

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Industri perhotelan merupakan salah satu aspek yang mempunyai peranan penting dalam perkembangan pariwisata di Gorontalo salah satunya perhotelan tersebut menyediakan jasa akomodasi bagi para wisatawan. Jumlah kunjungan wisatawan yang mengalami peningkatan berpengaruh pada perkembangan industri perhotelan karena peningkatan jumlah kunjungan wisatawan akan meningkatkan pula kebutuhan akan jasa akomodasi khususnya hotel sebagai sarana penunjang.

Pesatnya pertumbuhan bisnis perhotelan mengakibatkan tingkat persaingan antar hotel yang tinggi. Namun bagi sejumlah pengusaha hotel, kondisi tersebut tidak menjadi kekhawatiran besar sepanjang pangsa pasarnya masih tersedia.

Menurut Assauri (2016) Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang; tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan, serta usaha menguasai pasar. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga

posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.

Menurut Assauri (2016) Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Di samping itu strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan dijalankan, harus dinilai kembali, apakah masih sesuai dengan keadaan/kondisi pada saat ini. Penilaian atau evaluasi ini menggunakan analisis keunggulan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman. Hasil penelitian atau evaluasi ini digunakan sebagai dasar untuk menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan pada masa yang akan datang sekaligus mengevaluasi strategi pemasaran yang digunakan saat ini apakah perlu diganti.

Gorontalo sebagai salah satu daerah pusat kegiatan bisnis dan salah satu daerah tujuan wisata memiliki potensi yang cukup besar dalam mendatangkan wisatawan, sehingga mendorong minat para investor untuk menanamkan modal di

industri perhotelan. Minat investor untuk membangun hotel yang cukup tinggi tersebut akan meningkatkan pasokan kamar hotel, sehingga mengakibatkan peningkatan intensitas persaingan di industri perhotelan. Oleh karena itu setiap hotel harus dapat menyediakan produk yang menarik dan pelayanan yang memuaskan untuk dapat bersaing dengan hotel lain, begitu pula dengan Hotel Grand Q yang merupakan salah satu hotel berbintang tiga di Gorontalo

**Tabel 1.1**

**Hotel-hotel di Gorontalo Tahun 2021**

No	Nama Hotel	Bintang
1	Hotel Maqna	4
2	Hotel Grand Q	3
3	Hotel Aston	3
4	Hotel Amaris	2
5	Hotel Boutiq Milinov	3
6	The Garden Hotel	2
7	Hotel Imperial	2
8	RedDoorz Hotel near TVRI	2
19	Hotel Paradise	1
10	Hotel Eljie Syariah	1
11	Hotel New Melati	1
12	Hotel Yulia	1
13	Hotel Wisata	1
14	Hotel Airy Kota Selatan	1
15	Hotel Airy Kota Timur	1
16	Hotel Santorini	1
17	Hotel Liberty	1
18	Hotel Gorontalo Inn	1

Sumber Data : Data Primer, Juli 2021

Agar perusahaan tetap mampu bersaing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk sejenis dan produk substitusi, maka manajemen perusahaan harus mampu mengolah perusahaannya dengan baik. Supaya konsumen atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada perusahaan lain. Perusahaan diharuskan untuk lebih memahami segala kebutuhan dan keinginan konsumen atau perusahaan

harus mampu menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Selain itu juga diperlukan pemasaran yang baik. Dengan pemasaran produk yang baik maka akan dapat meningkatkan penjualan dan merebut pangsa pasar. Jika itu sudah terjadi maka dapat dipastikan perusahaan akan mendapatkan laba yang maksimal. Jika pemasaran produk yang dilakukan tidak atau kurang tepat maka akan terjadi penurunan penjualan yang akan memberi dampak penurunan pendapatan yang diterima oleh perusahaan tersebut.

Penyusunan strategi yang tepat merupakan faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mewujudkan visi dan misinya, demikian pula halnya dengan Hotel Grand Q sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penyedia jasa akomodasi penginapan.

Untuk meningkatkan pangsa pasar maka perusahaan perlu menerapkan strategi bersaing dengan menggunakan metode SWOT, yakni suatu strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengetahui sejauh mana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan pangsa pasar. Hal ini perlu dilakukan oleh perusahaan mengingat bahwa persaingan dengan perusahaan pesaing yang bergerak di bidang usaha yang sama sangat ketat, sehingga perusahaan perlu menyusun strategi yang dapat meningkatkan pangsa pasarnya.

Berdasarkan dari tinjauan latar belakang masalah dan pentingnya strategi pemasaran dalam suatu perusahaan maka penulis memilih judul **“Analisis SWOT Dalam Merumuskan Strategi Pemasaran pada Hotel Grand Q Gorontalo”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian tersebut bahwa strategi pemasaran akan sangat diperlukan bagi perusahaan dan merupakan masalah yang sangat penting penting untuk dibahas sehingga penulis tertarik pada permasalahan tersebut, berdasarkan latar belakang masalah tersebut diatas maka masalah yang dirumuskan adalah:

1. Bagaimanakah kondisi Hotel Grand Q secara Strategis berdasarkan analisis SWOT?
2. Bagaimanakah alternatif strategi pemasaran Hotel Grand Q menurut analisis SWOT?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sejalan dengan permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kondisi Hotel Grand Q secara strategis berdasarkan analisis SWOT.
2. Untuk menentukan alternatif strategi pemasaran Hotel Grand Q menurut analisis SWOT.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat berupa:

1. Bagi perusahaan:
  - a. Untuk menentukan strategi dan mengambil kebijakan di bidang pemasaran.
  - b. Untuk mengetahui peluang dan prospek terhadap produk secara potensial.

## 2. Bagi penulis:

Bermanfaat dan memperluas wawasan dengan membandingkan aspek teoritis dengan aspek praktis dalam ilmu Manajemen khususnya berkaitan dengan perencanaan strategi pemasaran dalam sebuah perusahaan.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Agar penguji dan pembaca dengan mudah dapat memahami isi skripsi, maka penulis membagi atas lima bab yang terdiri dari:

**Tabel 1.2 Sistematika Penulisan**

BAB I :	Merupakan bab pendahuluan yang memaparkan secara singkat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.
BAB II :	Merupakan landasan teori yang memuat tentang teori-teori yang mendukung pemecahan masalah, seperti pengertian strateg pengertian pemasaran, pengertian pemasaran jasa dan pengertian jasa bauran pemasaran jasa, pengertian analisis SWOT serta memua tinjauan peneliti terdahulu, kerangka pikir dan hipotesis.
BAB III :	Merupakan metodologi penelitian yang mencakup lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpul data, dan metode analisis.
BAB IV :	Merupakan gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, uraian tugas dan tanggung jawab.
BAB V :	Merupakan analisis pembahasan yang membahas tentang Analisis SWOT
BAB VI :	Merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.