

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era Globalisasi seperti saat ini parawisata menjadi salah satu yang sangat diminati. Parawisata salah satunya merupakan destinasi yang sangat berkembang di Indonesia, dan parawisata-parawisata Indonesia yang mampu bersaing dengan negara-negara lain. Selain itu parawisata merupakan sektor ekonomi yang penting di Indonesia yang dapat menambah perekonomian negara. Parawisata merupakan komoditas yang sangat dibutuhkan oleh setiap individu yang ada di dunia ini, maka dari itu hampir seluruh orang pernah berkunjung ke salah satu wisata, alasan seseorang berkunjung ke salah satu wisata yaitu untuk menghilangkan penat dan untuk menambah wawasan dan mampu menambah relasi dan lain-lain. Dari perkembangan sektor parawisata negara bisa menarik sektor lain produknya diperlukan sebagai alat penunjang industri pariwisata. Daerah yang memiliki sektor pariwisata akan sangat terbantu pembangunannya karena dapat mendatangkan wisata mancanegara maupun wisatawan lokal sehingga mampu mendapatkan pendapatan bagi daerahnya. Di kabupaten deliserdang khususnya sibiru-biru mempunyai banyak wisata yang beragam salah satunya adalah wisata lau sigembura

Wisata Lausigembura menjadi salah satu objek wisata yang sedang berkembang di desa penen kecamatan sibiru- biru kabupaten deliserdang, memiliki potensi yang sangat besar untuk menarik wisatawan lokal maupun luar daerah, dikarenakan wisata Lausigembura adalah salah satu pemandian air panas yang sangat banyak diminati wisatawan menjadi salah satu objek wisata yang sering dikunjungi untuk berendam air panas, wisata yang cocok untuk semua kalangan mulai dari orang tua, remaja, maupun anak-anak, karena memiliki beberapa kolam air panas dengan suhu yang berbeda-beda.

Wisata Lau Sigembura ialah wisata yang tempat tujuannya sedikit sulit untuk diakses dan sulit untuk dilalui dikarenakan jalan yang cukup rusak, menuju kelokasi wisata tersebut haruslah memiliki transportasi pribadi seperti mobil dan sepeda motor dikarenakan wisata tersebut terletak disebuah pedesaan dan wisata tersebut tidak memiliki akses transportasi umum untuk menuju kelokasi wisata lau sigembura tersebut. Wisata Lausigembura tidak hanya memiliki kolam air panas, namun wisata tersebut juga memiliki fasilitas sebuah villa dan cafe indor maupun otodor yang langsung menghadap ke kolam air panas tersebut. Selain terdapat vila dan cafe fasilitas yang disediakan oleh objek wisata lausigembura ialah pondok dipersekitaran kolam air panas, selain itu terdapat juga toilet dan musolah. Selain fasilitas yang disediakan lausigembura juga memiliki pelayanan yang cukup baik dan cepat terhadap permintaan konsumen. Namun untuk dapat bersaing dan terus berkembang wisata lausigembura perlu memperhatikan factor-faktor yang dapat mempengaruhi Keputusan para wisatawan untuk berkunjung salah satunya ialah harga.

Objek wisata Lau sigembura menetapkan harga harga tiket masuk yang tergolong masih tinggi dibandingkan dengan wisata air panas pesaing disekitarnya, untuk pengunjung individual (Perorangan) wisatawan dikenakan biaya sebesar Rp 10.000 untuk hari senin hingga sabtu, dan menetapkan harga Rp 15.000, maka dari itu wisata lausigembura membuat promosi untuk hari minggu dan hari merah selain itu wisata lausigembura juga akan memberikan promosi dengan potongan harga jika pengunjung datang secara berkelompok. Kemudian wisatawan dibebaskan untuk membawa makanan dariluar ojek wisata dan tidak diwajibkan membeli makanan dan minuman di objek wisata Lau Sigembura.

Dalam menarik dan meningkatkan kunjungan wisatawan tanpa mengeluarkan banyak biaya, sesuai dengan hukum permintaan yaitu semakin rendah harga suatu produk semakin banyak jumlah permintaan atas produk dan sebaliknya. Dalam upaya ini wisata lausigembura harus mampu

melakukan peningkatan laba dan mempertahankan kelangsungan usaha, pengelola objek wisata lausigembura menetapkan strategi yang tepat dengan memahami kebutuhan wisatawan dengan harga dan fasilitas yang baik. Hal ini bertujuan untuk menarik wisatawan dalam melakukan keputusan berkunjung dan mencapai laba yang diinginkan pengelola.

Tabel 1.16

Data jumlah pengunjung wisata

Lau Sigembura 2024

No	Bulan	Jumlah Pengunjung
1	Januari	1.500
2	Febuari	1700
3	Maret	2000
4	April	2300
5	Mei	1000
6	Juni	700
7	Juli	600
8	Agustus	542
9	September	480
10	Oktober	250

Sumber : Objek Wisata Lausigembura 2024

Dapat dilihat dari table 1.1 bahwa ada peningkatan di bulan January hal ini di karenakan dalam rangka menyambut tahun baru banyak wisatwan yang melakukan perjalan berwisata namun beda halnya dengan bulan Mei hingga Oktober pada pengunjung dan mengalami penurunan pada pengunjung.

Keputusan berkunjung adalah suatu Keputusan yang di ambil oleh seseorang yang akan melakukan perjalanan ke suatu tempat wisata untuk berlibur. Seorang wisatawan yang berkunjung ke salah satu objek wisata karna wisatawan tersebut mempunyai kebutuhan untuk melakukan

perjalanan ke salah satu objek wisata dan mempunyai persepsi yang bagus tentang wisata tersebut, selain itu memori yang indah tentang wisata tersebut akan menjadi salah satu alasan untuk menjadi ingin Kembali berkunjung ke wisata tersebut. Misalnya wisatawan tertarik dan merasa nyaman saat berwisata ke lausigembura dikarenakan menerima perlakuan yang baik dari pelayanan objek wisata, dan fasilitas-fasilitas yang diberikan selain itu memiliki harga yang cukup terjangkau untuk masuk ke objek wisata tersebut mampu membuat pengunjung/wisatawan datang Kembali berkunjung, dikarenakan Keputusan berkunjung sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Perilaku konsumen merupakan salah satu unsur yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran pariwisata yang perlu diketahui. Menurut Fandy Tjiptono (2014) Keputusan pembelian sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek dan mengevaluasi seberapa baik masing-masing alternatif dapat memecahkan masalahnya yang kemudian mengarah kepada Keputusan berkunjung. Krisiutami, (2015) menyatakan bahwa keputusan berkunjung merupakan sebuah proses dimana seorang pengunjung melakukan penilaian dan memilih satu alternatif yang diperlukan berdasarkan pertimbangan tertentu. Proses pengambilan Keputusan sangatlah penting karena dalam melakukan perjalanan wisata seorang pengunjung terlebih dahulu menyapkan mental, jarak tempuh berapa lama ke wisata tersebut, Keputusan berkunjung untuk kembali kepada objek wisata dapat dilihat dari kepuasan pengunjung terhadap apa yang di tawarkan di dalam wisata tersebut seperti harga dan fasilitas yang di tawarkan.

Harga merupakan salah satu factor yang sangat mempengaruhi Keputusan wisatawan dalam memilih objek wisata. Dikarnakan harga juga menjadi patokan utama untuk seseorang dalam memilih objek wisata, Menurut Smith (2015), harga yang terjangkau dapat menjadi daya Tarik tersendiri bagi pengunjung, terutama bagi mereka yang memiliki budget terbatas. Selain itu, harga juga dapat meningkatkan daya saing suatu objek

wisata. Namun harga yang terlalu murah juga dianggap sebagai indikasi kualitas yang rendah, sehingga perlu diperhatikan dengan cermat. Harga yang ditetapkan oleh tempat wisata juga harus sesuai dengan apa yang akan diberikan oleh wisata tersebut dikarenakan seseorang dalam memilih objek wisata yang akan dikunjungi juga melihat dari segi apa yang diberikan oleh objek wisata tersebut oleh sebab itu dalam menentukan harga juga memerlukan perhitungan yang teliti agar wisata tersebut juga dapat untung yang cukup selain untung wisata tersebut juga harus bisa menentukan harga yang sesuai untuk para pengunjung. Selain menentukan harga yang sesuai wisata tersebut juga harus mampu memberikan promosi-promosi yang menarik seputar harga, (contoh seperti “jika lebih dari 10 orang akan ada potongan harga sekin persen”). Selain harga fasilitas juga memiliki peran penting terhadap Keputusan berkunjung ke sebuah wisata yang akan dikunjungi.

Fasilitas merupakan sarana dan prasarana yang mendukung operasional objek wisata untuk mengakomodasi segala kebutuhan wisatawan tidak secara langsung mendukung pertumbuhan tetapi berkembang pada saat yang sama atau sesudah wisata berkembang maka dari itu fasilitas yang ditawarkan juga memiliki peran penting dalam menarik minat pengunjung. Menurut Jones (2017) fasilitas yang lengkap dan berkualitas dapat memberikan pengalaman yang lebih memuaskan bagi pengunjung selama berkunjung ke wisata tersebut. Fasilitas seperti, pondok yang ada di sekitar kolam air panas, cafe yang nyaman dan menyajikan makanan yang bersih dan berkualitas, villa yang nyaman, bersih, dan indah, dan toilet yang bersih, dapat meningkatkan kepuasan pengunjung dan membuat mereka ingin Kembali berkunjung ke wisata tersebut, Maka dari itu fasilitas di tempat wisata sangat perlu diperhatikan untuk kenyamanan para pengunjung agar para pengunjung berkeinginan Kembali ke wisata tersebut

Hal yang utama diprioritaskan oleh pihak wisata Lausigembura adalah Keputusan berkunjung atau pengunjung agar dapat bertahan dan

ingin Kembali ke mengunjungi wisata tersebut, bagi selaku pimpinan Perusahaan harus dapat mengetahui hal yang dianggap penting oleh para konsumen/pengunjung dan berusaha untuk membuat Keputusan yang tepat untuk dapat memuaskan para konsumen.

Maka dari itu untuk mengetahui permasalahan yang ada, maka dilakukan penelitian yang berkaitan dengan pengaruh harga dan fasilitas terhadap Keputusan berkunjung pada lausigembura seperti penelitian yang sudah dilakukan oleh Andi Muhammad Irfan (2019) tentang kualitas pelayanan, harga, dan fasilitas yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan dan fasilitas berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan namun harga tidak berpengaruh signifikan secara simultan. Maka dari itu peneliti melakukan penelitian Kembali mengenai pengaruh harga dan fasilitas.

Seorang konsumen tidak akan membayar lebih jika fasilitas yang didapatkan tidak sebanding dengan uang yang dikeluarkannya, wisata yang menetapkan harga terlalu tinggi dengan fasilitas yang buruk, akan menyebabkan minat dari konsumen untuk berkunjung menurun, sedangkan apabila wisata menetapkan harga yang terlalu rendah dengan kualitas yang baik, akan mengurangi keuntungan yang diperoleh oleh wisata tersebut, maka dari itu harga dan fasilitas yang disediakan haruslah sesuai dan seimbang. Fristi bellia annishi, Eko prastyo (2019) tentang pengaruh harga dan fasilitas terhadap keputusan menginap tamu hotel bets western premier the hive Jakarta. dalam penelitiannya mengatakan bahwa harga dan fasilitas terhadap Keputusan menginap adalah positif

Maka dari itu peneliti memilih Lausigembura untuk diteliti untuk mengetahui seberapa besar **“Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Berkunjung Pada Lausigembura”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka identifikasi masalah yang diambil yaitu :

1. Harga masih terlalu tinggi

Harga yang tergolong masih tinggi dibandingka pra pesaing disekitarnya

2. Fasilitas yang kurang lengkap

Fasilitas yang kurang lengkap pada persekitaran pondok kolam air panas

3. Keputusan Berkunjung

Dalam keputusan berkunjung terdapat dua point yaitu dari bulan januari hingga bulan oktober pengunjung menurun dan kecewa dalam fasilitas sehinga pengunjung tidak datang Kembali.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa Batasan masalah tersebut adalah bagaimana Pengaruh harga dan fasilitas terhadap Keputusan berkunjung pada lausigembura

1.4. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diambil dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh harga terhadap Keputusan berkunjung pada wisata lau sigembura
2. Bagaimana pengaruh fasilitas terhadap Keputusan berkunjung pada wisata lau sigembura
3. Bagaimana pengaruh harga dan fasilitas terhadap Keputusan berkunjung pada wisata lau sigembura

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah harga terhadap Keputusan berkunjung
2. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah fasilitas terhadap Keputusan berkunjung

3. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah harga dan fasilitas memiliki pengaruh yang sama terhadap Keputusan berkunjung

1.6. Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan mampu memberi wawasan dan ilmu pengetahuan tentang manajemen pemasaran bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian

2. Bagi Perusahaan

Agar penelitian ini mampu membantu manajemen Perusahaan wisata lausigembura untuk mengambil Keputusan yang tepat dalam menetapkan harga dan memberi kualitas bagi pengunjung

3. Bagi Peneliti

Bagi peneliti, peneliti dapat menjabarkan dan mengimpelemntasikan ilmu pemasaran yang sudah di dapat di bangku perkuliahan

