

LAMPIRAN

A. Guide Interview

1. Data Diri Informan

- a. Nama Lengkap :
- b. Jenis Kelamin :
- c. Usia :
- d. Pekerjaan :

2. Daftar Pertanyaan yang menggambarkan fenomena jasa sewa pasangan di Surabaya dan pengalaman Informan (Fenomenologi)

A. Wawancara khusus Owner:

1. Apa yang menjadi inspirasi atau motivasi utama Anda untuk memulai bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya, dan bagaimana Anda melihat respons dan penerimaan masyarakat terhadap layanan ini?
2. Apa yang membuat Rental Pacar Koibito berbeda dari penyedia jasa sewa pasangan lainnya di Surabaya, dan apa keunggulan atau nilai tambah yang Anda tawarkan kepada pelanggan?
3. Apa langkah-langkah yang Anda ambil dalam memastikan keamanan dan kenyamanan pelanggan yang menggunakan layanan jasa sewa pasangan dari Rental Pacar Koibito?
4. Bagaimana cara Anda selaku owner dalam memilih talent yang akan bekerja dengan Rental Pacar Koibito, dan apa kriteria yang Anda gunakan dalam seleksi mereka?

5. Sejauh mana Anda sebagai Owner melihat dampak sebuah teknologi, khususnya media sosial, dalam mempengaruhi popularitas dan pemahaman masyarakat tentang jasa sewa pasangan di Surabaya?
6. Apakah Anda melihat perubahan trend atau pola dalam permintaan atau preferensi pelanggan terhadap jasa sewa pasangan di Rental Pacar Koibito?
7. Bagaimana pendekatan atau strategi pemasaran yang Anda gunakan untuk menjangkau dan menarik pelanggan potensial untuk menggunakan layanan Rental Pacar Koibito?
8. Sebagai Owner sekaligus talent gimana cara Anda mengelola atau merencanakan pengembangan bisnis jasa sewa pasangan di masa depan, dan apa visi Anda untuk Rental Pacar Koibito?
9. Kira-kira adakah sebuah rencana atau inisiatif khusus untuk berkontribusi pada masyarakat atau komunitas di sekitar Surabaya melalui bisnis jasa sewa pasangan ini?
10. Apakah Anda mengalami tantangan tertentu dalam menjalankan bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya, lalu bagaimana cara untuk mengatasinya?
11. Apakah ada kebijakan atau pedoman tertentu yang Anda terapkan untuk memastikan bahwa interaksi antara klien dan talent di Rental Pacar Koibito tetap profesional dan sesuai dengan standar etika bisnis?
12. Apakah ada aspek atau dimensi tertentu dari bisnis jasa sewa pasangan yang menurut Anda sering diabaikan atau kurang dipahami oleh pelaku usaha lain, dan bagaimana Anda memperhatikan atau mengatasi aspek tersebut dalam bisnis Anda?

13. Bagaimana Anda melatih atau mempersiapkan talent di Rental Pacar Koibito untuk berinteraksi dengan klien dengan baik dan memberikan pengalaman yang memuaskan?
14. Bagaimana cara Anda untuk menentukan harga serta paket untuk layanan jasa sewa pasangan ini?
15. Bagaimana Anda mengukur atau mengevaluasi keberhasilan atau kinerja bisnis jasa sewa pasangan Anda di Rental Pacar Koibito, dan apa metode atau kriteria tersendiri yang Anda gunakan dalam menilai performa bisnis Anda?

B. Wawancara khusus Admin:

5. Bagaimana Admin memastikan bahwa proses sewa ini berjalan lancar dan efisien di Koibito Rental Pacar?
6. Apa tantangan terbesar yang Anda hadapi sebagai admin di Koibito Rental Pacar, dan bagaimana Anda mengatasinya?
7. Bagaimana Anda berinteraksi dengan pelanggan yang memiliki pertanyaan atau kekhawatiran tentang sewa pacar?
8. Bagaimana Anda memastikan bahwa talent yang akan disewakan ini sudah dengan baik dan siap untuk menemani pelanggan?
9. Bagaimana sebagai admin Rental Pacar Koibito menangani situasi darurat selama masa sewa?
10. Apa upaya yang dilakukan Koibito Rental Pacar untuk memastikan kepuasan pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang dengan mereka?
11. Bagaimana Anda menilai pengalaman Anda sebagai admin di Koibito Rental Pacar dan apa yang Anda nikmati dari pekerjaan ini?

C. Wawancara khusus Talent:

1. Bagaimana Anda selaku talent dalam menjelaskan konsep jasa sewa pasangan kepada masyarakat, dan bagaimana responnya terhadap konsep ini?
2. Bagaimana Rental Pacar Koibito memastikan bahwa pelanggan mendapatkan pengalaman yang memuaskan dan berkesan selama menggunakan layanan jasa sewa pasangan?
3. Apakah Anda mengalami tantangan tertentu dalam menjalankan bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya, dan bagaimana Anda mengatasinya?
4. Bagaimana Anda menanggapi kritik atau kontroversi yang mungkin timbul terkait dengan konsep jasa sewa pasangan seperti yang ditawarkan oleh Rental Pacar Koibito?
5. Bagaimana pengalaman Anda dalam menjalankan bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya dengan Rental Pacar Koibito, dan apa yang membuatnya menjadi pengalaman yang memuaskan atau menantang bagi Anda?
6. Apa yang menjadi momen atau kejadian paling berkesan selama melakukan aktivitas, dan apakah hal tersebut jadi memengaruhi pandangan Anda terhadap hubungan percintaan?
7. Apa tantangan utama yang Anda hadapi dalam menjalankan bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya, terus adakah suatu hal yang tidak terduga ketika kencan? lalu bagaimana Anda mengatasi tantangan tersebut?

8. Apa yang menjadi motivasi atau dorongan utama Anda untuk menjadi talent hingga saat ini?
9. Bagaimana peran pengalaman pribadi Anda atau pengalaman sebelumnya dalam membentuk pendekatan dalam menjalankan aktivitas jasa sewa pasangan ini di Rental Pacar Koibito?
10. Apakah Anda merasakan adanya perubahan dalam permintaan atau preferensi klien terhadap jasa sewa pasangan di Surabaya selama Anda menjalankan bisnis ini, dan bagaimana Anda menyesuaikan layanan atau strategi Anda sebagai respons terhadap perubahan tersebut?
11. Bagaimana Anda melihat peran dan dampak teknologi, khususnya media sosial, dalam memengaruhi dinamika dan perkembangan bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya, dan bagaimana Anda memanfaatkannya?

3. Pertanyaan yang berkaitan dengan teori Interaksi Simbolik (Untuk menggali informasi terkait interaksi dan komunikasi yang dilakukan oleh Informan)

1. Bagaimana Anda selaku pelaku usaha memastikan bahwa interaksi antara Anda dengan klien di Rental Pacar Koibito berjalan lancar dan nyaman?
2. Bagaimana Anda mendefinisikan standar komunikasi yang efektif antara pelanggan dan pasangan sewaan di Rental Pacar Koibito, dan bagaimana standar tersebut diimplementasikan dalam layanan Anda?

3. Apakah ada tantangan khusus yang Anda hadapi dalam berinteraksi antara talent dengan klien di Rental Pacar Koibito, dan bagaimana Anda mengatasinya?
4. Ada strategi atau pendekatan yang Anda terapkan untuk membangun ikatan emosional atau koneksi antara pelanggan dan pasangan sewaan di Rental Pacar Koibito?
5. Bagaimana Anda menangani situasi atau konflik yang mungkin timbul dalam interaksi antara pelanggan dan pasangan sewaan di Rental Pacar Koibito, dan bagaimana Anda memastikan bahwa masalah tersebut diselesaikan dengan baik?
6. Bagaimana Anda menyesuaikan atau mengadaptasi pendekatan komunikasi dan interaksi dengan klien di Rental Pacar Koibito sesuai dengan preferensi atau kebutuhan klien?
7. Bagaimana Anda menilai atau mengevaluasi kualitas interaksi dan komunikasi antara pelanggan dan pasangan sewaan di Rental Pacar Koibito, dan apa langkah-langkah yang Anda ambil untuk meningkatkan kualitasnya?
8. Bagaimana Anda memandang peran interaksi dan komunikasi yang efektif dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan dan kesuksesan bisnis jasa sewa pasangan di Surabaya di Rental Pacar Koibito?

B. Transkrip

Nama	Daisuke atau Ivan
Usia	29 tahun
Jenis Kelamin	Laki-laki
Pekerjaan	Digital Marketing dan Owner Rental Pacar Koibito
Tanggal Wawancara	09 Mei 2024

Peneliti : **Halo kak kenalin aku rafa, mungkin boleh dong diperkenalkan namanya siapa, umurnya berapa, lalu kesibukannya apa nih?**

Informan : Ini saya perkenalan diri sebagai owner aja ya, saya Ivan, tapi kalau di Koibito saya sebagai Daisuke.

Peneliti : **Kira-kira umurnya sama nggak kayak yang di website atau mungkin beda?**

Informan : Beda, yang di website belum ke update, sekarang umur aku 29 tahun.

Peneliti : **Oke deh kalau gitu, sebelumnya aku mau tanya nih terkait rental pacar Koibito sendiri ini tuh sebagai pekerjaan utama kah atau side job nih?**

Informan : Side job.

Peneliti : **Ohh gitu ... Oh iya kak, kan setahu aku nih ya rental pacar itu asalnya dari Jepang. Nah kira-kira ada gak alasan tersendiri gitu kenapa pada akhirnya kakak buat juga nih rental pacar di Indonesia?**

Informan : Jadi sebenarnya waktu Koibito dibuat tuh ya udah ada rental pacar lainnya. Tapi yang mendasari kenapa aku buat Koibito tuh karena ada pengalaman pribadi, sorry ya kalau agak melenceng-melenceng dikit, tapi kamu tau ga kasus yang lagi viral tentang 'Fat Cat'? Nah kurang lebih kondisi aku tuh sama saat itu. Jadi aku pernah ada di hubungan yang toxic sampe ngabisin jutaan buat pacar aku bahkan sampe pinjem bank kurang lebih ya 300 jutaan. Pas itu usaha aku bangkrut juga, akhirnya bikin aku stress bahkan deperesi, sampe akhirnya aku ngerental lah orang buat sekedar nemenin aku aja, terus ngobrol gitu pokoknya yang penting mental aku aman dulu lah pada waktu itu. Ternyata pas ngerental aku jadi jauh lebih baik, at least aku ga ada lagi pikiran untuk bunuh diri. Sampe akhirnya aku coba lah bikin usaha yang sama, dari pengalaman aku juga. Jadi dari situ aku juga sekalian cari tau kira-kira kalau di rental lain tuh kurangnya apa, kayak contohnya adminnya kurang bagus, atau manajemennya kurang

baik atau semacamnya lah. Toh aku juga punya pengalaman di digital marketing, dan tujuan aku buat ini tuh sebenarnya untuk ngebantu orang-orang yang tadi yang udah ngebantu aku pas lagi depresi kemarin gitu, apalagi pas orang depresi itu kan butuh temen buat cerita atau nemenin lah. Jadi aku pun bisa ngebantu orang diluar sana yang mengalami kondisi kayak aku pada waktu itu.

Peneliti : **Jadi karena udah pernah punya pengalaman juga yang akhirnya jadi inspirasi ya kak. Hmmm kan aku liat nih website kakak tuh proper banget loh, kalau aku bandingin sama rental-rental yang lain, mereka belum tentu punya website yang seproper itu. Kalau dari rental-rental di Surabaya yang kakak tahu nih, apa sih yang bikin rental pacar Koibito ini punya hal unik tersendiri? Kayak keunggulan atau USP nya gitu kak?**

Informan : Sebenarnya Koibito itu kan tujuannya awalnya ngebantu ya, Nah waktu itu talent-talent pertama Koibito tuh sempet kerja di rental pacar lain, tapi jasanya dihargai murah, sampe aku mikir nih 'waduh kamu harga segini ya kurang' mangkanya aku pengen bantu dengan cara naikin harganya, yang mana harga talent nya sendiri nggak akan kurang dari yang dia terima waktu itu. Jadi sebagai gantinya, servisnya kita naikin. Koibito sendiri juga nge filter talent-talent apalagi kalau open recruitment itu yang daftar ratusan, tapi yang diterima itu biasanya cuma dua. Kalau ditanya kenapa yang diterima cuman dikit? Karena kita

juga liat dari attitude, terus dia asik sama seru ga buat ngobrol. Jadi kalau misalnya kita lagi interview nih ya kita gak pernah kayak formal banget gitu loh, kita juga pengen tau gimana sisi asiknya si calon Talent ini, kayak kita kasih ice breaking gitu, nah kalau misalnya dia kurang asik atau ada hal yang kurang kayak attitude nya, kita langsung gak terima dia, karena takutnya nanti ngaruh ke Koibito sendiri apalagi kita offer dengan harga yang lumayan juga.

Peneliti : **Jelas sih kak harus sepadan juga antara harga sama pelayanannya juga**

Informan : Nah itu jangan sampe ketemu talent yang mungkin cuma ngalir kayak air aja gitu, tapi aku mau talent ini juga ngasih pelayanan yang terbaik.

Peneliti : **Oh iya kak, kalau masalah kriteria tadi kan emang kriterianya nyari yang asik terus humble gitu ya kak, tapi kira-kira ada kriteria lain atau ada hal-hal lain ga yang jadi point atau pertimbangan tersendiri kalau lagi nyari talent?**

Informan : Iya, hmm kalau untuk cowok cewek ya emang hampir sama ya nyari yang asik sama humble, tapi kita juga nyari yang good looking sih, soalnya pernah ada kejadian klien nih kurang sreg sampe batal di tempat pas *offline date* karena talentnya gak sesuai atau dianggep kurang *good looking* lah, di satu sisi juga kasian sama si talent ya. Jadi nextnya si talent ini aku kasih job yang *Online Dating* aja, toh juga dia bagus kalau di online date.

Peneliti : **Tapi emang gak munafik juga ya kak, kalau sekarang apalagi dibidang jasa seperti ini faktor fisik itu ya harus good looking, nah kalau talent cowok sendiri gimana nih?**

Informan : Sebenarnya ya untuk cowok ini lebih *challenging* sih daripada cewek, kalau cewek ya oke lah masalah penampilan tapi kalau cowok itu *challenging* nya adalah ngefilter talent cowok yang mesum. Sampe akhirnya karena kita takut ya itu berdampak sama Koibito, syarat utama buat daftar kita minta SKCK si cowok, jadi dengan hal kayak gitu otomatis lebih susah buat dapet talent cowok, sampe akhirnya untuk recruitment talent cowok sendiri ya by rekomendasi. Nah kalau gitu sebenarnya jadi ada untungnya juga sih, karena kalau dia macem-macam ya kita bisa gunain koneksi biar tau nih kalau misalnya aneh-aneh kan namanya bisa jelek sendiri.

Peneliti : **Berarti ya sama-sama strict juga ya di Koibito sendiri.**

Informan : Betul, kalo cewek itu strict pas habis offline date, jadi untuk penanganannya sendiri itu kita harus bisa mastiin kalau si talent ini aman karena takutnya kalau misal yang nyewa ini ngikutin kan creepy juga ya. Jadi kita banyak ngelakuin hal-hal preventif gitu loh.

Peneliti : **Kalau kayak gitu kira-kira di Koibito ada asuransi gak? Atau ada perlindungan apa gitu yang bisa menjamin keamanan para talentnya? Selain dari upaya-upaya preventif dari Agency?**

Informan : Pertama gini sih, kita juga ngomong jaminan itu gak bisa 100% ya, walaupun dengan tindakan preventif yang udah diaplikasiin kayak pas offline date itu harus di public space, pokoknya tempat yang rame, abis gitu pas lagi nonton di bioskop kita harus make sure talentnya itu milih duduk di tengah. *At least* kanan kiri harus ada orang. Nah itu kan preventifnya. Tapi kalau seandainya mungkin kejadian memang si klien memang bener-bener mesumnya tingkat parah ya di tempat umum pun dia berani ngelakuin 'itu' kita langsung suruh si talent pulang, terus suruh blokir kliennya. Nah kalau emang dari talent sendiri mau dikasuskan ke pihak yang berwajib, kita siap untuk dampingin dan bantu. Cuman kan tau sendiri ya kalau misalnya disini, apalagi korbannya cewe malah kayak disudutin atau malah kena balik. Tapi untungnya kita sendiri dari awal udah pegang KTP atau datanya si klien ini ya pas awal mau ngedate, jadi kalau dia macem-macem kita bisa sebar atau kasih profil si klien yang bermasalah ini ke grup-grup yang butuh database kayak orang *credit card*, atau asuransi gitu itu deh, atau kalau parah banget ya ke grup Facebook yang isinya cowok-cowok gay biar diteror.

Peneliti : **Berarti pernah ada kejadian kayak gitu kah?**

Informan : Ada, tapi kebanyakan talent gak mau permasalahannya dilanjutkan, jadi yang penting si klien ini di *blacklist* aja lah.

Peneliti : **Oh okai, kalau Koibito sendiri udah berjalan berapa lama?**

- Informan : Yang punya aku? Udah 2 tahun sih dari 2022 sampai sekarang.
- Peneliti : **Nah dari tahun 2022 sampai sekarang kira-kira udah ada berapa kasus kak? Kurang atau lebih dari lima?**
- Informan : Kurang dari 5. Itu selama preventif tadi dilakukan harusnya nggak ada masalah. Ya tapi tetap ada aja kejadian, selama 2 tahun itu.
- Peneliti : **Berarti dari segi kakak untuk ngatur keamanannya sejauh ini memang sudah oke ya, tapi kira-kira apa aja yang dilakuin tuh dari pihak agency nya, mungkin bisa diperjelas.**
- Informan : Iya, jadi klien harus kirim KTP dulu terus dia transfer kan buat misalnya *Offline Dating* nih, abis gitu kita liat tuh di rekeningnya, kira-kira namanya sama apa enggak kayak di KTP. Kalau misalnya nggak, kita langsung refund, karena offline date itu rawan banget.
- Peneliti : **Oke, nah terus kalau misalnya ada case si klien ini minta hal yang diluar dari paket yang ditawarkan gimana? Kayak misalnya hal-hal yang berbau physical touch gitu? Kan sekarang identik ya love language gitu itu.**
- Informan : Kita kalau dari awal buka, peluk sama cium itu nggak boleh ya, Mau paketnya gimana pun kita nggak memperbolehkan, pokoknya hanya sebatas gandengan sama ngerangkul tangan

aja, itu pun udah paling maksimal. Kalau misalnya hal-hal yang diluar paket sih lebih ke paket kayak Ramadhan gitu.

Peneliti : **Oh gitu ya, lebih ke *seasonal package* ya.**

Informan : Iya terus ada juga kayak apa namanya paket kondangan atau paket yang kayak gitu-gitu ada deh atau bisa juga ketemu orang tua, tapi emang itu ada harga tambahannya ya.

Peneliti : **Nah kalau kayak paket ketemu orang, terus gimana nih talentnya kalau dia belum tau apa-apa terkait *background* pasangannya, otomatis kan perlu mendalami tentang si klien ini tadi, kira-kira talent sendiri gimana cara belajarnya? Karena kan kalau urusannya sama orang tua, udah pasti *tricky* juga kan.**

Informan : Dari awal kita udah minta si klien untuk terbuka sama si talent apapun itu. Jadi biar si talent ini juga bisa adaptasi, nah pas udah gitu ya diusahain jangan sampe ada yang miss komunikasinya, mangkanya aku mahalin harganya karena emang sesulit itu.

Peneliti : **Oke, terus kira-kira dengan hal-hal kayak gitu ada gak kakak kepikiran buat ngembangin lagi bisnisnya atau mungkin nambah-nambah package kah? Terus nambah talent apa gimana?**

Informan : Untuk sekarang sih rencananya ya paling nambah package aja sih, kalau buat talent sendiri kita suka buka open recruitment

sih, tapi biasanya kalau udah 6 bulanan gitu mereka biasanya pada males. Nah biar usahanya stabil, man

Peneliti : **Terus talent-talent yang lama gimana kak?**

Informan : Lebih ke kalau emang mereka mau ambil job ya ambil aja, kalau nggak yaudah.

Peneliti : **Hmmmm, kalau gitu itu para talent ada trainingnya gak? Kalau ada training nya gimana?**

Informan : Kalau trainingnya biasanya sih kita coba-coba test untuk kaya klien, nah nanti kita review dari gimana si talent ini ngerespon. Nah dari test itu tadi, tim bisa tau juga karakter para talent dan jadi lebih gampang ngekategorinnya. Jadi ya training atau testnya sih biar kita bisa tau gimana diri mereka itu, jadi pas ngejalaninnya lebih enjoy karena jadi diri sendiri.

Peneliti : **Oh gitu, jadi yang ada di website-nya emang bener-bener karakteristik si talent nya ya. Oke oke So far kalau mau daftar jadi talent nih kira-kira tahapannya apa aja? atau cuman isi Google Form dulu ya? Atau dari tim Koibito ada cara tersendiri buat cari talent?**

Informan : Kita pasti announce di story ig gitu buat kasih tau kalau lagi open recruitment, nah nanti buat yang berminat bisa langsung kontak ke admin atau nomor yang tertera. Nanti bakalan dikasih form juga kok, nah kalau udah difilter dari form itu tadi nanti ke tahap selanjutnya yaitu interview sama aku, nah pokoknya

nanti tinggal dikasih tau aja untuk tanggal dan jam nya, kalau emang ditunda-tunda terus ya otomatis ak skip aja. Soalnya takut juga ya nanti pas dia kerja malah gak bisa jawab klien.

Peneliti : Okei, nah terus kalau misalnya yang calon talent ini domisili Surabaya, itu tetep online kah atau ketemu?

Informan : Semuanya sih by online ya, karena kebanyakan juga dari luar kota. Tapi buat para talent yang ada di Surabaya pas awal-awal emang kita telfon, nah kalau udah baru kita latih gitu secara tatap muka. Soalnya ada beberapa talent yang emang belum pernah pacaran, nah berarti kalau yang kayak gitu emang perlu dikasih latihan dulu.

Peneliti : Hmm, aku mau tanya nih kak, kira-kira selama ini pernah ga dapet klien yang masih dibawah umur gitu? Atau dari Koibito sendiri ada batasan untuk umur klien?

Informan : Sebenarnya sih kalau untuk yang dibawah umur gaada ya, minimal sih rata-rata klien yang muda gitu ya anak SMA. Tapi ya gitu kalau treatment anak SMA agak susah.

Peneliti : Ooh gitu, oh iya kak, kan ini bisnis udah jalan 2 tahun lebih lah ya, kira-kira ada up and down nya gak nih? Terus pernah gak kepikiran kalau bisnis ini kira-kira worth it gak sih sebenarnya? pantas gak buat dilanjutin kedepannya?

Informan : Kalau menurut saya sih apalagi orang-orang yang jadiin rental pacar ini sebagai usaha utama pasti punya pikiran kayak gitu,

tapi karena menurut saya yang walaupun jadiin bisnis ini side job aja tuh pasti ngerasain adanya up and down kok Kayak misalnya nih ya, saya kan punya bisnis lainnya juga, nah pasti tiap bulan november selalu sepi dan turun, apalagi bisnis saya lainnya tuh bidang jasa juga. Bahkan saking sepiya bisnis ku itu sempet turun 30%. Tapi cuman di bulan november aja, selebihnya aman-aman aja malah rame sama stabil.

Peneliti : **Biasanya paling rame di bulan apa kak?**

Informan : Bulan puasa gitu.

Peneliti : **Terus gini kak, kan kakak ini digital marketing ya, berarti nerapin banget gak sih ilmu atau pengetahuannya gitu buat bisnis ini?**

Informan : Hmm aku tuh digital marketingnya dibagian SEO, tapi kalau dari segi creativenya sih aku ga seberapa ya. Walaupun kayak di TikTok gitu bikin content, aku juga gak expect sih kalau banyak yang liat, bahkan menurut aku malah banyak rental lain yang kontennya lebih bagus dan creative daripada punyaku. Nah walaupun kayak gitu, tapi aku berusaha sih biar rentalku juga bisa diakses sama orang lain atau gampang ditemui. Nah itu juga alasan aku juga perkuat di sisi IT ya, jadi Koibito pun bisa klien akses di playstore walaupun untuk saat ini aplikasinya masih mirroring ke website. Jadi adanya aplikasi ini itung-itung sih bisa jadi peluang atau buka pasar baru.

- Peneliti : **Oh terus gini kak, kalau dari kakak pribadi gimana nih pembagian hasil sama talent? ada perhitungannya nggak?**
- Informan : Aku pribadi 25% sih dari dulu, mau usaha apapun kebanyakan 25%. Karena menurutku itu hitungannya udah adil, soalnya kita juga sebagai agensi butuh uang buat maintenance dan lain-lain ya, nah jadi dengan 25% potongan nya kan udah pas ya. Toh juga talent dapet 75% dan itu ga dipotong apa-apa lagi. Bahkan di agensi lain potongannya lebih gede. Tapi aku pikir juga, karena agensi yang lain jadiin ini kerjaan utama kali ya, jadi segede itu ambil untungnya.
- Peneliti : **Tapi beneran kak 25% udah cukup buat agensi? Buat bayar staff yang lain gimana dong?**
- Informan : Aman, karena adminnya cuma satu
- Peneliti : **Pembagiannya tuh gimana kak?**
- Informan : Iya, karena admin saya manage 4 agensi, saya 3 agensi. Nah untuk sistemnya sendiri kan biasanya bisnis tuh harus ada tim finance nya sendiri kan, tapi kita permudah dengan bikin aplikasi manajemennya sendiri. Nah Koibito sendiri pake aplikasi itu dan fiturnya juga udah lengkap banget, dan udah serba otomatis.
- Peneliti : **Tapi pernah gak mikir gitu, kayak butuh tambahan staff buat maintenance jobdesk yang lainnya kayak bikin konten gitu?**

- Informan : Sejujurnya nggak perlu sih, Menurutku untuk sekarang ini kalau bikin konten ya aku bisa minta tolong ke talentnya untuk take footage video pas offdate. Tapi kalau editing gitu, aku bakalan share job kecil-kecilan ke mereka untuk siapa talent yang bisa ngeditin video gitu.
- Peneliti : **Ada talent yang announce kalau dia mau berhenti nggak kak?**
- Informan : Nggak ada, soalnya kan ini juga freelance gitu. Malahan kalau ada yang keluar karena alasan nikah, masih tetep gabung di grup, ya ngeramein gitu.
- Peneliti : **Oiya aku liat masing-masing talent punya instagram pribadi ya? Disitu ada link trakteer, itu buat apa kak?**
- Informan : Itu tip dari klien untuk talent, jadi para klien yang mau kasih tip atau uang bisa lewat situ atau bisa lewat admin. Itu pun gak ada yang dipotong ya, kecuali price layanan aja. Kalau hadiah mah, aman.
- Peneliti : **Kakak sendiri sama admin, ada evaluasi perbulan gak? atau target gitu?**
- Informan : Kita nggak pernah targetin, karena yaudah, kalau memang rame ya rame gitu loh. Karena balik lagi ini kan bukan kerjaan utama baik aku atau para talent, jadi aku pun ga bisa nargetin.

- Peneliti : **Oooh jadi sebenarnya kalau evaluasi berarti lebih ke arah evaluasi dari servicenya gitu kan yah?**
- Informan : Iya bener, lebih ke dari servicenya. Misalnya nih si talent dapet bad review, ya kita info in ke talent yang terkait. Terus kita bantu kasih solusi juga.
- Peneliti : **Itu adminnya yang minta review atau gimana?**
- Informan : Talent nya yang minta, jadi setiap jobnya selesai gitu talent tanya untuk reviewnya, baru nanti send ke admin buat ngasih datanya ke aku untuk upload data ke aplikasi Koibito. Nah dari aplikasi itu nanti nunjukkin rating reviewnya dan bisa kasih tau evaluasinya si talent ini tadi. Abis gitu dari review rating ini juga yang bisa nentuin si talent kedepannya bisa ambil banyak job apa engga.
- Peneliti : **Sejauh ini kalau dari segi tim manajemen itu kan rata-rata jangkauan jauh ya, apalagi hitungannya ini kerjaan remote, Nah pernah nggak ada kesulitan buat komunikasi? Jadi kayak nggak maksimal gitu ngomong sama talent?**
- Informan : Kadang ada sih yang memang kayak gitu. Tapi ya tetap kita yang inisiatif terus buat hubungin talent. Ya susahnya kerja remote tuh kayak gitu.
- Peneliti : **Tapi ada nggak sih talent yang udah diterima malah ghosting?**

Informan : Ada, tapi kalau misalnya kita udah hubungin dalam 2 hari dan gaada balasan, yaudah auto kita hilangin sebagai talent sih. Kecuali kalau dia udah masuk selama satu bulan nih, terus dia aktif banget. Pas bulan ke depannya dia udah kayak izin ‘sorry aku gak bisa kerja lagi atau mungkin aku hiatus dulu atau aku ada kerjaan utama’. Yaudah gak apa-apa biarin gitu, pokoknya yang bener-bener yang kita keluarin itu biasanya baru masuk terus hilang.

Peneliti : **Ada grup Whatsapp gak? Buat komunikasi gitu**

Informan : Ada kok.

Peneliti : **Di grup itu ada yang saling tukar sering tukar informasi pribadinya mereka ga? atau curhat tentang klien?**

Informan : Kalau talent semuanya tukar informasi pribadi. Tapi kalau yang baru mungkin agak sungkan lah ya, Tapi yang lama-lama sudah tuker semua Kadang kita tuh tiap akhir tahun malah talent-talent dari luar Surabaya pada datang ke Surabaya semua terus jalan-jalan. Bahkan kita kemarin ke Malang, pokoknya pas liburan-liburan pada jalan-jalan.

Peneliti : **Ya, bener sih gitu itu bikin talent seneng.**

Informan : Iya, bahkan sampe ada yang udah nikah pun tetep di grup. Walaupun gak ngambil job ya, tetep di grup. Ntar kalo ada yang jalan-jalan ya ikut.

- Peneliti : **Kayak kekeluargaan banget dong ya**
- Informan : Iya, karena kita juga gak maksa mereka untuk ngambil job, jadinya mereka nyaman kayak gitu.
- Peneliti : **Ada rencana tim building gak? Atau kayak terjun ke masyarakat gitu, kayak pas puasaan bagi-bagi takjil?**
- Informan : Kalau tim building sih kalau pas liburan ya, tapi kalau terjun ke masyarakat gitu itu gak berani.
- Peneliti : **Nggak berani?**
- Informan : Iya, soalnya publik menilai kita itu nggak bagus, mangkanya itu kita ga berani, bahkan kita turun ke lapangan itu cuman ke event-event anime Jepang yang udah tau tentang rental pacar. Bahkan kita bagiin brosur aja pake masker.
- Peneliti : **Tapi gini sebagai owner pun pernah dapet omongan yang kesannya negatif ga terkait rental pacar? apalagi tau sendiri ya di Indonesia tuh kayak gimana.**
- Informan : Hmm dari masyarakat sih, karena emang opini publik terkait jasa kita tuh jelek banget, dikira nya jelek banget. Mereka ngira kita ini bisnis yang berkedok atau gimmick aja. Tapi bagaimanapun itu kita tetep edukasi kalau misalnya ya ini bisnis pure untuk temen ngobrol, bukan yang aneh-aneh. Ya padahal di Indonesia sendiri pacaran juga ga boleh. Intinya emang gausah terlalu dipikirin, ya jalanin aja asal ga ngerugiin

orang lain. Pokoknya kalau ada yang mau order, pasti kita seleksi semaksimal mungkin.

Peneliti : **Kadang ada ga yang berkedok gitu? Kayak pas layanannya selesai terus dianya gak terima dan berujung baper gitu?**

Informan : Aku bilang sih dari awal dilarang drama jadi ini ada jelas juga aturannya, Kalau emang saling suka gitu ya gak masalah. Soalnya ada beberapa yang kemarin nikah itu ya karena ketemu dari klien. Pokoknya kalau drama ya kita tegur.

Peneliti : **Oiya kak kalau misal di rental pacar lain kan, kalau udah nyewa si A nih, besoknya ga boleh nyewa itu lagi. Kira-kira di Koibito gitu juga gak?**

Informan : Oh engga, kita bikin sistem biar merata aja kak, tapi tetep kalau misalnya terus-terusan dengan satu talent yang sama kita bisa tawarin dia untuk sewa talent lainnya. Atau kita bikin paket promo atau diskon-diskon gitu.

Peneliti : **Aku sempet tuh kak liat story kalau ada promo offline date sama dua talent, emang ada kak yang kayak gitu?**

Informan : Jelas ada dong, bahkan sampe digandeng dua-duanya. Tapi yang jadi talent emang dari awal sama-sama udah temenan deket, atau udah kenal jadi lebih enak tuh kalau berdua.

Peneliti : **Nah dari kakak pribadikan sebelumnya udah ada pengalaman rental gitu ya, kira-kira gak ada hal atau sistem yang di rental lain gak boleh tapi di rental kak boleh?**

Informan : Kalau menurut aku sih yang ngelarang talent sama klien itu jadian. Padahl kan kita gatau ya jodoh orang tuh siap, kan kita juga ga bisa ngatur jodoh. Masa kalau mereka sama-sama cinta terus kta larang. Justru yang ada mereka malah jadian dibelakang, kan sama aja bohong ya. Mangkanya itu mending kita bolehin aja dan jujur aja, karena kita juga bisa bantu lindungin talent kita. Kayak misalnya kalau si cowo abis order jasa, kita bisa infoin mereka. Pokoknya diutamakan para talent ini jujur aja sih sama kita. Kalaupun mereka dapat pacar di real life, as long gak ganggu kerjaan mereka sih ya aman-aman aja.

Peneliti : **Kakak pernah sharing-sharing sama owner lainnya gak? ya ngobrol aja gitu.**

Informan : Sejujurnya dulu kita sempet sharing, tapi makin lama mereka gak mau lagi kayak sempet lengkar, alasanya ya aku gak tau ya. Pokoknya semenjak aku bikin aplikasi mereka udah gak mau hubungin aku.

Peneliti : **Hmmm tapi pernah dapet omongan apa gitu dari mereka?**

Informan : Pernah dong, dulu kan desainnya Koibito itu jelek banget pertama kali yang di aplikasi, itu gak bagus lah, abis gitu kita ubah semua, eh dimarahin dikira mirip-miripin lah, yaudah abis gitu gantian deh nama talent yang dikira sama gitu, intinya di protes terus lah. Sampe akhirnya desain kita sempet masuk ke majalah-majalah ataupun media kayak TransTV, Net TV juga.

Peneliti : **Kalau media gitu, apa aja yang dibahas atau diliput?**

Informan : Oh yang mereka bahasnya kurang lebih kayak ‘kenapa kok mau buka bisnis ini?’ atau ‘jadi rental pacar penghasilannya berapa?’. Kurang lebih kita selipin edukasi juga kalau misalnya gak rental pacar tuh ga seperti yang dipikirkan.

Peneliti : **Pernah dapet media yang pas di upload beda gak, sama apa yang diliput di awal?**

Informan : Oh iya pernah, sama pihak Trans, karena narasinya bener-bener gak banget, akhirnya kita minta takedown buat videonya. Apalagi talentnya juga gak dilindungi privasinya. Sampe akhirnya buat ngelawan itu dibantu sama media lainnya sampe akhirnya ketutup atau tenggelam itu berita negatif nya.

Peneliti : **Kalau misalnya itu kan dari media, kalau dari yang lain ada gak?**

Informan : Ada kok, biasanya mahasiswa gitu buat tugas atau skripsi.

- Peneliti : **Sebenarnya riskan banget, karena yang diliput ini kan omongan kita yang bakalan berpengaruh sama stigma masyarakat, apalagi di media besar. Takutnya kan gak sesuai ekspektasi di awal, atau justru dengan mau diliput di media biar orang-orang jadi paham rental pacar itu seperti apa.**
- Informan : Aku mau tujuannya diliput biar bisa nge-edukasi masyarakat, tapi terlepas daripada itu juga kalau misalnya dengan diliput itu kalau misal ada klien yang minat dengan rental kita tapi gak cocok bisa cari rental lainnya. Tapi sebagian besar memang kalau cari di sosial media atau google, yang pasti keluar emang rental kita.
- Peneliti : **Ahh i see, tapi gitu itu ada pelanggan lama atau pelanggan setia gitu gak?**
- Informan : Ada dan banyak, karena kita sendiri juga lebih mentingin follow up dari klien yang lama-lama apalagi kita juga ada paketan *online date Exclusive* yang dirental cuman satu bulan dan dia doang.
- Peneliti : **Kalau kayak gitu si talent boleh ga hiatus atau off setelah satu bulan udah disewa?**
- Informan : Boleh, tapi biasanya kita sararin untuk hiatus aja gitu. Ataupun gitu kalau talentnya punya pacar, nanti dia off, pas putus nanti balik lagi.

- Peneliti : **Kalau misalnya si talent aktif tapi punya pacar gitu hitungannya kan micro cheating kan? Terus gimana dong kalau kayak gitu?**
- Informan : Ada kok yang kayak gitu, tapi si talent harus izin dulu sama pacarnya. Pokoknya prioritasin hal yang kayak gitu biar gak drama.
- Peneliti : **Pernah ada klien yang super *clingy* atau *freak* gak sih? Terus kalau ada gimana nangepinnya?**
- Informan : Pernah
- Informan : Ada, kalo aku sih jujur profesional aja lah. Kayak pernah nih ada klien yang dia kalau mandi gak mau pake sabun atau bahan kimia gitu lah, nah pas offdate dia tuh bau banget. Ya talent kita jadinya ilfeel lah tapi tetep harus profesional.
- Peneliti : **Terus terus ada hal lainnya gak? yang bikin trauma gitu sampe mau hiatus atau off dulu?**
- Informan : Ada kok, yang bikin energi ini serasa habis.
- Peneliti : **Tapi, gitu itu ada gak entah dari sikap atau penampilan yang bikin ilfeel?**
- Informan : Ada, pokoknya parah lah. Jadi si klien itu sikapnya kurang ajar gitu lah, kayak ke waitress ngamuk-ngamuk atau pas di bioskop ngoceh terus.

- Peneliti : **Oh iya gini kak, mau tanya kira-kira ada gak klien yang nyewa tapi talentnya sesama jenis?**
- Informan : Justru talentnya kita banyak ya yang memang dia suka cewek, jadi cewek suka cewek, kalau cowok ke cowok nggak ada. Di rental kita sendiri sih ya gak papa sih.
- Peneliti : **Nah dengan orientasi seperti itu, ada talent yang gak mau nerima orderan diluar dari orientasinya dia?**
- Informan : Untungnya gak ada sih, karena balik lagi karena kita kerja harus profesional kan. Mau diluar dari orientasinya kan kamu tujuannya kerja, jadi harus disesuaikan. Pokoknya tetep utamakan profesional. Yang penting klien aman, klien nyaman. Kalau memang kamu nggak mau ya udah.
- Peneliti : **Ada nggak yang dari pengalaman talent-talent ini sangat amat memorable atau sangat-sangat berkesan banget? Kayak pas dating gitu ya, atau romantis banget?**
- Informan : Sebenarnya banyak sih karena setiap klien tuh ada memorinya masing-masing, tapi ada yang bener-bener aku inget banget deh jadi si talent ini nyewa Koibito posisi dia kena kanker, dia tuh masih sempet loh ceria padahal dia di rumah sakit. Pokoknya orangnya positif vibes banget lah, sampe endingnya ya dia meninggal. Aku nyesek sendiri sih.
- Peneliti : **Kayaknya kalau kayak gini kita harus manage emosi sih, dan pasti menguras energi banget.**

Informan : Sebenarnya pegel, tapi justru yang kaya gitu tuh lebih kaya, memang ini purpose-nya kita gitu loh, tapi kalau yang misalnya yang makan energi itu justru yang aneh-aneh gitu yang sifatnya gak bener yang otaknya kemana-mana atau klien yang gak bisa ngehargain talent kita. Nah justru yang kayak sakit atau lagi depresi itu yang malah bikin kita lebih memaknai hidup.

Peneliti : **Kalau waktu bangun usaha ini, ada gak target market nya? Kira-kira siapa kak?**

Informan : Target market kita pertama itu ke orang-orang yang suka anime. Karena kan dia udah ngerti gitu kan tentang konsep sewa pacar ini. Nah tapi gatau kenapa ya, akhir-akhir ini target kita malah berubah loh. Jadi sekarang menengah katas, bahkan klien kita ini orang-orang Indo yang tinggal di luar negeri, kayak di Australia gitu, apalagi gaji mereka kan gede-gede. Bahkan mereka-mereka yang layar gitu, atau kerja di tambang juga pake jasa kita.

Peneliti : **Ohh gitu ya kak**

Informan : Bahkan sekarang nih ya talent itu 75% itu menengah ke atas semua juga talentnya

Peneliti : **Berarti itungannya kayak orang kaya gabut ya kak hahahaha ...**

Informan : Aku sendiri kurang paham ya. Jujur kayak talent aku kemaren dia ke Singapura itu cuman buat diskon makanan aja abis gitu

dia balik lagi, atau kayak kemarin lebaran ke Thailand pulang besoknya ke Malaysia. Tapi itu talent yang beda-beda semua sih. Ini talent-talent ada yang ke Jepang, ada yang ke Malaysia. Sementara aku aja gak kesana hahahah

Peneliti : **Bener-bener orang kaya gabut ini mah kak ...**

Informan : Sebenarnya orang kaya gabut ada yang memang orang kaya gabut. Tapi nggak selamanya kayak gitu juga, talent akupun ada yang dia butuh uang, jadi dikit-dikit abis jalan langsung tarik saldo. Nah kalau yang orang kayak cenderung kalau tarik saldo tunggu beberapa bulan dulu.

Peneliti : **Wih gitu itu sekali narik kena bisa berapa ya?**

Informan : Bisa sampai beberapa juta gitu baru ditarik, bahkan kalau di Surabaya untuk top talent ada di angka 8 sama 10 juta. Itu bersih untuk talent loh, nah Jakarta itu bisa lebih.

Peneliti : **Kalau misalnya gini nih, dibandingkan dari tahun 2022 sampai 2024 yang paling tinggi yang kayak wah gokilnya fantastis di angka berapa?**

Informan : Rekor ya hmmm, kalau rekor terbawah kadang gak dapet orderan sih soalnya talentnya itu memang males atau engga memang ga dapet orderan aja, tapi kalo rekor tertinggi itu talent pertama yang namanya Lira sekitar 20 juta. Nah si Lira ini tadi lah yang banyak berkontribusi dan hit sampe segitu, jadi dia lah

yang suggest untuk aturan-aturan dan gimana rental pacar ini works. Bahkan sampe sekarang belum ada yang ngalahin loh.

Peneliti : **Eh kalau masalah rules gitu pernah gak kayak merasa pas udah diterapin baru sadar kalau ini merugikan atau gak menguntungkan, dan ada yang diganti gak rulesnya?**

Informan : Hmm kalau yang kayak gitu gak ada sih, tapi yang kita revisi ada kok atau kita nambahin paket-paket baru.

Peneliti : **Oke deh kalau gitu, pernah gak dapet talent yang bener-bener pure gak pacaran? Itu gimana deh kak pas interviewnya?**

Informan : Aku pernah sih dapet yang kayak gitu, terus yaudah deh kita kasih training, nah tapi lucunya nih dia dapet klien yang ambil paket tahunan, jadi kurang lebih dia 2 tahunan deh sama itu klien.

Peneliti : **Jadi ini kaya pacarnya dia sendiri ya hahahaha**

Informan : Iya jadi dia kaya pacar sendiri tapi ga jadian, kalo dia jadian ga mungkin bayar lagi dong

Peneliti : **Tapi biasanya alasan talent terlepas butuh uang tuh apa sih? yang paling sering gitu? atau gabut semua?**

Informan : Hmmm, tapi sih emang ada yang beneran gabut dan emang kebanyakan disini tuh yang gabut sih, tapi ya ada juga yang

butuh uang. Kayak misalnya ada talent yang tadi sering banget abis date tarik duit nah itu yang kelihatan kalau emang butuh uang juga.

Peneliti : **Oh gitu ya, tapi kan ini agensi ada juga buat temen mabar, *sleep call* atau yang lainnya ya, gitu itu ada yang double job apa engga?**

Informan : Ada yang nyambi juga kok, ada yang double rental pacar sama *sleep call* atau temen mabar, tapi tetep pusatnya Koibito as rental pacar

Peneliti : **Jadi kayak lebih ke anak perusahaannya lah ya?**

Informan : Bener, kalau yang *sleep call* ini aku beli terus akuisisi, nah kalau temen game itu asli dari Koibito cuman emang sepi sih gatau ya karena emang susah dan udah ada aplikasi cari temen main game sih. Abis gitu kalau temen curhat juga cari talent nya susah, intinya sih kita ini masih perbaikan gitu.

Peneliti : **Oke tapi dengan kakak jalanin bisnis ini terus juga pernah jadi talentnya, pada akhirnya punya gak pandangan lain tentang kehidupan percintaan sendiri? Atau dari cerita temen-temen lainnya?**

Informan : Sebenarnya ya jadi ada pandangan juga sih, kayak misalnya kalau kita pacaran tuh harus bisa saling ngertiin gitu loh maunya apa, ataupun kalau dari segi *ngetreat* lawan jenis

harusnya seperti apa, pokoknya aku dapet banyak insight juga sih dengan jalanin dan ada di lingkup bisnis ini.

Peneliti : **Kak terus gini kalau misalnya nih kan kalau misalnya ini kakak lagi merenung gitu terus pernah gak sih merenungkan kan kakak ini layanan jasa atau bidang service, kira-kira mikirin gak apa yang bisa bikin bisnis kakak ini semakin berkembang dan oke? evaluasi apa aja gitu?**

Informan : Pernah kok, kayak semisal ada masukan dari klien atau orang yang udah jadi VIP Member gitu biasanya kan ngasih saran atau masukan, nah itu pasti kita bakal pertimbangkan dengan serius ya. Bahkan dari masukan si klien VIP ini yang bikin Koibito juga lebih berkembang, soalnya paket-paket dari Koibito pun usulan dari para klien ini.

Peneliti : **Tapi gitu itu pasti dirundingkan sama tim manajemen kan ya kak?**

Informan : Iya, soalnya emang krusial banget ya apalagi kalau ada masalah sama talent nya juga, jadi misalnya nih si klien akhirnya gak nyaman sama talent ini yaudahlah ganti talent, sebenarnya sih aku juga jadi rugi ya, tapi gak papa daripada klien juga gak puas kan. Pokoknya aku utamakan service sih, kalau di tempat lain tuh ada potongan kalau refund tapi di tempatku 100% aku kembaliin.

- Peneliti : **Nah dari masukan-masukan itu kan akhirnya terealisasi, kira-kira ada gak yang akhirnya klien-klien ini justru jadi partner bisnis?**
- Informan : Ada kok, dulu aku pernah mau ada event terus butuh brosur untuk masarin Koibito nah itu aku kontak klien yang emang punya usaha percetakan deh, itung-itung juga sama-sama ngebantu kan ya.
- Peneliti : **Kenapa harus seloyal itu sama bisnis sampingan kak?**
- Informan : Soalnya aku mikir juga untuk jangka panjang juga sih, karena aku udah pernah bangkrut jadi aku paham kalau permasalahan bisnis kayak gini kan aku punya beberapa nah itu aku usahain stabil semua, jadi kalau ada satu yang gak jalan *at least* masih ada bisnis lainnya gitu, dan aku usahain bisnisku semuanya ini long term dan aman dari hutang.
- Peneliti : **Kira-kira ada ga tantangan yang bener-bener berat sebagai bisnis owner dan talent?**
- Informan : Kalau sebagai bisnis owner tantangan yang paling berat itu ketika ngatur talent sih, bener-bener se susah itu. Apalagi ini kan bidang jasa ya, sebisa mungkin kita harus kasih tau talent buat seprofesional mungkin pas ngejalaninnya. Tapi kalau sebagai talent itu lebih ke ngertiin klien ya, soalnya aku pernah dapet klien yang apa ya ... kayak justru aku jadi PA (*Personal Assistant*) hahaha, iya sih dibayarin malah gede banget tapi ya

seharian rasanya gak ada istirahat karena ngikutin kemana dia mau sampe bawain semua belanjanya.

Peneliti : **Eh kalau gitu kan jadinya ga sesuai sama paket kakak, tapi gitu itu pernah ga talent lainnya dapet case yang sama juga? atau klien yang puelit gitu kak?**

Informan : Oh pernah wahahahaha, sumpah ya itu talent kasian banget udah order beberapa kali bahkan itu *offline date* tapi ga dikasih minum sama sekali, jadinya kita dapet insight baru sih kayak misalnya kalau ada *offline date* mending bawa tumbler sendiri deh, terus prepare udah makan dari rumah juga hahaha. Tapi kalau yang pelit gitu itu lebih ke klien cewe ya, soalnya ngerti kan ya kan masih ada stigma kalau ngedate cowok yang bayar.

Peneliti : **Hahaha, eh tapi kak di Surabaya sendiri ada rental pacar yang lain juga ga sih? Itu kompetitif banget gak tuh?**

Informan : Surabaya? hmhhh kalau jujur sih kita nggak tau ya rental pacar itu pusatnya dimana aja, soalnya rental pacar itu rata-rata ya emang remote dan gaada pusatnya dimana.

Peneliti : **Koibito sendiri punya database buat kompetitor gak? Jadi yang awalnya bisnis for fun malah mengarah keserius banget.**

Informan : Hmmm kalau kompetitor sendiri aku gak ada ngedata kok, tapi emang sempet lah yang aku bilang crash itu kan awalnya gara-

gara aku bikin aplikasi eh tiba-tiba temen-temen rental lain pada kurang enak sama aku.

Peneliti : **Wahaahaha padahal gara-gara aplikasi doang sampe segitunya ya kak**

Informan : Iya, tapi yaudah lah ya, aku sekarang juga lagi ngembangin aplikasi nya si Koibito ini kayak aplikasi Lita, yang bisa cari temen dan lain-lain.

Peneliti : **WOW keren banget, nah itu mekanismenya gimana kak?**

Informan : Jadi nanti di platformnya ada pilihan layanan atau *service* nya sendiri, nah si klien tinggal pilih mau layanan apa, terus nanti ada pilihan talentnya juga. Nah kalau udah tau mau milih talent siapa, tinggal *top up* koin gitu deh. *So far* gampang banget kok mekanismenya.

Peneliti : **Hmmm okai, kalau dari kakak pribadi gimana memastikan komunikasi antara talent sama klien ini bagus? Mungkin based on review kah atau dari load pekerjaan para talentnya?**

Informan : Biasanya gini kalau talent baru, nanti tinggal admin yang bakalan nanyain terkait kerjanya, kira-kira ada masalah gak? Kalau aman ya udah gitu, nah tapi buat talent-talent yang lama tuh biasanya ada klien yang emang laporan. Kayak misalnya, 'Min aku bermasalah sama yang ini' atau 'Aku gak suka sama talent ini karena gak sesuai sama preferensi ku'. Nah itu aku

kan juga ga enak kalau emang mengarah ke preferensi personal, jadi aku masukin ke *private feedback* kalau emang udah banyak komplain banget nanti aku omongin ke si talentnya langsung sih.

Peneliti : **Dari kakak pribadi ada gak cara yang efektif biar komunikasi antara talent sama klien ini efektif? Kayak misalnya udah di preview nih klien ke talentnya.**

Informan : Kunci utamanya itu ya nggak slow respon sih, tapi kita juga sebenarnya ngebatasin untuk jatah harian kayak kirim foto atau call sih, kayak misalnya nih lagi online date, nah ada yang isinya paket call, dan itu minimal 1 hari selama 30 menit, jadi selama 1 minggu ya dia cuman dapet 3,5 jam buat call doag, kalau semisal dia sehari udah call segitu lamanya, berarti besoknya udah ga bisa lagi, tapi itu juga bisa disesuaikan sama talentnya sih karena ada yang biasanya ngasih lebih 2 atau 3 gak apa-apa.

Informan : Soalnya pernah kak ada yang klien tuh mintanya gak mikirlah, masa sehari minta 10 foto kalau 10 hari aja udah berapa tuh ... Malah kayak gitu jadi gak nyaman juga komunikasinya kan. Nah kunci komunikasi antara talent sama klien ini kan yang penting tuh ngabarin juga gak sih? Kayak ya usaha biar fast response gitu, kalau kamu ada sesuatu yang mendadak misalnya, aku lagi kuliah, lagi kelas, atau lagi kerja, kamu kabarin. Jangan sampai lepas kabar ini.

- Peneliti : **Misalnya ini aku memposisikan aku sebagai talent, aku lagi kuliah nih. Mungkin 1 SKS 2 jam lah. Misalnya nih misalnya aku ada 2 SKS, si klien kita ini tuh nyewa 1 hari. Di antara 4 jam ini, tadi kan aku kuliah, si klien kadang suka minta di luar dari 1 hari itu buat gantiin 4 jamnya gak? Atau gimana?**
- Informan : Biasanya dari inisiatif si talent, terserah talentnya mau kasih apa engga. Tapi adanya inisiatif kayak gitu bagus loh efeknya, malah yang awalnya mau kasih review jelek malah jadi bagus.
- Peneliti : **Tapi ada juga yang perhitungan kan ya?**
- Informan : Ada hahaha, ada yang si talent pun tidur dia jadi itung-itungan waktu, ya kan talent kita juga manusia ya, kalau misalnya tidur pun dihitung ya pantes aja nih klien gak punya pacar.
- Peneliti : **Hahahah bener kak, lagian kita kan punya kehidupan pribadi, toh juga harusnya ngertiin balik gak sih hahahh ...**
- Informan : Betulll, tapi yang klien kayak gitu pas udah dikasih tau juga jadi ngerti, eh lama-lama malah jadi langganan hahah, tapi masih tetep gak punya pacar.
- Peneliti : **Tapi aku liat-liat nih ya, menurutku, jatuhnya ya, kakak as bisnis owner tuh untung, talent juga untung bahkan klien pun juga untung kan. Nah kakak sendiri punya tips gak buat para talent biar klien ini jadi klien tetap gitu? terus sering sharing ke talent ga?**

- Informan : Iya, bahkan nih ya kalau treatment admin ke talent malah blak-blakan tapi gitu itu malah jadi deket juga sama klien hahahah. Nah kalau terkait tips sendiri sih lebih ke tips keamanan untuk talentnya sendiri ya, tapi selain itu biasanya talent sama-sama talent yang ngomong sih, atau sharing gitu lah.
- Peneliti : **Oiya kak mau tanya nih, awal dapet atau masarin rental ini dari event-event Jepang kan ya? atau mungkin udah dari ads atau diluar daripada itu?**
- Informan : Sebenarnya dulu awal-awal doang sih di event kayak gitu, nah sekarang udah gak pernah lagi, soalnya aku juga main di website, terus aplikasi sama konten-konten di sosmed. Tapi kita juga didongkrak sama talent sih kak, kadang kan ada talent yang seleb gitu ya, nah dari situ rental kita juga naik. Atau kayak talent yang cantik terus servicenya juga bagus, bahkan itu yang justru bikin orang mau repeat order.
- Peneliti : **Loh kak kalau kayak gitu tadi, jatuhnya apa engga pelanggaran privasi? Kayak jadi tau talentnya ini seleb atau apa?**
- Informan : Hmm engga sih kak, karena kalau pelanggaran privasi gitu itu, di rental kita aja semua nomor hp talent itu baru loh, terus get contact nya juga baru. Tapi tetep aja ada talent yang bahkan serem banget, cuman bermodalkan *background* aja dia bisa tau

segala hal tentang si talent ini, sampe ke *real life* nya lah, nah kalau yang sampe kayak gini tadi itu balik lagi ke talentnya mau dikasusin apa engga.

Peneliti : **Ahh i see, nah kalau misalnya nih kak ngadepin atau pendekatan ke kliennya sendiri gimana sebagai manajemen biar klien mau *repeat order*. Ini terlepas dari adanya promo ya.**

Informan : Hmm kalau aku sih emang tetep promo walaupun promo itu ngaruhnya di klien yang menengah dan menengah kebawah, karena justru talent menengah keatas tuh gak peduli sama promo. Tapi untuk caranya biar klien ini jadi repeat order ya dengan pendekatan melalui adminnya sih, kayak misalnya ngefollow up, atau sekedar basa basi nanya kabar ataupun nawarin aja langsung gitu.

Peneliti : **Oiya kakak di aplikasi itu ada databasenya juga ya?**

Informan : Ada, jadi memang di manajemen kita tuh udah lengkap semua, kayak data membernya, terus talent nya, nanti terkait finance juga ada, bahkan ada ranking talent nya juga. Pokoknya udah lengkap banget sih aplikasi manajemen kita ini.

Peneliti : **Wah kalau kayak gitu ada penghargaan bulanan nya ya? Kira-kira ada penghargaan apa aja dan biasanya dikasih apa?**

Informan : Betul tapi lebih ke bonusan bulanan sih, nah kita tuh penghargaan gak by omset tapi berapa banyak talent yang sanggup menerima orderan gitu. Jadi semakin dia terima jobnya banyak, dia yang dapet bonusnya lebih tinggi . Nah top talentnya kita itu ada dua, yang umumnya tertinggi sama jumlah orderan tertinggi, tapi yang lebih diapresiasi jumlah orderan tertinggi, karena orang-orang yang mungkin menengah itu mau ngambil job yang receh-receh jadi banyak kan yang diambil jobnya. Malah dari job receh gitu yang bikin klien jadi pelanggan setia. Soalnya pengalamanku, dari klien yang sekarang udah VIP tuh berawal dari yang cuman call satu jam, chat satu hari, intinya yang kecil-kecil kayak gitu.

Peneliti : **Wah tapi emang kayak gitu berawal dari hal-hal kecil ya kak, bahkan adminnya juga kayaknya enak gitu untuk diajak ngobrol.**

Informan : Iya emang, kita memang dari dulu kalo bisa sama klien juga harus bisa dekat karena kita mesti appreciate satu persatu, makanya kenapa adminnya itu cuma satu apalagi kan kita ga 24 jam juga hahah, tapi ya gitu kalau udah ada yang order pasti kita layanin juga kok.

Peneliti : **Oiya kak kan ini di Indonesia juga masih belum tau ya kategori bisnisnya apa, terus belum ada juga undang-undangan yang ngelindungin jasa ini, kalau menurut kakak pribadi gimana?**

Informan : Iya bener banget, toh sekarang tuh udah banyak banget bisnis aneh-aneh lainnya, tapi kalau menurut aku kedepannya sih bakal masuk ke kategori sosial berbayar ada sosial media atau sosial berbayar. Toh juga di Indonesia banyak banget, *start up* yang gak ada kategori bisnisnya. Nah untuk undang-undang sih ya balik lagi kayak yang tadi kita omongin, untuk saat ini cuman bisa mengandalkan cara-cara yang tadi udah aku kasih tau ke para talent. Tapi aku berharap semoga kedepannya ada undang-undang yang bisa ngelindungin bisnis kayak gini sih kak.

Peneliti : **Baik kak, kira-kira itu aja yang mau aku tanyakan, dan Alhamdulillah udah terjawab semua, terima kasih ya kak.**

Informan : Sama-sama kak.

Nama	Ara
Usia	23 tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Pekerjaan	Kuliah, Sales dan Freelance

Tanggal Wawancara	11 Mei 2024
-------------------	-------------

Peneliti : **Halo kak sebelumnya kenalin aku rafa, mungkin boleh diperkenalkan terlebih dahulu namanya siapa, umurnya berapa, lalu kesibukannya apa nih?**

Informan : Halo kak, aku Ara, untuk umur aku sendiri 23 tahun, lalu untuk kesibukan sehari-hari sebenarnya ya cuman sebagai eum, pekerja pada umumnya kayak eeee kurang lebih sales kayak gitu itu, dan juga ada kesibukan kuliah sih.

Peneliti : **Oke aku izin tanya dulu ya kak sebelumnya kakak jadi talent ya di rental pacar koibito itu gimana sih responnya dari sekitar atau mungkin dari teman-teman kakak? Terus gimana sih kakak menjelaskan hal tersebut ya kan jadi talent nih ke orang-orang yang menanyakan terkait hal itu.**

Informan : Sebelumnya tuh beberapa temen aku, ada yang tahu sama ada yang nggak juga sih. Nah kalau untuk teman yang tahu sendiri sih ya, ya awalnya tuh mereka tuh menganggap kek e jasa ini, adalah sebuah jasa yang sama kayak prostitusi. Kayak gitu kan. And then, dan ya udah aku jelasin aja di situ, kalau kita ini berbeda. Dan ada rulesnya tersendiri. Yang di mana rulesnya itu tersebut itu melindungi talentnya juga. Jadi nggak ada tuh yang namanya eeee hal yang lebih daripada itu. Seperti itu.

Peneliti : **Oh oke jadi lebih mempertegas gitu ya? Ke emang beberapa teman-teman sekitar, tapi ada nggak sih yang masih ngeyel ah nggak ah paling itu gimmick doang atau paling ah bohong itu mah. Kira-kira ada nggak yang kayak gitu?**

Informan : Banyak, buanyak sih. Banyak yang ngeyel kayak gitu. Kayak misalnya nih ya, depannya doang paling kayak gitu paling belakangnya juga sama aja. Terus aku kek, ya itu semua tergantung dari para talent-nya nih, kayak gimana menyikapinya. Kalau emang profesionalitas kerja, ya diusahakan ke hal belakang seperti itu tuh jangan. Kayak gitu. Jika talent memang profesionalitas tapi kayak memikirkan lebih ke ranah lainnya, ya kita nggak bisa apa-apa juga sih.

Peneliti : **Aaah i see, oke oke. Tapi ini kakak pertama kali gabung rental pacar? Atau dulu pernah punya pengalaman rental juga?**

Informan : Nah itu sebenarnya dulu kayak gini, aku ketemu sama Daisuke, Daisuke kan termasuk seorang founder Koibitonya juga. Nah terus habis itu, awalnya aku cuman curhat ke dia, kalau aku tuh pernah eeee ngelamar di rental pacar agensi lainnya. Tapi aku tertolak. Setelah itu, si Daisuke ngomong ke aku kalau dia sebenarnya ada ide untuk membuat rental pacar juga, awalnya kayak seminggu dua mingguan nggak ada kabar dari si Daisuke. Tapi ternyata, dia ngehubungi aku balik terus ngomong kayak mau eee mau nggak ikut jadi talentnya Koibito

bla..bla..bla..bla..bla... gitu, terus aku kek? Loh jadi? Kayak gitu awalnya jadi hitungannya sih agensi pertama aku sih.

Peneliti : **Tapi pernah nggak sih mungkin punya relasi gitu ya, antara kakak mungkin sama talent lainnya. Sempet nih ngomong-ngomong kayak misalnya agensi lainnya yang base-nya di Surabaya, eee ini kalau ada kurangnya atau lebih bagus yang ini manajemennya, dan lain sebagainya? kira-kira ada nggak? Mungkin pernah tuh bicara yang kayak gitu.**

Informan : Eeee ada si, beberapa kalau untuk di Koibito sendiri, itu kan memang terkenal yang rulesnya ya cukup ketat. Cuman, tidak merugikan klien. Nah sedangkan aku dengar ada, di beberapa agensi ini, salah satunya itu ada yang membuat rules ketat dan merugikan si kliennya ini. Gitu. Jadi ketika, mereka melakukan offdate atau offline date kayak gitu tuh, tiba-tiba si kliennya ditagih dengan charge dan diancem blacklist. Ketika offdate karena dia ngelanggar, padahal dia nggak ada ngelanggar sama sekali. Kayak gitu...

Peneliti : **Itu kejadiannya emang di rental lain ya, untungnya di Koibito sendiri nggak ada kejadian seperti itu. Nah oke tadi kan daftar di tempat lain ya, apa sih sebenarnya yang kakak cari? Di rental pacar? Kenapa mau jadi talent? Mungkin atau ada dasarnya? Let's say kita bisa bagi**

faktornya kan butuh uang, gabut, nyari relasi, atau nyari kesenangan sendiri. Nah kakak mungkin yang mana nih?

Informan : Nah kalau aku, awalnya dulu adalah pertama aku dengan kondisi yang udah istilahnya capek dengan yang namanya pacaran kayak gitu. Terus kedua aku bekerja di sebuah bidang yang mengharuskan punya relasi yang sebanyak mungkin agar orang-orang ini bisa istilahnya join lah sama aku, jadi mau gak mau, aku kalau bisa cari relasi tuh dari agensi itu tadi. Jadi aku berpikirknya seperti itu. Terus ditambah, waktu luang pada waktu itu cukup banyak, dan dulu tuh kalau kerja tuh pagi pulang sore. Terus akhirnya malam gabut. Gak tau mau gimana atau mau isi waktu luang aja gitu.

Peneliti : **I see, okelah. Berarti dari motivasi atau alasan itu tadi ya kak akhirnya memutuskan untuk rental pacar ya kak, kok kenapa pikirannya rental pacar kenapa nggak hal yang lainnya aja? kayak misalnya ya kalau ada waktu luang pas malam bisa tuh jadi barista atau ngejoki mungkin? Kenapa akhirnya milihnya ya rental pacar? Dan gimana akhirnya kakak memaknai rental pacar ini?**

Informan : Aku tuh melihat dari segi kek mentally, orang-orang di sekitar aku ini. maksudku tuh kayak apa ya kebanyakan orang-orang yang disekitarku ini nggak punya tempat untuk bercerita atau tempat untuk berkeluh kesah. Dan aku cukup tertarik, untuk dengerin cerita tiap-tiap orang. Kayak gitu, tapi kita pribadi sih ya, tiba-tiba tanya ke temen nih kek 'eh kamu kenapa?' Kayak

gitu kan takutnya kita dikira sok ikut campur. Kayak gitu-gitu kan ya, sedangkan aku pribadi anaknya suka denger aja, suka denger cerita orang dan ngasih saran buat mereka, jadi aku berpikir nggak ngeluarin tenaga terlalu banyak juga sih, sedangkan kalau part time yang shift malem atau kerja yang diluar rumah lagi tuh... itu kayaknya tenaga ku tuh masih kurang, kayak gitu ... Hmm terkait memaknai rental pacar ya, ya intinya sih ini emang bisnis tapi yang tujuannya kearah sosial, jadi emang rental pacar ini apalagi Koibito tuh ya tujuannya emang nemenin orang atau ngebantu orang yang emang butuh temen buat ngobrol.

Peneliti : **Terus gini, sebagai Talent di Koibito sendiri udah berapa lama?**

Informan : Setahun lebih lah ya

Peneliti : **Okee, karena udah lumayan ya jam terbangnya atau sering ngambil-ngambil job, yang akhirnya mikir untuk nge service atau melayani klien tuh yang baik seperti ini, tapi dulu belum pernah kakak aplikasikan atau kakak lakuin. Let's say dulu aku terlalu menggebu-gebu yang akhirnya nyamain pace sama klien aja, atau apa gitu?**

Informan : Aku dulu tuh berpikiran menyamaratakan semua klien itu bahwa pemikiran mereka tuh sama. I mean like kek 'oh nih orang nih kayak suka ngomong atau ini ini ini' kayak gitu. Otomatis aku menyamaratakan itu semua, lalu lambat laun aku

liat-liat ada beberapa klien yang repeat order atau ada yang nggak repeat order itu kulihat-lihat dari rangkuman chat-chat ketika online date ‘oh aku salah nih menyamaratakan semua orang ini.’ gitu, jadi beberapa klien tuh ternyata ada beberapa perbedaannya ternyata.

Peneliti : **Biasanya yang paling signifikan perbedaannya itu dibagian mana nya kak? Mungkin dari cara mereka menyikapi kah atau berpikir kah? Atau apa?**

Informan : Cara berpikir itu pasti, cara menyikapi juga iya, dan kalau kita *Online Dating* kan gak ketemu ya otomatis kita by chatting, beberapa tuh ada yang memang fast respon dan ada beberapa yang slow respon. Nah untuk yang fast respon ini sendiri, mereka tuh terkadang kita pas nggak ngebales beberapa menit aja mereka tuh udah ngespam sebegitu banyaknya. Dan udah langsung lapor admin, padahal kan di satu sisi kita lagi melakukan aktivitas lainnya. Emang sih kesalahanku dulu, emang ketika ada aktivitas kayak gitu gak ngabarin atau bilang ke klien. Nah justru di sisi lain, buat klien yang slow respon tuh yang bikin overthinking, takutnya tuh mereka nanti playing victim ke admin kita. Jadi kalau kayak klien kita yang slow respon, kita pasti nge make sure lagi, ngechat, ngespam, nyariin lah.

Peneliti : **Wahh jadi gitu yaa, nah dari berbagai pengalaman akhirnya kakak dapet sebuah pencerahan buat ngetreat klien biar mereka dapet pengalaman yang maksimal atau**

berkesan gitu, dengan ada evaluasi ya, kakak sendiri sering nge-evaluasi?

Informan : Betul

Peneliti : **Jadi kayak ada review gitu ya, kayak semisal habis date nanti di akhir sesi ada review klien. Oke kalau gitu ada ga sih tantangan tersendiri selama jadi talent? Kayak misalnya nih, pas online date kita ngerapel beberapa klien atau pas offline date gitu?**

Informan : Sebenarnya tuh buanyak banget tantangannya, tapi ta ceritain beberapa aja. Contohnya nih semisal kita lagi ada orderan ondate sekaligus offdate diwaktu yang sama, nah otomatis kita nggak boleh nih mengabaikan klien kita yang lagi ondate atau offdate. Somehow kita minta eee izin dulu nih ke salah satu, dari yang ondate kah atau offdate, kalau dari yang offdate misalnya nih ‘boleh nggak nih aku sesekali main hp buat ngebales chat?’ tapi kita nggak ngomong kalau bales chat dari klien yang lain ya, karena takutnya mereka tersinggung kan ya, kayak anggapannya nih ‘kamu ini lagi sama aku loh, kok malah chat orang lain.’ takutnya kan kayak gitu toh konsepnya kita kan dating ya, terus kalau misalkan ke yang ondatenya aku kasih tau kalau lagi ada kesibukan jadi slow respon. Nah kalau casenya itu, ondate nya barengan, lebih takut salah kirim ya hahahhaa...

Peneliti : **Hahahaha ya make sense sih itu**

Informan : Karena beberapa talent yang lain tuh ada yang aku save ada yang enggak, jadi kayak takutnya tuh salah ngereply. Karena *sometimes* aku ngebaca notif tuh dari pop up notification, terus aku kayak ‘yaudah nanti aku bales’, terus kalau aku bales nanti takut salah room chat hahahahah Tapi untungnya nggak pernah sih

Peneliti : **Terus nih what if, kalau kliennya tahu nih kamu tuh lagi ngerapel atau double date dengan klien yang lainnya atau kamu lagi ada waktu yang lain nih terus akhirnya si klien ini tadi rasa waktunya itu terbuang-buang, let's say si talent ini hitung-hitungan sama waktu kamu ketika kamu lagi ada aktivitas, itu apa yang bakalan kakak lakuin?**

Informan : Wah itu pernah ada dan aku pernah ngalamin, Jadi kalau ada kejadian kayak gitu aku selalu ngasih ini kayak jam pengganti atau jam tambahan. Jadi ini umpamanya itu terjadi di offdate, lalu aku sibuk dengan hp-ku umpamanya, ya terus aku bakalan bilang sih ke klien aku kalau misalnya nanti aku kasih *free extend* ya 30 menit, terus buat yang ondatanya kalau dirasa aku *slow respon*, aku bakalan kasih free extend satu hari atau dua hari tergantung dari banyaknya klien yang aku handle.

Peneliti : **Tapi itu sama admin atau manajemen gitu emang nggak masalah? Buat tambahan waktu?**

Informan : Diperbolehkan tapi pastinya bakalan kena evaluasi juga, dan dikasih pengingat kalau emang gak bisa ngetake jobnya,

mendingan dikasih ke talent lainnya aja dulu. Beda lagi kalau misalnya si talent ini bisa ngehandle.

Peneliti : **Kalau gitu kakak seminggu nih ya atau kira-kira aja deh selalu take job nggak?**

Informan : Kebetulan semenjak tahun baru ini aku jarang banget ambil job ondate, bahkan itu cuman beberapa kali aja. Tapi yang paling sering itu offdate, dan offdatanya itu lebih sering kedadakan sih... Kek tiba-tiba aku ditawarin sama admin, 'Ara ready gak jam segini?' terus aku jawab 'apa kak?', nah itu dibilangin 'ada offdate nih, disini, disini, disini.' huft Oke... bisa... selama nggak bertabrakan sama kesibukanku aku pasti bakalan take. Tapi kalau bertabrakan sama kesibukanku pasti aku tolak, soalnya pernah aku ada pengalaman dari kesalahanku yang sebelumnya, pasti imbasnya bakalan ke Koibito itu sendiri, padahal itu karena kita sendiri ya...

Peneliti : **Nah kalau gitu kamu selalu ada target gak nih? Kayak sebulan nih minimal 3 orderan atau 3 job**

Informan : Untuk tahun ini aku sih nggak nargetin ya, kayak yaudah let it flow aja tapi kalau nggak ada talent yang ngetake yaudah kasih ke aku, nanti aku handle. Cuman eeee aku liat-liat tuh, rata-rata sebulan sekali aku take job sih, ohh ada yang sebulan dua kali sih... sebulan dua kali, terus kebanyakan offdate.

Peneliti : **Kenapa lebih banyak offdate? Mungkinkah karena kamu selesai dalam waktu sejam gitu? Karena kan ondate itu bisa makan waktu sehari, jadi lebih lama gitu? Atau ada alasan lain?**

Informan : Nah karena offline date itu waktunya cuman 3 jam, dan talent yang domisili Surabaya itu sendiri cuman ada Lyra, Aku, Kak Ayya sama Nara waktu itu kalau gak salah, dan karena cuman ada empat ini, si Lyra saat ini kan lagi hiatus, jadinya gak take job dulu, atau berhenti sementara, jadinya kan otomatis ada 3 orang ini aja, sedangkan kak Ayya sendiri merangkap jadi admin, jadi agak repot juga, jadi kebetulan cuman antara aku atau si Nara aja, nah kalau ada offdate kalau Nara ga bisa handle otomatis aku yang handle dan sebaliknya aja sih. Tapi untungnya sekarang talent di Surabaya cukup banyak sih, jadi aman lah ...

Peneliti : **I see, kalau di Surabaya sendiri nih kira-kira menurut kakak masih banyak orang yang judgmental gak sama hal ini? Mungkin kalau di Jakarta udah lebih bebas?**

Informan : Hmmmmm masih cukup banyak sih, ini bukan hanya based on experience aku aja ya, tapi dari talent lainnya juga tuh bilang mereka diceritain klien tuh atau disuruh sama klien tuh asdfghjkl kayak ini itu, terus aku juga diceritain klien dia tuh kayak ngebanding-bandingin diriku sama temennya, i mean like hahahah gapaham juga ya sama orang-orang gitu dan

beberapa orang sekitar ku juga tetep aja judgmental, kayak dimana-mana tuh pasti ada.

Peneliti : **Berarti kamu sering dapet kritik juga gak? Dari lingkungan maybe? Terus kira-kira action kakak sendiri kayak gimana? Misalnya kayak langsung mempertegas atau lebih ke set boundaries?**

Informan : Kebetulan kalau aku pribadi sih, karena aku anaknya emang ceplas-ceplos, dan juga aku tuh sometimes ngefilter juga sih, tapi ceplas-ceplos juga heheheh ... jadi aku juga ngasih tau nih kalau misalnya ga baik loh bla...bla...bla.. klien pun ada yang ngerasa kalau mereka tuh ga berlebihan padahal kan ada juga tuh yang merasa kalau emang dia tuh kelewatan dan akhirnya ngomong kayak, 'ohh iya kak maaf ya aku kelewatan gini..gini..gini...'. Kayak gitu, eum beberapa orang emang perlu sih untuk ditegur terlebih dahulu, baru mereka sadar apa yang mereka lakukan ini salah.

Peneliti : **Selama satu tahun pengalaman nih, kira-kira dalam menjalani jadi talent nih ya ada ga pengalaman yang memorable sama menjadi tantangan banget nih? Terus gimana nih kakak mengatasi atau menghadapinya?**

Informan : Ada sih kayak eee ... ini salah satu caseku, Jujur aku kaget sih, jadi awalnya dia tuh order offdate sebagai pacar kan ya bukan temen nih, otomatis kita bakalan physical touch gitu kayak gendengan atau rangkul pundak, di satu sisi anehnya dia

tuh kayak gak mau yang berlagak seperti pacar malahan kayak temen. Terus pada waktu offdate aku bilang, 'kan kamu ini ordernya offdate sebagai pacar ya, tapi kok kamu gak mau dipegang atau act like we're in a relationship sih?' Nah akhirnya dia ngejelasin nih 'eee gapapa sih soalnya aku ga sreg aja sama harganya yang offdate sebagai temen' terus ku saut 'oh kayak gitu' terus aku agak mengulik terkait ranah pribadi nya dia nih kayak 'maybe kamu ada trauma kah?' terus kayak dia baru ceritain tuh. Jadi baru ketika aku ajak ngobrol kayak gitu dia nih baru cerita, dan ada satu lagi offdate yang cukup berkesan itu yang gak aku bisa lupain dan bahkan orangnya pun sering repeat order ku aku tuh sebenarnya kliennya temenku si Lyra, cuman waktu itu kan dia lagi jarang take orderan, eh si kliennya ini order aku, ya aku kaget kan, soalnya biasa order Lyra kok jadi order aku? Jadi nih sepanjang offdate selama 3 jam lah ya, dia tuh cuman ngebicarain Lyra. I mean aku jadinya pendengarnya dia kan? Terus dia tuh minta pendapatku buat gimana cara mendapatkan si Lyra itu tadi. Jadi aku disana ya cuman sebagai pendengar aja sih...

Peneliti : **Hahahaha wah ada ya yang kayak gitu... eh by the way, aku kemarin sempet loh ngobrol sama kak Daisuke, kalau di Rental Pacar Koibito tuh kan boleh ya buat punya hubungan yang berlanjut sama klien, kira-kira pernah kejadian ga nih?**

Informan : Aaa ada, ada, cuman kembali ke sikap para talent aja sih, soalnya aku dulu sepengalamanku, emang ada. Dan sempet menjalani juga. Satu klien ini dia tuh awalnya order ondate terus dia tau kalau aku domisili Surabaya, ternyata emang sengaja dia order aku karena aku ada di Surabaya. Terus setelah ondate itu tadi dia ngomong ke aku kayak ‘boleh nggak aku mau extend’ terus aku jawab, ‘mau extend offdate kah?’ terus aku tanya lagi, ‘emang kamu mau ke Surabaya kah?’ nah dia jawab tuh, ‘iya aku mau ke Surabaya’. Terus lama kelamaan justru aku yang malah luluh, bahkan si kliennya itu pun kayak dia tuh rajin banget ngereply instastoryku atau update ku di WA (WhatsApp). Terus habis itu secara nggak langsung dia kayak ngobrol-ngobrol ngobrol terus ya udah abis itu jadi. Ya Tapi sayangnya sih nggak terlalu bertahan lama juga heheheh

Peneliti : **Hmmm jadi emang tergantung sikap talentnya masing-masing sih ya, akhirnya setelah setahun lamanya nih ya kamu kira-kira tau ga nih, sebenarnya tantangan utama buat para talent tuh apa sih?**

Informan : Eummm hmhhh, tantangannya adalah lebih ke personal ya, kita tuh harus pinter-pinter buat ngadepin kliennya tuh kayak gimana, sometimes si klien ini nggak mau ngertiin si talent, Jadi intinya sih klien ini cuman pengen untungnya doang, kayak dia tuh nggak mau menya-nyiakan semua waktu yang udah dia beli. Dan intinya itu si talent harus kayak mengabdikan kepada dia, dan harus mengerti apa yang dia mau. Jadi kayak gitu tantangan

kita adalah nurutin apa yang mereka mau selama kita bisa tapi kalau misalnya kita nggak bisa dan kita mau give up ya kita ngomong ke admin sih hehehe...

Informan : Kayak misalnya udah kebpaperan atau gimana gitu ya, ya akhirnya kita ngomong admin.

Peneliti : **Aaa kalau gitu pernah ga sih, pas offdate gitu ya kayak kakak ga dikasih additional lainnya seperti minum atau makan gitu?**

Informan : Hahahah aku pernah ngerasain kayak kehausan gitu kak tapi kalau yang kelaperan sih engga ya. Sebenarnya kita juga udah dikasih tau sama admin buat jaga-jaga bawa minum sama udah makan sebelum offdate, karena kan gatau ya nanti si klien ini gimana. Nah tapi tetep aja terkait pengeluaran emang ditanggung sama si klien ya, walau gitu aku sih tetep aja inisiatif ya, soalnya aku pernah tuh kak muterin TP (Tunjungan Plaza) 1 sampai 6 tuh gaada loh ditawarin minum, yaudah aku beli sendiri aja. Jujur sih waktu itu aku cukup kecewa ya, cuma kan kita enggak bisa apa apa juga. Aku sih mikirnya, mungkin saat itu keuangannya dia lagi mepet, tapi dia cukup penasaran dengan yang namanya rental pacar.

Peneliti : **Wow oke, terus adanya kejadian kayak gitu kakak kepikiran gak buat hiatus?**

- Informan : Hmmmm enggak sih, karena aku tipikal orang yang bakalan belajar dari kesalahan yang lalu lalu, nah justru ada pengalaman kayak gitu aku bisa jadi lebih inisiatif kedepannya.
- Peneliti : **Nah kakak kan juga udah lama nih ya, terus dengan pekerjaan freelance gitu, ada niatan mau berhenti gak?**
- Informan : Sejujurnya sebagai talent yang masuk ke gen pertama, aku sih pernah yang ngajuin ke admin mau hiatus, tapi aku pikir-pikir lagi sih kayak sayang juga soalnya kan waktu dulu pas aku kepikiran kayak gitu, talent yang base surabaya tuh dikit banget kak, jadinya aku ngajuin nih ke admin kalau misalnya aku gak hiatus tapi aku ga bisa nge take orderan terlalu banyak.
- Peneliti : **Okei, nah kalau gitu nih kak sebagai talent pernah gak ada pengalaman atau pelajaran dari klien yang akhirnya jadi dibawa di real life gitu? atau kayak punya pandangan baru.**
- Informan : Ada ada sih ada, jadi intinya ketika aku berpasangan, aku bakalan treat pasangan aku lebih baik lah, apalagi dari cerita para klien ya, aku bener-bener jadiin itu insight sih, pelajaran ke diri aku juga. Apalagi nih kalau dihubunganku kan, cowok aku nih bisa dibilang *social butterfly*, nah terus dia juga *friendly*, otomatis aku juga cemburu lah ya, tapi karena aku pernah dapet *point of view* seorang klien cowok yang *friendly*, akhirnya aku jadi memahami gitu loh kak. Nah dari beberapa

pengalaman itu bisa sih aku terapin ke pasanganku yang saat ini kayak gitu.

Peneliti : **Baik, nah kak kan dari yang aku tau di Koibito itu kan para talent punya *account* pribadi, terus nomor yang kakak pake juga nomor baru, gitu itu pernah gak diganggu sama klien yang nyebelin sampe sampe dia ngelanggar privasi kamu?**

Informan : Pernah ada yang kayak gitu, dia bener-bener tau akun sosmed real aku kak, apalagi dia ngechat tanpa ada orderan dan konteks yang jelas. Intinya soam gitu lah kak, sampe bener-bener kayak *stalker* parah, terus aku blokir semua sosmednya sih. Tapi pernah sih suatu ketika aku bales chatnya dia, maunya dia nih apa? terus aku akhirnya bilang kalau memang mau ngobrol sama aku ya kamu bisa hubungi admin dong. Apalagi aku paling gak suka kehidupan real life ku sama pekerjaan itu dicampur adukan.

Peneliti : **Ih ngeri ya tapi kesannya kayak ketemu orang agak aneh ya, sampe terobsesi gitu. Oiya kak kalau dari kakak pribadi sebagai talent ya, gimana caranya mastiin komunikasi dan interaksi sama klien ini lancar dan nyaman? ada tips tersendiri gak?**

Informan : Hmm kalau tips sendiri sih aku ngebiasain kalau habis date tuh gak langsung dari review klien aja, tapi aku pribadi intropeksi diri juga. Nah nanti aku liat nih respon klien dan responku tuh kayak gimana, mungkin lebih beda lagi ketika

offdate ya, karena pasti awal-awal bakalan ngerasa canggung, tapi aku harus bisa nih cairin suasana. Kalau memang kliennya ini bener-bener setertutup itu sih, aku bakalan berusaha banget sampe akhirnya dia bisa terbuka sama aku.

Peneliti : **Dari banyaknya mungkin pengalaman juga ya, akhirnya kakak punya gak standar gitu? yang akhirnya kakak selalu pake itu di kehidupan pribadi kakak.**

Informan : So far karena aku jarang ambil orderan juga. Jadi belum ada kepikiran terkait standar-standar gitu sih.

Peneliti : **Oke, nah kak terus tantangan selama offline dan online date kakak kira-kira apa aja nih yang dirasakan?**

Informan : Hmm kalau aku sih lebih ke susah buat cari topik ya sesuai sama talent ya, karena kan talent ini karakteristiknya atau responnya beda-beda. Jadi mau gak mau aku harus pinter nyari topik juga dong. Nah hal itu sebenarnya berlaku juga pas offline date, biar gak canggung dan bisa cairin suasana mau gak mau aku harus pinter cari topik juga kan ya. Pokoknya dituntut biar kita lebih interaktif gitu.

Peneliti : **Pernah engga ada yang berantem atau drama gitu kliennya?**

Informan : Pernah nih, jadi waktu itu ada satu klien yang cukup obses sama aku sampai sampai dia itu berharap bisa menuju ke jenjang yang lebih serius, padahal di satu sisi dia masih menempuh pendidikan, terus aku bilang lah ‘kan jarak kita agak cukup jauh juga nih, kamu nggak usah buru buru, kamu fokus aja sama pendidikanmu’ bla bla bla .. Terus dia nih malah flexing gitu loh sama ngerendahin aku juga, kayak misalnya, ‘Emang apa sih yang kamu takutin?’, ‘Aku tuh udah punya harta warisan ini itu’ Sampe akhirnya aku ga bisa berkata kata aku cuma bisa ngomong gini ke dia, ‘Kamu ingat kita ini terhubung dari sebuah rental pacar. Jadi mau enggak mau kamu harus nurutin semua rulesnya.’ terus aku bilang juga, ‘Semua bisa berjalan kalau emang sama-sama mau.’ Tapi tetep aja nih orang malah memperkeruh masalah.

Peneliti : **Tapi dari pengalaman kayak gitu, kakak kan akhirnya bisa introspeksi diri, nah dari situ kakak pernah gak ada yang dikritik atau dapet review tapi cenderung bertolak belakang gitu? Gimana kakak nanggapi nya?**

Informan : Hmm, aku sebenarnya agak denial sih hahah, tapi aku make sure sih ke beberapa temenku yang deket gitu, kayak ‘emang aku kayak gitu?’ atau apa gitu deh. Kalau dominan jawaban temenku itu sama kayak yang diucapin sama klien ku sih, aku otomatis langsung introspeksi diri, jadi aku harus kayak gini gini gini gini gitu.

- Peneliti : **Tapi sejauh ini kakak masih ngejalaninnya sesuai dengan kepribadian kakak sendiri kan ya, walaupun ada saran tetep dipilah-pilah juga kan ya?**
- Informan : Betul, tapi aku pun tetep menyesuaikan diri juga kok sama Koibito. Soalnya aku mending menyesuaikan daripada merubah diri, yang ada aku malah ga enjoy ngejalaninnya.
- Peneliti : **Pernah dapet klien yang diem aja gitu gak? Kayak dia nih nyewa rental pacar kan buat ditemenin tapi malah berujung diem aja, nah gitu itu cara kakak buat mancingnya gimana kak?**
- Informan : Nah aku itu ada tuh klien yang kayak gitu, aku bener-bener usaha banget kak buat cari topiknya, kayak dia kan latar belakangnya yang bisnis bisnis gitu ya, aku sampe belajar dan cari-cari dulu tuh topiknya, jujur ya agak sulit kak kalau misal klien ini gak in-line sama kita. Tapi di satu sisi walau sesusah itu buat cari topiknya, dia itu suka loh kak ngasih tips aku hahahah. Jadi kayak ngasih uang jajan aja gitu, abis gitu dia juga pengertian kak, kan kadang ada ya klien yang kalau kita tinggal aja tuh udah tantrum, tapi ini tuh ngertiin banget, sampe aku heran sendiri deh. Aku jadi inget deh dia ngomong kayak gini, ‘Aku ngertiin kamu, soalnya kamu kan ada kerjaan lain juga selain ini’.

- Peneliti : **Tapi yang kayak gitu tuh jumlahnya jauh lebih sedikit ya hahaha, gitu itu kak jadi punya standar sendiri gak nih kalau kakak punya suatu hubungan?**
- Informan : Ada kak hahahah, pokoknya klien ku ini bener-bener asik banget pokoknya sesuai sama apa yang aku pengenin lah ya, tapi semakin aku nyari cowok kayak gitu malah gak nemu-nemu hahaha....
- Peneliti : **Kalau dari kakak pribadi nih, sebenarnya komunikasi tuh penting banget gak sih? Apalagi buat menjalin hubungan.**
- Informan : Penting banget, dan fun fact rata-rata klien yang aku handle ini mereka cerita gimana dulu sama mantannya, ataupun berselisih sama orang tuanya. Semua itu sebenarnya terjadi gara-gara miskom sih kak. Nah dari situ akhirnya aku kasih tau lah ya kalau sebenarnya komunikasi kunci penting juga selain setia. Malah klien ku tuh rata-rata gagal di sebuah hubungan karena komunikasi.
- Peneliti : **Oke, salama kakak jalanin kerjaan pernah gak sampe takut cross the line gitu? terus gimana ngatasinnya?**
- Informan : Kalau aku pribadi sih pasti ada rasa takut untuk terlalu dalam ya, tapi aku selalu make sure lagi sih ke klien kayak tanya, ‘Ini gapapa kah kamu cerita? Aku takutnya kamu gak nyaman’ atau gimana gitu lah, tapi overall emang merkanya sendiri juga mau cerita jadi nanti kita dengerin ataupun bisa kasih solusi gitu.

- Peneliti : **Kakak biasanya kalau handle klien dari daerah mana aja kak? Soalnya kakak kan domisili Surabaya ya.**
- Informan : Kalau untuk klien sendiri justru aku kebanyakan handle dari luar Surabaya, yang Surabaya jarang malahan. Tapi kadang klien yang nyamperin ke Surabaya hahahaha
- Peneliti : **Pernah ga memetakan para klien ini based on sikap atau asalnya? Jadi kayak Tapi punya enggak karena udah berbagai ini. Ya mungkin dari dari luar luar wilayah gitu kan aku punya klasifikasi nih orang Surabaya kalau cowoknya mungkin cuek kalau orang yang base domisilinya di Jakarta orangnya terlalu aneh ya ada nggak pernah nggak mau mengatakan hal tersebut.**
- Informan : Pernah hahahaha, tapi maaf ya sebelumnya kalau aku lebih membedakan mereka tuh berdasarkan kota sama kabupaten kak, jadi kalau orang Kabupaten sendiri tuh belum paham gitu loh kak sama konsep rental pacar ini, jadi cenderung lebih banyak topik menariknya loh kak, berbanding terbalik sama yang orang kota malahan mereka ini lebih ke ada aja tuntutan nya ahahahaha.
- Peneliti : **Oke oke. Kakak sorry ya aku mau tanya, selama jalanin rental pacar pernah dapet pengalaman pelecehan gak?**
- Informan : Hei gapapa kak, kebetulan aku pernah ada pengalaman terkait pelecehan seksual, jadi cerita nya tuh gini, ada satu klien yang

pernah di handle ama talent lain dan usut punya usut, katanya udah 2 kali off date ya sering ngelakuin pelecehan baik verbal maupun fisik. Sampe akhirnya si klien ini datang ke Surabaya lah, dan dia mau nyewa, tapi saat itu talent yang lain tuh gak bisa kak, dan yang tersisa cuman aku doang huhuhu, akhirnya aku lah yang handle, waktu itu ceritanya lagi offdate dan aku tuh kan tipikal yang suka pake baju warnanya item gelap gitu, pas di offdate si klien ini kayak komplain lah, sampe akhirnya aku dibeliin baju kak, tapi disuruhnya baju warna putih gitu lo kak, nah baju nya tuh bukan yang kaos gitu, tapi slim fit kak. Sampe pas aku pake tuh gak nyaman sendiri, dan berujung aku pakein jaketku. Si klien ini sempet lah tanya ‘Kenapa kok pake jaket?’ terus aku jawab karena dingin kak, nah kan kita tuh gandengan ya, dia tuh agak membelakangi aku terus kayak pas gandengan tangan dia tuh kayak berkali-kali ngenain bagian belakang atau pantat aku kak. Aku disitu bener-bener ngerasa gak nyaman banget kak, sampe akhirnya aku pindahin sling bag aku ke bagian belakang itu tadi, sampe dia gak bisa tuh sengaja ngenain. Terus dia sempet sengaja mau nyosor juga kak, aku bener-bener ngerasa kalau dia nih licik banget. Akhirnya selesai offdate, aku langsung bilang ke admin sama owner (Daisuke) kalau ni klien di blacklist aja, dan baru terungkaplah ya kak kalau emang si klien ini problematic gitu ke talent-talent sebelumnya. Aku sampe bilang gak pikir.

Peneliti : **I feel bad for you kak. Semoga nggak ada lagi kejadian kejadian kayak gini karena itu kurang ajar banget. Tapi**

aku apresiasi kakak walau kayak gitu tetep profesional dan dilanjutin sampe jam selesai.

Informan : Ya gimana ya, mau nggak mau ya emang itu resiko kita sebagai seorang talent sih. Mau kita cancel juga kan itu part of tanggung jawab kerjaan, jadi ga bisa seenaknya aja. Apalagi waktu itu di Surabaya talentnya sedikit banget.

Peneliti : **Ya bener sih kak mau gimana pun itu tanggung jawab kita juga ya, oiya setau aku tuh Koibito ada grup Whatsapp ya, nah gitu itu di grup ada evaluasi perbulan? atau evaluasi rutin gak?**

Informan : Ada sih tapi enggak yang tiap bulan ya, kayak per 3 bulan sekali atau justru bulan sekali. Pokoknya hal itu dilakuin kalau misalnya kita terima banyak komplain dari klien, nah biasanya admin sama owner (Daisuke) bakalan evaluasi satu per satu talent sih. Kayak nanti mekanismenya tuh bakalan disebutin kekurangan kita sama evaluasi kedepannya gimana.

Peneliti : **Oke deh kalau gitu, kak terima kasih banyak ya udah mau jadi informan aku, banyak banget dapet pencerahan dari pengalaman kakak, sukses terus ya kak.**

Informan : Hihhi siap kak, terima kasih kembali ya.

Nama	Ayya
Usia	23 tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Pekerjaan	Admin Rental Pacar Koibito
Tanggal Wawancara	11 Mei 2024

Peneliti : **Halo kak kenalin nama aku Rafa, aku izin wawancara ya, mungkin bisa diperkenalkan juga namanya siapa, kesibukannya apa dan di Koibito sebagai apa?**

Informan : Hai kak, aku Ayya sebagai admin Koibito, tapi aku juga merangkap menjadi talent hehehe, terus untuk umur aku 23 tahun dan kesibukan aku cuman jadi admin Koibito aja, karena aku juga udah lulus kuliah.

Peneliti : **Berarti jadi admin gini pekerjaan utama dong?**

Informan : Iya

Peneliti : **Udah berapa lama kak di Koibito? baik sebagai admin atau talent.**

Informan : Sebagai admin itu kurang lebih satu tahun lebih lah ya, soalnya aku join jadi admin itu sekitar Desember atau November tahun

lalu. Tapi kalau jadi talent itu 2 tahunan soalnya aku generasi pertama juga kak.

Peneliti : **Sebelumnya kan jadi talent nih ya, apa yang akhirnya bikin kakak mau jadi admin?**

Informan : Hmmmm lebih mau bantuin owner aja sih, terus aku juga kan enjoy komunikasi sama orang bahkan nambah koneksi banget.

Peneliti : **Waktu awal jadi admin, pastikan diajarin sama owner (Daisuke), nah itu kira-kira apa aja yang diajarin kak? atau kalau jadi admin di Koibito tuh ngapain aja sih jobdesknya?**

Informan : Kalau admin sendiri sih lebih ke komunikasi sama klien sih kayak balesin chat klien gitu, baru deh nanti aku komunikasiin juga ke talent.

Peneliti : **Oke, nah kalau admin kan biasanya nyiapin format order gitu ya, kalau di Koibito ada alur profesionalnya gak? Terus kira-kira yang paling ditekankan terkait hal apa sih?**

Informan : Kalau format order sih ... terus terkait hal yang paling ditekankan tuh ya harus fast respon sih. Jadi sebisa mungkin bales klien ya harus cepet, terus yaudah deh aku tinggal negoisasi aja sama klien.

- Peneliti : **Job Desk selain itu apa aja? Kayak misalnya kalau admin kan bales chat terus ngurusin payment, kira-kira ada tugas lain gak?**
- Informan : Hmm sama ini sih jaga komunikasi sama talentnya juga. Terus kayak aku pihak yang ngekonfirmasi kalau misalnya pas date ini udah selesai, kalau klien ada mau kasih hadiah, bisa aku arahkan langkah-langkahnya. Terus aku juga ngechat klien lama gitu untuk jaga komunikasi juga.
- Peneliti : **Kalau kayak gitu, gimana cara kakak buat mastiin dan bikin si klien ini mau nyewa lagi?**
- Informan : Cara aku sih nawarin atau cerita tentang keunikan talent kita, apalagi kan kita juga suka open recruitment, otomatis banyak talent baru juga kan, nah gitu itu aku tawarin aja sih ke kliennya.
- Peneliti : **Oh gitu, terus ada gak sih dari pekerjaan kakak ini jadi tantangan terbesar atau tersusah? Selama kurang lebih setahun ya jadi admin.**
- Informan : Sebenarnya kalau ditanya tantangan paling besar ya itu gimana cara kita nge edukasi klien sih kak, karena yaapa ya kadang mereka itu ga paham sama konsep sewa pacar sih. Kayak tau sendiri kan stigma masyarakat kalau yang kayak gini tuh dikiranya open BO, sampe pernah kak ada calon klien yang emang pure mau nyewa buat seks tapi kan kita gaada buka jasa

kayak gitu. Terus aku kasih tau lah kalau disini dilarang kegiatan seperti itu, bahkan kita sendiri kan punya rules. Jadi emang paling susah itu yang mengedukasi orang-orang sih.

Peneliti : **Kalau misalnya gini kak, ada orang yang emang baru banget nyobain rental pacar, nah dia ini kan punya kekhawatiran tersendiri toh, kayak takut ditipu atau ga sesuai dengan ekspektasinya. Kalau kayak gitu gimana sikap kakak sebagai admin.**

Informan : Oke, kita pernah ada case seperti itu, nah caranya adalah kita bisa arahin si klien ini untuk trial atau coba dulu 10 menit call dan ngobrol sama talent, kalau misalnya dia order offline date, dia bisa kok cuman DP dulu 50.000 sampe ketemu sama talentnya, kalau emang gak sesuai ya kita kembaliin kak.

Peneliti : **Emang kayak gitu gak rugi kak? Tapi di satu sisi dengan service seperti itu ya orang jadi lebih milih ke Koibito karena seloyal itu juga sama klien.**

Informan : Bener banget kak, intinya kita juga nunjukin kok kalau misalnya kita tuh gak nipu. Jadi kita buktinya dengan cara seperti itu.

Peneliti : **Oke terus pas kakak pas jadi admin gitu gimana caranya nge make sure ke jalannya date ini oke?**

Informan : Pertama sih yang paling penting kita ini ya kita pastiin dulu ke talentnya dengan cara *background check social media* nya si

klien ini, nah dari situ biasanya talent udah dapet gambaran kurang lebih gimana nih terkait klien.

Peneliti : **Oke oke kira kira pernah ada di kondisi darurat gitu kak? Kayak semisal talent butuh apa gitu?**

Informan : Oh pernah dong, jadi waktu itu ada nih klien kita tuh dari Lampung ke Jakarta, nah dia tuh udah milih mau talent siapa, nah ternyata setengah jam sebelum offline date, kita dikabarin sama talent kalau misalnya dia lagi berduka karena keluarganya ada yang meninggal. Akhirnya aku tawarin sama klien nih mau diganti apa di *refund*, tentunya aku juga *say sorry* ya ke kliennya ini, dan aku sampaikan juga kondisi si talent itu gimana. Pada saat itu si klien ya merasa keberatan, tapi mau gimana lagi kan ya terus akhirnya negosiasi dan jalan tengahnya kita cariin talent yang kualitasnya justru lebih daripada talent yang awal itu, dan ditambah durasi untuk nyewanya juga kak dan transportasi si talent kita yang tanggung.

Peneliti : **Loh kalau kaya gitu ada yang yang nalangin emang pure dari uang manajemen?**

Informan : Iya benar kak

Peneliti : **Kalau kayak ada case nya nih talent nya telat dari jam yang ditentukan pas offline date, solusinya kayak gimana kak?**

Informan : Iya, pernah kok ada talent yang telat karena di jalan basah kuyup kehujanan, nah kalau kayak gitu kita sebenarnya ngewajibin buat talent tuh cari transportasi yang terendah lah, pokoknya compare harga transport yang paling murah itu yang diambil, kita juga gak mau ngeberatin klien karena kita engga pernah tau kan kondisi klien tuh seperti apa. Soalnya service kita juga udah mahal kak, masa ditambahin cost transportnya talent.

Peneliti : **Nah kalau udah tau ngetreat klien seperti itu, lalu gimana cara kakak sebagai talent untuk bangun relasi yang longterm sama klien? atau biar si klien ini repeat order?**

Informan : Ya kita di sini bukan cuma sebatas bangun relasi dengan klien pas dia lagi orderan atau nyewa aja, tapi diluar daripada itu aku juga biasain buat ngobrol walau ya ga sesering itu juga. Toh juga kalau di Koibito sendiri sangking mengedepankan servicenya, kalau si klien ini ada ga cocok sama talent nanti kita bisa bantu switch atau kita refund uangnya.

Peneliti : **Kakak sendiri kan jadi admin udah setahun lebih, kira-kira selama pengalaman kakak ini ada gak yang akhirnya jadi bahan evaluasi diri gitu? Misalnya nih ya kalau dulu pas jadi admin itu cuek, terus akhirnya sadar dan jadi lebih responsif. Terus kan kakak juga jadi double job ya as admin dan talent, gitu itu gak keteteran?**

- Informan : Hmm, apa ya kayaknya so far aku ga ada sih, tapi kalau aku pribadi mungkin lebih merhatiin dan menyesuaikan gimana orang bersikap juga sih kak. Jujur aku sih oke oke aja ya sama kerjaannya, dan menurutku kerjaan kayak gini tuh ga yang harus aktif 24 jam gitu loh kak, apalagi koneksi sekarang lebih banyak berkat handle klien-klien ini.
- Informan : Tapi emang kadang ada sih tuntutan klien yang harus aktif 24 jam hahahaha, tapi kita kan juga manusia ya. Gimana pun kita harus bisa ngelayanin juga walau diluar dari jam kerja mereka.
- Peneliti : **Kalau misalnya di koibito tuh ada review juga kan ya kak? Review itu kan sehabis sesi selesai kak, nah kalau review gitu ada indikator atau patokannya gak? Kayak kalau mau review itu based on servicenya kah atau attitudenya, Nah kalau di Koibito itu gimana?**
- Informan : Hmm kalau review di kita tuh emang para klien sebebaskan itu kak buat menyampaikan yang penting jujur aja sih, jadi kita biarin mereka bercerita sendiri. Malah kalau aku tekanin terkait format untuk review, mereka malah mencari-cari yang justru seharusnya nggak ada.
- Peneliti : **Sebagai admin nih, kira-kira pernah nemuin ga review yang bertolak belakang sama kenyataan di lapangan?**
- Informan : Biasanya sih kalau di Koibito terkait review mah so far jujur-jujur aja sih, tapi nih kalau sih klien ini emang gak puas sama

pelayanan kita justru mereka nggak mau kasih review ahahaha.. tapi balik lagi, kita bakalan tanyain ke klien ada kendala ga selama dating, kalau ada kita dari Koibito bakalan minta maaf dan nawarin kok untuk semacam ganti rugi atau dikasih offer yang menarik dan lebih baik.

Peneliti : **Istilahnya kalau di Koibito tuh kayak ada garansinya juga ya kak?**

Informan : Bener karena kita menjual kualitas dari service ya otomatis kita juga harus tanggung jawab sih kak.

Peneliti : **Terus kan gini kak, aku bisa mengasumsikan kalau ondate itu sama aja kayak pacaran tapi LDR ya, nah biasanya kalau LDR nih kan komunikasinya kan kurang ya kak, kayak ada aja hambatannya. Nah kakak sendiri sebagai admin pernah gak nemuin kasus atau permasalahan kayak gitu? Kalau pernah boleh dong dikasih tau gimana ngatasinnya.**

Informan : Wah pernah kak, apalagi kerasa banget lah ya susahnya komunikasi tapi gak tatap muka. Kalau dari Koibito sendirikan juga bilang ke talent untuk diusahain komunikasi dan fast respons ya, nah dengan ada case kayak gitu justru bikin para klien ini sampai nekat buat nyamperin ke kota si talent dan berujung offline date kak. Pokoknya kalau klien udah cocok atau sreg, mereka ini jadi tambah loyal.

- Peneliti : **Ahh i see, terus kalau dengan kakak yang sering ngadepin klien, pernah ga ada momen yang bikin kakak jadi mikir gini, ‘pantes talent ini gak punya pacar’. Pernah ada gak kak?**
- Informan : Pernah dan mostly klien kita sih kak, karena dari apa yang aku amati ya klien-klien ini tuh emang nggak terbiasa buat komunikasi sama lawan jenis gitu loh kak, nah jadinya mereka ngerental tuh biar mereka bisa belajar buat trial sebuah hubungan, ataupun jadi tempat buat ngobrolin hal-hal yang bikin galau ataupun emang pure buat temen ngobrol aja. Tapi akhirnya kita sendiri juga paham kak, tujuan awal kita dibuat kan emang buat bantu orang ya, apalagi orang-orang yang sulit buat berkomunikasi.
- Peneliti : **Ketika kakak sebagai admin ini tau kalau kekurangan klien ada di segi komunikasi, kira-kira kakak sendiri kasih feedback gak ke kliennya?**
- Informan : Hmm lebih ke kalau klien ini enggak mau ikutin rules, dan aku udah mempertegas baru deh aku kasih tau kurangnya dia tuh apa. Apapun itu selama dia ngelakuin udah diluar batas udah deh mending gausah dilanjutin.
- Peneliti : **Sebagai admin ada kesulitan nggak atau ada tantangan buat chat sama talent ataupun sama klien? Kalau ada gimana caranya mengatasinya?**

Informan : Ya pasti ada karena sifat orang kan beda-beda gitu jadi kita harus tahu sih gimana cara merespon orang ini kayak gini. Kita harus cari akal buat cari tahu gimana caranya buat ngerespon mereka dan kita usahain mereka dapat pelayanan terbaik sih sebagai admin ya.

Peneliti : **Gimana treatment atau cara kakak biar klien ini bisa longterm kak?**

Informan : Pertama aku bakalan kalau dia nih emang udah lama belun order, terus aku bakalan usaha buat nawarin talent-talent gitu deh. Kedua aku biasanya pake pendekatan atau treatment yang sering-sering ngobrol sama klien, tapi gak di lingkup profesional aja, tapi sharing-sharing biasa aja sih. Mangkanya dengan treatmetn yang udah aku aplikasikan ini, klien tuh ke kita ga cuman buat ngerental aja, malah ada yang ngajak untuk kerja sama juga dan akhirnya nambah koneksi juga. Intinya jangan *money oriented* aja, tapi coba lah anggap klien mu ini sebagai teman.

Peneliti : **Iya sih juga ya malah yang kayak gitu jadi saling menguntungkan sih, nah kalau dari pengalaman admin sendiri pernah gak ngadepin klien yang ngedrama?**

Informan : Pernah ada hahaha, tapi ya balik lagi dari awal kita emang gak terima drama apapun ya, jadi sekali dia drama kita langsung skip aja, karena konsekuensi dan udah tertulis juga kan di rules seperti apa. Untungnya dari awal kita udah nge cut jadi di

pertengahan atau akhir itu gaada drama-dramaan, dan kita juga mempertegas kok ke si klien, kalau gausah drama karena ini rental pacar jangan terlalu dibawa yang gimana banget, kalau udah dikasih pemahaman gitu ya kita langsung ke step penyelesaian aja sih.

Peneliti : **Pernah dapet klien yang justru bingung sendiri ga kak? Kayak contohnya dia bingung banget mau date sama talent yang mana, terus kalau pernah, kira-kira komunikasi dari kakak sebagai admin ke klien itu gimana?**

Informan : Sejah ini aku pasti udah lumayan banyak belajar kan sama sifat-sifat seseorang, nah dengan aku juga yang udah tau gimana para talent ku ini, jadinya aku tinggal tanya ke si klien ku ini mau sifat dan model talent yang seperti apa, lalu aku tawarin lah beberapa pilihan talentnya.

Peneliti : **Terus ada gak sih kayak penilaian atau evaluasi tersendiri terkait kualitas dari masing-masing talent? Kayak beberapa bulan pertama tuh ruajin, tapi selanjutnya malah turun performancenya. Nah kakak kan admin dan orang yang ngebantu manajemen di Koibito, kalau kayak gitu kakak ambil tindakan yang kayak gimana?**

Informan : Hmm kalau dibilang evaluasi juga aku rasa kayak ga yang evaluasi banget sih, karena kita akan bilang ke talent kalau misalnya udah ada komplain atau keluhan dari klien sih. Nah kalau semisal ada keluhan nih ya, aku bakalan langsung

hubungin dia terus nanya ada kendala apa? soalnya performance nya turun. Kalau emang dia lagi ada kendala atau sibuk banget, kita bisa kok tawarin dia buat hiatus dulu. Toh juga kita sendiri juga enggak pernah ngeluarin talent yang hiatus, kecuali emang dia udah mau nikah sama pasangannya, kalau kayak gitu kan mau enggak mau kita pasti lepas gitu. Tapi kalau misalnya gak ada keluhan atau komplain, aku malah ajak si talent ini untuk sharing-sharing ke talent lainnya, kayak caranya gimana biar servicenya bagus.

Peneliti : **Jadi saling sharing ya, kalau kakak sejauh ini sebagai admin, gimana ngeliat komunikasi antara klien sama talent ataupun admin sama klien?**

Peneliti : Kalau aku liat antara klien sama talent pas komunikasi sudah oke sih kak, kalau pun ada gangguan pas komunikasi, biasanya si talent sendiri yang udah sadar terus usaha banget biar komunikasinya tetap berjalan lancar, kayak contohnya nih ya kayak udah mulai habis topik, terus klien juga diem aja gitu, nanti talent coba cari topik-topik yang asik gitu, atau kalau misalnya si talent ini ga bisa fast respon pasti udah kasih tau ke klien dulu dan nambahin durasi kencannya. Kalau misalnya aku sama klien pun seperti yang aku bilang tadi, aku sebisa mungkin fast respon dan komunikatif ke klien. Intinya ya standart ku untuk komunikasi yang efektif ke klien ataupun talent ke klien itu ya dengan seresponsif mungkin, karena balik lagi setiap orang kan punya keunikannya masing-masing.

- Peneliti : **Baik kak, tapi so far yang menjadi faktor para klien ini nyewa talent kalau menurut kakak tuh apa sih?**
- Informan : Sebagian besar yang datang ke kita itu mereka yang kurang komunikasinya atau justru ga bisa berkomunikasi sama sekali, ataupun mereka-mereka yang lagi butuh support system sih.
- Peneliti : **Eh kurang lebih kayak gitu ya. Tapi pernah nggak sih ada momen kakak sebagai admin yang pada akhirnya ketika ngejalanin dan dapet pengalaman atau pembelajaran dari rental ini tuh malah bikin kehidupan pribadi kakak jadi berubah, kayak ada pandangan baru gitu?**
- Informan : Apa ya?? sebenarnya ada sih tapi aku ga terlalu mendalami secara spesifik ya, tapi yang kurasain sih gimana aku ngetreat orang lain sih.
- Peneliti : **Oiya selama kakak kerja kan waktunya fleksibel banget tuh, kira-kira ada ga yang sampe ngeganggu kehidupan pribadi kakak?**
- Informan : Enggak justru ya yang bikin bertahan jadi admin ataupun talent tuh karena sefleksibel itu dan aku kayak bisa nyambi berbagai kegiatan gitu loh, jadi bukan yang harus ke kantor terus bolak balik.
- Peneliti : **Jadi admin kan berarti menanggapi atau menghadapi berbagai model klien ataupun talent ya, gitu itu pernah gak kak ada masalah sampe bikin mood kakak jadi ga bagus?**

- Informan : Pasti pernah dong, kadang pun aku buntu juga kak kalau misalnya ngadepin klien atau talent yang kadang susah untuk diomongin, nah untungnya si owner ini juga komunikatif dan bisa bantu aku nemuin solusinya. So far enak lah ya buat diskusi as partner kerja juga.
- Peneliti : **Sebagai admin yang udah paham atau hapal lah ya sama jenis-jenis klien, kira-kira ada ga klien yang diblacklist? Kayak misalnya kalau klien dari daerah X ini rata-rata mesum, jadi meminimalisir nerima klien dari daerah tersebut.**
- Informan : Ada hahahah, kota Bandung sih karena aku gatau ya tiap ada talent yang date dan terima klien dari kota itu tuh kayak ada aja masalahnya, tapi di satu sisi ya omset gede juga disana... Tapi ya gimana lagi ya, intinya kita harus tetep kasih edukasi ke talent sih kalau terima klien dari sana kayak jangan mau kalau diajak ketempat yang sepi gitu, cari tempat yang rame-rame lah ya.
- Peneliti : **Sebagai admin masih nge reminder gitu itu gak kalau ada jadwal date? Jadi komunikasi satu-satu atau gimana?**
- Informan : Semuanya udah otomatis kak, jadi talent udah tinggal liat aplikasi kita aja kok. Itu juga *part of my jobdesk*, jadi masukin jadwalnya temen-temen talent gitu deh.

Peneliti : **Oke kak sudah terjawab pertanyaan dari wawancara ku,
terima kasih banyak ya**

Informan : Sama-sama kak, aku juga terima kasih banyak ya.

Nama	Casey
Usia	20 tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Pekerjaan	Kuliah dan Freelance
Tanggal Wawancara	11 Mei 2024

Peneliti : **Halo kenalin aku rafa selaku peneliti yang ambil topik tentang rental pacar, mungkin kakaknya bisa perkenalkan terlebih dahulu? Terus untuk saat ini kesibukannya apa?**

Informan : Oke oke, jadi kalau namaku Casey dan sekarang umur aku 20. Untuk kesibukan sendiri ya kuliah aja sih sama jadi talent rental ini.

Peneliti : **Ohh lagi kuliah ya, di Koibito itu udah gabung berapa lama?**

Informan : Hampir setahun sih enggak sampai setahun sih rasanya, ya kurang lebih 7-8 bulan lah.

Peneliti : **Baik, kakak aku mau tanya nih apa sih yang mendasari atau memotivasi untuk jadi talent di sewa pacar Koibito? dan gimana sih pandangan kakak sama rental pacar itu sendiri?**

Informan : Oke, aku jawab dulu ya yang memotivasi aku tuh *karena I love Interacting with people*. Aku suka aja gitu ketemu orang baru, *I love listening their stories*. Terlebih di jurusan aku tuh emang prospek kerja kedepannya bakalan banyak ketemu orang sih. So motivasi lainnya adalah dengan aku join kesini, aku bisa ketemu orang dengan berbagai *background* kehidupan, dan bikin aku belajar untuk berinteraksi dengan orang lain yang berbeda dari aku. Bagi aku rental pacar tuh bukan cuman sekedar bisnis aja tapi tempat dimana orang-orang bisa didengerin, ataupun bisa jadi tempat orang berkeluh kesah tentang masalah dihidupnya.

Peneliti : **Wow nice answer, kalau gitu kenapa milih nya di Koibito? Kenapa nggak coba daftar di rental pacar lain? Karena yang aku tahu rental pacar itu banyak kan.**

Informan : Soalnya waktu itu aku liat Koibito doang yang *making their application* bahkan udah terdaftar di playstore, *which isn't that easy, right?* Kayak banyak loh biaya yang perlu dispend buat bikin aplikasi, *so i think* ownernya invest sih sama agensinya. Jadi aku yakin dengan begitu, *treatment* owner untuk pegawainya ya bisa dijamin lah. Terlepas daripada itu, kita sendiri kan pengen ya kerja yang environmentnya nyaman terus sistemnya jelas.

Peneliti : **Berarti memang ya Koibito ini proper banget, tapi gini kan kakak tau sendiri ya di Indonesia stigma orang pacaran aja tuh udah salah, terus gimana dengan lingkungan kakak**

pribadi? Apa nemuin nih hal-hal negatif? Kalau ada gimana cara kakak ngatasinnya?

Informan : Sejah ini gaada dan aku harap ga pernah ada ya, tapi kalau pun ada ya kita ga bisa kendalikan hal itu kan, jadi aku bakalan edukasi atau ngasih tau mereka sih.

Peneliti : **Ini kak Casey kan udah 7-8 bulan ya, lumayan lah itu. Sejah ini perbulan ambil berapa job?**

Informan : Kalau aku sih rata-rata tiap minggu selalu ada online dan *offline date*, jadi ya kurang lebih 8 job selama sebulan.

Peneliti : **Oke. So far nih kakak jadi talent adakah klien yang nyebelin? Terus kira-kira sejah ini pengalamannya kayak gimana aja nih kak?**

Informan : Selama aku jadi talent pasti lah aku pernah ketemu sama klien yang nyebelin, rata-rata mereka itu gak paham sama rules dari sewa pacar sendiri, jadi *most of them* selalu melakukan hal yang diluar dari batasan. Sebenarnya aku pun udah ngasih tau dari cara yang halus ya, aku peringatin atau tegur, tapi ya gitu itu deh. Apalagi kalau ketemu klien yang gak ngertiin aku, dikira mereka dengan nyewa pacar tuh kayak harus banget selalu ada, padahal kita pun punya kesibukan gitu loh. Tentunya sebagai talent, aku merasa banget di *treat like an object* kak, ya aku paham budaya patriarki ini masih kentel banget kan ya, tapi masa sih kak ga bisa memanusiakan aku seperti manusia.

Sejujurnya aku emosi mau marah tapi ya ga bisa juga kan, jadi mau gak mau aku harus bicara halus.

Peneliti : **Ini pasti pernah ngalamin *the worst experience* ya pas dating?**

Informan : Yes, sebenarnya kaya kalau kita nggak dikasih makan tuh ya *part of bad experience* tapi aku masih *fine*, nah yang bener-bener worst adalah ketika *physical touch* yang di luar batas itu aku nggak bisa mentolerir sih, bahkan aku bener-bener dipojokin banget kak Setelah aku paham nih orang mau ke arah mana, akhirnya aku mulai make some space biar nggak terjadi hal yang diinginkan. Worst experience lainnya adalah aku pernah tiba-tiba disosor di public space, jadi di lobby mall gitu. Just imagine, kayak this is how you treat your girlfriend? Ya mungkin tiap orang beda beda ya, cuman kan yang namanya di Indonesia kalau misal di public space at least bisa jaga perilaku lah. Sumpah aku kaget banget dan untung refleks aku bagus jadi aku bisa dorong dia gitu kak.

Peneliti : **Wah parah ya kak, i feel bad for you. Hmmm terus gini kak, kalau dari kakak pribadi nih selama jadi talent berarti apa aja yang jadi tantangannya?**

Informan : Ya kalau sejauh ini sih sebenarnya enggak terlalu jadi tantangan juga ya, tapi the one thing yang harus diingat adalah di bisnis ini kita harus pahami karakter orang karena balik lagi karakter orang tuh beda-beda kan. Mangkanya itu perlu juga

memposisikan diri dan berkomunikasi. Untungnya aku bisa berusaha untuk jaga mood stabil kak, jadi ya selama date aku happy-happy aja.

Peneliti : **I see, kalau gitu ada gak pengalaman yang memorable gitu? atau good experience selama jadi talent?**

Informan : Hahaha enggak ada sih, karena aku bukan orang yang gampang buat impress akan sesuatu hal jadi sejauh ini ga ada yang memorable.

Peneliti : **Enggak ada ya? Tapi kayak ya udah lah sama semua standar aja. Terus selama ini selain uang, kira-kira apa aja yang kak udah dapet?**

Informan : Experience sih, karena aku bisa belajar banyak hal dengan dengan join kayak gini. So this is my opportunity buat ngelatih softskill aku lagi sih kak.

Peneliti : **Setelah join rental pacar kira-kira ada gak yang bikin kakak jadi punya pandangan baru? Bahkan itu berimbas atau merubah pola pikir kakak kehidupan pribadi?**

Informan : Lebih ke kayak a constant reminder sih kalau enggak semua cowok baik, dan enggak semua cowok jahat. Sama kita enggak bisa memandang orang itu sebelah mata aja, jadi bener-bener harus paham kalau didunia ini ya manusia itu beda-beda.

- Peneliti : **Pernah capek dan pengen hiatus aja gak kak? Mungkin setelah take banyak orderan?**
- Informan : Hahahah pernah kak, waktu itu aku take 7 orderan *Online Dating* sih. Jadi kalau udah sebulan itu banyak orderan, bulan depan aku off, terus bulan depannya lagi baru aku take orderan.
- Informan : **Banyak orderan gitu emangnya gak keteteran? Nggak pernah ada insiden salah kirim kah?**
- Informan : Sejauh ini enggak pernah salah kirim sih dan aku ini bener-bener memahami klien aku sih, mengingat mereka tuh juga bayar jasa aku, so aku lakuin yang terbaik dan bener-bener berusaha buat gak keteteran.
- Peneliti : **Ada gak kepikiran gitu untuk bener-bener berhenti dari rental pacar?**
- Informan : Gak ada sih, karena aku pribadi bukan orang yang planning for the future lebih ke arah ke-present. Jadi lebih ke arah enjoy the moment aja sih. Soalnya kalau mau resign pun bisa aja kan bulan depan aku resign, tapi sejauh ini aku emang lagi enjoying the moment aja.
- Peneliti : **Oke terus gini kan kita tau ya sekarang banyak banget kasus stalker atau pelanggaran privasi, pernah ga ada case yang si klien ini ngusik ranah pribadi kakak?**

- Informan : Hmm kalau ngusik sih engga ya tapi mereka emang sempet tau akun asli ku atau ya kehidupan asli ku, tapi as long mereka ga ngapa-ngapain dan gak kelewatan batas, ya aku gak terlalu ambil pusing.
- Peneliti : **Terus kalau kakak kan talent based di Surabaya, biasanya banyak terima klien dari kota atau domisili mana?**
- Informan : Kalau *Online Dating* aku main banyak dapat yang dari luar Surabaya sih, tapi kalau offline biasanya klien ku tuh yang lagi holiday ke Surabaya.
- Peneliti : **Oke, Kira kira nih selaku talent ada ga nih cara biar komunikasi kakak sama klien ini lancar?**
- Informan : Sejujurnya aku secara pribadi ini bukan orang yang fast respon kak, jadi dari awal aku bilang kalau aku gak fast respon, tapi kalau aku pegang hp pasti aku bakalan bales. Intinya aku selalu kasih kejelasan dulu ke klien aku ini, tapi kalau aku udah kelewat banget slow responnya pasti aku tawarin free extend kak.
- Peneliti : **Menurut kakak sebagai talent yang selalu komunikasi dengan klien, kira-kira ada gak cara agar komunikasi ini bisa efektif?**
- Peneliti : Kalau ngomongin komunikasi yang efektif apalagi sama klien ya, udah jelas akan jauh lebih efektif kalau tatap muka, walaupun disetiap komunikasi ada aja masalahnya tapi kalau

dengan tatap muka atau ketemu secara langsung tuh jadi lebih gampang tau kak. Nah emang beratnya di online date sih, karena kan hambatan atau masalah yang sering kita temuin itu ya seputar gangguan sinyal lah, atau error lah.

Peneliti : **Gitu tapi ada nggak sih talent yang akhirnya jadi sebel dengan kesibukan kakak? Terus kakak gimana ngeresponnya?**

Informan : Ada sih, tapi ya gimana ya kak kan dari awal juga aku udah berusaha komunikasiin dan kasih pengertian juga. Kalaupun memang mereka merasa keberatan, aku bakalan kembaliin lagi ke admin sih.

Peneliti : **Oke, kakak sendiri ada gak nih strategi atau tips biar si klien ini bisa enjoy date sama kakak?**

Informan : Hmm strategi ya, kalau aku pribadi sih aku orangnya akan transparan sama klien aku, terus aku juga berusaha dengerin si klien aku ini sendiri sih. Nah dengan kayak gitu, akhirnya klien juga ngertiin aku.

Peneliti : **Gimana kakak mengevaluasi kinerja kakak? Mungkin setelah dapet review dari klien gitu?**

Informan : Kalau sejauh ini misalnya ada yang kritik aku bakalan respon dengan permintaan maaf dulu dan aku juga berusaha untuk memperbaiki itu sih kak, ya introspeksi diri lah ya.

- Peneliti : **Oiya mostly klien kakak tuh alasan atau faktor ngerentalnya karena apa sih?**
- Informan : Rata rata sih karena disakitin sama cewek atau lagi cari pelarian karena banyak masalah.
- Peneliti : **Ada yang susah banget gak kak buat diajak komunikasi?**
- Informan : Ada dan yang bikin dia jadi susah buat diajak komunikasi itu karena dia ada permasalahan sendiri yang menurut aku permasalahan dia ini lebih baik dibawa ke tenaga ahli aja.
- Peneliti : **Menurut kakak yang udah join di Koibito selama 7 bulan dan udah ngadepin berbagai klien, kira-kira faktor lain selain komunikasi yang sebenarnya penting dalam sebuah hubungan tuh apa?**
- Informan : Hmm ya selain komunikasi tuh ya pengertian sih, soalnya kalau menurutku percuma ga sih kalau komunikasinya bagus tapi gak pengertian, atau pengertian tapi komunikasinya jelek. Mangkanya itu faktor tadi harusnya seimbang lah.
- Peneliti : **So far ya pas di rental pacar, kakak masih *reach out* klien klien yang lama gak?**
- Informan : Aku kalau selesai ya selesai sih.
- Peneliti : **Oke deh kalau gitu kak, terima kasih banyak ya untuk wawancaranya.**
- Informan : Ya.

C. Dokumentasi Wawancara



D. Kartu Bimbingan Skripsi



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 Program Studi : • Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
 • Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
 Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fsiip@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rafa Daniela
 NBI : 1152000161
 Program Studi : Ilmu Komunikasi
 Dosen Pembimbing I : Dr. Merry Fridha Tri Palupi, M.Si
 Dosen Pembimbing II : Immanthi Danadharta, S.Hub.Int., MA
 Judul Skripsi : Studi Fenomenologi Tren Jasa Sewa Pasangan di Surabaya
 Fenomena jasa sewa pasangan di Surabaya
 (studi fenomenologi pada rental pacor koibito)

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
1.	12/03/2024	Latar belakang direvisi, rumusan masalah direvisi	DHF	-
2.	21/03/2024	revisi judul skripsi	DHF	-
3.	16/03/2024	Diskusi via WA	-	Jms
4.	29/03/2024	LBM revisi, Typo, Kepenulisan skripsi, menambah rujukan	DHF	-
5.	17/04/2024	landoran teori revisi, meratakan bab 3	DHF	-
6.	20/04/2024	mengkrucutkan subjek penelitian, lanjut bab IV	DHF	-
7.	21/04/2024	Rumusan masalah belum ranah komunikasi, Latar belakang masalah	-	Jms
8.	23/04/2024	Tambah rumusan masalah, merapikan word, lanjut bab IV, acc sidang	DHF	-
9.	01/05/2024	Bab 1 kalimat 2, Guide Interview ACC Bab 4 dirapin	DHF	-
10.	14/05/2024	*Redaksional* > tidak boleh bullet point. *LBM* tambalin bentuk ttg jasa sewa di Indonesia	DHF	Jms



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : • Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
• Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fisip@untag-sby.ac.id

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
11.	15 / 2024 / 05	1. tabel infotman 2. Bab 4	OKH.	—
12.	28 / 2024 / 05	Bab 4: Redaksional. Kejelasan 4.2.	—	Jema
13.	11 / 20 / 06	Bab 4. ACC Revisi Bab 5	—	Jema
14.	12 / 24 / 06	Tambah makna Fenomena, analinc	OKH.	—
15.	12 / 24 / 06	Bimbingan by whatrapp terkait bab 5	—	Jema
16.	13 / 24 / 06	ACC Sidang Skripsi	OKH.	—
17.	20 / 20 / 06	ACC Sidang Skripsi	—	Jema

Catatan:

1. Kartu Bimbingan dibawa saat bimbingan
2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

Bimbingan dinyatakan telah selesai

Tanggal : 15 - June - 2024

Dosen Pembimbing I,

(A. Mery Prdn, M.Si)

Dosen Pembimbing II,

(Imasanti D.)

E. Lembar Revisi Ujian Skripsi

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama :Rafa Daniela
NIM :1152000161
Hari/ Tanggal Ujian :Rabu, 26 Juni 2024
Judul Skripsi :

Fenomena Jara sewa pasangan di Surabaya
(studi fenomenologi pada rental pacar
kabitto)

Catatan Perbaikan:

Mundur titik colokan SMA pindah
selengkapnya

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,


M. N. S. P.

Revisi dari Dosen Penguji,


M. N. S. P.

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama :Rafa Daniela
NIM :1152000161
Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 26 Juni 2024

Judul Skripsi : Fenomena jasa sewa pasangan di Surabaya
(studi fenomenologi pada rental pacar
koibito)

Catatan Perbaikan:

Tidak ada.

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,


Dr. Mery Pidiha, M.S.


Dr. Mery Pidiha, M.S.

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama :Rafa Daniela
NIM :1152000161
Hari/ Tanggal Ujian : Rabu, 26 Juni 2024

Judul Skripsi : Fenomena sara rewa patangan di Surabaya
(studi Fenomenologi pada rental pacar
kolbita)

Catatan Perbaikan:

- Revisi: bab IV Analisis Data.
- Revisi bab II untuk those. Puncaknya.

Surabaya, 9 Juli 2024
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,


Maulana Araf.


Maulana H.

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

F. Surat Keterangan Hasil Turnitin



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
LABORATORIUM OTONOMI DAERAH
Gedung F Lantai 2 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Jl. Semolowaru No. 45 Surabaya, Telp. (031) 5931800

SURAT KETERANGAN

Nomor: 490/K/LOD/VI/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini penanggung jawab Uji Turnitin dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) by Surabaya

Nama : Moh. Dey Prayogo, S.I.Kom., M.I.Kom

NPP : 20150220869

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Rafa Daniela

NBI : 1152000161

Berdasarkan hasil uji turnitin untuk Bab 1,4,5 skripsi mahasiswa tersebut telah di bawah 20%. Surat Keterangan ini di berikan atas permintaan yang bersangkutan untuk "Pendaftaran ujian skripsi".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 17 Juni 2024

Mengetahui
Kepala Lab. Otda,


ADM. NISTRAS. PUBLIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945
SURABAYA
Dida Rahmadanik, S.AP, M.AP

PIC Uji Plagiasi


Moh. Dey Prayogo, S.I.Kom., M.I.Kom

G. Hasil Turnitin Jurnal

Skripsi Rafa D

ORIGINALITY REPORT

4%

SIMILARITY INDEX

4%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	databoks-series.katadata.co.id Internet Source	<1 %
2	text-id.123dok.com Internet Source	<1 %
3	repository.uph.edu Internet Source	<1 %
4	repository.ubb.ac.id Internet Source	<1 %
5	pt.scribd.com Internet Source	<1 %
6	repository.ubharajaya.ac.id Internet Source	<1 %
7	siakad.stikesdhb.ac.id Internet Source	<1 %
8	docplayer.info Internet Source	<1 %
9	kumparan.com Internet Source	<1 %
10	denmasbroto.blogspot.com Internet Source	<1 %