

PENELITIAN PEMULA



**SWOT ANALISIS DI HOTEL BUMI SAWUNGGALING
BANDUNG**

Oleh:

Prima Setia Judha Pranatha, SST.Par, MM.Par NIDN. 1011127201

Izza Ulumuddin Ahmad Asshofi, S.E. M. M NIDN. 0622128903

Fakultas Ilmu Budaya

Universitas Dian Nuswantoro

DESEMBER 2021

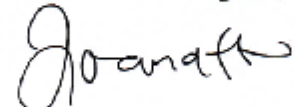
LEMBAR PENGESAHAN

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. Judul Kegiatan | SWOT ANALISIS DI HOTEL BUMI SAWUNGGALING
BANDUNG |
| 2. Bidang Kegiatan | Bahasa dan Sastra |
| 3. Ketua Pelaksana Kegiatan | |
| a. Nama Lengkap | Prima Setia Judha Pranatha, M.M.Par |
| b. NPP | 1011127201 |
| c. Jabatan | Tenaga Pengajar |
| d. Jurusan/Fakultas | Manajemen Perhotelan - SST / Ilmu Budaya |
| e. Bid. Keahlian | Food and Beverage, Culinary, H |
| 4. Anggota Tim Pengusul | 1 orang |
| a. Nama Lengkap dan Gelar | 1. Izza Ulumuddin Ahmad Asshofi, S.E., M.MPar. |
| b. Mahasiswa yang terlibat | 2 orang |
| 5. Lokasi Kegiatan /Mitra | |
| a. Kabupaten / Kota | 3273 |
| b. Propinsi | 32 |
| c. Jarak ke Lokasi | 450 Km |
| d. Luaran Wajib | 1. Artikel Jurnal Nasional
2. Buku |
| e. Luaran tambahan | 1 Laporan Penelitian |
| 6. Jangka Waktu Pelaksanaan | 6 bulan |
| 7. Biaya Yang Disetujui | Rp 3.500.000 |

Menyetujui
Dekan,

Dr. Euden Ariel Ngoboro, SS, M.Hum
NPP 0686.11.2010.367



Semarang, 7 Desember 2021
Ketua Pelaksana Kegiatan,

Prima Setia Judha Pranatha, M.M.Par
NPP 1011127201

Mengetahui
Direktur LPPM,

Dr. Eng. Yuliman Purwanto, M.Eng
NPP 0686.11.2001.266



DAFTAR ISI

Halaman Sampul	
Halaman pengesahan.....	ii
Daftar isi.....	iii
Daftar Gambar	vi
Daftar Tabel.....	vii
Ringkasan	viii
Bab I Pendahuluan.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Luaran Penelitian	4
Bab II Tinjauan Pustaka.....	5
2.1. Teori Analisis	5
2.2. Sistem Perumusan Strategi	5
2.3. Pengertian dan Teori SWOT Analisis	6
2.4. Sustainability SWOT Sebagai Konsep Berkesinambungan	8
2.5. Matriks SWOT	8
2.6. Kerangka Berpikir	9
Bab III Metode Penelitian	11
3.1. Metode Penelitian	11

3.2	Kehadiran Peneliti	13
3.3.	Objek dan Waktu Penelitian	13
3.3.1.	Lokasi	13
3.3.2.	Waktu Penelitian	14
3.4.	Teknik Pengumpulan Data	14
3.4.1.	Wawancara	14
3.4.2.	Observasi	14
3.4.3.	Studi Pustaka	15
3.5.	Teknik Analisi Data	15
3.5.1.	Reduksi Data	15
3.5.2.	Penyajian Data	16
3.5.3.	Penarikan Kesimpulan	16
Bab IV	Hasil Penelitian dan Pembahasan	17
4.1.	Hasil Penelitian	17
4.1.1.	Sejarah Singkat	17
4.1.2.	Lokasi dan Akses	18
4.1.3.	Visi dan Misi Perusahaan	19
4.1.4.	Fasilitas Bumi Sawunggaling Hotel Bandung	19
4.1.4.	Kamar	19
4.1.4.1.	Function Room	24
4.1.4.3.	Kong Djie Cafe Coffee Corner	24.
4.1.4.4.	The Citrus Beauty Spa	25
4.1.5.	Struktur Organisasi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	26

4.2. Analisis Hotel Sekitar	27
4.2.1. Hotel Gandasari	27
4.2.2. Hotel Royal Dago	28
4.3. Situasi Pemasaran Hotel Bumi Sawunggaling	29
4.3.1. Posisi Hotel Bumi Sawunggaling dan Hotel Sekitar	30
4.3.2. Market Share dan Fair Share Hotel Bumi Sawunggaling dan Hotel Sekitar	30
4.4. Analisis SWOT Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	31
Bab V Kesimpulan dan Saran	36
5.1. Kesimpulan	36
5.2. Saran	36
Daftar Pustaka	38
Lampiran	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Matriks SWOT	10
Gambar 4.1.4.1.1.a.	Tipe Suite Room	22
Gambar 4.1.4.1.1.b.	Tipe Junior Suite Room	23
Gambar 4.1.4.1.1.c	Tipe Deluxe Room	24
Gambar 4.1.4.1.1.d.	Tipe Superior Room	25
Gambar 4.1.5.1.	Struktur Organisasi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	27

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Occupancy Hotel Bumi Sawunggaling Bulan Juni - Agustus 2021 / Periode PPKM	3
Tabel 4.1.4.1.1	Tipe Kamar Hotel Bumi Sawunggaling	21
Tabel 4.1.4.2.1	Fuction Room	25
Tabel 4.3.1.1	Posisi Hotel Bumi Sawunggaling dan Hotel Sekitar Agustus 2021	31
Tabel 4.3.2.1	Market Share dan Fair Share Hotel Bumi Sawunggaling Dengan Hotel Sekitar Agustus 2021	32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara	38
Lampiran 2	Surat Tugas Penelitian	39
Lampiran 3.	Proses Submit Jurnal Media Wisata STP AMPTA	
	Yogyakarta Publikasi Maret 2022	40
Lampiran 4.	Proses Review Jurnal Media Wisata STP AMPTA	
	Yogyakarta Publikasi Maret 2022	41
Lampiran 5.	Laporan Penggunaan Dana	42
Lampiran 6.	Nota Penggunaan.....	43
Lampiran 7.	Nota Penggunaan	44

Ringkasan

Disaat ini Indonesia sudah memasuki masa Normal Baru, masa Normal Baru atau adaptasi kebiasaan baru adalah suatu cara yang di lakukan oleh pemerintah Indonsia di masa pandemic global Covid-19. Adaptasi Kebiasaan baru merupakan suatu transformasi sikap, kebiasaan, ataupun perilaku, untuk tetap melakukan kegiatan seperti biasanya namun dengan menerapkan protokol kesehatan di saat pandemik. Hal ini adalah menganjurkan kita hidup secara sehat dan mencegah agar tidak tertular oleh virus corona yang masih ada pada saat ini.

Dimasa pandemik ini sektor yang paling terkena imbasnya adalah sektor Pariwisata, khususnya sektor Pariwisata yang ada di Indonesia. Dimana Pariwisata Indonesia mengalami mati suri yang cukup lama dan berakibat banyak resetauran, hotel-hotel dan tempat wisata yang akan tutup total, tetapi saat ini Pariwisata di Indonesia mulai mendapatkan harapan baru,dan mulai setahap bergerak dengan adanya Vaksin bagi virus Covid 19 dan pelaksanaan normal baru. Normal Baru berarti juga kehidupan baru dimana manusia masih beradaptasi dengan lingkungan dan situasi saat ini dimasa wabah tersebut masih ada.

Tujuan dari pada pada penelitian ini bermaksud untuk meneliti tentang kajian SWOT (*Strength, Weaknes, Opportunity, dan Threats*) di hotel Bumi Sawunggaling Bandung hal tersebut yang akan peneliti lakukan sebagai salah satu langkah ke depannya di dalam memanfaatkan potensi yang ada pada hotel Bumi Sawunggaling Bandung dan sebagai salah satu upaya di dalam meningkatkan pendapatan di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

Didalam penelitian ini metode yang di gunakan adalah metode kualitatif .Metode penelitian Kualitatif seperti yang dikatakan Sugiyono (2009:9) adalah metode penelitian yang di dilakukan guna meneliti pada setiap kondisi obyek secara alamiah, peneliti disini merupakan instrumen utama, teknik pengumpulan pada data dilakukan berdasarkan hasil observasi dan wawancara. Analisis data yang dibuat bersifat induktif yaitu suatu analisis bersumber hasil yang di peroleh, dan di kembangkan menjadi suatu hipotesis serta analisis.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kota Bandung saat ini telah menjadi kota liburan akhir pekan dan belanja bagi para wisatawan, khususnya bagi wisatawan yang datang dari Jakarta dan luar Jakarta pada umumnya. Iklim yang sejuk, tempat berbelanja factory outlet dan distro yang lebih murah, keanekaragaman jenis makanan, juga keramahan dari warga setempat merupakan suatu atraksi utama yang ada dari kota Bandung. Selain sebagai tempat berlibur, sebagai sebuah kota besar dan juga sebagai ibu kota dari provinsi Jawa Barat, tentunya banyak juga pebisni-pebisnis yang datang dari luar kota. Banyaknya warga luar kota baik domestic maupun asing yang datang ke kota Bandung tentunya menjadi suatu hal yang luar biasa yang juga berpengaruh pada pemasukan devisa khususnya bagi pemerintah setempat, juga pada usaha bisnis perhotelan di kota Bandung saat ini. Hotel di Bandung tentunya akan berlomba menarik perhatian wisatawan ataupun turis melalui bermacam cara. Termasuk dengan desain hotel yang unik dan baik.

Sejalan dengan majunya perkembangan bidang pariwisata itu, maka dengan adanya hotel-hotel yang berdiri di Bandung pada khususnya, dapat dibilang sebagai langkah strategis dalam peranannya dalam pengembangan dunia kepariwisataan di Indonesia, selain sebagai badan usaha dalam menampung/mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia dan Bandung khususnya.

Dalam kenyataannya Bandung sudah menjadi daerah tujuan wisata domestik, khususnya para wisatawan dari Jakarta, bisa dilihat dari jarak jangkauan Jakarta dengan Bandung yang bisa dijangkau dengan sangat cepat, apalagi setelah diresmikannya tol Cipularang yang bisa menjadi nilai lebih selain menjadi daerah tujuan wisata belanja dan wisata kuliner.

Dilihat dari keterangan diatas, Hotel Bumi sawunggaling cukup dapat membantu para wisatawan khususnya dari Jakarta yang biasanya melakukan liburan pada akhir pekan dan membutuhkan tempat untuk menginap dan beristirahat dengan harga yang lebih terjangkau, di karenakan tempatnya nya yang sedikit strategis mudah di jangkau

dekat dengan jalan tol cipularang dan berada tidak jauh dari jalan Dago yang mempunyai akses ke jalan Riau sebagai kawasan tempat *factory outlet*, juga berada di sekitaran kampus ITB .

Dalam hal ini Hotel Bumi Sawunggaling menargetkan tamu/konsumen nya dari kerabat/keluarga dari alumni dan mahasiswa/i ITB itu sendiri selain tamu/konsumen dari Jakarta dan para pengusaha yang melakukan kegiatan yang berkaitan dengan ITB itu sendiri.

Apabila dilihat dari situasi persaingan, Hotel Bumi Sawunggaling yang telah menjadi hotel bintang dua berada dalam situasi persaingan yang cukup ketat dengan hotel sekelasnya, akan tetapi hotel Bumi Sawunggaling terus mencoba menunjukkan diri dengan menonjolkan ciri khas dari Hotel Bumi Sawunggaling dan ditambah dengan kualitas pelayanan yang dianut oleh Hotel Bumi Sawunggaling yaitu azas kekeluargaan serta fasilitas-fasilitas pendukung operasional dan fasilitas-fasilitas pendukung lainnya demi kenyamanan para tamu yang datang berkunjung dan menginap di Hotel Bumi Sawunggaling demi mendapatkan pasar tamu / pasar yang diinginkan.

Didalam penelitian yang di lakukan penulis mencoba melakukan kegiatan tentang analisis SWOT. Berdasarkan penelitian yang dilakukan akan diketahui faktor *internal* dan *external* yang bisa berperan sangat didalam pencapaian tujuan dari pada hotel ini supaya bisa dapat tetap unggul bersaing pada usaha jasa pehotelan. SWOT disini adalah salah satu media utama yang bisa digunakan untuk dapat mengetahui suatu kelebihan ataupun kelemahan dari sebuah jasa perhotelan, khususnya di bidang perencanaan pemasaran atau permasaran. Analisis SWOT adalah suatu analisa yang dilakukan terhadap suatu kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dimiliki ataupun dihadapi didalam suatu perusahaan (hotel).

Dalam hal ini analisis SWOT dapat muncul baik secara langsung maupun tidak langsung, dikarenakan suatu persaingan yang datang dari para pesaing yang ada, yang menghasilkan suatu barang ataupun bidang jasa yang sejenis. Hal inilah yang membuat suatu hotel khususnya Hotel Bumi Sawunggaling Bandung harus menetapkan suatu strategi yang tepat dan dapat unggul bersaing atau paling tidak dapat tetap bertahan hidup di pasar hotel saat ini. Berdasarkan dengan apa yang sudah dijelaskan, dapat kita katakan analisis SWOT sangatlah diperlukan dewasa ini di dalam manajemen sebuah perusahaan

sebagai dasar dari suatu perencanaan dan pelaksanaan dalam strategi pemasaran perusahaan (hotel) .

Sedangkan analisis sendiri disini berdasarkan teori yang ada adalah suatu kegiatan berpikir yang mana berguna untuk menguraikan sesuatu secara keseluruhan menjadi suatu komponen sehingga oleh karenanya bisa mengetahui dan mengenal tanda-tanda komponen, hubungannya satu sama lain dan fungsi dari masing-masing menjadi suatu keseluruhan yang terpadu Komaruddin (2001:114). Sedangkan menurut asal katanya analisis adalah suatu kegiatan didalam menguraikan, membedakan dan memilah sesuatu hal untuk dikaitkan dan dicari kaitannya sehingga menghasilkan sebuah kesimpulan untuk ditafsirkan maknanya.

Pada saat ini pemerintah menerapkan peraturan baru yang dinamakan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) disetiap daerah , dimana masyarakat dapat melakukan kegiatan sesuai dengan level PPKM di daerahnya, semakin rendah level PPKM suatu daerah semakin rendah pemberlakuan pembatasan kegiatan atau aktivitas di tempat tersebut. Dimasa PPKM ini jumlah keterisian kamar di hotel Bumi Sawunggaling masih di bawah jumlah keterisian kamar hotel dimasa sebelum pandemi, seperti yang diterangkan pada tabel berikut ini :

Tabel. 1.1
Data Occupancy Hotel Bumi Sawunggaling
Bulan Juni - Agustus 2021 / Periode PPKM

Bulan	Jumlah Kamar	Kamar Terjual	Rata-rata keterisian kamar / hari	% keterisian	ARR
Juni 2021	660	126	4,2	19,1	211.260
Juli 2021	682	45	1,5	6,6	209.162
Agts 2021	682	50	1,6	7,3	210.785

Sumber: Manajemen Hotel Bumi Sawunggaling

Dari data diatas dapat di ketahui bahwa terjadi penurunan jumlah kamar yang terjual selama PPKM dan perlu adanya peningkatan penjualan serta strategi di dalam meningkatkan jumlah tamu yang datang berkunjung ke Hotel Bumi Sawunggaling.

Berdasarkan apa yang telah di jelaskan sebelumnya pada latar belakang diatas, oleh karenanya penulis merasa tertarik untuk melakukan penulisan dengan judul: **“Analisis SWOT di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung”**

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penulisan ini adalah untuk membuat suatu analisa SWOT bagi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung. Dimana dalam analisa nya dimaksudkan untuk mengetahui dan kemudian mengelompokkan berbagai internal faktor yang ada yaitu berupa kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) juga eksternal faktor seperti peluang (*opportunities*) dan ancaman. (*threats*)

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian dalam penelitian ini untuk menghasilkan beberapa alternatif strategi pemasaran yang dapat dilakukan berdasarkan hasil daripada analisis SWOT.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian bertujuan untuk membuat suatu langkah-langkah pengembangan yang baik bagi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung yang menjadi pedoman ke depannya bagi pihak manajemen, dengan menggunakan potensi yang ada agar bisa tetap bersaing dan unggul di dalam meraih setiap peluang pasar, juga meningkatkan pendapatan bagi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

1.5. Luaran Penelitian

Target dari pada Luaran Penelitian yang dilakukan adalah:

1. Luaran Wajib hasil dalam bentuk artikel dan laporan penelitian yang di publikasikan pada jurnal nasional terakreditasi. Jurnal Pariwisata Terapan Sekolah Vokasi.
2. Luaran Tambahan dalam bentuk buku dan juga untuk pengayaan bahan ajar bagi mata kuliah Food and Beverage Management pada Program Studi Sarjana Terapan Pengelolaan Perhotelan, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Dian Nuswantoro.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Analisis

Dalam kehidupan sehari-hari seperti kita ketahui ada banyak sekali kegiatan atau aktivitas yang berhubungan di dalam melakukan analisis yang biasanya dilakukan dengan menggunakan metoda yang berbeda. Dan biasanya metoda yang dilakukan adalah dengan metoda ilmiah. Kata analisis sendiri berasal dari kata ‘Analisis dalam bahasa Yunani Kuno’, yang arti katanya sendiri adalah melepaskan atau menguraikan, yang berarti menguraikannya kembali menjadi sesuatu hal dengan menggunakan metoda atau cara tertentu. Menurut Mattin yang dikutip dari Intan (2013:97) mengatakan, analisis adalah suatu proses meneliti, membandingkan dan mengolah kembali suatu informasi untuk mendapatkan informasi tambahan yang lebih tepat guna keperluan suatu perencanaan, dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari hasil olah data dengan informasi yang sudah menjadi standar yang sudah ditentukan berdasarkan peraturan atau perundang-undangan

Sedangkan menurut KBBI Daring (diakses sabtu, 21/08/21), analisis merupakan bentuk tidak baku dari analisa, yang berarti penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya), bisa di katakan juga merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagian dalam penelaahan bagian itu sendiri.

Jadi dapat dikatakan bahwa analisis adalah merupakan suatu langkah-langkah penguraian suatu pokok secara sistematis dalam menentukan suatu bagian, hubungan antar bagian serta hubungannya secara menyeluruh untuk memperoleh suatu pemahaman yang tepat.

2.2. Sistem Perumusan Strategi

Suatu perusahaan (hotel) memerlukan suatu tipe perencanaan dimana perencanaan tersebut tidak hanya untuk merespon suatu perubahan yang di perkirakan di masa yang

akan datang, tetapi juga harus tanggap dengan melakukan perubahan-perubahan dari sekarang. Sistem bisnis yang semakin kompleks dimasa yang akan datang menyebabkan suatu lingkungan persaingan menjadi semakin kompetitif, oleh karena itu perlu dibuat suatu rencana kesepakatan dan setiap personnel dilibatkan di dalam membuat suatu sasaran atau tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan di masa yang akan datang.

Strategi adalah merupakan suatu alat untuk mencapai suatu tujuan Rangkuti (2013:11). Dalam perkembangannya konsep mengenai strategi terus berkembang seiring dengan perkembangan jaman. Menurut Chandler (2010:297), “Strategi adalah suatu tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Sedangkan Mulyadi (2011:15) mengatakan pengertian manajemen strategi adalah proses yang dilakukan untuk merumuskan dan melaksanakan pengerahan semua sumber daya perusahaan untuk perwujudan visi dan misi perusahaan, dengan demikian manajemen strategis melibatkan suatu pengambilan keputusan yang berjangka panjang, serta berorientasi ke masa depan

2.3. Pengertian dan Teori SWOT Analisis

SWOT Analisis ialah suatu cara dari sebuah “perencanaan strategis” di maksudkan guna pengevaluasian *strengths* atau kekuatan, *weaknesses* atau kelemahan, serta *opportunities* atau peluang, termasuk juga *threats* atau ancaman dalam suatu proyek ataupun usaha bisnis. Dari keempat bagian tersebut kemudian dirumuskan menjadi suatu istilah yang dinamakan dengan SWOT yang artinya adalah: *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats*. Cara tersebut mengikut sertakan suatu penentuan dari sebuah tujuan terperinci dari suatu proyek ataupun bisnis usaha untuk menentukan unsur Internal dan Eksternal yang mendukung dan yang tidak di dalam pencapaian sebuah tujuan tersebut..

Definisi dari pada analisis SWOT sendiri bisa juga kita ketahui dari berbagai pendapat para ahli yang ada yang diantaranya adalah sebagai berikut:

Menurut Albert Humphrey dalam History of SWOT Analysis, Tim Friesner 2021, “SWOT analisis dilakukan dengan melakukan analisa dan kemudian membaginya menjadi berbagai hal yang dapat mempengaruhi empat komponen elemennya, dan selanjutnya diterapkan ke dalam sebuah gambar bagian atau yang dinamakan dengan

matrik SWOT. Dimana dari penerapannya adalah bagaimana yang di maksud dengan kekuatan (*strengths*) tersebut bisa mengambil suatu keuntungan (*advantage*) berdasarkan pada peluang yang ada (*opportunities*), bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang dapat mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang-peluang (*opportunities*) yang ada, dimana dalam hal itu kekuatan (*strengths*) tersebut bisa menghadapi setiap ancaman (*threats*) yang ada, selanjutnya bagaimana dalam menghadapi setiap kelemahan-kelemahan yang mungkin muncul (*weaknesses*) yang serta merta dapat menjadi suatu ancaman (*threats*) menjadi nyata dan menghasilkan suatu ancaman baru”.

Melakukan analisa suatu lingkungan Internal dan Eksternal adalah suatu hal yang sangat penting di dalam sebuah proses perencanaan strategis. Faktor lingkungan internal di dalam suatu perusahaan biasanya dapat di golongan sebagai *Strength* (S) atau *Weakness* (W), dan lingkungan eksternal dari perusahaan bisa di kategorikan sebagai *Opportunities* (O) atau *Threat* (T), analisa dari suatu lingkungan strategi inilah yang di sebut juga sebagai analisis SWOT, Robert W. Duncan (2007, 142). Seperti juga dikatakan oleh Thompson (2008, 97), bahwa suatu analisis SWOT juga bisa dikatakan sesuatu yang simple tetapi juga dapat dikatakan sebagai suatu alat bantu utama yang sangat baik guna dapat memperbesar kemampuan dan mengetahui ketidak efisienan yang bersumber dari asal sebuah perusahaan, kesempatan-kesempatan yang terdapat dipasar dan ancaman eksternal untuk membuat masa depan yang lebih baik lagi. Dapat dikatakan analisa SWOT merupakan suatu cara dari strategi perencanaan agar dapat melakukan evaluasi terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari suatu pelaku usaha serta mengidentifikasi setiap faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak, terhadap pencapaian tujuan yang diharapkan, Fred David (1997, 134).

Hal tersebut juga di ungkapkan oleh Freddy Rangkuti yang mengatakan bahwa SWOT analisis adalah indikasi dari berbagai faktor yang secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang akan dilakukan. Analisis disini berdasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun disaat bersamaan juga dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) serta ancaman (*threats*), yang di perkuat oleh Philip Kotler yang mengatakan analisis SWOT dapat

diartikan sebagai evaluasi terhadap seluruh kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT juga merupakan suatu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis tersebut berdasarkan pada asumsi suatu strategi efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman, bila diterapkan secara akurat, asumsi yang sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

2.4. Sustainability SWOT Sebagai Konsep Berkesinambungan

sSWOT yang berarti Sustainability SWOT adalah merupakan suatu pola pendekatan terbaru dari Manajemen Strategi yang berbasiskan dengan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) Berkesinambungan. Didalam pendekatannya sSWOT ini didesain berdasarkan pada aktivitas dan kerjasama yang berpedoman dari Tantangan Lingkungan dimana bertujuan untuk mengembangkan resiko dan peluang sebenarnya dari sebuah bisnis. sSWOT bertujuan untuk memberdayakan individu dan kolega yang ada dalam bisnis perusahaan bertujuan untuk lebih peka terhadap kondisi lingkungan dan keberlanjutan korporasi, dimana faktor lingkungan juga menjadi suatu hal yang besar agar perusahaan juga ikut berkontribusi kepada kelangsungan lingkungan sebagai hal yang penting termasuk lingkungan sekitar atau *social enviromental responsibility*.

2.5. Matriks SWOT

Sebagai suatu cara yang digunakan guna menyusun suatu faktor-faktor perencanaan strategi internal dan eksternal pada Hotel Bumi Sawungaling Bandung ini adalah Matriks SWOT (Rangkuti, 2006), dengan penggunaan Matriks tersebut bisa dihasilkan empat set alternatif strategis :

IFAS	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
EFAS		
Peluang (<i>Opportunity</i>)	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (<i>Threats</i>)	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 2.1. Matriks SWOT

Berdasarkan gambar diatas dapat digambarkan empat strategi Matriks SWOT seperti di bawah ini:

a. SO Strategi (*Strength & Opportunity*).

Medapatkan peluang sebesar-besarnya. dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki

b. ST Strategi (*Strength & Threats*)

Mengatasi ancaman.dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan

c. WO Strategi (*Weakness & Opportunity*)

Melakukan strategi dengan cara meminimalisir setiap kelemahan dengan berdasarkan pemanfaatan terhadap setiap peluang yang ada

d. WT strategi (*Weakness & Threats*)

Strategi yang berdasarkan kepada kegiatan ataupun usaha yang bersifat bertahan atau defensive dan berupaya menghindari setiap ancaman dengan cara meminimalkan setiap kelemahan yang ada.

2.6. Kerangka Berpikir

Berdasarkan landasan teori yang telah di jelaskan diatas, penulisan penelitian ini adalah untuk membuat suatu SWOT analisis bagi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung. Dimana analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor internal yang berupa kekuatan

dan kelemahan serta faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Dari hasil identifikasi beberapa faktor internal dan eksternal, selanjutnya akan dihasilkan alternatif strategi pemasaran yang dapat dilakukan berdasarkan hasil analisis SWOT dan kemudian akan menghasilkan strategi yang paling tepat dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan pada saat ini.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang di buat bersifat Kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek secara alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan pada data berdasarkan hasil observasi dan wawancara. Analisis data yang dibuat bersifat induktif yaitu suatu analisis bersumber hasil yang di peroleh, dan di kembangkan menjadi suatu hipotesis serta analisis, Sugiyono (2009:9). Menurut Ali dan Yusuf (2014) menjelaskan bahwa pengertian dari pada penelitian kualitatif adalah, “Penyelidikan apa pun yang tidak menggunakan prosedur statistik saat ini disebut "kualitatif”.

Uraian dari Ali dan Yusof tersebut, menitik beratkan kepada ketidakhadiran penggunaan dari alat statistik dalam penelitian kualitatif. Hal tersebut menjelaskan pada pembedaan penggunaan metode kualitatif dengan metode kuantitatif, dimana pada metode kuantitatif jelas bergantung terhadap penggunaan perhitungan dan alat analisis statistika.

Jika dilihat dari datanya, data yang dikumpulkan atau didapatkan oleh peneliti bersifat deskriptif atau data tertulis dan tidak tertulis , maka bisa dikatakan penelitian ini termasuk kedalam penelitian kualitatif deskriptif, dimana memanfaatkan data kualitatif dan dijabarkan secara deskriptif, dimana penelitian yang bermaksud untuk mengetahui semua fenomena yang ada, apa dialami oleh subjek penelitian tersebut misalnya perilaku, motivasi, tidakan serta persepsi, secara holistik ,dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata, kalimat dan bahasa pada konteks secara alamiah dan menggunakan metoda alamiah. Sedangkan pendapat yang diungkapkan oleh Denzia dan Lincoln bahwa penelitian Kualitatif tersebut mempergunakan latar dasar alamiah dengan melibatkan semua metoda yang ada guna menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan data yang didaperoleh.

Penulis juga memaparkan didalam penelitian kualitatif adalah menggunakan pendekatan naturalistik dalam mencari dan menuturkan tentang pengertian dan pemahaman suatu fenomena yang didapat didalam suatu konteks khusus. Apabila disebutkan mungkin bisa dikatakan penulis bermaksud mengetahui keadaan , mengenalnya dan bagaimana, berapa banyak , dan sejauh mana di dalam pengindetifikasikannya serta merubah nya kedalam suatu metoda guna mendapatkan kesimpulan dengan cara tersebut, oleh karenanya dalam penulisan nya penulis menggunakan juga metoda yang bersifat deskriptif , yaitu menjelaskan dan menerangkan serta hal apa dan bagaimana yang patut dilakukan oleh pihak perusahaan (hotel).

Dalam hal ini penulis memilih menggunakan penerapan metoda kualitatif karena berdasarkan beberapa pertimbangan :

1. Dalam menggunakan metoda kualitatif lebih mudah dan sesuai apabila berhadapan dengan kenyataan dan fenomena yang ada,
2. Metoda ini menyajikan secara langsung hakikat penelitian dengan data yang didapat dan akan diolah dimana peneliti sebagai informasi utamanya,
3. Metoda ini lebih fleksibel dalam mengimplementasikan strategi yang di buat berdasarkan perencanaan.

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan penulis dalam diperoleh dengan mengumpulkan sumber data primer dan data sekunder.

Sumber data primer adalah perolehan data yang di dapatkan dari sumber utama atau pihak utama yang terkait. Misalnya dari individu atau perseorangan, Sumber data primer seperti yang dikatakan oleh Sugiyono adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data Primer pada penelitian ini di peroleh berdasarkan hasil wawancara, serta kunjungan dengan pihak manajemen hotel.

Sedangkan sumber sekunder merupakan sumber data yang didapat secara tidak langsung, data-data yang didapat dari sumber literature ataupun internet, dan sumber data lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.2. Kehadiran Peneliti

Guna memperoleh data yang ada sebanyak-banyaknya, secara detail dan orisinal, maka selama dilapangan, peneliti sendiri atau dibantu dengan orang lain, menjadi alat ataupun sumber utama di dalam penelitian ini.

Penelitian ini berlangsung berdasarkan latar alamiah, dimana hal tersebut menuntut peneliti sebagai pengamat, pewawancara pihak terkait, penyusun data sekaligus sebagai penyusun laporan dan kesimpulan atas temuan yang dapat dan dibuat laporannya dari hasil penelitian. Oleh karenanya kehadiran peneliti merupakan hal yang utama di perlukan, dimana dalam proses yang dilakukan berdasarkan hasil observasi dan wawancara, peneliti disini juga bertindak sebagai partisipan pengamat aktif. Maka oleh sebab itu peneliti harus bersikap sebaik mungkin, aktif, dan berhati-hati dalam menjaring data yang terkumpul sehingga relevan dan terjamin keabsahan data tersebut.

3.3. Objek dan Waktu Penelitian

Objek Penelitian disini merupakan suatu hal yang penting didalam sebuah penelitian kualitatif. Dimana sewaktu objek penelitian dan waktu penelitian sudah di tetapkan berarti mempermudah juga dalam proses atau tahap suatu penelitian yang dilakukan, sedangkan waktu penelitian disini adalah menereangkan lama penulis di dalam meneliti suatu masalah.

3.3.1. Lokasi

Lokasi dari penelitian yang dilakukan:

Alamat : Jl. Sawunggaling no. 13, Bandung 40116
Telepon : +622- 4218254 / 4212045 / 4212043
Faks : +622- 4218253
E-mail : bumisawunggaling@telkom.net/ mktsawunggaling@telkom.net
Website : www.bumisawunggaling.com

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung yang merupakan hotel bintang dua di kota Bandung, mempunyai arsitektur art deco peninggalan zaman Belanda, dan merupakan

salah satu bangunan tua bersejarah di kota Bandung yang mempunyai kenangan tersendiri bagi orang yang pernah tinggal di dalamnya.

3.3.2. Waktu Penelitian

Waktu Penelitian dilaksanakan pada rentang waktu bulan Mei sampai dengan Oktober 2021.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan Data yang dilakukan didalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik, adalah :

3.4.1. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud tertentu. Merupakan proses dua pihak, dilakukan oleh pewawancara (*Interviewer*) yang melakukan pertanyaan serta terwawancara (*Interviewee*) sebagai yang memberi tanggapan atau jawaban atas pertanyaan. Wawancara merupakan proses dua orang untuk bertukar informasi atau ide berdasarkan tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan maknanya dalam suatu topik. Wawancara yang dilakukan menggunakan pedoman dalam wawancara (*Interviewer Guide*). Berisi tentang pokok pertanyaan yang telah di susun, dan isinya sesuai yang akan di pertanyakan. Selain itu wawancara terstruktur yang dilakukan, juga di lakukan wawancara semi terstruktur atau wawancara terbuka, dimana dalam metoda ini diterapkan guna mendapatkan lebih banyak pertanyaan baru muncul berdasarkan dari jawaban dari narasumber, sehingga bisa didapatkan informasi yang diharapkan. Disebabkan hal tersebut maka diperlukan sebuah susunan wawancara yang menjadi pedoman didalam melakukan wawancara tersebut.

3.4.2. Observasi

Observasi merupakan suatu metoda pengumpulan data dengan cara melakukan observasi langsung ataupun tidak langsung (Riyanto,2011-102). Dari pendapat dan penjelasan dari para ahli lainnya, dapat ditambahkan bahwa observasi juga merupakan juga suatu studi berbagai hal secara biologis maupun psikologis yang terekam baik secara

langsung ataupun tidak langsung dengan mengamati fenomena yang ada dari berbagai subjek. Dengan observasi dapat menambah konteks dari suatu fenomena yang diteliti.

3.4.3. Studi Pustaka

Tujuan dari dokumentasi ini adalah guna menambahkan ataupun menemukan data-data yang tidak ditemukan didalam wawancara. Dokumentasi yang didapatkan penulis merupakan data yang valid untuk menjadi isi dari penelitian ini yang berasal dari pihak manajemen perusahaan (hotel) dan orang yang dapat di percaya sebagai sumber atau referensi, dalam hal ini pihak karyawan Bumi Sawunggaling Hotel Bandung, ditambah buku serta jurnal-jurnal yang ada.

3.5. Teknik Analisi Data

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif, yaitu metode yang dilakukan dengan menganalisis, menggambarkan, serta meringkas berbagai kondisi dan situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil dari wawancara dan pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan, I Made Winartha (2008:116).

Agar data dapat dianalisis secara baik maka komponen dan data di teliti satu persatu, guna mendapat kesimpulan yang baru, komponen dan struktur di gabungkan bersama agar mendapat suatu kesimpulan yang baru. Analisa dalam hal ini adalah suatu proses yang paling penting dalam penelitian, berdasarkan data yang diambil dapat diperoleh suatu kesimpulan yang di dapat peneliti guna memperjelasnya.

3.5.1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan sebuah proses pemilihan, pemusatan serta perangkuman data-data yang ada. Dimana dalam prosesnya peneliti mengolah data tersebut serta menyusun nya guna memfokuskan kepada data yang penting. Memilah mana yang perlu dan tidak perlu dari semua data tersebut yang bisa di masukkan ke dalam laporan penelitian.

3.5.2. Penyajian Data

Penyajian data yang dilakukan berdasarkan data yang didapat dimana data tersebut di olah dan di laporkan didalam penelitian, berdasarkan dari data yang sudah tersusun sehingga bisa didapat segala kemungkinan dari analisis serta perumusan strategi serta langkah-langkah yang bisa digunakan guna menghasilkan perencanaan yang tepat.

3.5.3. Penarikan Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penyajian data kemudian akan diambil suatu kesimpulan dan verifikasi dari pada data tersebut, dan dijelaskan secara dekriptif guna mendapatkan hasil dan gambaran dari kesimpulan yang di dapat. Kesimpulan dan Verifikasi tersebut merupakan gerakan terakhir dari analisis data. Penarikan kesimpulan berupa pemahaman secara spesifik untuk menemukan pentingnya informasi yang telah diperkenalkan

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

Hasil penelitian disini adalah gambaran umum mengenai sejarah tempat, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, fasilitas, dan hotel-hotel pesaing sekitar Bumi Sawunggaling Hotel yang akan penulis buat analisis SWOT nya.

4.1.1. Sejarah Singkat

Bumi Sawunggaling Hotel merupakan hotel yang berawal dari rumah khas bergaya *art deco* yang dibangun pada tahun 1920, dihuni oleh Merv Bossch Jacobs. Seiring dengan perjalanan sejarah kemerdekaan bangsa Indonesia, rumah ini kemudian dihibahkan kepada pemerintah dan dialihfungsikan menjadi asrama para siswi yang sedang menimba ilmu di kampus ITB dan selanjutnya menjadi Asrama Putra atau lebih terkenal dengan Rumah E.

Bangunan Indo-Eropa ini menyimpan banyak sejarah dan kenangan bagi para alumni dari zaman Dames Internat sampai Rumah E.

Pada tanggal 6 Januari 1997, Prof. Wiranto Arismundar, Rektor ITB pada saat itu memberi gagasan agar Rumah E dialihfungsikan menjadi Wisma Tamu ITB Sawunggaling. Wisma ini terus mengalami perkembangan sehingga pada tanggal 27 April diresmikan menjadi hotel Bumi Sawunggaling.

Dengan konsep *Art Deco* tersebut hotel Bumi Sawunggaling memiliki beberapa fasilitas utama, yaitu 22 kamar mulai dari Standar Room sampai dengan Sawunggaling Suite Room, Kong Djie Cafe Coffee Corner dengan kapasitas 80 tempat duduk, Perpustakaan mini, The Beauty Spa, dan Business Center.

Untuk memberikan kenyamanan di dalam kamar kepada tamu, hotel Bumi Sawunggaling juga menyediakan beberapa fasilitas pendukung seperti TV Cable, Mini Bar, Laundry Service dan koneksi Wi-fi.

4.1.2. Lokasi dan Akses

Lokasi dan akses Hotel Bumi Sawunggaling berada di dekat kampus ITB jalan Ganesha Bandung ± 200 meter dari kampus ITB Bandung, di pinggir jalan besar dan bisa di jangkau dengan kendaraan umum dan transportasi publik lainnya, berada dekat dengan pusat pemerintahan dan jalan Dago, juga pusat pembelanjaan *factory outlet* yaitu jalan Riau Bandung.

Tempat nya berada di tempat yang asri, sejuk dan nyaman dengan pohon besar di sekitarnya, juga berada tidak jauh dari akses menuju ataupun keluar jalan tol Cipularang.

ALAMAT

Alamat : Jl. Sawunggaling no. 13, Bandung 40116

Telepon : +622- 4218254 / 4212045 / 4212043

Faks : +622- 4218253

E-mail : bumisawunggaling@telkom.net/ mktsawunggaling@telkom.net

Website : www.bumisawunggaling.com

Disaat Pandemi Covid-19 atau *Corona Virus Disesse 19*, hotel-hotel di Indonesia khususnya di kota Bandung mengalami banyak perubahan terkait dengan usaha kesehatan. Pada saat ini semua hotel diwajibkan melakukan prokes atau protokol kesehatan yang distandarkan oleh pemerintah. Dimana program CHSE yang diberikan Kementrian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif di berlakukan sebagai prosedur standar semua kegiatan para pelaku pariwisata. CHSE sendiri adalah kegiatan yang berbasiskan kepada Kebersihan, Kesehatan, Keamanan, dan Kelestarian Lingkungan atau *Cleanlines, Health, Safety, and Environment Sustainability* sesuai dengan arti dari singkatannya sendiri.

Hotel Bumi Sawunggaling sendiri sudah menerapkan program tersebut serta mendapat kan sertifikat dan melakukan standar prosedur kesehatan di hotel , agar para tamu yang datang merasa aman menginap di hotel tersebut.

4.1.3. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan misi adalah sasaran dan tujuan didirikannya perusahaan tersebut. Setiap perusahaan pasti memiliki visi dan misi masing-masing untuk menjalankan aktivitas perusahaan yang sesuai dengan visi dan misi perusahaan tersebut. Adapun visi dan misi yang dimiliki oleh Hotel Bumi Sawunggaling antara lain adalah :

Visi: Menjadikan hotel bumi sawunggaling bandung sebagai hotel pilihan utama di Bandung dan sekitarnya. Kami berkomitmen untuk memberikan kualitas properti komersial untuk kepuasan pelanggan.

Misi: Senantiasa bertekad memberikan produk yang bermutu tinggi guna memenuhi harapan pelanggan melalui pengembangan sumber daya dan manajemen kelas dunia.

4.1.4. Fasilitas Bumi Sawunggaling Hotel Bandung

Hotel Bumi Sawunggaling terdiri dari dua lantai dan seperti hotel lainnya Bumi Sawunggaling Hotel mempunyai fasilitas-fasilitas bagi kegiatan di hotelnya sendiri.

4.1.4.1. Kamar

Bumi Sawunggaling Hotel Bandung mempunyai fasilitas 22 kamar yang nyaman yang di desain *classic art deco*, yang terdiri dari suite dan junior suite room, deluxe, superior dan standard room.

Tabel. 4.1.4.1.1
Tipe Kamar Hotel Bumi Sawunggaling

Type of Rooms	Total of Rooms	Rates
Sawunggaling	1	Rp. 385.000
Priangan/Junior Suite	2	Rp. 325.000
Pitaloka/ Bosscha/ Deluxe	8	Rp. 285.000
Superior	10	Rp. 250.000

Sumber: Manajemen Bumi Sawunggaling 2021

1) *Suite Room*

Fasilitas kamar:

- *Room size: 25 m²/269 ft*
- *Street View*
- *King Bed Size*
- *Check in Time is 13.00 Hours & Check Out Time at 12.00 Hours*
- *Room Service*
- *Air Conditioner*
- *TV Flat 32" with TV Cable & National Channel*
- *Hot & Cold Water*
- *Free Access WIFI*
- *Laundry Service*
- *Guest Amenities & Supplies*

Gambar 4.1.4.1.1.a.
Tipe Suite Room



Sumber: Sumber: Manajemen Bumi Sawunggaling 2021

2) *Junior Suite Room*

Fasilitas kamar:

- *Room size: 21 m²/226 ft²*
- *Street View*
- *Queen Bed Size*
- *Check in Time is 13.00 Hours & Check Out Time at 12.00 Hours*
- *Room Service*
- *Air Conditioner*
- *TV Flat 32" with TV Cable & National Channel*
- *Hot & Cold Water*
- *Free Access WIFI*
- *Laundry Service*
- *Guest Amenities & Supplies*

Gambar 4.1.4.1.1.b..
Tipe *Junior Suite Room*



Sumber: Manajemen Bumi Sawunggaling Hotel

3) *Deluxe Room*

Fasilitas kamar:

- *Room size: 18 m²/194 ft²*
- *Street View*
- *1 Double Bed Size*
- *Check in Time is 13.00 Hours & Check Out Time at 12.00 Hours*
- *Room Service*
- *Air Conditioner*
- *TV Flat 32" with TV Cable & National Channel*
- *Hot & Cold Water*
- *Free Access WIFI*
- *Laundry Service*
- *Guest Amenities & Supplies*

Gambar 4.1.4.1.1.c
Tipe *Deluxe Room*



Sumber: Manajemen Hotel Bum Sawunggaling Hotel

4) *Superior Room*

Fasilitas kamar:

- *Room size: 15 m²/161 ft²*
- *Street View*
- *1 Double Bed Size*
- *Check in Time is 13.00 Hours & Check Out Time at 12.00 Hours*
- *Room Service*
- *Air Conditioner*
- *TV Flat 32" with TV Cable & National Channel*
- *Hot & Cold Water*
- *Free Access WIFI*
- *Laundry Service*
- *Guest Amenities & Supplies*

Gambar 4.1.4.1.1.d.
Tipe Superior Room



Sumber: Manajemen Hotel Bum Sawunggaling Hotel

4.1.4.2. Function Room

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mempunyai fasilitas penunjang tiga buah ruang serba guna yang bisa digunakan untuk melakukan rapat, pertemuan dan kegiatan lainnya, yang setiap ruangnya mempunyai kapasitas yang berbeda.

Tabel 4.1.4.2.1.
Fuction Room

<i>Function Room</i>	<i>Size</i>	<i>Capacity</i>		
		<i>U-Shape</i>	<i>Classroom</i>	<i>Theatre</i>
Taman Sari Meeting Room	07.50 x 06.00 x 4.00	20	30	50
Siliwangi Meeting Room	10.00 x 06.00 x 3.00	30	40	60
Executive Lounge	05.00 x 05.00 x 4.00	10	10	20

Sumber: Manajemen Hotel Bum Sawunggaling Hotel

4.1.4.3. Kong Djie Cafe Coffee Corner

Kong Djie Cafe Coffee Corner merupakan suatu tempat yang ada di dalam hotel, dimana tamu bisa juga menikmati makan pagi, siang dan malam di tempat tersebut ataupun sebagai tempat beristirahat sambil minum coffee ataupun sebagai tempat untuk

melakukan kegiatan kerja, karna di sediakan fasilitas penunjang internet kecepatan tinggi, berada disisi bangunan dan bisa dikunjungi oleh tamu dari luar hotel.

<i>Seating capacity</i>	:	80
<i>Seating capacity for party or wedding</i>	:	400
<i>Service time</i>	:	06.00 am – 12.00 pm
<i>Meal price</i>	:	Rp. 10.000-Rp. 60.000

4.1.4.4. The Citrus Beauty Spa

Merupakan sebuah fasilitas bagi tamu, yang akan melakukan treatment spa dimana tamu bisa melakukan aktifitas *relaxing message* ataupun perawatan badan ditempat tersebut, secara tradisional serta jenis paket perawatan lainnya.

Package :

Citrus relaxing package

Citrus beauty package

Citrus whitening package

Traditional therapy package

Non package

Aromatherapy massage

Traditional massage

Relaxing facial

Whitening milk scrub

Coffee scrub

Chocolate scrub

Whitening body mask

Boreh wrap

Lulur traditional

Hand therapy

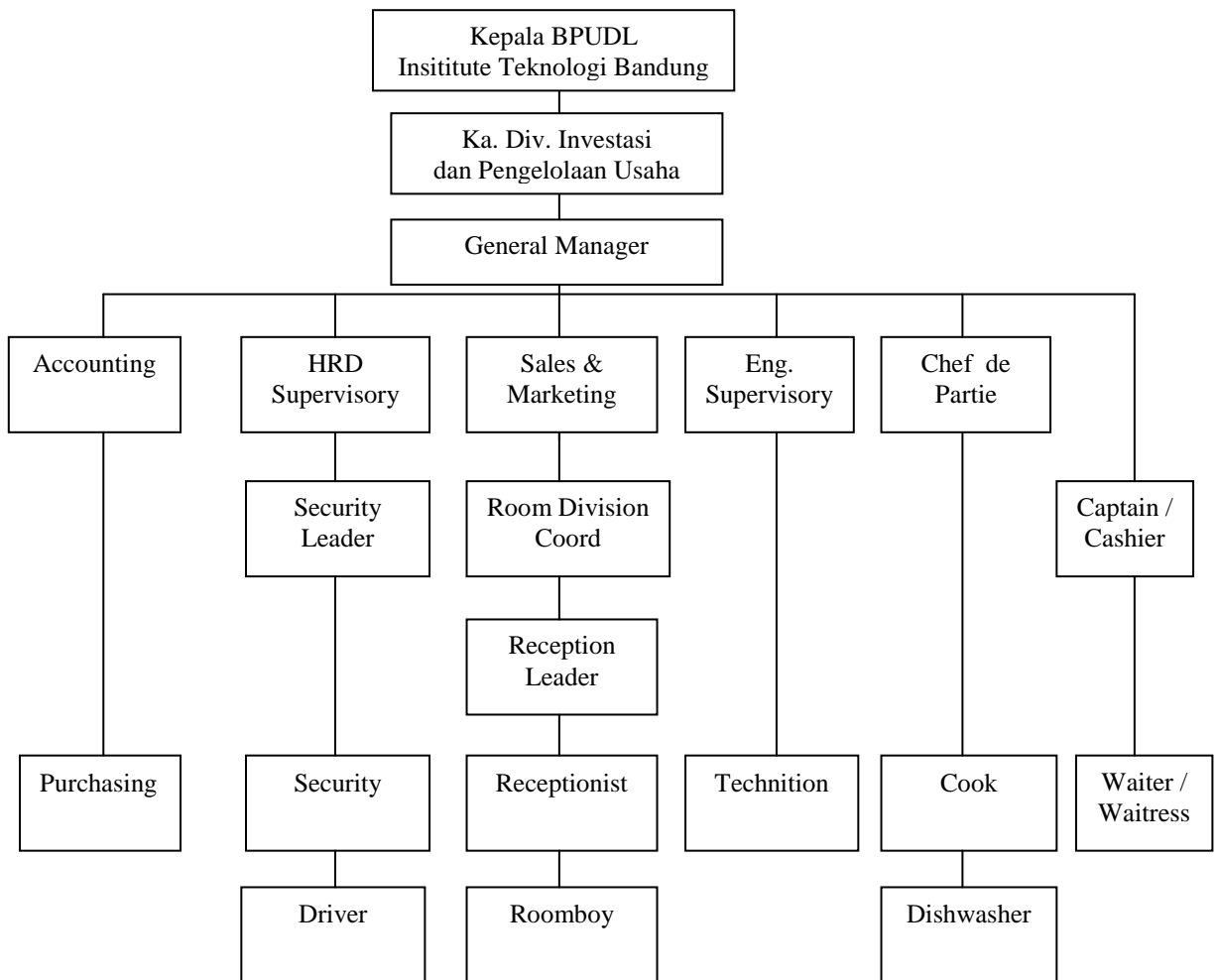
Foot therapy

Neck and shoulder massage

4.1.5. Struktur Organisasi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Sebuah manajemen khususnya hotel membutuhkan sebuah struktur organisasi yang bertujuan mendeskripsikan level, pembagian tugas dan tanggung jawab, dalam hal ini hotel bumi sawunggaling memiliki sebuah struktur organisasi yang dapat dilihat dibawah ini.

Gambar 4.1.5.1.
STRUKTUR ORGANISASI
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG



Sumber: Manajemen Hotel Bumi Sawunggaling

4.2. Analisis Hotel Sekitar

Hotel sekitar disini adalah berasal dari hotel terdekat yang berada di kawasan sekitar dan mempunyai tingkatan bintang yang mirip, tempat dan posisi hotel tersebut keberadaannya tidak jauh dari Hotel Bumi Sawunggaling.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bisa didapatkan dua buah hotel sekitar yang bisa dikategorikan termasuk hotel dalam kategori tersebut, yaitu:

4.2.1. Hotel Gandasari

Hotel Ganda Sari merupakan salah satu hotel bintang dua yang berada di Bandung, tepatnya di jalan seram no.3 yang memiliki konsep yang minimalis yang sangat nyaman untuk dijadikan tempat beristirahat, dan memiliki tempat yang sangat strategis di pusat kota Bandung, dimana para tamu yang menginap dapat melakukan berbagai kegiatan yang berhubungan dengan wisata belanja yang ditempuh hanya dengan berjalan kaki saja.

Hotel Ganda Sari sendiri melakukan renovasi di tahun 2011 dan saat ini memiliki 37 kamar juga didukung dengan beberapa fasilitas-fasilitas pendukung yang cukup memadai seperti meeting room, function room serta café, yang dapat digunakan untuk acara-acara formal maupun informal, Hotel ganda sari mempunyai target menjadi hotel tujuan wisata MICE di Bandung.

Alamat : Jl. Seram No. 3 Bandung, 40115
No. tlp : 022-4200517 / 4200518
Fax : 022-4232114
Website : www.gandasari.com

Tipe kamar

Standard Room : Rp. 375.000 nett
Superior : Rp. 400.000 nett
Deluxe Rooms : Rp. 425.000 nett
Executive Room : Rp. 450.000 nett
Family Room : Rp. 900.000 nett

Extra bed : Rp. 85.000 nett

Fasilitas :

Rapat

- Full day Package : Rp. 125.000/ pax./day (1x meal, 2x Coffee break)
- Half Day Package : Rp. 100.000/ pax./day (1x meal, 1x Coffee break)
- Full Board Package : Rp. 400.000/
pax./day (single occupancy)
Rp. 275.000/ pax./day (Twin Share)
(accomodation room, 3x meals, 2x Coffee Break)

Function

- Lavender : Rp. 2.000.000 / 8 jam
Theatrical set : 200 pax
Classroom set : 90 pax
U-shape : 75 pax
- Aster Room : Rp. 1.000.000/ 8jam
Theatrical set : 40 pax
Classroom set : 25 pax
U-shape : 20 pax
- Tulip Room : Rp. 750.000/ 8 jam
Diatas 12 pax

Restaurant : Caspea Resto and Cafe

4.2.2. Hotel Royal Dago

Merupakan hotel bintang dua yang memiliki harga yang dapat bersaing dengan hotel sekelasnya, dan memiliki tempat yang cukup strategis bagi para tamu yang ingin menikmati indahny alam bandung, seperti dago tea house, gunung tangkuban perahu, maribaya dan pemandian air panas ciater, dan lain-lain, serta didukung dengan beberapa fasilitas pendukung hotel bintang dua.

Adapun keterangan lain tentang hotel royal dago yaitu :

Alamat : Jl. Ir. H. Juanda No. 169-159 Bandung, 40132

No. tlp : 022-2502200

Fax	:	022-2500565
E-mail	:	royal_hotels@telkomvision.com
Jumlah kamar :		40
Tipe kamar	:	
Suite		Rp. 650.000
Deluxe		Rp. 550.000
Superior		Rp. 450.000
Standard		Rp. 390.000
Economy		Rp. 290.000
Restaurant	:	Royal Bar and Restaurant
		60 <i>seating capacity</i>
		Menu (<i>Indonesian, European and Chinese</i>)

4.3. Situasi Pemasaran Hotel Bumi Sawunggaling

Dimasa pandemik covid 19 keadaan hotel-hotel sangatlah dibawah pendapatan normal pada masa sebelum pademik ini berlangsung. Begitu juga Hotel Bumi sawunggaling yang mengalami keadaan serupa dengan hotel lainnya, tetapi Hotel Bumi Sawunggaling sendiri mengalami beberapa fase peningkatan dalam pendapatannya yang didapat, dimasa normal baru ini, yaitu di masa pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat, hal ini dapat dilihat dari presentase yang meningkat disetiap bulannya, di mulai di bulan juni, yang meningkat sebesar 19,1% dan pada bulan berikutnya meningkat sebesar 6,6% serta di bulan berikutnya menjadi 7,3%, diramalkan pada bulan berikutnya hotel Bumi Sawunggaling bisa mendapatkan keterisian kamar sebesar 17,6% dari perbandingan dibulan sebelumnya.

Keterangan	Juli (A)	Agustus (B)	A : B
RNS	45	50	0,90
ARR	209.162	210.162	0,99
OCC	6,6 %	7,3 %	0,90

Dilihat dari data *occupansi* atau keterisian kamar hotel, keterisian kamar di bulan juli terjual 45 kamar dan bulan agustus terjual 50 kamar, masih berada dibawah dari target manajemen hotel sendiri sebesar 25% *occupansi*, realisasi jumlah kenaikan tingkat hunian kamar sendiri hanya sekitar 0,90 terlihat dari nilai perbandingan antara bulan Juli (A) dan Agustus (B). Jenis tamu yang datang berkunjung sendiri ke Hotel Bumi Sawunggaling dari data yang ada pada bulan agustus, berasal dari tamu individual yang melakukan reservasi yang apabila dipersentasekan sebesar setengahnya, sedangkan dari keluarga besar ITB baik dari mahasiswa maupun alumni ITB sendiri sebesar seperempatnya dan sisanya campuran berasal dari *corporate*, *travel agent* dan *walk-in guest*.

Berdasarkan data yang ada jenis tamu yang datang domisili dan kebangsaannya, Hotel Bumi Sawunggaling masih didominasi oleh tamu domestik dan sisanya berasal dari tamu campuran yang berasal dari pendatang ataupun luar negeri.

4.3.1. Posisi Hotel Bumi Sawunggaling dan Hotel Sekitar

Posisi Hotel Bumi Sawunggaling disini menjelaskan bagaimana posisi hotel itu sendiri dengan hotel-hotel lain yang berada tidak jauh dari tempatnya.

Tabel 4.3.1.1.
Posisi Hotel Bumi Sawunggaling
dan Hotel Sekitar Agustus 2021

Nama Hotel	Room Available	Room Night Sold	OCC
Hotel Bumi Sawunggaling	682	50	7,3%
Hotel Gandasari	1147	72	6,3%
Hotel Royal Dago	1.240	130	10,5%

Sumber : Badan Pusat Statistik (bandungkota.bps.go.id)

Berdasarkan Tabel diatas posisi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, masih berada di bawah hotel lainnya, terlihat dari jumlah keterisian dan jumlah kamar yang terjual dari jumlah ketersediaan kamar yang ada di bulan Agustus.

4.3.2 *Market Share dan Fair Share Hotel Bumi Sawunggaling dan Hotel Sekitar*

Market share dan Fair Share di gunakan untuk mengetahui sejauh mana perbandingan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung dan hotel di sekitarnya dalam meraih pasar sehingga selanjut nya dapat di ketahui strategi apa yang harus dilakukan.

Tabel 4.3.2.1.
Market Share dan Fair Share Hotel Bumi Sawunggaling
Dengan Hotel Sekitar Agustus 2021

Nama Hotel	Room Available	Room Night Sold	% Fair Market Share	% Actual Market Share	Selisih
Bumi Sawunggaling	682	50	22%	14%	-8
Gandasari	1147	72	38%	29%	-9
Royal Dago	1.240	130	40%	52%	12
TOTAL	3.069	252	100%	100%	

Sumber : Badan Pusat Statistik (bandungkota.bps.go.id)

Berdasarkan data *fair share* dan *actual market share* penjualan kamar diatas, diketahui posisi Hotel Bumi Sawunggaling berada masih di bawah rata-rata didalam menarik konsumen yang ada dalam penjualan kamar hotel, dimana persentase *actual market share* masih dibawah dari pada jumlah *fair market share* dengan hotel sekitar, masih berada dibawah Hotel Gandasari dan Hotel Royal Dago. Berdasarkan tabel terlihat Hotel Royal Dago yang paling banyak mendapatkan konsumen yang ada di mana hasil raihan konsumen nya masih lebih tinggi dari pada jumlah pasar idealnya.

Hotel Bumi Sawunggaling sendiri dalam hal ini harus berusaha lebih keras guna mendapatkan pasar yang lebih baik, tetapi berdasarkan data diatas masih memiliki jumlah selisih yang lebih rendah jika dibandingkan hotel Gandasari yang memiliki raihan jumlah pasar yang lebih besar, tetapi masih belum mencukupi dibanding kan dengan jumlah pasar ideal, yang masih di bawah rata-rata.

4.4. Analisis SWOT Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Berdasarkan dari hasil analisis pada penelitian ini dikaji tentang kemungkinan rumusan strategi yang dapat dipakai dalam pengembangan potensi di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

Berdasarkan dari data yang di peroleh dapat di identifikasikan faktor internal yaitu *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan) dari pada Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

▪ **Faktor Analisis Internal:**

Kekuatan (*Strengths*)

Lokasi dan Bangunan

- Lokasi yang sangat strategis
- Aksesibilitas yang mudah dijangkau dengan penggunaan system dua arah
- Konsep *Home Heritage Hotel* yang berkembang ke arah *Boutique Hotel* atau *Green Hotel*
- Konsistensi dalam perbaikan dan pemeliharaan fisik bangunan dan peralatan

Profitability

- Harga yang bisa dinegosiasikan

Sales dan marketing

- Jaringan yang cukup luas ke institusi dan perusahaan lain yang berkerja sama dengan pihak ITB
- Menu yang ditawarkan bervariasi, mulai dari tradisional hingga internasional
- Harga makanan yang ditawarkan bersaing
- Memiliki kerjasama dengan *Travel Agent*

Operasional

- Peningkatan kualitas produk dan layanan
- Karyawan yang bersifat kekeluargaan

Fasilitas

- Memiliki fasilitas MICE
- Memiliki paket-paket tambahan yang variatif

Kelemahan (*Weaknesses*)

Bangunan

- Eksterior bangunan yang tidak mendukung

- Jumlah kamar yang terbatas
- Keterbatasan ruang untuk memenuhi kebutuhan MICE dalam jumlah yang lebih banyak
- Usia bangunan, struktur dan infrastuktur bangunan yang sudah tua
- Polusi suara dari kanan dan kiri hotel

Sales dan Marketing

- Kurangnya promosi

Management

- Birokrasi masih mengandalkan manajemen ITB

Service

- Penyajian makanan yang kurang menarik

Fasilitas

- Keterbatasan alat pendukung operasional
- Alat pendukung keamanan yang kurang
- Area parkir yang kurang memadai

▪ **Faktor Analisis External :**

Kesempatan (*Opportunities*)

Sales dan Marketing

- Harga yang ditawarkan sangat bersaing
- Tamu *walk-in*
- Terbukanya peluang menarik pasar dari mahasiswa dan alumni ITB
- Peluang menarik pasar luar negeri yang bekerja sama dengan ITB

Lokasi, Bangunan dan Aksesibilitas

- Menarik pangsa pasar dengan *Heritage value* yang dimiliki hotel
- Merupakan salah satu Hotel dengan *Heritage Value* di Bandung
- Dibukanya jalan tol Cipularang
- Adanya *direct flight* ke Bandung yang membuka akses dari luar
- Banyaknya jasa transportasi umum yang ditawarkan
- Banyaknya kawasan perbelanjaan dan wisata kuliner disekitar lokasi

Konsumen

- Jumlah wisatawan dalam dan luar negeri yang akan meningkat di Bandung dikarenakan Covid-19 yang terus melandai.
- Isu-isu keamanan yang membuat tamu lebih memilih hotel menengah kebawah dengan alasan keamanan tersebut.

Ancaman (*Threats*)

- Banyaknya hotel disekitar yang bisa menjadi pesaing di daerah tersebut
- Ketidakpuasan tamu akan pelayanan
- Masih terbatas nya konsumen dikarenakan pandemik yang belum usai
- Situasi keamanan yang kurang stabil, baik dari wabah maupun manusia
- Tamansari yang terkadang menjadi titik kemacetan di akhir pekan
- Pajak dan regulasi usaha pariwisata
- Keamanan lingkungan dari pedagang kaki lima dan preman

Dari identifikasi faktor *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threats* tersebut dapat di identifikasikan rumusan strategi yang dapat dipakai untuk mengembangkan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

Strategi SO

Mencari target penjualan yang difokuskan pada para pengusaha yang melakukan kegiatan berhubungan dengan ITB, maupun tamu dari suatu komunitas yang ingin melakukan suatu kegiatan atau hanya sekedar ingin menikmati makanan dan minuman serta fasilitas lain yang ada di Hotel Bumi Sawunggaling, dan tetap menjaga sistem yang sudah ada .

Strategi ST

Memelihara fasilitas fisik bangunan dan ke khasan *art deco* serta keramahan dari karyawan nya serta meningkatkan keamanan dan kebersihan di lingkungan hotel bagi para tamu yang datang ke tempat tersebut.

Strategi WO

Meningkatkan aspek promosi keluar tentang hotel dan juga fasilitas-fasilitas Hotel lainnya, meningkatkan kerjasama dengan manajemen ITB agar dapat ikut memperkenalkan Hotel Bumi Sawunggaling bagi kalangan nya dan para alumni nya.

Strategi WT

Memberikan pelayanan yang terbaik kepada para tamu hotel Bumi Sawunggaling dengan meningkatkan kemampuan SDM dalam segi pelayanan dengan tidak melupakan ke khasan pelayanannya.

Dari analisis SWOT dan strategi SO, ST, WO, WT dapat disusun strategi pengembangan hotel Bumi Sawunggaling dalam bentuk program antara lain:

- Pengorganisasian SDM

Sebagai langkah awal diperlukan penataan manajemen SDM, dimana para Manager termasuk General Manager melakukan upaya khusus dalam peningkatan kualitas SDM atau kemampuan para karyawannya dibidang perhotelan. Dimana General Manager yang bertanggung jawab langsung dan yang bertindak sebagai HRD di Hotel tersebut juga turut memberikan pendidikan tentang pelayanan yang baik bagi setiap tamunya dan juga menjelaskan Visi dan Misi dari Hotel Bumi Sawunggaling Bandung seutuhnya.

- Penataan Pemasaran

Menata kembali kegiatan pemasaran bagi Hotel Bumi Sawunggaling, dimana pimpinan hotel bisa mendelegasikan kepada wakilnya untuk melakukan pemasaran yang baik bagi Hotel Bumi Sawunggaling, atau pimpinan merekrut seorang Manager Pemasaran guna memimpin proses pemasaran di hotel tersebut.

- Peningkatan Kegiatan Promosi

Melakukan kegiatan Promosi keluar bagi Hotel Bumi Sawunggaling dengan lebih aktif dan memaksimalkan penggunaan website hotel sebagai ajang promosi hotel, serta memanfaatkan media internet sebagai bagian dari media promosi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

- Penataan Hotel dan Lingkungan

Melakukan penataan hotel ke depannya agar bersifat lebih ramah lingkungan, dengan menggunakan barang recycle dan bahan yang tidak mengandung racun bagi lingkungan, melakukan penataan lingkungan sekitar agar lebih asri dan terjaga, sesuai dengan konsep sSWOT atau *sustainable* SWOT di mana isu lingkungan sebagai hal yang utama

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang ada dapat disimpulkan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung masih memiliki potensi yang baik dan nilai jual yang cukup tinggi dalam pengembangan kemampuan Hotel di masa yang akan datang.

Potensi pengembangan yang cukup baik itu adalah seperti di bawah ini:

- Dengan tempat dan letak yang cukup strategis Hotel Bumi Sawunggaling masih memiliki potensi untuk di kenal oleh para tamunya,
- Mempunyai nilai *art deco* bangunan yang cukup baik , untuk meningkatkan penjualan di hotel tersebut. Tetapi harus ditunjang dengan langkah Promosi yang lebih giat sehingga Hotel Bumi Sawunggaling Bandung dapat lebih di kenal luas.
- Mempunyai keuntungan yang baik dengan kedekatan nya dengan manajemen ITB sehingga dapat lebih di kenal luas di kalangan mahasiswa dan alumnus perguruan tersebut.
- Mempunyai ciri khas keramahan para karyawan nya dan konsep pelayanan yang ber azas kekeluargaan, serta fasilitas-fasilitas operasional hotel, dan fasilitas-fasilitas lainnya yang ada di hotel yang dapat mengangkat, menambah pendapatan dan memperkenalkan hotel.
- Mempunyai kesempatan untuk mengembangkan konsep hotel kearah yang lebih baik yaitu sebagai *Boutique hotel* selanjutnya.

5.2. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan diatas dapat disarankan sebagi berikut:

- Inovasi atau ide yang telah dibuat oleh pihak hotel bumi sawunggaling yang kemudian di rumuskan menjadi suatu rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang atau yang lebih dikenal sebagai visi dan misi tersebut yang dijadikan acuan atau target dari bumi sawunggaling dalam meningkatkan kualitas, baik produk maupun service, adapun visi dan misi dari hotel Bumi sawunggaling ini diharapkan

- bisa diterapkan oleh karyawan dan manajemen sehingga menjadi suatu kebanggaan dan ciri khas dari Hotel Bumi sawunggaling.
- Aktif dalam melakukan pemasaran promosi keluar dan kedalam dari pihak hotel.
 - Aktif dalam pelaksanaan *Marketing* melalui media *website* pribadi hotel, dan jejaring sosial yang ada di internet.
 - Hotel Bumi Sawunggaling sendiri harus menjaga kualitas produk, pelayanan, dan kebersihan, disamping menyelenggarakan program pelatihan secara berkesinambungan
 - Menitikberatkan pada program peningkatan pelayanan service personal kepada customer yaitu memfokuskan diri pada pelayanan secara personal dimana ada ikatan keharmonisan antara customer dengan karyawan.
 - Melakukan perbaikan manajemen untuk menciptakan konsep Botique Hotel ataupun Green Hotel sebagai rencana jangka panjang yang berkelanjutan.
 - Melakukan kegiatan aktivitas-aktivitas sosial bagi lingkungan sekitarnya.
 - Menjaga keasrian lingkungan sekitar hotel sebagai asset bagi hotel.
 - Memaksimalkan Kong Djie Cafe Coffee Corner sebagai salah satu fasilitas penunjang hotel, serta memanfaatkan para konsumen fasilitas *working space* yang biasanya anak muda untuk menarik guna menginap di hotel Bumi Sawunggaling.
 - Melakukan kegiatan-kegiatan promosi untuk memperkenalkan fasilitas lainnya yang ada di hotel bumi sawunggaling.

DAFTAR PUSTAKA

- Yusuf. A Muri. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan. Prenadamedia Group, Jakarta. 328-358.
- Pahl. Nadine., & Richter. Anne. 2009. SWOT Analysis – Idea, Methodology and A Practical Approach, Munchen GRIN Verlag GMBH.
- Rangkuti. Freddy. 1998. Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT.Gramedia Pustaka Umum, Jakarta. 9-20
- Teece, David J., Alfred Chandler and “Capabilities” Theories of Strategy and Management (April 2010). Industrial and Corporate Change, Vol. 19, No. 2, pp. 2010 297-316
- Tompson. John L. , Martin. Frank. 2010. Strategic Management: Awareness & Change. South Western Cengage Learning.
- Komaruddin. 2011. Ensiklopedia Manajemen. Edisi ke-4. Bumi Aksara, Jakarta. 215-235
- Kotler. Philip, Keller. Kevin Lane . 2012. Marketing Management. 14th Edition,. Prentice Hall. 87-103
- W.B. Robert, Duncan. Peter, Tarcy. Brian. 2007. Simplified Strategic Planning: A Nonsense Guide for Busy People Who Want Result Fast. New York: Mc Graw Hill.
- Stringham. Shand. 2011. Strategic Leadership and Strategic Management: Leading and Managing Change, Universe.
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. CV. Alfabeta, Bandung. 7-48
- Friesner. Tim, 9 Maret, 2021: History of SWOT Analysis Available from: . <http://www.marketingteacher.com/> (Diakses Maret 2021).
- Riyanto. Y. 2001. Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. Unesa university press, Surabaya. 11-29.

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

1. Siapakah yang menjadi target pasar Hotel Bumi Sawunggaling Bandung ?
2. Bagaimana jumlah perkembangan kunjungan ke Hotel Bumi Saunggaling Bandung selama di tiga bulan terakhir?
3. Apakah pihak manajemen memiliki *data based* mengenai tamu – tamu yang menginap di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung? (baik group maupun individual) dan apakah *data based* tersebut sudah memuat profil personal tamu ?
4. Seberapa *update* – nya informasi tersebut?
5. Langkah – langkah apa saja yang sudah dilaksanakan pihak Hotel Bumi Sawunggaling Bandung dalam mengenali konsumennya dan apa saja bentuk dari langkah – langkah tersebut ? (program)
6. Apakah yang menjadi ketentuan manajemen hotel untuk menjadikan seorang tamu menjadi *repeater*?
7. Bagaimana Hotel Bumi Sawunggaling Bandung dalam mengelola asset hotel, yang dilakukan ?
8. Siapa saja yang menjadi pelanggan atau tamu yang datang menginap di Hotel Bumi Sawunggaling selama pandemi Corona ini ?
9. Apa saja kendala atau hambatan dalam menjaga kualitas pelayanan di hotel selama ini?

**FAKULTAS ILMU BUDAYA
UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO**



SURAT TUGAS


Nomor: 147.1/B.18.01/UDN-04/V/2021

Dekan Fakultas Ilmu Budaya Universitas Dian Nuswantoro Semarang memberikan tugas kepada

Nama	Prima Setia Judha Pranata, M.MPar.
Tugas	Sebagai Ketua Penelitian Dosen Pemula "SWOT Analisis di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung"
Tempat	Universitas Dian Nuswantoro
Periode	Mei 2021
Lain-lain	1. Harap dilaksanakan sebaik – baiknya dan penuh tanggung jawab. 2. Memberikan laporan setelah melaksanakan tugas

Semarang, Mei 2021
Dekan
Fakultas Ilmu Budaya

Dr. Raden Ariel Nugroho, S.S., M.Hum


Kaprodi
Lesahot
Koordinator

Yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dengan baik pada tanggal 31-08 2021 di

Tanda Tangan dan Stempel



Lampiran 2. Surat Tugas Penelitian