



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul
Hotel & Convention

Skripsi

Oleh

Hilda Tiara Lucardo

6081801014

Bandung

2022



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul
Hotel & Convention

Skripsi

Oleh

Hilda Tiara Lucardo

6081801014

Pembimbing

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M

Bandung

2022

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Hilda Tiara Lucardo
Nomor Pokok : 6081801014
Judul : Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul Hotel &
Convention

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 12 Januari 2022
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA. : 

Sekretaris

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. : 

Anggota

Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T. : 

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si.

Pernyataan

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Hilda Tiara Lucardo

NPM : 6081801014

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul Hotel &
Convention

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 30 Desember 2021



Hilda Tiara Lucardo

ABSTRAK

Nama : Hilda Tiara Lucardo

NPM : 6081801014

Judul : Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul Hotel & Convention

Pandemi yang berkepanjangan sangat berdampak pada berbagai sektor industri di Indonesia termasuk industri perhotelan yang menyebabkan penurunan jumlah pengunjung dan salah satunya terjadi di kawasan Sentul yaitu pada Bigland Sentul Hotel & Convention. Perusahaan ini merupakan pendatang baru yang belum mempunyai pengalaman di bidang perhotelan, dan sebelum masa pandemi perusahaan ini mampu bertahan di tengah ketatnya persaingan industri perhotelan dengan segala kelebihan, kekurangan, peluang dan hambatan yang ada. Namun dalam masa pandemi ini, perusahaan membutuhkan strategi yang tepat dan efektif. Maka dari itu, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang tengah digunakan perusahaan saat ini dan menilai efektivitas penerapan strategi tersebut.

Penelitian ini bersifat deskriptif dan kualitatif dengan menggunakan metode studi kasus. Sumber data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini, peneliti mengembangkan analisis efektivitas untuk dapat mengetahui apakah strategi perusahaan masih tepat untuk digunakan di masa yang akan datang.

Berdasarkan hasil penelitian, Bigland Sentul Hotel & Convention menggunakan strategi “*Best Cost Provider*”. Strategi tersebut masih efektif dan dapat dipertahankan, namun perusahaan perlu mengoptimalkan beberapa aspeknya untuk dapat meningkatkan penjualan dan mencapai tujuan jangka panjang.

Perusahaan dapat melakukan optimalisasi dengan cara memaksimalkan penggunaan teknologi untuk melakukan inovasi yang dapat memberikan nilai lebih, meningkatkan kegiatan pemasaran, meningkatkan kuantitas dan kualitas tenaga kerja, dan terbuka terhadap kritik dan saran serta memperbaikinya untuk dapat mencapai keunggulan kompetitif.

Kata Kunci : Strategi Bersaing, *Best Cost Provider*, Efektivitas.

ABSTRACT

Name : Hilda Tiara Lucardo

NPM : 6081801014

Title : *Competitive Strategy Analysis of Bigland Sentul Hotel & Convention*

The prolonged pandemic greatly impacted various industrial sectors in Indonesia including the hospitality industry which led to a decrease in the number of visitors and one of them occurred in the Sentul area, namely at the Bigland Sentul Hotel & Convention. This company is a newcomer who has no experience in the field of hospitality, and before the pandemic the company was able to survive amid the tight competition of the hospitality industry with all the advantages, disadvantages, opportunities and obstacles that exist. But in this pandemic period, companies need the right and effective strategies. Therefore, the purpose of this research is to find out the strategies that are being used by the company today and assess the effectiveness of implementing the strategy.

This research is descriptive and qualitative using case study research methods. Sources of data are used in the form of primary data and secondary data. Data collection techniques were carried out through interviews and observations. In this study, researchers developed an effectiveness analysis to find out whether the company's strategy is still feasible to use in the future.

Based on the research results, Bigland Sentul Hotel & Convention uses the "Best Cost Provider" strategy. The strategy is still effective and can be maintained, but the company needs to optimize several aspects to increase sales and achieve long-term goals.

Companies can optimize by maximizing the use of technology to innovate that can provide added value, improve marketing activities, increase the quantity and quality of the workforce, and be open to criticism and suggestions and improve them to achieve competitive advantage.

Keywords: Competitive Strategy, Best Cost Provider, Effectiveness.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala kasih karunia dan penyertaan-Nya selama proses penelitian dan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul Hotel & Convention” sehingga dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini disusun sebagai laporan tugas akhir dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar jenjang sarjana S1 Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa penelitian dan penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena terbatasnya pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis. Namun skripsi ini tentu tidak dapat terselesaikan tanpa adanya doa, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah bersedia membantu dan memberikan dukungan dalam proses penyusunan skripsi ini, terutama kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat, rahmat, dan kasih karunia-Nya yang tiada henti sampai hari ini.
2. Kedua orang tua dan adik tercinta yang selalu mendukung, mendoakan, memberikan semangat dan motivasi dari awal perkuliahan hingga saat ini.
3. Ibu Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M selaku dosen pembimbing yang telah bersedia untuk meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbing

dan mengarahkan saya dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan penuh kesabaran.

4. Seluruh jajaran Dosen Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalamannya dengan senang hati.
5. Seluruh pihak Bigland Sentul Hotel & Convention yang telah membantu dan memberikan waktu, ilmu, pengalaman, dan berbagai informasi lainnya yang mendukung penyusunan skripsi ini.
6. Teman-teman 1 bimbingan yang selalu berdiskusi, berkeluh kesah, dan mendukung satu sama lain serta berbagi informasi selama proses penyusunan skripsi ini.
7. Joshua Raynaldi Kurniawan yang sudah memberi semangat dan menemani penulis dalam menyelesaikan pengerjaan skripsi ini.
8. Veronica Wijaya, Andry Wijaya, Andrew Carney, Yosua Reynaldi, dan keluarga besar lainnya yang selalu memberikan doa dan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini.
9. Jenifer Goenawan, Rania Setianto, Meilinda Citira, dan teman perkuliahan lainnya yang telah menemani dan memberikan semangat selama menjalani perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.
10. Teman SMA khususnya Virginia, Carrensca, Sylvia, Sintya, Kisshy, dan Windy yang selalu memberikan dukungan dan semangat, serta bersedia mengajak saya *refreshing* saat penat mengerjakan skripsi.

11. Hanna, Sofyan, dan Tasya yang selalu menyemangat, mendukung dan mendengarkan keluh kesah saya selama proses penyusunan skripsi ini.
12. Teman SMP khususnya Naretsha, Stefanie, Sylvia, Gaby dan Selly yang tengah berjuang bersama saya untuk menyelesaikan skripsi.
13. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang secara langsung maupun tidak langsung terlibat dalam penyelesaian skripsi ini, terima kasih atas doa, dukungan, dan bantuannya.

Penulis telah berusaha untuk menyusun skripsi ini dengan maksimal, meskipun hingga saat ini masih terdapat berbagai kekurangan. Penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan skripsi ini.

Bogor, 30 Desember 2021



Hilda Tiara Lucardo

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| ABSTRAK | iii |
| ABSTRACT | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| BAB 1 | |
| PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 5 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 5 |
| 1.5 Kerangka Penelitian | 6 |
| BAB 2 | |
| KERANGKA PEMIKIRAN DAN METODOLOGI | 8 |
| 2.1 Strategi | 8 |
| 2.1.1 Pengertian Strategi | 8 |
| 2.1.2 Tingkatan Strategi | 8 |
| 2.2 Strategi Bersaing | 9 |
| 2.2.1 Strategi Generik | 10 |
| 2.2.2 Strategi Generik Modifikasi | 11 |
| 2.3 Manajemen Strategi | 15 |
| 2.3.1 Tahapan dalam Manajemen Strategi | 15 |
| 2.4 Analisis Lingkungan Internal | 17 |
| 2.4.1 Operasi | 17 |
| 2.4.2 Keuangan | 17 |
| 2.4.3 Pemasaran | 17 |
| 2.4.4 Sumber Daya Manusia | 18 |
| 2.5 Analisis Lingkungan Eksternal | 18 |
| 2.5.1 PESTEL <i>Analysis</i> | 19 |
| 2.5.2 <i>Porter's Five Forces Analysis</i> | 21 |
| 2.6 Efektivitas | 23 |
| 2.6.1 Pengertian Efektivitas | 23 |

| | |
|--|----|
| 2.6.2 Pengukuran Efektivitas | 24 |
| 2.7 Metodologi Penelitian | 25 |
| 2.7.1 Jenis Penelitian | 25 |
| 2.7.2 Metode Penelitian | 25 |
| 2.7.3 Teknik Pengumpulan Data | 26 |
| 2.7.4 Sumber Data | 27 |
| 2.7.5 Teknik Analisis Data | 28 |
| 2.8 Penelitian Terdahulu | 30 |
| 2.9 Operasionalisasi Variabel | 33 |
| BAB 3 | |
| HASIL DAN TEMUAN | 35 |
| 3.1 Hasil | 35 |
| 3.1.1 Sejarah Perusahaan | 35 |
| 3.1.2 Profil Perusahaan | 37 |
| 3.1.3 Visi, Misi & Tujuan Perusahaan | 37 |
| 3.1.4 Nilai Perusahaan | 38 |
| 3.1.5 Struktur Perusahaan | 39 |
| 3.1.6 Profil Pelanggan | 39 |
| 3.1.7 Kondisi Persaingan | 40 |
| 3.1.8 Kondisi Tempat Perusahaan | 42 |
| 3.1.9 Kegiatan Perusahaan | 44 |
| 3.2 Pembahasan Hasil | 47 |
| 3.2.1 Strategi Perusahaan Saat Ini | 48 |
| 3.2.2 Analisis Internal & Eksternal | 53 |
| 3.2.3 Efektivitas Strategi Perusahaan | 67 |
| BAB 4 | |
| KESIMPULAN, REKOMENDASI DAN IMPLIKASI | 78 |
| 4.1 Kesimpulan | 78 |
| 4.2 Rekomendasi | 79 |
| 4.3 Implikasi | 81 |
| DAFTAR PUSTAKA | 83 |
| LAMPIRAN | 85 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 Fitur Pembeda Dalam Strategi Generik | 14 |
| Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu | 30 |
| Tabel 2.3 Operasionalisasi Variabel | 33 |
| Tabel 3.1 Profil Pelanggan | 39 |
| Tabel 3.2 Perbandingan Hotel pesaing Bigland Sentul Hotel & Convention | 40 |
| Tabel 3.3 Daftar Harga Kamar Bigland Sentul Hotel & Convention | 46 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Persentase Penjualan Kamar Tahun 2019 & 2020 | 3 |
| Gambar 1.2 Kerangka Penelitian | 7 |
| Gambar 3.1 Logo Perusahaan | 37 |
| Gambar 3.2 Struktur Organisasi Bigland Sentul Hotel & Convention | 39 |
| Gambar 3.3 <i>Meeting Room</i> | 43 |
| Gambar 3.4 Restoran | 44 |
| Gambar 3.5 <i>Rooftop Swimming Pool</i> | 44 |
| Gambar 3.6 Program <i>Long Stay Package</i> | 50 |
| Gambar 3.7 Program Bulanan | 50 |
| Gambar 3.8 Hampers Hari Raya | 51 |
| Gambar 3.9 Pemberian Kue Ulang Tahun | 51 |
| Gambar 3.10 Layanan <i>All You Can Eat BBQ</i> | 52 |
| Gambar 3.11 Persentase Penjualan Kamar Tahun 2019 & 2020 | 67 |
| Gambar 3.12 <i>Robotic & Animation Competition Exhibition</i> | 69 |
| Gambar 3.13 <i>Tik Tok Challenge</i> | 69 |
| Gambar 3.14 <i>Live Cooking Show</i> | 70 |
| Gambar 3.15 Acara Sangjit Tahun 2020 | 70 |
| Gambar 3.16 <i>Refoodlution 2021</i> | 71 |
| Gambar 3.17 Lomba Melukis Non-Fiksi | 71 |
| Gambar 3.18 <i>Kartini Celebration Talkshow</i> | 72 |
| Gambar 3.19 Acara <i>Wedding</i> Tahun 2021 | 72 |
| Gambar 3.20 <i>Review</i> dari pelanggan pada aplikasi Tiket.com | 73 |
| Gambar 3.21 <i>Review</i> dari pelanggan pada aplikasi Traveloka | 74 |

| | |
|---|----|
| Gambar 3.22 <i>Review</i> Pelanggan Tahun 2018-2019 | 75 |
| Gambar 3.23 <i>Review</i> Pelanggan Tahun 2020 | 75 |
| Gambar 3.24 <i>Review</i> Pelanggan Tahun 2021 | 76 |
| Gambar 3.25 <i>Review</i> Pelanggan Tahun 2022 | 76 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 *Interview Guide*

85

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

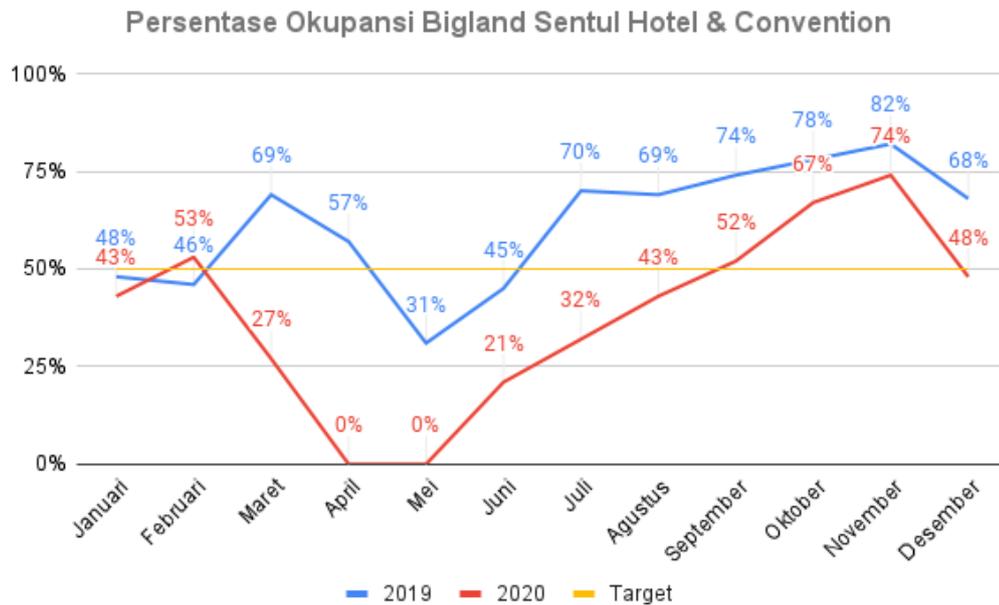
Indonesia merupakan salah satu negara yang diterpa pandemi Covid-19 pada tahun 2020. Meskipun begitu, pembangunan perhotelan di Jawa Barat tetap berjalan dan terus mengalami peningkatan. Hal ini didasarkan pada hasil riset yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2020 Indonesia mempunyai 3.644 unit usaha dibidang perhotelan. Jumlah tersebut mengalami kenaikan sebesar 3,65% dari tahun 2019 yang berjumlah 3.516 unit.

Selain itu, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif juga mengungkapkan adanya perubahan yang cukup signifikan pada Tingkat Penghunian Kamar (TPK) hotel di Jawa Barat dari 52,22% pada tahun 2019 menjadi 37,75% pada tahun 2020. Hal tersebut terjadi karena adanya berbagai kebijakan yang ditetapkan selama masa PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) di Jawa Barat. Dalam sebuah artikel yang diterbitkan oleh insidelombok.id (2019), dikatakan bahwa persentase Tingkat Penghunian Kamar (TPK) merupakan hasil perbandingan antara banyaknya malam kamar yang terisi dengan banyaknya malam kamar yang tersedia di hotel, nilai TPK yang tinggi menunjukkan bahwa akomodasi hotel di daerah tersebut diminati oleh pengunjung, begitu juga sebaliknya. Tingkat Penghunian Kamar (TPK) ini diharapkan terus meningkat agar industri perhotelan dapat semakin berkembang.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Jawa Barat, jika dibandingkan dengan kabupaten lainnya, pada tahun 2020 Kabupaten Bogor berada pada peringkat pertama dengan jumlah hotel terbanyak yakni sebanyak 34 unit, jumlah tersebut bertambah sebanyak 2 unit dari tahun 2019. Kenaikan tersebut disebabkan karena adanya peningkatan kebutuhan akan tempat penginapan, tempat meeting, dan tempat ibadah di Kabupaten Bogor. Hal ini didasarkan pada data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor yang menyatakan adanya peningkatan kunjungan wisatawan yang cukup signifikan sejak tahun 2013. Kondisi tersebut menjadi peluang emas bagi industri perhotelan di Bogor. Namun dengan melihat situasi pandemi ini, perusahaan bukan hanya saling berlomba untuk memberikan kenyamanan dan kepuasan tetapi juga berusaha untuk mempertahankan perusahaannya, yang salah satunya terjadi pada Bigland Sentul Hotel & Convention.

Bigland Sentul Hotel & Convention merupakan hotel bintang tiga yang dikelola oleh PT. Senkuit Internasional Hotel, dan berlokasi di Jl. Olympic Raya No. 4A, Sentul. Hotel ini sudah beroperasi selama kurang lebih 6 tahun sejak tahun 2016. Tepat pada 1 Agustus 2020, hotel ini resmi mengubah namanya dari Olympic Renotel menjadi Bigland Sentul Hotel & Convention. Walaupun terdapat perubahan nama, hotel ini tetap berusaha untuk mempertahankan kualitas dan pelayanan dari brand yang sebelumnya. Pada tahun 2020, jumlah pengunjung Bigland Sentul Hotel & Convention mengalami penurunan yang sangat tajam akibat adanya pandemi covid-19 dan ketatnya peraturan PPKM. Penurunan

tersebut terlihat dari volume penjualan Bigland Sentul Hotel & Convention pada tahun 2019 dan 2020.



Gambar 1.1 Persentase Penjualan Kamar Tahun 2019 & 2020
Sumber : Data Penjualan Bigland Sentul Hotel & Convention 2019 & 2020

Berdasarkan data penjualan tersebut, pada tahun 2019 penjualan perusahaan hampir setiap bulannya selalu melampaui target perusahaan. Sedangkan pada tahun 2020 penjualan sangat menurun sejak bulan Maret, dan pada bulan April hingga Mei tahun 2020 tercatat tidak ada penjualan. Pada bulan Juni, Juli, dan Desember penjualan meningkat karena sedang libur sekolah sehingga banyak pergi berlibur dan menginap di hotel. Lalu pada bulan September, Oktober, dan November hotel banyak digunakan untuk berbagai *event*, salah satunya adalah *wedding*. Peningkatan penjualan pada tahun 2020 yang terjadi sejak bulan Juni hingga akhir tahun tersebut juga didukung dengan adanya berbagai pelanggaran pada level PPKM. Data penjualan ini, dapat

membantu perusahaan untuk menganalisis perubahan-perubahan yang terjadi. Dalam data penjualan tersebut, Bigland Sentul Hotel & Convention dapat melihat kenaikan atau penurunan setiap bulannya sehingga dapat mempertahankan kenaikan yang ada, dan melakukan evaluasi terhadap penurunan tersebut. Bigland Sentul Hotel & Convention harus dapat menganalisis dengan baik setiap perubahan-perubahan yang mungkin terjadi, dan tentunya tetap memperhatikan berbagai faktor yang kiranya dapat mempengaruhi penjualan perusahaan.

Berdasarkan kondisi tersebut dan melihat adanya peluang pada industri perhotelan di Bogor, Penulis tertarik untuk mengetahui secara lebih rinci tentang Bigland Sentul Hotel & Convention karena perusahaan ini merupakan pendatang baru yang belum mempunyai pengalaman di bidang perhotelan, namun hingga saat perusahaan ini sudah mampu bertahan kurang lebih 6 tahun di tengah ketatnya persaingan industri perhotelan dengan segala kelebihan, kekurangan, peluang dan hambatan yang ada. Penulis ingin melakukan analisis terhadap strategi yang digunakan Bigland Sentul Hotel & Convention selama ini dan pencapaian dari penerapan strateginya serta hal-hal lain yang menarik dari hotel ini. Penulis ingin mengetahui strategi bersaing yang tepat untuk digunakan oleh Bigland Sentul Hotel & Convention di masa mendatang agar dapat bertahan melawan pesaing. Maka dari itu, judul atau topik yang penulis ambil dalam penyusunan skripsi ini adalah “Analisis Strategi Bersaing Bigland Sentul Hotel & Convention”.

1.2 Identifikasi Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Strategi bersaing apa yang tengah diterapkan oleh Bigland Sentul Hotel & Convention saat ini?
2. Bagaimana efektivitas strategi yang diterapkan oleh Bigland Sentul Hotel & Convention?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk memahami, membahas, dan mengkaji strategi yang tengah diterapkan oleh Bigland Sentul Hotel & Convention saat ini.
2. Untuk mengetahui tingkat keberhasilan pada penerapan strateginya saat ini.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan bagi berbagai pihak, baik bagi penulis, bagi perusahaan, dan bagi akademisi. Manfaat dan kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

A. Bagi Penulis

1. Menambah wawasan, pengetahuan, dan pemahaman yang lebih baik mengenai industri perhotelan.

2. Memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan berbagai teori-teori yang telah diperoleh selama menjalani perkuliahan.

B. Bagi Perusahaan

1. Mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman serta peluang yang ada di sekitar perusahaan.
2. Membantu perusahaan dalam mengembangkan strateginya sehingga lebih tepat sasaran dan mampu bertahan dalam persaingan di masa yang akan datang.

C. Bagi Akademisi

1. Menambah informasi mengenai formulasi strategi bersaing yang tepat digunakan dalam kondisi seperti objek yang diteliti.
2. Menjadi bahan kajian ilmu dan tambahan informasi bagi peneliti lainnya yang akan melakukan penelitian terkait industri perhotelan di masa yang akan datang.

1.5 Kerangka Penelitian

Pada penelitian ini, untuk mengetahui strategi yang tepat untuk diterapkan oleh Bigland Sentul Hotel & Convention di masa mendatang maka penulis perlu melakukan analisis dengan menggunakan proses manajemen strategi. Peneliti akan meneliti terlebih dahulu mengenai strategi bersaing yang saat ini tengah diterapkan oleh perusahaan. Selanjutnya peneliti akan melakukan analisis efektivitas pada penerapan strategi tersebut.



Gambar 1.2 Kerangka Penelitian
Sumber : Hasil Olahan Penulis (2021)

