PEMERINTAH KABUPATEN KLUNGKUNG
BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH
Jl. Kartini No. 33 Semarapura. Telpon : (0366) 23969
SEMARAPURA

BRIN
BADAN RISET
DAN INOVASI NASIONAL

SATU DATA RISET
DAN INOVASI
DAERAH
KABUPATEN KLUNGKUNG

LAPORAN GAGASAN KELITBANGAN

Periode - Mei 2026

JUDUL

"MEMBANGUN STRATEGI MANAJEMEN DESTINASI PARIWISATA BERDASARKAN DATA DAN ANALITIK HASIL KAJIAN PERILAKU WISATAWAN"

Fokus Strategis
Bidang Pariwisata

Tim Ahli
Dr. Ir. I Ketut Sudiarta, M.Si
Tenaga Ahli Bidang Perikanan dan Pariwisata

Badan Riset dan Inovasi Daerah
Kabupaten Klungkung
Jl. Kartini No.33 Semarapura _ brida@klungkungkab.go.id _ https://sadarindah.sbm-app.id/

Latar belakang-Kajian atau riset perilaku wisatawan menjadi fondasi penting dalam membangun strategi destinasi yang tepat sasaran. Melalui riset ini, kita dapat memahami bagaimana wisatawan merencanakan perjalanan, menikmati destinasi, hingga mengevaluasi pengalaman mereka. Oleh karena itu, hasil riset perilaku wisatawan sangat penting sebagai fondasi Menyusun strategi pengembangan destinasi yang konkret dan berkelanjutan.

Di tengah persaingan antar destinasi yang semakin ketat, pendekatan manajemen destinasi berbasis data dan analitik membantu pengambil keputusan secara lebih objektif. Dengan memanfaatkan riset perilaku wisatawan, kita dapat menyusun strategi yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan dinamika tren pariwisata.

Data dan analitik merujuk pada pengumpulan, pengolahan, dan analisis data untuk menghasilkan wawasan yang berharga dalam industri pariwisata. Data tersebut dapat berupa informasi tentang preferensi wisatawan, perilaku konsumen, tren pasar, dan banyak lagi. Analitik, di sisi lain, melibatkan penggunaan algoritma dan teknik statistik untuk menggali wawasan dari data tersebut. Dalam industri pariwisata, data dan analitik dapat digunakan untuk meningkatkan pengalaman wisatawan, meningkatkan kualitas layanan, mengoptimalkan rute wisata, meningkatkan pemasaran pariwisata, melacak perilaku konsumen, meningkatkan keamanan wisata, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendorong inovasi dalam industri pariwisata.

Data dan analitik memiliki peran yang sangat penting dalam industri pariwisata. Dalam era

digital saat ini, jumlah data yang dihasilkan terus meningkat dengan cepat. Dengan menggunakan data dan analitik, industri pariwisata dapat mengambil manfaat dari data tersebut untuk mengambil keputusan yang lebih baik, meningkatkan pengalaman wisatawan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan keamanan wisata. Tanpa data dan analitik, industri pariwisata akan kesulitan untuk mengikuti perkembangan tren dan kebutuhan wisatawan, dan mungkin kehilangan peluang untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis.

Analitik juga dapat digunakan untuk meningkatkan pengiriman layanan dalam industri pariwisata. Dengan menganalisis data tentang waktu respons, waktu tunggu, dan efisiensi operasional lainnya, industri pariwisata dapat mengidentifikasi area di mana pengiriman layanan dapat ditingkatkan. Misalnya, dengan menganalisis data tentang waktu respons terhadap permintaan pelanggan, agen perjalanan dapat mengidentifikasi area di mana mereka perlu meningkatkan efisiensi operasional mereka. Dengan meningkatkan pengiriman layanan, industri pariwisata dapat meningkatkan kepuasan wisatawan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.

I. Maksud dan Tujuan

Membangun strategi manajemen destinasi pariwisata berdasarkan data dan analitik hasil kajian perilaku wisatawan dimaksudkan untuk menyediakan data dan hasil analitik sebagai fondasi penyusunan strategi destinasi yang berbasis riset perilaku wisatawan guna merespons perubahan tren secara lebih cepat. Selain itu, hasil kajian ini mendukung pengelolaan destinasi yang adaptif dan berorientasi jangka panjang. Dengan memanfaatkan data secara optimal, kita dapat menciptakan destinasi yang kompetitif, inklusif, dan berkelanjutan.

Sedangkann tujuan kajian ini adalah untuk meningkatkan pengalaman wisatawan melalui:

1. Personalisasi layanan. Dengan menggunakan data dan analitik, industri pariwisata dapat mempersonalisasi layanan untuk setiap wisatawan. Data tentang preferensi wisatawan, riwayat perjalanan, dan preferensi pribadi lainnya dapat digunakan untuk menyediakan pengalaman yang lebih unik dan relevan. Misalnya, hotel dapat menggunakan data tentang preferensi makanan wisatawan untuk menyediakan menu makanan yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka. Begitu juga, agen perjalanan dapat menggunakan data tentang minat dan preferensi wisatawan untuk membuat paket perjalanan yang disesuaikan dengan minat mereka. Dengan personalisasi layanan, wisatawan akan merasa lebih dihargai dan memiliki pengalaman yang lebih memuaskan.

2. Umpan balik dan tanggapan real-time. Data dan analitik memungkinkan industri pariwisata untuk mendapatkan umpan balik dari wisatawan secara real-time. Melalui aplikasi seluler, situs web, atau media sosial, wisatawan dapat memberikan umpan balik tentang pengalaman mereka secara langsung. Dengan menggunakan analitik, industri pariwisata dapat menganalisis umpan balik ini dan merespons dengan cepat. Misalnya, jika ada keluhan tentang pelayanan di hotel, manajemen hotel dapat segera merespons dan mengambil tindakan perbaikan. Dengan umpan balik dan tanggapan real-time, industri pariwisata dapat meningkatkan kualitas layanan dan memastikan kepuasan wisatawan.

3. Analisis prediktif. Data dan analitik dapat digunakan untuk melakukan analisis prediktif dalam industri pariwisata. Dengan menggunakan data historis tentang perilaku wisatawan, tren pasar, dan faktor lainnya, industri pariwisata dapat membuat prediksi tentang permintaan wisatawan di masa depan. Misalnya, hotel dapat menggunakan analitik untuk memprediksi tingkat okupansi di masa depan dan mengatur harga kamar secara efektif. Begitu juga, agen perjalanan dapat menggunakan analitik untuk memprediksi minat wisatawan terhadap tujuan tertentu dan mengatur paket perjalanan mereka. Dengan analisis prediktif, industri pariwisata dapat mengoptimalkan operasional mereka dan meningkatkan keuntungan.

II. Ide dan Gagasan

1. Pemetaan Perilaku Wisatawan

Pengumpulan data merupakan langkah penting dalam memahami perilaku wisatawan. Data perilaku wisatawan menggambarkan pola kunjungan, preferensi aktivitas, minat, kebiasaan wisatawan, serta cara wisatawan berinteraksi dengan destinasi. Data ini dapat berasal dari survei, ulasan daring, media sosial, hingga data transaksi. Dengan menganalisis data perilaku secara sistematis, kita dapat mengidentifikasi apa yang benar-benar dicari wisatawan, mengidentifikasi pola dan tren yang dapat membantu mereka dalam mengambil keputusan yang lebih baik. Selain itu, data ini membantu memahami faktor yang mendorong kepuasan maupun ketidakpuasan wisatawan.

Misalnya, dengan mengumpulkan data tentang preferensi makanan wisatawan, restoran dapat menyesuaikan menu mereka untuk memenuhi kebutuhan wisatawan. Begitu juga, dengan mengumpulkan data tentang minat wisatawan terhadap aktivitas petualangan, destinasi wisata dapat mengembangkan produk dan layanan yang sesuai dengan minat tersebut. Dengan memahami perilaku wisatawan, industri pariwisata dapat meningkatkan relevansi dan daya tarik produk dan layanan mereka.

2. Pemetaan Kebutuhan Wisatawan

Setelah mengumpulkan data perilaku, langkah selanjutnya adalah memetakan kebutuhan wisatawan. Pada tahap ini, Anda mengelompokkan wisatawan berdasarkan karakteristik dan preferensi mereka. Selanjutnya, Anda dapat menyesuaikan produk, layanan, dan fasilitas destinasi sesuai dengan segmen tersebut. Dengan pemetaan yang tepat, strategi destinasi menjadi lebih fokus dan relevan terhadap kebutuhan pasar.

3. Mengidentifikasi Tren dan Pola

Pengumpulan data memungkinkan industri pariwisata untuk mengidentifikasi tren dan pola yang dapat membantu mereka dalam mengambil keputusan yang lebih baik. Dengan menganalisis data tentang preferensi wisatawan, aktivitas wisata, dan faktor lainnya, industri pariwisata dapat mengidentifikasi tren yang sedang berkembang dan mengantisipasi perubahan pasar. Misalnya, dengan menganalisis data tentang minat wisatawan terhadap destinasi wisata alam, destinasi wisata dapat mengidentifikasi tren meningkatnya minat terhadap ekowisata dan mengembangkan produk dan layanan yang sesuai. Dengan mengidentifikasi tren dan pola, industri pariwisata dapat tetap relevan dan kompetitif dalam pasar yang terus berubah.

4. Mengidentifikasi Kesenjangan Layanan

Analitik dapat digunakan untuk mengidentifikasi kesenjangan layanan dalam

industri pariwisata. Dengan menganalisis data umpan balik wisatawan, industri pariwisata dapat mengidentifikasi area di mana layanan tidak memenuhi harapan wisatawan. Misalnya, dengan menganalisis data umpan balik tentang pelayanan di hotel, manajemen hotel dapat mengidentifikasi area di mana staf perlu ditingkatkan atau proses perlu diperbaiki. Dengan mengidentifikasi kesenjangan layanan, industri pariwisata dapat mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas layanan.

5. Penyusunan Rekomendasi Strategis

Hasil pemetaan perilaku, kebutuhan wisatawan, tren dan pola perjalanan, dan kesenjangan layanan selanjutnya diterjemahkan ke dalam rekomendasi strategis. Penyusunan rekomendasi terkait dengan pengembangan atraksi, peningkatan kualitas layanan, hingga strategi pemasaran destinasi. Selain itu, rekomendasi juga mencakup pengelolaan kunjungan agar destinasi tetap nyaman dan berkelanjutan. Dengan demikian, strategi yang dibangun tidak hanya meningkatkan daya tarik destinasi, tetapi juga menjaga kualitas pengalaman wisatawan.

III. Rekomendasi

1. Pengembangan paket perjalanan sesuai dengan hasil kajian tentang daya tarik wisata popular. Data dapat digunakan untuk mengidentifikasi daya tarik wisata populer dalam industri pariwisata. Dengan menganalisis data tentang kunjungan wisatawan, industri pariwisata dapat mengidentifikasi daya tarik wisata yang paling banyak dikunjungi oleh wisatawan. Misalnya, dengan menganalisis data tentang kunjungan ke daya tarik wisata, destinasi wisata dapat mengidentifikasi daya tarik wisata yang paling populer dan mengembangkan paket perjalanan yang sesuai. Dengan mengidentifikasi destinasi populer, industri pariwisata dapat mengoptimalkan rute wisatawan dan meningkatkan pengalaman wisatawan.

2. Membuat itinerari yang disesuaikan dengan ptreferensi wisatawan. Data dapat digunakan untuk membuat itinerari yang disesuaikan dengan preferensi wisatawan. Dengan menganalisis data tentang minat dan preferensi wisatawan, industri pariwisata dapat membuat itinerari yang sesuai dengan minat dan preferensi tersebut. Misalnya, dengan menganalisis data tentang minat wisatawan terhadap aktivitas petualangan, agen perjalanan dapat membuat itinerari yang mencakup aktivitas petualangan yang sesuai. Begitu juga, dengan menganalisis data tentang minat wisatawan terhadap budaya lokal, agen perjalanan dapat membuat itinerari yang mencakup pengalaman budaya yang autentik. Dengan membuat itinerari yang disesuaikan, industri pariwisata dapat meningkatkan kepuasan wisatawan dan memenuhi harapan mereka.

3. Mengidentifikasi pasar target dalam industri pariwisata. Dengan menganalisis data tentang preferensi wisatawan, perilaku konsumen, dan faktor lainnya, industri pariwisata dapat mengidentifikasi segmen pasar yang paling menarik. Misalnya, dengan menganalisis data tentang minat wisatawan terhadap destinasi wisata alam, destinasi wisata dapat mengidentifikasi pasar target yang paling tertarik pada ekowisata. Begitu juga, dengan menganalisis data tentang preferensi wisatawan terhadap aktivitas wisata tertentu, agen perjalanan dapat mengidentifikasi pasar target yang paling tertarik pada aktivitas tersebut.

Dengan mengidentifikasi pasar target, industri pariwisata dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif.

4. Membuat kampanye pemasaran yang efektif. Analitik dapat digunakan untuk membuat kampanye pemasaran yang efektif dalam industri pariwisata. Dengan menganalisis data tentang preferensi wisatawan, perilaku konsumen, dan faktor lainnya, industri pariwisata dapat mengembangkan pesan.

Semarapura, 03 Juni 2026
Disahkan oleh:

Kepala Badan Riset
dan Inovasi Daerah
Kabupaten Klungkung

IV. Kegiatan Kelompok Ahli

-

V. Lampiran

-