

2.IDENTIFIKASI DAN ANALISIS DATA

2.1. Identifikasi Data

2.1.1. Identifikasi Perusahaan

- a. Nama Perusahaan : PT.Grand Satelit Hotel
- b. Lokasi : Jln Mayjend Sungkono 139 Surabaya 60225 Indonesia
Telp +6231.5615877(*hunting*)
Fax +62.31.5660404
- c. Pengelola :Bp. Erik Kurnia Susilo, pemilik sekaligus direktur. .
- d. Status Perusahaan : Bintang 3
- e. Fisik Bangunan : Bangunan hotel bertingkat 10
- f. Daftar Harga Kamar (*Walk In*):

<i>Room Type</i>	<i>Room Rate</i>
• Standard	Rp. 225.000,-
• Superior	Rp. 275.000,-
• Business	Rp. 300.000,-
• Honeymoon Suite	Rp. 350.000,-
• Satelite Suite	Rp. 400.000,-
• Extra Bed	Rp. 50.000,-

Tarif diatas sudah termasuk 21% *service charge* dan *Government tax* juga termasuk *buffet breakfast*

g. Visi Perusahaan

“Menjadi perusahaan yang terbaik di bidangnya serta mengembangkan jaringan pemasaran dan manajemen di dunia perhotelan di luar kota Surabaya baik berupa kerjasama, pendidikan, dan konsultasi”.

h. Misi Perusahaan

- Hotel Satelit memberikan harga yang bersaing, kualitas pelayanan, dan *market leader* di dunia perhotelan di kelasnya di Surabaya.

- Hotel Satelit menjadi pilihan yang jelas untuk segmen pasar bisnis, dan dapat menjadi tempat untuk pertemuan rohani, bisnis, pesta, *wedding*, hiburan, dan restoran.
- Hotel Satelit bertanggung jawab menciptakan perbedaan hasil yang menguntungkan dari investasi yang telah dipercayakan dengan cara memuaskan pelanggan secara efisien.
- Hotel Satelit selalu memilih karyawan yang memahami dan melakukan nilai-nilai Hotel Satelit, yaitu ; berjuang untuk sukses, konsisten, semangat yang kuat, komitmen untuk hasil yang terbaik, inovatif, kreatif, dan inisiatif untuk bertindak.

i. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Hotel Satelit dibagi menjadi 10 department yang mana semuanya saling terhubung dan menunjang satu sama lain sehingga dapat tercipta struktur Hotel Satelit yang kokoh.

Kesepuluh *department* tersebut adalah : *Accounting Department*, *HRD(Human Resource Department)*, *F&B(Food and Beverage) Department*, *EDP(Entry Data Processing) Department*, *Front Office Department*, *Marketing Department*, *House Kepping Department*, *Maintenance Department*, *Security Department*, *Art Department*.

2.1.2. Identifikasi Produk

Produk dalam hal ini adalah kamar, fasilitas, dan servis yang ditawarkan sebagai jasa yang oleh konsumen akan dibayar sesuai dengan tarif yang ada. Produk yang ditawarkan oleh Hotel Satelit antara lain adalah:

a. Kamar Hotel

Jumlah kamar yang dimiliki Hotel Satelit adalah 154 kamar, Tetapi 9 kamar digunakan sebagai *House Use*, sehingga jumlah kamar yang ditawarkan adalah 145 kamar. Yaitu:

- *Standard Room* (32 kamar)

Kamar ini dilengkapi dengan fasilitas yang berupa telepon, TV, AC, kamar mandi, serta makan pagi untuk 2 orang.

- *Superior Room* (95 kamar)
Kamar ini dilengkapi dengan fasilitas berupa mini bar, telepon, TV, AC, serta makan pagi untuk 2 orang.
- *Bussines Room* (15 kamar)
Kamar ini dilengkapi dengan fasilitas berupa telepon, mini bar, TV, AC, internet 24 jam, serta makan pagi untuk 2 orang.
- *Honeymoon Suite* (2 kamar)
Kamar ini dilengkapi dengan fasilitas berupa mini bar, telepon, TV, AC, Meja makan, kamar mandi, serta makan pagi untuk 2 orang.
- *Satelite Suite* (10 kamar)
Satelite Suite merupakan kamar terbaik dari semua kamar yang ada. Kamar ini dilengkapi dengan fasilitas yang berupa mini bar, telepon, meja makan, ada penyekat antara ruang tamu dan ruang tidur, terdapat toilet untuk tamu yang letaknya di ruang tamu, kamar mandi yang letaknya di dalam kamar tidur, serta makan pagi untuk 2 orang.

b. Ruang Pertemuan

Ruang pertemuan atau *hall* ini yang merupakan kelebihan dari Hotel Satelit yang dapat diandalkan untuk mendatangkan pelanggan Dengan jumlah *hall* yang banyak dan bervariasi ini baik dari segi harga maupun daya tampungnya sehingga konsumen dapat memilih sesuai kebutuhan dan kemampuannya. Ruangan tersebut adalah:

- *Venus Room*
Ruangan ini terletak di lantai 1, memuat kurang lebih 30 *pax* untuk *set up class room*.
- *Pluto Room*
Ruangan ini terletak di lantai 2 dan berukuran lebih besar dari *venus room*. Ruangan ini dapat memuat 100 *pax* untuk *set up* ruangan *theather style*.
- *Jupiter Room*
Ruangan ini terletak berdekatan dengan *Pluto Room* yang hanya terpisah dengan ruang lesehan. Ruangan ini dapat memuat 200 *pax* untuk *set up* ruangan *theather style*.

- *Bintang Room*
Ruangan ini terletak di lobby lantai 1. Mampu menampung 225 *pax* untuk *set up theater style*
- *Planet Room*
Ruangan ini terletak di lantai 1. Mampu menampung 250 *pax* dengan *set up theater style*.
- *Anjungan Palapa Hall*
Ruangan ini terletak di lantai 3, memuat 1000 *pax* untuk *set up theater style*. Merupakan ruangan terbesar di Hotel Satelit, Biasanya digunakan untuk acara *wedding, louncing product*, kebaktian, dan kegiatan yang membutuhkan ruangan yang besar.

c. Fasilitas Pendukung

- *Salon dan massage(Health Canter)*
Terletak di lantai 1. Bagian ini menyediakan jasa pelayanan untuk memotong rambut, tata rias, Hair Colouring, Facial, dan pijat shiatsu yang dilakukan oleh tenaga ahli yang profesional.
- *Tour and Travel*
Terletak di lantai 1. Bagian ini menyediakan layanan tiket untuk para tamu hotel yang ingin mengadakan tur wisata ke daerah wisata di Indonesia. Selain itu juga menyediakan penyewaan mobil lengkap dengan sopirnya untuk keperluan dalam kota Surabaya.
- *Coffe Shop*
Terletak di lantai 1. *Coffe shop* menyediakan menu yang istimewa bagi para tamu dengan suasana yang menyenangkan bagi para tamu. Selain itu *Coffe Shop* juga dilengkapi dengan karaoke.
- *Laundry and Dry Cleaning*
Menyediakan jasa layanan *Laundry* dan *dry clean* bagi para tamu.

2.1.3. Potensi Produk

- Ruang Pertemuan

Ruang pertemuan atau hall yang dimiliki oleh Hotel Satelit sangat bervariasi, baik dari segi harga maupun dayaampungnya. Sehingga konsumen dapat memilih sesuai kebutuhan dan budgetnya.

Selain itu dengan jumlah ruang pertemuan yang banyak memungkinkan Hotel Satelit untuk mengadakan berbagai *meeting* dalam waktu bersamaan sehingga konsumen tidak perlu menunggu hingga ruangan selesai dipakai.

- Lokasi Strategis

Hotel Satelit adalah hotel yang strategis karena terletak di jalan Mayjend Sungkono yang memiliki *access* cepat menuju jalan tol sehingga memungkinkan bagi pebisnis untuk bepergian dengan waktu yang singkat baik dalam kota Surabaya maupun ke kota lain melalui Bandara Juanda.

Selain itu lokasi Hotel Satelit yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan terbesar di Surabaya untuk saat ini yaitu Supermall Pakuwon Indah dan Pakuwon Trade Center sangat menguntungkan bagi konsumennya yang ingin berbelanja.

2.1.4. Wilayah Pemasaran

Potensi Surabaya sebagai kabupaten Jawa Timur dan merupakan kota terbesar kedua setelah Jakarta, memungkinkan Surabaya menjadi kota perdagangan yang menarik minat setiap investor maupun pebisnis untuk berkunjung dan berdomisili di Surabaya. Kedatangan para pengunjung ini menyebabkan kebutuhan akan tempat tinggal meningkat, disinilah peran sebuah hotel sangat dibutuhkan.

Untuk wilayah pemasaran, Hotel Satelit mencakup:

- Surabaya

Yaitu bagi orang yang sekedar tinggal di kamar hotel maupun pebisnis yang mengadakan pertemuan untuk keperluan bisnis maupun untuk keperluan lain.

- Luar kota Surabaya
Meliputi kota – kota besar di Indonesia antara lain Jakarta, Semarang, Medan yang memiliki keperluan bisnis maupun sekedar jalan-jalan, selain itu kota-kota kecil di sekitar Surabaya yang mencakup wilayah Jawa Timur pada khususnya juga merupakan market dari Hotel Satelit
- Luar Negeri
Untuk wisatawan asing besarnya hanya 5 % dari total pengunjung Hotel Satelit, mereka pada umumnya adalah orang-orang Asia meliputi Korea, Jepang, Taiwan, China.

2.1.5. Identifikasi Pesaing

a. Hotel Santika

- Lokasi : Jln Pandegiling 45 Raya Darmo Surabaya 60264
- Telp : (62-31) 566 7707
- Fax : (62-31) 567 3242
- Kelas : Bintang 3
- Harga : Superior Rp. 360.000,-
Executive Rp. 400.000,-
Santika Suite Rp. 680.000,-
President Suite Rp.1.120.000,-
- Jumlah Kamar : 150 kamar.
- Fasilitas Kamar: Tv, AC, *Mini Bar, Tea and Coffe maker, Morning Newspaper.*
- Fasilitas Hotel : *Free pick up from airport/railway, Restaurant, Free Library,Spa and Massage.*

b. Hotel Elmi

- Lokasi : Jln.Panglima Sudirman 42-44, Surabaya
- Telp : (62-31) 532 2571
- Fax : (62-31) 531 5615
- Kelas : Bintang 3
- Harga : Standard Room Single Rp.285.124,-
DoubleRp.285.124,-

Deluxe Room	Rp.371.901,-
Suite Room	Rp.520.661,-
Elmi Suite	Rp.640.496,-
Extra Bed	Rp. 57.851,-

- Jumlah Kamar : 140 kamar
- Fasilitas Kamar : Setiap kamar memiliki TV, Radio, *minibar, Idd phone, modem socket, hair dryier, dan coffe/tea making*
- Fasilitas Hotel : *Bar, restaurant, room service, private parking, non smoking rooms, conference rooms, shops, café, swimming pool, fitness room, garden, babysitting, barber shop/beauty salon.*

c. Hotel WETA

- Lokasi : Jln.Gentengkali 3-II, Surabaya
- Telp : (62-31)5319494
- Fax : (62-31)5345512
- Kelas : Bintang 3
- Harga : Superior Room (twin) Rp.265.000,-
Superior Room(double) Rp.280.000,-
Deluxe Room Rp.370.000,-

Harga sudah termasuk servis dan pajak pemerintah 21% asunransi dan makan pagi untuk 2 orang.

- Jumlah Kamar :100 kamar
- Fasilitas Kamar : AC, IDD telephon call, kulkas, minibar, radio dan Tape,TV, air panas dan dingin.

d. Hotel Ibis Rajawali Surabaya

- Lokasi : Jln Rajawali 9-11 Surabaya 60175
- Telp : (62-31) 353-9994
- Fax : (62-31) 353-9995
- Kelas : Bintang 3
- Harga : Standard Room Rp.400.000,-
Deluxe Room Rp.600.000,-

Suite Room	Rp.760.000,-
Breakfast	Rp. 40.000,-
Lunch	Rp. 35.000,-

- Jumlah kamar : 150 kamar
- Fasilitas kamar: 24-hour room service, IDD telephon, minibar, TV, AC.
- Fasilitas hotel : Bussiness Center, ticket confirmation, Internet Service, Travel agent & Drugstore, Laundry, Foreign Currency Exchange, Beauty salon, Safety Deposit Boxes.

2.1.6. Karakteristik Konsumen

a.Aspek Demografis

- Jenis Kelamin: Laki-laki
Selain laki-laki merupakan pembuat keputusan, juga karena pebisnis yang melakukan kunjungan ke kota lain umumnya laki-laki.
- Pekerjaan : Pebisnis
Karena kalangan pebisnis sering melakukan kegiatan *meeting*, seminar, selain itu sering juga digunakan untuk menginap para rekan maupun keluarga pebisnis.
- Status Sosial Ekonomi: *Middle Low*
Dilihat dari harga kamar yang ditawarkan Hotel Satelit maka segmentasi pasarnya adalah menengah kebawah.
- Pendidikan : S1
Umumnya para pebisnis berpendidikan S1
- Status Keluarga : Berkeluarga
Pada umumnya para pebisnis telah berumah tangga.
- Usia : 25-50 tahun
Karena pada usia-usia itu sering melakukan perjalanan bisnis.

b.Aspek Psikografis

Pelaku bisnis yang membutuhkan tempat tinggal dengan harga terjangkau dan memiliki akses cepat ke jalan tol.

c. Aspek Geografis

Seluruh wilayah Indonesia dan luar negeri khususnya Asia

2.2. Analisis Data

2.2.1. Tinjauan Teoritis Analisis

Analisis SWOT

a. Keunggulan(*Strength*)

- Menawarkan harga yang lebih kompetitif dibandingkan dengan pesaingnya.
- Memiliki banyak ruangan untuk acara-acara seperti *meeting*, *wedding*, seminar, dibandingkan hotel pesaingnya
- Dekat dengan jalan tol yang menghubungkan Surabaya dengan kota lain, merupakan keuntungan bagi wisatawan domestik maupun asing.
- Dekat dengan Hotel Shangrilla, keuntungan bagi para konsumen yang tidak cocok dengan harga yang ditawarkan oleh Hotel Shangrilla.

b. Kelemahan(*Weakness*)

- Kurangnya lahan parkir
- Tidak lengkapnya fasilitas yang dimiliki.
- Konsep desain Interior yang kurang jelas.
- Kurang melakukan kegiatan iklan dan promosi.

c. Peluang(*Opportunity*)

- Banyak pebisnis-pebisnis baru yang datang ke Surabaya sehingga membutuhkan banyak tempat tinggal, salah satu pilihan adalah hotel.

d. Ancaman(*Threat*)

- Pesaing-pesaing telah banyak melakukan promosi dan kegiatan beriklan.
- Kelengkapan fasilitas dari para pesaing.

USP (*Unique Selling Proposition*)

Keunikan dari Hotel Satelit terletak pada banyaknya *hall* yang dimiliki, *hall* ini sering digunakan untuk kegiatan *meeting*, *wedding*, dan seminar, yang

tidak dimiliki oleh pesaingnya. Selain itu harga yang kompetitif dan letaknya yang strategis merupakan keunikan tersendiri dari Hotel Satelit.

2.2.2. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data perusahaan dengan mempertimbangkan kelebihan dan kelemahan perusahaan dibandingkan kompetitornya maka disimpulkan kelebihan dari Hotel Satelit yang merupakan keunikan dari hotel tersebut adalah jumlah ruang pertemuan yang bervariasi baik dari segi harga maupun dari kapasitas ruangan dan juga harga yang sangat kompetitif dengan fasilitas bintang 3 dibandingkan dengan hotel pesaingnya.

Dalam upaya menghadapi pesaing yang memiliki fasilitas hotel yang memadai dan didukung oleh kegiatan beriklan dan promosi maka Hotel Satelit harus beriklan dan promosi dengan menonjolkan kelebihan yang dimilikinya.

Untuk perancangan karya desain grafis yang bertujuan untuk mengiklankan Hotel Satelit maka kelebihan dan keunikan dari Hotel Satelit tersebut yang akan digunakan sebagai pedoman perancangan.