

STRATEGI PENGHIDUPAN PELAKU USAHA PARIWISATA KAWASAN BANTEN LAMA DI DESA BANTEN, KECAMATAN KASEMEN, KOTA SERANG

Oleh:

Nita Yunita Ferdiani¹; M. Baiquni²; Joni Purwohandoyo³
yunitaferdiani@gmail.com¹; baiquni99@gmail.com²; joni_4778@yahoo.com³

Abstract

The Old Banten well known as a superior icon of Banten Province, especially the city of Serang itself. Along within this tour region on this city, it stimulates the society as tourism entrepreneur. This research aim to (1) Identify the society characteristic as tourism entrepreneur in the Old Banten Region; (2) Describe the society living condition as tourism entrepreneur in the Old Banten Region; (3) Analyze the society living strategy as tourism entrepreneur in the Old Banten Region. This research uses a survey method to 58 respondents with taking samples that use quota sampling technique. Analyzing technique applied to this is descriptive qualitative. The result of this research shows that the entrepreneurs are in the productive age while their level educations are relative low, most of them came from other places that have psychology background. Also, most of them have a good livelihood condition. Their livelihood strategy at low and peak season has no significant differences. The result of this research shows that there are 2 categories which define the entrepreneurs' livelihood strategy: survival and consolidation.

Keywords: *Tourism Entrepreneur; livelihood; livelihood strategy*

Abstrak

Kawasan Banten Lama dikenal sebagai 'icon' pariwisata unggulan Provinsi Banten, khususnya Kota Serang. Dengan adanya kawasan wisata tersebut mendorong masyarakat beraktivitas sebagai pelaku usaha pariwisata. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengidentifikasi karakteristik pelaku usaha pariwisata Banten Lama; (2) Mendeskripsikan kondisi penghidupan pelaku usaha pariwisata Banten Lama; (3) Menganalisis strategi penghidupan pelaku usaha pariwisata Banten Lama. Penelitian ini menggunakan metode survey terhadap 58 responden dengan pengambilan sampel menggunakan teknik *quota sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha merupakan penduduk usia produktif yang memiliki tingkat pendidikan tergolong rendah, sebagian merupakan pendatang yang mana faktor psikologis merupakan alasan menjadi pelaku usaha. Sebagian besar pelaku usaha pariwisata Banten Lama memiliki kondisi penghidupan yang cukup baik. Strategi penghidupan saat *low* dan *peak season* tidak terlalu berbeda secara signifikan. Hasil penelitian menunjukkan terdapat dua tipologi strategi penghidupan yang dilakukan oleh pelaku usaha Banten Lama, yaitu survival dan konsolidasi.

Kata kunci: pelaku usaha pariwisata, penghidupan, strategi penghidupan

PENDAHULUAN

Kawasan Banten Lama merupakan 'icon' pariwisata budaya unggulan Provinsi Banten, khususnya Kota Serang. Kawasan Banten Lama memiliki atraksi wisata yang variatif sehingga mampu mendorong masyarakat sekitar untuk menyediakan fasilitas dan pelayanan wisata Banten Lama. Menurut UU Nomor 10 Tahun 2009 pasal 1 ayat 7, usaha pariwisata merupakan usaha yang menyediakan barang dan/atau jasa bagi pemenuhan kebutuhan wisatawan dan penyelenggaraan pariwisata. Kegiatan masyarakat yang bekerja di sektor pariwisata disebut sebagai pelaku usaha pariwisata. Kegiatan tersebut memberikan pengaruh pada kondisi penghidupannya baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama terhadap kondisi penghidupan yaitu kepemilikan aset (*pentagon assets*), akses, dan aktivitas.

Kawasan Banten Lama yang merupakan kawasan wisata tentunya memiliki dinamika, dimana belum tentu di sepanjang waktu kawasan wisata tersebut ramai dikunjungi wisatawan. Kondisi tersebut dikenal sebagai konteks kerentanan *seasonality* yang meliputi *low season* dan *peak season* dan berkaitan erat dengan penghidupan di sektor pariwisata, khususnya dengan wisatawan, peluang kerja, dan peningkatan pendapatan. Dengan adanya pengaruh *seasonality* tentunya mempengaruhi pendapatan dan strategi penghidupan masyarakat di sekitar Kawasan Banten Lama untuk mewujudkan penghidupan yang lebih baik.

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Mengidentifikasi karakteristik masyarakat pelaku usaha

pariwisata Kawasan Banten Lama, Desa Banten; (2) Mendeskripsikan kondisi penghidupan masyarakat pelaku usaha pariwisata Kawasan Banten Lama, Desa Banten; (3) Menganalisis strategi penghidupan masyarakat pelaku usaha pariwisata Kawasan Banten Lama, Desa Banten.

Penghidupan (*livelihood*) merupakan kemampuan, aset (termasuk sumberdaya material dan sosial), dan kegiatan yang diperlukan untuk menjalani kehidupan (Chambers dan Conway, 1992, dalam Ritohardoyo, 2013). Menurut Ellis (2000), aset, aktivitas, dan akses merupakan tiga konsep yang tidak dapat dipisahkan dalam suatu penghidupan (*livelihood*). Aset penghidupan diperinci meliputi modal sosial, modal manusia, modal finansial, modal sumberdaya alam dan modal fisik. Aktivitas merupakan suatu bentuk kegiatan oleh masyarakat dalam mencapai strategi penghidupan. Sedangkan akses merupakan kemampuan manusia untuk dapat memanfaatkan fasilitas yang ada disekitarnya (Baiquni, 2007). Dalam sistem pariwisata dan penghidupan, strategi adalah aktivitas yang dipilih seseorang untuk mencapai tujuan penghidupan, yang termasuk di dalamnya adalah kegiatan pariwisata dan non pariwisata (Shen, et.al, 2008). Aktivitas, aset, dan akses sangat terkait dengan struktur dan proses yang menunjukkan hubungan yang dinamis dalam menentukan pilihan strategi penghidupan.

Pilihan seseorang (pelaku usaha) untuk menentukan strategi penghidupan didasarkan atas aset yang dimiliki dan situasi kondusif yang diciptakan oleh struktur dan proses yang bekerja. Adapun jenis

tipologi yang diadopsi dari White (1981) dalam Baiquni (2007), yaitu strategi bertahan hidup (survival), strategi konsolidasi, dan strategi akumulasi.

METODE PENELITIAN

Kawasan Banten Lama berada di Desa Banten, Desa Kasunyatan, Desa Kenari, Desa Pamengkang, dan Desa Margasana. Semua desa berada dalam wilayah administrasi Kecamatan Kasemen, Kota Serang, kecuali Desa Pamengkang yang masuk wilayah Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Provinsi Banten (Juliadi, 2009). Namun, fokus daerah penelitian yang diambil yaitu Desa Banten dikarenakan aktivitas wisata di lokasi ini sangat aktif dan dominan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Teknik penentuan sampel yaitu *quota sampling* yang merupakan jatah tertentu atau jumlah tertentu dari anggota sampel yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan pertimbangan tertentu (Yunus, 2010). Fokus penelitian ini lebih kepada pelaku usaha pariwisata skala kecil yang berada di sekitar lokasi wisata Kawasan Banten Lama. Penentuan sampel penelitian ini didasarkan pada pertimbangan adanya beberapa sub populasi dengan karakter yang berbeda sebagai pelaku usaha pariwisata di Kawasan Banten Lama. Penelitian ini menggunakan jumlah sampel sebanyak 58 responden pelaku usaha. Responden dalam penelitian ini terdiri dari 30 responden pedagang, 5 responden pengelola parkir, 10 responden fotografer, 10 responden muzawir, dan 3 responden pemandu wisata (*guide*).

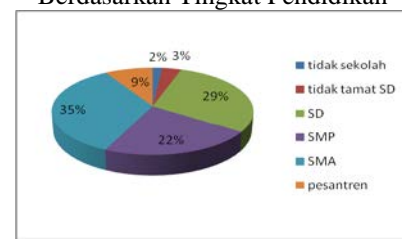
Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini diolah secara statistik deskriptif. Penyajian data yang ditampilkan berupa tabel frekuensi, diagram, dan persentase. Tingkat validitas data yang diperoleh dapat dilakukan melalui teknik triangulasi. Teknik analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Karakteristik Masyarakat yang Terlibat di Sektor Pariwisata Banten Lama

Karakteristik usia pelaku usaha pariwisata di Kawasan Banten Lama berada pada rentang 18 hingga 64 tahun, yang didominasi oleh laki-laki. Pelaku usaha pariwisata Kawasan Banten Lama memiliki tingkat pendidikan yang relatif tergolong rendah. Hal tersebut dikarenakan masih adanya pelaku usaha yang tidak pernah bersekolah dan tidak tamat wajib belajar 12 tahun. Sebagian besar dari mereka merupakan tamatan Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan Sekolah Menengah Atas (SMA), namun juga ada yang lulusan dari pesantren.

Gambar 1 Diagram Komposisi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan



Sumber: Pengolahan Data Primer, 2015

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden, sebesar 29% responden tamat SD, 22% tamat

SMP, 35% tamat SMA, dan 9% merupakan tamatan pesantren. Namun 5% dari sisanya adalah responden yang tidak pernah sekolah dan tidak tamat SD, yang dikarenakan alasan ekonomi keluarga tidak mencukupi di masanya.

Jenis usaha yang ada di Banten Lama diantaranya pedagang, penyedia jasa foto, penyedia jasa parkir, pemandu wisata (*tour guide*), dan muzawir (pemandu ziarah).

a) Pedagang

Pedagang yang terdapat di Kawasan Banten Lama (Desa Banten) terdiri dari beberapa variasi dagangan, diantaranya pedagang makanan dan minuman, pedagang oleh-oleh makanan, dan pedagang *souvenir* atau cinderamata. Jumlah pedagang yang ada di Kawasan Banten Lama sifatnya fluktuatif, artinya tidak tentu dan tidak pasti berapa jumlahnya.

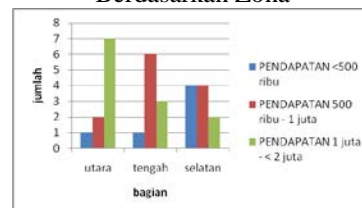
Bagi pedagang oleh-oleh makanan, pasokan barang dagangan berasal dari berbagai daerah di sekitar Provinsi Banten maupun hasil impor dari negara lain. Makanan khas yang dapat menjadi buah tangan wisatawan diantaranya emping (Pandeglang), dodol (Garut), kemplang (Lampung). Adapula kurma yang berasal dari Arab yang didistribusikan oleh agen dari Jakarta kepada penjual. Pedagang cinderamata (*souvenir*) menjual berbagai macam aksesoris islam seperti peci, tasbih yang berasal dari Serang, Jakarta dan Bandung; hingga minyak wangi non alkohol karena lokasi ini merupakan lokasi wisata religi.

Jadi hampir seluruh pedagang oleh-oleh makanan dan cinderamata

yang ada di sekitar Banten Lama ini merupakan *reseller*.

Bagi pedagang yang berada di lokasi wisata Kawasan Banten Lama, faktor lokasi sangat mempengaruhi pendapatan yang dapat diperoleh karena berkaitan dengan jalur wisatawan untuk menuju atraksi wisata. Hal unik yang didapatkan dari hasil lapangan adalah pedagang bagian utara cenderung mendapatkan pendapatan yang lebih besar dibandingkan bagian tengah dan selatan yang ditunjukkan pada gambar 2.

Gambar 2 Pendapatan Responden Pedagang Berdasarkan Zona



Sumber: Pengolahan Data Primer, 2015

Hal ini disebabkan bagian utara memiliki jalur yang lebih ramai dilewati oleh para wisatawan karena jalan yang di-konblok dan lebih luas dibanding dengan jalur tengah dan selatan yang memiliki kepadatan yang padat, atap dari terpal plastik, jalur masih tanah dan tidak terlalu lebar.

b) Penyedia Jasa Parkir

Penyedia jasa parkir di Kawasan Banten Lama dikelola oleh masyarakat setempat, namun ada juga yang dikelola langsung oleh Dinas Perhubungan di sekitar terminal Banten Lama. Biasanya jenis usaha ini digabungkan dengan penjualan barang lainnya, yaitu makanan atau penyediaan toilet umum.

Hal menarik yang didapatkan dari observasi dan wawancara adalah masyarakat yang menyediakan jasa

parkir dengan toilet merupakan warga pribumi yang tinggal di rumahnya yang berada di sekitaran lokasi wisata. Sedangkan masyarakat yang menyediakan jasa parkir sembari menjajakan makanan dan minuman merupakan masyarakat yang umumnya pendatang dan tinggal di lahan tersebut.

Pendapatan yang diperoleh dari penyediaan jasa parkir yang dikemukakan oleh responden dalam penelitian ini merupakan akumulasi dari parkir dengan penjualan makanan minuman dan/atau penyediaan toilet. Rata-rata pendapatan bersih yang diperoleh per bulan adalah sebesar Rp 500.000,00 – Rp 1.000.000,00.

c) Penyedia Jasa Foto

Penyedia jasa foto menawarkan jasa kepada wisatawan untuk difoto dengan latar Masjid atau Menara Masjid Agung Banten. Namun, tidak menutup kemungkinan apabila ada wisatawan yang meminta untuk berfoto dengan latar atraksi wisata lainnya. Tarif yang ditawarkan pada wisatawan untuk sekali foto adalah Rp 20.000,00 – Rp 25.000,00.

Pada musim sepi pengunjung, rata-rata pendapatan bersih per bulan yang dapat diperoleh oleh penyedia jasa foto sebesar Rp 500.000,00 – Rp 1.000.000,00. Pada saat ramai pengunjung, pendapatannya dapat meningkat dua hingga tiga kali lipat.

d) Pemandu Wisata (*Tour Guide*)

Tour guide merupakan pemandu wisata yang disediakan oleh Museum Situs Kepurbakalaan, yang mana pemandu tersebut berada di bawah naungan Balai Pelestarian Cagar Budaya Serang. Jumlah pemandu wisata yang ada di museum adalah 3 orang. Selain memandu wisatawan

yang datang ke Museum Situs Kepurbakalaan, pemandu wisata ini juga dapat memandu berdasarkan permintaan wisatawan ke berbagai atraksi wisata peninggalan sejarah dan budaya yang ada di Kawasan Banten Lama.

Pendapatan yang diperoleh pemandu wisata ini berasal dari gaji pokok yang diberikan oleh Balai Pelestarian Cagar Budaya Serang dan bonus tambahan sukarela dari wisatawan yang datang sehingga masih mendapat pengaruh dari kunjungan wisatawan. Berdasar hasil wawancara dengan para pemandu wisata museum ini diperoleh informasi bahwasannya pendapatan rata-rata per bulan yang dapat diperoleh sebesar Rp 3.000.000,00 – Rp 5.000.000,00.

e) Muzawir (Pemandu Ziarah)

Muzawir merupakan pemandu ziarah bagi seseorang atau sekelompok orang yang mengunjungi makam. Jam kerja muzawir sudah diatur oleh pengarus Kenadziran Kesultanan Banten, yaitu dua hari satu malam untuk setiap kali jadwal tugas.

Pendapatan yang diperoleh muzawir tidak tentu nominalnya setiap kali masuk. Tidak seluruh hasil amal jariyah yang terisi langsung dibagikan pada muzawir, akan tetapi hanya 20% dari sisa total keseluruhan kotak amal jariyah yang sebelumnya dipotong 20% untuk dana operasional dan waqaf, lalu kemudian dibagikan kembali secara merata pada setiap pengurus, termasuk muzawir dan pembantu muzawir yang bekerja pada hari itu.

Pelaku usaha Banten Lama didominasi oleh penduduk pendatang. Daerah asal responden

(pelaku usaha pariwisata) yang merupakan pendatang bermacam-macam, diantaranya Anyer, Ciomas, Cikeusal, Kasemen, Kramatwatu, Pandeglang, Pontang, Curug, Rangkasbitung, bahkan Lampung. Hal ini mengindikasikan bahwa dengan adanya dan besarnya masyarakat pendatang dari lokasi yang cukup jauh untuk beraktivitas di lokasi wisata (Banten Lama), obyek wisata memberikan pengaruh yang cukup luas khususnya dalam penyerapan tenaga kerja.

Alasan pelaku usaha bekerja adalah untuk mendapatkan penghasilan, akan tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mendorong mereka untuk mencapai dan mendapatkan penghasilan, diantaranya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1 Alasan Masyarakat Bekerja di Kawasan Banten Lama

| No | Alasan memilih pekerjaan | Jumlah | Persentase (%) |
|--------|--|--------|----------------|
| 1 | Memperoleh penghasilan yang lebih baik | 14 | 24 |
| 2 | Menjadi pegawai BPCB | 3 | 5 |
| 3 | Memenuhi kebutuhan RT | 3 | 5 |
| 4 | Dekat dengan tempat tinggal | 1 | 2 |
| 5 | Dorongan keluarga | 8 | 14 |
| 6 | Dorongan keluarga dan peluang usaha | 1 | 2 |
| 7 | Menikah dan dorongan keluarga | 1 | 2 |
| 8 | Peluang usaha | 23 | 39 |
| 9 | Menikah dan tidak punya keahlian | 1 | 2 |
| 10 | Menikah dan peluang usaha | 3 | 5 |
| Jumlah | | 58 | 100 |

Sumber: data primer, 2015

Merujuk pada hasil penelitian Sholik (2011), faktor pendorong masyarakat untuk terlibat sebagai pelaku usaha pariwisata dapat dikategorikan ke dalam tiga kelompok, yaitu ekonomi, geografis, dan psikologis. Faktor pendorong untuk memperoleh penghasilan yang lebih baik dan memenuhi kebutuhan rumah tangga termasuk dalam

kategori faktor ekonomi. Faktor-faktor tersebut memiliki kaitan yang serupa yaitu berlatar belakang pada faktor ekonomi. Faktor kedekatan dengan tempat tinggal dengan tempat usaha termasuk pada kategori faktor geografis. Sedangkan faktor dari dorongan keluarga, pernikahan, tidak memiliki keahlian, dan peluang usaha termasuk pada faktor psikologis.

Faktor pendorong yang dominan bagi pelaku usaha beraktivitas di Banten Lama adalah faktor psikologis, yang meliputi keluarga/usaha keluarga, pernikahan, adanya peluang usaha, dan tidak memiliki keahlian lain.

2. Penghidupan Masyarakat Pelaku Usaha Pariwisata Kawasan Banten Lama

Menurut Ellis (2000), penghidupan mencakup kondisi aset, akses, dan aktivitas. Hal tersebut memberikan perhatian penting pada kaitan antara aset dan pilihan penggunaan yang dilakukan oleh rumah tangga untuk mewujudkan alternatif kegiatan yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperlukan untuk hidup.

a) Aset

Aset manusia dalam penelitian ini meliputi pengetahuan, pelatihan dan keterampilan, serta ada/tidaknya pelatihan karena sebagian besar aspek dalam jenis aset ini telah dibahas pada tujuan pertama. Pelaku usaha memiliki pengetahuan yang cukup dan secara global terkait lokasi wisata Banten Lama sehingga mereka menyadari adanya peluang usaha di lokasi tersebut. Sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki keterampilan yang bisa menjadi nilai tambah dan tidak mendapatkan

pelatihan, kecuali bagi sebagian fotografer, muzawir, dan guide.

Aset fisik menjadi salah satu alat yang bersifat esensial bagi keberlangsungan pemenuhan kebutuhan dasar manusia seperti kebutuhan papan. Keberadaan modal fisik Selain itu juga meliputi kendaraan, barang-barang elektronik, maupun tempat usaha. Kepemilikan aset fisik menjadi tumpuan dan modal bagi pelaku usaha Banten Lama. Aset fisik yang paling mendominasi adalah ke-pemilikan kendaraan motor dan *handphone*. Tidak semua pelaku usaha memiliki rumah pribadi. Sebagian kecil dari mereka memilih tinggal di tempat usaha (kios) karena tidak memiliki tempat tinggal. Bagi para pelaku usaha yang memiliki kios, tempat usaha dibuat dengan material sederhana non permanen di atas lahan milik BPCB Serang.

Aset alam merupakan sumberdaya yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat yang berasal dari alam. Kondisi Desa Banten yang berada di wilayah pesisir tidak lantas membuat masyarakat sadar akan hal itu. Sebagian besar pelaku usaha pariwisata belum bisa memaksimalkan dan mengoptimalkan sumberdaya alam (SDA) yang ada. Sebagian besar pelaku usaha Banten Lama juga tidak memiliki lahan pertanian yang dapat digunakan sebagai tabungan jangka panjang.

Aset finansial menjadi salah satu aset yang paling banyak digunakan dalam pemenuhan kebutuhan pada masa krisis diantaranya menjual aset, menggunakan tabungan, atau meminjam uang pada keluarga/kerabat. Sebagian besar pelaku usaha memiliki tabungan dalam bentuk uang, perhiasan, ataupun arisan namun disisi lain juga

memiliki hutang/angsuran yang harus dibayar. Melalui pengolahan data primer diperoleh bahwa sebesar 76% responden memiliki tabungan, namun di sisi lain sebesar 62% pelaku usaha memiliki hutang atau tanggungan (angsuran). Sebagian besar pelaku usaha memiliki tanggungan untuk membayar angsuran motor, sebagian lainnya memiliki hutang pada bank, dan/atau hutang pada agen (pemasok barang dagangan) bagi para pedagang di Banten Lama.

Aset sosial menjadi aset yang mendukung penghidupan karena pada dasarnya manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan interaksi antar sesama. Aset sosial pada penelitian ini meliputi relasi antar pelaku usaha dan keikutsertaan dalam organisasi. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dapat diketahui bahwa aset sosial pelaku usaha di Banten Lama ini relatif rendah karena saat penelitian dilakukan diperoleh informasi bahwa tidak adanya wadah paguyuban atau organisasi bagi pedagang dan pengelola parkir. Pada tahun 2007, sempat ada paguyuban yang mewadahi para pedagang, akan tetapi seiring waktu berjalan paguyuban tersebut menjadi pasif secara perlahan hingga akhirnya tidak ada. Selain itu, sering terjadi konflik antar penyedia jasa foto akibat penawaran harga pada wisatawan yang berbeda. Namun, secara garis besar hubungan kekeluargaan antar pelaku usaha di Banten Lama yang dicerminkan dengan hubungan saling membantu dan menghargai.

b) Akses

Akses terhadap fasilitas publik seperti infrastruktur jalan banyak yang rusak sehingga menghambat

aktivitas. Padatnya pedagang menyebabkan kurang nyamannya akses bagi wisatawan untuk menuju ke Masjid Banten Lama. Kawasan Banten Lama yang berada di pesisir utara Kota Serang mempengaruhi kondisi airnya. Sebagian daerah memiliki air yang masih terpengaruh dengan air laut sehingga air yang tersedia bersifat payau dan sebagian lagi tidak terpengaruh air laut. Sebagian besar masyarakat sudah menggunakan PAM sebagai sumber air untuk konsumsi.

Akses bagi wisatawan menuju Masjid Agung Banten Lama tidak begitu baik karena jalur berkelok-kelok dan sirkulasi udara tidak baik akibat penggunaan terpal plastik oleh pedagang sebagai atap di jalur tersebut. Sampah masih banyak yang berserakan dan membuat suasana menjadi semakin tidak nyaman.

c) Aktivitas

Aktivitas pelaku usaha pariwisata dipengaruhi oleh *seasonality* (musiman), yang mana akan mempengaruhi sifat jenis usaha yang dilakukan yaitu aktivitas utama dan sampingan. Menurut informasi yang diperoleh dari lapangan diketahui bahwa pelaku usaha yang termasuk pada aktivitas utama adalah pedagang, pemandu wisata (*guide*), pengelola parkir, dan sebagian fotografer; sedangkan pelaku usaha yang termasuk pada aktivitas sampingan adalah muzawir dan sebagian fotografer.

Berdasarkan hasil wawancara, hampir seluruh pelaku usaha pariwisata Kawasan Banten Lama menggunakan kalender hijriah sebagai penunjuk bulan. Musim sepi pengunjung di Kawasan Banten Lama dalam rentang waktu satu minggu terjadi pada hari Selasa dan

dalam rentang waktu satu tahun terjadi pada bulan Safar. Hari Kamis malam dan hari Minggu menjadi waktu ramai pengunjung. Hal ini dikarenakan hari Kamis malam (malam Jumat) dipercaya menjadi waktu yang sakral untuk melakukan ibadah ziarah sedangkan hari Minggu merupakan hari libur nasional. Namun bagi pemandu wisata (*guide*) waktu sepi pengunjung terjadi pada hari Selasa dan Sabtu, sedangkan waktu ramai pengunjung terjadi pada hari libur nasional dan masa awal semester baru sekolah.

3. Strategi Penghidupan Masyarakat Pelaku Usaha Pariwisata Kawasan Banten Lama

Strategi penghidupan pelaku usaha pariwisata di Kawasan Banten Lama terkait dengan iklim kerja dalam menghadapi dinamika yang terjadi saat menghadapi musim sepi pengunjung (*low season*) dan musim ramai pengunjung (*peak season*).

a) Strategi Penghidupan Pelaku Usaha Pariwisata Pada Musim Sepi Pengunjung (*Low Season*)

Pedagang, pengelola parkir, dan fotografer merasa kunjungan wisatawan sangat berpengaruh terhadap pendapatannya karena wisatawan merupakan sumber utama penghasilan. Tanpa adanya wisatawan yang berkunjung maka tidak ada pula penghasilan yang didapatkan. Berbeda halnya dengan muzawir dan *guide* yang merasa wisatawan cukup berpengaruh terhadap pendapatan karena mereka memiliki pendapatan tetap dari sumber lain: muzawir dari pekerjaan utama; *guide* dari gaji pokok PNS.

Tidak banyak variasi strategi yang dilakukan pelaku usaha pada musim sepi pengunjung. Sebagian besar

pelaku usaha tetap beraktivitas seperti biasa, namun tidak menutup kemungkinan bagi mereka untuk berdiversifikasi pekerjaan. Selain itu, ada pula yang menggunakan tabungan dan/atau meminjam uang pada keluarga/kerabat untuk bisa tetap memenuhi kebutuhan yang diperlukan.

b) Strategi Penghidupan Pelaku Usaha Pariwisata Pada Musim Sepi Pengunjung (*Low Season*)

Di Kawasan Banten Lama, musim ramai pengunjung terjadi pada bulan Mulud, Rajab, Roah, Syawal menurut kalender hijriah serta pada hari Kamis (malam Jumat) dan hari Minggu. Pada musim ini, biasanya pendapatan pelaku usaha pariwisata meningkat.

Berdasarkan hasil wawancara, bagi pedagang, pendapatan bisa mencapai 2 hingga 4 kali lipat dari pendapatan biasanya. Bagi pengelola parkir dan fotografer bisa mendapatkan pendapatan (rata-rata) 2 kali lipat. Sedangkan bagi muzawir dan *guide* pendapatan mereka tidak dapat diperkirakan seberapa besar dikarenakan tambahan diberikan secara sukarela dari wisatawan. Bagi sebagian besar pelaku usaha, tambahan pendapatan tersebut disimpan dalam bentuk tabungan.

Tidak banyak variasi strategi yang dilakukan pelaku usaha pada musim ramai pengunjung. Secara keseluruhan aktivitas dilakukan seperti biasa. Namun, bagi sebagian pedagang mereka cenderung menambah volume dagangan dan ada pula yang menambah variasi dagangan dari biasanya. Selain itu, ada pula pelaku usaha yang memilih beralih pekerjaan dari penyedia jasa parkir menjadi pedagang makanan (hanya) pada musim ramai. Bagi

fotografer, strategi yang dilakukan adalah menaikkan harga jasa pengambilan foto. Sedangkan bagi muzawir dan *guide* cenderung bekerja seperti biasa tanpa memiliki strategi khusus yang dilakukan.

Strategi penghidupan pelaku usaha pariwisata Banten Lama saat *low season* dan *peak season* tidak terlalu berbeda secara signifikan. Hal tersebut dikarenakan pelaku usaha pariwisata cenderung pasrah terhadap kondisi yang ada. Merujuk pada tipologi White (1981, dalam Baiquni 2007) terdapat tiga macam kelompok strategi penghidupan: (1) strategi penghidupan survival yang secara garis besar merupakan tipe strategi untuk tetap bisa mempertahankan hidup (memenuhi kebutuhan dasar harian) bagaimanapun kondisinya—pelaku usaha tidak memiliki kemampuan/keterampilan dalam mendayagunakan aset; (2) strategi penghidupan konsolidasi yang secara garis besar merupakan strategi yang lebih baik dari tipe survival karena tipe ini memiliki keterampilan dalam mendayagunakan aset dan memiliki cukup modal untuk usaha; dan (3) strategi penghidupan akumulasi yang merupakan tipe paling baik diantara dua tipe lainnya karena tipe ini memiliki kemampuan yang sangat baik dalam mendayagunakan dan mengakumulasikan aset untuk usaha mereka. Sebagian besar pelaku usaha pariwisata Kawasan Banten Lama termasuk pada kelompok strategi penghidupan survival karena masih banyak pelaku usaha yang tidak memiliki kemampuan/keterampilan dalam mendayagunakan aset dan beraktivitas hanya guna memenuhi kebutuhan sehari-hari.

KESIMPULAN

1. Pelaku usaha pariwisata Banten Lama merupakan penduduk usia produktif yang memiliki tingkat pendidikan masih tergolong relatif rendah. Sebagian besar pelaku usaha merupakan pendatang yang mana faktor psikologis berupa keluarga/usaha keluarga, pernikahan, adanya peluang usaha, dan tidak memiliki keahlian lain merupakan faktor pendorong mereka untuk bekerja di lokasi Banten Lama.
2. Sebagian besar pelaku usaha pariwisata Banten Lama memiliki kondisi aset, akses, dan aktivitas yang cukup baik. Aset fisik dan finansial menjadi aset tumpuan bagi pelaku usaha dalam guna pemenuhan kebutuhan. Secara keseluruhan akses di Banten Lama belum terlalu baik. Sedangkan untuk aktivitas pelaku usaha dipengaruhi oleh *seasonality* (musiman) yang mempengaruhi sifat jenis usaha (utama dan sampingan).
3. Strategi penghidupan pelaku usaha pariwisata Banten Lama saat *low season* dan *peak season* tidak terlalu berbeda secara signifikan. Hal tersebut dikarenakan pelaku usaha pariwisata cenderung pasrah terhadap kondisi yang ada. Merujuk pada tipologi White (1981, dalam Baiquni 2007) secara garis besar, sebagian besar pelaku usaha pariwisata Kawasan Banten Lama termasuk pada kelompok strategi penghidupan survival.

DAFTAR PUSTAKA

- Baiquni, M. 2007. *Strategi Penghidupan di Masa Krisis*. Yogyakarta: Ideas Media.
- Departement for International Development (DFID). 1999. *Sustainable Livelihood Guidance Sheet*.
- Ellis, Frank. 2000. *Rural Livelihood and Diversity in Developing Countries*. Oxford University Press: New York.
- Juliadi. 2009. Potensi Wisata di Situs Banten Lama: Suatu Kajian Berdasarkan Tinggalan Arkeologinya. *Tesis*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Ritohardoyo, Su. 2013. Materi Kuliah Strategi Pemberdayaan Penghidupan (Pendahuluan, Pengertian, Kerangka Umum). *Powerpoint*.
- Shen, Fujun; Kenneth F. D; Hughey dan David G. Simmons. 2008. Connecting the Sustainable Livelihood Approach and Tourism: A review of the Literature. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 15, 19-31. DOI 10.1375/jhtm.15.19
- Sholik, Adabi. 2013. Pengaruh Keberadaan Obyek Wisata Makam dan Perpustakaan Bung Karno terhadap Kondisi Ekonomi Masyarakat Pelaku Usaha Perdagangan di Sekitarnya. *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Yoeti, O. A. 2001. *Pengantar Ilmu Pariwisata Edisi Revisi*. Bandung: Angkasa.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataaan.
- Yunus, Hadi Sabari. 2010. *Metode Penelitian Wilayah Kontemporer*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.