

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil Penelitian ini tentang Analisis Deskriptif Pola Pembelanjaan Wisatawan Domestik Di Kawasan Malioboro dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Asal daerah wisatawan domestik yang mengunjungi ke Kawasan Malioboro sebagian besar dari Jawa Tengah. Didominasi oleh perempuan, dengan rentang usia yang paling dominan antara 21 – 30 tahun dengan Pendidikan terakhir yang paling banyak SMA dan Pegawai Swasta yang paling banyak berdasarkan status pekerjaan dengan rentang penghasilan per-bulan terbanyak berkisar kurang dari Rp 1.500.000.
2. Motivasi Mengunjungi ke Kawasan Malioboro di dominasi ingin Rekreasi/ Hiburan. Daya Tarik yang paling dikunjungi di Kawasan Malioboro yaitu Titik 0 KM, dengan rekan berwisata yakni lebih banyak Bersama teman dengan menggunakan moda transportasi kendaraan pribadi. Alasan memilih Malioboro menjadi sebagai tempat belanja dipilih karena memiliki akses yang mudah di jangkau, wisatawan domestik lama waktu berkunjung selama berada di Kawasan Malioboro yakni 2 – 3 jam, dengan kali kunjungan lebih dari 5 kali ke Kawasan Malioboro. Wisatawan domestik memiliki motivasi belanja menikmati suasana dan belanja sekaligus dengan destinasi belanja pertama yakni Pedagang Kaki Lima. Jumlah uang yang dikeluarkan selama belanja berkisar < Rp. 200.000 dengan transaksi tunai dan memilih Kuliner Tradisional sebagai tempat kegiatan konsumsi selama berbelanja. Oleh – oleh makanan yang paling didominasi di beli wisatawan domestik yaitu produk makanan bakpia yang menjadi produk banyak yang di beli dan oleh – oleh kerajinan yang paling banyak di beli yakni kaos. Media Sosial menjadi didominasi wisatawan domestik dalam mencari sumber informasi tentang Malioboro.

3. Unsur yang mempengaruhi pembentukan pola belanja ke Kawasan Malioboro antara lain aksesibilitas yang mudah, Harga barang yang murah, Kualitas produk belanja (souvenir, makan minum, pakaian, produk kerajinan dll) yang di Jual di Kawasan Malioboro yang baik dan Fasilitas yang mendukung dalam aktivitas belanja dan wisata yang ada di Kawasan Malioboro yang baik. Hasil unsur yang mempengaruhi pembentukan pola belanja, menghasilkan nilai positif bisa mempengaruhi dalam hal tingkat keinginan wisatawan domestik untuk berkunjung ulang ke Kawasan Malioboro.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk meningkatkan minat tingkat kunjungan dan belanja wisatawan domestik di Kawasan malioboro.

1. Saran Terhadap Peningkatan Belanja
 - a. Meningkatkan kualitas dan memperbanyak lagi destinasi dan daya tarik wisata sehingga dengan beralasan wisatawan lebih betah berlama
 - b. Meningkatkan kualitas dan variasi/ragam dan produk seperti oleh – oleh makanan dan kerajinan memiliki kualitas yang bagus dan bahan baku dari bahan alami/lokal, kemasan menarik, tidak mudah rusak dan praktis untuk dibawa.
 - c. Fasilitas dan Pelayanan penunjang aktivitas belanja lebih ditingkatkan lagi, sehingga wisatawan lebih nyaman lagi pada saat berbelanja produk wisata.
2. Saran Terhadap Meningkatkan Kegiatan Promosi Kepada Aktivitas Belanja
 - a. Meningkatkan Kegiatan aktivitas belanja dengan melakukan Promosi di Kawasan Malioboro dengan mengutamakan menggunakan media sosial, dikarenakan wisatawan domestik lebih banyak mencari sumber informasi melalui media sosial.
 - b. Strategi memuat konten yang lebih menarik salah satunya travel vlogger dan travel blogger