BAB I. PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Bandung saat ini menjadi kota tujuan liburan akhir pekan bagi warga Jakarta dan warga kota-kota sekitar lainnya untuk berbagai macam alasan. Iklim di kota Bandung yang terkenal sejuk, keanekaragaman kuliner, tempat belanja busana yang murah di *factory outlet* dan *distro*, serta keramahan warga lokal yang menjadi daya tarik utama kota Bandung. Selain untuk berlibur, Bandung juga merupakansalah satu kota besar di Indonesia tentunya banyak pebisnis yang datang dari luar kota. Banyaknya warga luar kota Bandung yang berkunjung tentu sangat berpengaruh besar di dalam dunia bisnis Perhotelan di kota Bandung. Hotel di kota Bandung tentu bersaing dalam mengambil hati para wisatawan dengan berbagai macam cara, salah satunya dengan menampilkan desain yang unik dan menawarkan kenyamanan.

Saat ini Hotel di kota Bandung banyak memberikan penawaran pengalaman yang berkesan melalui desain yang unik, desain artistik, desain yang mewah dengan sejumlah ornamen dari yang minimalishingga yang menawan. Seluruh usaha yang diberikan oleh hotel-hotel di kota Bandung bertujuan untuk menarik sejumlah turis lokal maupun asing dan memberikan yang terbaik bagi kepuasan konsumen.

Salah satu hotel yang terdapat di kota Bandung adalah Hotel Nyland yang terletak di Jalan Doktor Djundjunan Bandung atau yang lebih dikenal dengan Jalan Pasteur. Hotel ini lebih diutamakan untuk para pebisnis yang melakukan *mobile* bisnis dari satu kota ke kota lain, atau untuk menginap atau melakukan rapat. Pebisnis dapat melakukan rapat tanpa mengkhawatirkan jarak tempuh yang cukup jauh ke tempat yang akan dituju dikarenakan letak yang strategis dari pusat-pusat perkantoran, terlebih lagi Hotel Nyland memiliki fasilitas *meeting room* yang memudahkan pebisnis untuk mengatur pertemuan.



GambarI.1 Hotel Nyland Tampak Depan

Sumber :www.pergidulu.com

(Diaksespada : 19/11/2015)

Target pasar yang diincaroleh Hotel Nyland bukan hanya dari kalangan pebisnis saja melainkan wisatawan lokal maupun mancanegara yang menginginkan menginap di pusat kota. Namun saat ini lokasi Jalan Doktor Djunjunan pesat sekali akan pembangunan hotel-hotel baru yang menjadi pesaing Hotel Nyland. Semakin banyaknya hotel-hotel baru di Jalan Doktor Djunjunan, akan mempengaruhi angka penjualan kamar hotel-hotel pendahulunya yang salah satunya adalah Hotel Nyland.



Gambar I.2 Persaingan Harga Hotel di Jalan Doktor Djunjunan

Sumber : Data Pribadi

I.2 Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah penelitian ini adalah :

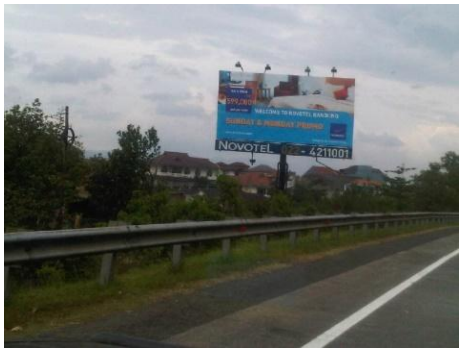
- Tumbuhnya Hotel-hotel baru di kota Bandung
- Jalur menuju Hotel Nyland yang cukup membuat calon pelanggan menjadi kesulitan jika datang dari arah tol Pasteur.
- Posisi Hotel Nyland yang cukup menyulitkan bagi pelanggan yang hendak melalui pusat kota.

I.3 RumusanMasalah

Untuk mendekatkan pada tujuan dan mempermudah pembahasan, maka dirumuskan masalahnya. Oleh Karen aitu yang menjadi fokus masalah dalam laporan ini adalah Bagaimana cara agar Hotel Nyland dijadikan pilihan alternatif utama tempat menginap ? Dengan kondisi jalur menuju Hotel Nyland yang membuat calon pelanggan menjadi kesulitan jika datang dari arahtol Pasteur, juga posisi hotel nyland yang cukup menyulitkan bagi pelanggan yang hendak menuju pusat kota dikarenakan kemacetan.

I.4 Batasan Masalah

Oleh dikarenakan banyaknya pertumbuhan hotel di Jalan Doktor Djunjunan dengan persaingan strategi penjualan kamar hotel yang ketat, kesulitan untuk menuju pusat kota, jalanan yang lalu lintasnya padat, maka solusi yang dicanangkan adalah berupa media billboard yang diusulkan pemasangannya sebelum lalu lintas masuk menuju pintu tol Pasteur kota Bandung



Gambar I.3 Contoh Usulan Lokasi Pemasangan Billboard

Sumber : Data Pribadi

I.5 Pembanding

Adapun tujuan perancangan atas masalah tersebut adalah untuk memperluas sebaran informasi maupun visualisasi mengenai Hotel Nyland.