Analisis Strategi Bisnis di Natour Garuda Hotel Yogyakarta

SKRIPSI

ditulis oleh

Nama	:	Supriyono
Nomor Mahasiswa	:	99311491
Program Studi	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Pemasaran

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2004

Analisis Strategi Bisnis di Natour Garuda Hotel
Yogyakarta

SKRIPSI

ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

oleh

Nama	:	Supriyono
Nomor Mahasiswa	:	99311491
Program Studi	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Pemasaran

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2004

Analisis Strategi Bisnis di Natour Garuda Hotel Yogyakarta

Disusun dalam rangka menulis skripsi

Oleh

Nama	:	Supriyono
Nomor Mahasiswa	:	99311491
Program Studi	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Pemasaran

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2004

Analisis Strategi Bisnis di Natour Garuda Hotel Yogyakarta

Disusun dalam rangka menulis skripsi

Oleh

Nama	:	Supriyono
Nomor Mahasiswa	:	99311491
Program Studi	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Pemasaran

Yogyakarta,.....
Telah disetujui oleh
Dosen pembimbing,

Drs. Al Hasin, MBA

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman / sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku."

Yogyakarta,

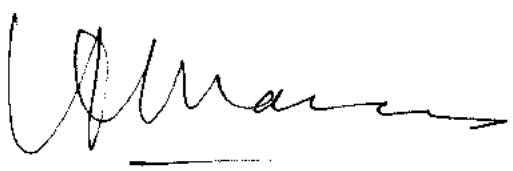
Penulis,

Supriyono

Analisis Strategi Bisnis di Natour Garuda Hotel
Yogyakarta

Nama	:	Supriyono
Nomor Mahasiswa	:	99311491
Program Studi	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Pemasaran

Yogyakarta,
Telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing,



Drs. Al Hasin, MBA

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

ANALISIS STRATEGI BISNIS DI NATOUR GARUDA HOTEL YOGYAKARTA

Disusun Oleh: SUPRIYONO
Nomor mahasiswa: 99311491

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan ***LULUS***
Pada tanggal : 12 Mei 2004

Penguji/Pemb. Skripsi : DRS. AL HASIN, MBA .....

Penguji : DRA. BUDI ASTUTI, M.SI .....

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

Drs. Suwarsono, MA

ABSTRAK

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk mengetahui faktor eksternal dan internal perusahaan guna menentukan strategi yang akan digunakan oleh perusahaan. Pengambilan data dilakukan di Natour Garuda Hotel Yogyakarta.

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis SWOT yang merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran. Sumber data berupa data primer yang digali dari manajemen perusahaan beserta fungsi-fungsinya melalui kuesioner, sedangkan data sekunder digali dari dokumentasi dan studi pustaka.

Dari hasil analisis ditemukan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) antara lain pertumbuhan pasar regional, pengaruh sosial budaya, situasi keamanan, pengaruh kebijakan, pengaruh ekonomi, persaingan, kondisi politik, kepercayaan luar negeri, kondisi pariwisata, hambatan memasuki pasar sedangkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) antara lain letak demografis, kinerja keuangan, image/citra, kecanggihan teknologi, kualitas pelayanan, harga/tariff, kesejahteraan karyawan, promosi dan periklanan, sistem informasi, kualitas SDM dari hasil tersebut ditentukan strategi yang akan digunakan perusahaan dengan menggunakan analisa SWOT antara lain strategi SO yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan, pengembangan produk dan meningkatkan fasilitas hotel, strategi WO yaitu mengadakan pelatihan dan menambah jaringan distribusi, strategi ST yaitu mempertahankan harga/tariff, meningkatkan keamanan dan meningkatkan daya saing, strategi WT yaitu meningkatkan pangsa pasar dan meningkatkan daya saing skala nasional dan internasional.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena berkat rahmat-Nya dan hidayah-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul " **ANALISIS STRATEGI BISNIS DI NATOUR GARUDA HOTEL YOGYAKARTA".**

Skripsi ini disusun dan diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata-1 pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sedalam-dalamnya dan penghargaan yang setulus-tulusnya atas segala bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak terutama kepada :

1. Bapak Drs. H. Suwarsono, MA., selaku Dekan Fakultas ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Al Hasin, MBA, dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan dengan kesabarannya telah membimbing dan mengarahkan penulis.
3. Bapak
4. Seluruh dosen beserta staf di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
5. Inna Garuda Hotel yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan penelitian serta mendapatkan data-data yang diperlukan dalam mempersiapkan, menyusun hingga menyelesaikan skripsi ini.
6. Teman-teman KKN unit BT'98 : Wawan, Yoyon, Nala, Eka, Reno, Fathul, Erna, Erma, Ninit.

7. Rekan-rekan dolan, Kadit Repot, Andi Tingkil, Adam Ada deh, dan Dedik Kempot.
8. Teman-teman kost Edan, terima kasih atas keributannya.

Semoga Allah SWT membalas segala baik budi yang penulis terima. Penulis menyadari bahwa hasil penulisan ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu penulis dengan senang hati menerima dan mengharapkan sekali saran dan kritik demi perbaikan dan penyempurnaan laporan ini di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun pembaca.

Yogyakarta, Maret 2004

Penulis

Motto :

- *Janganlah merasa malu apabila ditanya tentang sesuatu yang dia tidak mengetahui dengan menjawab " saya tidak tahu "*
- *Yang paling utama memaafkan ialah orang yang paling mampu untuk mengliukum (membalas)*
- *Sifat rendah hati adalah bersikap sombong terhadap orang sombong*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan buat :

- *Kedua orang Tuaku, atas segala doa dan pengorbanan serta kasih sayang yang diberikan kepada penulis.*
- *Kakak-kakakku tercinta, terima kasih atas nasehatnya.*
- *Kekasih Maduraku, sosok yang sangat aku kagumi dan sayangi yang selalu tegar tak kenal lelah dan kata menyerah yang selalu berjuang dan berdoa demi selesainya karya ini.*

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN SAMPUL DEPAN SKRIPSI ii

HALAMAN JUDUL SKRIPSI iii

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME iv

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI v

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI vi

ABSTRAK vii

KATA PENGANTAR .....

MOTTO .....

HALAMAN PERSEMBAHAN .....

DAFTAR ISI .....

DAFTAR TABEL .....

DAFTAR LAMPIRAN .....

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah 1

1.2. Rumusan Masalah 3

1.3. Batasan Masalah 3

1.4. Tujuan Penelitian 4

1.5. Manfaat Penelitian 4

1.5.1. Bagi Manajemen Perusahaan 4

1.5.2. Bagi Penulis 4

1.5.3. Bagi Ilmu Pengetahuan 5

1.6. Metode Penelitian 5

1.6.1. Teknik Pengumpulan Data 5

1.6 2. Populasi dan Sampel 6

1.7. Metode Analisis Data 7

1.7.1. Analisis Ekternal Factor Evaluation (EFE) 7

1.7.2. Analisis Internal Factor Evaluation (IFE) 9

1.7.3. Analisa SWOT 12

BAB II LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Pemasaran 14

2.2. Konsep Pemasaran 16

2.2.1. Konsep Berwawasan Produksi 16

2.2.2. Konsep Berwawasan Produksi 17

2.2.3. Konsep Berwawasan Menjual 17

2.2.4. Konsep Berwawasan Pemasaran 17

2.2.5. Konsep Berwawasan Pemasaran Masyarakat 18

2.3. Pengertian Strategi 18

2.4. Strategi Pemasaran 21

2.5. Formulasi Strategi 24

2.6. Alat Analisis 26

2.6.1. Analisis Matrik EFE dan IFE 26

2.6.2. Analisa SWOT 29

2.7. Implementasi Strategi Dalam Fungsi Pemasaran 36

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Sejarah Perkembangan Inna Garuda Hotel 37

3.2. Lokasi Perusahaan 40

3.3. Struktur Organisasi Inna Garuda Hotel 42

3.4. Manajemen Personalia Perusahaan 47

3.4.1. Klasifikasi Karyawan 47

3.4.2. Pengaturan Jam Kerja 48

3.4.3. Gaji dan Jaminan Sosial 49

3.5. Pemasaran 49

3.5.1. Produk Hotel 49

3.5.2. Harga dan Kebijakan Harga 51

3.5.3. Saluran Distribusi 52

3.5.4. Promosi Penjualan 53

BAB IV ANALISIS DATA

4.1. Identifikasi variabel Internal dan Eksternal 54

4.2. Penilaian Variabel Internal dan Eksternal 55

4.2.1. Penilaian Variabel Internal dan Eksternal 56

4.2.2. Penilaian Variabel Eksternal 57

4.3. Hasil Penilaian Variabel Eksternal dan Internal 58

4.3.1. Hasil Penilaian Variabel Internal 58

4.3.2. Hasil Penilaian Variabel Eksternal 61

4.4. Analisa SWOT 65

4.5. Penentuan Strategi 68

4.5.1. Strategi SO *(Strengh-Opportunity)* 69

4.5.2. Strategi WO *(Weakness-Oppportunity)* 70

4.5.3. Strategi ST *(Strenght-Threat)* 71

4.5.4. Strategi WT *(Weakness-Threat)* 72

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan 74

5.2. Saran 77

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1. Matrik SWOT 13

4.1. Indikator Variabel Internal dan Eksternal Inna Garuda Hotel 55

4.2. Penilaian Variabel Internal 56

4.3. Penilaian Variabel Eksternal 57

Proposal Penelitian

Analisis Strategi Pemasaran di Natour Garuda Hotel Yogyakarta

Disusun dalam rangka menulis skripsi

Oleh

Nama	:	Supriyono
Nomor Mahasiswa	:	99 311 491
Program Studi	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Pemasaran

UNIVERSITAS ISLAM INDODESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2003