

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

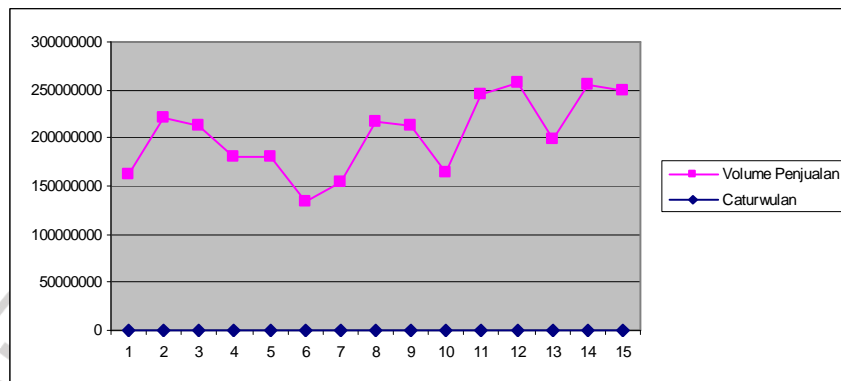
Industri Pariwisata merupakan sumber devisa bagi suatu negara dan sebagai pendorong pembangunan perekonomian dan pendorong terciptanya lapangan kerja. Seiring dengan berkembangnya industri jasa dalam dunia perhotelan maka kegiatan usaha di dalamnya pun sangat kompetitif. Perkembangan ekonomi dan teknologi telah mengalami kemajuan yang sangat pesat yang kemudian mengakibatkan berbagai dampak bagi perkembangan lingkungan bisnis global. Salah satu dampak yang dapat dirasakan oleh perusahaan pengelola hotel sebagai pelaku bisnis dimana semakin banyak hotel pesaing yang bermunculan, hal ini mengharuskan setiap hotel semakin kompetitif dalam bersaing, inovatif dan variatif. Sehingga menuntut pengusaha hotel untuk mampu mempertahankan volume penjualan kamar dan volume penjualan lainnya seperti penjualan pada produk *kitchen banquet*, restoran dan aspek-aspek lain dari hotel tersebut.

Hal demikian mengakibatkan dunia perhotelan di Indonesia harus mampu mengantisipasi dari setiap adanya perkembangan dan kemajuan dari hotel-hotel baru khususnya di kota Bandung, contohnya tergambar pada setiap adanya pembukaan hotel-hotel baru, tentulah mereka menawarkan dengan harga yang lebih murah dan fasilitas yang diberikan jauh lebih menarik, mengapa demikian seiring dengan dunia

usaha, perkantoran bahkan parpol (Partai politik) sering mengadakan pertemuan di hotel, baik untuk mengadakan rakornas, gathering, dan rapat pertanggungjawaban dimasa jabatan yang sudah berakhir, sudah pasti akan memilih hotel yang memiliki fasilitas kitchen banquet yang memadai agar dapat menghasilkan kualitas produk yang baik, tempat yang representative, dengan didukung fasilitas yang memadai apabila kesemuanya itu dapat dipenuhi, otomatis volume penjualan pada hotel tersebut akan meningkat, akan tetapi dengan banyak bermunculan hotel di kota Bandung sangat berpengaruh terhadap volume penjualan produk-produk perhotelan, dengan begitu volume penjualan yang di dapat oleh suatu hotel yakni berfluktuasi. Pada industri perhotelan, departemen yang sering menghasilkan pendapatan terbesar selain penyewaan kamar yaitu *kitchen* departemen khususnya *kitchen banquet* karena acara-acara yang membutuhkan tempat pengolahan makanan yang banyak adalah *kitchen banquet* akan tetapi *kitchen banquet* ini juga dapat melayani makanan dengan jumlah orang yang terbatas.

Maka agar volume penjualan relatif stabil haruslah disediakan fasilitas dan paket-paket harga yang lebih menarik, dimana gaya hidup masyarakat kota bandung yang berkembang sejalan dengan peningkatan dan perubahan masyarakat di kota-kota besar . Sebagai gambaran tentang perkembangan volume penjualan selama 5 tahun dapat dilihat pada grafik sebagai berikut:

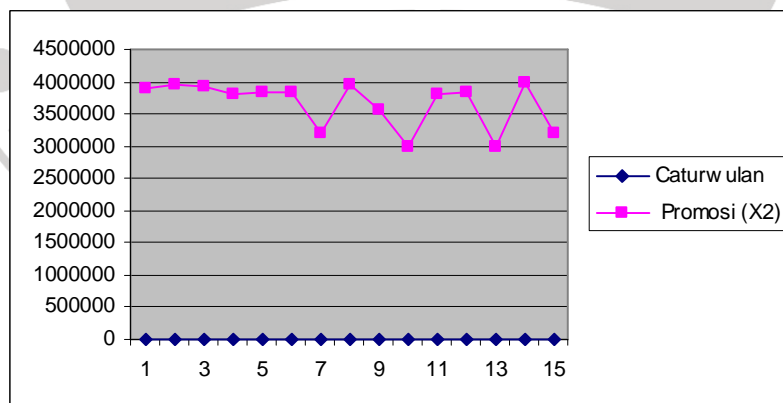
Grafik 1.1
Pertumbuhan Volume Penjualan Selama 5 Tahun Di Kitchen Banquet Pada Hotel Horison Bandung



Sumber: Marketing Departemen

Dari data di atas menunjukkan jumlah volume penjualan *di kitchen banquet* yang mengalami fluktuasi dari periode 2004-2008, terlihat dari cawu pertama sampai dengan terakhir.

Grafik 1.2
Biaya Promosi Selama 5 Tahun di kitchen Banquet pada Hotel Horison Bandung

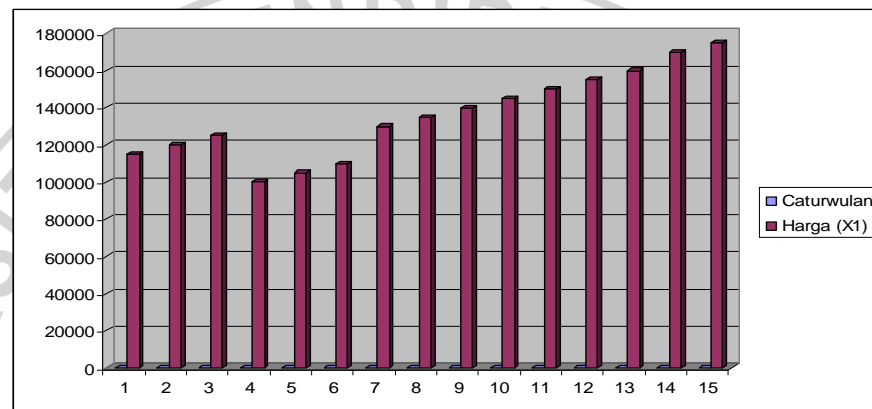


Sumber: Marketing Departemen

Biaya Promosi yang dikeluarkan untuk Kitchen Banquet di hotel Horison Bandung kurang maksimal sehingga para konsumen kurang mengetahui menu-menu

andalan maupun makanan yang baru dihasilkan oleh para chef di kitchen banquet untuk dipublikasikan kepada para pelanggan

Grafik 1.3
Kenaikan Harga Per Pack Menu Selama 5 Tahun Di Kitchen Banquet Pada Hotel Horison Bandung



Sumber: Cost control Departemen

Berfluktuasinya jumlah volume penjualan tersebut terjadi didasari oleh harga *per pack* yang terus mengalami kenaikan yang disebabkan karena biaya produksi, bahan makanan yang mengalami kenaikan, hal ini yang mempengaruhi harga dan berimbang pada tingkat volume penjualan pada kitchen banquet di Hotel Horison Bandung.

Dengan demikian berdasarkan isu yang berkembang bahwa volume penjualan pada *kitchen banquet* di Hotel Horison Bandung mengalami naik turun (Berfluktuasi) dan dapat disimpulkan bahwa untuk memperoleh volume penjualan yang diinginkan tentunya ada faktor yang mempengaruhinya antara lain; harga, dan biaya promosi

Dari uraian penjelasan diatas, penulis tertarik untuk membuat suatu karya ilmiah yang berjudul **"PENGARUH HARGA DAN BIAYA PROMOSI**

TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA *KITCHEN BANQUET* HOTEL HORISON BANDUNG”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh Harga (X_1) terhadap Volume Penjualan pada *Kitchen Banquet* (Y) Hotel Horison Bandung.
2. Bagaimana pengaruh Biaya Promosi (X_2) terhadap Volume Penjualan pada *Kitchen Banquet* (Y) Hotel Horison Bandung.
3. Seberapa besar pengaruh Harga (X_1) dan Biaya Promosi (X_2) terhadap volume penjualan pada *Kitchen Banquet* (Y) Hotel Horison Bandung.

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah melakukan perbandingan antara data-data otentik dan praktek yang sebenarnya dalam menjawab masalah yang telah diidentifikasi :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan pada *Kitchen Banquet* Hotel Horison Bandung
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan pada *Kitchen Banquet* Hotel Horison Bandung
3. Untuk mengetahui apakah terjadi penurunan atau peningkatan terhadap Volume Penjualan pada *kitchen banquet* Hotel Horison Bandung.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

1. Aspek Teoritis

Sebagai bahan masukan dan kajian serta referensi dalam penelitian yang sama.

2. Aspek Praktis

Dapat bermanfaat sebagai bahan masukan dalam pengembangan berbagai kebijakan industri pariwisata terutama perhotelan dalam hal meningkatkan volume penjualan produk-produk perhotelan yakni departemen *F & B*

