
BENTUK KERJASAMA ANTARA TRAVEL AGENT DAN PEMILIK KAPAL DALAM PENGELOLAAN PERAHU WISATA UNTUK PENYEBERANGAN DARI DERMAGA TANJUNG LUAR KE PANTAI PINK LOMBOK TIMUR

Oleh :

Anggi Maulida¹, Sri Susanty², Putu Arya Reksa Anggratyas³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Pariwisata Mataram, Indonesia

E-mail: ¹anggimaulida95@gmail.com, ²srisusantypar@gmail.com,

³putuaryareksa@gmail.com

Article History:

Received: 04-01-2026

Revised: 05-01-2026

Accepted: 06-01-2026

Keywords:

Upaya Stakeholder,
Ekonomi Kreatif
Kerajinan Gerabah.

Abstract: *Desa Tanjung Luar di Lombok Timur memiliki potensi besar dalam pengembangan wisata bahari, khususnya melalui rute penyeberangan ke Pantai Pink. Namun, kerja sama antara travel agent dan pemilik kapal yang menjadi ujung tombak layanan wisata masih bersifat informal dan belum ditopang oleh sistem yang terstruktur. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bentuk kerja sama yang berjalan serta merumuskan model kemitraan yang lebih optimal guna mendukung pariwisata berkelanjutan. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara terstruktur, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun koordinasi antar pelaku wisata berjalan melalui komunikasi langsung, belum terdapat standar operasional, kontrak tertulis, atau regulasi yang mengikat. Pokdarwis sebagai penghubung belum berfungsi maksimal. Oleh karena itu, disarankan penerapan model kemitraan berbasis komunitas (community-based partnership) dengan sistem layanan satu pintu (one gate service) yang dikelola Pokdarwis, didukung regulasi formal dan inovasi berbasis budaya lokal. Temuan ini penting untuk membangun sistem kerja sama wisata yang profesional dan inklusif, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui tata kelola pariwisata yang berkelanjutan.*

PENDAHULUAN

Lombok Timur, khususnya Desa Tanjung Luar, memiliki potensi besar dalam pengembangan pariwisata bahari, salah satunya melalui destinasi unggulan Pantai Tangsi atau Pantai Pink. Penyebutan "Pink" sebagai strategi branding didukung oleh fenomena alam pasir berwarna merah muda saat terkena sinar matahari. Sejak dibukanya jalur penyeberangan laut pada 2011, masyarakat Tanjung Luar mulai aktif terlibat dalam penyediaan jasa wisata, khususnya melalui kerjasama antara travel agent dan pemilik kapal.

Rute laut dari Tanjung Luar ke Pantai Pink menawarkan nilai tambah berupa kunjungan ke beberapa destinasi, seperti Gili Pasir dan Gili Petelu. Namun, hingga kini bentuk kerjasama yang terjalin masih terbatas pada penyediaan jasa transportasi dan belum berkembang ke arah inovasi produk wisata, seperti paket budaya. Kurangnya data dan

strategi kolaboratif menjadi hambatan pengembangan.

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi bentuk kerjasama yang telah berjalan serta merumuskan model kemitraan yang lebih optimal dalam mendukung pariwisata berkelanjutan di Tanjung Luar.

LANDASAN TEORI

TEORI KOLABORASI

Kolaborasi merupakan proses pengambilan keputusan kolektif antara lembaga publik dan aktor non-negara yang bersifat formal dan konsensual. Dalam konteks wisata Tanjung Luar, teori ini menjelaskan pentingnya kerja sama antara travel agent dan pemilik kapal untuk mencapai efisiensi layanan dan keberlanjutan pariwisata melalui koordinasi dan kesepakatan bersama.

TEORI JARINGAN BISNIS

Teori ini menekankan bahwa organisasi terhubung dalam jaringan kompleks yang terdiri dari aktor, sumber daya, dan aktivitas. Di Tanjung Luar, travel agent dan pemilik kapal adalah bagian dari jaringan yang saling membutuhkan. Relasi ini memperkuat inovasi layanan wisata dan menciptakan nilai tambah melalui sinergi antar pelaku usaha wisata.

TEORI STAKEHOLDER

Teori ini menyoroti pentingnya memperhatikan seluruh pihak yang terlibat atau terdampak oleh aktivitas organisasi. Dalam pengelolaan wisata di Tanjung Luar, stakeholder seperti pemerintah desa, Pokdarwis, dan pelaku wisata harus dilibatkan secara adil (normatif) dan strategis (positif) untuk mendukung keberlanjutan serta transparansi dalam pengambilan keputusan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk memahami secara mendalam bentuk kerja sama antara travel agent dan pemilik kapal dalam pengelolaan perahu wisata penyeberangan dari Dermaga Tanjung Luar ke Pantai Pink. Pendekatan ini dipilih karena mampu mengungkap realitas sosial secara alami melalui interaksi langsung dengan informan yang relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi non-partisipatif, wawancara terstruktur dengan stakeholder kunci (pemilik kapal, travel agent, pemerintah desa, dan Pokdarwis), serta dokumentasi. Analisis data dilakukan secara simultan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menerapkan triangulasi metode, yakni kombinasi studi kasus, wawancara, analisis dokumen, survei, dan observasi lapangan. Lokasi penelitian dipusatkan di Desa Tanjung Luar, Lombok Timur, sebagai kawasan strategis wisata bahari berbasis masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Tanjung Luar merupakan kawasan pesisir strategis di Kecamatan Keruak, Lombok Timur, yang berkembang menjadi pintu masuk utama menuju destinasi wisata Pantai Pink dan Gili sekitarnya. Desa ini juga berfungsi sebagai pelabuhan perikanan tradisional dengan pasar ikan yang menjadi atraksi edukatif wisatawan.

Hasil Observasi

Observasi menunjukkan bahwa kerja sama antara travel agent dan pemilik kapal bersifat informal namun terkoordinasi. Boarding dilakukan dari bibir pantai karena dermaga rusak. Fasilitas minim, namun kolaborasi tetap berjalan melalui komunikasi via WhatsApp. Pembagian tugas jelas, namun pembagian hasil tidak baku. Boatman memainkan peran penting, meski belum terlatih secara profesional. Kendala meliputi keterbatasan armada, fasilitas pelabuhan, dan belum adanya regulasi tertulis.

Hasil Wawancara

Wawancara dengan stakeholder menunjukkan kerja sama masih informal dan berbasis kepercayaan. Travel agent menyusun paket wisata, pemilik kapal menyediakan transportasi laut. Pemerintah desa mendorong sistem satu pintu (*one gate service*), sementara Pokdarwis belum berperan optimal. Permasalahan umum adalah kurangnya fasilitas, standar pelayanan, dan regulasi formal.

Hasil Analisis Data

Analisis menunjukkan kerja sama bersifat personal dan belum memiliki SOP atau kontrak tertulis. Masing-masing pihak menjalankan peran secara mandiri. Koordinasi operasional harian berjalan baik namun belum terstandardisasi. Pemerintah desa mendorong keseragaman tarif dan peran Pokdarwis sebagai pengelola sistem layanan wisata, namun masih dalam tahap rencana.

Bentuk Kerja Sama antara Travel Agent dan Pemilik Kapal

Kerja sama antara travel agent dan pemilik kapal wisata di Desa Tanjung Luar hingga saat ini masih berlangsung secara informal tanpa kontrak tertulis. Mekanisme kerja sama didasarkan pada komunikasi langsung, terutama melalui aplikasi WhatsApp. Meskipun tugas dan peran masing-masing pihak sudah terbagi, sistem ini belum memiliki standar operasional yang baku dan rentan terhadap ketidakteraturan, terutama dalam hal tarif dan tanggung jawab saat terjadi insiden di lapangan.

Jika ditinjau dari teori kolaborasi Ansell dan Gash (2008), kerja sama ini masih berada pada tahap awal kolaborasi yang belum terinstitusionalisasi. Pokdarwis, yang seharusnya menjadi penghubung antar pelaku wisata, belum berfungsi maksimal. Oleh karena itu, pelaku wisata mendorong penerapan sistem layanan satu pintu (*one gate service*) dan penyusunan SOP sebagai langkah awal membangun kolaborasi yang lebih formal dan profesional.

Model Kemitraan yang Dapat Dikembangkan

Model kemitraan yang disarankan untuk diterapkan di Desa Tanjung Luar adalah *community-based collaborative partnership*, yang melibatkan seluruh pelaku wisata dalam sistem koordinasi terpusat melalui Pokdarwis. Dalam sistem ini, diperlukan perjanjian resmi yang mengatur tarif, tanggung jawab, dan layanan wisata secara lebih tertib, termasuk integrasi reservasi kapal dan pengelolaan jadwal keberangkatan.

Penerapan sistem ini sejalan dengan teori stakeholder dan jaringan bisnis, di mana penguatan peran antar aktor menjadi kunci keberlanjutan. Selain penguatan struktur, inovasi juga perlu dikembangkan melalui paket wisata berbasis budaya lokal dan promosi digital. Dukungan dari pemerintah desa berupa regulasi formal seperti Peraturan Desa sangat penting untuk memperkuat dasar hukum kemitraan ini ke depannya.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk kerja sama antara travel agent dan pemilik kapal wisata di Desa Tanjung Luar masih berlangsung secara informal tanpa perjanjian tertulis, serta bergantung pada komunikasi langsung dan hubungan kepercayaan personal. Sistem operasional yang berjalan bersifat fleksibel, namun belum didukung oleh pembagian peran yang terstandarisasi, regulasi tarif, maupun sistem layanan yang baku. Keterbatasan jumlah armada, infrastruktur dermaga yang tidak memadai, serta belum optimalnya peran Pokdarwis menjadi kendala utama dalam pengelolaan wisata penyeberangan.

Sebagai solusi, diperlukan pengembangan model kemitraan kolaboratif berbasis komunitas yang terstruktur dan inklusif, dengan Pokdarwis sebagai pengelola utama sistem layanan satu pintu (*one gate service*). Model ini mencakup penyusunan perjanjian formal, pengaturan tarif standar, pembagian tugas yang jelas, serta pengelolaan reservasi dan SOP keselamatan wisata. Untuk mendukung implementasi, diperlukan peran aktif pemerintah desa melalui regulasi formal seperti Peraturan Desa (Perdes), serta integrasi inovasi digital dan produk wisata berbasis budaya lokal. Dengan demikian, kerja sama yang lebih profesional dan berkelanjutan dapat mendorong pertumbuhan pariwisata bahari yang berkualitas serta meningkatkan manfaat ekonomi bagi masyarakat lokal.

SARAN

Berdasarkan kajian yang dilakukan, beberapa rekomendasi dapat diajukan sebagai berikut. [1] para stakeholder perlu membangun kerja sama yang kuat antar pelaku usaha, pemerintah, dan komunitas lokal guna menciptakan ekosistem industri gerabah yang berkelanjutan. [2] pelatihan teknis dan manajemen bagi para pengrajin tangan perlu diberikan secara rutin untuk meningkatkan keterampilan dan kualitas produksi. [3] pelaku usaha diharapkan tetap konsisten dalam mengembangkan produk kerajinan gerabah sebagai identitas lokal yang memiliki nilai budaya tinggi. [4] kolaborasi dengan mitra ekspor strategis harus ditingkatkan agar produk gerabah memiliki akses pasar yang lebih luas, baik nasional maupun internasional. [5] pengembangan konsep wisata berbasis kerajinan gerabah perlu dikembangkan, seperti wisata edukatif dan partisipatif yang mengajak wisatawan terlibat langsung dalam proses pembuatan gerabah. [6] penting bagi pelaku usaha untuk mengurus sertifikasi kualitas dan label produk melalui dinas terkait seperti Dinas UMKM atau Dinas Pariwisata guna memperkuat branding dan legalitas produk. [7] perlu dibuat ruang pameran (galeri) atau pusat oleh-oleh sebagai etalase produk yang tidak hanya berfungsi untuk pemasaran, tetapi juga sebagai sarana edukasi dan promosi budaya lokal kepada wisatawan

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ansell, C., & Gash, A. (2008). Collaborative governance in theory and practice. *Journal of public administration research and theory*, 18(4), 543-571.
- Rizaldy, M. (2018). Analisis Tourism Distribution Channels Wisatawan Mancanegara Pada Kawasan Great Indonesia (Studi Pada Kawasan Great Batam, Provinsi Kepulauan Riau) (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- [2] Snehota, I., & Håkansson, H. (1995). *Developing relationships in business networks*. Routledge.
- [3] Moleong, L. J. (2014). *Metode penelitian kualitatif edisi revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 5(10).
- [4] Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung, Alfabeta.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN