

ABSTRAK

Nama : Geraldry Surya

Program Studi : Bisnis Perhotelan

ANALISIS FAKTOR PENYEBAB KEKALAHAN SALES BIDDING,

STUDI KASUS : HOTEL XYZ

Seiring dengan perkembangan zaman, persaingan di bidang perhotelan semakin ketat sehingga semakin banyak terjadinya perang harga antar sesama hotel dan pihak-pihak ketiga selaku perantara melalui proses *sales bidding*. Permasalahan yang dihadapi oleh Hotel XYZ adalah sering terjadinya penolakan didalam hasil *sales bidding* yang masih belum diketahui faktor-faktor dan tindak lanjut yang di perlukan oleh pihak Hotel XYZ. Dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor penentu yang dapat mengakibatkan penolakan yang terkait di dalam hasil *pitching* yang bisa disebut juga dalam sebuah proses *sales bidding* agar dapat dijadikan sebagai acuan Hotel XYZ dalam mengajukan *sales bidding*.

Metodologi yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data wawancara mendalam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa beberapa faktor yang menjadi penyebab kekalahan *sales bidding* adalah karena anggaran dari calon klien yang batas pagunya dibawah harga kamar sehingga menyebabkan klien memutuskan untuk tidak menginap atau melakukan sebuah pertemuan di Hotel XYZ. Faktor lain yang teridentifikasi adalah kuota permintaan dari calon klien karena keterbatasan fasilitas penunjang seperti penyediaan kamar *twin bed*.

Di samping itu terdapat faktor eksternal yang juga mempengaruhi pengambilan keputusan calon klien dengan bermunculannya destinasi baru dari luar negeri yang menawarkan produk atau jasa yang hampir serupa mengakibatkan persaingan menjadi lebih ketat.

Kata Kunci: *Sales, Pitching, Sales bidding, Hospitality, Hotel*