

## **Pariwisata sebagai Industri Lokal (Pelepasan dari Industri / Perusahaan Kontrak)**

( 1 ) Okinawa, Koloni Pariwisata Pulau Utama Jepang

Jumlah wisatawan industri pariwisata Okinawa cukup besar (kira-kira 4,70 juta orang) dan jumlah penerimaan luar prefektur mencapai nilai kira-kira 470 milyar yen dan sumbangan kepada ekonomi prefektur juga sangat besar. Angkanya menguasai 13% dari jumlah produksi prefektur, industri pariwisata ini menguasai 15% lapangan pekerjaan di prefektur tersebut dan 12% dari penerimaan pajak prefektur. Hal ini benar-benar merupakan sektor utama perekonomian Okinawa.

Tetapi porsi ketinggalan dari jumlah pendapatan di dalam prefektur sedikit, dan hampir semua kembali kepada perusahaan pengangkutan di pulau utama Jepang (terutama perusahaan penerbangan) dan biro perjalanan besar, katanya. Oleh karena itu keadaan ini sering disebut dengan kata yang tidak begitu enak, yaitu Okinawa adalah "koloni pariwisata" pulau utama Jepang.

Pariwisata Okinawa sampai kini berkecenderungan tergantung kepada pihak luar, seperti ingin menerima banyak tamu dari luar, atau memohon kepada biro perjalanan pulau utama Jepang supaya mereka membawa wisatawan sebanyak-banyaknya. Akibatnya terjadi kekosongan daerah.

Ketergantungan kepada pihak luar seperti ini merupakan kecenderungan yang industri pariwisata suka menuju pada umumnya. Ketergantungan kepada pihak luar tersebut semakin cepat buruk jika syarat berupa pulau terisolasi seperti Okinawa ditambahkan. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa jika ingin ke Okinawa dari pulau utama Jepang, orang perlu naik pesawat terbang. Membentuk perusahaan penerbangan tentu membutuhkan modal besar. Oleh karena itu, hanya beberapa perusahaan mampu terbatas saja di dalam negeri yang mampu dan persaingan bebas tidak dapat terlaksana. Akibatnya daerah tersebut terpaksa menjadi bersifat semakin tergantung kepada pihak luar. Dari sifat tersebut, terdapat struktur "koloni", di mana hampir semua keuntungan dan uang kas mengalir ke pulau utama Jepang. Maka perlu pelepasan dari industri dan perusahaan kontrak ini.

Sementara itu, menurut prakiraan pasar pariwisata jangka panjang oleh Organisasi Kepariwisata Dunia (World Tourism Organization), kuantitas perjalanan internasional meningkat dari 565 juta orang pada tahun 1995 dan dianggap menjadi 1,561 milyar orang pada tahun 2020, 3 kali lebih banyak. Jumlah konsumsi pariwisata dianggap meningkat menjadi 5

kali lebih besar. Khususnya di Cina, negara berdekatan Okinawa, prakiraan menunjukkan jumlah wisatawan 20 kali lebih banyak, maka industri pariwisata adalah industri yang sangat menarik.

Seandainya tempat pariwisata itu melalui darat, tiap wisatawan pergi ke sana dengan mobil masing-masing, sehingga tidak terjadi ketergantungan kepada perusahaan penerbangan. Pariwisata pulau Bali yang disebut kali ini sebagai contoh juga dapat dipikirkan sebagai posisi dalam struktur yang sama, yaitu Okinawa lawan pulau utama Jepang (Tokyo) dan pulau Bali lawan pulau Jawa (Jakarta).

## ( 2 ) Percobaan Menuju Pariwisata Tipe Bimbingan Daerah

### - Okinawa Tourist Service Incorporated

Di dalam keadaan tersebut, namun skala kecil, perusahaan pariwisata besar Okinawa (Okinawa Tourist Service Incorporated) mencoba usaha pariwisata supaya lepas dari ketergantungan kepada pulau utama Jepang ke pariwisata tipe bimbingan daerah. Hal tersebut merupakan "upaya memahami pengunjung datang kembali (dengan informasinya) serta menciptakan nilai tambah, ECO Marine Club".

Kegiatan ini telah terpilih sebagai "Business Only One Prize (Hadiah Bisnis Satu-satunya)" tahun 2002, yang menawarkan hadiah kepada bisnis unik di Okinawa.

Di kalangan industri selam, di kota pulau utama Jepang disebutkan sebagai toko selam (diving shop). Pengusaha yang beroperasi betul-betul di tempat pesiar (resort) seperti Okinawa, dll. (tempat penerimaan) disebutkan sebagai pengusaha pelayanan selam (diving service). Berikut ini beberapa peristilahan. Di Okinawa diperkirakan ada kira-kira 200 perusahaan pelayanan selam.

Di bidang pariwisata Okinawa, selam adalah salah satu bidang di mana tidak hanya sekali berkunjung sudah merasa cukup, tetapi paling dapat menantikan pengulangan, dan jumlah penyelam yang datang ke sana diperkirakan sebanyak 300 ribu orang per tahun. Barangkali keadaan ini mirip dengan tamu pemain surfing di pulau Bali, misalnya.

Di antara wisatawan yang ke Okinawa, pengunjung penyelam ini langsung memesan tempat kepada perusahaan jasa lokal (terutama pelayanan selam) tanpa melalui biro perjalanan besar pulau utama Jepang. Selain pelayanan selam, perusahaan lokal dapat pula memberikan konsultasi kepada penyelam mengenai keadaan air pasang, perbedaan jenis ikan terlihat menurut musim, dll. Jika konsultasi ini tepat, akan meningkatkan jumlah pengunjung selanjutnya. Sewaktu memperkuat biro pariwisata selam, perlu pula membina bidang pariwisata yang tidak tergantung kepada pihak luar (nanti akan dijelaskan mengenai ekowisata).

Untuk menetapkan pariwisata selam ini dan merealisasi perbedaan dengan daerah pesaing lain, perlu dilaksanakan pembinaan pelayanan selam lokal yang menerima tamu, peningkatan kualitas, pemecahan masalah pengelolaan, pengumpulan informasi tamu penyelam dan operasi marketing melalui pengumpulan informasi tersebut.

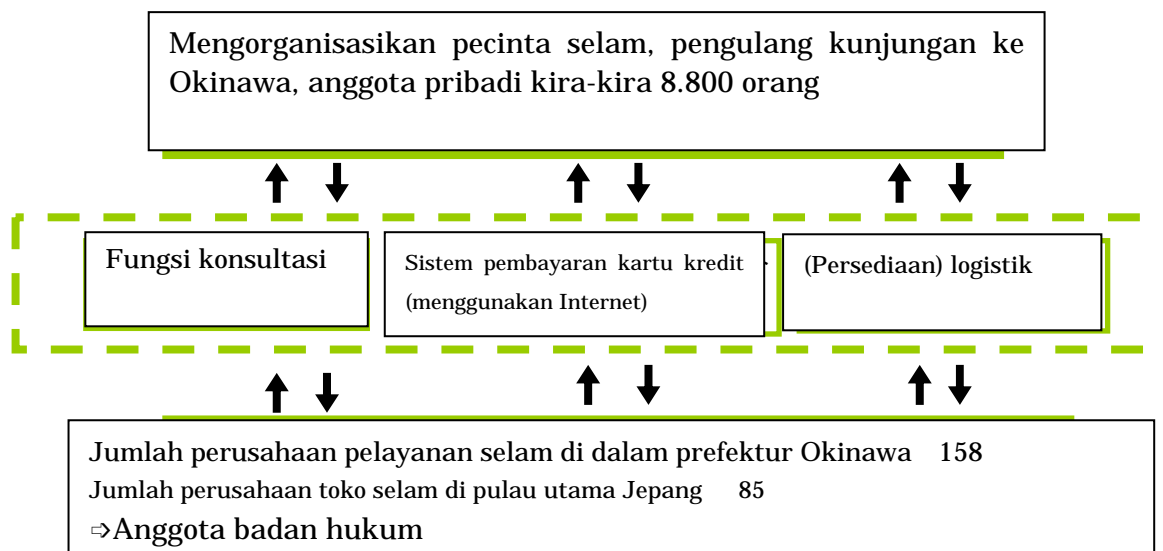
Nah, yang menerima sebanyak 300 ribu tamu penyelam per tahun adalah pelayanan selam kecil di dalam prefektur Okinawa, dan hampir semuanya merupakan pengelolaan pribadi. Pelayanan selam ini pernah membayar karcis penerbangan yang sangat murah dengan biaya sendiri untuk pelanggannya dan mengirimkan karcis kepada mereka apabila diinginkan mereka, dan mendorong peningkatan jumlah pengunjung. Cara ini tidak hanya menghabiskan

tenaga manusia, tetapi juga menyebabkan kesulitan likuiditas bagi pelayanan selam skala pengelolaan kecil. Lebih lanjut, di pulau isolasi, di mana tidak ada cabang biro perjalanan atau perusahaan penerbangan di prefektur, maka mereka harus ke Naha atau kota lain untuk membeli karcis penerbangan yang dipesan oleh tamu dengan kebaikan hatinya. Hal ini merupakan keadaan tak berguna. Seperti disebut di atas, pelayanan selam melakukan pula penyediaan karcis penerbangan atau pesanan penginapan untuk langganan, dan tenaga manusia yang seharusnya mengantarkan tamu ke laut dihapuskan. Akibatnya terdapat kecenderungan penurunan baik dalam kualitas pelayanan maupun dalam keuntungan. Terdapat pula pelanggaran undang-undang biro perjalanan (Travel Agency Law).

< Perkenalan ECO Marine Club >

Oleh karena itu Okinawa Tourist Service Incorporated mendirikan “ECO Marine Service” pada tahun 1997. Lalu mereka membangun landasan bisnis atas latar belakang hasil urusan tahunan sebanyak 〇〇 orang dan dengan nilai 〇〇 yen sebagai biro perjalanan berkaitan dengan pariwisata Okinawa, melalui organisasi ECO Marine Club (penerimaan anggota). Seperti dapat dilihat pada Gambar - 1, upaya itu merupakan sistem untuk memecahkan persoalan, baik tamu penyelam pribadi maupun pelayanan selam kecil.

**Gambar - 1 : Pelayanan ECO Marine Service**  
(Landasan bisnis selam dan pariwisata)



Kemudian mereka beroperasi usaha berdasarkan kepada 3 hal pokok, yaitu ① pemahaman pengunjung pariwisata Okinawa, ② persediaan informasi kepada wisatawan tipe bertujuan (untuk saat ini terutama selam skuba) dan kepuasan langganan, serta ③ pembangunan logistik di dalam bidang pariwisata.

Lalu strategi memajukan hal ini secara konkrit, dengan sistem keanggotaan yang memperkenalkan sistem pembayaran kartu kredit (Internet) dan memiliki fungsi kredit sejak tahun 1997 melalui kemitraan dengan perusahaan kredit. Tujuan sistem ini untuk mengurangi likuiditas pengusaha selam, mengurangi kerja, dan memudahkan pengumpulan informasi dan membuat sistem bank data.

Dengan menggunakan sistem pembayaran kartu tipe badan hukum terbitan ECO Marine Club, ① pelayanan selam tidak perlu lagi ke lembaga keuangan atau ke biro perjalanan di

luar pulau walaupun ada di pulau isolasi, dan ② karena tuntutan pembayaran kartu dilaksanakan setelah sebulan, tidak ada pembayaran untuk langganan lagi, maka likuiditas menjadi sehat.

Jumlah anggota nyata sebagai berikutnya.

1 . Anggota Pribadi : 8.863 orang

Diorganisasi melalui jaringan toko di pulau utama Jepang terutama para pengulang wisata ke Okinawa yang tinggal di pulau utama Jepang dan menyetujui isi usaha ECO Marine Club.

2 . Anggota Badan Hukum : 158 perusahaan pelayanan selam di dalam prefektur Okinawa  
86 perusahaan toko di pulau utam Jepang, 13 perusahaan lain

Angka tersebut per tanggal 30 September 2002

#### <Pelayanan dan Fungsi ECO Marine Club >

Di sini saya melakukan pengaturan pelayanan dan fungsi ECO Marine Club karena dapat diterapkan di dalam pariwisata tipe orientasi daerah.

◎Fungsi konsultasi istimewa kepada penyelam yang datang berulang kali

ECO Marine Club memungkinkan urusan menurut tujuan tiap penyelam melalui penempatan staf ahli dan pengumpulan informasi untuk menjawab permintaan yang terperinci dari penyelam. Misalnya di antara penyelam yang datang berulang kali, memiliki tujuannya bermacam-macam; ada yang ingin mengambil foto di dalam laut, ada yang ingin melihat ikan hiu palu (hammer-head shark), ada pula yang ingin melihat kelahiran telur karang. ECO Marine Club mampu memperkenalkan instruktur dengan ketrampilan yang paling cocok atas syarat optimal untuk memenuhi kebutuhan para pengunjung berdasarkan informasi 158 anggota badan hukum di dalam prefektur. Secara nasional, belum ada pusat informasi sampai tingkat ini untuk membantu pariwisata tipe tujuan.

◎Cara pemesanan singkat yang mampu melakukan pembayaran dengan kartu kredit

Sejak tahun 1997, telah mulai pembayaran menggunakan kartu kredit sebagai cara pembayaran masa kini yang lebih cepat dari pada lembaga lain. Ada berbagai cara pemesanan , yaitu telpon, fax, email dll. Para anggota dapat membayar dengan kartu kredit dan dapat menyingkatkan prosedur pengiriman uang di lembaga keuangan. Ini mekanisme di mana anggota dapat memesan perjalanan di mana-mana, dan karcisnya akan disampaikan dalam beberapa hari. Sekarang mekanisme itu sendiri sudah biasa, tetapi belum ada banyak contoh pada tahun 1997. Jumlah pembayaran oleh kartu kredit mencapai 382,49 juta yen per tahun 2001.

#### ( 3 ) Keadaan Industri Pariwisata yang Seharusnya sebagai Industri Lokal

- Mekanisme Pusat Profit -

Saya telah menjelaskan berbagai upaya pariwisata untuk menjadi industri lokal melalui kasus Okinawa Tourist Service Incorporated, "Membuat penyelam menjadi pengunjung datang kembali, menciptakan nilai tambah". Dengan menanamkan upaya tersebut, perlu mengubah industri pariwisata yang bertipe ketergantungan dengan pihak luar kepada industri tipe mandiri dan tipe berkembang dari dalam.

Tetapi terdapat struktur, di mana negara yang menerima wisatawan luar negeri (inbound) terpaksa menjadi negara dengan sistem kontrak penerbitan karcis penerbangan dan pemesanan hotel terhadap tempat keberangkatan (outbound).

Mungkin tidak ada masalah dalam hubungan, di mana negara-negara outbound

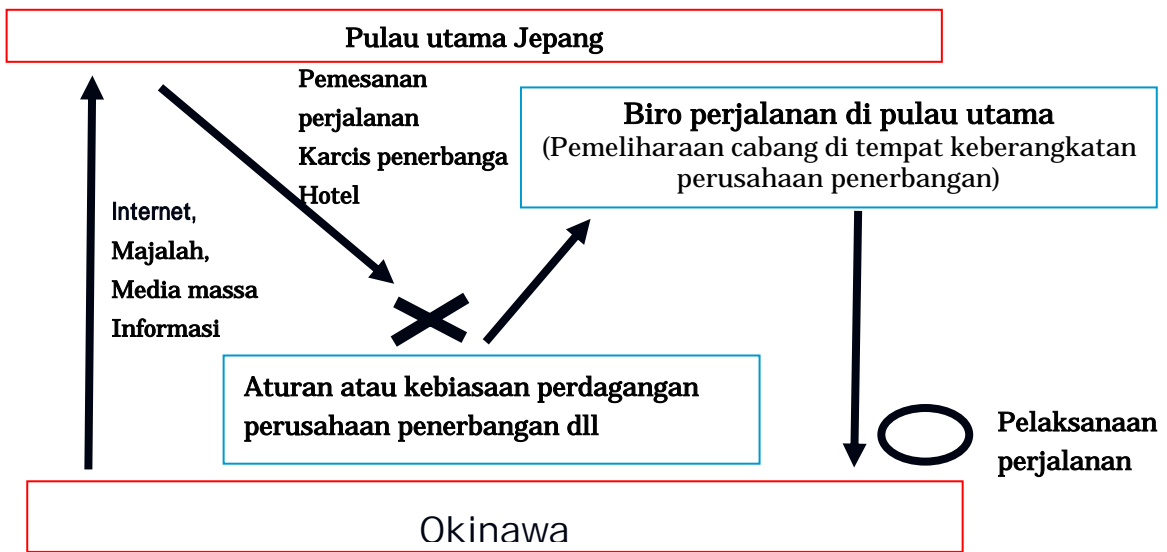
merencanakan dan negara-negara inbound hanya melakukan kerjanya, atau pada jaman perjalanan kelompok, di mana para turis juga puas dengan keadaan itu. Akan tetapi di masa depan, kebutuhan turis semakin bersifat pribadi, bermacam-macam dan bertingkat tinggi. Kalau begitu, perlu informasi langsung mengenai negara penerimaan, dan ini merupakan kesempatan bagi biro perjalanan di negara penerimaan untuk mempromosikan acara ciptaan biro tersebut kepada turis, sehingga dapat memberikan nilai tambah pula.

Hubungan antara pulau utama Jepang dan Okinawa berikut ini dapat digantikan secara total dengan hubungan antara Asia Tenggara dan negara-negara yang sudah maju, serta hubungan antara pulau Bali dan Jakarta.

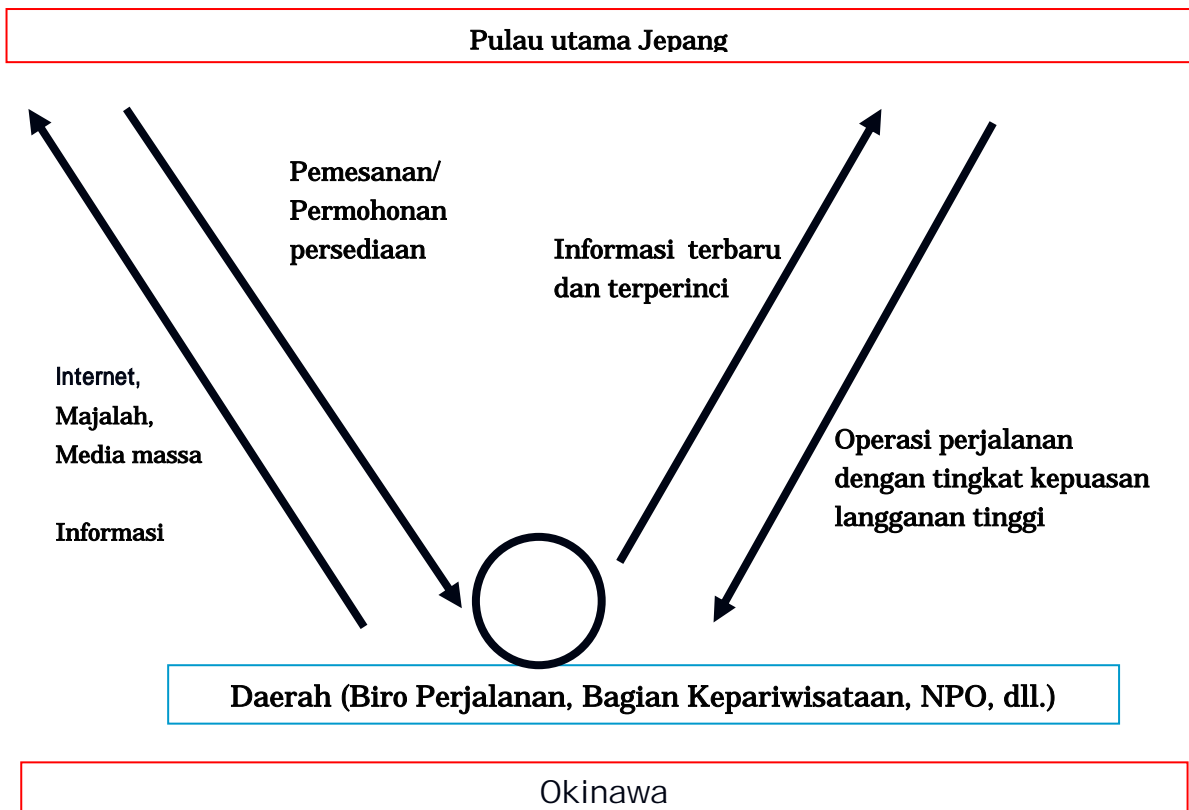
Keadaan pulau Bali mirip dengan Okinawa. Jika jauh dari pulau utama dan wisatawan tidak bisa ke sana kecuali naik pesawat terbang, terjadi hal-hal berikut yang disebabkan oleh aturan pendirian perusahaan penerbangan dan kebiasaan perdagangan kini.

Silakan melihat Gambar - 2. Walaupun banyak informasi pariwisata mengenai Okinawa atau informasi mengenai acara perjalanan dikirim melalui Internet, dll., pemesanan perjalanan dan karcis penerbangan tidak dapat dilaksanakan secara lokal. Hampir semua usaha pariwisata melakukan pemesanan dan membayar biaya melalui biro perjalanan di pulau utama Jepang (tempat keberangkatan perusahaan penerbangan), dan perusahaan lokal hanya melakukan kerja sebagai usaha kontrak. Di dalam kaum industri perjalanan, hal ini disebut sistem biaya pengangkutan perjalanan penerbangan inbound.

**Gambar -2 Arus Pemesanan dan Persediaan Pariwisata Okinawa (Keadaan Nyata)**



**Gambar - 3 Arus Pemesanan dan Persediaan Pariwisata Okinawa (Keadaan yang Seharusnya)**



Gambar - 3 merupakan keadaan yang seharusnya dari pihak daerah lokal. Berdasarkan informasi pariwisata yang dikirimkan dari daerah, jika pemesanan dan penerbitan karcis penerbangan dimungkinkan kepada biro perjalanan daerah, mereka dapat mengirimkan informasi mengenai kebutuhan para turis dan melakukan umpan balik. Hal inilah yang

diperlukan bagi turis juga.

Kami tidak merasa setuju dalam hal bahwa biro perjalanan di pulau utama Jepang atau perusahaan penerbangan memonopoli keuntungan sampai kepada soal penyelam, pemain surfing yang menuju sumber pariwisata lokal itu sendiri, walaupun tidak termasuk semua turis. Hal ini mengingatkan mekanisme keuntungan kaum industri pariwisata seperti ini sangat perlu membuat strategi pihak lokal, di mana usaha pariwisata itu sebagai industri lokal harus dapat dijalankan.

## 2. Penyelidikan Studi Kasus

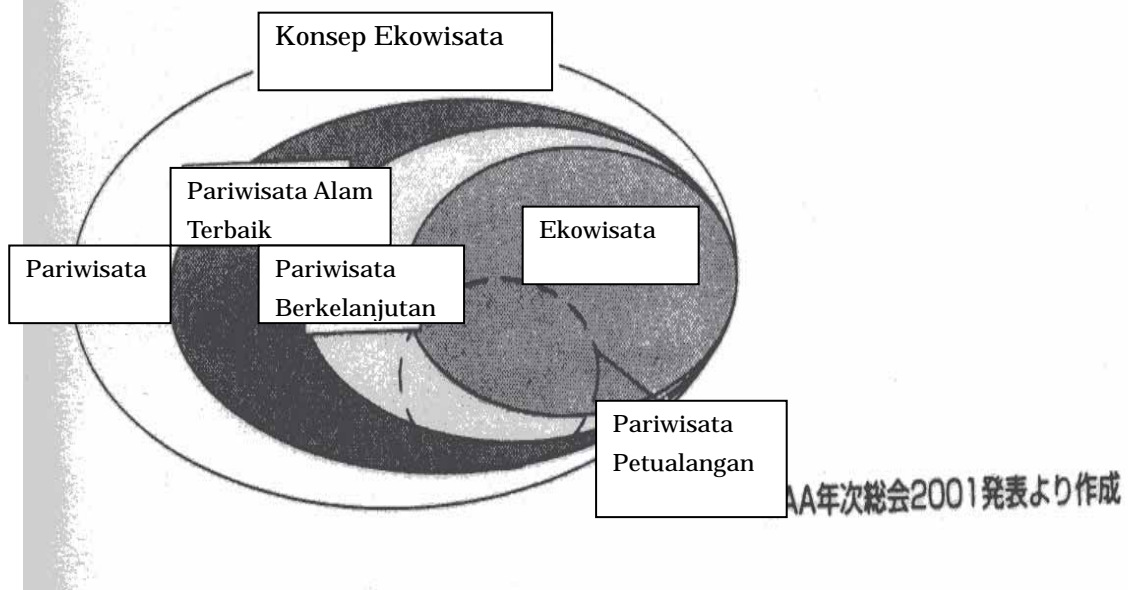
### ( 1 ) Perkenalan Ekowisata Okinawa

Pertama-tama akan saya jelaskan definisi ekowisata dan posisi relatif di dalam pariwisata. Asosiasi Ekowisata Australia (EAA: Ecotourism Association of Australia) yang merupakan lembaga terutama di dalam berbagai aspek ekowisata secara jelas mendefinisikan sebagai berikut.

“Ekowisata mampu berkelanjutan dalam ekosistem dan merupakan pariwisata yang memperdalam pengertian terhadap lingkungan dan kebudayaan, dan melahirkan perasaan terima kasih dan kesadaran akan kelestarian.”

Gambar – 4, merupakan posisi ekowisata dalam pariwisata yang ditunjuk oleh EAA.

Gambar - 4



Di buat oleh Pengumuman Rapat Umum Tahunan EAA pada tahun 2001

### < Ekowisata di Pulau Iriomote >

Ekowisata Okinawa telah dimulai di pulau Iriomote dengan “Okinawa Shima Okoshi Koryu Kenkyuukai (Pertemuan Pertukaran Penelitian Promosi Pulau Okinawa) (tahun 1979) ” yang disebut di Module-1 sebagai permulaannya. Atas kerjasama para peneliti dan ahli dari pulau utama Jepang, saya menggambarkan bagan masa depan pulau Iriomote dan membuat grafik. Satu di antaranya berupa saran dan rencana pelaksanaan konkrit mengenai ekowisata yang

memanfaatkan alam beraneka ragam. Pada tahun 1980-an, pengusaha pariwisata kecil memulai kegiatan dan aktivitas selam juga berkembang.

Terdapat gerakan sungguh-sungguh menuju ekowisata terutama orang-orang yang bekerja sama dalam pemeriksaan sumber oleh Badan Lingkungan (Environment Agency) yang mulai pada tahun 1990. Pada tahun 1994, Komite Persiapan untuk Asosiasi Ekowisata Pulau Iriomote dibentuk, dan asosiasi tersebut telah didirikan secara resmi pada bulan Mei 1996 (jumlah anggota asosiasi 30 orang). Asosiasi ini merupakan asosiasi pertama di Jepang.

<Ekowisata di Higasi-son, Pulau Utama Okinawa>

Di samping itu, Asosiasi Ekowisata Higasi-son didirikan pada tahun 1999. Higasi-son terletak di bagian Utara pulau utama Okinawa. Desa ini dipanggil sebagai Yanbaru, dan makan waktu 2 jam dengan mobil dari kota Naha, ibukota prefektur (Ini merupakan asosiasi ke-dua di Jepang setelah Asosiasi Ekowisata Pulau Iriomote). Asosiasi ini melaksanakan ekowisata, terutama “Perjalanan untuk Mengalami Alam” yang diikutsertakan oleh para penduduk yang menuju perlindungan dan kelestarian alam beraneka ragam seperti koloni bakau di Sungai Gesashi. Lagi pula asosiasi ini terdiri dari pengusaha pertanian, perikanan, Kadin dan petugas administrasi, dan sedang mendapat perhatian orang sebagai organisasi persatuan pihak swasta dan administrasi.

### 3 . Perkenalan melalui Video

### 4 . Ringkasan Ekowisata

Mengingat perkenalan yang konkrit melalui video ini, akan saya anjurkan ekowisata yang umum dan teoritis. Saya ingin menguraikan hanya kesimpulan saja.

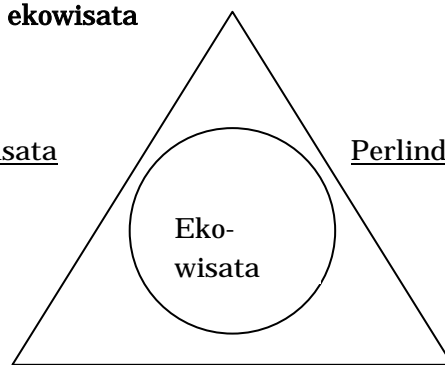
(1) 3 Tujuan Ekowisata

- Perlindungan alam
- Aktivasi ekonomi daerah
- Pendirian usaha pariwisata (berorientasi daerah)

**Gambar-5 Tujuan ekowisata**

Pendirian usaha wisata

Perlindungan alam



Aktivasi Ekonomi Daerah

(2) Syarat yang diperlukan

dalam pendirian ekowisata

- Seluruh daerah menyatukan tenaganya untuk bekerja sama-sama.
- Pembinaan ahli yang menjadi inti ekowisata (misalnya juru bahasa)
- Koperasi administrasi (sarana dan prasarana), Persatuan tenaga untuk bekerja

(3) Sebuah Usulan untuk Memecahkan Masalah

Jika ingin menjaga kapasitas lingkungan daerah (daya angkut, jumlah wisatawan yang masuk ke dalam daerah), sulit dijalankan sebagai industri pariwisata.

Apakah ekowisata dan pariwisata massa dapat dioperasikan berdampingan?

Usulan : Meningkatkan kapasitas lingkungan, mendorong pembangunan dan penanaman modal dalam aspek keras, yaitu investasi sosial serta sarana dan prasarana supaya dampak kepada alam tidak menjadi besar jika jumlah orang masuk bertambah (misalnya board walk, metode konstruksi ramah alam, dll.). Demikian juga pengaturan dan penggunaan dalam aspek lunak.

Ini contoh sedikit luar biasa, tetapi ada percobaan eko-resort skala besar seperti King Fisher

Bay Resort & Village (KBRV) di pulau Fraser, Australia.

Ringkasan “Kemungkinan dan Masalah Ekowisata”

- ① Usulan pariwisata tipe abad ke-21, dan tipe berorientasi daerah
- ② Operasi berdampingan kelestarian lingkungan dan pariwisata
- ③ Pembentukan dunia bisnis, usaha istimewa, industrialisasi

< Referensi > Definisi yang dipakai oleh Indonesia ditetapkan oleh Masyarakat Ekowisata Indonesia (Indonesia Eco-tourism Society) pada tahun 1988. Definisi EAA tersebut di atas ditambahkan kata-kata “menuju peningkatan pendapatan masyarakat lokal”.

Undang-undang tentang Kepariwisataan (No.9, tahun 1990) yang menetapkan kegiatan pariwisata dan pembangunan pariwisata memiliki hubungan dengan ekowisata.

Sebagai ciri khasnya, prinsip pengikutsertaan masyarakat lokal dalam aktivitas pariwisata dinyatakan aktivitas pariwisata. Titik ini boleh dihargai.

Kemudian, sebagai masalah, ada perbedaan kesadaran terhadap ekowisata di antara pemerintah, dunia bisnis pariwisata, dan masyarakat lokal. Walaupun sudah ada pedoman umum berupa Undang-undang tentang Kepariwisataan, ini belum mencerminkan secara tepat. Oleh karena itu, dianggap bahwa pemerintah perlu membuat pedoman dasar dan menyusun regulasi di dalam setiap bidang.