



Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) Analysis to Determine Competitive Strategy at De Bintan Villa-Bintan Regency

Welli Braham Kurniawan¹, Khenji²
^{1,2}Politeknik Bintan Cakrawala, Indonesia
E-mail: welli@pbc.ac.id

Article Info	Abstract
Article History Received: 2022-08-11 Revised: 2022-09-22 Published: 2022-11-01 Keywords: <i>Resort Hotel;</i> <i>SWOT Analysis;</i> <i>IFAS;</i> <i>EFAS.</i>	After going through a critical period of the Covid-19 pandemic for almost three years, Indonesian tourism is starting to rise. Bintan, which is close to neighboring countries such as Malaysia and Singapore, also has a positive impact through the opening of entrances from these countries, thereby increasing tourism in Bintan. Hotel room occupancy rates have increased and function rooms in hotels are also allowed to hold events. De Bintan Villa is one of the three-star resort hotels on the island of Bintan that offers the environment of mountainous nature as a selling point and has various facilities such as a mountain top restaurant, outbound activity area, lake, fishing pond, durian garden (eco-park), mini zoo, ballroom and villa with private pool in it. In this study, a data search was conducted that aims to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats possessed by De Bintan Villa so that it can be concluded into the Internal Factors Analysis Summary (IFAS) and External Factors Analysis Summary (EFAS). Based on the data obtained, it can be concluded that De Bintan Villa needs to improve the quality of human resources, facilities, branding and promotion.

Artikel Info	Abstrak
Sejarah Artikel Diterima: 2022-08-11 Direvisi: 2022-09-22 Dipublikasi: 2022-11-01 Kata kunci: <i>Resort Hotel;</i> <i>SWOT Analysis;</i> <i>IFAS;</i> <i>EFAS.</i>	Setelah melewati masa kritis pandemi Covid-19 selama hampir tiga tahun, perlahan pariwisata Indonesia mulai bangkit, demikian pula pariwisata di Bintan yang mayoritas wisatawan berasal dari negara tetangga yakni Malaysia dan Singapura. Tingkat hunian kamar hotel meningkat dan ruang serba guna (function room) di hotel juga sudah boleh mengadakan acara. De Bintan Villa merupakan salah satu hotel resort bintang tiga di pulau Bintan yang menawarkan nuansa alam pegunungan sebagai nilai jualnya, memiliki berbagai fasilitas seperti restoran puncak, area kegiatan outbound, danau, kolam pemancingan, kebun durian (eco-park), mini zoo, ballroom dan villa dengan private pool di dalamnya. Dalam penelitian ini dilakukan pencarian data yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh De Bintan Villa, sehingga kemudian dapat disimpulkan kedalam Internal Factors Analysis Summary (IFAS) dan External Factors Analysis Summary (EFAS). Berdasarkan data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa De Bintan Villa memerlukan peningkatan kualitas dari sisi SDM, fasilitas, branding dan promosi.

I. PENDAHULUAN

Industri pariwisata merupakan salah satu industri yang terkena dampak negative dari pandemi Covid-19, dan penyedia jasa perhotelan pun menjadi salah satu yang terpuruk bahkan banyak hotel yang menghentikan usahanya demi menghindari biaya yang tinggi sementara penghasilan berkurang signifikan. Pulau Bintan merupakan salah satu pulau di Indonesia yang pendapatan utamanya adalah bergantung pada sektor pariwisata, pandemic Covid-19 tentu memberikan pukulan keras terhadap industry perhotelan di Bintan. Lokasinya yang berdekatan dengan Singapura dan Malaysia menjadikan pasar utama wisatawannya adalah wisatawan manca-negara, hal ini menjadikannya semakin terpuruk karena dibatasinya akses wisatawan untuk masuk ke Indonesia. Hal ini menciptakan

persaingan di industri perhotelan semakin ketat sehingga menuntut kreativitas lebih agar dapat mendatangkan pengunjung untuk menginap atau menggunakan jasa lainnya yang mendatangkan pemasukan. Diperlukan analisis mendalam untuk dapat mendatangkan pengunjung, hal ini dikarenakan adanya perubahan tren yang semula target utamanya adalah wisatawan mancanegara menjadi wisatawan nusantara, serta yang semula menciptakan kerumunan adalah sebuah keberhasilan menjadi sesuatu yang melanggar hukum.

De Bintan Villa merupakan salah satu hotel berkonsep villa yang berada di Kabupaten Bintan, yang juga merupakan salah satu hotel yang terkena dampak dari pandemi Covid-19. Sehingga perlu dilakukan analisis yang mendalam untuk dapat mendapatkan solusi agar dapat

keluar dari keterpurukan akibat pandemi Covid-19. Untuk itu merupakan hal yang tepat untuk mengadakan analisis mendalam terkait analisis SWOT agar dapat mengukur potensi dan posisi yang dimiliki oleh De Bintang Villa dalam menghadapi per-saingan bisnis yang semakin ketat.

II. METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2012) metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dapat dideskripsikan, dibuktikan, dikembangkan dan ditemukan pengetahuan, teori, untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah dalam kehidupan manusia. Dalam penelitian ini metode penelitian yang akan digunakan adalah metode kualitatif, yakni metode penelitian yang bersifat deskriptif yang berfokus pada pemahaman yang mendalam tentang suatu masalah. Metode penelitian kualitatif sendiri lebih menekankan pada kualitas mengenai gambaran yang jelas. Tak hanya itu, dengan fakta yang ada di lapangan dan cenderung lebih banyak menggunakan analisis (Salmaa, 2021). Objek penelitian merupakan sasaran ilmiah yang ditujukan untuk mendapatkan data dan mengetahui apa, siapa, kapan dan dimana riset tersebut dilakukan. (Salmaa, 2021). Dan objek yang akan di gunakan dalam penelitian ini adalah De Bintang Villa dan Manajemen De Bintang Villa. Pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui wawancara dan observasi langsung untuk data primer, serta studi literasi baik melalui buku, jurnal ilmiah dan sumber lainnya untuk data primer.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Deskripsi Objek Penelitian

De Bintang Villa merupakan salah satu hotel dengan jenis resort yang menawarkan nuansa alam pegunungan dengan luas area 20 hektar, yang berada di Jl. Lintas Barat Tanjungpinang-Tanjung Uban, KM 34, Gunung Bintang, Kabupaten Bintan, Provinsi Kepulauan Riau. Memiliki total 43 kamar dengan berbagai jenis kamar mulai dari kamar hotel pada umumnya hingga villa dengan kolam renang pribadi didalamnya. De Bintang Villa bukan hanya menawarkan kamar atau villa dengan pemandangan yang eksotis, namun De Bintang Villa juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas seperti kolam pemancingan, area permainan outdoor, danau dengan berbagai atraksinya, kolam renang dewasa dan anak, restoran, bar & café, perkebunan durian, ruang rapat, serta

mini zoo. Banyak hotel hampir di seluruh dunia menerima pukulan keras karena pandemic covid-19 dimana karena keterpurukan finansial masyarakat, juga berbenturan dengan kebijakan pemerintah dalam membatasi ruang aktivitas masyarakat. Hal ini pun berlaku bagi De Bintang Villa, oleh karena itu untuk De Bintang Villa perlu melakukan beberapa kajian sebagai respon terhadap tantangan di Era New Normal setelah pandemic ini, salah satunya adalah dengan menganalisa kondisi internal dan eksternal melalui Analisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada.

2. Analisa Kekuatan (Strength)

Berdasarkan hasil observasi langsung dan wawancara, De Bintang Villa memiliki beberapa kekuatan sebagai berikut:

- a) De Bintang Villa merupakan satu-satunya hotel resort berbintang dengan nuansa pegunungan di pulau Bintan.
- b) De Bintang Villa memiliki beberapa fasilitas unggulan yang tidak dimiliki oleh hotel lain di pulau Bintan, seperti: mini zoo, kolam pemancingan ikan, danau rekreasi dengan atraksi water sport, area kegiatan outdoor seperti flying fox, jembatan gantung dan dan sepeda gantung, memiliki villa dengan private pool yang dilengkapi juga dengan private kitchen dan bar, perkebunan durian, serta restoran diatas tebing dengan pemandangan eksotis.
- c) De Bintang Villa memiliki luas tanah seluas 20 hektar, sehingga memiliki keleluasaan dalam pengembangan fasilitas kedepannya.
- d) De Bintang Villa memiliki fasilitas buggy car untuk mempermudah tamu dalam menjelajahi seluruh atraksi yang ada di De Bintang Villa.
- e) De Bintang Villa memiliki ruang rapat dan ballroom untuk memenuhi kebutuhan konvensi para tamu.
- f) De Bintang Villa memiliki Tanah Merah Kelong Restaurant sebagai sister company yang berjarak sekitar 10 menit dari hotel, hal ini dapat memberikan warna baru bagi wisatawan setelah puas merasakan nuansa pegunungan di De Bintang Villa, dikarenakan Tanah Merah Kelong Restaurant memiliki nuansa laut dan mangrove dimana restoran tersebut menyajikan berbagai hidangan dengan menu utamanya adalah seafood, juga para tamu dapat menikmati sunset saat sore hari di restoran tersebut.

- g) De Bintang Villa memiliki beberapa mobil operasional dan bus untuk memenuhi kebutuhan perlancongan para tamunya, ter-utama tamu group.
- h) Harga yang terjangkau jika dibandingkan resort hotel setara di pulau Bintan

3. Analisa Kelemahan (Weakness)

Berdasarkan hasil observasi langsung dan wawancara, De Bintang Villa memiliki beberapa kelemahan sebagai berikut:

- a) De Bintang Villa belum memiliki jumlah SDM yang ideal untuk dapat menjalankan seluruh operasional kegiatan.
- b) De Bintang Villa belum memiliki bagian pelatihan (training department) yang bertugas khusus dalam memonitor kebutuhan pelatihan (training need analysis) serta tindaklanjutnya.
- c) Lemahnya jaringan seluler di sebagian besar area, terutama di area meeting room.
- d) Lemahnya jaringan internet di sebagian besar area, terutama di area meeting room.
- e) Dinding luar yang terhalang oleh tanaman liar, menampilkan kesan kumuh jika dilihat dari jalan raya.
- f) Lokasi De Bintang Villa yang lebih jauh dibanding para kompetitor dari gerbang masuk wisatawan seperti pelabuhan internasional Tanjungpinang, bandar udara Tanjungpinang, pelabuhan internasional Lagoi dan Pelabuhan Tanjung Uban.
- g) Belum adanya video profile yang dimiliki oleh De Bintang Villa sebagai sarana promosi yang mewakili keunggulan-keunggulan De Bintang Villa.
- h) Kurangnya aktivitas digital marketing.
- i) Belum adanya Kerjasama secara intens dengan travel agent asing yang sesuai dengan target pasar De Bintang Villa

4. Analisis Peluang (Opportunity)

Pembahasan statistik deskriptif dilakukan dengan Berdasarkan hasil observasi langsung dan wawancara, De Bintang Villa memiliki beberapa peluang sebagai berikut:

- a) Pulau Bintan yang berdekatan dengan Malaysia dan Singapura memberikan peluang yang besar bagi De Bintang Villa untuk menerima tamu wisatawan internasional.
- b) Sedikitnya hotel yang memiliki ballroom dengan kapasitas besar memberikan peluang yang baik bagi De Bintang Villa untuk menerima tamu dengan tujuan mengadakan kegiatan seperti rapat dan pertemuan konvensi lainnya.

- c) Area yang luas serta jumlah atraksi yang dimiliki, memberikan De Bintang Villa peluang untung mengadakan kegiatan acara sendiri agar dapat mengundang para wisatawan.

- d) Bandar udara yang sedang dibangun di area Busung yang lokasinya cukup dekat dengan De Bintang Villa, sekaligus menjadi bandar udara pertama dan satu-satunya di kab. Bintan, menjadi peluang besar bagi mana-jemen untuk dapat memberikan kemudahan aksesibilitas bagi tamu-tamunya.

- e) Pembangunan Jembatan Batam Bintan yang sedang berlangsung juga memberikan peluang yang besar bagi De Bintang Villa khususnya dalam memberikan kemudahan aksesibilitas bagi wisatawan yang datang dari Batam.

- f) De Bintang Villa berdekatan dengan beberapa destinasi wisata unggulan di Bintan seperti Padang Pasir Telaga Biru, Desa Wisata E kang, dan atraksi di area Lagoi seperti Lagoi Bay Beach, Treasure Bay Crystal Lagoon, Rumah Imaji, Lagoy Bay Lake, RIA Bintan Golf, dan Laguna Golf.

5. Analisis Ancaman (Threat)

Berdasarkan hasil observasi langsung dan wawancara, De Bintang Villa memiliki beberapa ancaman sebagai berikut:

- a) Berikut adalah pesaing De Bintang Villa untuk area pulau Bintan yang meliputi kabupaten Bintan dan kota Tanjungpinang serta berada pada level yang sama yakni sesama property dengan predikat Bintang 3, yakni: Nite & Day Tanjungpinang, Pelangi Hotel & Resort, Bintan SPA Villa Beach Resort, OYO Plaza Hotel Tanjungpinang, Roka Resort, New Marjoly Beach Resort, Hello Bintan Beach Cottages, Comforta Hotel Tanjungpinang, Bintan Lumba-lumba Inn, Berakit Bay Resort, The Kelong Trikora Resort dan Hotel Furia.
- b) Selain pesaing yang berupa fasilitas akomodasi, De Bintang Villa juga memiliki pesaing dari sisi atraksi wisatanya seperti Pemancingan Poyotomo dan Safari Lagoi.
- c) Adanya persaingan rekrutmen tenaga kerja secara massif. Hal ini dikarenakan banyaknya hotel yang mengurangi bahkan meniadakan tenaga kerja pada saat pandemic, namun saat ini hotel-hotel tersebut telah beroperasi secara normal kembali sehingga hotel-hotel tersebut melakukan rekrutmen secara massif untuk memenuhi

kebutuhan SDM De Bintang Villa. Untuk menindaklanjuti Analisa SWOT yang sudah dijabarkan diatas maka akan dipetakan Internal Factors Analysis Summary (IFAS) dan External Factor Analysis Summary (EFAS) kedalam bentuk matriks sebagai berikut:

Tabel 1. WOT Matrix (IFAS & EFAS)

Internal External	Strength	Weakness	
Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi secara massive ke Malaysia dan Singapura. Membuat jargon/tagline yang menonjolkan resort dengan nuansa pegunungan. Membuat paket terintegrasi antara akomodasi dan atraksi yang dimiliki oleh De Bintang Villa. Membuat paket terintegrasi antara akomodasi dan atraksi di Bintang (luar hotel). Manfaatkan armada transportasi yang dimiliki untuk mendukung integrasi akomodasi dan atraksi di luar hotel. Mengadakan kegiatan acara dengan memanfaatkan fasilitas yang dimiliki, seperti lomba memancing, lomba permainan keluarga, <i>live music</i>, kegiatan <i>outdoor gathering</i> untuk perusahaan atau mahasiswa, dll. Membangun atraksi wisata lainnya khususnya yang dapat dijadikan sebagai atraksi yang dinikmati banyak orang sekaligus, misalnya grand ballroom dengan kapasitas 1000-2000 orang, Gedung olahraga, dll. 	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan program peningkatan kualitas SDM, hal ini bisa melalui pelatihan-pelatihan terstruktur atau meningkatkan kualitas input karyawan pada saat rekrutment. Hal ini dilakukan dikarenakan ditetapkannya wisatawan asing sebagai target pasar dari De Bintang Villa. Menambah jumlah tenaga kerja baik untuk front liner maupun back office, hal ini diperlukan untuk efektivitas kinerja agar memenuhi target kinerja yang diharapkan. Memperbaiki kualitas IT infrastruktur seperti jaringan wifi di semua area, khususnya di area meeting room yang sering menjadi keluhan. Membuat video profile yang didalamnya terdapat semua fasilitas yang dimiliki oleh De Bintang Villa, selain sebagai profile De Bintang Villa, video juga dapat dimanfaatkan sebagai video promosi yang dapat di posting di seluruh saluran online media yang ada. Meningkatkan aktivitas <i>digital marketing</i>, sehingga meningkatkan <i>brand engagement</i> dan <i>brand exposure</i> De Bintang Villa. 	
	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan kegiatan branding secara massive terkait diferensiasi yang dimiliki oleh De Bintang Villa, yakni resort hotel dengan nuansa pegunungan yang memiliki banyak atraksi menarik. Menerapkan <i>pricing strategy</i> dengan tujuan menarik minat berkunjung serta melakukan kegiatan branding melalui banyaknya <i>experience</i> yang dirasakan oleh public. Melakukan promosi secara massive seperti canvassing ke pemerintah, perusahaan (local dan asing), institusi Pendidikan, dll untuk menjual ballroom yang dimiliki saat ini. Bekerjasama dengan <i>Wedding Organizer</i> untuk menjual <i>wedding package</i> yang dimiliki oleh De Bintang Villa. Mengikuti <i>Wedding Expo</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan kegiatan yang bertujuan untuk branding, seperti membuat <i>story telling</i>, <i>endorsement</i> melalui <i>influencer</i> dengan jaringan yang luas, dll. Menciptakan trend baru yang menjadi diferensiasi disbanding kompetitor di sekita, seperti menjadi <i>venue</i> untuk <i>sport tourism</i> dengan nuansa pegunungan dengan menyediakan area <i>mini tracking</i>, papan panjat tebing, <i>bungee jumping</i>, dll. Merapihkan dan memperindah area depan De Bintang Villa yang berhadapan langsung dengan jalan raya, hal ini dilakukan untuk menciptakan kesan positif terhadap kerapihan, keindahan, kebersihan dan kenyamanan De Bintang Villa baik sebagai fasilitas akomodasi maupun venue diselenggarakannya acara. 	
	Threat		

untuk menjual wedding package yang dimiliki De Bintang Villa dan atau paket Bersama rekanan.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa strategi kompetitif yang dapat dilakukan oleh De Bintang Villa adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan secara sistematis terstruktur.
2. Meningkatkan kualitas fasilitas di De Bintang Villa baik secara fisik maupun non fisik.
3. Meningkatkan branding & promosi baik melalui media online maupun offline.
4. Melakukan integrasi jasa seperti mengkombinasikan jasa akomodasi dengan atraksi baik yang ada di dalam kawasan De Bintang Villa maupun atraksi yang berada di luar kawasan De Bintang Villa serta menyediakan fasilitas antar jemput ke pintu gerbang masuk dan keluar wisatawan seperti pelabuhan dan bandar udara.
5. Menonjolkan diferensiasi serta menciptakan trend baru sehingga dapat unggul dalam persaingan bisnis.
6. Melakukan kolaborasi secara massive dengan berbagai lembaga/organisasi/institansi seperti lembaga pemerintah, perusahaan, institusi pendidikan, travel agent, dan event/wedding organizer.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas maka berikut adalah saran-saran yang dapat penulis berikan sebagai masukan bagi berbagai pihak: Untuk memenuhi kebutuhan tamu secara maksimal, maka perlu diadakan penelitian lanjutan dengan topik seperti Analisis Kebutuhan dan Harapan, Analisis STP dan Analisis Strategi Harga dan Penjualan.

DAFTAR RUJUKAN

- Aisyah, Nur Mimin. 'Peran Strategi, Sumber Daya Serta Perubahan Teknologi dan Lingkungan Terhadap Penciptaan Keunggulan Kompetitif yang Berkesinambungan.' Jurnal Ekonomi dan Pendidikan, Vol.3, No.1, 2007.
- Barahama, T., Wijiastuti, R. D., Rawi, R. D. P., & Lewenussa, R. (2022). Citra Perusahaan, Customer Experience Dan Fasilitas:

- Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Pelanggan PT. Pelni Cabang Sorong. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya*, 1(2), 142-149. <https://doi.org/10.54371/jms.v1i2.196>
- Battour, M, dan Ismail, MN. 2016. 'Halal Tourism: Concepts, Practises, Challenges and Future.' *Journal Tourism Management Perspective*. 19: 150-154.
- Fauzi, R. D., & Pitriyani, P. (2022). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen pada Sicepat Ekspres Jagakarsa di Jakarta Selatan. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya*, 1(2), 132-135. <https://doi.org/10.54371/jms.v1i2.189>
- Juwita, R. I., & Mutawali, M. (2022). Pengaruh Current Ratio, Debt to Equity Ratio, Net Profit Margin, Total Asset Turnover Ratio dan Earning Per Share terhadap Kinerja Keuangan PT Asahimas Flat Glass Tbk Periode 2012-2021. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya*, 1(2), 114-123. <https://doi.org/10.54371/jms.v1i2.190>
- Kotler, P., & Keller, K. L. 2012. 'Marketing Management 14th edition'. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Krestanto, Hery. 'Strategi dan Usaha Reservasi Untuk Meningkatkan Tingkat Hunian di Grand Orchid Hotel Yogyakarta'. *Jurnal Media Wisata*, Vol.17, No.1, 2019.
- Purba, Johanes WP. 'Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Pangsa Pasar Perusahaan, Studi Kasus: Grand Swiss-Belhotel Medan.' *Jurnal Ilmiah Simantek*, Vol.3, No.3, 2019.
- Salmaa. 2021. 'Pengertian Objek Penelitian: Macam, Prinsip dan Contoh Lengkap. Disadur dari halaman web <https://penerbitdepublish.com/objek-penelitian/> pada tanggal 28 Januari 2022.
- Sudana, I Putu. 'Strategi Pengembangan Desa Wisata Ekologis di Desa Wisata Belimbim, Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan'. *Jurnal Analisis PARIWISATA*, Vol.13, No.1, 2013.
- Sugiyono. 2017. 'Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D'. Bandung: Alfabeta.
- Suhardja, Winardi. 'Pengaruh Strategi Kompetitif Terhadap Inovasi Perusahaan yang Bergerak di Industri Kertas.' *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol.3, No.2, 2019.
- Tamara, Angelica. 'Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis.' *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, Vol.4, No.3, Edisi Khusus Pemasaran dan Keuangan, 2016.
- Tokan, Matilda RL. 'Kawasan Villa Dengan Penataan Landsekap Agrowisata di Kota Singkawang.' *Jurnal online mahasiswa Arsitektur Universitas Tanjungpura*, Vol.2, No.1, 2014.