



WISATA + PLUS

Berbelanja di Turki

Penulis dan Fotografer:
Wahyuni Kamah

Bagi sebagian orang, berwisata dan berbelanja adalah dua hal yang tidak terpisahkan. Ada yang sengaja berwisata untuk berbelanja, ada pula yang berwisata tapi berbelanja ala kadarnya. Kebetulan saya termasuk golongan kedua tadi. Tetapi, kepiawaian dalam mengemas paket tur, tanpa disadari, membuat peserta tur untuk berbelanja. Cara ini saya alami ketika berada di Turki.

Ketika pertama kali berkunjung ke Turki saya mengambil paket tur. Di jadwal perjalanan yang saya terima umumnya

tidak dicantumkan acara untuk mampir di *workshop* atau toko. Baru ketika tur berlangsung, pemandu akan mengumumkan kalau kami akan mampir di *workshop* tertentu yang merangkap toko. Di situ, peserta tur bisa mendapatkan keterangan tentang produk yang dibuat, melihat hasil produksi, dan terakhir tentunya ditawarkan untuk membeli.

Harus diakui bahwa cara mengemas kunjungan ke *workshop* tersebut sangat baik dan profesional. Para pemilik *workshop* menganut metode memberikan umpan kecil untuk mendapatkan tangkapan besar. Kalau pun tidak mendapat tangkapan, hitung-hitung mereka telah memperkenalkan *workshop* dan tokonya kepada para pengunjung.

Pertama kali, saya agak terpuakau ketika memasuki sebuah *workshop* karena sambutan dan pelayanan menerangkan produk sangat prima. Pengunjung bisa-bisa dihindangi rasa sungkan jika tidak membeli.

Hidangan teh di toko karpet

Sore itu, jadwal terakhir wisata di Istanbul adalah mengunjungi Grand Bazaar, pasar tertutup dengan 4.000 kios di kawasan wisata Istanbul. Tetapi, sebelum memasuki kawasan Grand Bazaar, Dilek, pemandu kami, mengajak rombongan kecil yang terdiri atas tiga orang ini mampir ke sebuah toko karpet mewah yang terletak di tepi jalan.



Di muka pintu, pria berpakaian perlinte dengan setelan jas berdasi menyambut kami yang berkeringat karena habis jalan seharian. Ruangan yang berpendingin dan ditata apik itu membuat kami merasa nyaman. Dengan ramah, pria dari bagian marketing itu memperkenalkan tokonya dalam bahasa Inggris yang fasih. Dari tampilan toko yang mewah dan letaknya di daerah strategis, saya bisa menebak kalau karpet-karpet yang dijual sudah pasti harganya selangit.

Ia mengajak kami melihat cara karpet-karpet itu dibuat. Kami pun naik ke lantai dua. Di situ, dua

Pelukis tembikar
yang terampil
menghias.



perempuan sedang memperagakan cara membuat karpet. Dengan kata lain, seluruh karpet yang ada di toko dikerjakan dengan tangan, bukan mesin. Dijelaskan pula perbedaan antara pembuatan karpet Turki dan Persia, simpul karpet Turki ganda dan simetris, sedangkan simpul karpet Persia tunggal dan asimetris.

Pemerintah mendukung penuh

Setelah mendapatkan sedikit pengetahuan tentang pembuatan karpet, kami diajak untuk menyaksikan presentasi, sebuah istilah untuk memperlihatkan segala jenis

karpet yang dijual. Di sinilah kesempatan bagian *marketing* untuk berjualan. Tidak ada tipu daya, tetapi mereka memiliki trik yang jitu.

Sambil mempersilakan duduk, Mehmet, pria dari bagian *marketing* tadi, menanyakan jenis teh yang kami inginkan, sebab mereka menyuguhi teh turki, teh rasa apel, dan teh hitam. Tidak lupa, ia menanyakan asal negara dan pekerjaan kami.

Mehmet mulai menggelar gulungan-gulungan karpet bermotif sangat indah, ada motif Ottoman, motif Seljuk, motif bunga sambil memberikan keterangan tentang-

nya. Ukurannya pun bermacam-macam. Nelly dan George, pasangan suami istri asal Amerika Serikat, yang bersama saya tampak antusias dengan karpet-karpet itu. Jika ada satu saja pertanyaan tentang jenis karpet, contohnya langsung dikeluarkan.

Ruangan pun penuh dengan tumpukan karpet yang semuanya sangat bagus dengan kisaran harga AS\$10.000-30.000 per lembar, sedangkan yang ukuran 50x50cm dihargai AS\$300. Mehmet terlihat sangat terampil dalam berdagang. Ia menambahkan bahwa untuk urusan pengiriman dan bea cukai tidak perlu pusing, mereka akan mengurus semuanya dengan layanan *door-to-door*. Pemerintah Turki memang sangat mendukung sektor pariwisata, di antaranya, dengan memudahkan izin dan pengiriman barang yang dibeli wisatawan.

Kami sudah menghabiskan dua gelas teh dan menikmati presentasi tentang karpet. Di akhir presentasi, Mehmet menanyakan apakah kami membutuhkan karpet di ruang tamu atau sebagai hiasan dinding. Potongan harganya 20%.

Karena tak satu pun dari kami berminat membeli, kami beranjak pergi sambil mengucapkan terima kasih. Mehmet dan timnya mungkin saja kecewa, tapi mereka tampak sudah biasa. *"You don't have to*

buy. Don't feel bad with the warm welcome and nice presentation," kata Nelly kepada saya.

Pengalaman masuk toko di Istanbul itu ternyata berulang di kota lain. Mengunjungi toko dan *workshop* memang tidak diagendakan tapi masuk ke dalam daftar kunjungan. Ada kalanya, kunjungan tersebut bermanfaat karena bisa melihat langsung cara pembuatan sebuah produk.

Tembikar dari Avanos

Avanos, kota kecil di Provinsi Nevsehir, Turki bagian tengah, sejak ribuan tahun lalu, terkenal sebagai penghasil kerajinan tembikar tanah. Wisatawan yang berkunjung ke Kapadokya biasanya mampir ke kota ini. Kerajinan tembikar telah menghidupi ekonomi Avanos dan menjadi industri turun-temurun bagi warganya.

Siang itu, selepas mengunjungi Kota Bawah Tanah, rombongan kami mampir ke *workshop* dan toko tembikar yang cukup besar milik keluarga Ömürlü. Seperti biasa, sang pemilik menyambut hangat. Sebagai ciri khas keramahan, ia pun menawarkan minuman kepada para pengunjung. Bukan cuma teh tapi juga minuman anggur.

Mr.Ömürlü memperkenalkan *workshop*-nya yang sudah ada sejak 1807. Konon, tanah dan air di wilayah Avanos sangat pas untuk

pembuatan tembikar. Ia pun menjelaskan cara pembuatan tembikar. Lalu ia memanggil Ahmet, pembuat tembikar secara tradisional yang telah berpengalaman 20 tahun. Di hadapan tujuh orang anggota rombongan, Ahmet menunjukkan keterampilannya mengubah segumpal tanah lempung menjadi sebuah teko dengan menggunakan alat tradisional.

Selanjutnya, kami diajak ke ruang pembuatan motif tempat artis-

artis melukis dengan ketelitian tinggi di atas berbagai tembikar putih yang telah matang. Mr. Ömürlü juga memamerkan piring-piring hias dengan beragam motif yang amat cantik hasil lukisan tangan. Ada motif Ottoman, Seljuk, Hittite, dan percampuran Ottoman dan Seljuk. Tak lupa ia berpesan, untuk pengiriman dalam jumlah besar pihaknya bisa membantu dari pengepakan hingga pengiriman sampai di rumah.

Kami juga diajak ke ruang pameran yang berisi koleksi produk tembikar yang desain dan bentuknya sangat beragam. Setiap bagian dilayani seorang yang siap membantu untuk menjawab pertanyaan atau pun pembelian. Terus terang, mata saya benar-benar tergoda dengan motif-motif indah piring tembikar yang berkualitas tersebut.

Saya pun membeli sebuah piring hias kecil. Ketika meminta potongan harga, pelayan menanyakan terlebih dulu asal negara saya. Sewaktu mengetahui dari Indonesia, saya pun mendapat potongan harga. Mereka sudah berpengalaman meladeni wisatawan sehingga pengemasan barang dilakukan dengan saksama. Ketika waktu kunjungan usai, saya dapati hampir semua peserta membawa tentengan dari toko. Mereka bilang, tembikar itu untuk kenang-kenangan atau oleh-oleh.

Ahmet, pembuat tembikar tradisional asal Avanos.



Karpet-karpet buatan tangan, harganya sampai ribuan dolar AS.



Sedapnya anggur Sirince

Ada pengalaman menarik sewaktu saya mengunjungi toko anggur di Sirince, sebuah desa kecil di Provinsi Izmir, bagian barat Turki. Wisatawan datang ke desa ini untuk menyaksikan keindahan alam dan juga tempat-tempat bersejarah di sekitarnya.

Dahulu, Desa Sirince dihuni oleh warga Yunani. Mereka terkenal akan keahliannya membuat minuman anggur dari buah-buahan yang mereka tanam. Setelah warga Yunani kembali ke negerinya, Sirince didiami oleh warga Turki yang beragama Islam.

Warisan pembuatan anggur itu tetap dilanjutkan oleh warga Turki hingga sekarang.

Berbeda dengan kunjungan ke toko-toko yang menjual barang yang tidak bisa dicoba, di toko anggur Sirince ini pengunjung bebas mencicipi aneka minuman fermentasi dari berbagai sari buah. Yesra, pemandu saya, mengajak ke toko yang terletak di *basement* sebuah rumah, yang dulunya merupakan kandang kuda.

Suasana di toko dibuat menarik. Ada meja dan kursi kayu, botol-botol dihamparkan di atas jerami, sementara di bar terdapat botol-bo-

Berbottol-bottol anggur dari Sirince, pengunjung bebas mencicipi.



tol minuman aneka rasa yang ditata rapi. Ada beberapa merek yang dijual. Sementara itu, suara musik pop Turki berdentum memeriahkan suasana.

Yesra menawarkan apakah saya ingin mencoba setiap rasa minuman satu per satu. Tawaran yang menarik tapi tidak bisa saya terima.

Bartender menuangkan minuman dengan ke dalam gelas saya, tidak dibatasi. "Cukup, cukup," ujar saya.

Ada berbagai rasa yang ditawarkan pomegranate, anggur, cherry, dan plum. Rasanya memang sedap, tapi tidak mungkin saya meneruskan untuk meminum semuanya.

Meskipun saya mencicipi tanpa membawa pulang sebotol pun, sang bartender tidak tersinggung atau marah.

Begitulah rata-rata standar pelayanan dari setiap toko dan *workshop* yang saya kunjungi dalam rangkaian paket tur di Turki, membeli atau pun tidak membeli, setiap pengunjung selalu diperlakukan dengan baik. Dan hampir semua toko besar akan menyajikan teh sebagai bagian dari *hospitality* mereka. Cara mereka melayani pengunjung menunjukkan bahwa mereka memang ahli dalam berdagang. **S**