

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Industri pariwisata di Indonesia merupakan sektor strategis yang berperan penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Kekayaan budaya, keindahan alam, dan warisan sejarah yang dimiliki Indonesia menjadikannya sebagai salah satu tujuan wisata utama di dunia. Dalam mendukung aktivitas wisata, keberadaan hotel sebagai penyedia layanan akomodasi menjadi sangat penting. Hotel tidak hanya berfungsi sebagai tempat menginap, tetapi juga sebagai penunjang kenyamanan dan pengalaman wisatawan. Menurut Oka A. Yoeti (1991), pariwisata sendiri adalah kegiatan perjalanan yang dilakukan berulang kali untuk tujuan rekreasi, budaya, atau keperluan lainnya, sedangkan menurut Prayogo dan Febrianita (2018), pariwisata melibatkan perjalanan individu atau kelompok dalam waktu tertentu untuk hiburan. Hal ini memperjelas bahwa industri perhotelan merupakan kaitan utama dalam sistem pariwisata. Menurut Sulastiyono (2011), hotel adalah usaha yang menyediakan layanan kamar, makanan, dan minuman bagi para tamu yang melakukan perjalanan dan mampu membayar sesuai layanan yang diterima.

Seiring dengan meningkatnya mobilitas masyarakat dan minat terhadap kegiatan wisata, industri perhotelan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Berdasarkan data BPS (2024), jumlah usaha jasa akomodasi meningkat menjadi 31.175 unit, naik 7,48% dari tahun sebelumnya, menandakan pemulihan yang kuat pasca pandemi. Pertumbuhan ini juga mencerminkan kepercayaan investor terhadap prospek sektor ini. Bahkan, jumlah hotel berbintang di tahun 2024 melebihi kondisi sebelum pandemi, dengan fokus terbesar di Jawa dan Bali. Namun, di balik pertumbuhan ini, tantangan besar juga muncul, terutama dalam hal efisiensi operasional.



Gambar 1 Jumlah Hotel dan Jasa Akomodasi Lainnya, 2020–2024  
Figure Number of Hotels and Other Accommodation Business in Indonesia, 2020–2024

### Gambar 1.1 Jumlah Hotel dan Jasa Akomodasi 2020-2024

Sumber: Bps.go.id

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, efisiensi menjadi faktor kunci yang harus diperhatikan oleh setiap hotel. Salah satu elemen penting dalam operasional hotel adalah proses *purchasing* atau pengadaan barang dan jasa. menurut Hidayat (2019) mengartikan bahwa pembelian atau *purchasing* adalah suatu kegiatan perusahaan yang dilakukan untuk memperoleh barang yang dibutuhkan dengan membelinya dari pemasok. Sejalan dengan perngertiannya aktivitas *purchasing* yang tidak tepat dapat menyebabkan pemborosan, keterlambatan pasokan, dan kualitas barang yang tidak sesuai. Sebaliknya, *purchasing* yang efektif dan efisien dapat mendukung kelancaran operasional, menekan biaya, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Di sinilah akurasi dalam pemilihan vendor menjadi fungsi utama yang penting.

Proses *purchasing* yang efisien dapat dikaitkan langsung dengan upaya pengendalian biaya (*cost control*) dan optimalisasi *operating margin*. Menurut Brigham dan Houston (2014), efisiensi biaya operasional memiliki dampak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Salah satu indikator yang sering digunakan adalah *Operating Profit Margin* dan *Return on Assets (ROA)*, yang mencerminkan kemampuan manajemen dalam mengelola sumber daya agar menghasilkan keuntungan maksimal dari investasi yang dilakukan. Ketika hotel dapat melakukan pengadaan dengan harga kompetitif tanpa menurunkan standar kualitas, maka struktur biaya menjadi lebih ramping dan margin keuntungan

meningkat. Dengan demikian, pemilihan vendor yang tepat menjadi bagian dari strategi keuangan untuk mencapai *cost efficiency* dan *value maximization*. *Cost efficiency* adalah suatu pendekatan dalam manajemen yang bertujuan untuk menggunakan sumber daya secara seefisien mungkin agar biaya operasional dapat ditekan tanpa mengurangi kualitas produk atau layanan. Sementara itu, *value maximization* adalah strategi untuk menciptakan nilai atau manfaat sebesar mungkin dari setiap aktivitas bisnis yang dilakukan yang bertujuan memberikan hasil terbaik bagi pemilik usaha, pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya.

Hotel Tentrem Jakarta, sebagai salah satu hotel berbintang lima dengan ciri khas budaya Jawa yang kental dan layanan berkualitas tinggi, menghadapi tantangan untuk terus menjaga standar layanan tersebut. Salah satu upaya yang dilakukan adalah melalui optimalisasi proses purchasing dengan cara memilih vendor yang tepat yakni vendor yang mampu menawarkan harga bersaing, kualitas barang sesuai standar, dan ketepatan waktu pengiriman. Kesalahan dalam memilih vendor dapat berdampak pada meningkatnya biaya operasional dan terganggunya pelayanan. Oleh karena itu, akurasi dalam pemilihan vendor menjadi kunci utama dalam strategi pengadaan di Hotel Tentrem Jakarta. Dengan pendekatan ini, hotel dapat meningkatkan efisiensi biaya operasional tanpa mengorbankan kualitas layanan, sekaligus memperkuat daya saingnya di tengah kompetisi industri perhotelan yang semakin dinamis

## **1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

### **1.2.1 Maksud Kerja Magang**

Maksud dari pelaksanaan kerja magang ini adalah untuk memperoleh pengalaman praktis dalam bidang purchasing di industri perhotelan, khususnya dalam hal seleksi vendor dengan indikator harga, kualitas, dan jadwal pengiriman yang tepat guna meningkatkan efisiensi biaya operasional. Selain itu, magang ini juga bertujuan untuk menerapkan teori yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam lingkungan kerja nyata.

## 1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Adapun tujuan dari kerja magang ini adalah:

- 1) Tujuan untuk Perusahaan ( Hotel Tentrem Jakarta )
  - a) Menganalisis sistem purchasing yang diterapkan di Hotel Tentrem Jakarta
  - b) Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi operasional melalui pemilihan vendor
  - c) Mengevaluasi kinerja vendor yang menjalin kerjasama dalam hal kualitas produk, harga, serta waktu pengiriman.
  - d) Mengusulkan sistem optimalisasi purchasing yang lebih efektif guna untuk meningkatkan efisiensi biaya operasional
  
- 2) Tujuan untuk pemegang
  - a) Memperoleh pengalaman secara langsung dalam departemen finance pada industri perhotelan
  - b) Meningkatkan pemahaman tentang proses purchasing, seleksi vendor, dan pengelolaan rantai pasok
  - c) Mengembangkan kemampuan analitis dan *problem solving* dalam dunia profesional
  - d) Memperluas jaringan profesional dengan para praktisi di industri perhotelan
  - e) Meningkatkan ketrampilan komunikasi dan negosiasi dalam dunia bisnis
  
- 3) Tujuan untuk kampus
  - a) Menjalinkan kerjasama yang lebih erat dengan Hotel Tentrem Jakarta dalam mendukung program akademik.
  - b) Meningkatkan daya saing lulusan dengan memberikan kesempatan belajar berbasis praktik

## 1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

### 1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Kerja magang ini dilaksanakan selama enam bulan, mulai dari 06 Januari 2025 hingga 06 Juli, dengan total jam kerja 640 untuk kerja dilapangan dan 207 untuk pengerjaan laporan dan bimbingan secara mandiri. Selama periode magang, peserta akan menjalani berbagai tahapan kerja yang berkaitan dengan proses purchasing.

### 1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur pelaksanaan kerja magang ini meliputi:

- 1) Pengajuan dan Persetujuan Magang: Mengajukan permohonan magang ke Hotel Tentrem Jakarta serta mendapatkan persetujuan dari pihak manajemen hotel dan universitas.
- 2) Pengenalan Lingkungan Kerja: Mengikuti sesi orientasi yang mencakup pemaparan tentang struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab divisi purchasing, serta peraturan yang berlaku.
- 3) Observasi dan Pembelajaran: Mengamati dan mempelajari sistem purchasing yang diterapkan, mulai dari pencarian vendor, seleksi vendor, hingga proses negosiasi dan pengadaan barang.
- 4) Pelaksanaan Tugas Magang: Terlibat langsung dalam aktivitas purchasing, termasuk evaluasi vendor, analisis harga, serta pengelolaan administrasi vendor.
- 5) Penyusunan Laporan dan Evaluasi: Mengolah data hasil observasi dan pengalaman kerja menjadi laporan magang, serta melakukan presentasi hasil temuan dan rekomendasi di akhir periode magang.