

**Lihatkepri.com, Batam** - Salah satu kesamaannya antara [pariwisata](#) dengan bisnis telekomunikasi dan transportasi adalah, sangat dipengaruhi oleh kedekatan atau proximity. Baik kedekatan jarak maupun culture.



Menpar Arief Yahya

Karena itu Menpar Arief Yahya mengatakan bahwa pariwisata mirip dengan bisnis telekomunikasi dan transportasi. Hal ini disampaikan Menpar Arief Yahya pada Hot Deals Annual Meeting, Rabu (11/04) di Radisson Hotel Batam.

“Jika digabung, antara Singaporean dan Non Singaporean ini, ada 24 juta orang yang berpotensi sebagai pasar Pariwisata Kepri dalam setahun di Singapura. Kepri sudah didukung oleh akses yang baik dari Singapura ke Batam atau Bintan, hanya butuh 1 jam perjalanan laut untuk mencapai Kepri dari Singapura. Kepri secara geografis, Kepri adalah destinasi yang sangat dekat dengan Singapore, dan memiliki fasilitas penyeberangan yang sudah bagus,” kata Menpar.

Karena itulah Menpar Arief Yahya sering menggunakan istilah Strategi Menjaring Ikan di Kolam yang sudah banyak ikannya. Konsep inilah yang didetailkan pada saat kunjungan selama 2 hari berada di Kantor VITO - Visit Indonesia Tourism Officer, yang berada di Fullerton Road, Merlion Park, beberapa waktu yang lalu.

Ibarat bermain bola, strategi Menpar Arief Yahya bermain di pasar Singapura ini menurunkan dua strikers sekaligus. Dua penyerang, untuk mendapatkan jumlah goal yang lebih banyak. Program Hot Deals merupakan “penyerang” pertama, dan Program Toursim Hub merupakan penyerang yang kedua. Jika kedua strategi ini digabungkan menjadi satu, maka menjadi Hot Deals Tourism Hub.

“Saya ingin shifting to the front, dikebut di semester satu, untuk mengejar target 20 juta wisman di tahun 2019,” ungkap Menpar Arief Yahya. Salah satu kantong destinasi yang sangat berpotensi untuk mengisi target besar 20 juta seperti yang sudah ditetapkan Presiden itu adalah Kepri.

Selain Singapura yang saat ini sedang digarap dengan hot deals tourism hub, Menpar Arief Yahya juga menyetujui bahwa ke depan Kuala Lumpur kelak juga akan dijadikan tourism hub. “Potensinya sangat kuat, karena saat ini airlines yang paling banyak mengangkut wisman ke Indonesia adalah Air Asia, dengan persentase 30%, disusul oleh Garuda 15% dan Lion 10%,” jelasnya.

“Air Asia itu homebase-nya ada di KL, maka sangat mungkin dikembangkan tourism hub di sana. Dari berbagai originasi, seperti China, India, Korea, Jepang, Hongkong, sebelum terbang ke Indonesia (Jakarta, Bali, Medan, Lombok, Bandung, dll), transit dulu di Kuala Lumpur.” ungkap Menpar Arief yahya.



Hot Deals Masih Jadi Andalan Dalam Menangkuk Wisatawan Ke Kepri

Sebenarnya Johor, Malaysia juga punya penyeberangan ke Batam-Bintan. Namun, secara keseluruhan, potret Singapura saat ini tetap lebih banyak, karena selain melalui Changi International Airport. Dalam hal ini Singapura diuntungkan oleh jarak dan kapal penyeberangan ke Kepri. Ditambah lagi, Singapura juga menjadi transit buat cruise dan yachts.

Seperti diketahui, program Hot Deals ini sukses di Kepri, Batam-Bintan, di akhir tahun 2018 lalu. Ada 700.000 paket yang terjual dalam kurun waktu tiga bulan, dan program ini akan dilanjutkan di tahun 2019 ini dengan target 1 juta paket.

Untuk program Hot Deals tahun 2019 ini, Menpar Arief Yahya mengembangkan polanya. Bukan hanya Singaporean dan ekspatriat yang dibidik, namun juga wisatawan India dan Tiongkok yang berencana berwisata ke Singapura. "Tentunya program ini akan bekerjasama dengan para travel agent dan tour operator yang beroperasi di Singapura," ujar Menpar Arief Yahya.

Batam sudah siap untuk dibanjiri oleh wisman yang masuk dari Singapura. Para operator kapal penyeberangan sudah sepakat untuk menambah jadwal penyeberangan rute Singapura-Batam, yang dari sebelumnya 105 kali mejadi 111 kali pulang pergi disetiap hari kerja pada lima terminal ferry internasional di Batam. Bahkan operator ferry Dolphin juga menambah jadwal penyeberangan untuk rute Malaysia-Batam di hari kerja.

"Kita juga akan terus mengembangkan Hot Deals di Johor. Kita akan pelajari, apakah dari Johor ke Batam-Bintan yang akan diperbesar, atau bekerjasama dengan Singapore Tourism Board (STB), melalui Singapore baru ke Kepri. Dua-duanya punya potensi," ungkap dia.

"Dua pola sekaligus dikerjakan secara parallel, yakni secara Online dan offline yang dilakukan untuk menggarap Tourism Hub itu. Secara Online, Travel Agent di Singapore untuk menggaet wisman yang sudah berada di Singapore. Seperti, Trip.Com, Xpedia.Com, dan Booking.Com. Travel agent

konvensional juga yang akan mengelola group dan paket-paket wisata ke Kepri,” pungkasnya.  
([Bams@2019](#))