

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis jasa di Indonesia belakangan ini meningkat dengan pesat. Keadaan ini menimbulkan persaingan yang tajam antar pengusaha dibidang jasa, dimana persaingan ini didukung dengan perkembangan teknologi dan media sosial, dengan berkembangannya media sosial dan teknologi yang terus meningkat serta semakin modern akan mempermudah perusahaan untuk membangun reputasi positif dan juga sebaliknya, akan menjadi mudah bagi perusahaan untuk kehilangan reputasinya. Hal ini memaksa pelaku bisnis jasa untuk lebih tepat memilih strategi pemasaran karena dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan usahanya. (Creswell,2010)

Dalam penentuan strategi yang tepat pengusaha cenderung harus lebih cermat membaca serta mengantisipasi keadaan pasar sehingga dapat menciptakan kepuasan pelanggan dan memenangkan persaingan. Perusahaan dapat mengembangkan strategi bersaing dengan cara mencari, melihat dan menyesuaikan antara kekuatan internal dan kekuatan eksternal yang dimiliki. Dengan melihat secara objektif kondisi internal dan eksternal perusahaan, pelaku usaha dapat melakukan langkah antisipasi saat terjadi perubahan lingkungan eksternal yang sangat penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memuaskan keinginan konsumen. (Rangkuti, 2005). Perusahaan perlu untuk mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan di dalam persaingan pasar dengan mengetahui kedua hal tersebut akan sangat membantu perusahaan dalam mengenali diri, memanfaatkan setiap peluang yang ada serta akan lebih tanggap dalam menghindari dan meminimalkan ancaman. Selain itu perusahaan mau tidak mau dituntut untuk selalu melakukan inovasi dalam melakukan strategi bersaing.

SWOT adalah salah satu metode perencanaan strategi yang banyak digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*thereats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses analisa SWOT ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal serta eksternal yang mendukung untuk mencapai tujuan bisnis. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) dapat menjadi keuntungan (*advantage*) dari peluang

(*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*)



yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang didukung ancaman (*threats*) tidak menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Sehingga analisa SWOT ini sangat cocok digunakan untuk menentukan strategi perusahaan yang berjalan dibidang jasa maupun produk.(Ragkuti,2015)

Kesibukan yang padat dan rutinitas pekerjaan yang dilakukan setiap harinya membuat masyarakat perkotaan membutuhkan tempat refreking untuk melepas kepenatan. Terlalu fokus pada pekerjaan dapat menyebabkan stres yang akut, hal ini sangat berdampak negatif terhadap diri sendiri maupun keluarga, teman dan lingkungan sekitar. Melihat fenomena yang terjadi membuat pelaku bisnis jasa membaca peluang yaitu mendirikan sebuah villa yang dapat digunakan sebagai salah satu tujuan wisata, dengan kehadiran villa ini yang dapat digunakan sebagai salah satu tujuan wisata. Dengan kehadiran villa ini sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang ingin merasakan suasana baru. Dengan berbagai fasilitas yang ditawarkan dan suasana yang disuguhkan memberikan nilai plus pada villa, privasi yang terjaga juga membuat para tamu yang datang merasa nyaman dan betah berada di villa. (Marlina,2017)

Saat ini penyewaan properti khususnya villa lagi marak dikembangkan di daerah Trawas Mojokerto karena tempatnya yang masih asri dan tidak jauh dari kota menjadi pilihan dibangunnya villa dengan *view* alam yaitu persawahan dan pegunungan. Adapun villa-villa yang ternama di daerah Trawas Mojokerto adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Daftar villa disekitar Villa HMD

No	Nama Villa	Fasilitas	Tarif Per malam
1.	Villa Pak Bayan	3 kamar tidur (7 <i>bed</i>), 3 kamar mandi plus air hangat, dapur, kulkas, <i>magic com</i> , TV, <i>karaoke</i> , kolam renang	Rp 1.7000.000
2.	Villa Blok D1	4 kamar tidur (masing-masing 2 <i>bed</i>), 4 kamar mandi plus air hangat, dapur, kulkas, <i>magic com</i> , TV, <i>karaoke</i> , <i>Gazebo</i> , Kolam renang	Rp 2.5000.000
3.	Villa Welirang	8 kamar tidur, dapur, kulkas, dispenser, 2 buah TV, lapangan tenis, kolam renang, bilyard, area parker	Rp 4.000.000
4.	Villa Putri	3 kamar, 3 kamar mandi, dapur lengkap, <i>playground</i> , area	Rp 3.000.000

		parkir, TV, kapasitas 15 Orang	
5.	Villa Rusa	4 kamar tidur (10 <i>bed</i>) 3 kamar mandi, dapur, TV, Gazebo, <i>swimming pool</i> , <i>bilyard</i> , lapangan tenis, area parker	Rp 2.5000.000 – Rp 4.000.000
6.	Villa Vanda	5 kamar tidur <i>doubel bed</i> , 2 kamar mandi plus air hangat, dapur, kulkas, <i>magic com</i> , TV plus DVD, Gazebo, tempat bakar jagung, tenis meja	Rp 1.5000.000
7	Villa HMD	Kapasitas 15 orang, <i>room full TV</i> dan AC, <i>home teater</i> , <i>full bath room</i> , <i>warm water and cool</i> , <i>swimming pool</i> , <i>area photo spot</i> , <i>karaoke room</i> , <i>wifi</i> , taman yang luas, dapur	Rp 2.500.000

Sumber: Data yang diolah 2019

Salah satu villa yang terkenal di Trawas Mojokerto adalah Villa HMD milik Hadi Mulyono yang terletak di Trawas Mojokerto. Laki-laki kelahiran Banyuwangi ini sebelumnya hanya memiliki tanah tanpa bangunan. Hadi Mulyono selaku pemilik melihat peluang dan strategisnya lokasi tersebut akhirnya membangun villa yang di sewakan . “Villa HMD di Trawas Mojokerto”, menawarkan berbagai fasilitas yaitu: penyewaan villa kelas 1 dan 2, *room full TV* dan Ac, *full bathroom*, *home teater*, *swimming pool*, *area photo spot*, *karaoke room* dan wifi. Dengan banyaknya fasilitas yang ditawarkan oleh pihak villa bisa menjadi daya tarik pengunjung untuk datang ke villa. Villa HMD ini tidak hanya disewakan untuk menginap saja tetapi juga bisa disewa untuk acara *prewedding*, pesta keluarga, *gatering* dll. Waktu operasi Villa HMD setiap hari tanpa ada hari libur.

Tabel 1.2 Fasilitas dan harga sewa

No	Jenis	Fasilitas	Tarif per Malam
1	Villa Level 1	Kapasitas 20 Orang	Rp 3.500.000
		<i>Room Full Tv</i> dan AC	
		<i>Home Teater</i>	
		<i>Full Bath Room</i>	
		<i>Warm water</i> dan <i>cool</i>	
		<i>Swimming Pool</i>	
		<i>Area photo Spot</i>	
		<i>Karaoke Room</i>	

		Wifi	
		Taman yang Luas	
		Dapur	
2	Villa Level 2	Kapasitas 15 Orang	Rp 2.500.000
		<i>Room Full Tv dan AC</i>	
		<i>Home Teater</i>	
		<i>Full Bath Room</i>	
		<i>Warm water dan cool</i>	
		<i>Swimming Pool</i>	
		<i>Area photo Spot</i>	
		<i>Karaoke Room</i>	
		Wifi	
		Taman yang luas	
		Dapur	

Sumber : Villa HMD di Trawas Mojokerto

Selain fasilitas yang didapatkan Villa HMD memiliki spot foto yang khusus dibuat untuk pengunjung dengan pemandangan persawahan yang jarang ditemukan di perkotaan. Namun walaupun dengan kondisi fasilitas dan pelayanan yang sudah bersaing dengan kompetitornya, secara data pengunjung vila HMD fluktuatif dan cenderung menurun dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari data pengunjung berikut:

Tabel 1.3 Data Pengunjung Villa HMD

No	Tahun	Jumlah
1	2017	1.090 Pengunjung
2	2018	896 Pengunjung
3	2019	645 Pengunjung

Sumber: Villa HMD Trawas Mojokerto

Berdasarkan data dan fenomena diatas penulis memutuskan melakukan penelitian di “Villa HMD di Trawas Mojokerto” dengan menggunakan analisis SWOT karena menurut penulis masalah ini menarik untuk ditelaah lebih lanjut sehingga dapat membantu masalah penurunan jumlah pengunjung Villa HMD.

1.1 Rumusan Masalah

Villa HMD merupakan usaha perseorangan yang dikelola sendiri yang berlokasi di Sempur, seloliman kecamatan Trawas Mojokerto. Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang tersebut, perusahaan ini berkompetisi dengan para pesaingnya guna meningkatkan keuntungan, dengan cara menentukan strategi pemasaran yang tepat dan terarah. Strategi pemasaran yang tepat dan terarah akan mendukung peningkatan pengunjung pada “Villa HMD Trawas di Mojokerto”.

Mengacu pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana pengaruh IFAS terhadap Villa HMD Trawas Mojokerto ?
- b. Bagaimana pengaruh EFAS terhadap Villa HMD Trawas Mojokerto?
- c. Bagaimana strategi pemasaran berdaya saing “Villa HMD Trawas di Mojokerto” dengan analisis SWOT?

1.2 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan dari penelitian adalah:

- a. Menganalisis faktor internal dan pengaruhnya terhadap “Villa HMD Trawas di Mojokerto”
- b. Menganalisis faktor eksternal dan pengaruhnya terhadap “Villa HMD Trawas di Mojokerto”
- c. Menentukan strategi perusahaan berdasarkan posisi bersaing dan jenis usaha perusahaan dengan menggunakan Analisis SWOT.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

- a. Bagi perusahaan sebagai bahan masukan guna menentukan keputusan penentuan strategi pemasaran perusahaan.
- b. Bagi akademisi sebagai bahan informasi dan memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang strategi.
- c. Bagi pihak lain untuk dijadikan refrensi atau bahan masukan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkenaan dengan pengambilan strategi melalui SWOT