

Informan : Iya, sama-sama, Mas.

Transkrip Wawancara dengan Informan TW

Peneliti : Halo, Ibu. Saya Zulfa Radif, mahasiswa UMY. Boleh minta waktunya sebentar, Bu? Saya ingin tanya-tanya sedikit buat penelitian saya.

Informan : Iya, Mas, gimana?

Peneliti : Ibu sudah berapa kali ke sini?

Informan : Saya baru pertama kali ke sini, Mas. Kebetulan di sini yang paling gampang jalannya, saya kan bawa rombongan.

- Peneliti : Berarti Ibu kebetulan lewat sini atau cari-cari dulu *nih*, Bu, di internet?
- Informan : Tahu sini itu kemarin dari *website*. Iya, dari *website*. Saya browsing dulu di Google, terus muncul *website*-nya, yaudah coba hubungin, kelihatannya *kok* bagus, pakai *website* segala, kan jarang ya, Mas.
- Peneliti : Iya, Bu, ya. Kelihatan profesional ya, Bu? Kalau kesannya *nih*, Bu, setelah naik *jeep* tadi gimana?
- Informan : Kesannya dari temen-temen pada seneng.
- Peneliti : Berarti bakalan ke sini lagi ya, Bu?
- Informan : Lain waktu mungkin ya, bakal ke sini lagi.
- Peneliti : Oh, oke, terima kasih banyak, Ibu.
- Informan : Iya ya ya, Mas.

Lampiran 2

Foto Dokumentasi







