

LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman Observasi

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	kegiatan	
2.	Kondisi Fisik Lapak Pedagang	
3.	Latar Belakang Kehidupan	
4.	Sistem pengelolaan lapak	
5.	Hubungan sesama pedagang	
6.	Bentuk interaksi sosial dalam kawasan obyek wisata: a. Kerjasama b. Akomodasi c. Persaingan d. Pertikaian	

Lampiran 2

Pedoman Wawancara Pedagang

Identitas Diri:

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia :
4. Alamat :

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
2. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain di dalam kelompok?
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?
7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?
8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?
9. Apakah ada kerja sama lainnya?
10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?
11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?
12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?
13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?
15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?
16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik tersebut agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?
17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Lampiran 3

Pedoman Wawancara

Pengelola

Identitas Diri:

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia :
4. Alamat :

Daftar pertanyaan

1. Apakah yang melatarbelakangi dibangunnya obyek wisata ketep ini?
2. Apakah tujuan pembangunan obyek wisata ketep
3. Apa kelebihan dan kekurangan dibangunnya obyek wisata ketep?
4. Bagaimana pengelolaan pedagang di kawasan ini?
5. Apa saja syarat-syarat jika ingin menjadi pedagang di kawassan ketep?
6. Berapa jumlah pedagang di kawasan ketep?
7. Bagaimana sistem kerja pengelola obyek wisata ketep?
8. Bagaimana menangani pedagang liar di kawasan ini?
9. Bagaimana pengelola menentukan aturan-aturan yang akan diberlakukan kepada para pedagang dan bagaimana cara mengkomunikasikannya?
10. Bagaimana cara pengelola berinteraksi dengan para pedagang?
11. Apakah ada hambatan atau kesulitan untuk mengatur para pedagang yang jumlahnya cukup banyak?
12. Apakah ada kegiatan bersama yang dilakukan dengan para pedagang, apa bentuknya dan seberapa sering dilakukan?
13. Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang sehingga anda turun tangan untuk menangani konflik tersebut?
14. Sebagai pengelola, apakah hubungan antar pedagang sudah dikatakan kondusif atau malah sering terjadi keributan atau pertentangan antar pedagang?

Lampiran 4

Hasil Observasi

Hari/tanggal : 24 Maret 2013

Waktu : 11.00 WIB

Lokasi : Obyek Wisata Ketep Pass

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	Kegiatan	<ul style="list-style-type: none">• Aktivitas pedagang dimulai sejak pukul 08.00-17.00 WIB• Para pedagang(makanan dan minuman, jagung bakar) menempati lapak/kedai yang ada di sekitar kawasan obyek wisata Ketep• Para pedagang menjajakan dagangannya dengan menunggu atau menawari para wisatawan yang sedang menikmati pemandangan sekitar ketep
2.	Kondisi Fisik Lapak Pedagang	<ul style="list-style-type: none">• Secara fisik lapak pedagang berjumlah 30 lapak permanen. setiap lapak ditempati satu pedagang makanan dan minuman dengan luas 15 m², sedangkan untuk pedagang jagung bakar berada di sela-sela lapak makanan dengan luas 2 m²

		<ul style="list-style-type: none"> • Lingkungan tempat berjualan selalu dijaga kebersihannya oleh para pedagang, selain itu terdapat petugas kebersihan yang selalu rutin membersihkan sampah di sekitar lapak.
3.	Latar belakang kehidupan	<ul style="list-style-type: none"> • Rata-rata pedagang berprofesi sebagai pedagang (makanan dan minuman, jagung bakar) untuk memenuhi kebutuhan keluarga • Keadaan ekonomi para pedagang cenderung pas-pasan, hanya cukup untuk memenuhi makan sehari-hari dan sekolah anak-anak mereka • Semua pedagang berasal dari desa yang sama yaitu desa Ketep, kecamatan Sawangan, Magelang
4.	Sistem pengelolaan lapak	<ul style="list-style-type: none"> • Sistem pengelolaan dipusatkan kepada pengelola, diantaranya pembayaran kebersihan, pelayanan kerusakan fisik lapak. Pelayanan tersebut dilakukan setiap hari dari jam 08.00-15.00.
5.	Hubungan sesama pedagang	<ul style="list-style-type: none"> • Sesama pedagang berkomunikasi atau berinteraksi satu dengan yang lainnya. • Terjalin hubungan yang baik diantara pedagang

		<ul style="list-style-type: none"> •Solidaritas antarkawan yang baik diantara para pedagang yang ada •Saling peduli satu dengan yang lainnya diantara pedagang dalam hal ekonomi dan keluarga.
6.	Bentuk interaksi sosial dalam kawasan obyek wisata	<p>a. Kerjasama : para pedagang melakukan kerjasama dengan saling barter makanan</p> <p>b. Akomodasi : bentuk akomodasi yang dilakukan oleh pedagang jika terjadi masalah adalah dengan mempertemukan pihak yang terlibat masalah(kompromi)</p> <p>c. Persaingan : persaingan yang terlihat diantara pedagang adalah persaingan di bidang ekonomi yaitu persaingan dalam menarik pembeli(wisatawan)</p> <p>d. Konflik : bentuk konflik yang terjadi di antara pedagang belum terlihat nyata, karena para pedagang sudah saling mengenal sehingga dapat mengurangi berbagai bentuk konflik</p>

Lampiran 5

Hasil Wawancara Pedagang

A. Pedagang 1

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 20 April 2013

Identitas Diri:

5. Nama : Bapak Mn
6. Jenis Kelamin : Laki-Laki
7. Usia : 53 tahun
8. Alamat : Ketep, Sawangan
9. Jenis Dagangan : jagung bakar

Daftar pertanyaan

18. Sejak kapan anda berdagang di ketep?

Saya sudah berdagang sejak pertama kali objek wisata ini berdiri tahun 2002 mas,,sekitar 11 tahunan

19. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?

Saya hanya menjadi petani dan juga masih “nyambi” petani

Comment [A1]: Latar Belakang

20. Apa alasan anda berdagang di ketep?

Alasan saya ya untuk menambah penghasilan mas

Comment [A2]: Alasan Berdagang

21. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?

Ya tentu saya kenal dengan semua pedagang di sini,,karena semua pedagang di sini satu dusun dengan saya

Comment [A3]: Kontak dan komunikasi

22. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain di dalam kelompok?

Sejauh ini hubungan saya dengan teman-teman berjalan baik mas,,kan kami sudah kenal lama jadi sudah memahami karakter masing-masing. Walaupun ada paguyuban seluruh pedagang, tetapi kami di sini membentuk kelompok sendiri dan ikatan kami lebih dekat karena setiap hari berhubungan.

Comment [A4]: Kontak dan Komunikasi

Comment [A5]: Kelompok pedagang

23. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?

Kadang-kadang pas tidak ada pembeli saya keliling ke lapak-lapak sebelah ya untuk sekedar mengobrol.

Comment [A6]: Kontak dan Komunikasi

24. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?

Ada mas,,pertemuan dilakukan setiap 3 bulan sekali,,di sini kan ada kelompok pedagang sendiri

Comment [A7]: Kontak dan Komunikasi

25. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Kalau saya memang harus kerjasama dengan pedagang lain,,lapak saya kan kecil mas tidak cukup untuk para pengunjung,jadi para pengunjung yang mampir di warung sebelah lapak saya dan ada yang pesan jagung bakar,saya yang melayani,,karena para pedagang warung tidak menyediakan jagung bakar.atau pas saya kehabisan jagung saya bisa ambil dulu ke pedagang jagung yang lain,,untuk masalah pembayaran,,pembeli membayar di warung setelah itu saya dan pedagang warung hitung-hitungan gitu mas,,

Comment [A8]: Kerjasama

Comment [A9]: Kerjasama

26. Apakah ada kerja sama lainnya?

Selain menyediakan jagung bakar untuk warung,saya kadang menjaga warung sebelah jika pemilik warung sedang sholat apa sedang keluar

Comment [A10]: Kerjasama

27. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli,bagaimana anda menarik pembeli?

Lapak ini kan sudah menetap ya mas,jadi untuk menarik pembeli tinggal menawarnya saja,lagi pula dagangan saya kan jagung bakar,,walaupun tidak langsung mampir ke lapak, pasti ada yang membeli meskipun pembeli mampir di warung makan minuman sebelah,

28. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Yang nama saingan pasti ada mas,tetapi saya pribadi tidak mempermasalahkannya, yang sering saya lihat persaingan itu hanya

sebatas **bersaing dalam menarik pembeli**, yang sering bersaing mendapat pembeli kebanyakan pedagang yang perempuan

Comment [A11]: Persaingan

29. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Kalo saya lihat **persaingan kita ya bisa bersifat positif dan negatif** mas, positifnya saya bisa lebih semangat dalam berjualan mas, tetapi kadang memang ada sebagian pedagang agak panas jika pembeli mampir ke warung sebelahnya, tetapi itu hanya sementara, kembali ke prinsip kita rejeki kan sudah ada yang mengatur mas.

Comment [A12]: Persaingan

30. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Kalau dengan pedagang sebelah-sebelah saya jarang berkonflik mas, dulu sekitar tahun 2010 kami di sini memang pernah agak **bersitegang dengan pedagang asongan** yang masuk ke wilayah wisata ketep, secara tidak langsung mengurangi pendapat kami karena kami menetap di bawah mas, sedangkan para asongan dapat menjajakan ke mana saja, saat itu kami bersama memprotes keberadaan pedagang asongan

Comment [A13]: Konflik

31. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Untuk menyelesaikan masalah kami sering **mengadakan musyawarah**, jadi kita selesaikan secara kekeluargaan mas

Comment [A14]: Akomodasi

32. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Kalau ada masalah di tempat kami jualan, biasanya **kami langsung menyelesaikan di sana mas**, tidak menunggu berjam-jam, karena semua pedagang sudah dianggap sebagai keluarga sendiri

Comment [A15]: Kompromi

33. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik tersebut agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Harus **lebih sering berkomunikasi**, itu yang terpenting, kalau saya ya meminta agar saling pengertian saja mas antar pedagang, selain itu lebih sering bekerja sama dengan pedagang lain jadi bisa menambah rasa kekeluargaan kami

Comment [A16]: Solusi Pengurangan Konflik

34. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Yang saya rasakan setelah terjadi konflik dengan pedagang asongan kami malah semakin bersatu mas

Comment [A17]: Dampak Konflik

B. Pedagang 2

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 20 April 2013

Identitas Diri:

1. Nama : Ibu Wt
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 31 tahun
4. Alamat : Ketep, Sawangan
5. Jenis Dagangan : Makanan dan Minuman

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
Sejak 3 tahun lalu, jadi agak baru berdagang di sini
2. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?
Hanya ibu rumah tangga, kadang membantu suami bertani
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
Untuk menambah penghasilan, hasil pertanian tidak mencukupi kebutuhan kami sekeluarga saya mas
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
Karena semua pedagang berasal dari satu kampung, saya mengenal semuanya mas
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain di dalam kelompok?
Baik-baik saja mas, di sini istilahnya kan mencari rejeki bareng-bareng. Saya menganggap di sini sebagai keluarga. Kedekatan kami di lapak menjadi sarana untuk saling membantu,
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?
Untuk berkomunikasi dengan yang jauh kadang pas berangkat ke sini sebelum membuka lapak saya mampir ke lapak lain, kita ngobrol-ngobrol sebentar, masih pagi kan belum ada pengunjung apalagi hari senin sampai jum'at pengunjung tidak terlalu ramai, bisa sedikit bersantai.
7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?

Comment [A18]: Latar Belakang

Comment [A19]: Alasan Berdagang

Comment [A20]: Kontak dan Komunikasi

Comment [A21]: Kontak dan Komunikasi

Comment [A22]: Kontak dan Komunikasi

Ada setiap 3 bulan sekali, diadakan di rumah ketua kelompok pedagang

Comment [A23]: Kontak dan Komunikasi

8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Kerjasamanya paling barter makanan atau minuman, jadi saling melengkapi, misalnya pas ada pembeli di tempat saya minta “mendoan” pas di tempat saya tempe habis saya mengambil “mendoan” di tempat dagang sebelah, nanti masalah membayar tetap di warung saya dan untungnya dibagi dua

Comment [A24]: Kerjasama

9. Apakah ada kerja sama lainnya?

Sepertinya tidak ada ya mas, paling saya nungguin warung sebelah pas pemilik warung sedang pergi sebentar

Comment [A25]: Kerjasama

10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?

Cara menarik pembeli ya dengan menyapa dulu mas, lalu ditawarkan mau mampir di sini apa tidak, saya menawarkan apa saja makanan dan minuman yang saya sediakan

11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Ada mas, di sini yang jualan kan banyak mas, jadinya kami bersaing untuk mendapatkan pembeli mas

Comment [A26]: Persaingan

12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Positif mas, kami di sini sudah saling mengenal, persaingan kami ya hanya untuk menambah semangat berdagang, tidak enak sama yang lain kalau kami ini bersaing sampai bertengkar

Comment [A27]: Persaingan

13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Ya ada mas, pemilik warung sebelah saya ini dengan semua pedagang. Jadi dia sengaja menaikkan harga, saya yang tahu sendiri lalu saya beritahukan ke semua pedagang, semua pedagang tidak terima dan sempat ada adu mulut, dan akhirnya pedagang curang ini dikeluarkan dari kelompok dan tidak boleh berdagang lagi.

Comment [A28]: Konflik

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Biasanya kami adakan pertemuan, pas konflik dengan pedagang tadi semua dimusyawarahkan lalu hasil musyawarah diserahkan ke pengelola untuk ditindaklanjuti.

Comment [A29]: Akomodasi

15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Kalau masalahnya kecil diselesaikan sendiri, jika melibatkan orang lain kami koordinasi dengan pengelola

Comment [A30]: Kompromi

Comment [A31]: Mediasi

16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik tersebut agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Caranya lebih sering berkumpul mas, jadi kita semakin dekat dan saling pengertian.

Comment [A32]: Solusi Pengurangan Konflik

17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Setelah ada konflik tadi memang kebersamaan kami lebih kuat, jika ada masalah bisa langsung diselesaikan

Comment [A33]: Dampak Konflik

C. Pedagang 3

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 20 April 2013

Identitas Diri:

1. Nama : Ibu Fm
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 28 tahun
4. Alamat : Ketep, Sawangan
5. Jenis Dagangan : Makanan dan Minuman

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
Sejak tahun 2008, 5 tahunan
2. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?
Bertani mas, membantu suami dan orang tua di sawah
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
Menambah penghasilan mas, karena saya sudah menikah, menambah penghasilan suami
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
Ya saya mengenal hampir semua pedagang di sini, karena semua pedagang di sini yang berjualan adalah tetangga rumah saya. Jadi kami sudah mengenal mereka sejak kecil.
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain?
Sejauh ini baik mas, jarang terjadi ribut-ribut.
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?
Saya di sini jarang berkomunikasi dengan pedagang yang jauh letaknya mas, berkomunikasi tidak di sini tetapi di rumah, kadang pas mau berangkat ke sini berangkat bareng kan bisa mengobrol atau sekedar menyapa
7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?
Ada mas pertemuan semua pedagang dilakukan setiap 3 bulan sekali
8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Comment [A34]: Latar Belakang

Comment [A35]: Alasan berdagang

Comment [A36]: Kontak dan komunikasi

Comment [A37]: kontak

Comment [A38]: Kontak dan komunikasi

Comment [A39]: Kontak dan komunikasi

Comment [A40]: Kontak dan komunikasi

Kadang-kadang tukar menukar makanan mas, saling melengkapi antar pedagang jika persediaan dagangan habis

Comment [A41]: kerjasama

9. Apakah ada kerja sama lainnya?

Menyediakan tempat untuk teman saya yang jualan jagung bakar, karena lapaknya kan kecil tidak cukup untuk di tempati para pembeli

Comment [A42]: kerjasama

10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?

Saya menarik pembeli ya hanya menawarkan mampir ke warung saya mas, kalau memang rejeki saya pembeli pasti akan mampir

Comment [A43]: bentuk persaingan

11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Persaingan ya ada mas, tapi Cuma sebatas untuk menyemangati kita untuk bekerja

Comment [A44]: persaingan

12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Kami bersaing hanya dalam menarik wisatawan, saya rasa persaingannya positif mas

Comment [A45]: persaingan

13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Dulu pernah ada sedikit perselisihan dengan pedagang jagung bakar, salah satu pedagang makanan tidak terima jika pedagang jagung lokasi berjualannya di atas kami, setelah dimusyawarahkan akhirnya pedagang jagung dipindah berdampingan dengan warung kami. Konflik lain mungkin dengan pedagang asongan yang berjualan di dalam kawasan wisata, setelah kami melapor ke pengelola mereka dilarang masuk.

Comment [A46]: konflik

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Di diskusikan dengan semua pedagang atau mempertemukan dengan pihak yang berkonflik, jika belum dapat diselesaikan minta bantuan dengan pihak pengelola. Tetapi biasanya dengan kami musyawarah bersama masalah sudah dapat diatasi

Comment [A47]: akomodasi

15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Ya itu mas, jika masalah tidak dapat diselesaikan sendiri kami meminta bantuan pengelola.

Comment [A48]: mediasi

16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik tersebut agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Jika ada sedikit masalah langsung dibicarakan mas, kami di sini jika ada masalah langsung diselesaikan, buat apa diperpanjang di sini kan sama-sama cari makan mas, selain itu selalu mengadakan pertemuan rutin tadi mas, jadi di sana kita bisa mengeluarkan keluhan kita selama berjualan

Comment [A49]: solusi konflik

Comment [A50]: solusi konflik

17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Karena selama ini saya dan teman-teman sudah menganggap semua yang berdagang di sini adalah satu keluarga jadi walaupun ada masalah tidak akan menimbulkan perpecahan, karena masalah yang muncul paling hanya kesalahpahaman diantara kami mas

Comment [A51]: dampak konflik

D. Pedagang 4

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 20 April 2013

Identitas Diri:

1. Nama : Ibu Sr
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 32 tahun
4. Alamat : Ketep, Sawangan
5. Jenis Dagangan : Makanan dan Minuman

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
Saya jualan di sini sudah 11 tahun, bareng sama bapak Mn.
2. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?
Hanya menjadi petani mas
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
Membantu suami menambah penghasilan, suami saya juga bekerja di sini sebagai karyawan
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
Hampir semua saya tau pedagang di sini mas, karena setiap hari kan bertemu di sini dan di rumah, dengan mengenal dan sering bertemu para pedagang, kami dapat saling membantu mas. Karena kami berasal dari desa, tidak ada rasa sungkan untuk saling membantu saat ada yang kesusahan, pokoknya semuanya sudah dianggap sebagai keluarga.
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain?
Tidak ada masalah mas, semuanya baik.
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?
Kadang saya mampir ke lapak sebelah untuk sekedar mengobrol
7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?
Ada setiap 3 bulan mas, tetapi saya tidak setiap ada pertemuan ikut mas

Comment [A52]: latar belakang

Comment [A53]: alasan berdagang

Comment [A54]: kontak dan komunikasi

Comment [A55]: kontak dan komunikasi

Comment [A56]: kontak dan komunikasi

Comment [A57]: kontak dan komunikasi

8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Kerjasamanya saling melengkapi dengan pedagang sebelah kanan-kiri saya mas. Misalnya saya menawari jagung bakar kepada pembeli, saya mengambil jagung bakar ke bapak Mn karena saya tidak menjual jagung bakar , jadi kerjasama kami saling menguntungkan mas.

Comment [A58]: kerjasama

9. Apakah ada kerja sama lainnya?

Kadang pas lapak saya tidak ada pembeli saya membantu pedagang sebelah membuatkan minum atau menggoreng gorengan untuk pembeli di tempat teman saya itu. Saya mau membantu karena saya sudah menganggap para pedagang di sini sebagai keluarga

Comment [A59]: kerjasama

10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?

Ya seperti teman-teman yang lain menawari wisatawan mampir ke lapak

Comment [A60]: cara menarik pembeli

11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Kami di sini hampir sama mas, persaingannya untuk menarik pembeli

Comment [A61]: persaingan

12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Kalau saya pribadi persaingan di sini saya anggap positif, tapi mungkin ada teman saya yang agak kecewa jika ada pembeli yang mampir di warung sebelahnya. Saya tahu dia kecewa karena dia pernah cerita ke saya, jadi dia hanya mengumpat di belakang mas, tidak berani mengeluh langsung ke orangnya. Karena tidak enak mas, kan mereka juga sudah mengenal baik satu kampung sejak dulu

Comment [A62]: kontravensi

13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Perselisihan antar pedagang kadang juga ada mas, tetapi tidak sampai berkelahi. Permasalahannya ya itu tadi mas berebut pembeli. Mungkin ada salah satu pedagang yang kecewa jika pengunjung tidak jadi mampir ke lapaknya padahal sudah menawari untuk mampir mas, yang namanya perasaan seseorang itu kan beda-beda mas.

Comment [A63]: konflik

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Untuk menyelesaikan masalah kami lebih sering berdiskusi bersama dengan mempertemukan teman-teman yang bermasalah. Seperti pada masalah pada teman saya yang tadi kecewa itu mas, sama teman-teman lain hanya ditinggalkan saja, lama-lama pasti akan baik sendiri, karena di sini kami berpendapat rejeki itu sudah ada yang mengatur, jadi tidak perlu memaksakan pengunjung untuk membeli

Comment [A64]: akomodasi

15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Sajauh yang saya alami salami ini setiap ada masalah kami bisa menyelesaikan sendiri, tidak ada bantuan orang luar, apalagi sampai membawa kepala desa

16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik lain agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Mungkin dengan lebih sering berkomunikasi dan saling memahami diantara kami mas, jadi bisa lebih mengetahui pribadi masing-masing. Berbicara juga tidak boleh menyinggung perasaan yang lain

Comment [A65]: solusi konflik

Comment [A66]: solusi konflik

17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Harapan saya kami semua bisa bersatu mas, dapat hidup rukun di sini maupun di kampung dan yang saya lihat kami semua ya rukun-rukun saja mas

Comment [A67]: dampak konflik

E. Pedagang 5

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 22 April 2013

Identitas Diri:

1. Nama : Ibu Ym
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 33 tahun
4. Alamat : Ketep, Sawangan
5. Jenis Dagangan : Makanan dan Minuman

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
Sejak tahun 2006 mas.
2. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?
Menjadi ibu rumah tangga mas, di desa mencari pekerjaan kan Cuma petani.
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
Terdesak kebutuhan mas, kalau hanya suami yang mencari nafkah tidak cukup untuk kebutuhan sehari-hari, apalagi anak saya sudah sekolah, jadi harus tambah biaya.
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
Iya mas saya mengenal semua pedagang di ketep ini, semua pedagang di ketep ini kan satu kampung dengan saya mas.
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain?
Hubungan saya ya baik mas, tidak pernah rebut-ribut, di sini saya dan teman-teman mencari rejeki bersama-sama, kalau bisa kita malah saling membantu. Mungkin karena kami di sini merasa senasib, pikiran kita juga sama kan mas, menjadi pedagang makanan, jadi kami merasa sudah sama seperti dengan pedagang yang lainnya, kami membentuk kelompok sendiri, kelompok pedagang di dalam sini sudah saya anggap mereka semua keluarga kedua saya.
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?

Comment [A68]: latar belakang

Comment [A69]: alasan berdagang

Comment [A70]: kontak dan komunikasi

Comment [A71]: kontak dan komunikasi

Comment [A72]: kelompok pedagang

Di sini kan satu wilayah mas, jadi setiap hari pasti bertemu, dan juga sering mengobrol kalau pas pulang atau berangkat bareng.

Comment [A73]: kontak dan komun

7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?

Kalau pertemuan, ini saya dan teman-teman setiap hari sudah bertemu mas kami jualan di satu tempat. Di rumah juga sering berkumpul dengan tetangga yang juga berjualan di sini. Tapi juga ada pertemuan khusus untuk pedagang yang dilakukan setiap 3 bulan sekali

Comment [A74]: kontak dan komun

8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Saya kerjasama dengan pedagang lainnya kebanyakan saling barter makanan ya mas, jadi saling melengkapi. Atau mungkin dengan menjaga lapak pedagang lain jika sedang di tinggal pergi sholat atau mengambil bahan makanan di rumah.

Comment [A75]: kerjasama

Comment [A76]: kerjasama

9. Apakah ada kerja sama lainnya?

Paling Cuma itu mas, kerjasama hanya barter makanan kalau pas di sini. Tetapi kalau di rumah kadang saya dengan pedagang lain saling meminjam uang jika pas tidak ada uang untuk kulakan bahan makanan. Sebagai orang desa ya kami saling membantu mas, hidup senang bersama susah juga ditanggung bersama

Comment [A77]: kerjasama

10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?

Tidak ada cara khusus mas untuk menarik pembeli, kalau saya hanya menawari para pembeli untuk mampir ke warung saya

Comment [A78]: cara menarik pemb

11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Saya pribadi tidak pernah merasa bersaing dengan pedagang lain, karena di sini kita kan mencari rejeki sendiri-sendiri mas, tetapi memang para pedagang ya di sebelah saya mas, sering merayu pembeli mampir ke lapaknya, jadi saya ikut menawari mampir walaupun akhirnya tidak mampir.

Comment [A79]: persaingan

12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Sejak saya berdagang tahun 2006, tidak pernah ada yang ribut-ribut dalam menarik pembeli mas, jadi persaingan kami persaingan sehat kan mas. Tidak enak kalau ribut masalah bersaing mas kami kan orang desa, saya dan teman-teman pedagang sudah mengenal sejak kecil setiap hari selalu bertemu, yang saya harapkan lebih baik bekerjasama saja mas.

Comment [A80]: persaingan

13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Saya rasa tidak pernah terjadi konflik ya mas. Saya sendiri kalau memang ada yang kurang berkenan dengan pedagang lain saya langsung utarakan mas, tidak ada rasa tidak enak mas, karena saya menganggap pedagang di sini satu keluarga.

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Untuk mengatasi jika ada masalah, biasanya kami langsung utarakan di tempat mas, dibicarakan bersama, jadi masalah tidak berlarut-larut, selain itu paling hanya di diamkan dulu, saling merenungi, tidak sampai berjam-jam pasti kami sudah baikan mas. Mungkin alasan kami untuk tidak berkonflik ya itu tadi mas, kami semua di sini menganggap sebagai satu keluarga, keluarga pedagang ketep.

Comment [A81]: akomodasi

Comment [A82]: akomodasi

15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Kalau ada yang membantu hanya pengelola mas, itupun jika masalahnya besar, tetapi kebanyakan masalah diselesaikan secara kekeluargaan, di musyawahkan bersama pedagang yang terlibat masalah.

Comment [A83]: akomodasi

16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik lain agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Caranya dengan menjaga komunikasi diantara kami, saling menghormati satu sama lainnya, pokoknya jika para pedagang di sini sudah menanggapi semua keluarga konflik pasti tidak akan ada mas.

Comment [A84]: solusi konflik

17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Saya melihat kalau ada pedagang yang berkonflik, setelah masalahnya selesai pasti akan lebih akrab mas, seperti dengan ada masalah membuat ikatan kami menjadi lebih kuat.

Comment [A85]: dampak konflik

Comment [A86]: dampak konflik

F. Pedagang 6

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 22 April 2013

Identitas Diri:

1. Nama : Ibu Is
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 31 tahun
4. Alamat : Ketep, Sawangan
5. Jenis Dagangan : Makanan dan Minuman

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
Sejak tahun 2004 mas, jadi sudah sekitar 9 tahun
2. Sebelum menjadi pedagang jagung bakar, anda bekerja sebagai apa?
Pekerjaan saya hanya menjadi petani sayuran mas
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
keinginan saya sendiri, ingin mencukupi kebutuhan keluarga. Sudah terdesak kebutuhan keluarga mas, mengharuskan saya untuk bekerja sebagai pedagang. Saya juga bukan anak sekolahan mas dulu ya bisanya cuma gini.
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
Jelas saya mengenal para pedagang di sini, pedagang di sini kan berasal dari desa yang sama yaitu desa Ketep.
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain?
Ya bagus mas hubungannya jarang terjadi masalah, kami orang desa kalau sudah saling mengenal pasti selalu berhubungan baik dengan yang lain.
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?
Komunikasi lebih sering dengan pedagang yang ada didekat saya mas, yang letaknya agak jauh jarang ngobrol, tetapi saya kenal dengan mereka, karena tidak ngobrol di sini bisa ngobrol di rumah.
7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?

Comment [A87]: latar belakang

Comment [A88]: alasan berdagang

Comment [A89]: kontak dan komunikasi

Comment [A90]: kontak dan komunikasi

Comment [A91]: kontak dan komunikasi

Ada mas. Pertemuan rutin di adakan pedagang setiap 3 bulan sekali.

Comment [A92]: kontak dan komunikasi

8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Di sini kerjasama kebanyakan saling barter makanan, ya semua ini keluarga besar mas, mencari rejeki di tempat yang sama, siapa yang butuh pasti dibantu sebisanya.

Comment [A93]: kerjasama

9. Apakah ada kerja sama lainnya?

Kerjasama lainnya mungkin saling hutang menghutangi mas. Kami di sini kan hanya pedagang penghasilan tidak terlalu besar, kalau pas tidak punya uang untuk kulakan bahan-bahan makanan ya saya atau teman-teman yang lain saling menghutangi mas, tidak ada jaminan apapun, jadi atas dasar kepercayaan.

Comment [A94]: kerjasama

10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?

Cara menarik pembeli saya hanya seperti teman-teman yang lain, menawarinya mampir ke lapak. Kalau mau mampir ya Alhamdulillah kalau tidak ya tidak jadi masalah, berarti belum rejeki saya.

Comment [A95]: cara menarik pembeli

11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Sesama pedagang pastinya ada persaingan mas, namanya juga mencari uang. Namun persaingan kami paling hanya untuk menarik pembeli

Comment [A96]: persaingan

12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Pas pertama saya jualan di sini, persaingan bisa dibilang agak negatif mas. Jujur saja saya yang mengalaminya. Jadi pas ada pengunjung saya tawari untuk mampir tetapi pengunjung itu mampir ke warung sebelah, saya agak tidak terima, ya istilahnya saya ngambeg dengan pedagang sebelah. Beberapa saat kami tidak saling bertegur sapa. Mungkin teman sebelah saya tahu kalau saya sedang kecewa. Namun rasa kecewa saya hanya sebentar mas, lama-lama tidak enak sendiri dengan pedagang lain

Comment [A97]: kontravensi

13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Kalau konflik sampai berkelahi sepertinya belum pernah mas. Saya melihat konflik di sini mungkin pas ada pedagang asongan masuk ke kawasan obyek wisata. Para pedagang tidak terima karena dinilai mematikan usaha pedagang di sini. Sempat terjadi adu mulut tetapi langsung ditengahi oleh pihak pengelola.

Comment [A98]: konflik

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Cara menyelesaikannya dengan didiskusikan bersama mas, dipertemukan pihak-pihak yang saling bermasalah.

Comment [A99]: akomodasi

15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Jika masalahnya besar seperti saat ribut-ribut dengan pedagang asongan kami meminta bantuan pengelola.

Comment [A100]: akomodasi

16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik lain agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Menjaga komunikasi antar pedagang sangat penting bagi kami mas, sebagai orang desa kami kan lebih mementingkan kepentingan bersama, semua dianggap satu keluarga.

Comment [A101]: solusi konflik

17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Jika ada konflik kami merasa semakin dekat mas, seperti saya dulu agak kecewa dengan teman saya sebelah, setelah reda kami saling bekerjasama.

Comment [A102]: dampak konflik

G. Pedagang 7

Tempat dan tanggal : Obyek wisata Ketep, 22 April 2013

Identitas Diri:

1. Nama : Ibu Dn
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 35 tahun
4. Alamat : Ketep, Sawangan
5. Jenis Dagangan : Jagung bakar

Daftar pertanyaan

1. Sejak kapan anda berdagang di ketep?
Sejak tahun 2009 mas, jadi sudah sekitar 4 tahunan ya mas
2. Sebelum menjadi pedagang anda bekerja sebagai apa?
Saya hanya ibu rumah tangga mas, di rumah sambil buka warung kelontong.
3. Apa alasan anda berdagang di ketep?
Ingin mencukupi kebutuhan keluarga mas. Suami saya hanya bekerja sebagai buruh bangunan. Penghasilan keluarga tidak mencukupi kalau hanya suami saya yang bekerja. Anak-anak juga sudah mulai sekolah, kebutuhan pasti bertambah.
4. Apakah anda mengenal semua pedagang di sini?
Ya saya kenal dengan para pedagang di sini. Kebetulan saya ini ketua kelompok pedagang jagung bakar
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang lain?
Hubungan saya dengan teman-teman selama ini baik-baik saja. Sudah saling kenal di desa jadi jarang ada keributan. Lapak di sini kan tidak ada batas atau sekat mas, jadi kami bisa berhubungan langsung dengan pedagang lain walaupun jaraknya 4 lapak dari lapak saya. Setiap hari kami ngobrol bareng, dan saya merasa dengan setiap hari kami berkomunikasi kami semakin dekat dan saling bekerja sama.
6. Bagaimana cara anda berkomunikasi dengan pedagang yang agak berjauhan letaknya dan seberapa sering intensitasnya?

Comment [A103]: latar belakang

Comment [A104]: alasan berdagang

Comment [A105]: kontak dan komunikasi

Comment [A106]: kontak dan komunikasi

Saat berpapasan kami sering mengangguk, saling sapa mas, dengan mengangguk dan saling sapa kami paham bahwa hubungan kami baik-baik saja mas, sudah pengertian satu sama lain, sudah kenal dekat di desa sehingga dengan saling sapa sudah cukup untuk berkomunikasi

Comment [A107]: kontak

7. Apakah ada pertemuan rutin yang diadakan oleh para pedagang?

Pertemuan rutin diadakan setiap 3 bulan sekali, ya untuk sarana menyampaikan keluhan kesah kami selama berjualan di ketep

Comment [A108]: kontak dan komunikasi

8. Bagaimana bentuk kerjasama antar para pedagang?

Saya kerjasama dengan pedagang lain dengan barter makanan. Warung makanan dan minuman sebelah saya jika ada pengunjung yang ingin membeli jagung bakar, pesannya ke tempat saya mas. Jadi saling menguntungkan mas, saya dapat rejeki teman saya juga dapat rejeki.

Comment [A109]: kerjasama

9. Apakah ada kerja sama lainnya?

Kerjasama lainnya kadang saya menggantikan teman saya menjaga warungnya jika sedang ditinggal sebentar.

Comment [A110]: kerjasama

10. Sebagai pedagang pasti ada beberapa cara menarik pembeli, bagaimana anda menarik pembeli?

Saya hanya menunggu pembeli mas, Alhamdulillah setiap hari pasti ada yang membeli jagung bakar saya

Comment [A111]: cara menarik pembeli

11. Adakah persaingan antar sesama pedagang? bagaimana persaingan antar pedagang di kawasan wisata?

Persaingan hanya menarik pembeli mas, itu juga saling pengertian akhirnya terserah kepada pembeli akan mampir ke warung yang mana.

Comment [A112]: persaingan

12. Apakah persaingan tersebut bersifat positif atau negatif?

Saya melihat selama ini persaingan di sini baik mas, persaingan tidak sampai adu mulut. Ya itu tadi bersaing untuk menarik pembeli agar menambah semangat berjualan.

Comment [A113]: persaingan

13. Adakah pertikaian atau konflik antar pedagang di kawasan wisata?

Konflik antar pedagang tidak ada mas. Selama ini kami sudah saling pengertian satu sama lain. Kami lebih mementingkan kerjasama dari

pada berkonflik. Malu kan mas para pedagang di sini kebanyakan sudah berkeluarga, artinya kan sudah berumur masa mau ribut-ribut.

14. Bilamana ada permasalahan, bagaimana cara penyelesaian masalah pada kelompok pedagang?

Didiamkan saja nanti pasti akan baik sendiri mas. Istilahnya jika ada sedikit perselisihan antar pedagang direnungkan dahulu, setelah itu akan baik. Kalau sudah menyadari bahwa rejeki itu sudah ada yang mengatur, tidak akan diperpanjang masalahnya.

Comment [A114]: akomodasi

15. Apakah ada pihak-pihak yang membantu dalam pemecahan masalah pada pihak yang bertikai?

Sebagian besar masalah kami selesaikan sendiri. Tidak ada pihak luar yang membantu.

Comment [A115]: akomodasi

16. Bagaimana cara mengurangi atau mengatasi konflik lain agar tidak terjadi perpecahan antar pedagang di kawasan wisata?

Salah satu caranya mungkin dengan mengadakan pertemuan rutin itu mas, di sana kan bisa saling curhat jadi kami bisa memberi solusi.

Comment [A116]: solusi konflik

17. Apakah dengan adanya konflik tersebut membuat kebersamaan pedagang semakin kuat atau malah mengalami perpecahan?

Dari pertama berdagang di ketep kebersamaan kami sudah cukup kuat mas, jika ada permasalahan di selesaikan bersama, itu akan menambah kebersamaan kita menjadi satu keluarga pedagang ketep.

Comment [A117]: dampak konflik

Lampiran 6

Hasil Wawancara Pengelola

Tempat dan tanggal : kantor pengelola, 22 April 2013

Identitas Diri:

5. Nama : Bapak An
6. Jenis Kelamin : Laki-laki
7. Usia : 33 tahun
8. Alamat : Ketep, Sawangan

Daftar pertanyaan

15. Apakah yang melatarbelakangi dibangunnya obyek wisata ketep ini?

Secara umum obyek wisata Ketep ini untuk memberikan tempat rekreasi bagi para wisatawan lokal maupun asing yang mungkin jenuh dengan tempat hiburan yang sudah biasa dinikmati, dengan tema wisata alam pegunungan ketep dijadikan tempat wisata yang tidak hanya memberikan hiburan rekreasi, namun juga memberikan fungsi sebagai sarana edukasi, sarana penelitian, sarana dokumentasi yang semua itu terkait dengan informasi mengenai gunung merapi yang merupakan gunung aktif di Jawa Tengah

Comment [A118]: latar belakang

16. Apakah tujuan pembangunan obyek wisata ketep

Tujuan utama pembangunan obyek wisata ketep ya memberikan para wisatawan tempat rekreasi yang menarik terkait gunung berapi yaitu gunung Merapi. Selain itu untuk pemberdayaan warga masyarakat di ketep ini mas. Jadi semua karyawan di sini berasal dari desa ketep, pedagang di kawasan ini juga berasal dari desa kami mas.

Comment [A119]: tujuan

Comment [A120]: tujuan

17. Apa kelebihan dan kekurangan dibangunnya obyek wisata ketep?

Kelebihan di obyek wisata ketep dapat dirasakan oleh pengunjung yaitu beberapa sarana di sini sudah lengkap, baik dari tempat parkir, tempat ibadah juga sudah disediakan, biaya tiket masuk yang cukup murah, selain itu kami juga menyediakan tempat beristirahat sambil

menikmati pemandangan gunung Merapi dan Merbabu ditemani makanan, minuman, dan jagung bakar di warung-warung sebelah bawah kantor ini mas. Untuk kekurangan mungkin hanya ada beberapa kerusakan fasilitas di sini misalnya di taman sebelah sini, beberapa alat bermain anak-anak sebagian sudah rusak, tetapi secepatnya akan kami perbaiki.

Comment [A121]: kelebihan

Comment [A122]: kekurangan

18. Bagaimana pengelolaan pedagang di kawasan ini?

Pengelolaan pedagang di kawasan ini hanya terkait kebersihan warung-warung para pedagang, setiap hari ada petugas kebersihan yang membersihkan disekitar lapak pedagang, yang juga telah bekerja sama dengan para pedagang. Karena antara karyawan dan pedagang sudah saling mengenal, lebih enak mas bekerja sama dengan mereka. Perawatan lapak juga menjadi perhatian kami.

Comment [A123]: pengelolaan pedagang

19. Apa saja syarat-syarat jika ingin menjadi pedagang di kawassan ketep?

Tidak ada syarat khusus bagi yang ingin berdagang di kawasan ketep. Syarat utama hanya seorang pedagang harus berasal dari desa ketep, jika ada orang yang ingin berdagang di sini memang kami tolak, ini terkait pemberdayaan warga desa Ketep.

Comment [A124]: syarat berdagang

20. Berapa jumlah pedagang di kawasan ketep?

Jumlah pedagang di dalam kawasan obyek wisata ketep sekitar 30 orang mas yang berasal dari desa yang sama yaitu desa ketep

Comment [A125]: jumlah pedagang

21. Bagaimana sistem kerja pengelola obyek wisata ketep?

Sistem kerja di ketep yang berhubungan dengan pedagang dikelola oleh pengelola. Seperti yang saya katakan tadi penanganan kebersihan dan perawatan lapak di urus oleh pengelola, karena setiap hari kami kan buka mas.

Comment [A126]: sistem kerja

22. Bagaimana menangani pedagang liar di kawasan ini?

Untuk pedagang liar di sini tidak boleh masuk ke kawasan wisata mas, karena akan mengganggu kenyamanan pengunjung dan juga para pedagang.

Comment [A127]: penanganan pedagang asongan

23. Bagaimana pengelola menentukan aturan-aturan yang akan diberlakukan kepada para pedagang dan bagaimana cara mengkomunikasikannya?

Kami hanya menentukan aturan teknis seperti aturan kebersihan dan terkait lapak pedagang. Cara mengkomunikasikannya dengan di sampaikan pas ada pertemuan rutin pedagang.

Comment [A128]: aturan teknis

24. Bagaimana cara pengelola berinteraksi dengan para pedagang?

Kami berkomunikasi dengan pedagang dengan cara berkeliling atau mampir ke lapak mereka. Karena kami satu desa ya mas, tidak di obyek wisata juga dapat berkomunikasi di rumah mas, pas malam hari kadang kan berkumpul di depan rumah bagi yang bapak-bapak.

Comment [A129]: interaksi dengan pedagang

Comment [A130]: interaksi dengan pedagang

25. Apakah ada hambatan atau kesulitan untuk mengatur para pedagang yang jumlahnya cukup banyak?

Saya merasakan tidak terlalu kesulitan dalam mengatur para pedagang, karena mereka semua sudah cukup dewasa jika ada masalah mereka dapat menyelesaikan secara bersama-sama. Pihak kebersihan juga merasa terbantu karena para pedagang juga ikut membersihkan tempat mereka berjualan, karena kami di sini menganggap semua keluarga besar.

26. Apakah ada kegiatan bersama yang dilakukan dengan para pedagang, apa bentuknya dan seberapa sering dilakukan?

Kegiatan bersama yang dilakukan pas ada pertemuan pedagang setiap 3 bulan sekali. Jadi di sana kita berkumpul untuk saling berbagi pendapat agar ke depannya lebih baik lagi.walaupun tidak di pertemuan rutin setiap hari kan bisa bertemu. Kegiatan bersama lainnya mungkin berkumpul dan membantu pas ada hajatan di salah satu rumah pedagang.

Comment [A131]: kegiatan bersama

Comment [A132]: kegiatan bersama

27. Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang sehingga anda turun tangan untuk menangani konflik tersebut?

Konflik yang dialami para pedagang yang pernah saya tangani iu pas ada pedagang asongan masuk kawasan obyek wisata mas. Dulu

memang pedagang asongan masih diperbolehkan masuk, tetapi hal itu ditentang oleh pedagang, sehingga terjadi keributan antara pedagang asongan dengan pedagang ketep. Kami menanganinya dengan diskusi bersama pedagang, dengan menghasilkan aturan bahwa pedagang asongan dilarang masuk ke dalam obyek wisata.

Comment [A133]: konflik

Comment [A134]: akomodasi

28. Sebagai pengelola, apakah hubungan antar pedagang sudah dikatakan kondusif atau malah sering terjadi keributan atau pertentangan antar pedagang?

Hubungan antar pedagang dapat saya katakan sangat kondusif mas, jarang terjadi pertentangan ataupun keributan besar, walaupun ada pasti hanya permasalahan kecil terkait dengan menarik pengunjung yang akan membeli, namun hal itu pasti dapat ditangani sendiri oleh para pedagang. Para pedagang sudah terlihat seperti keluarga besar, yang sering terlihat adalah saling bekerjasama dan saling membantu satu sama lainnya.

Comment [A135]: hubungan antar pedagang

FOTO DOKUMENTASI



Gambar 1: Wawancara dengan salah seorang pedagang (Dokumentasi pribadi diambil tanggal 20 April 2013)



Gambar 2: Wawancara dengan salah seorang (Dokumentasi pribadi diambil tanggal 20 April 2013)



Gambar 3: Wawancara dengan salah pedagang (Dokumentasi pribadi diambil tanggal 20 April 2013)



Gambar 4: Wawancara dengan salah seorang pengelola (Dokumentasi pribadi diambil tanggal 22 April 2013)



Gambar 5: Lokasi para pedagang di Ketep (Dokumen pribadi diambil tanggal 22 April 2013)



Gambar 6: Lokasi para pedagang di Ketep (Dokumen pribadi diambil tanggal 22 April 2013)

Lampiran 8

PETA PARIWISATA KABUPATEN MAGELANG



Lampiran 9

PETA DESA KETEP

