

## **.BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Ciater Spa Resort merupakan salah satu kawasan wisata alam dan kesehatan di kabupaten Subang Jawa Barat tepatnya di desa Ciater, Dengan luas tanah 45 hektar, Citer Spa Resort berdiri yang memanfaatkan kekayaan sumber alam dan kesejukan suasana pegunungan. Dengan permasalahan yang ada dan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil Kesimpulan pada penelitian ini adalah :

##### 1. Karakteristik wisatawan yang ada di Ciater Spa

Karakteristik wisatawan yang ada di Ciater Spa Resort ini adalah wisatawan perempuan berusia dewasa yang berasal dari kota Subang negara Indonesia yang bekerja sebagai pegawai swasta yang memiliki pendidikan terakhir sarjana dan memiliki pendapatan tinggi yang mampu mengeluarkan uangnya dalam jumlah besar mereka berwisata dengan kunjungan lebih dari 4 kali dan berwisata kurang dari 24 jam atau *daytrip*.

##### 2. Minat Wisatawan terhadap kegiatan wisata dan kegiatan wisata yang diharapkan wisatawan

Dapat disimpulkan bahwa setiap kegiatan wisata memiliki nilainya sendiri dari mulai yang sangat tidak diminati sampai hal yang positif yaitu sangat diminati, secara garis besar dapat disimpulkan bahwa kegiatan wisata yang sangat diminati di Ciater Spa Resort adalah kegiatan berendam di kolam rendam dengan alasan unik, nyaman dan merasa puas, dan yang sangat tidak diminati adalah pada wahana *water big ball*, dengan alasan bahwa itu tidak menarik dan tidak cocok dengan umur wisatawan yang ada. Dari penelitian ini juga didapat atas apa yang wisatawan harapkan dari kebutuhan kegiatan berwisata mereka, Jenis kegiatan yang diharapkan oleh wisatawan di ciater Spa Resort adalah Gift Shop, Karoke, Biliard, Gym, dan sebagian besar wisatawan mengharapkan adanya tempat *Gift Shop* atau tempat perbelanjaan, dimana wisatawan

menginginkan hal yang bisa dibawa pulang sebagai buah tangan selain pengalaman yang mereka dapat. Tentu wisatawan dapat lebih menikmati apa yang mereka inginkan saat berwisata. Harapan wisatawan terhadap kegiatan tersebut.

### 3. Karakteristik Wisatawan terhadap Kegiatan wisata

Kesimpulan pada penelitian ini yaitu terbukti bahwa karakteristik wisatawan yang berbeda-beda menjadikan pilihan kegiatan berwisata yang berbeda pula.

Wisatawan Mancanegara lebih mendominasi kepada pilihan wisata yang bersifat tenang dan relaksasi dan membutuhkan waktu lebih dari satu hari. Wisatawan dari kota besar dengan usia menengah keatas dengan penghasilan yang besar lebih membutuhkan wisata yang bersifat untuk kepentingan bisnis dengan disertai berlibur sehingga mereka membutuhkan waktu lebih dari 1 hari. Sedangkan untuk wisatawan yang berasal dari daerah, mereka hanya berlibur kurang dari satu hari apa lagi untuk usia remaja karna jarak dekat dan biaya yang terjangkau mereka sering melakukan rekreasi sebagai acara berkumpul.

Adanya harapan atau kebutuhan wisatawan berdasarkan karakteristik wisatawan yang sudah diidentifikasi dapat menjadikan tolak ukur bagi pengelola dalam memajukan atau mengembangkan produk wisatanya. Sebagian besar wisatawan yang berasal dari kota besar mengharapkan adanya wisata belanja / Gift Shop di Ciater Spa Resort ini, perilaku konsumen yang konsumtif seperti ini memang sangat menjadi hal terpenting di kawasan wisata.

## B. SARAN

Ciater Spa Resort memang memiliki beragam kegiatan wisata, produk utama Ciater Spa Resort ini adalah Spa, namun setelah diketahui bahwa kegiatan yang sangat diminati disini adalah kegiatan berendam di kolam renang, dan dapat diketahui pula minat wisatawan terhadap setiap kegiatan wisata yang ada, mulai dari yang sangat diminati sampai yang tidak diminati, dan diketahui pula berbagai macam karakteristik wisatawan yang ada di Ciater Spa Resort tersebut terhadap kegiatan wisata.

Saran yang diberikan oleh peneliti terhadap perusahaan adalah :

1. Pengelola dapat mempertahankan kegiatan wisata yang diminati oleh wisatawan, berdasarkan karakteristik yang didapat, pengelola dapat meningkatkan fasilitas wisata demi kenyamanan dan kepuasan wisatawan. Fasilitas yang ada dapat dipertahankan kenyamanannya seperti menyediakan tempat duduk lebih banyak di area wisata, menyediakan tempat sampah lebih banyak, menugaskan/menambahkan karyawan di area wisata pada saat *high season*.

2. Untuk kegiatan yang tidak diminati pengelola dapat membuat paket wisata kedalam berbagai macam kegiatan, harga yang disesuaikan, kebutuhan yang disesuaikan juga dapat dilihat dari karakteristik wisatawan yang telah diteliti, kemudian melakukan promosi terhadap sasaran yang tepat, sehingga mampu menarik wisatawan kedalam kegiatan wisata yang ada dan berdampak baik bagi jumlah kunjungan wisata yang ada. Lihat gambar 5.1.

3. Untuk harapan atau keinginan terhadap kebutuhan wisatawan dalam berwisata, pengelola seharusnya mampu menyediakan apa yang memang dibutuhkan wisatawan sesuai dengan apa yang diharapkan wisatawan berdasarkan karakteristik yang telah diteliti, sehingga pengelola tidak salah langkah dalam menyediakan dan mengembangkan produk wisatanya termasuk kegiatan wisata. Yaitu menyediakan tempat perbelanjaan oleh-oleh atau *Gift Shop* seperti apa yang diharapkan oleh wisatawan.

Gambar 5.1

Paket Wisata Ciater Spa Resort

