

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya mengenai strategi pemasaran guna meningkatkan kunjungan wisatawan nusantara ke Kura Kura Resort, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kura Kura Resort memiliki potensi keindahan panoramanya, yang dapat dijadikan daya tarik wisatawan nusantara. Produk unggulan yang ditawarkan Kura Kura Resort adalah *snorkling* dan *diving*. Kura Kura Resort menawarkan ketenangan dan kenyamanan dalam suasananya.
- b. Pemasaran yang sudah dilakukan oleh Kura Kura Resort hanya melalui media internet dan media cetak majalah. Pengaruh pemasaran yang sudah dilakukan oleh Kura Kura Resort terhadap kunjungan wisatawan nusantara tidak signifikan. Jumlah kunjungan wisatawan nusantara pada tahun 2008 hanya sebesar 12 orang, tahun 2009 sebesar 11 orang dan tahun 2010 sebesar 14 orang.
- c. Produk yang dihasilkan oleh Kura Kura Resort adalah produk kamar bernuansa alami, dan pangsa pasarnya adalah pasangan yang menginginkan ketenangan dan dapat menikmati kesejukan alam. Promosi yang sudah dilakukan adalah *mass selling* dan *personal*

selling. Harga yang ditawarkan oleh Kura Kura Resort khusus kepada wisatawan nusantara 20% lebih rendah dari harga normal. Sedangkan distribusi yang dilakukan oleh Kura Kura Resort belum efektif, karena Kura Kura Resort hanya menjalin kerjasama dengan beberapa travel agent saja seperti Java Travel yang berada di Yogyakarta dan Ratana Loka yang berada di Jakarta.

B. Rekomendasi

Berdasarkan pada uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bagian pembahasan, maka dapat diajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Mengembangkan potensi yang dimiliki oleh Kura Kura Resort seperti memberi atraksi yang menjadi ciri khas Kura Kura Resort, membuat water sport jetski, banana boat, kano. Sehingga wisatawan nusantara tidak merasa jenuh di Kura Kura Resort. Penambahan fasilitas lain juga bisa dilakukan seperti lounge, untuk wisatawan yang ingin makan sambil diiringi musik.
2. Kura Kura Resort sebaiknya melakukan kerjasama dengan *travel agent* dalam negeri yang sudah terkenal seperti Nata Tour yang sudah tersebar di kota-kota besar di Indonesia seperti Bandung, Jakarta, Yogyakarta, dan Tangerang. Selain itu membuat kerjasama yang saling menguntungkan, dalam pemasarannya *travel agent* harus memenuhi target jumlah wisatawan nusantara yang diinginkan oleh Kura Kura Resort sehingga Kura Kura Resort mempunyai

pemasukan tetap dalam mengisi *occupancy* kamar yang tersedia. *Travel agent* juga berperan sebagai komunikasi menyeluruh dari Kura Kura Resort untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan, dan sikap wisatawan nusantara terhadap Kura Kura Resort. *Travel agent* harus mampu menarik perhatian dan memberikan informasi yang memperkenalkan wisatawan nusantara pada Kura Kura Resort dengan tujuan mendorong wisatawan nusantara untuk berkunjung ke Kura Kura Resort. Kura Kura Resort harus dapat pula memotivasi *travel agent* untuk melakukan inovasi terhadap penyampaian informasi kepada calon wisatawan yang awalnya selalu pasif menjadi aktif. Penyampaian informasi yang pasif adalah penyampaian informasi kepada calon wisatawan nusantara dimana calon wisatawan nusantara tersebut telah bertanya terlebih dahulu kepada *sales travel agent*. Sedangkan penyampaian informasi yang aktif apabila *sales travel agent* telah memperkenalkan Kura Kura Resort, menjelaskan informasi dan menyarankan calon wisatawan nusantara untuk berkunjung ke Kura Kura Resort tanpa menunggu pertanyaan dari calon wisatawan nusantara terlebih dahulu. Selain itu perlu diperhatikan juga mengenai media penunjang penyampaian informasi yang selama ini belum di suplay oleh Kura Kura Resort. Sejauh ini, media pendukung penyampaian informasi yang ada hanya berupa website saja. Penambahan media informasi seperti *brosur, leaflet, atau banner* sangatlah diperlukan. Selain itu Kura

Kura Resort juga harus dapat memberikan pengetahuan produk (*product knowledge*) yang cukup terhadap *travel agent* agar penyampaian informasi yang dilakukan oleh *travel agent* dapat berjalan dengan baik. *Product knowledge* dapat diberikan kepada *travel agent* dalam bentuk buku atau lembaran-lembaran yang berisi panduan lengkap mengenai *travel agent*.

3. Pemasaran perlu ditingkatkan dengan menyediakan media informasi dalam promosi produknya seperti mempromosikan melalui media elektronik televisi, media cetak koran. Media elektronik berperan sebagai pemasaran melalui iklan dengan media gambar gerak dan suara seperti radio dan televisi, isi dari iklan tersebut harus dapat mempengaruhi wisatawan nusantara untuk berkunjung ke Kura Kura Resort dan memiliki pesan yang mudah diingat oleh wisatawan nusantara. Radio yang cocok untuk pendistribusian promosi adalah radio yang terkenal di Indonesia seperti Hard Rock FM yang disiarkan di Jakarta, Bandung dan Bali serta Prambours FM yang disiarkan di Jakarta, Bandung dan Yogyakarta. Media elektronik televisi sangat dekat dengan rakyat Indonesia sehingga media ini cocok untuk pendistribusian promosi, adapun program televisi yang cocok untuk promosi adalah program televisi wisata seperti program acara “Tas dan ransel” yang disiarkan di stasiun televisi TransTv setiap hari Sabtu jam 10.00 dan “On vacation” yang disiarkan di stasiun televisi TransTv setiap hari Minggu jam 10.00. Sedangkan

pemasaran dalam media cetak seperti majalah, brosur dan koran, Kura Kura Resort harus lebih menonjolkan produknya, sehingga rasa keingintahuan wisatawan muncul dengan cara mengunjungi Kura Kura Resort untuk berlibur. Jenis majalah yang dipilih untuk media pengiklanan bisa memakai majalah yang menyangkut pariwisata seperti Majalah Liburan yang diterbitkan satu bulan sekali di Inonesia, disana dipaparkan apa saja keunggulan dari Kura Kura Resort. Yang terakhir dalam media internet, Kura Kura Resort juga harus menyediakan pilihan bahasa Indonesia untuk penyajiannya agar lebih mudah dimengerti oleh wisatawan nusantara dalam mengaksesnya. Selanjutnya adalah Kura Kura Resort sebaiknya membuat paket wisata yang menarik agar wisatawan nusantara tidak jenuh dalam mengisi liburannya di Kura Kura Resort. Selama ini Kura Kura Resort hanya menyediakan paket wisata *honeymooners* yang berisi *trip island* Karimun Jawa. Kura Kura Resort dapat membuat paket wisata seperti *diving* dan *snorkling* gratis bagi wisatawan nusantara yang berkunjung lebih dari 3 hari. Hal ini agar membuat wisatawan tertarik untuk tinggal lebih lama di Kura Kura Resort sehingga *occupancy* resort menjadi bertambah. Paket wisata lainnya adalah membuat kartu anggota yang berfungsi sebagai kartu langganan Kura Kura Resort. Bagi wisatawan nusantara yang membuat kartu tersebut mendapatkan potongan harga sebesar 10%

dan menginap gratis satu malam setelah mereka bermalam di Kura
Kura Resort lebih dari 10 malam.

