

## Pengembangan *Red Planet Hotel* Pasar Baru Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing

Candra Hidayat\*, Binariyanti Sembiring, Fadia Salsabila, Kardianto  
Sekolah Tinggi Pariwisata Trisakti

\*candra.hidayat@stptrisakti.ac.id

### Informasi Artikel

Dikirim : 16 November 2021

Diterima : 13 Desember 2021

Dipublikasi : 23 Desember 2021

### Keywords:

*Hotel Development, Meeting Room, Hotel Facilities*

### Abstract

*The purpose of this activity is that Red Planet Hotel Pasar Baru is already quite well established with revenue achieved by selling its rooms only, but to win business with competitors who generally have meeting rooms have not been carried out properly. Steps taken in the development of Red Planet Hotel Pasar Baru through consultations in an effort to increase competitiveness. The first is Observation and Information seeking, namely getting data from Sales and Marketing of Red Planet Hotel Pasar Baru and seeing the potential that exists in Red Planet Hotel Pasar Baru. Second Data collection is done to obtain data on hotels that are close to the Red Planet Hotel and the needs of visitors. Based on the results of this service, the new Red Planet Hotel Pasar will add meeting room facilities. Besides that, the market share of Red Planet Hotel Pasar Baru is young business people as well as corporations and governments which require meeting room facilities to support their business activities. In general, meeting rooms are needed with a capacity of 50-70 people. It is hoped that Red Planet Hotel Pasar Baru can increase its revenue by adding meeting rooms and becoming more value with its competitors.*

### Abstrak

### Kata Kunci:

Pengembangan Hotel,  
Ruang Rapat, Fasilitas Hotel

Tujuan dari kegiatan ini dilakukan adalah *Red Planet Hotel* Pasar Baru sudah cukup mapan dengan pendapatan yang di capai dengan penjualan kamarnya saja tetapi untuk memenangkan bisnis dengan kompetitor yang pada umumnya mempunyai *meeting room* belum dilaksanakan dengan baik. Langkah- langkah yang dilakukan dalam pengembangan *Red Planet Hotel* Pasar Baru melalui konsultasi dalam upaya meningkatkan daya saing. Pertama adalah Observasi dan pencarian Informasi yaitu mendapatkan data dari *Sales and Marketing Red Planet Hotel* Pasar Baru dan melihat potensi yang ada di *Red Planet Hotel* Pasar Baru. Kedua Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan data hotel-hotel yang ada berdekatan dengan *Red Planet Hotel* dan kebutuhan dari pengunjung. Berdasarkan hasil dari pengabdian ini adalah *Red Planet Hotel* Pasar baru akan menambahkan fasilitas *meeting room*. Disamping itu pangsa pasar *Red Planet Hotel* Pasar Baru adalah pebisnis muda serta korporasi dan pemerintahan dimana memerlukan fasilitas ruangan *meeting* untuk menunjang kegiatan bisnis mereka. Pada umumnya ruangan *meeting* yang di butuhkan dengan kapasitas 50-70 orang. Diharapkan *Red Planet Hotel* Pasar Baru dapat menambahkan pendapatannya dengan penambahan ruang *meeting* dan menjadi nilai lebih dengan para pesaingnya.

## PENDAHULUAN

Hotel *budget* adalah hotel yang tidak mempunyai fasilitas restoran atau fasilitas *banquet*, untuk layanan dan fasilitas yang diberikan hotel *budget* terbilang sederhana, tetapi dalam 10 tahun terakhir, hotel *budget* telah berkembang sangat pesat dan pada saat ini hotel *budget* juga menawarkan *business center*, ruang kebugaran, fasilitas *laundry* tamu, *pantry*, kolam renang *indoor* atau *outdoor* dan *whirl pool*, serta ruang rapat kecil (Yuanti & Luckyrainita, 2017) .

Pertumbuhan hotel *budget* di Asia Tenggara meningkat 9 kali lipat di tahun 2019 jika dilihat dari saat penetrasi hotel *budget* di industri pariwisata baru dimulai pada tahun 2015. Sebagai tambahan, dilihat dari sisi konsumen, hotel *budget* lebih kompetitif dari sisi harga, kualitas, dan lokasi juga tidak hanya digemari oleh kalangan wisatawan *backpacker* dan digemari pula oleh kalangan wisatawan keluarga (*Economy SEA*, 2019). Apalagi sekarang sedang marak fenomena *staycation* ini menjadi trend yang berkembang di beberapa kota-kota besar, dengan trend pencarian terkait *staycation* yang juga meningkat sampai 3 atau 4 kali pada saat libur panjang akhir pekan ( Google Year in Search Indonesia, 2019).

Dalam Pemasaran khususnya *hotel budget* tidak akan pernah terlepas dari unsur persaingan. *Hotel Red Planet* Pasar Baru termasuk dalam kualifikasi hotel berbintang dua atau dengan sebutan hotel *budget*. Desain kamar yang minimalis dengan fasilitas di dalam kamar di atas standard hotel *budget* lainnya disertai dengan harga yang sangat kompetitif sehingga diyakini dapat diterima oleh pasar atau pelanggan. Keunggulan *Hotel Red Planet* Pasar Baru juga merupakan hotel yang juga memiliki target pangsa pasar usia muda atau pebisnis muda sehingga fasilitas hotel disiapkan untuk menunjang pangsa pasar tersebut seperti *high speed wifi*, *channel TV* internasional dan nasional, *mobile app*. Fitur-fitur tersebut memudahkan pelanggan dalam proses *check in* dan *check out* serta pelayanan selama tinggal di hotel.

*Meeting room* merupakan sebuah fasilitas yang ditawarkan pihak hotel selain akomodasi penginapan. Adapun *meeting room* ini didesain khusus untuk berbagai macam keperluan tamu seperti acara *meeting*, resepsi pernikahan, *gathering* dan lain-lain (Andriani, 2018). Untuk hotel kelas menengah ke atas, keberadaan *meeting room* ini dirasa penting karena bisa meningkatkan persentase pendapatan hotel selain dari penginapan dan *F&B Service* (Swantari et al, 2021). *Meeting room* yang ada di *Hotel Red Planet* Jakarta Pasar Baru merupakan ruangan multi fungsi atau serbaguna yang dapat digunakan untuk menyelenggarakan rapat, pertemuan, perjamuan, pameran atau acara resepsi pada periode dan waktu tertentu. Sehingga *meeting room* untuk pelaksanaannya sangat berguna untuk dapat menambah pendapatan sebuah hotel salah satunya adalah *Hotel Red Planet* Jakarta Pasar Baru.

*Meeting room* memiliki banyak manfaat bagi perusahaan, ini merupakan peluang bagi hotel *budget* untuk menyediakan sewa *meeting room* ini, banyak beberapa *meeting room* yang representatif, menghibur dan dapat dipergunakan untuk berbagai kegiatan adalah layanan *meeting room* dari hotel ((Ridwan & Eliyani, 2019). Selain karena areanya yang lebih luas juga lebih kredibel untuk dinilai oleh konsumen. Beberapa *meeting room* memang sengaja dibuat sebagai tempat khusus untuk *workshop*, hiburan, rapat atau diskusi hingga *brainstorming*, makan siang, dan lain-lain (Fauzan & Setiyorini, 2011).

Kompetitor yang memiliki kesamaan produk atau layanan dengan harga yang kompetitif adalah Amaris Pasar Baru, Pop Pasar Baru, dan *Heef Hotel*. Sehingga *Hotel Red Planet* Jakarta Pasar Baru melakukan serangkaian kegiatan pemasaran yang terstruktur guna meningkatkan nilai untuk dapat memenangkan hati pelanggan dan memiliki keunggulan dari para pesaing. Kompetitor *Hotel Red Planet* mempunyai

keunggulan yang tidak dipunyai oleh *Hotel Red Planet* Pasar Baru adalah ruang *meeting*, untuk menambah pendapatan hotel dan bersaing dengan kompetitor *Hotel Red Planet* mencanangkan untuk menambah fasilitas ruang *meeting*.

Tabel 1. Tingkat Hunian Kamar Hotel *Budget*

Year	Red Planet	Amaris Hotel	Pop Hotel	Heef Hotel	Fave Hotel
2015	76%	65%	N/A	N/A	79%
2016	80%	73%	81%	N/A	86%
2017	83%	78%	86%	83%	81%
2018	85%	82%	87%	86%	87%
2019	81%	76%	85%	70%	83%
2020	45%	37%	42%	43%	49%
Average	75%	69%	76%	71%	78%

Sumber: *Sales & Marketing Department of Red Planet Hotel Pasar Baru* (2021)

Pada data diatas dalam kurun waktu 2015-2020, dapat diketahui bahwa tingkat persaingan yang cukup ketat antar hotel berdasar pada tingkat hunian kamar. Setelah diambil presentase rata-rata dimana *Fave Hotel* berada diposisi pertama sebesar 78%, *Pop Hotel* pada posisi kedua sebesar 76%. Kemudian diikuti oleh *Hotel Red Planet* sebesar 75%, *Heef Hotel* diurutan keempat sebesar 71%, dan posisi terakhir yaitu *Amaris Hotel* sebesar 69%.

Tabel 2. Data Ruang *Meeting* yang dimiliki pesaing

No	Nama Hotel	Jumlah Ruang Meeting	Kapasitas
1	Amaris Hotel	2 Room	25-50 Pax
2	Heef Hotel	3 Room	8-50 Pax
3	Fave Hotel	3 Room	10-50 Pax
4	Zuri Hotel	4 Room	15 Pax
5	Hi! Hotel	9 Room	20 Pax

Sumber: *Sales & Marketing Department of Red Planet Hotel Pasar Baru* (2021)

Dari data diatas, kita dapat mengambil kesimpulan bahwa *Hotel Red Planet* memerlukan penambahan fasilitas ruang *meeting* guna meningkatkan daya saing serta meningkatkan pendapatan yang telah di targetkan oleh manajemen.

## METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengembangan *Red Planet Hotel* Pasar Baru melalui konsultasi dalam upaya meningkatkan daya saing. Pertama adalah obsevasi dan pencarian Informasi yaitu mendapatkan data dari *Sales and Marketing Red Planet Hotel* Pasar Baru dan melihat potensi yang ada di *Red Planet Hotel* Pasar Baru. Kedua Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan data hotel- hotel yang ada berdekatan dengan *Red Planet Hotel* dan kebutuhan dari pengunjung.

Lokasi *Hotel Red Planet* Pasar Baru Jakarta berlokasi di Centaral kota Jakarta tepatnya di Daerah Pasar Baru Jakarta dengan alamat lengkap Jl. H. Samanhudi No.25, RT.5/RW.3, Ps. Baru, Kecamatan Sawah Besar, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10710



Gambar 1. Peta Lokasi Hotel Red Planet Pasar Baru Jakarta.

Sumber: *Google Map* (2021)

Pembangunan *room meeting* di *Hotel Red Planet* akan dilakukan dengan mengambil 6 kamar di lantai 2. Hal tersebut dikarenakan wilayah sekitar hotel dapat dikatakan sangat padat dan kecil kemungkinan bila dilakukan pembangunan *room meeting* dengan melakukan perluasan wilayah dari berbagai sisi hotel. Selain itu, melakukan pembangunan ruang *meeting* tanpa melakukan perluasan wilayah juga dapat menekan biaya pembangunan dengan menghilangkan biaya pembelian tanah untuk perluasan hotel.



Gambar 2. Tampak depan Hotel Red Planet Pasar Baru Jakarta.

Sumber: *Sales & Marketing Department of Red Planet Hotel Pasar Baru* (2021)

Sebagai acuan standar di lapangan dan bahan pertimbangan, maka perlu dilakukan studi tipologi. Ada 5 pembandingan yang digunakan yaitu Hotel Amaris Pasar Baru, *Heef Hotel* Pasar Baru, *Fave Hotel*, Zuri Hotel Pasar Senen, dan *Hotel Red Planet*.

**Tabel 3.** Data Harga Ruang Meeting yang dimiliki pesaing

No	Nama Hotel	Jumlah Ruang Meeting	Kapasitas	Harga
1	Amaris Hotel	2 Room	25-50 Pax	Rp. 125.000 / Hour
2	Heef Hotel	3 Room	8-50 Pax	Rp. 800.000 – Rp. 2.400.000 / Half Day
3	Fave Hotel	3 Room	10-50 Pax	2.100.000 – Rp. 6.500.000 / Half Day
4	Zuri Hotel	4 Room	15 Pax	Rp. 650.000 / Hour
5	Hi! Hotel	9 Room	20 Pax	Rp. 160.000 / Pax

Sumber: *Sales & Marketing Department of Red Planet Hotel Pasar Baru* (2021)

Selanjutnya dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) Lokasi Hotel Red Planet Pasar Baru sangat mendukung pembangunan *room meeting* dikarenakan lokasinya yang sangat strategis dan berada di pusat kota Jakarta serta pusat perkantoran di

sekitarnya, dapat terlihat dari pembanding yang sudah lebih dulu memiliki ruang *meeting*; (2) 3 dari 5 pembanding memiliki kapasitas hingga 50 orang; (4) Dari semua pembanding hanya 1 pembanding yang memiliki ruang *meeting* dengan total 9 ruang; (5) Berdasarkan 5 pembanding memiliki harga yang relative terjangkau; (6) 4 dari 5 pembanding memiliki tatanan design yang bergaya cukup formal.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dilihat dari aspek pencapaian, lokasi ruang *meeting*, *Hotel Red Planet* Pasar Baru dapat dengan mudah dicapai dikarenakan berada di tengah pusat perkotaan, untuk pengaturan ruang dan sirkulasi harus mampu menghubungkan kesemuanya serta untuk keamanannya diperlukan pengawasan yang lebih baik secara aktif maupun pasif, kedua hal tersebut perlu dicapai guna mencapai kenyamanan bagi tamu secara maksimal. Dari aspek pencahayaan, lokasi ruang *meeting* terdapat jendela yang dapat memberikan pencahayaan matahari langsung kedalam ruangan. Intensitas cahaya yang masuk dapat dimanfaatkan untuk menghemat pemakaian cahaya buatan. Sehingga para pebisnis dapat fokus dalam ruang *meeting*.

Jika dilihat dari segi kapasitas dari ruang *meeting* yang akan dibangun ini memiliki kapasitas standar dengan hotel *budget* lainnya. Untuk pengaturan tata letak kursi dan meja pun sangat diperhatikan dengan baik untuk menunjang kelancaran para pebisnis yang akan menggunakan ruang *meeting* ini. Begitupun dari aspek *view*, lokasi ini dapat dikatakan cukup menunjang karena memberikan pemandangan perkotaan. Konsep yang dipilih dalam pembangunan ruang *meeting* adalah konsep *boardroom*. Pada konsep ruang *meeting boardroom* ini umumnya menggunakan konsep dengan adanya meja panjang yang berada ditengah-tengah para peserta dan peserta saling duduk berhadapan satu sama lain. Tentunya dengan konsep yang dirancang seperti ini dapat memaksimalkan komunikasi dan interaksi para peserta.

Selain itu peserta yang saling berhadapan juga memiliki kelebihan yang dapat meningkatkan konsentrasi yang maksimal untuk peserta dalam memperhatikan pembicara. Konsep *boardroom* yang dipilih ini dinilai dapat memaksimalkan pertemuan serta dinilai efektif karena selain bisa meningkatkan interaksi, setiap peserta juga lebih mudah untuk mencatat berbagai hasil diskusi dan juga materi yang disampaikan pada saat pertemuan.

Untuk menunjang konsep *boardroom* dipilih desain yang simple dan formal namun tetap memberikan kesan nyaman bagi peserta. Pemilihan warna yang dipilih dalam ruang *meeting* ini adalah tipe warna monokrom. Untuk itu dipilih warna putih sebagai warna yang dominan untuk memberikan kesan bersih sekaligus nyaman kepada tamu. Aksen warna merah yang merupakan ciri khas *Hotel Red Planet* juga tidak lupa diberikan pada warna kursi ruang *meeting*. Untuk mendukung pencahayaan yang baik terdapat 15 buah lampu LED berwarna putih.

Dalam upaya menjaga konsentrasi para peserta ruang *meeting*, terdapat tirai lipat horizontal berwarna putih yang dipasang di setiap jendela, untuk menghalangi sinar matahari ataupun menutup pandangan peserta *meeting* dari keadaan diluar, selain itu sedikitnya hiasan ruangan yang dipasang juga merupakan upaya yang dilakukan agar tidak memecah konsentrasi peserta *meeting*.

## KESIMPULAN

Dengan adanya perancangan *meeting room* ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan yang hendak melakukan *meeting* dikarenakan lokasi yang mudah untuk dijangkau, nyaman dan dengan harga yang ekonomis serta

ditunjang fasilitas *meeting* yang lengkap terutama fasilitas untuk para milenial dan juga fasilitas di sekitar hotel seperti pusat perbelanjaan, pusat makanan dan pusat hiburan. Selain itu juga pastinya akan menjadi generator pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan menyerap atau penambahan tenaga kerja.

Dari beberapa pembahasan yang telah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa, melihat adanya peluang yang sangat besar yang bisa dimanfaatkan oleh *Red Planet Hotel* Pasar Baru yang memiliki lokasi yang sangat strategis, dekat dengan perkantoran, pemerintahan serta dekat dengan tempat wisata dan dekat dengan pasar terbesar se-Asia Tenggara untuk melakukan pengadaan atau penambahan fasilitas ruang meeting yang memadai dengan harga yang terbilang standar dan nyaman. Selain itu dengan penambahan ruang meeting ini sekaligus juga akan menambah pendapatan serta menjadi nilai lebih *Red Planet Hotel* Pasar Baru dengan para pesaingnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adriani. (2018). Proses Pelaksanaan Event Meeting di Banquet Section Hotel Premiere Pekanbaru. *Jom Fisip*, 5(1): 1-11.
- Economy SEA. (2019). e-Conomy SEA 2021: Roaring 20s-The SEA Digital Decade. Diakses Pada 27 Oktober 2021, dari <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-apac/consumer-insights/consumer-trends/e-conomy-sea-2019-swipe-up-and-to-the-right-southeast-asias-100-billion-internet-economy/>.
- Google Map. (2021). Peta Lokasi Hotel Red Planet Pasar Baru Jakarta. Diakses Pada 15 Oktober 2021, dari <https://maps.google.com>.
- Google Year in Search Indonesia. (2019). Year in Search Indonesia Insights for Brands. Diakses Pada 29 Oktober 2021, dari [https://think.storage.googleapis.com/docs/YIS\\_Indonesia\\_Bahasa\\_Digital\\_VO2\\_pdf](https://think.storage.googleapis.com/docs/YIS_Indonesia_Bahasa_Digital_VO2_pdf).
- Fauzan, M., & Setiyorini, H. P. D. (2011). Upaya Meningkatkan Keputusan Penggunaan Meeting Package di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung Melalui Demand Based Pricing Methods (Survei pada Tamu Wisatawan Bisnis Pengambil Keputusan Penggunaan Meeting Package di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung). *Tourism and Hospitality Essentials (THE) Journal*, I(2): 101-120.
- Ridwan, M., & Eliyani. (2019). Rancang Bangun Aplikasi Booking Meeting Room Berbasis Android Dengan Pencarian Nama Ruangan Menggunakan Algoritma Brute Force (Studi Kasus: Universitas Mercu Buana). *Jurnal Ilmiah Fakultas Ilmu Komputer*, 8(2): 15-22.
- Sales & Marketing Department of Red Planet Hotel Pasar Baru. (2021). *Data dan Laporan Sales & Marketing Department of Red Planet Hotel Pasar Baru*. Jakarta: Red Planet Hotel Pasar Baru
- Swantari, A., Wicaksono, H., Festivalia, F., & Ratnaningtyas, H. (2021). Penerapan Metode Yield/Revenue dengan RevPar: Studi Pada Hotel and Convention X. *AT-Tadbir: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 5(2): 93-105.
- Yuanti, E. E., & Luckyrainita, L. C. (2017). Layanan Makanan dan Minuman di Hotel Amaris Diponegoro Yogyakarta. *Jurnal Pariwisata Terapan*, 1(1): 1-12.