

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengaruh globalisasi mulai menjadikan pertumbuhan ekonomi sebagai prioritas di hampir semua negara. Selain itu, terjadi krisis hampir seluruh belahan dunia. Semua sektor yang terlibat dalam pemulihan ekonomi negara untuk melaksanakan segala daya mereka untuk meningkatkan pendapatan pemerintah. Peran Marketing disebut sebagai bagian aspek penting perusahaan. Pemasaran adalah proses interaktif yang dapat dianggap efektif antara produsen dan konsumen. Dengan kondisi dan keadaan yang dihadapi di beberapa belahan dunia, sistem komunikasi pemasaran merupakan langkah yang efektif untuk memperoleh laba produk dan jumlah penjualan untuk pemasaran.

Sebelum memahami pengertian komunikasi pemasaran, perlu dijelaskan bahwa kegiatan komunikasi dalam konteks pemasaran tidak dapat dipisahkan.

Kegiatan pemasaran adalah perancangan dan penetapan nilai harga suatu jasa dan barang mulai dari tahap promosi sampai pendistribusian jasa dan barang. Kegiatan proses pemasaran adalah hasil dari suatu proses komunikasi.

Komunikasi merupakan pertukaran informasi, dengan kata lain konsumen secara tidak langsung memberi informasi kepada produsen

terkait kebutuhan barang dan jasa. Dengan berbagai macam penawaran yang dilakukan melalui komunikasi pemasaran, hal ini mendorong para konsumen secara leluasa untuk memperoleh barang atau jasa sesuai kebutuhan.

Persaingan pemasaran juga terjadi di dunia bisnis pariwisata dan perhotelan di berbagai belahan dunia. Masing-masing hotel akan menunjukkan nilai lebih pada suatu nilai produk, jasa dan pelayanan yang akan ditawarkan kepada pengunjung yang menginap. Dengan kata lain, hal ini yang membedakan bisnis perhotelan dengan bisnis pariwisata lainnya, salah satunya yaitu Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya.

Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya merupakan hotel yang berlokasi di Jl.HR Muhammad no 2A, Putat Gede, Kec.Sukomanunggal, Kota Surabaya Jawa timur 60189. Hotel ini memiliki sejumlah 167 kamar yang akan memberikan kenyamanan pada tamu. Disamping memberikan pelayanan yang berkualitas hotel ini juga bersih, nyaman serta mempunyai beragam fasilitas. Lokasi hotel yang dekat dengan pusat perbelanjaan dengan jarak tempuh 15 menit, akses cepat melalui jalan tol menuju Juanda International Airport dengan jarak tempuh 22 KM dan di dukung dari Stasiun Gubeng dengan jarak tempuh 9.5 KM. Adapun fasilitas hotel bintang empat ini adalah room service 24 jam, Harris Cafe, laundry, wisata kota, kota, brankas, area ruang merokok dan wifi di area-area publik. Dengan memiliki 167 kamar dengan tipe antara lain, Harris Room dan Harris Suite Room, yang lengkapi berbagai fasilitas dan kebutuhan bagi pengunjung yang menginap. Adapun fasilitas tersebut antara lain: kolam renang, pusat kebugaran dan spa.

Untuk meningkatkan pendapatan dan hunian kamar dalam penjualan jasa hotel diperlukan strategi pemasaran yang tepat, maka disini penulis memutuskan memilih judul penelitian “Analisis Strategi Marketing” untuk meningkatkan hunian kamar Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya.

1.2 Rumusan Masalah

Dari penjelasan diatas, rumusan masalah terbagi 2 sebagai berikut:

1. Apa pengaruh sistem strategi marketing Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya?
2. Bagaimana sistem strategi marketing yang dilakukan di Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui dampak penerapan dari sistem strategi marketing Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya.
2. Mengetahui aspek kekuatan dan kelemahan sistem marketing Hotel Harris Bundaran Satelit Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Hasil penelitian ini akan disumbangkan kepada STIE Mahardhika sebagai wawasan tentang strategi marketing.
2. Menambah wawasan bagi karyawan Harris Bundaran Satelit Surabaya tentang strategi marketing dalam menambah tingkat hunian kamar.
3. Bagi peneliti, hasil karya dari penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pengembangan penelitian selanjutnya.