

PERENCANAAN BISNIS PENGEMBANGAN HOTEL PURI MUTIARA SUMEDANG

Irmayanty¹; Meriza Hendri²

Program Studi Magister Manajemen Sekolah Pascasarjana,
Universitas Widyatama, Bandung^{1,2}

Email : irmayanty@widyatama.ac.id¹; meriza.hendri@widyatama.ac.id²

ABSTRAK

Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak besar terhadap sektor perhotelan dan pariwisata di wilayah Sumedang. Namun, seiring pemulihan ekonomi dan meningkatnya aktivitas tatap muka, permintaan terhadap fasilitas ruang pertemuan yang modern, fleksibel, dan terintegrasi dengan layanan penginapan semakin meningkat. Merespons kebutuhan tersebut, Hotel Puri Mutiara Sumedang menyusun rencana pengembangan layanan unggulan berupa *Meeting Room* dan *Multi-Functional Modular Room*, yang menasar segmen instansi pemerintahan, dunia pendidikan, komunitas lokal, hingga pelaku UMKM. Perencanaan bisnis ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi lapangan, studi dokumentasi internal, dan analisis data sekunder industri. Alat analisis yang digunakan mencakup SWOT, IFAS–EFAS, *Business Model Canvas* (BMC), *Design Thinking*, serta Model Kewirausahaan Timmons. Untuk menilai kelayakan investasi, digunakan indikator keuangan seperti NPV, IRR, *Payback Period*, ROI, dan *Profitability Index*. Hasil analisis menunjukkan bahwa proyek ini memiliki potensi pertumbuhan pasar sebesar 23,07% per tahun dengan proyeksi pendapatan meningkat dari Rp 1,69 miliar pada tahun pertama menjadi Rp 3,87 miliar pada tahun kelima. Selama lima tahun, total laba bersih diperkirakan mencapai Rp6,56 miliar, dengan Net Profit Margin sebesar 25,45% dan Gross Profit Margin 38,12%. Investasi awal sebesar Rp 2,138 miliar dinyatakan layak dengan perolehan NPV sebesar Rp 3,23 miliar, IRR sebesar 52%, dan *Payback Period* 2 tahun 6 bulan. Nilai ROI tercatat 139,16%, sedangkan *Profitability Index* mencapai 2,51, menunjukkan potensi keuntungan tinggi dan efisiensi investasi yang sangat baik. Keunggulan kompetitif Hotel Puri Mutiara terletak pada lokasi strategis, kepemilikan aset bangunan, struktur biaya yang efisien, serta kemitraan yang kuat dengan sektor publik dan komunitas lokal. Strategi operasional yang terintegrasi melalui penguatan SDM, digital marketing, dan layanan adaptif memperkuat posisi hotel dalam ekosistem bisnis pariwisata daerah. Dengan pertimbangan aspek pasar, keuangan, dan operasional yang saling mendukung, proyek pengembangan layanan ini dinilai sangat layak untuk direalisasikan. Selain menjanjikan secara finansial, proyek ini juga berkontribusi pada pertumbuhan sektor pariwisata, dunia usaha lokal, dan peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Sumedang.

Kata Kunci : Perencanaan Bisnis; Hotel; Ruang Rapat Modular

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic has significantly impacted the hospitality and tourism sectors in Sumedang. However, as the economy recovers and face-to-face activities resume, the demand for modern, flexible meeting spaces integrated with lodging services has continued to grow. Responding to this opportunity, Hotel Puri Mutiara Sumedang has developed a business plan to expand its core services by introducing

Meeting Rooms and Multi-Functional Modular Rooms, targeting government institutions, educational sectors, local communities, and MSMEs. This business plan adopts a descriptive qualitative approach through field observation, internal documentation review, and secondary industry data analysis. Analytical tools used include SWOT, IFAS–EFAS, Business Model Canvas (BMC), Design Thinking, and the Timmons Entrepreneurship Model. Financial feasibility is assessed using key indicators such as NPV, IRR, Payback Period, ROI, and Profitability Index. The analysis reveals that the project has a market growth potential of 23.07% per year, with projected revenue increasing from Rp 1.69 billion in the first year to Rp 3.87 billion by the fifth year. Over five years, total net profit is estimated at Rp 6.56 billion, with a Net Profit Margin of 25.45% and Gross Profit Margin of 38.12%. The initial investment of Rp 2.138 billion is deemed financially viable, supported by a positive NPV of Rp 3.23 billion, an IRR of 52%, and a Payback Period of 2 years and 6 months. The project also demonstrates a strong ROI of 139.16% and a Profitability Index of 2.51, indicating high profit potential and investment efficiency. Hotel Puri Mutiara's competitive advantages include its strategic location, ownership of its building assets, cost-efficient structure, and a strong network with public institutions and local communities. Its integrated operational strategy emphasizing human resource development, digital marketing, and adaptive services strengthens its positioning within the regional tourism and business ecosystem. Considering the synergy between market opportunity, financial viability, and operational strategy, the development of Meeting Rooms and Multi-Functional Modular Rooms is deemed highly feasible. The project not only promises strong financial returns but also contributes to the growth of local tourism, businesses, and Sumedang Regency's regional revenue (PAD).

Keywords : Business Planning; Hotel; Modular Meeting Roo

PENDAHULUAN

Kabupaten Sumedang memiliki potensi besar dalam sektor kepariwisataan, dengan kekayaan alam, budaya, dan kuliner yang mampu menarik wisatawan lokal maupun internasional. Pemerintah daerah secara aktif menyelenggarakan event berskala nasional dan internasional seperti Hardfest Pesona Jatigede dan Paragliding Championship guna meningkatkan kunjungan wisatawan serta Pendapatan Asli Daerah (Disbudparpora, 2024). Pada periode 2022–2023 terjadi peningkatan PAD sektor pariwisata sebesar 23,8%, meskipun mengalami sedikit penurunan pada 2024 (Disparbudpora, 2022–2024).

Salah satu subsektor strategis adalah perhotelan, yang kini menghadapi tantangan untuk diversifikasi layanan, termasuk optimalisasi potensi Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition (MICE). Data menunjukkan bahwa sektor MICE di Sumedang mencatatkan total pendapatan sebesar Rp52,37 miliar selama tiga tahun (Disbudparpora, 2022–2024). Di sisi lain, Hotel Puri Mutiara sebagai hotel non-bintang yang terletak strategis di kawasan timur Sumedang, masih belum memiliki fasilitas

ruang pertemuan yang memadai, sehingga sulit bersaing dengan hotel-hotel lain yang lebih lengkap (Afifah & Ramdani, 2023).

Analisis Porter's Five Forces mengidentifikasi tekanan tinggi pada persaingan antar hotel dan ancaman produk substitusi, seperti coworking space atau aula non-hotel (Porter, 1980; Pringle & Huisman, 2011). Untuk tetap relevan dan kompetitif, pengembangan fasilitas meeting room dan integrasi teknologi digital seperti OTA dan media sosial sangat diperlukan (Kotler & Keller, 2009). Selain itu, dukungan regulasi seperti Perpres No. 2 Tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional mendorong sinergi kebijakan dan inovasi dalam pengembangan usaha berbasis nilai tambah dan teknologi.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menyusun rencana bisnis yang strategis dalam pengembangan Hotel Puri Mutiara, agar mampu beradaptasi dengan perubahan pasar dan meningkatkan kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan adalah proses menerapkan ide-ide dan kreativitas untuk mengenali peluang bisnis, menyelesaikan berbagai tantangan, serta memberikan manfaat bagi masyarakat (Zimmerer, 2020). Kreativitas merupakan kombinasi kemampuan berpikir, termasuk asosiasi, pengenalan pola, serta pemikiran divergen dan konvergen (Bessant & Tidd, 2015). Inovasi bukanlah sekadar menciptakan sesuatu yang baru, tetapi lebih pada transformasi ide menjadi nilai. Inovasi harus membawa perubahan yang signifikan, baik dalam produk, layanan, proses, maupun model bisnis, serta menjadi dorongan kuat yang menggerakkan kemajuan organisasi (Drucker, dalam Bessant & Tidd, 2015). Bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba (Ebert & Griffin, 2020).

Manajemen didefinisikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien (Griffin, 2020). Design Thinking adalah sebuah pendekatan inovasi yang berpusat pada manusia (human-centered) yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah-masalah yang kompleks dan tidak jelas dengan cara yang kreatif, kolaboratif, dan eksperimental (Jaskyte & Liedtka, 2022). Business Model Canvas adalah sebuah model yang menggambarkan secara visual bagaimana sebuah bisnis dapat menciptakan,

menawarkan, dan menghasilkan nilai bagi pelanggan, mitra, dan dirinya sendiri (Dachyar & Nurcahyo, 2022). Proses kewirausahaan ditentukan oleh interaksi tiga elemen utama: peluang usaha, sumber daya, dan tim, yang harus seimbang untuk mendukung proses kewirausahaan (Timmons & Spinelli, 2008).

Kotler dan Armstrong menyebutkan bahwa analisis lingkungan adalah langkah penting dalam proses perencanaan strategis yang melibatkan penilaian lingkungan internal (budaya, struktur, dan sumber daya perusahaan) serta eksternal (ekonomi, politik, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum) (P. Kotler & Armstrong, 2010). Marketing Performance merupakan suatu konsep untuk mengukur kinerja perusahaan dalam pasar suatu produk. Setiap perusahaan mempunyai kepentingan untuk mengetahui kinerja sebagai cerminan keberhasilan usahanya dalam persaingan pasar (Kaniawati et al., 2021). Manajemen operasional adalah bidang manajemen yang mengkhususkan pada produksi barang, serta menggunakan alat dan teknik khusus untuk memecahkan masalah produksi (Daft, 2021). Gary Dessler menggambarkan perencanaan sumber daya manusia sebagai proses menentukan kebutuhan tenaga kerja untuk mendukung tujuan strategis perusahaan. Hal ini mencakup analisis pekerjaan, perekrutan, pelatihan, dan pengembangan karyawan (Dessler, 2020).

Menurut Suryana (2020:46) bisnis digital adalah bisnis canggih yang memanfaatkan keterampilan dalam bidang teknologi informatika dan komputer, sehingga bisnis digital membutuhkan jaringan internet. Menurut Timmons dan Spinelli, kesuksesan ventura baru ditentukan oleh interaksi tiga elemen utama: peluang usaha, sumber daya, dan tim, yang harus seimbang untuk mendukung proses kewirausahaan (Timmons & Spinelli, 2008). Manajemen risiko adalah suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi (Darmawi, 2022). Inovasi adalah bagian proses yang dilakukan seseorang untuk mengubah ide baru menjadi suatu bentuk produk yang berguna (Lestari, 2019).

Menurut Franky et al., terdapat tiga jenis legalitas yang diperlukan dalam menjalankan suatu usaha. Pertama, legalitas pemilik yang mencakup dokumen seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Kedua, legalitas perusahaan yang meliputi akta pendirian (untuk badan hukum non perorangan), NPWP, dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Ketiga, legalitas usaha yang mencakup

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Gangguan (HO), serta izin-izin lain yang diperlukan sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan (Franky et al., 2018, hlm. 71). Brigham dan Houston mendefinisikan perencanaan keuangan sebagai aktivitas yang melibatkan penilaian kebutuhan modal, perancangan kebijakan investasi, dan manajemen risiko keuangan. Tujuannya adalah untuk mengoptimalkan struktur modal dan mencapai tujuan keuangan perusahaan (Brigham & Houston, 2011).

METODE PENELITIAN

Metode adalah suatu cara kerja yang dapat digunakan untuk memperoleh sesuatu. Sedangkan metode penelitian dapat diartikan sebagai tata cara kerja di dalam proses penelitian, baik dalam pencarian data ataupun pengungkapan fenomena yang ada (Zulkarnaen, W., et al., 2020:229). Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan peneliti sebagai instrumen utama untuk memahami fenomena pengembangan bisnis Hotel Puri Mutiara Sumedang dalam konteks sektor pariwisata dan perhotelan lokal (Sugiyono, 2022). Penelitian ini termasuk ke dalam jenis applied research, yakni penelitian terapan yang bertujuan untuk menerapkan secara langsung hasil analisis terhadap kebutuhan nyata di lapangan (Zulganef, 2018). Metode deskriptif kualitatif digunakan karena dapat menjelaskan nilai dari variabel secara independen, tanpa membandingkan atau menguji hubungan antar variabel (Sugiyono, 2022).

Teknik pengumpulan data terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung maupun tidak langsung terhadap operasional hotel dan kompetitor sejenis, serta melalui wawancara tidak terstruktur dengan pengelola hotel dan beberapa pelanggan potensial (Sugiyono, 2022). Sementara itu, data sekunder dikumpulkan melalui studi pustaka dan penelusuran informasi dari internet yang relevan dengan topik perencanaan bisnis hotel, termasuk data dari Disparbudpora Sumedang, laporan BPS, jurnal, artikel, dan hasil penelitian terdahulu.

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini merujuk pada model Timmons dan Spinelli yang mengukur kelayakan usaha berdasarkan tiga dimensi utama, yaitu pasar dan hal-hal yang terkait, keunggulan kompetitif, serta kreasi nilai dan isu realisasi (Timmons & Spinelli, 2012). Masing-masing variabel memiliki indikator spesifik, seperti pertumbuhan pasar, tingkat pengembalian investasi, serta kemampuan jaringan dan pengendalian biaya yang dijadikan tolok ukur dalam mengevaluasi potensi keberhasilan pengembangan bisnis hotel.

Rancangan analisis dalam penyusunan business plan ini menggabungkan berbagai kerangka berpikir kewirausahaan, antara lain Design Thinking, Business Model Canvas, dan proses kewirausahaan. Business plan Hotel Puri Mutiara disusun secara menyeluruh, mencakup: profil perusahaan, analisis lingkungan usaha, analisis SWOT, formulasi strategi bisnis, aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, keuangan, digitalisasi, inovasi, manajemen risiko, serta aspek hukum dan legalitas. Pendekatan ini bertujuan untuk menghasilkan strategi pengembangan hotel yang tepat sasaran, berkelanjutan, dan mampu bersaing di tengah persaingan industri perhotelan non-bintang di Kabupaten Sumedang.

HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

Design Thinking

Design thinking merupakan pendekatan inovatif yang diterapkan oleh Hotel Puri Mutiara untuk merespons kebutuhan pasar akan ruang pertemuan yang fleksibel, representatif, dan terjangkau di Kabupaten Sumedang. Melalui lima tahap Empathize, Define, Ideate, Prototype, dan Test, hotel ini menggali kesenjangan antara permintaan dan ketersediaan fasilitas meeting yang sesuai. Permasalahan utama yang teridentifikasi adalah minimnya ruang pertemuan modern yang mendukung kegiatan korporasi, akademisi, komunitas, dan wisatawan. Pada tahap ideate, dikembangkan tiga konsep utama, yaitu Modular Smart & Creative Meeting Room yang menggabungkan teknologi hybrid meeting dan ruang fleksibel, Outdoor Garden Meeting Space untuk kegiatan santai dan inspiratif di alam terbuka, serta Digital Marketing Experience Hub sebagai pusat produksi konten digital dan branding hotel. Dari ketiga ide tersebut, Modular Smart & Creative Meeting Room dipilih untuk direalisasikan karena paling sesuai dengan kebutuhan pasar dan mendukung transformasi digital layanan hotel. Prototipe ruang diuji secara langsung oleh pengguna dari berbagai segmen untuk menilai kenyamanan, fleksibilitas, dan fungsionalitasnya, dengan hasil evaluasi yang digunakan sebagai dasar penyempurnaan desain dan peningkatan layanan.

Business Model Canvas

Business Model Canvas digunakan oleh Hotel Puri Mutiara untuk merancang strategi pengembangan layanan meeting room secara sistematis dan terarah. Segmen pelanggan utamanya mencakup instansi pemerintah dan swasta, lembaga pendidikan, komunitas lokal, serta wisatawan bisnis di wilayah Sumedang. Proposisi nilai yang

ditawarkan adalah ruang pertemuan representatif dengan teknologi hybrid meeting, desain ruang yang produktif dan nyaman, serta harga kompetitif yang fleksibel. Saluran distribusi dan komunikasi mengandalkan platform digital seperti website, media sosial, dan OTA, serta sistem reservasi daring yang terintegrasi. Untuk menjaga hubungan dengan pelanggan, hotel menerapkan layanan Personal Assistant Manager, program loyalitas “Puri Privilege”, serta sistem pengingat dan tindak lanjut layanan secara digital. Aliran pendapatan berasal dari penyewaan ruang meeting, jasa katering, bundling layanan dengan kamar, serta penyewaan tambahan untuk event hybrid atau privat. Aktivitas utama meliputi pengelolaan kamar dan ruang meeting, reservasi, promosi digital, serta dukungan operasional acara. Sumber daya kunci terdiri dari lokasi strategis, tim terlatih, fasilitas ruang meeting, serta sistem digital yang terintegrasi. Hotel juga menjalin kemitraan strategis dengan pemerintah daerah, platform OTA, penyedia teknologi, dan komunitas lokal. Struktur biaya mencakup investasi ruang meeting, peralatan dan teknologi, operasional karyawan, promosi digital, serta biaya pemeliharaan fasilitas dan platform pemasaran online. Pendekatan ini memungkinkan Hotel Puri Mutiara meningkatkan daya saing di pasar jasa akomodasi dan MICE secara berkelanjutan.

Proses Kewirausahaan

Dalam model kewirausahaan Timmons & Spinelli, peluang usaha menjadi pusat dari proses kewirausahaan yang membentuk kebutuhan terhadap sumber daya dan tim. Di Hotel Puri Mutiara, peluang usaha muncul dari meningkatnya kebutuhan ruang pertemuan representatif di kawasan timur Sumedang, seiring tumbuhnya aktivitas UMKM, lembaga pendidikan, dan komunitas lokal yang aktif, serta minimnya kompetitor dengan layanan sejenis. Untuk menjawab peluang ini, hotel mengalokasikan sumber daya berupa modal pembangunan ruang, pengadaan teknologi seperti LCD proyektor dan sistem audio visual, serta memanfaatkan keunggulan lokasi strategis dan fasilitas pendukung seperti area parkir, koneksi internet cepat, dan layanan coffee break. Seluruh elemen tersebut dirancang untuk menciptakan ruang pertemuan yang nyaman, fleksibel, dan profesional. Kesuksesan inisiatif ini juga didukung oleh tim kerja yang terstruktur, terdiri atas koordinator ruang meeting, staf reservasi dan keuangan, personel marketing dan relasi pelanggan, serta tim teknis dan housekeeping. Kolaborasi tim yang solid menjadi kunci dalam mewujudkan layanan meeting room yang efisien dan

berorientasi pada kepuasan pelanggan, sesuai dengan kerangka model Timmons & Spinelli.

Analisis Lingkungan Usaha

Analisis lingkungan usaha Hotel Puri Mutiara menunjukkan bahwa hotel ini memiliki posisi strategis di pusat Kota Sumedang, dekat dengan pusat pemerintahan, pendidikan, dan fasilitas publik, menjadikannya sangat potensial untuk pengembangan layanan ruang pertemuan. Dari sisi lingkungan eksternal, faktor-faktor seperti pertumbuhan pariwisata lokal, tren kegiatan MICE non-pemerintah, serta keterbatasan kompetitor di daerah membuka peluang besar untuk ekspansi layanan meeting room. Analisis EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang memiliki skor tertinggi (2,03), menandakan bahwa hotel memiliki potensi pasar yang kuat untuk dikembangkan. Sementara itu, faktor ancaman seperti adopsi teknologi virtual meeting, persaingan dari coworking space dan hotel lain, serta kebijakan efisiensi anggaran pemerintah menjadi tantangan yang harus diantisipasi. Peringkat ancaman sebesar 1,83 menuntut Hotel Puri Mutiara untuk terus berinovasi dan adaptif terhadap dinamika pasar yang berubah cepat, terutama dalam aspek teknologi dan preferensi konsumen.

Dari sisi lingkungan internal, Hotel Puri Mutiara memiliki kekuatan signifikan dengan total skor IFAS sebesar 2,32. Kekuatan tersebut mencakup pengalaman manajemen selama dua dekade, lokasi strategis, fasilitas meeting room yang modern, dan paket layanan yang kompetitif. Namun, terdapat pula beberapa kelemahan yang perlu ditangani, seperti ketergantungan terhadap pasar pemerintah, kurangnya inovasi, serta belum optimalnya pemanfaatan media digital dan pengembangan SDM, dengan total skor kelemahan sebesar 1,93. Kombinasi faktor internal dan eksternal ini menunjukkan bahwa hotel berada pada posisi yang cukup kuat untuk bertumbuh, namun memerlukan strategi yang terfokus pada peningkatan kualitas layanan, optimalisasi teknologi digital, serta diversifikasi produk agar mampu merespons peluang pasar dan mengatasi tantangan secara berkelanjutan.

SWOT Analysis

Berdasarkan analisis SWOT, posisi strategis Hotel Puri Mutiara berada pada Kuadran I, yang mencerminkan strategi agresif, dengan kekuatan internal dan peluang eksternal yang sama-sama kuat. Strategi SO dapat diterapkan dengan memanfaatkan pengalaman manajemen 20 tahun dan lokasi strategis untuk memperluas pasar melalui

kolaborasi dengan komunitas, institusi pendidikan, dan sektor non-pemerintah, serta menysasar kegiatan akademik dan pariwisata. Untuk menghadapi ancaman, strategi ST dilakukan dengan menawarkan layanan hybrid meeting berbasis digital, bundling layanan dengan harga kompetitif, serta promosi berbasis pengalaman untuk mengantisipasi kebijakan efisiensi dan tekanan ekonomi. Strategi WO difokuskan pada pengurangan ketergantungan terhadap pasar pemerintah melalui digitalisasi pemasaran, pengembangan coworking space, serta peningkatan SDM dan kampanye promosi digital yang terarah. Sementara itu, strategi WT mencakup diversifikasi layanan, peluncuran fitur inovatif seperti virtual tour dan reservasi otomatis, serta penyusunan program pelatihan rutin dan sistem diskon berbasis bundling untuk mempertahankan pelanggan dalam kondisi pasar yang sensitif terhadap harga dan fluktuasi ekonomi. Pendekatan agresif ini memperkuat daya saing Hotel Puri Mutiara di tengah dinamika industri perhotelan Sumedang yang semakin kompetitif.

Analisis Aspek Pemasaran

Analisis aspek marketing Hotel Puri Mutiara menunjukkan pendekatan pemasaran yang komprehensif dan terintegrasi, dengan memanfaatkan strategi Segmenting, Targeting, dan Positioning (STP) yang tepat sasaran. Hotel ini secara cermat mengidentifikasi segmen pasar berdasarkan karakteristik geografis, demografis, psikografis, dan perilaku yang sesuai dengan profil tamu potensial, mulai dari pelaku bisnis, instansi pemerintah, hingga wisatawan keluarga. Pendekatan differentiated targeting memungkinkan hotel untuk menyusun strategi layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing segmen, sementara positioning sebagai hotel non-bintang unggulan di pusat kota Sumedang dengan fasilitas MICE yang profesional memperkuat daya saingnya di pasar lokal. Tagline “Nyaman untuk Menginap, Sempurna untuk Berkegiatan” tidak hanya mencerminkan citra merek, tetapi juga mempertegas keunikan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan.

Dari sisi bauran pemasaran (marketing mix), Hotel Puri Mutiara berhasil menyelaraskan tujuh elemen 7P secara strategis untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang unggul. Produk layanan difokuskan pada penyediaan ruang pertemuan modern dan akomodasi nyaman, sementara strategi harga mempertahankan keseimbangan antara kualitas dan keterjangkauan. Lokasi yang strategis, kemudahan akses, serta promosi aktif melalui platform digital, media sosial, dan WhatsApp

Business memperkuat efektivitas distribusi dan komunikasi pemasaran. Selain itu, kualitas sumber daya manusia, proses layanan yang efisien, serta kehadiran elemen fisik seperti desain hotel dan materi promosi visual yang profesional turut meningkatkan kepercayaan pelanggan. Integrasi antara layanan personal, digital marketing, dan inovasi pemasaran berbasis pengalaman menjadikan strategi pemasaran Hotel Puri Mutiara adaptif terhadap dinamika pasar serta relevan dengan preferensi konsumen masa kini.

Analisis Aspek Operasi

Analisis aspek operasional Hotel Puri Mutiara menunjukkan bahwa hotel ini mengelola kegiatan operasionalnya secara sistematis dan terintegrasi untuk mendukung layanan utama, khususnya pada sektor MICE dan akomodasi. Penerapan manajemen kualitas berbasis standar nasional SNI 9042:2021 (CHSE) menandakan komitmen hotel terhadap kebersihan, kesehatan, keselamatan, dan kelestarian lingkungan. Kualitas layanan dijaga melalui pengawasan internal, pelatihan berkelanjutan, serta penggunaan teknologi digital yang memungkinkan evaluasi real-time terhadap kinerja dan kepuasan pelanggan. Selain itu, pendekatan SIPOC (Supplier, Input, Process, Output, Customer) memberikan kerangka kerja yang jelas untuk mengelola rantai pasok layanan secara efisien, mulai dari pemasok hingga pelanggan akhir. Integrasi antar bagian dalam proses operasional ini memastikan bahwa output layanan yang dihasilkan konsisten dengan standar dan harapan pelanggan.

Di sisi lain, inovasi dan digitalisasi menjadi pilar utama dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing hotel. Implementasi sistem manajemen hotel terintegrasi, pemesanan ruang pertemuan secara digital, serta pengelolaan layanan pelanggan berbasis WhatsApp Business mempercepat alur kerja dan mengurangi potensi kesalahan administratif. Pengembangan layout modular serta fasilitas seperti Hybrid Modular Meeting Room dan Creative Lounge menunjukkan respons hotel terhadap kebutuhan pertemuan modern yang fleksibel dan inspiratif. Upaya ini diperkuat oleh strategi manajemen risiko yang mencakup pemeliharaan rutin, diversifikasi pemasok, dan penguatan keamanan serta kebersihan, yang secara keseluruhan menciptakan lingkungan operasional yang adaptif, aman, dan berkualitas tinggi. Dengan kombinasi efisiensi proses, inovasi layanan, dan mitigasi risiko yang

solid, Hotel Puri Mutiara mampu mempertahankan operasional yang andal dan unggul di pasar lokal.

Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Analisis aspek sumber daya manusia (SDM) di Hotel Puri Mutiara menunjukkan bahwa hotel ini memiliki sistem pengelolaan SDM yang terstruktur, adaptif, dan berorientasi pada profesionalisme layanan. Struktur organisasi yang jelas mendukung pembagian tugas yang efisien, sementara jobdesk dan job specification dirancang agar setiap individu memahami perannya secara spesifik dalam operasional hotel, termasuk pada unit layanan utama seperti ruang pertemuan, housekeeping, dan F&B. Proses rekrutmen dan seleksi dilakukan secara bertahap, mulai dari identifikasi kebutuhan, seleksi administratif, psikotes, hingga wawancara dua tahap untuk memastikan bahwa kandidat tidak hanya memenuhi aspek kompetensi teknis, tetapi juga selaras dengan budaya kerja hotel. Kegiatan pelatihan yang berkelanjutan, termasuk e-training dan coaching internal, mendukung peningkatan keterampilan staf serta menjaga konsistensi layanan.

Hotel Puri Mutiara mengimplementasikan sistem kompensasi yang berimbang antara aspek finansial, non-finansial, dan kesempatan pengembangan karir. Gaji, tunjangan, serta program promosi internal dan rotasi lintas divisi menjadi insentif penting dalam membangun loyalitas karyawan. Pengelolaan SDM juga didukung oleh digitalisasi, seperti sistem absensi real-time, evaluasi kinerja berbasis data, dan rekrutmen daring, yang meningkatkan efisiensi administrasi dan transparansi proses kerja. Inovasi dalam pengembangan SDM mencakup pelatihan berbasis kebutuhan unit kerja, penggunaan media internal untuk komunikasi apresiatif, serta simulasi layanan tamu sebagai media pelatihan perilaku. Hotel juga menerapkan manajemen risiko SDM untuk mengantisipasi masalah seperti turnover tinggi dan konflik internal. Pendekatan menyeluruh ini menjadikan SDM sebagai kekuatan utama dalam mempertahankan kualitas pelayanan dan daya saing Hotel Puri Mutiara di industri perhotelan.

Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan terhadap proyek pengembangan layanan Hotel Puri Mutiara Sumedang menunjukkan kinerja finansial yang sangat prospektif dan layak secara investasi. Berdasarkan proyeksi laporan keuangan selama lima tahun, pendapatan usaha meningkat hampir dua kali lipat dari Rp1,68 miliar menjadi Rp3,87 miliar,

sementara beban operasional tetap terjaga secara proporsional. Hal ini menghasilkan tren laba bersih yang terus meningkat, dari Rp501 juta pada tahun pertama menjadi Rp1,82 miliar pada tahun kelima. Evaluasi melalui indikator kelayakan investasi juga memperkuat hasil ini, di mana NPV sebesar Rp3,23 miliar menunjukkan nilai tambah bersih yang signifikan, IRR mencapai 52% jauh melampaui BI Rate, serta Payback Period selama 2 tahun 6 bulan mencerminkan tingkat pengembalian modal yang cepat dan efisien.

Proyek ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal dan struktur keuangan yang sehat. Dengan ROI sebesar 139,19% dan Profitability Index sebesar 2,51, setiap Rp1 yang diinvestasikan diperkirakan akan menghasilkan Rp2,51 dalam nilai kini arus kas masuk. Pengelolaan arus kas juga tergolong sangat baik, tercermin dari kas akhir yang meningkat signifikan hingga lebih dari Rp3,5 miliar di akhir tahun kelima. Struktur biaya yang terkendali, akumulasi ekuitas yang kuat, serta pencapaian Net Profit Margin sebesar 25,45% memperkuat bahwa proyek ini tidak hanya layak secara finansial, tetapi juga memiliki daya tahan jangka panjang. Dengan demikian, secara keseluruhan, aspek keuangan proyek ini menunjukkan kelayakan tinggi dan dapat menjadi dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan investasi strategis oleh manajemen maupun investor.

Analisis Aspek Legal

Analisis aspek legalitas Hotel Puri Mutiara menunjukkan bahwa operasional bisnis telah dijalankan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia, mencerminkan komitmen terhadap tata kelola usaha yang sah, akuntabel, dan berkelanjutan. Legalitas dasar hotel didukung oleh dokumen formal seperti NIB, TDUP, dan SIUP sektor pariwisata yang menjadi prasyarat utama dalam menjalankan usaha jasa akomodasi secara resmi. Dalam aspek ketenagakerjaan, hotel telah memenuhi kewajiban melalui penerapan Undang-Undang Ketenagakerjaan dan UU Cipta Kerja, serta kepesertaan karyawan dalam program BPJS. Kepatuhan terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen juga diwujudkan dalam penerapan standar pelayanan, transparansi harga, dan penanganan keluhan tamu, ditambah implementasi standar CHSE sebagai jaminan kualitas dan keamanan layanan. Di sisi lain, seluruh kemitraan usaha dilandasi oleh perjanjian hukum yang jelas dan diawasi secara profesional untuk menghindari potensi sengketa. Dengan fondasi legal yang kuat dan sistem hukum

internal yang terkelola baik, Hotel Puri Mutiara memiliki landasan operasional yang solid dan siap menghadapi dinamika regulasi maupun tantangan ekspansi bisnis di sektor pariwisata.

Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan design thinking yang diterapkan oleh Hotel Puri Mutiara telah berhasil mengidentifikasi dan merespons kebutuhan pasar lokal Sumedang akan ruang pertemuan modern dan fleksibel. Melalui lima tahapan design thinking, hotel mampu merumuskan solusi inovatif berupa konsep Modular Smart & Creative Meeting Room yang dipadukan dengan teknologi hybrid dan desain ruang fleksibel. Konsep ini tidak hanya menjawab kekosongan pasar, tetapi juga sejalan dengan tren digitalisasi layanan MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition). Pemanfaatan Business Model Canvas juga memperjelas arah strategi pengembangan hotel, dengan value proposition yang kuat, kanal distribusi digital yang optimal, serta hubungan pelanggan yang dipersonalisasi melalui program loyalitas dan asisten layanan. Hal ini menciptakan model bisnis yang adaptif terhadap perubahan perilaku konsumen dan kemajuan teknologi.

Lebih lanjut, dari sisi kewirausahaan, penerapan model Timmons menegaskan bahwa inisiatif pengembangan ruang meeting ini dilandasi oleh peluang pasar yang konkret, didukung oleh sumber daya yang memadai, serta struktur tim yang profesional. Hotel Puri Mutiara mampu memaksimalkan kekuatan internal seperti lokasi strategis, fasilitas yang kompetitif, serta pengalaman manajemen selama dua dekade. Hasil analisis lingkungan usaha, baik melalui pendekatan EFAS dan IFAS, maupun SWOT, menunjukkan bahwa hotel berada dalam posisi strategis untuk tumbuh melalui strategi agresif. Di samping itu, hotel juga telah mengelola aspek operasional, pemasaran, SDM, keuangan, dan legalitas secara terintegrasi dan profesional. Kinerja keuangan yang positif, kepatuhan hukum yang kuat, serta inovasi layanan berbasis kebutuhan pasar menjadi bukti bahwa proyek pengembangan ini memiliki landasan bisnis yang berkelanjutan dan layak untuk direalisasikan.

KESIMPULAN

Perencanaan bisnis pengembangan Hotel Puri Mutiara Sumedang menunjukkan bahwa proyek ini sangat layak direalisasikan secara strategis, operasional, dan finansial. Dengan pendekatan design thinking, model bisnis yang terstruktur melalui Business

Model Canvas, serta validasi kelayakan menggunakan model Timmons, proyek ini mampu menjawab kebutuhan pasar akan fasilitas MICE yang modern dan representatif di Kabupaten Sumedang. Kinerja keuangan yang ditunjukkan melalui NPV positif, IRR tinggi, dan ROI yang signifikan memperkuat potensi keberhasilan investasi ini. Di sisi lain, penguatan operasional, pemasaran digital, dan tata kelola SDM menjadi fondasi penting yang telah dirancang untuk mendukung transformasi layanan secara berkelanjutan dan profesional.

Untuk mendorong pertumbuhan lebih lanjut, Hotel Puri Mutiara disarankan mengatasi kelemahan-kelemahan strategis yang teridentifikasi, seperti ketergantungan pada pasar pemerintah, pemanfaatan teknologi pemasaran yang masih terbatas, dan kurangnya inovasi layanan. Diversifikasi pasar melalui penawaran program tematik, perluasan saluran promosi digital, dan kolaborasi dengan pelaku industri pariwisata lokal perlu ditingkatkan. Pengembangan kapasitas SDM melalui pelatihan teknis dan pelayanan juga menjadi prioritas dalam memperkuat kualitas layanan. Dengan strategi yang adaptif, inovatif, dan kolaboratif, Hotel Puri Mutiara memiliki peluang besar untuk menjadi pelopor layanan akomodasi dan pertemuan unggulan di Sumedang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, H., & Ramdani, D. (2023). Pengaruh ROA dan ROE terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Sektor Hotel, Rekreasi dan Pariwisata. *Manajemen Kreatif Jurnal*, 1(2), 47–65.
- Alma, B. (2009). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Anggela, S. (2025, Februari 12). Industri perhotelan tertekan efisiensi anggaran, terancam kehilangan pendapatan. *Bisnis.com*.
<https://ekonomi.bisnis.com/read/20250212/12/1838867/industri-perhotelan-tertekan-efisiensi-anggaran-terancam-kehilangan-pendapatan>
- Arifai, M. (2025, April 27). Gelar Festival Warisan Budaya Sumedang 2025, dalam rangka Hari Jadi Sumedang ke-447. *Sambar.id*.
<https://www.sambar.id/2025/04/gelar-festival-warisan-budaya-sumedang.html>
- Badan Pusat Statistik. (2025, 2 Juni). Inflasi tahunan Mei 2025 sebesar 1,60 persen. <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2025/06/02/2434/inflasi-year-on-year--y-on-y--pada-mei-2025-sebesar-1-60-persen-.html>
- Biopac. (2024). Green hotel: Kenal lebih dekat lewat Biopac. *Biopac*.
<https://biopac.id/id/green-hotel-kenal-lebih-dekat-lewat-biopac/>
- Blackburn, R. (2013). *Small Firms: Contributions to Economic Regeneration and Growth*. London: Routledge.
- Boone, L. E., Kurtz, D. L., & Berston, S. M. (2019). *Contemporary Business* (18th ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- Buchory, H. A., & Saladin, D. (2010). *Analisis Lingkungan Bisnis: Teori dan Aplikasi*. Bandung: Penerbit Linda Karya.

- Busro, M. (2017). *Pengantar Manajemen: Teori dan Aplikasi dalam Praktik Bisnis*. Jakarta: Prenadamedia Group. Hal. 10
- But.co.id. (n.d.). *Pengertian Inovasi Menurut Ahli, Tujuan, dan Cara Memulainya*. Diakses pada 18 Desember 2024, pukul 21:26:37, dari <https://but.co.id/pengertian-inovasi-menurut-ahli-tujuan-dan-cara-memulainya/>.
- Bygrave, W. D. (1996). *The Portable MBA in Entrepreneurship* (p. 3). Hoboken, NJ: Wiley.
- Bygrave, W. D. (2004). *The Portable MBA in Entrepreneurship*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Chesbrough, H. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.
- Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business Review Press.
- Dachyar, M., & Nurcahyo, R. (2022). *Optimizing Business Models for Competitive Advantage in Emerging Markets*. Jakarta: Deepublish.
- Dan & Bradstreet Business Credit Service. (1993). *10 Kompetensi yang Harus Dimiliki Seorang Wirausahawan*.
- Darmadi, H. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Data Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang, tahun 2023
- David, F. R. (2013). *Strategic Management, Concepts and Cases*, 14th ed. USA: Pearson
- Disbudparpora (Kalender Event 2024)
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House.
- Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (2020). *Business Essentials* (12th ed.). Boston: Pearson.
- Echdar, S. (2013). *Manajemen Strategi: Konsep dan Implementasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media. Hal. 86.
- Erica, D. (2025, April 28). Peringati HUT ke-64, bank bjb gelar bakti sosial donor darah sebagai wujud nyata kepedulian sosial. Radar Sumedang. <https://sumedang.radarbandung.id/ekbis/2025/04/28/peringati-hut-ke-64-bank-bjb-gelar-bakti-sosial-donor-darah-wujud-nyata-kepedulian-sosial>
- Fadillah, R., Tjahjono, B., & Dwiyanti, F. G. (2024). Landslide Hazard Analysis Based on Geographic Information Systems in Sumedang Regency. *Jurnal Penelitian Pendidikan IPA*, 10 (Special Issue), 147–158. <https://doi.org/10.29303/jppipa.v10iSpecialIssue.8354>
- Fayolle, A. (2019). *A Research Agenda for Entrepreneurship Education*. Edward Elgar Publishing. ISBN: 978-1786432919
- Frederick, H., Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2006). *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice*. Mason, OH: Thomson South-Western.
- Gaffar, A. (1994). *Visi dan Strategi dalam Organisasi Modern*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Gallagher, J. J. (1985). *Teaching the Gifted Child* (3rd ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Glosh, R. E. (2011). *Introduction to Business: A Global Perspective*. New York: McGraw-Hill.
- Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan: Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*. Erlangga.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill.

- Idebiz. (2025, Februari 21). Inovasi digital dalam manajemen hotel dan resort. <https://idebiz.id/inovasi-digital-dalam-manajemen-hotel-dan-resort/>
- Jones, J. (1960). *Management Science and the Concept of Business Models*. *Journal of Management Studies*, 2(1), 45-56.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Keraf, S. (1998). *Etika Bisnis: Tuntutan dan Relevansinya*. Yogyakarta: Kanisius.
- Koontz, H., & O'Donnell, C. (1976). *Principles of Management: An Analysis of Managerial Functions*. New York: McGraw-Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Manajemen Pemasaran: terjemahan Hendra Teguh, Ronny, A, Rusli dan Benjamin Molan, edisi millenium*. Penerbit PI. Indeks. Jakarta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Menejemen Pemasaran*. Penerbit: Erlangga. Jakarta.
- Kanaka, W. (2023, September 26). Tahun politik datang, apakah ada dampaknya ke industri perhotelan? DetikTravel. <https://travel.detik.com/travel-news/d-6951526/tahun-politik-datang-apakah-ada-dampaknya-ke-industri-perhotelan>
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia. (2013, 27 September). Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Nomor PM.53/HM.001/MPEK/2013 tentang Standar Usaha Hotel. Diundangkan: Berita Negara Republik Indonesia Nomor 1186 Tahun 2013.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2022, 30 Maret). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 70/PMK.03/2022 tentang Kriteria dan/atau Rincian Makanan dan Minuman, Jasa Kesenian dan Hiburan, Jasa Perhotelan, Jasa Penyediaan Tempat Parkir, serta Jasa Boga atau Katering, yang Tidak Dikenai Pajak Pertambahan Nilai. Berita Negara Republik Indonesia Nomor 370 Tahun 2022
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (1990, 6 Februari). Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 80/Menkes/Per/II/1990 tentang Persyaratan Kesehatan Hotel. Jakarta: Kementerian Kesehatan RI.
- Kumparan. (2023). Technolife Jatinangor sebagai Pusat Bisnis Baru di Sumedang. Diakses dari <https://kumparan.com/seputar-bandung/gedung-tecnolife-jatinangor-sebagai-pusat-bisnis-baru-di-sumedang-21hJPILWuvT>
- Kuswandi, D. (2025, Januari 18). Permintaan coworking space Jakarta meningkat, HQ Coworking Space hadir di Gedung Setiabudi 2 Jakarta. Koran Properti. <https://www.koranproperti.com/permintaan-coworking-space-jakarta-meningkat-hq-coworking-space-hadir-di-gedung-setiabudi-2-jakarta>
- Laporan Kinerja Instansi Pemerintah (LKIP) tahun 2019 – 2023
- Lubis, L. (2022). *Entrepreneurship: Teori dan Praktik dalam Pengembangan Bisnis*. Jakarta: Penerbit Salemba.
- Lukita, I. (2025, Maret 24). Bisnis perhotelan mulai goyah. Kompas.id. <https://www.kompas.id/artikel/bisnis-perhotelan-mulai-goyah>
- Madura, J. (2010). *Introduction to Business*. Jakarta: Salemba Empat. Hal. 2.
- McGrath, R. G., & MacMillan, I. C. (2000). *The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty*. Harvard Business Review Press.
- Meredith, G. G., Nelson, R. E., & Neck, P. A. (1996). *The Practice of Entrepreneurship*. Lagos: University of Lagos Press.
- Munandar, Utami. 2012. *Mengembangkan Bakat dan Kreativitas Anak Sekolah*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia
- Nanus, B. (1995). *Visionary Leadership: Creating a Compelling Sense of Direction for Your Organization*. San Francisco: Jossey-Bass.

- OECD. (2025). Indonesia. Dalam OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 1: Tackling Uncertainty, Reviving Growth. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/83363382-en>
- Osterwalder, A. (2004). *The Business Model Ontology: A Proposition in a Design Science Approach*. Lausanne: University of Lausanne.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. (2011). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Pratama, M. N. (2025, Februari 27). Jatinangor ngebut digital: Wi-Fi gratis hadir di beberapa titik strategis, dimana saja? Jatinangorku. Diakses dari <https://jatinangor.pikiran-rakyat.com/info-jatinangor/pr-3999103014/jatinangor-ngebut-digital-wi-fi-gratis-hadir-di-beberapa-titik-strategis-dimana-saja>
- Presiden Republik Indonesia. (2025, 22 Januari). Instruksi Presiden Nomor 1 Tahun 2025 tentang Efisiensi Belanja dalam Pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara dan Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah Tahun Anggaran 2025 [Instruksi Presiden]. JDIH Sekretariat Negara.
- Purnama, S. (2025, Juni 4). Mendagri izinkan pemerintah daerah gelar rapat di hotel dan restoran. ANTARA News. <https://www.antaranews.com/berita/4878137/mendagri-izinkan-pemerintah-daerah-gelar-rapat-di-hotel-dan-restoran>
- Penrose, E. T. (1963). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press.
- Porter, M. E. (1980a). *Competitive Strategy*. Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Pranadita, N., Rahayu, A., & Wibowo, L. A. (2022). *The Effect of Work Creation Law on the Five Forces of Competition Related to the Formulation of Competitive Strategies According to Michael E. Porter*. Dalam *Proceedings of the 6th Global Conference on Business, Management, and Entrepreneurship (GCBME 2021)* (hal. 491–496). Atlantis Press. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.220701.090>
- Reuters. (2025, May 7). Indonesia central bank seeks ‘balance’ between growth and price stability. Reuters. Retrieved June 17, 2025, from <https://www.reuters.com/markets/asia/indonesia-central-bank-seeks-balance-between-growth-price-stability-2025-05-07/>
- Rachmawati, R. (2020). *Kewirausahaan*. Deepublish. ISBN 978-623-02-1840-8.
- ResearchGate. (n.d.). *Hubungan Budaya Organisasi dengan Inovasi Perusahaan*. Diakses pada 18 Desember 2024, pukul 10:46 AM, dari <https://www.researchgate.net>.
- ResearchGate. (n.d.). *Transformasi Organisasi di Era Society 5.0*. Diakses pada 18 Desember 2024, dari <https://www.researchgate.net>.
- Robinson Jr., R. B., & Pearce, J. A. (1988). *Strategic Management: Strategy Formulation and Implementation*. Homewood, IL: Irwin.
- Rothbard, Murray N. (26 Oktober 2010). "Richard Cantillon: The Founding Father of Modern Economics"
- Rusydi. (2016). *Panduan Praktis Menyusun Rencana Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Salsabila, V. (2025, Maret 22). Mengapa Green Hotel jadi pilihan utama wisatawan masa kini? Radar Banyumas. Diakses dari <https://radarbanyumas.disway.id/read/132133/mengapa-green-hotel-jadi-pilihan-utama-wisatawan-masa-kini/>
- Samuel Sekuritas Indonesia. (2025, June 12). Daily Economic Insights: 12 June 2025. <https://www.samuel.co.id>

- SSI Research. (2025, June 2). Indonesia May inflation report. Samuel Sekuritas Indonesia.
- Sadikin, Z., et al. (2020). *Manajemen: Teori dan Implementasi dalam Organisasi Modern*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sadikin, Z., et al. (2020). *Manajemen: Teori dan Implementasi dalam Organisasi Modern*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sait, M. S., & Kasmir, R. (2023). The Influence of Entrepreneurship Education and Motivation to Entrepreneurial Intention of Young Professionals in Cotabato Province. *Psychology and Education: A Multidisciplinary Journal*, 2024.
- Satiadarma, M.P. dan Waruwu, F.E. 2003. *Mendidik Kecerdasan*. Jakarta: Pustaka Populer Obor.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Setiawan, B. (2023). *Business Model Canvas: Practical Approach to Strategic Business Development*. Bandung: Andi Publisher.
- Strizhakova, Y., Coulter, R. A., & Price, L. L. (2011). *Branding in a Global Marketplace: The Mediating Effects of Quality and Self-Identity Brand Signals*. *International Journal of Research in Marketing*, 28(4), 342-351.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2010). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Hal. 20.
- Suryana. (2001). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat. Hal. 34.
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryana. (2018). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.
- Swastha, B., & Handoko, T. H. (2002). *Manajemen: Pengertian, Teori, dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Technolife. (2024). Fasilitas ruang meeting modern di Jatinangor: Solusi fleksibel untuk bisnis dan akademik. Technolife Indonesia. <https://technolife.co.id>
- Trip.com. (2025). Hotel Asri Sumedang. Diakses dari <https://www.trip.com/hotels/north-sumedang-hotel-detail-10176114/hotel-asri-sumedang/>
- Tripadvisor. (2025). Sahid Skyland City Jatinangor. Diakses dari https://www.tripadvisor.com/Hotel_Review-g3363974-d12157464-Reviews-Sahid_Skyland_City_Jatinangor-Sumedang_West_Java_Java.html
- Tiket.com. (2025). Amory Boutique Hotel Sumedang. Diakses dari <https://en.tiket.com/hotel/indonesia/amory-boutique-hotel-sumedang-504001649329227774>
- Terry, G. R. (2021). *Principles of Management*. New York: McGraw-Hill.
- Tidd, J., & Bessant, J. (2013). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change* (5th ed.). Hoboken: Wiley.
- Tidd, J., & Bessant, J. (2020). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change* (7th ed.). Hoboken: Wiley.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2004). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. Boston: McGraw-Hill.

- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2012). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century* (9th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Tritjahjo. (2019). *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Triton. (2007). *Manajemen Kewirausahaan: Strategi dan Implementasi untuk Kesuksesan Usaha*. Jakarta: Penerbit Erlangga. Hal. 137–139.
- Quirinno, R. S. (2021, April 22). Nikmati wisata alam Kampung Ciherang Sumedang, perhatikan 5 hal ini. Okezone.com. <https://travel.okezone.com/read/2021/04/22/408/2398751/nikmati-wisata-alam-kampung-ciherang-sumedang-perhatikan-5-hal-ini>
- Sayekti, I. M. S. (2022, September 6). Pemda Sumedang & Microsoft wujudkan digitalisasi pendidikan & pemerintahan. Kontan.co.id. Sumber: PressRelease.id.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research methods for business: A skill-building approach* (5th ed.). John Wiley & Sons.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sumedang Ekspres. (2023, Desember 31). Explore keindahan alam Sumedang di Putri River Inn: Tempat wisata dan penginapan yang menggoda. Sumedang Ekspres. Diakses dari <https://sumedang.jabarekspres.com/2023/12/31/putri-river-inn/>
- Trading Economics. (2025). USD/IDR exchange rate – Indonesian Rupiah. Retrieved June 17, 2025, from Trading Economics website: <https://tradingeconomics.com/indonesia/currency>
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2012). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century* (9th ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. Jr. (2018). *New venture creation: A framework for entrepreneurial start-ups* (2nd ed.). McGraw-Hill Education.
- Utomo, T., et al. (2021). *Dasar-Dasar Manajemen dalam Perspektif Bisnis Modern*. Yogyakarta: Deepublish.
- Wahyu, N. (2018). *Pengaruh Lingkungan Internal dan Eksternal terhadap Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Whittaker, J. B. (Year Unknown). *Strategic Planning and Management*. Publisher Unknown.
- Wibisono, D. (2006). *Rancang Bangun Sistem Manajemen Kinerja Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. Hal. 46–47.
- Wibisono, D. (2013). *Manajemen Kinerja: Konsep, Desain, dan Teknik Meningkatkan Daya Saing Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wispondono. (2010). *Manajemen Strategis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Wood, J. (2006). *Organizational Behavior: Core Concepts*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2020). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. 9th Edition. Pearson
- Zulganef. (2018). *Metode penelitian bisnis dan manajemen* (Ed. 1). Refika Aditama.
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I., & Yuningsih, N. (2020). Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di KPU Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(2), 222-243. <https://doi.org/10.31955/mea.vol4.iss2.pp222-243>.

GAMBAR, GRAFIK DAN TABEL

Tabel 1 IFAS Hotel Puri Mutiara

NO	Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Score	Keterangan
A <i>STRENGTHS</i>					
1	Manajemen Berpengalaman dengan 20 Tahun Pengalaman Industri Perhotelan.	0.11	5	0.55	Manajemen yang berpengalaman selama 20 tahun di industri perhotelan memberikan keuntungan besar dalam pengembangan <i>meeting room</i> . Pengalaman ini memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan strategi pengembangan dengan kebutuhan pasar dan tren industri yang terus berubah, serta adaptasi yang cepat terhadap kondisi pasca-pandemi dan kompetisi.
2	Fasilitas Meeting Room yang Modern	0.1	5	0.5	Hotel Puri Mutiara menyediakan ruang pertemuan (<i>meeting room</i>) yang dilengkapi dengan fasilitas modern seperti proyektor, sound system, serta sistem pencahayaan yang memadai. Ruang pertemuan ini dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan acara, baik untuk pertemuan bisnis, seminar, hingga konferensi.
3	Lokasi Strategis di Pusat Kota Sumedang	0.09	4	0.36	Lokasi ini sangat menguntungkan untuk menarik pelanggan dari instansi pemerintah, perusahaan, dan pelaku bisnis yang membutuhkan fasilitas meeting room dengan akses mudah ke berbagai titik strategis di kota.
4	Akses Mudah dan Parkir yang Memadai	0.11	5	0.55	Lokasi hotel mudah dijangkau, dan tersedia area parkir yang luas untuk kenyamanan peserta acara meeting atau pengunjung hotel.
5	Ketersediaan Paket Meeting Room yang Terjangkau	0.09	4	0.36	Hotel menawarkan paket meeting room dengan harga yang kompetitif, memberikan pilihan untuk berbagai anggaran.
Sub Total		0.5		2.32	
B <i>WEAKNESSES</i>					
1	Ketergantungan pada Pasar Sektor Pemerintah dan Pendidikan	0.05	2	0.1	Hotel Puri Mutiara saat ini bergantung pada sektor pemerintah dan pendidikan sebagai klien utama untuk ruang pertemuan. Ketergantungan ini membuat bisnis rentan terhadap kebijakan pemerintah yang mungkin mempengaruhi anggaran perjalanan dinas atau kegiatan MICE, seperti pemangkasan anggaran yang terjadi akibat kebijakan efisiensi.
2	Pemanfaatan Teknologi yang Belum Optimal untuk Pemasaran	0.08	3	0.24	Pemanfaatan platform OTA (Online Travel Agent) dan kolaborasi dengan influencer media sosial masih perlu ditingkatkan. Hal ini dapat membatasi visibilitas hotel di pasar yang semakin digital dan membuatnya kesulitan untuk bersaing dengan penyedia ruang pertemuan lainnya yang lebih inovatif

NO	Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Score	Keterangan
					dalam pemasaran.
3	Kurangnya Inovasi dan Diversifikasi Layanan	0.13	3	0.39	Layanan seperti coworking space, fasilitas hiburan atau rekreasi, dan fleksibilitas dalam penggunaan ruang pertemuan dapat menjadi pembeda. Tanpa inovasi lebih lanjut, hotel berisiko kehilangan daya tarik di pasar yang semakin kompetitif.
4	Kurangnya Program Pengembangan Karyawan	0.13	5	0.65	Tanpa peningkatan kompetensi yang berkelanjutan, kualitas layanan mungkin tidak dapat memenuhi harapan pelanggan, terutama untuk pelanggan korporat atau institusi pemerintah yang memiliki ekspektasi tinggi terhadap fasilitas dan layanan yang diberikan.
5	Adaptasi yang kurang terhadap platform media sosial baru	0.11	5	0.55	Konten Visual kurang menarik, sehingga kurang bersaing secara digital
Sub Total		0.5		1.93	
TOTAL		1		4.25	

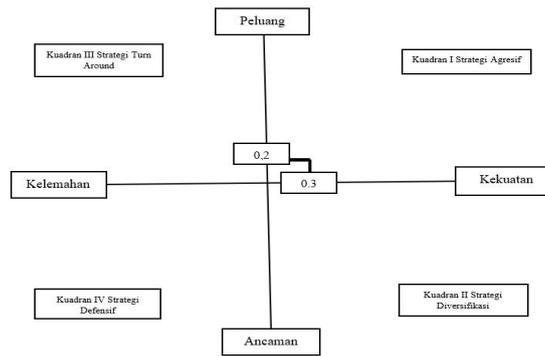
Sumber: Hasil Analisis, 2025

Tabel 2 EFAS Hotel Puri Mutiara

NO	Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Score	Keterangan
A	<i>OPPORTUNITY</i>				
1	Bertumbuhnya Pariwisata di Sumedang	0.11	5	0.55	Dengan meningkatnya jumlah wisatawan yang berkunjung ke destinasi alam seperti Kampung Ciharang dan Danau Jatigede, hotel memiliki peluang untuk menarik lebih banyak pelanggan yang membutuhkan fasilitas meeting room untuk kegiatan bisnis atau acara.
2	Peningkatan permintaan ruang meeting (tren MICE local non Pemerintah)	0.11	5	0.55	Pertumbuhan kebutuhan akan fasilitas MICE di Sumedang memberikan peluang besar untuk mengembangkan layanan meeting room sebagai solusi bagi perusahaan, dan organisasi non pemerintah.
3	Keterbatasan Fasilitas Meeting Room di Daerah Sumedang	0.09	4	0.36	Sumedang memiliki sedikit hotel atau fasilitas dengan ruang pertemuan berstandar tinggi. Ini menciptakan peluang bagi Hotel Puri Mutiara untuk mengisi kekosongan pasar.
4	Potensi kolaborasi dengan komunitas lokal dan korporasi.	0.11	3	0.33	Sumedang, sebagai kota yang berkembang pesat, memiliki berbagai potensi untuk kolaborasi dengan komunitas lokal dan korporasi. Salah satu peluang utama terletak pada keberadaan beberapa perguruan tinggi terkemuka seperti UNPAD, IPDN, dan sejumlah komunitas lokal lainnya. Kolaborasi ini dapat menjadi landasan bagi pengembangan ruang meeting dan fasilitas lainnya di Hotel Puri Mutiara.

NO	Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Score	Keterangan
5	Peluang untuk Menargetkan Acara Akademik dan Pendidikan.	0.08	3	0.24	Dengan kedekatannya dengan berbagai lembaga pendidikan dan akademik, hotel dapat menargetkan segmen pasar ini untuk kegiatan seminar, konferensi, dan workshop.
Sub Total		0.5		2.03	
B	<i>THREATS</i>				
1	Teknologi virtual meeting yang mengurangi kebutuhan meeting room fisik	0.09	4	0.36	Platform seperti Zoom, Microsoft Teams, dan Google Meet memungkinkan perusahaan dan individu untuk mengadakan pertemuan tanpa harus bertemu secara fisik.
2	Persaingan dari hotel berbintang, café, coworking space, dan gedung serbaguna di Sumedang	0.05	3	0.15	Dengan adanya beberapa kompetitor seperti Hotel Asri Sumedang, Sahid Skyland City Jatinangor, dan Technolife Jatinangor yang menawarkan fasilitas ruang pertemuan dengan kualitas baik dan harga bersaing, Hotel Puri Mutiara harus menghadapi persaingan yang semakin di pasar Sumedang.
3	Sensitivitas harga dari pengguna non-korporat	0.06	2	0.12	Konsumen juga sensitif terhadap harga dan cenderung membandingkan penawaran yang tersedia.
4	Efisiensi Pemerintah dalam kegiatan MICE (<i>Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition</i>)	0.15	4	0.6	Kebijakan efisiensi anggaran pemerintah, seperti pemangkasan dana perjalanan dinas dan kegiatan MICE (<i>Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition</i>), dapat mengurangi permintaan untuk fasilitas meeting room di hotel, terutama yang sebelumnya banyak mengandalkan klien dari sektor pemerintah.
5	Tekanan ekonomi, seperti inflasi atau resesi, dapat mengurangi daya beli konsumen	0.15	4	0.6	Tantangan ekonomi yang dihadapi sektor perhotelan, termasuk pemangkasan anggaran oleh pemerintah dan perusahaan, dapat menurunkan permintaan untuk ruang meeting. Banyak bisnis dan organisasi yang mungkin mengurangi anggaran untuk acara-acara besar, atau beralih ke alternatif yang lebih murah, seperti penggunaan ruang pertemuan yang lebih kecil atau fasilitas <i>coworking</i> .
Sub Total		0.5		1.83	
TOTAL		1		3.86	

Sumber: Hasil Analisis, 2025



Sumber: Hasil Analisis 2025

Gambar 1 Matriks SWOT Hotel Puri Mutiara
Sumber: Hasil Analisis, 2025

Tabel 3 Hasil Analisis SWOT Kantor Agen Properti Rumah Impian Agency

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p><i>Opportunity</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Bertumbuhnya Pariwisata di Sumedang Peningkatan permintaan ruang <i>meeting</i> (tren <i>MICE local non Pemerintah</i>) Keterbatasan Fasilitas Meeting Room di Daerah Sumedang Potensi kolaborasi dengan komunitas lokal dan korporasi. Peluang untuk Menargetkan Acara Akademik dan Pendidikan. 	<p><i>Threats</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Teknologi virtual meeting yang mengurangi kebutuhan meeting room fisik Persaingan dari hotel berbintang, <i>café</i>, <i>coworking space</i>, dan gedung serbaguna di Sumedang Sensitivitas harga dari pengguna non-korporat Efisiensi Pemerintah dalam kegiatan <i>MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition)</i> Tekanan ekonomi, seperti inflasi atau resesi, dapat mengurangi daya beli konsumen
<p><i>Strengths</i></p>	<p><i>Strategi SO (Strengths-Opportunities):</i></p>	<p><i>Strategi ST (Strengths-Threats):</i></p>
<p><i>Strengths</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Manajemen Berpengalaman dengan 20 Tahun Pengalaman Industri Perhotelan. Fasilitas Meeting Room yang Modern Lokasi Strategis di Pusat Kota Sumedang Akses Mudah dan Parkir yang Memadai Ketersediaan Paket Meeting Room yang Terjangkau 	<p>Menggunakan pengalaman manajemen selama 20 tahun untuk mengembangkan kolaborasi strategis dengan komunitas dan institusi pendidikan dalam rangka optimalisasi penggunaan ruang meeting. (S1 + O4)</p> <p>Menawarkan paket meeting room terjangkau dengan fasilitas modern sebagai solusi keterbatasan ruang pertemuan di Sumedang. (S2 + O3)</p> <p>Memanfaatkan lokasi hotel yang strategis untuk menasar pasar kegiatan akademik dan pelatihan dari institusi di sekitar pusat kota. (S3 + O5)</p> <p>Mengoptimalkan akses dan parkir luas untuk menarik wisatawan yang membutuhkan ruang pertemuan saat berkunjung ke destinasi pariwisata</p>	<p>Menyediakan layanan hybrid meeting berbasis digital untuk menanggapi tren virtual meeting yang mengurangi permintaan ruang fisik. (S2 + T1)</p> <p>Memaksimalkan letak strategis dan fasilitas parkir sebagai keunggulan untuk menghadapi kompetisi dari coworking space dan hotel lain. (S3 + T2)</p> <p>Menawarkan harga kompetitif dengan nilai tambah layanan untuk mengatasi sensitivitas harga dari pengguna non-korporat. (S5 + T3)</p> <p>Menyusun strategi promosi berdasarkan pengalaman manajemen untuk tetap menarik minat klien meskipun terjadi</p>

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p><i>Opportunity</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Bertumbuhnya Pariwisata di Sumedang Peningkatan permintaan ruang <i>meeting</i> (tren <i>MICE local</i> non Pemerintah) Keterbatasan Fasilitas Meeting Room di Daerah Sumedang Potensi kolaborasi dengan komunitas lokal dan korporasi. Peluang untuk Menargetkan Acara Akademik dan Pendidikan. 	<p><i>Threats</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Teknologi virtual meeting yang mengurangi kebutuhan meeting room fisik Persaingan dari hotel berbintang, <i>café</i>, <i>coworking space</i>, dan gedung serbaguna di Sumedang Sensitivitas harga dari pengguna non-korporat Efisiensi Pemerintah dalam kegiatan <i>MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition)</i> Tekanan ekonomi, seperti inflasi atau resesi, dapat mengurangi daya beli konsumen
	<p>Sumedang. (S4 + O1)</p> <p>Menyusun paket bundling fasilitas meeting dengan layanan tambahan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan non-pemerintah yang terus meningkat. (S5 + O2)</p>	<p>efisiensi anggaran pemerintah. (S1 + T4)</p> <p>Meningkatkan kenyamanan dan kemudahan akses untuk mempertahankan pelanggan di tengah ancaman daya beli yang menurun akibat tekanan ekonomi. (S4 + T5)</p>
<p><i>Weaknesses</i></p>	<p><i>Strategi WO (Weakness-Opportunities):</i></p>	<p><i>Strategi WT (Weakness-Threats):</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> Ketergantungan pada Pasar Sektor Pemerintah dan Pendidikan Pemanfaatan Teknologi yang Belum Optimal untuk Pemasaran Kurangnya Inovasi dan Diversifikasi Layanan Kurangnya Program Pengembangan Karyawan Keterbatasan Promosi untuk Menjangkau Segmentasi Pasar yang Lebih Luas. 	<p>Mengurangi ketergantungan pada pasar pemerintah dengan memperluas kolaborasi ke komunitas lokal dan sektor pariwisata. (W1 + O1 + O4)</p> <p>Meningkatkan pemanfaatan media sosial dan platform OTA untuk menjangkau permintaan ruang meeting dari sektor non-pemerintah. (W2 + O2)</p> <p>Mengembangkan layanan coworking space dan ruang diskusi kecil sebagai respon terhadap keterbatasan inovasi saat ini. (W3 + O3)</p> <p>Menyusun program pelatihan staf berbasis kebutuhan akademik dan bisnis lokal untuk memperkuat mutu layanan. (W4 + O5)</p> <p>Menjalankan kampanye promosi digital bertarget untuk menjangkau segmen pasar baru dan memperluas jangkauan promosi. (W5 + O4)</p>	<p>Diversifikasi pasar dan segmentasi layanan untuk mengurangi ketergantungan pada instansi pemerintah dalam menghadapi kebijakan efisiensi anggaran. (W1 + T4)</p> <p>Meningkatkan konten visual digital agar lebih kompetitif terhadap hotel berbintang dan coworking space di Sumedang. (W2 + T2)</p> <p>Meluncurkan layanan inovatif seperti reservasi otomatis dan virtual tour untuk mengantisipasi pergeseran ke virtual meeting. (W3 + T1)</p> <p>Menyusun program pengembangan SDM secara rutin agar lebih siap menghadapi tekanan pasar dan fluktuasi ekonomi. (W4 + T5)</p> <p>Membuat sistem promosi berbasis bundling dan diskon khusus untuk mempertahankan pelanggan sensitif harga di tengah ketidakpastian ekonomi. (W5 + T3)</p>

Sumber: Hasil Analisis, 2025