

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Air Terjun Ledok Pokoh, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa dalam pemasaran Air Terjun Ledok Pokoh, pihak pengelola sudah cukup baik dalam melakukan pemasaran untuk menarik calon pengunjung supaya datang berkunjung dan berwisata ke Air Terjun Ledok Pokoh. Namun pihak pemerintah belum berperan aktif dalam pemasaran Air Terjun Ledok Pokoh itu.

Berdasarkan hasil analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa cara memasarkan Air Terjun Ledok Pokoh untuk meningkatkan kunjungan yaitu dengan cara mempertahankan organisasi yang ada dan mengadakan kerjasama dengan pemerintah dalam hal ini yaitu Dinas Pariwisata untuk pemasaran Air Terjun Ledok Pokoh dan bekerjasama lebih baik lagi dalam meningkatkan potensi yang ada supaya dapat menarik pengunjung untuk datang lebih banyak dari segi usia, dan menggunakan dana yang ada dari masyarakat dan dari hasil penjualan tiket untuk lebih giat mempromosikan, mengadakan event dan memperbaiki fasilitas yang kurang dan juga menambah SDM yang kurang seperti petugas keamanan area. Sehingga pengunjung yang datang akan merasa aman dan nyaman dengan tempat wisata Air Terjun Ledok Pokoh ini sehingga akan kembali lagi untuk berwisata dan menjadi ajang promosi melalui *word to mouth*.

#### **B. SARAN**

Sehubungan dengan pembahasan diatas, maka saran-saran yang perlu disampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Air Terjun Ledok Pokoh masih memiliki potensi yang menarik untuk dipromosikan lagi sehingga perlu dukungan dari pemerintah melalui Dinas Pariwisata Kabupaten Bantul supaya Air Terjun Ledok Pokoh dapat menjadi obyek wisata modern pilihan di Kabupaten Bantul dengan begitu akan meningkatkan kunjungan wisatawan.
2. Perbaiki fasilitas dan penambahan fasilitas yaitu kamar mandi, gazebo, penunjuk jalan serta menjaga fasilitas yang ada supaya wisatawan merasakan kepuasan setelah berwisata di Air Terjun Ledok Pokoh.