

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Sesuai dengan permasalahan yang telah dirumuskan pada Bab 1 dan berdasarkan hasil penelitian yang telah di paparkan BAB IV, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian, observasi dan wawancara yang telah dilakukan, maka dapat diuraikan sebagai berikut: komponen pariwisata yang dimiliki Darajat Pass sebagai wisata berbasis *waterpark* di Kecamatan Pasirwangi Kabupaten Garut meliputi (1) daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*) merupakan salah satu destinasi wisata dengan memiliki ketersediaan produk atraksi wisata kolam air panas *hydroteraphy* sebagai produk utama kawasan tersebut serta dengan diimbangi oleh kegiatan atraksi wisata pendukung lainnya seperti kolam anak (*waterboom*), lapangan Bola air, ATV, Flying Fox, serta Kuda tunggang (2) Potensi amenitas dengan ketersediaan sarana dan prasarana meliputi fasilitas mempunyai pintu masuk gerbang utama, pintu masuk loket tiket, lahan parkir, Gazebo, Rumah makan, Mushola, Tempat Bilas, Toilet Umum, Kios souvenir, serta penginapan Bungalow.
2. Kondisi internal berupa faktor kekuatan, diantaranya: Sumber air panas *hydrotheraphy*, Kelengkapan Fasilitas, Harga yang ekonomis, Area parkir yang sangat luas, Terjaminnya keamanan Pengunjung. Kondisi internal berupa faktor-faktor kelemahan, diantaranya: Kurangnya promosi, Tingkat kebersihan lokasi masih kurang, Kualitas fasilitas belum seluruhnya maksimal, Kinerja pengelola/staff terkait belum optimal, Lokasi terkadang terjadi cuaca extreme seperti kabut tebal dan tercium bau asam gas.
3. Kondisi eksternal berupa faktor-faktor peluang dari destinasi wisata Darajat Pass (*waterpark*) diantaranya Kebutuhan Wisatawan berbasis *theraphy*, Sebagai pilihan Lokasi alternatif wisata selain di kota-kota tetangga, Peranan

masyarakat setempat terhadap pariwisata, Kemudahan dalam akses menuju kawasan tersebut, Kemudahan dalam mengakses teknologi informasi (*internet*). Kondisi eksternal berupa faktor-faktor ancaman diantaranya Tidak adanya transportasi umum menuju daerah Darajat Pass (*waterpark*) tersebut, Adanya persaingan wisata di daerah lokasi Darajat Pass (*waterpark*) tersebut, Laju pertumbuhan ekonomi yang lambat, Kurangnya kebijakan pemerintah terhadap pariwisata di Kabupaten Garut itu sendiri, Tingkat kunjungan wisatawan masih rendah.

1. Dari hasil IFAS dan EFAS yang tertuang dalam grafik letak kuadran I artinya strategi yang diberikan adalah progresif, maka strategi SO merupakan strategi yang dianggap memiliki prioritas yang tinggi dan mendesak untuk dilaksanakan. Strategi tersebut adalah Mengembangkan kembali media promosi guna meningkatkan minat kunjungan wisatawan agar terlihat lebih menarik untuk berwisata di Darajat Pass (*waterpark*), maka dianjurkan tidak hanya dari segi pemasaran web saja yang di terpakan di kawasan wisata tersebut, tetapi media promosi marketing lainnya pun sangat dibutuhkan.

Memperbaiki sistem manajemen kinerja pengelola maupun staff terkait terhadap pengembangan potensi fasilitas yang ada di kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) sehingga dimana potensi tersebut menghasilkan impact positif pertama terhadap kawasan itu sendiri serta memberikan kesan untuk pengunjung dengan setelah melakukan kegiatan wisata di Darajat Pass (*waterpark*) itu sendiri.

Mengikutsertakan masyarakat setempat guna mengoptimalisasi potensi wisata agar memberikan peluang terhadap masyarakat untuk berkontribusi pada peran pariwisata di daerah kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*) sehingga masyarakat setempat menjadi lebih produktif terhadap sektor pariwisata.

5.2 Saran

Dari hasil pembahasan dan simpulan, maka disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Kepada pihak Pengelola di samping pemiliki kawasan wisata Darajat Pass (*waterpark*).
 - a. Pihak pengelola Darajat Pass (*waterpark*) setidaknya melibatkan pemerintah setempat guna dapat mempermudah dalam aspek pengembangan ataupun pengelolaan pada suatu kawasan wisata tersebut, karena dengan adanya kerja sama dengan pemerintah setempat suatu kebijakan dapat terorganisir terhadap pembangunan dalam memajukan dalam sektor pariwisata khususnya pada daya tarik wisata Darajat Pass (*waterpark*).
 - b. Tingkat kunjungan wisatawan bagi suatu kawasan wisata menghasilkan impact positif terhadap tingkat kualitas daya tarik wisata tersebut, maka untuk meningkatkan minat wisatawan pada daya tarik wisata diperlukan paling penting ialah dari segi manajemen dan staff terkait untuk lebih meningkatkan progresifitas terhadap apa yang menjadi potensi di suatu kawasan destinasi wisata tersebut, dengan memperhatikan apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta apa dampak dari suatu peluang maupun ancaman.
 - c. Upaya kegiatan mempromosikan tempat kunjungan wisata di daerah tidak semudah dengan kegiatan serupa yang dilakukan untuk produk-produk perusahaan. Disamping karakternya yang berbeda. Tempat wisata perlu dijual dengan memanfaatkan jasa kegiatan seperti bekerja sama dengan tour and travel agent. Promosi tempat wisata yang dirancang dengan baik akan memberikan tambahan penerimaan asli daerah dan mendorong proses perkembangan ekonomi daerah itu sendiri.

