

DIY OPTIMALKAN WISATAWAN LOKAL

Mudik Dilarang, Tempat Wisata Dibuka

INDUSTRI pariwisata diperkirakan akan kembali terpukul dan terdampak dengan adanya kebijakan pemerintah perihal larangan mudik Lebaran, 6 hingga 17 Mei 2021 mendatang. Larangan itu bertujuan mengendalikan laju penularan virus Korona yang acapkali melonjak jumlahnya terutama pada masa liburan.

Namun di saat bersamaan, pemerintah membolehkan tempat-tempat wisata dibuka dengan tujuan agar masyarakat yang tidak dapat mudik, tetap bisa menikmati wisata lokal di daerah tempat tinggalnya. Kebijakan membuka pariwisata dan larangan mudik ini dianggap kontradiktif dan cukup membingungkan bagi masyarakat.

Kepala Dinas Pariwisata (Dispar) DIY Singgih Raharjo mengatakan, industri pariwisata di DIY pasti terdampak dengan adanya larangan mudik Lebaran tahun ini. Padahal jika melihat pergerakan wisatawan domestik atau wisatawan nusantara dari berbagai daerah di luar DIY cukup bagus, terutama di setiap liburan akhir pekan.

"Tapi karena itu sudah menjadi kebijakan pemerintah untuk menekan laju kasus positif virus Korona, tentu harus disikapi secara bijaksana oleh semuanya baik masyarakat dalam hal ini wisatawan. Kemudian pengelola industri pariwisata harus melihat kebijakan itu sebagai upaya memutus mata rantai persebaran Covid-19," ujarnya.

Singgih menyampaikan, menyikapi kebijakan pelarangan mudik Lebaran tersebut, industri pariwisata DIY mengoptimalkan wisatawan lokal untuk meramaikan kunjungan destinasi wisata dan membeli produk UMKM yang ada di DIY. Sebab di tengah segala kebijakan pengetatan dan pembatasan guna pemulihan kesehatan, perekonomian harus tetap digerakkan.

"Pelaku industri dan pengelola destinasi wisata harus melakukan pengetatan dari pelaksanaan protokol kesehatan, dan dari sisi perbaikan layanan dalam rangka meningkatkan layanan. Saya berharap kondisi dunia pariwisata



Suasana malam hari di Tugu Pal Putih, salah satu ikon pariwisata Yogya.

KR-Fira Nurfiani

maupun ekonomi di DIY segera berangsur-angsur lebih baik meskipun masih dalam masa pandemi," tuturnya.

Singgih menyatakan, destinasi wisata di DIY tidak tutup atau tetap beroperasi selama dua pekan pemberlakuan larangan mudik Lebaran. Dengan demikian para pelaku industri pariwisata baik travel agent, pengelola destinasi wisata, akomodasi, pemandu dan sebagainya di DIY tetap bisa menggarap potensi pasar yang ada dengan menawarkan paket-paket khusus berkualitas.

"Pengawasan atau monitoring tetap dilakukan baik skrining oleh aparat berupa pengawasan yang dilakukan di perbatasan wilayah DIY dan skrining yang dilakukan di destinasi wisata. Dalam hal ini, wisatawan yang lolos masuk ke DIY harus benar-benar memenuhi persyaratan pelaku perjalanan seperti surat kesehatan yang memang diwajibkan," katanya.

Menurut Singgih, para pelaku

industri pariwisata di DIY akan memahami kebijakan tersebut, karena jika dipahami lain maka dikhawatirkan seperti pengalaman di beberapa daerah yang merasa sudah divaksin dan abai protokol kesehatan justru menjadi bumerang.

Implementasi pelaksanaan protokol kesehatan tetaplah yang utama dan nomor satu bagi keberlangsungan industri pariwisata. Wisatawan sudah memahami jika melihat kerumunan yang abai protokol kesehatan, maka wisatawan enggan mengunjungi destinasi tersebut.

"Hal inilah yang harus menjadi perhatian semua, bahwa protokol kesehatan sudah tidak bisa ditawarkan lagi di semua aktivitas kepariwisataan. Upaya tersebut merupakan bentuk adaptasi kita terhadap pandemi. Kita tidak tahu pandemi ini kapan berakhir, makanya harus mampu menyesuaikan diri atau beradaptasi," terangnya.

Singgih berharap agar pelaku

industri pariwisata tetap bisa berkreaitivitas, kolaboratif dan beradaptasi dengan menciptakan paket-paket khusus dan kecil. Penyesuaian seperti inilah yang harus ditangkap pelaku industri pariwisata di DIY, karena kesempatan masih sangat luas dan segmentasi pasar sangat terbuka. Terlebih potensi masyarakat DIY yang sering berlibur ke luar negeri juga harus ditangkap dengan dibuatkan paket eksklusif.

Pakar pariwisata Suhendroyono menyarankan, agar tidak ada dualisme kebijakan pemerintah yang kontradiksi yaitu pelarangan mudik Lebaran dan tempat wisata diperbolehkan beroperasi. Keduanya tidak mungkin dipisahkan antara pariwisata dan kegiatan mudik, karena intinya mengandalkan pergerakan atau mobilitas orang.

"Dua-duanya adalah sama-sama tergantung pada mobilitas manusia, jadi kebijakan tersebut sungguh membingungkan sekali.

Kebiasaan pariwisata di DIY itu melimpah ruah karena tingginya pergerakan manusia pada saat mudik. Jadi saran saya daripada muncul dualisme kebijakan seperti itu kenapa tidak masuk pada tahapan adaptasi kebiasaan baru saja atau new normal," paparnya.

Suhendroyono menyampaikan, pemerintah bisa memulai memasuki tahapan adaptasi kebiasaan baru di mana program-program kesehatan, khususnya pelaksanaan protokol kesehatan pencegahan Covid-19 benar-benar dilakukan dengan disiplin dan patuh. Seperti diketahui kegiatan mudik sudah merupakan tradisional event, dan dengan adanya kebijakan larangan mudik menimbulkan ketakutan terhadap pandemi Covid-19 saat ini.

"Ini suatu kondisi dilematis yang sangat manusiawi, jadi sebaiknya segera diterapkan tahapan adaptasi kebiasaan baru dengan protokol kesehatan yang ketat. Larangan mudik ini jelas sangat berdampak terhadap dunia pariwisata di DIY, apalagi bagi masyarakat kelas menengah ke bawah akan menimbulkan masalah tersendiri," tandasnya.

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Pariwisata Ambarrukmo (STIPRAM) Yogyakarta ini mengungkapkan, pemerintah tidak bisa disalahkan jika pada akhirnya tetap memilih mengimplementasikan kebijakan larangan mudik tersebut. Sebab pemerintah mempunyai alasan kuat yang mendasari munculnya kebijakan larangan mudik. Perlu diketahui, berwisata sudah merupakan kebutuhan atau semacam makanan batin bagi masyarakat sebab mengandung unsur hiburan.

"Masyarakat sangat membutuhkan liburan, sehingga berwisata sudah menjadi kebutuhan masyarakat, dan saya yakin pariwisata akan semakin booming khususnya wisatawan domestik. Lebih dipersempit lagi dengan adanya larangan mudik maka yang bisa diandalkan bagi industri pariwisata DIY agar tetap bergerak adalah mengoptimalkan wisatawan lokal," pungkas Suhendroyono.

(Fira Nurfiani)

Grafis : Arko

KANDA RAHARJA

BMKG GELAR SEKOLAH LAPANG IKLIM

Petani Kembali Semangat Tanam Bawang Merah

BAWANG merah kembali menjadi idola petani di lereng Gunung Sumbing, Sindoro dan Prahu di Kabupaten Temanggung. Seorang petani Setyo warga, Desa Tlahap, Kecamatan Kledung mengatakan, komoditas yang masuk tanaman umbi lapis tersebut mampu meningkatkan pendapatan keluarga. Bawang merah ditanam di sela tumbuhan lain seperti kopi dan cabai, serta sebagai tanaman penyiwa sebelum tembakau. "Kami menanam bawang merah secara tumpang sari, dan memanfaatkan jeda sebelum menanam tembakau," katanya.

Penanaman bawang merah menjelang akhir musim hujan, sehingga akan panen begitu musim kemarau mulai. Selanjutnya, petani konsentrasi merawat tanaman tembakau. Bersama bawang merah, petani menanam pula komoditas lain seperti cabai atau jenis koro.

Menurutnya, penanaman bawang merah di Temanggung didukung kondisi geografis di wilayah tersebut baik ketinggian, kontur tanah, dan kelembaban dalam pengembangan.

Dikatakan, hasil panen bawang merah mencapai 8 ton perhektare dengan harga rata-rata Rp 24.000 perkilogram. Hitungan di atas kertas jika lancar mendapat

Rp 192 juta perhektare.

"Keuntungan petani bisa berkisar Rp 30 - Rp 40 juta," katanya sambil menambahkan jika tidak untung bisa jadi merugi, namun banyak keuntungannya dibanding kerugian, sehingga harus memahami iklim ke depan atau tepat waktu dalam menanam.

Petani lainnya, Romadhon mengatakan, petani sempat malas menanam bawang merah karena terus merugi, akibat banyak hujan sehingga tanaman diserang hama dan rusak. Namun berkat adanya Sekolah Lapang Iklim (SLI) yang digelar BMKG, petani kembali bersemangat, karena menjanjikan keuntungan.

Kepala Dinas Tanaman Pangan, Pertanian, dan Perikanan Kabupaten Temanggung Joko Budi Nuryanto mengatakan, potensi untuk pengembangan bawang merah di Temanggung memang cukup besar karena ketinggiannya sesuai untuk tanaman tersebut, yakni dengan ketinggian lebih dari 700 meter di atas permukaan laut.

Potensi yang ada, bawang merah tersebut nantinya menjadi salah satu komoditas unggulan di Kabupaten Temanggung, setelah bawang putih. "Di Temanggung, potensi lahan untuk pengembangan bawang merah mencapai 1.320 hektare.



Petani saat memanen bawang merah.

KR-Zaini Arrosyid

Kecamatan Kledung merupakan salah satu kecamatan dengan luas tanam mencapai 439 hektare dengan tingkat produktivitas mencapai 8 ton per hektare," katanya.

Selain Kledung, beberapa kecamatan lain seperti Tlogomulyo dan Tretep juga merupakan daerah

yang berpotensi untuk budi daya bawang merah. "Bawang merah yang dikembangkan di dataran tinggi ini ketersediaannya paling tidak dapat mencukupi kebutuhan konsumsi masyarakat Temanggung. Untuk harga jualnya, bawang merah basah atau baru panen antara Rp 8.000 hingga Rp

25.000 perkilogram," jelasnya. Saat ini Dinas Tanaman Pangan, Pertanian, dan Perikanan Kabupaten Temanggung melakukan pendampingan terkait pengembangan tanaman bawang merah di luar musim dengan sistem irigasi tetes dan stringkel. Dengan demikian diharapkan tanaman

bawang merah ini dapat ditanam tiga sampai empat kali dalam setahun.

"Tanaman bawang merah merupakan tanaman berumur pendek dengan umur panen 60-75 hari, varitas yang ditanam pada umumnya varietas karet dan batu hijau yang merupakan varietas bawang merah untuk lahan di dataran tinggi," katanya.

Kepala BMKG Dwikorita Karnawati ditemui di Temanggung beberapa waktu lalu mengatakan, pengetahuan tentang iklim menjadi modal dalam budi daya pertanian, untuk meningkatkan hasil dan kualitas panen.

"Kami fokus SLI pada petani bawang merah. Materi yang diberikan antara lain pengenalan alat ukur cuaca dan iklim, serta tata cara pengamatan unsur cuaca dan agroekosistem. Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman informasi prakiraan iklim dan musim," katanya.

Melalui materi itu, lanjutnya, petani dapat lebih detail menghitung tentang komoditas tanamannya, termasuk beradaptasi manakala terjadi cuaca ekstrem yang berdampak pada tanamannya. "Kami akan teruskan SLI di tempat lain sesuai dengan permintaan dari petani," katanya pula. (Osy)

ANDALKAN JEJARING DAN KOMUNITAS

Manisnya Bisnis Musiman Kue Lebaran

BERJUALAN makanan khas Lebaran bukan perkara mudah, terutama di masa pandemi Covid-19. Permintaan tak sebagus dua tahun lalu. Apalagi daya beli

masyarakat melemah. Namun bagi Kartika Christi Irawati, ibu dua orang anak ini, tantangan tersebut melecut semangatnya berbisnis daring. Berbekal jaringan pertemanan yang



Tika mengemas pesanan kue Lebaran.

KR-Abdul Alim

luas dan cermat menak peluang, ia berhasil mengisi pundi-pundi rupiah di kantongnya. Bahkan lebih menguntungkan dibanding pekerjaannya sebagai guru sekolah dasar.

Diawali tiga tahun silam, Tika, sapaan akrabnya, menjajal berburu kue kering khas Lebaran ke pasar tradisional, toko, hingga langsung ke produsen. Juga berbagai sirup dan camilan. Produk tersebut ia promosikan ke teman, kerabat sampai ke keluarga siswa-siswinya. Ada yang pesan hanya satu toples. Namun tidak sedikit beberapa jenis makanan dalam paket parcel.

"Biasanya sebelum Ramadan sudah mulai ada pesanan. Nastar, putri salju, kue kacang, sampai baju Lebaran juga boleh. Pesannya ke dekat-dekat dulu awalnya. Mulai tetangga sampai orang tua murid. Saya enggak sendiri. Kalau tidak mampu mengantar, dibantu

saudara," katanya kepada <1>KR<P>, Selasa (20/4). Terdapat dua macam pesanan yakni dadakan dan tempo. Untuk pesanan dadakan, Tika sebisa mungkin mencarikan barangnya dari jaringannya. Biasanya, jumlahnya tidak banyak dan ia merasa mampu memenuhinya. Ia juga telah memperhitungkan pengiriman dengan bertemu pembeli atau mengantarkan sesuai alamat. Sedangkan pesanan tempo memiliki waktu lebih lama. Tika mengumpulkan dulu barang pesanan kemudian mengemasnya. "Pemesan memberi tanggal mau kapan diambil. Sebelum itu, saya berburu barangnya. Cari di mana toko yang memasang harga promosi atau paling murah dengan kualitas bagus. Modal belinya dari uang DP 50 persen. Baru saat barang sudah diambil, sisanya dilunasi," katanya. Seiring pesatnya toko daring, ia

memiliki banyak referensi barang murah dan berkualitas. Sedikitnya belasan grup WA diikuti Tika. Perkembangan selera konsumen juga menjadi perhatiannya. Saat ini, makin disukai jenis makanan beku. Di tahun ketiga ia jualan kue kering, Tika mantap memajang merek Chrisphil pada bungkus makanan kecil yang dikemasnya. Hanya saja tidak semua produk dilabeli gabungan dua nama putrinya itu, Christabel dan Phillia.

"Ada makaroni dan kacang campur. Diisikan ke kemasan kecil lalu diberi label sendiri," katanya.

Sejauh ini promosi dagangannya masih di media sosial, terutama status whatsapp. Mereka yang tertarik bisa langsung berkomunikasi via ponsel.

Ke depan, ia berencana mengunggah usahanya itu ke akun instagram dan facebook. "Maklum masih sibuk dengan mengajar dan

mengurus anak. Tapi dengan bantuan suami, akan lebih mengembangkan usaha ini. Khususnya promosi di medsos," jelas perempuan yang tinggal di Perum Palur Permata Asri, Sukoharjo ini.

Usaha musiman ini bukan tanpa kendala. Makin banyak saja usaha sejenis, sehingga ia tak mau memasang harga mahal. "Kebanyakan pemesan kenal baik dengan saya. Itu modal penting berbisnis. Rasa percaya," katanya. Usaha musiman ini tidak selalu mulus. Tika pernah telanjur membelikan pesanan, namun tak diambil. "Ya dimakan sendiri akhirnya. Makanya ini menjadi pelajaran berharga. Pemesan harus jelas dan saya percaya dia bisa memenuhi komitmen," katanya.

(Abdul Alim)

Grafis : Arko