INDUSTRI PERHOTELAN
(IP)
KELAS XI

Oleh:

SHINTA RACHMAWATI

858 – PERHOTELAN DAN JASA PARIWISATA

KOMPETENSI INTI

KI 1 : Menghargai dan menghayati ajaran agama yang dianutnya

KI 2 : Menunjukan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerjasama, toleran, damai), santun, responsif, dan pro-aktif sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia.

KI 3 : Memahami, menerapkan, dan menganalisis pengetahuan faktual, konseptual, prosedural berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah

KI 4 : Mengolah, menalar, dan menyaji dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan

KOMPETENSI DASAR DAN INDIKATOR

KOMPETENSI DASAR	INDIKATOR
3.7 Menganalisis status hotel berdasarkan kepemilikan .	3.7.1 Dapat menelaah status hotel berdasarkan kepemilikan 3.7.2 Dapat membandingkan status hotel berdasarkan kepemilikan
4.7 Menunjukkan status hotel berdasarkan kepemilikan	4.7.1 Dapat menganalisis status hotel berdasarkan kepemilikan 4.7.2 Dapat mengkategorikan status hotel berdasarkan kepemilikan

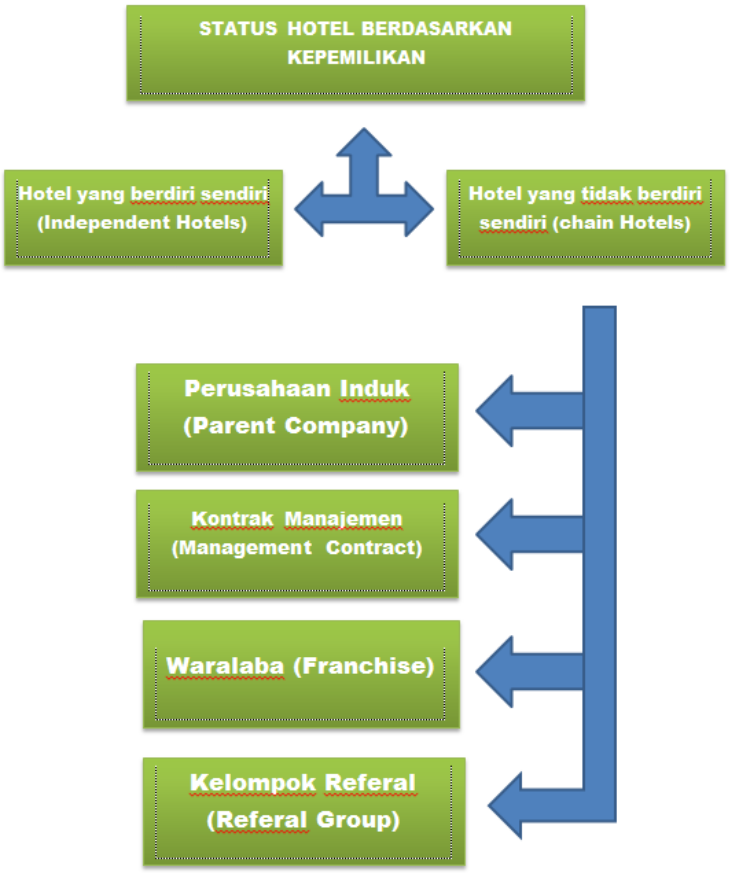
TUJUAN PEMBELAJARAN

- Melalui kegiatan pembelajaran dengan menggunakan model pembelajaran PBL (Problem Based Learning) yang berbasis pendekatan saintifik dengan menggunakan Aplikasi Google Classroom, Google form diharapkan peserta didik mampu menjelaskan status hotel berdasarkan kepemilikan dengan teliti dan benar
- Setelah membaca dan mengamati bahan ajar, peserta didik dapat menelaah dan membandingkan status hotel berdasarkan kepemilikan secara tepat dan bertanggung jawab.
- Setelah membaca dan mengamati bahan ajar, peserta didik dapat menganalisisis dan mengkategorikan status hotel berdasarkan kepemilikan dengan tepat dan bertanggungjawab.

PENGETAHUAN PRASYARAT

1. Pengertian akomodasi komersial dan non komersial
2. Status hotel berdasarkan kepemilikan

PETA KONSEP



Pertemuan 1

Perhatikan Ilustrasi Berikut ini

ILUSTRASI :

Coba kamui amati gambar-gambar berikut, kemudian jelaskan logo yang ada di gambar yang kamu ketahui. Bila kamu belum pernah melihat atau mengetahui logo tersebut, carilah informasi melalui media online

Sebelum kalian diskusi perhatikan uraian materi berikut untuk menyelesaikan permasalahan di atas. Terlebih dahulu peserta didik mengamati tayangan video memahami aktivitas industri perhotelan pada link https://www.youtube.com/watch?v=c2HmO8PD0zk . lalu bentuk kelompok kecil di grup whatsaap kemudian beri kesimpulan mengenai link yang telah dibagikan diatas.

Pengertian akomodasi komersial, semi komersial dan non komersial

Industri perhotelan utamanya menydiakan jasa akomodasi tetapi karena perkembangan industry perhotelan dari tahun ke tahun semakin dinamis, maka jasa yang disediakan di hotel terbatas pada akomodasi saja tetapi sudah dilengkapi juga dengan penyediaan nruang perkantoran, sarana perbelanjaan, penyewaaan apartemen, sarana rekreasi dan hiburan serta sarana penunjang lain seperti parking parker, binatu, banquet, business centre, transportasi, pemesenan tiket, agen perjalanan, dan lain sebagainya.

Dilihat dari ruang lingkup dari aktivitas industry perhotelan, maka industry ini dapat dikatakan memiliki kompleksitas dan variuasi yang sangat beragam, sehingga di beberapa daerah dibuatlah kawasan wisata resort yang didalam kawasan tersebut dibangun hotel-hotel yang hampir sama dan mejadi satu kesatuan yang terintegrasi dalam satu lokasi, sehingga akan Nampak serasi dan harmoni dalam penataan kawasan. Hal ini bertujuan memudahkan pihak manajemen hotel menerapkan konsep responsibility center untuk mengukur dan memastikan pendapatan dan pengekuaran hotel tersebut

Pengertian akomodasi:

1. Akomodasi komersial : akomodasi yang tujuan pengelolaannya untuk mencari keuntungan
2. Akomodasi semi komersial : akomodasi yang tujuan pengelolaannya tidak untuk mencari keuntungan, hanya ada biaya penggantian untuk operasional saja
3. Akomodasi non komersial : akomodasi yang sama sekali tunjuan pengelolaannya tidak untuk mencari keuntungan

Bila ditinjau dari pengelolaan manajemen hotel secara umum, hotel terdiri dari 2 bagian besar, yaitu sebagai berikut:

1. Penyedia jasa selaku profit center, yaitu menyediakan jasa dalam industry perhotelan, meliputi seluruh bagian yang mendatangkan pendapatan hotel secara langsung, missal: front office menjual kamar, food and beverage menjual makanan dan minuman, fitness centre, arcade, drug store, laundry dan lain-lain.
2. Pemelihara sarana dan prasarana selaku cost center , yakni mengeluarkan sejumlah dana untjk kelancaran operasional pemeliharaan sarana, prasarana dan fasilitas hotel lainnya

Sedangkan bila ditinjau dari segi status pihak pengelola hotel, hotel terdiri dari 3 bagian besar, yaitu sebagai berikut:

1. Pemilik hotel, seseorang yang memiliki hotel baik secara pribadi maupun corporate atau dalam bentuk badan usaha lain
2. Pelaksana hotel, orang atau beberapa orang yang bertanggungjawab atas terlaksananya kegiatan menjual kamar, makanan, dan minuman dan lainnya di hotel.
3. Penyedia jasa hotel, orang atau beebrapa orang yang bertanggungjawab atas penyediaan jasa lain di hotel, yang sangat diperlukan tamu selama tinggal di hotel. Misalnya:salon/barbershop, airline ticket agent dan lain sebagainya.

Contoh soal!

1. Apakah pengertian akomodasi komersial, semi komersial dan non komersial?
2. Apakah pengertian hotel?
3. Bagaimana ruang lingkup perhotelan ditinjau dari manajemen secara umum?

Jawab!

1. pengertian akomodasi:
   a. Akomodasi komersial : akomodasi yang tujuan pengelolaannya untuk mencari keuntungan
   b. Akomodasi semi komersial : akomodasi yang tujuan pengelolaannya tidak untuk mencari keuntungan, hanya ada biaya penggantian untuk operasional saja
   c. Akomodasi non komersial : akomodasi yang sama sekali tunjuan pengelolaannya tidak untuk mencari keuntungan
2. Pengertian hotel : bangunan fisik yang menjual kamar, makanan dan minuman yang dikelola secara komersial dan professional untuk mencari keuntungan dan diperuntukan untuk khalayak ramai
3. ruang lingkup perhotelan ditinjau dari manajemen secara umum:
   - Penyedia jasa selaku profit center, yaitu menyediakan jasa dalam industry perhotelan, meliputi seluruh bagian yang mendatangkan pendapatan hotel secara langsung, missal: front office menjual kamar, food and beverage menjual makanan dan minuman, fitness centre, arcade, drug store, laundry dan lain-lain.
   - Pemelihara sarana dan prasarana selaku cost center , yakni mengeluarkan sejumlah dana untjk kelancaran operasional pemeliharaan sarana, prasarana dan fasilitas hotel lainnya

:

Pertemuan 2

Pada saat ini terdapat 2 kepemilikan hotek yang dihubungkan dengan pengelolaanya yaitu independent hotel dan chain hotel (jaringan hotel):

1. Hotel yang berdiri sendiri (Independent Hotels)

   Hotel jenis ini pada umumnya tidak mempunyai hubungan kepemilikan atau pada pengelolaanya tidak berinduk pada perusahaan lain, yang biasanya hotel-hotel kecil milik keluarga dan dikelola tanpa mengikuti prosedur maupun pengoperasian tertentu dari orang lain. Walaupun kebanyakannya hotel jenis ini adalah hotel-hotel kecil tetapi tidak menutup kemungkinan terdapat hotel besar dan sangat terkenal dengan berbagai predikat yang disandangnya baik nasional maupun internasional dan hotel jenis ini biasanya merupakan salah satu bidang usaha lain yang sedang dikembangkan dalam perusahaan besar dengan bisnis utama (core business) yang berbeda biasanya dikelola secara profesional.

2. Hotel yang tidak berdiri sendiri (Chain Hotels)

   Hotel -hotel yang tidak berdiri sendiri yang tergolong dalam jaringan hotel atau lebih dikenal dengan Chain Hotels. Hotel-hotel yang tidak berdiri sendiri ciri khasnya adalah bahwa hotel ini mempunyai hubungan dalam kepemilikan dan cara pengelolaannya dengan perusahaan lainya. Bentuk hubungan kerja sama ini ada 4 macam, yaitu:

   - Perusahaan Induk (Parent Company)

     Perusahaan induk adalah hotel-hotel yang berada dibawah kepemilikan perusahaan lain atau merupakan unit perusahaan tersebut. Induk perusahaan akan memberikan patokan cara-cara mengelola dan kebijakan-kebijakan atas hotel-hotel yang dimilikinya. Perusahaan Chain Hotels yang terkenal di dunia adalah Hilton International Inc., Intercontinental Hotels, Hyatt Intercontinental, The Ritz Carlton, Four Seasons dan lain-lain.

   - Kontrak Manajemen (Management Contract)

     Artinya, hotel-hotel yang memisahkan antara kepemilikan dengan pengelolaannya. Pemilik hotel membeli jasa pengelolaan dari perusahaan lain dengan membayar sejumlah uang sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Contoh: Hilton dan Sheraton yang menawarkan jasa demikian berdasarkan kemampuan pengalaman mereka dalam industri.

   - Waralaba (Franchise)

     Suatu bentuk kerja sama dalam hal pengelolaan. Pemilik hotel mengelola hotelnya dengan memakai cara atau pola yang diciptakan serta dikembangkan oleh perusahaan atau hotel-hotel lainya. Dengan kata lain, pemilik "membeli" cara cara atau resep pengoperasian dari perusahaan lain, misalnya Nikko Jakarta, Hotel Ciputra.

   - Kelompok Referal (Referal Group)

     Suatu bentuk gabungan hotel yang berdiri sendiri (independent) untuk tujuan bersama seperti dalam hal pemasaran, sistem pemesanan kamar, dan lain-lain yang dianggap akan lebih menguntungkan apabila hal ini dilakukan bersama-sama tanpa harus mengubah sifat

kepemilikannya. Kelompok yang sejenis ini dan terbesar di dunia adalah Best Western International di Amerika Serikat.

Contoh Soal:

1. Jelaskan 2 jenis kepemilikan hotel?
2. Jelaskan 4 bentuk kepemilikan status hotel yang tidak berdiri sendiri /chain hotel!

Jawaban :

1. 2 jenis kepemilikan hotel
   - **Hotel yang bediri sendiri (Idependent Hotels)**
     Hotel jenis ini pada umumnya tidak mempunyai hubungan kepemilikan atau pada pengelolaanya tidak berinduk pada perusahaan lain, yang biasanya hotel-hotel kecil milik keluarga dan dikelola tanpa mengikuti prosedur maupun pengoperasian tertentu dari orang lain. Walaupun kebanyakannya hotel jenis ini adalah hotel-hotel kecil tetapi tidak menutup kemungkinan terdapat hotel besar dan sangat terkenal dengan berbagai predikat yang disandangnya baik nasional maupun internasional dan hotel jenis ini biasanya merupakan salah satu bidang usaha lain yang sedang dikembangkan dalam perusahaan besar dengan bisnis utama (core business) yang berbeda biasanya dikelola secara profesional.
   - **Hotel yang tidak berdiri sendiri (Chain Hotels)**
     Hotel -hotel yang tidak berdiri sendiri yang tergolong dalam jaringan hotel atau lebih dikenal dengan Chain Hotels. Hotel-hotel yang tidak berdiri sendiri ciri khasnya adalah bahwa hotel ini mempunyai hubungan dalam kepemilikan dan cara pengelolaannya dengan perusahaan lainya.
2. 4 bentuk kepemilikan status hotel yang tidak berdiri sendiri /chain hotel
   - **Perusahaan Induk (Parent Company)**, Perusahaan induk adalah hotel-hotel yang berada dibawah kepemilikan perusahaan lain atau merupakan unit perusahaan tersebut. Induk perusahaan akan memberikan patokan cara-cara mengelola dan kebijakan-kebijakan atas hotel-hotel yang dimilikinya.
   - **Kontrak Manajemen (Management Contract)**, Artinya, hotel-hotel yang memisahkan antara kepemilikan dengan pengelolaannya. Pemilik hotel membeli jasa pengelolaan dari perusahaan lain dengan membayar sejumlah uang sesuai dengan perjanjian sebelumnya.
   - **Waralaba (Franchise),** Suatu bentuk kerja sama dalam hal pengelolaan. Pemilik hotel mengelola hotelnya dengan memakai cara atau pola yang diciptakan serta dikembangkan oleh perusahaan atau hotel-hotel lainya. Dengan kata lain, pemilik "membeli" cara cara atau resep pengoperasian dari perusahaan lain.
   - **Kelompok Referal (Referal Group)**, Suatu bentuk gabungan hotel yang berdiri sendiri (independent) untuk tujuan bersama seperti dalam hal pemasaran, sistem pemesanan kamar, dan lain-lain yang

dianggap akan lebih menguntungkan apabila hal ini dilakukan bersama-sama tanpa harus mengubah sifat kepemilikannya.

Pertemuan 3

Pengertian *franchise* adalah hubungan yang salah satu pihaknya diberikan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan atau penjualan barang dan jasa.

Di Indonesia sendiri *franchise* dikenal dengan nama lain yaitu waralaba. Waralaba di Indonesia pun tergolong banyak dan berbagai jenisnya. Mulai dari waralaba makanan sampai jasa pengiriman.

Keuntungan berbisnis franchise :

- **Manajemen Bisnis yang Sudah Terbentuk**

  Salah satu keuntungan yang bisa Anda dapatkan jika menjalankan bisnis *franchise* yaitu manajemen bisnis sudah terbentuk dan berjalan dengan baik. Tidak perlu lagi repot-repot untuk memikirkan ide bisnis, *brand*, dan sistem bisnis, karena hal tersebut sudah teruji dan Anda bisa langsung mengimplementasikannya nanti di lokasi baru.

- **Brand Sudah Dikenal Masyarakat**

  Kelebihan lain yang bisa Anda dapatkan, biasanya *brand* sudah dikenal oleh masyarakat, sehingga akan lebih mudah untuk menjual produk yang dijual karena Anda tidak perlu mengeluarkan biaya pemasaran yang begitu besar, karena akan lebih mudah bagi Anda untuk menjangkau konsumen baru.

  Jika dibandingkan dengan membangun bisnis dari awal, hal ini tentu akan sangat menguntungkan Anda. Belum lagi jika *brand* sudah cukup terkenal, konsumen akan datang dengan sendirinya.

- M**anajemen Keuangan yang Lebih Mudah**

  Sebagai mitra, Anda tidak perlu pusing memikirkan manajemen keuangan. Karena dengan sistem bisnis yang sudah teruji, Anda tidak perlu repot dari sisi manajemen keuangan. Biasanya, bisnis *franchise* yang cukup besar sudah memiliki sistem yang digunakan di tiap lokasi, sehingga Anda tidak perlu pusing memikirkan manajemen keuangan.

- **Kerjasama Dengan Partner**

  Saat Anda menjalankan bisnis *franchise*, segala sesuatu yang diperlukan untuk membuat produk hingga menjual produk pasti sudah diatur oleh manajemen. Kerja sama dengan berbagai bisnis untuk *supply* bahan baku produk hingga strategi marketing akan diberikan untuk mendukung bisnis *franchise* Anda.

- **Dukungan Kuat Dari *Franchisors***

  Franchisors atau pemegang lisensi *franchise* biasanya akan memberikan pelatihan khusus kepada mitra yang akan bergabung sebelum beroperasi. Pelatihan yang dilakukan biasanya mengenai

keuangan, marketing, hingga operasional bisnis. Sehingga, Anda tidak perlu khawatir, karena *franchisor* akan memberi tahu kiat-kiat agar Anda sukses dalam menjalankan bisnis.

Kelemahan berbisnis franchise :

- **Dikendalikan Penuh Oleh Franchisor**

  Franchisor atau pemilik merek dalam jenis usaha waralaba ini, tentunya memiliki kendali penuh. Misalkan saja Anda memiliki inovasi produk (ide), maka kemungkinan besar franchisor belum bisa mengabulkan, sebab memiliki aturan sendiri.
- **Adanya Pembagian Keuntungan**

  Berbisnis franchise, berarti Anda sebagai pemilik bisnis wajib untuk membayarkan sebagian dari keuntungan, serta biaya kemitraan. Namun, tidak semua bisnis waralaba meminta bayaran tersebut, maka sebaiknya Anda bertanya dulu pada pemilik brand mengenai pembagian ini secara jelas.
- **Supplier Tunggal Bahan Baku**

  Bahan baku produk dalam bisnis franchise sudah ditentukan oleh pemilik brand sebelumnya. Dalam hal ini, Anda tidak bisa mencari supplier sendiri. Semua sudah diatur dalam franchise, maka pemilik bisnis hanya tinggal menjalankan bisnisnya saja.
- **Reputasi Bisnis Mudah Terpengaruh**

  Jika saja salah satu mitra franchise memiliki reputasi yang buruk, maka franchise yang Anda miliki juga bisa terkena dampaknya. Hal tersebut bisa menurunkan Omset bisnis.

Contoh soal!

1. Jelaskan pengertian franchise!
2. Jelaskan Keuntungan franchise!

Jawaban!

1. **Pengertian *franchise*** adalah hubungan yang salah satu pihaknya diberikan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan atau penjualan barang dan jasa.
2. Keuntungan franchise :
   - **Manajemen Bisnis yang Sudah Terbentuk**

     Salah satu keuntungan yang bisa Anda dapatkan jika menjalankan bisnis *franchise* yaitu manajemen bisnis sudah terbentuk dan berjalan dengan baik. Tidak perlu lagi repot-repot untuk

memikirkan ide bisnis, *brand*, dan sistem bisnis, karena hal tersebut sudah teruji dan Anda bisa langsung mengimplementasikannya nanti di lokasi baru.

- **Brand Sudah Dikenal Masyarakat**

Kelebihan lain yang bisa Anda dapatkan, biasanya *brand* sudah dikenal oleh masyarakat, sehingga akan lebih mudah untuk menjual produk yang dijual karena Anda tidak perlu mengeluarkan biaya pemasaran yang begitu besar, karena akan lebih mudah bagi Anda untuk menjangkau konsumen baru.

Jika dibandingkan dengan membangun bisnis dari awal, hal ini tentu akan sangat menguntungkan Anda. Belum lagi jika *brand* sudah cukup terkenal, konsumen akan datang dengan sendirinya.

- M**anajemen Keuangan yang Lebih Mudah**

Sebagai mitra, Anda tidak perlu pusing memikirkan manajemen keuangan. Karena dengan sistem bisnis yang sudah teruji, Anda tidak perlu repot dari sisi manajemen keuangan. Biasanya, bisnis *franchise* yang cukup besar sudah memiliki sistem yang digunakan di tiap lokasi, sehingga Anda tidak perlu pusing memikirkan manajemen keuangan.

- **Kerjasama Dengan Partner**

Saat Anda menjalankan bisnis *franchise*, segala sesuatu yang diperlukan untuk membuat produk hingga menjual produk pasti sudah diatur oleh manajemen. Kerja sama dengan berbagai bisnis untuk *supply* bahan baku produk hingga strategi marketing akan diberikan untuk mendukung bisnis *franchise* Anda.

- **Dukungan Kuat Dari *Franchisors***

Franchisors atau pemegang lisensi *franchise* biasanya akan memberikan pelatihan khusus kepada mitra yang akan bergabung sebelum beroperasi. Pelatihan yang dilakukan biasanya mengenai keuangan, marketing, hingga operasional bisnis. Sehingga, Anda tidak perlu khawatir, karena *franchisor* akan memberi tahu kiat-kiat agar Anda sukses dalam menjalankan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Suwithi, Ni Wayan. 2013. *Industri Perhotelan.* Jakarta: BSE
- Internet dan sumber lainnya