

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Sejarah Perkembangan Masjid Al-Alam Kendari

Masjid Al-Alam di bangun pada tahun 2010 oleh Gubernur Nur alam, dalam pembangunan masjid ini di desain dan di rancang sebagai salah satu ikon wisata religi di Kota Kendari. Masjid Al-alam mulai di bangun pada tanggal 17 Agustus 2010 hal ini di tandai dengan adanya peletakan batu pertama yang di pimpin langsung oleh Gubernur Nur Alam. Pembangunan masjid ini memerlukan waktu kurang lebih delapan tahun dan menelan biaya kurang lebih 250 milyar rupiah, dan pada tahun 2018 masjid al-alam selesai di bangun dan di resmikan oleh Nur Alam sehingga masjid telah beroperasi dan telah di gunakan hingga saat ini.

Melansir dari *disbudpar.kendarikota.go.id*, pendirian Masjid Al-Alam pertama kali digagas pada masa kepemimpinan Gubernur Sulawesi Tenggara, Nur Alam. Kemudian, masjid ini diresmikan dan digunakan pada 2018. Lokasi masjid ini berada di Jalan Masjid Al-Alam, Kecamatan Kambu, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara. Masjid Al-Alam memiliki luas bangunan 4.302 meter persegi dengan daya tampung jemaah 10.000 jamaah. Masjid yang dibangun di atas tanah seluas 12.692 meter persegi ini dirancang oleh seorang arsitek bernama Mursyid Mustafa yang berasal dari Sulawesi Selatan. Masjid ini didesain menyerupai bangunan Burj Khalifa di Dubai dengan empat

buah menara yang mengelilingi masjid dan mempunyai tiga bangunan utama, yakni bangunan utama masjid, plaza tertutup, dan plaza terbuka. Masjid ini memiliki dua kubah, yaitu kubah utama dan sekunder. Kubah utama memiliki besar bewarna kuning gading yang menciptakan kesan megah pada Masjid Al-Alam. Kubah Masjid Al-Alam pun memiliki bentuk setengah lingkaran dengan mekanisme buka tutup kelopak bunga berjumlah delapan. Dipilihnya angka ini sebab merupakan simbol dalam konsep Islam dan konsep pahlawan Halu Oleo. Sementara kubah sekunder memiliki bentuk setengah lingkaran dengan sistem buka tutup seperti kubah pada Masjid Nabawi. Uniknya, Masjid Al-Alam Kendari berlokasi di sebuah pulau buatan di tengah permukaan laut, tepatnya di Teluk Kendari. Tak mengherankan, masjid ini memiliki julukan masjid terapung. Hal inilah yang menarik para wisatawan untuk mengunjungi masjid ini. Pemandangan dan suasana tenang di sekeliling masjid menambah kekhusyukan umat muslim beribadah di masjid ini. Bila beruntung, pengunjung juga bisa melihat burung camar yang terbang mengelilingi masjid.

4.1.2. Letak Dan Wilayah Masjid Al-Alam Kendari

Masjid Al-alam adalah masjid di Kota Kendari Provinsi Sulawesi Tenggara yang dijuluki dengan nama masjid terapung. Digagas idenya dan mulai dibangun sejak tahun 2010 di masa kepemimpinan Gubernur Sultra Nur Alam. Diresmikan penggunaannya tahun 2018. Masjid Al Alam menjadi ikon Kota Kendari yang banyak

dikunjungi warga sekitar dan para pendatang. Empat buah menara masjid ini dirancang arsitek asal Sulawesi Selatan, Mursyid Mustafa.

Letak Masjid Al Alam di Teluk Kendari. Untuk menuju ke masjid ini, para pengunjung melewati hutan bakau. Pemerintah setempat telah mereklamasi dan membuat jalan masuk maupun keluar. Masjid ini menjadi ikon wisata religi di Sulawesi Tenggara. Masjid ini dirancang dibangun tahun 2010, di masa Gubernur Sulawesi Tenggara, Nur Alam. Konsep pembangunan masjid ini memang akan dibangun secara unik. Di tengah Teluk Kendari dibuat suatu pulau buatan sebagai pondasi areal masjid. Luas areal masjid sekitar 12.692 meter persegi, terdiri dari tiga bangunan utama, yaitu: bangunan utama masjid, plaza tertutup, dan plaza terbuka.

4.1.3. Daftar Responden Penelitian

no	nama	Jenis usaha
1.	Pak bambang	Bakso dan aneka minuman dingin dan
2.	ibu nurjannah	bakso bakar, es cendol dan aneka minuman dingin
3.	Mansya saputra	Bakso bakar, gorengan dan dan aneka minuman dingin
4.	Ibu muriati	Bakso bakar, gorengan dan es cendol
5.	Muhammad sarman	Es cendol dan aneka minuman dingin
6.	Ibu jamilah	Aneka minuman dingin
7.	Daday hermawan	Mainan anak dan aksesori
8.	Musajar	Minuman dingin
9.	Ibu yuliana	Gorengan, bakso bakar dan aneka minuman dingin
10.	Jumatia	Bakso bakar, es cendol, gorengan dan aneka minuman dingin
11.	Ibu lilis	Bakso baka dan aneka minuman

		dingin
12.	Alwin	Aneka minuman dingin
13.	Samsudin	Bakso bakar, gorengan, syomay dan aneka minuman dingin
14.	babas	Es campur, es cendol dan aneka minuman dingin
15.	sahril	Bakso bakar dan minuman dingin
16.	Ibu muriati	Gorengan bakso bakar dan anka minuman dingin

Sumber: Wawancara Tahun 2023

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Potensi Usaha Mikro Di Kawasan Wisata Religi Masjid Al-Alam Kota Kendari

Potensi usaha mikro adalah segala sesuatu yang menyangkut keunggulan dari produk makanan/minuman dan berbagai fasilitas yang di miliki oleh para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kota kendari yang bisa di kembangkan sehingga memberikan dampak positif bagi kawasan wisata. Karena kawasan masjid Al-alam merupakan tempat yang banyak dipenuhi oleh usaha mikro kuliner, dituntut untuk bisa menampung segala jenis kebutuhan wisatawan dalam menyediakan berbagai macam produk kuliner. Sebab ini merupakan bagian integral dari pengembangan yang tumbuh dan berkembang oleh sejarah, budaya, ekonomi dan masyarakat. Ini akan menjadi nilai plus dalam menambah pengalaman wisatawan dan tentu saja berpengaruh terhadap kunjungan wisatawan di kawasan wisata religi masjid Al-alam kendari. Potensi usaha mikro yang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro merupakan salah satu aset penting yang terdapat di kawasan

masjid Al-alam sebagai pemasukan bagi daerah dan masyarakat setempat. Maka dari itu aset ini harus terus tetap dijaga dikembangkan, dimanfaatkan dan dilestarikan secara baik.

Dengan demikian perlu adanya upaya-upaya pelestarian dan pengembangan di dalam wisata kuliner untuk menunjang kegiatan pariwisata secara utuh. Peneliti kemudian menggunakan beberapa indikator yang dijadikan sebagai kajian dalam penelitian dan pembahasan secara deskriptif untuk melihat indikator-indikator mana saja yang bisa di kembangkan nantinya, maka yang digunakan untuk mengukur pengembangan potensi usaha mikro yaitu ; keragaman aktivitas kuliner, lokasi yang nyaman dan bersih, harga dan proporsi nilai serta lingkungan yang menarik.

a. Keragaman Aktifitas Kuliner

Keragaman aktivitas kuliner merupakan salah satu point penting yang menjadi daya tarik wisata kuliner dalam sebuah kawasan wisata untuk melihat sejauh mana potensi wisata ini bisa berkembang. Keragaman kuliner ini tidak terlepas dari pengelolaan yang dilakukan oleh industri pariwisata dalam menciptakan berbagai macam jenis olahan produk wisata kuliner di sebuah objek wisata agar bisa menarik wisatawan lebih banyak berkunjung.

Berdasarkan wawancara kepada beberapa pedagang yang mengungkapkan bahwa:

“...Dari yang saya lihat disinikan banyak beberapa jenis penjual dan salah satunya penjual makanan seperti saya, bukan hanya menjual satu jenis makanan saja, jadi ini bisa

menarik perhatian wisatawan yang berkunjung sehingga tidak bosan hanya dengan makanan itu-itu saja yang di jual” (wawancara bapak musajar pedagang es cendol pada tanggal 15 Juli 2023).

Sama halnya dengan penuturan pak bambang sebagai penjual makanan menuturkan bahwa:

“ada berbagai jenis penjual makanan minuman dan ada juga penjual aksesoris dan yang lain, jadi ini juga jadi daya tarik dan penarik bagi wisatawan yang berkunjung di masjid al-alam sih” (wawancara pak bambang pedagang makanan 15 juli 2023).

Berdasarkan hasil observasi dan beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam dalam menyediakan berbagai macam jenis olahan makanan/minuman untuk wisatawan yang berkunjung di bantu dengan banyaknya pedagang atau pelaku usaha mikro yang sama-sama bergerak dibidang kuliner, sehingga wisatawan dapat memilih tempat usaha yang ingin dikunjungi berdasarkan jenis menu makanan/minuman apa yang ingin dipesan. Selain itu, beberapa inovasi makanan/minuman yang dilakukan oleh para pelaku usaha mikro di kawasan masjid Al-alam Kendari juga turut menambah keanekaragaman kuliner yang dimiliki sehingga wisatawan tidak merasa bosan dengan menu makanan/minuman yang ada sebelumnya. Dengan kata lain pengelolaan yang di lakukan oleh para pelaku usaha mikro di kawasan masjid Al-alam saat ini harus tetap dipertahankan sebab wisatawan yang berkunjung juga

memberikan penilaian yang cukup baik terhadap berbagai macam olahan kuliner yang terdapat di kawasan masjid Al-alam kendari.

b. Lokasi Yang Nyaman Dan Bersih

Lokasi usaha merupakan faktor penting dalam pemilihan tempat. Hal ini disebabkan karena lingkungan dari lokasi usaha harus memiliki tingkat kebersihan dan kenyamanan yang baik. Dalam hal ini para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari harus dapat memfasilitasi wisatawan yang datang untuk berkunjung dengan menyediakan tempat usaha yang bebas dari kotoran, ruang parkir yang cukup luas dan terhindar dari ancaman ataupun bahaya yang dapat mengganggu kegiatan wisatawan selama menikmati hidangan kuliner.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, tempat usaha para pelaku usaha mikro yang berada di kawasan masjid al-alam kendari telah menyiapkan beberapa alat-alat kebersihan yang digunakan untuk menjaga kebersihan dari lokasi usahanya masing-masing. Seperti menyediakan bak sampah, sapu dan sebagainya.

“... agar para wisatawan yang membeli makanan yang saya jual nyaman dan aman, saya biasa membersihkan area tempat saya berjualan dan menyediakan tempat duduk dan meja untuk pelanggan makan agar nyaman”(wawancara pada ibu nurjannah pada tanggal 15 juli 2023).

Menurut ibu nurjannah selaku penjual makanan di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari menuturkan bahwasanya

menyediakan fasilitas dan tempat yang nyaman itu perlu agar pelanggan yang datang tetap merasa nyaman ketika belanja makanan di tempat berdaganya.

Mereka juga rutin untuk membersihkan dari awal buka sampai nanti kemudian tutup dimalam hari. Selain itu pihak dari pengurus masjid juga menyediakan beberapa tempat sampah untuk kotoran sisa plastik atau sampah lainnya yang dihasilkan dari sisa sisa makanan para wisatawan maupun jamaah masjid guna untuk menjaga kebersihan dan kenyamanan wisatawan maupun jamaah masjid yang hendak beribadah.

Sama halnya dengan yang di tuturkan oleh bapak bambang sekau penjual makan di kawasan masjid al-alam kendari menuturkan bahwa:

“untuk kenyamanan pelanggan saya sudah siapkan meja dan kursi untuk tempat duduk dan santai pelanggan saya siapkan guna untuk kenyamanan untuk pelanggan yang datang” (wawancara pak bambang pedagang makanan pada atanggal 15 juli 2023).

Sama dengan yang di katakana pelaku usaha di atas pak bambang sebagai pelaku usaha mikro yakni berjualan makan menuturkan bahwasanya telah memberikan fasilitas berupa meja dan kursi untuk tempat pelangganya yakni guna memberikan kesan kenyamanan pada pelanggan yang datang.

“...untuk buat pelanggan tertarik dan mau beli di tempat kita, ya kami juga harus menyiapkan fasilitas demi kenyamanan

pelanggan tentunya agar pelanggan betah dan tidak bosan dengan suasana tempat menjual kami.” (wawancara ibu yuliana pedagang bakso bakar dan minuman dingin pada tanggal 15 Juli 2023)

Ibu yuliana sebagai pelaku usaha mikro yakni berjualan bakso bakar dan minuman dingin menuturkan bahwasanya telah menyiapkan fasilitas berupa tempat duduk dan meja demi kenyamanan dan membuat pelanggan lebih betah berada di kawasan usahanya.

“ kalau untuk kenyamanan pelanggan sih kami sudah pasti menyiapkan fasilitas berupa tempat duduk dan meja tapi untuk saya yang paling penting itu kebersihan tempat jualan”(wawancara ibu jumati pedagang es cendol dan minuman dingin pada tanggal 15 Juli 2023).

Ibu jumati sebagai pelaku usaha mikro yakni berjualan es cendol dan aneka minuman dingin menuturkan bahwasanya telah menyiapkan fasilitas untuk pengunjung berupa tempat duduk tetapi menurutnya yang terpenting adalah kebersihan di tempat jualan guna memberi kenyamanan dan menarik pelanggan.

Berdasarkan hasil pengamatan dan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa, para pelaku usaha mikro kuliner di kawasan masjid al-alam kendari telah menjaga kebersihan tempat usaha masing-masing dengan menyediakan alat-alat kebersihan dan selalu rutin untuk merawat kebersihan lokasi usahanya sehingga pengelolaan ini harus tetap di pertahankan. Sedangkan upaya yang dilakukan untuk menjaga kenyamanan dan keamanan tempat usaha,

dapat disimpulkan wisatawan sudah cukup terpuaskan karena tidak adanya pungli atau pemerasan di dalam kawasan masjid al-alam kendari.

c. Harga Dan Proporsi Nilai

Harga suatu produk merupakan salah satu komponen penentu dalam keberlangsungan sebuah perusahaan ataupun industri pariwisata. Maka dari itu unsur harga menjadi salah satu hal yang semestinya dipertimbangkan dengan baik oleh industri pariwisata dalam menetapkan harga dari produk wisatanya agar sesuai dengan kebutuhan wisatawan. Dalam menentukan harga suatu produk dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu biaya yang dikeluarkan dan persaingan untuk menentukan harga jual. Dengan demikian para pelaku usaha mikro kuliner di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari harus dapat memuaskan kebutuhan wisatawan yang berkunjung dalam menentukan harga jual makanan atau minuman yang diproduksi.

“untuk harga jual makanan yang saya jual saya hitung dari bahan baku yang di beli untuk makanan saya, tapi saya juga liat kondisi harga dagangan di luar dan saya sesuaikan agar pelanggan ngak ngeluhnkalo kemahalan”(wawancara pada pak bambang penjual makan pada tanggal 15 juli 2023).

Menurut pak bambang dagangan yang di jualnya yakni sudah di hitung dengan bahan baku yang di belinya dan menyesuaikan dengan proporsi harga jual pedagang lainnya yang berada di luaran kawasan masji al-alam kendari.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan peneliti, para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari dalam menentukan harga makanan dan minuman yang di produksi sudah sesuai dengan bahan baku yang digunakan dan harga jual yang ditetapkan lebih terjangkau untuk wisatawan dibandingkan dengan kawasan wisata lain. Dalam melayani wisatawan, para pelaku usaha kuliner juga selalu mempertahankan pelayanan yang cepat, ramah, dan lumayan tanggap untuk memberikan kepuasan yang lebih pada pengunjung ditempat usahanya.

Berdasarkan beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari dalam menetapkan harga jual produk wisata kulinernya sangat memperhatikan biaya-biaya yang di dikeluarkan seperti biaya bahan baku. Harga yang ditetapkan untuk produk wisata kulinernya tidak membebani wisatawan karena lebih terjangkau. Para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam juga sangat memperhatikan pelayanan yang baik untuk pengunjung dengan mempertimbangkan banyaknya pesaing dalam menentukan harga jual makanan dan minuman yang diproduksi. Dengan demikian hal ini harus terus tetap dipertahankan oleh para pelaku usaha kuliner dalam menetapkan harga dan proporsi nilai dari produk usahanya, sebab wisatawan yang berkunjung cukup merasa terpuaskan dengan hasil yang didapatkan.

d. Lingkungan Yang Menarik

Lingkungan yang menarik merupakan kondisi ataupun suasana unik yang tercipta selama mengunjungi tempat wisata dan menikmati hidangan kuliner. Hal ini bisa terwujud dengan adanya pemandangan yang unik, peluang bersosialisasi dan suasana kekeluargaan yang tercipta disekitar lokasi usaha para pelaku usaha mikro kawasan masjid al-alam kendari. Berdasarkan hal itu, para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari harus dapat mengambil keuntungan dari lingkungan disekitar lokasi usahanya, agar potensi usaha yang dimiliki dan terus dikelola bisa bertahan dengan jangka waktu yang lama.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, lingkungan kawasan wisata religi masjid al-alam kendari dipenuhi dengan beberapa usaha selain dari usaha kuliner yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro, diantaranya terdapat penjual pakaian, aksesoris, tempat penyewaan permainan anak dan lain-lain. Ini kemudian dimanfaatkan para pelaku usaha kuliner untuk mendapatkan keuntungan dari adanya pengunjung pedagang lain. Selain itu taman-taman yang terdapat di sekitar lokasi kawasan masjid al-alam kendari juga menguntungkan para pelaku usaha lain di dalam kawasan masjid al-alam dalam menciptakan suasana kekeluargaan dan peluang bersosialisasi yang berbeda bagi pelanggan ketika berkunjung. Sedangkan pemandangan menarik yang di tawarkan di tempat usaha mikro di masjid al-alam kendari, para pelaku usaha mikro tersebut memanfaatkan kondisi geografis

dari lokasi usahanya yang berada di tengah teluk kendari sehingga memberikan panorama yang indah bagi wisatawan yang berkunjung menjelang sore.

Berdasarkan hasil pengamatan dan beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memanfaatkan lingkungan yang ada disekitar kawasan wisata, para pelaku usaha mikro tersebut sudah dapat memuaskan kebutuhan wisatawan dengan memanfaatkan keberadaan banyaknya penjual disekitar kawasan wisata religi masjid al-alam kendari dalam menciptakan peluang bersosialisasi dan suasana kekeluargaan, bagi wisatawan yang berkunjung. Pemandangan yang di tawarkan juga sudah dapat menarik wisatawan untuk berkunjung ke tempat para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari.

4.2.2. Pendapatan Usaha Mikro Di Kawasan Wisata Religi Masjid Al-Alam Kota Kendari

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu.

Dari hasil observasi dan wawancara yang penulis lakukan bahwa pendapatan pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari berasal dari hasil penjualan atas usaha yang di lakukan di kawasan masjid al-alam berupa berbagai jenis makanan dan minuman

yang merupakan sumber pendapatan utama dan pendapatan sampingan yang berasal dari aktivitas ekonomi lainnya.

Pendapatan pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari berasal dari kegiatan penjualan berbagai olahan makanan dan minuman yang di produksi oleh para pelaku usaha mikro yakni dari hasil penjualan berbagai produk makanan yang mereka jual berupa bakso bakar, syomay, es cendol, minuman es buah dan makanan-makanan ringan yang para pelaku usaha produksi, penghasilan dari penjualan merupakan bagian tonggak utama bagi para pelaku usaha mikro dalam mencukupi kebutuhan hidupnya seperti pangan, sandang, dan papan. Adapun pendapatan sampingan merupakan salah satu sumber penghasilan tambahan dalam menutupi kebutuhan-kebutuhan pokok lainnya. Berikut data jumlah produksi dan pendapatan para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari :

Tabel. 3
Data Usaha Dan Jumlah Penghasilan Per Bulan

no	Nama	Lama usaha	Jenis dagangan	Penghasilan/bulan
1.	Pak bambang	7 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 2.500.000
2.	Ibu nurjannah	4 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.200.000
3.	Mansya putra	9 bulan	Pedagang makanan	± Rp. 2.000.000
4.	Ibu muriatic	3 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.500.000
5.	Muhammad sarman	3 tahun	Pedagang minuman	± Rp. 2.000.000
6.	Ibu jamilah	4 tahun	Pedagang minuman	± Rp. 1.500.000

7.	Daday hermawan	3 tahun	Pedagang aksesoris	± Rp. 1000.000
8.	Musajar	4 tahun	Pedagang minuman	± Rp. 1.500.000
9.	Ibu yuliana	2 tahun	Pedgan makanan dan minuman	± Rp. 1.500.000
10.	Jumatia	4 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.000.000
11.	Ibu lilis	7 tahun	Pedagang makanan dan minuman	± Rp. 2000.000
12.	Alwin	7 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.500.000
13.	Samsudin	3 tahun	Pedagang makanan dan minuman	± Rp. 2.500.000
14.	Babas	3 tahun	Pedagang makanan dan minuman	± Rp. 1.000.000
15.	Sahril	2 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.000.000
16.	Ibu muriati	3 tahun	Pedagang makanan dan minuman	± Rp. 1.500.000

Sumber : wawancara tahun 2023

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa pendapatan para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam dari hasil penjualan barang dagangannya yakni tidak menentu yakni menyesuaikan dengan banayknya pelanggan dari para wisatawan yang datang pada wisata religi masjid al-alam kendari. Ketika wisatawan sedang banyak dan pelanggan relatif meningkat maka pendapatan para pelaku usaha mikro yang ada di kawasan wisata religi masjid al-alam pun relative

meningkat, seperti yang di katakana beberapa informan pada saat wawancara :

“untuk pendapatan perbulan yang saya dapatkan tidak menentu kadang rame dan kadang tidak, tapi ada hari-hari tertentu yang kadang banyak pengunjung di sini biasa pada hari jumat sampai hari minggu”(wawancara pada ibu jamilah pedagang minuman pada tanggal 15 juli 2023).

Menurut ibu jamilah bahwasanya untuk pendapatan per bulan tidak menentu karena tergantung pada banyaknya pengunjung dan pelanggan yang datang.

Begitu pula dengan yang di tuturkan pak bambang pedagang makanan yang ada di kawasan masjid al-alam kendari.

“kalau untuk pendapatan perbulanya saya tidak bisa menentukan berapa, karena disini pendapatanya tergantung banyaknya pengunjung yang datang”(wawancara pada pak bambang pada tanggal 15 juli 2023).

Dari apa yang di sebutkan oleh pak bambang bahwa pendapatan per bulan yang di dapatkan tergantung pada banyaknya pengunjung yang datang dan tidak bisa di patok untuk pendapatan perbulanya.

Dari wawancara yang di lakukan oleh penulis di atas dapat di simpulkan bahwa pendapatan yang di dapat oleh para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari tidak menentu yakni tergantung dari banyaknya pengunjung yang datang pada wisata religi masjid al-alam kendari.

4.3. Pembahasan

4.3.1. Potensi Usaha Mikro Di Kawasan Masjid Al-Alam Kota Kendari Berdasarkan Analisis Swot

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011) peluang usaha adalah kombinasi dari pemikiran dan aksi untuk mengembangkan ide bisnis berdasarkan iklim pasar dari daerah/lingkungan konsumen (Luh Italianni, Made Ary Meitriana 2019).

Potensi usaha mikro adalah segala sesuatu yang menyangkut keunggulan dari produk makanan/minuman dan berbagai fasilitas yang di miliki oleh para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kota kendari yang bisa di kembangkan sehingga memberikan dampak positif bagi kawasan wisata. Karena kawasan wisata religi masjid al-alam kendari merupakan tempat yang cukup banyak usaha mikro, dituntut untuk bisa menampung segala jenis kebutuhan wisatawan dalam menyediakan berbagai macam produk . Sebab ini merupakan bagian integral dari potensi yang tumbuh dan berkembang oleh sejarah, budaya, ekonomi dan masyarakat. Ini akan menjadi nilai plus dalam menambah pengalaman wisatawan dan tentu saja berpengaruh terhadap kunjungan wisatawan di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari. Potensi usaha mikro yang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro merupakan salah satu aset penting yang terdapat di kawasan masjid al-alam sebagai pemasukan bagi daerah dan masyarakat setempat. Maka dari itu aset ini harus terus tetap dijaga dikembangkan, dimanfaatkan dan dilestarikan secara baik.

Secara garis besar, potensi usaha mikro yang ada di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari mencakup keragaman aktifitas usaha, lokasi yang nyaman dan bersih, harga proporsi nilai dan lingkungan yang menarik.

a. Lokasi yang nyaman dan bersih

Potensi wisata kuliner lokal yaitu tentang berbagai macam olahan kuliner makanan dan minuman yang di produksi. Makanan khas juga merupakan bagian dari indikator ini dikarenakan para pelaku usaha mikro di kawasan kendari beach juga memproduksi berbagai olahan makanan dan minuman khas, sehingga peneliti menambahkan point ini sebagai bagian dari indikator dari keragaman aktivitas kuliner (Muh. Robil Almin, Mustakim 2021)

Hendro (2011) berpendapat peluang bisnis dari sebuah inspirasi, ide, atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam dunia bisnis. Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011) peluang usaha adalah kombinasi dari pemikiran dan aksi untuk mengembangkan ide bisnis berdasarkan iklim pasar dari daerah/lingkungan konsumen (Luh Italiani, Made Ary Meitriana 2019).

Marotti (2011:3) yaitu :”peluang usaha adalah bentuk dari ide bisnis yang potensial bagi para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan ataupun keinginannya”.

Keragaman aktivitas kuliner merupakan salah satu point penting yang menjadi daya tarik wisata kuliner dalam sebuah kawasan

wisata untuk melihat sejauh mana potensi wisata ini bisa berkembang. Keragaman kuliner ini tidak terlepas dari pengelolaan yang dilakukan oleh industri pariwisata dalam menciptakan berbagai macam jenis olahan produk wisata kuliner di sebuah objek wisata agar bisa menarik wisatawan lebih banyak berkunjung.

Berdasarkan hasil observasi dan beberapa pernyataan, para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam dalam menyediakan berbagai macam jenis olahan makanan/minuman untuk wisatawan yang berkunjung di bantu dengan banyaknya pedagang atau pelaku usaha mikro yang sama-sama bergerak dibidang kuliner, sehingga wisatawan dapat memilih tempat usaha yang ingin dikunjungi berdasarkan jenis menu makanan/minuman apa yang ingin dipesan. Selain itu, beberapa inovasi makanan/minuman yang dilakukan oleh para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari juga turut menambah keanekaragaman kuliner yang dimiliki sehingga wisatawan tidak merasa bosan dengan menu makanan/minuman yang ada sebelumnya. Dengan kata lain pengelolaan yang di lakukan oleh para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam saat ini harus tetap dipertahankan sebab wisatawan yang berkunjung juga memberikan penilaian yang cukup baik terhadap berbagai macam olahan kuliner yang terdapat di kawasan masjid al-alam kendari.

b. Lokasi yang nyaman dan bersih

Lokasi usaha merupakan faktor penting dalam pemilihan tempat. MK et.all (2017) dalam penelitiannya menjelaskan lokasi usaha merupakan faktor penting dalam pemilihan tempat. Hal ini disebabkan karena lingkungan dari lokasi usaha harus memiliki tingkat kebersihan dan kenyamanan yang baik seperti tersedianya ruang parkir yang cukup luas bagi pengunjung.

Menurut Mustakim (2021) Lokasi yang nyaman dan bersih adalah tempat wisata kuliner yang bebas dari kotoran, tersedianya lahan parkir yang cukup luas dan terhindar dari ancaman ataupun bahaya selama mengunjungi kawasan wisata kuliner, kendari beach kota kendari (Muh. Robil Almin, Mustakim 2021).

Lokasi yang nyaman dan bersih merupakan salah satu faktor penting, hal ini disebabkan karena lingkungan dari lokasi usaha harus memiliki tingkat kebersihan dan kenyamanan yang baik. Dalam hal ini para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari harus dapat memfasilitasi wisatawan yang datang untuk berkunjung dengan menyediakan tempat usaha yang bebas dari kotoran, ruang parkir yang cukup luas dan terhindar dari ancaman ataupun bahaya yang dapat mengganggu kegiatan wisatawan selama menikmati hidangan kuliner.

Para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari juga rutin untuk membersihkan lingkungan sekitar tempat berjualanya dari awal buka sampai nanti kemudian tutup. Selain itu pihak dari pengurus masjid juga menyediakan beberapa tempat

sampah untuk kotoran sisa plastik atau sampah lainnya yang dihasilkan dari sisa makanan para wisatawan maupun jamaah masjid guna untuk menjaga kebersihan dan kenyamanan wisatawan maupun jamaah masjid yang hendak beribadah.

Berdasarkan dari hasil pengamatan dan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa, para pelaku usaha mikro kuliner di kawasan masjid al-alam kendari telah menjaga kebersihan tempat usaha masing-masing dengan menyediakan alat-alat kebersihan dan selalu rutin untuk merawat kebersihan dari sisa makanan atau sampah yang di buat pelanggan hingga lokasi usahanya sehingga pengelolaan ini harus tetap di pertahankan. Sedangkan upaya yang dilakukan untuk menjaga kenyamanan dan keamanan tempat usaha, dapat disimpulkan wisatawan sudah cukup terpuaskan karena tidak adanya pungli atau pemerasan di dalam kawasan masjid al-alam kendari.

c. Harga dan proporsi nilai

Menurut Suryadana (2009) mendefinisikan harga sebagai jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan suatu produk. Sehingga dalam menentukan harga suatu produk dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu biaya yang dikeluarkan dan persaingan untuk menentukan harga jual (Muh. Robil Almin, 2021).

Menurut Kotler Dan Amstrong mendefinisikan harga adalah sejumlah uang yang di tagihkan atas suatu produk dan jasa atau

jumlah dari nilai yang di tuturkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Birusman 2017).

Harga suatu produk merupakan salah satu komponen penentu dalam keberlangsungan sebuah perusahaan ataupun industri pariwisata. Maka dari itu unsur harga menjadi salah satu hal yang semestinya dipertimbangkan dengan baik oleh industri pariwisata dalam menetapkan harga dari produk wisatanya agar sesuai dengan kebutuhan wisatawan. Dalam menentukan harga suatu produk dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu biaya yang dikeluarkan dan persaingan untuk menentukan harga jual. Dengan demikian para pelaku usaha mikro kuliner di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari harus dapat memuaskan kebutuhan wisatawan yang berkunjung dalam menentukan harga jual makanan atau minuman yang diproduksi.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan peneliti, para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari dalam menentukan harga makanan dan minuman yang di produksi sudah sesuai dengan bahan baku yang digunakan dan harga jual yang ditetapkan lebih terjangkau untuk wisatawan dibandingkan dengan kawasan wisata lain. Dalam melayani wisatawan, para pelaku usaha kuliner juga selalu mempertahankan pelayanan yang cepat, ramah, dan lumayan tanggap untuk memberikan kepuasan yang lebih pada pengunjung ditempat usahanya.

Berdasarkan beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari dalam menetapkan harga jual produk wisata kulinernya sangat memperhatikan biaya-biaya yang di keluarkan seperti biaya bahan baku. Harga yang ditetapkan untuk produk wisata kulinernya tidak membebani wisatawan karena lebih terjangkau. Para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari juga sangat memperhatikan pelayanan yang baik untuk pengunjung dengan mempertimbangkan banyaknya pesaing dalam menentukan harga jual makanan dan minuman yang diproduksi. Dengan demikian hal ini harus terus tetap dipertahankan oleh para pelaku usaha kuliner dalam menetapkan harga dan proporsi nilai dari produk usahanya, sebab wisatawan yang berkunjung cukup merasa terpuaskan dengan hasil yang didapatkan.

d. Lingkungan yang menarik

Haming (2011) mengungkapkan bahwa lingkungan dari lokasi usaha merupakan kunci bagi efisiensi dan efektifitas keberlangsungan usaha dalam jangka panjang, maka dari itu lingkungan usaha merupakan salah satu aspek penting yang harus diperhatikan bagi keberhasilan suatu usaha.

Lingkungan yang menarik merupakan kondisi ataupun suasana unik yang tercipta selama mengunjungi tempat wisata dan menikmati hidangan kuliner. Hal ini bisa terwujud dengan adanya pemandangan yang unik, peluang bersosialisasi dan suasana

kekeluargaan yang tercipta disekitar lokasi usaha para pelaku usaha mikro kawasan masjid al-alam kendari. Berdasarkan hal itu, para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al-alam kendari harus dapat mengambil keuntungan dari lingkungan disekitar lokasi usahanya, agar potensi usaha yang dimiliki dan terus dikelola bisa bertahan dengan jangka waktu yang lama.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, lingkungan kawasan wisata religi masjid al-alam kendari dipenuhi dengan beberapa usaha selain dari usaha kuliner yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro, diantaranya terdapat penjual pakaian, aksesoris, tempat penyewaan permainan anak dan lain-lain. Ini kemudian dimanfaatkan para pelaku usaha kuliner untuk mendapatkan keuntungan dari adanya pengunjung pedagang lain. Selain itu taman-taman yang terdapat di sekitar lokasi kawasan masjid al-alam kendari juga menguntungkan para pelaku usaha lain di dalam kawasan masjid al-alam dalam menciptakan suasana kekeluargaan dan peluang bersosialisasi yang berbeda bagi pelanggan ketika berkunjung. Sedangkan pemandangan menarik yang ditawarkan di tempat usaha mikro di masjid al-alam kendari, para pelaku usaha mikro tersebut memanfaatkan kondisi geografis dari lokasi usahanya yang berada di tengah teluk kendari sehingga memberikan panorama yang indah bagi wisatawan yang berkunjung menjelang sore.

Berdasarkan hasil pengamatan dan beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memanfaatkan lingkungan yang

ada disekitar kawasan wisata, para pelaku usaha mikro tersebut sudah dapat memuaskan kebutuhan wisatawan dengan memanfaatkan keberadaan banyaknya penjual disekitar kawasan wisata religi masjid al-alam kendari dalam menciptakan peluang bersosialisasi dan suasana kekeluargaan, bagi wisatawan yang berkunjung. Pemandangan yang di tawarkan juga sudah dapat menarik wisatawan untuk berkunjung ke tempat para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari.

4.3.2. Pendapatan usaha mikro di kawasan masjid al-alam kota kendari

Dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) pendapatan merupakan hasil kerja (usaha dan sebagainya).

Menurut Suroto (1992) mengatakan bahwa pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu, Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung (Suroto, 1992).

Pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari mengharapkan penghasilan dari usaha mikro yang di lakukan dari berjualan berupa makanan dan minuman guna memenuhi kebutuhan hidupnya, mulai dari pangan, sandang dan papan.

Pendapatan para pelaku usaha mikro di kawasan masjid al alam kendari berasal dari hasil penjualan atas produk makanan yang merupakan sumber pendapatan utama dan pendapatan sampingan yang berasal dari aktivitas ekonomi lainnya.

Pendapatan pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari berasal dari kegiatan berjualan yakni dari hasil penjualan makanan ataupun minuman yang mereka produksi, penghasilan dari penjualan ini merupakan bagian tonggak utama bagi para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al alam kendari dalam mencukupi kebutuhan hidupnya.

Adapun jumlah pendapatan pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari adalah sebagai berikut:

Tabel. 4
Data Usaha Dan Jumlah Penghasilan Per Bulan

no	Nama	Lama usaha	Jenis dagangan	Penghasilan/bulan
1.	Pak bambang	7 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 2.500.000
2.	Ibu nurjannah	4 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.200.000
3.	Mansya putra	9 bulan	Pedagang makanan	± Rp. 2.000.000
4.	Ibu muriati	3 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.500.000
5.	Muhammad sarman	3 tahun	Pedagang minuman	± Rp. 2.000.000
6.	Ibu jamilah	4 tahun	Pedagang minuman	± Rp. 1.500.000
7.	Daday hermawan	3 tahun	Pedagang aksesoris	± Rp. 1000.000
8.	musajar	4 tahun	Pedagang	± Rp. 1.500.000

			minuman	
9.	Ibu yuliana	2 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.500.000
10.	jumatia	4 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.000.000
11.	Ibu lilis	7 tahun	Makanan dan Minuman	± Rp. 2.000.000
12.	Alwin	7 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.500.000
13.	samsudin	3 tahun	Pedagang makanan dan minuman	± Rp. 2.500.000
14.	Babas	3 tahun	Pedagang makanan dan minuman	± Rp. 1.000.000
15.	Sahril	2 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.000.000
16.	Ibu muriati	3 tahun	Pedagang makanan	± Rp. 1.000.000

Sumber: wawancara tahun 2023

Dari tabel di atas dapat di lihat bahwasanya pendapatan para pelaku usaha mikro di kawasan wisata religi masjid al-alam kendari yakni:

1. Pak bambang pedaganag makanan lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 7 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 2.500.000.
2. Ibu Nurjannah pedagang makanan lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 4 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.200.000.

3. Mansya Putra pedagang makanan lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 9 bulan dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 2.000.000.
4. Ibu Muriati pedagang makanan lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 3 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.500.000.
5. Muhammad Srman pedagang minuman lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 3 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 2.000.000.
6. Ibu jamilah pedagang minuman lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 4 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.500.000.
7. Daday Hermawan penjual aksesoris lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 3 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp.1.000.000.
8. Pak Musajar pedagang minuman lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 4 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.500.000.
9. Ibu yuliana pedagang makanan lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 2 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.500.000.
10. Jumatia pedagang makanan lama mendirikan usahanya di kawasan masjid al-alam kendari sudah selama 4 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1000.000

11. Ibu lilis pedagang makanan dan minuman lama mendirikan usahanya sudah 7 tahun dengan pendapatan perbulanya berkisar Rp. 2.000.000.
12. Alwin pedagang makanan lama mendirikan usahanya sudah 7 tahun dengan penghasilan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.500.000.
13. Samsudin pedagang makanan dan minuman lama mendirikan usaha di kawasan masjid al-alam kendari dengan penghasilan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 2.500.000
14. Babas pedagang makanan dan minuman lama mendirikan usahanya di sekitaran masjid al-alam kendari sudah 3 tahun dengan penghasilan perbulanya berkisar kurang lebih Rp. 1.000.000.
15. Sahril pedagang makanan dan minuman lama mendirikan usahanya di sekitaran masjid al-aam kendari sudah 2 tahun dengan penghasilan perbulanya berkisar Rp. 1000.000
16. Ibu muriati pedagang makanan lama mendirikan usaha di sekitaran masjid al-alam kendari sudah 3 tahun dengan penghasilan perbulanya berkisar kuerang lebih Rp. 1.000.000.

Berikut adalah strategi yang disusun berdasarkan situasi dan kondisi serta kebutuhan dari pedagang kaki lima di Pasar Sentral Kota Kendari berdasarkan hasil analisis SWOT.

1. Analisis Lingkungan Internal

a. Kekuatan (*Strength*)

- 1) Lokasi yang strategis berdekatan dengan fasilitas daerah;
- 2) Sangat memperhatikan pelayanan kepada konsumen;
- 3) Harga yang relatif terjangkau;
- 4) Tidak ada biaya sewa tempat;
- 5) Produk yang ditawarkan beraneka macam;
- 6) Untung penjualan yang banyak;
- 7) Mengutamakan kualitas produk demi loyalitas konsumen.

b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Pedagang belum maksimal melakukan promosi;
- 2) Keterbatasan modal usaha sehingga sulit dalam mengembangkan usaha;
- 3) Pedagang kurang melakukan inovasi.

c. Kekuatan-Peluang (*Strength-Opportunity (S-O)*)

- 1) Mempertahankan lokasi yang sudah strategis;
- 2) Mempertahankan kualitas produk;
- 3) Mempertahankan harga jual dengan produk yang sesuai dengan kalangan menengah ke bawah;
- 4) Mempertahankan keberanekaragaman produk yang ditawarkan.

d. Kelemahan-Peluang (*Weakness-Opportunity (W-O)*)

- 1) Mengembangkan produk;
- 2) Meningkatkan sistem manajemen penjualan;
- 3) Meningkatkan komunikasi antar pedagang;

- 4) Mengikuti perkembangan dan memanfaatkan teknologi yang tersedia;
- 5) Memperhatikan kualitas tempat seperti kebersihan dan kenyamanan bagi pengunjung.

2. Analisis Lingkungan Eksternal

a. Peluang (*Opportunity*)

- 1) Memiliki pelanggan yang tetap karena lokasi yang strategis
- 2) Tingkat permintaan barang tinggi;
- 3) Jika hari libur nasional pedagang bisa mendapatkan keuntungan yang lebih banyak;

b. Ancaman (*Threat*)

- 1) Banyaknya pedagang sejenis diluar maupun didalam lingkup Pasar Sentral Kota Kendari;
- 2) Konsumen sering tidak percaya dengan kebersihan makanan yang dijual pedagang;
- 3) Banyaknya produk asing yang lebih kekinian;
- 4) Banyaknya kafe, tempat makan dan tempat belanja yang nyaman membuat konsumen beralih;
- 5) Saat cuaca tidak baik cenderung sepi dan lokasi usaha tidak dapat digunakan untuk berjualan;
- 6) Pedagang yang sakit sehingga tidak berjualan.

c. Kekuatan-Ancaman (*Strength-Threat (S-T)*)

- 1) Mengikuti perkembangan zaman dengan melihat produk yang sedang diminati konsumen;
- 2) Membangun hubungan yang baik dengan pedagang lain;

d. Kelemahan-Ancaman (*Weakness-Threat* (W-T))

- 1) Mempertahankan hubungan baik dengan konsumen;
- 2) Menambah variasi produk;
- 3) Memanfaatkan media sosial;
- 4) Meningkatkan sarana penunjang usaha;
- 5) Memperhatikan kualitas mutu pelayanan terhadap konsumen.

