



Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Hotel Sumber Alam Cipanas Garut

Andri Mohammad Nuro¹; Faisal M Ramdan²

Universitas Garut
andri.mnuro¹@uniga.ac.id

Abstract

The purpose of this study was to determine the effect of differentiation strategies on competitive advantage at Hotel Sumber Alam Cipanas Garut. This research uses descriptive and verification methods. The respondents of this study were 67 respondents who were selected using simple random sampling technique. The analysis technique used in this research is validity and reliability testing, descriptive analysis, classical assumption test, simple linear regression, and hypothesis testing using SPSS. 20. The results showed that there was an effect of differentiation strategy on competitive advantage at Hotel Sumber Alam Cipanas Garut. The conclusion of this research is that the formulation of the problem can be answered by the research hypothesis. So it is suggested to other researchers to conduct research with other variables which the author does not examine but affects this research such as; motivation, work environment, organizational culture and others.

Keywords: *Competitive Advantage and Differentiation Strategy.*

1. Pendahuluan

Manajemen sumber daya manusia menganggap bahwa karyawan adalah kekayaan (*asset*) utama organisasi yang harus dikelola dengan baik. Keberadaan manajemen sumber daya manusia sangat penting bagi perusahaan/lembaga dalam mengelola, mengatur, mengurus, dan menggunakan sumber daya manusia sehingga dapat berfungsi secara produktif, efektif dan efisien untuk mencapai tujuan organisasi.

Sumber daya manusia merupakan salah satu bagian dari kemajuan ilmu pembangunan dan teknologi, serta ilmu manajemen yang lebih berfokus kepada pengaturan peranan sumber daya manusia didalam suatu organisasi. Sekarang ini dalam teknologi dan peradaban dituntut sumber daya manusia yang kompeten yang memiliki motivasi dan pengalaman kerja yang terampil dalam menjalankan peran dan fungsinya baik untuk individual maupun tujuan organisasi.

Sesuai dengan (Tjutju Yuniarsih dan Suwatno 2008:1) manajemen sumber daya manusia menganggap bahwa karyawan adalah kekayaan (*asset*) utama organisasi yang harus dikelola dengan baik, jadi MSDM sifatnya lebih strategis bagi organisasi dalam mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan. Pada umumnya perusahaan yang sedang mengalami persaingan, maka perusahaan tersebut harus melakukan inovasi baru untuk menciptakan keunggulan bersaing pada perusahaan, karena semakin ketatnya persaingan antar perusahaan, perusahaan tersebut harus menciptakan sistem dan struktur organisasi sumber daya manusia yang baru sehingga tidak bisa ditiru dan tidak ada pada perusahaan lain. Hal baru inilah yang akan menjadi keunggulan bersaing pada suatu perusahaan.

Menurut (Saladin 2004:63) untuk mencapai keberhasilan, seorang pengusaha harus memiliki keunggulan dalam persaingan, karena keunggulan dapat membuat perbedaan yang sangat besar.

Misalnya, suatu produk atau jasa akan membuat pelanggan akan merasa lebih tertarik, karena perusahaan memberikan harga yang lebih murah dan hadiah.

Tidak hanya menunjukkan suatu system yang baru untuk mendapatkan keunggulan bersaing, melainkan suatu perusahaan harus memiliki lebih dari suatu keunggulan yang istimewa, maka akan memiliki daya saing kuat. Perusahaan yang mempunyai keunggulan hanya memberikan keuntungan normal, tidaklah memberikan keistimewaan harus menciptakan keunggulan di atas keuntungan normal.

Oleh sebab itu, setiap perusahaan harus mampu menciptakan keunggulannya. Salah satu cara yang dapat meningkatkan keunggulan bersaing yaitu dengan menggunakan strategi diferensiasi dan menanamkan nilai perusahaan terhadap kinerja karyawan, hal ini dilakukan berupaya untuk meningkatkan keunggulan bersaing pada perusahaan. Sehingga hal inilah yang merupakan salah satu sebab mengapa penelitian ini dilakukan di perusahaan tersebut.

Menurut (Bharadwaj *et al* dalam Janter Silaen 2012 : 43) mengemukakan bahwa 5 (lima) faktor yang digunakan untuk mengukur keunggulan bersaing, yaitu keunikan produk, harga bersaing, jarang dijumpai dalam artian keberadaanya langka dalam persaingan, tidak mudah ditiru, dan tidak mudah digantikan.

Seperti yang sudah dijelaskan diatas ada salah satu faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing yaitu faktor eksternal yang didalamnya terdapat strategi diferensiasi. Strategi diferensiasi adalah suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam menciptakan hal yang baru untuk bersaing dengan para pesaingnya, sehingga dengan adanya tujuan jangka panjang dan pemahaman lingkungan persaingan maka pelaksanaan tujuan perusahaan untuk bersaing akan berjalan dengan efektif.

Strategi diferensiasi akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam melakukan persaingan, karena setiap perusahaan akan melakukan strategi diferensiasi yang baik dengan berbagai cara dan kebijakan-kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan tersebut. Untuk memunculkan suatu hal yang berbeda sehingga dijadikan strategi diferensiasi untuk bersaing Rangkuti (2012 : 215). Hotel Sumber Alam Garut didirikan sekitar tahun 1970 oleh Dr. H. Maskawan Mustafa, berupa klinik fisioterapi sebanyak 7 (tujuh) unit kamarendam untuk memanfaatkan sumber daya alam air panas alami gunung Guntur untuk kesehatan. Seiring dengan perkembangan waktu untuk mengakomodasi pasien dari luar Kabupaten Garut didirikanlah beberapa unit kamar penginapan dengan nama “Sumber Alam Village”.

Sejak tahun 1980 Sumber Alam Village dikelola secara profesional oleh H. Rahmat Syukur Maskawan putra bungsu dari 12 bersaudara putra dari Dr. H. Maskawan Mustafa. Rencana pengembangan “Sumber Alam Village” berdasarkan kepada master plan tahun 1980 yang berkonsep pelestarian ekosistem dan budaya kampung Cipanas tempo dulu, dengan berubah nama dari “Sumber Alam Village” menjadi “Kampung Sumber Alam” dengan membangun 31 unit bungalow dan 10 unit kamar standar.

Seiring dengan perkembangan perusahaan luas resor dari 3.200 m² sekarang sudah menjadi 27.703 m² dengan jumlah 61 unit bungalow dan 10 unit kamar standar. Ditambah dengan lahan Sibentang dengan luas 3.945 m² dan lahan Sipipir dengan luas 3.240 m². Luas total Sumber Alam 34.888 m² (4,984 hektar) Karena tuntutan jaman, maka tahun 2014 melakukan penggantian nama dari “Kampung Sumber Alam” menjadi “Sumber Alam *Resort Hotel*” dengan tujuan harus bisa memasukan semua nuansa tradisional di resor ini hidup berdampingan dan saling mengisi dengan modernitas. Tahun 2014 “Sumber Alam *Resort Hotel*” mengembangkan konsep villatel dengan membuat “Sibentang Private Villa” sebanyak 10 unit dengan konsep private villa dengan butler service.

Berdasarkan observasi diketahui bahwa karyawan yang dimiliki Hotel Sumber Alam Cipanas Garut berjumlah 195 orang. Perusahaan ini bergerak di bidang perhotelan.

jumlah pengunjung hotel sumber alam sepanjang tahun 2016 – 2017 mengalami fluktuatif dan tidak stabil karena keinginan pengunjung hotel untuk menginap di Hotel Sumber Alam hanya pada musim dan event-event tertentu saja seperti hari raya, liburan dan tahun baru, sedangkan pada hari-hari biasa penginapan hotel sumber alam cenderung berkurang tidak meningkat secara signifikan. Itulah yang menyebabkan jumlah pengunjung hotel menjadi fluktuatif dan tidak stabil. Diduga karena strategi yang digunakan kurang tepat, hal ini bisa dilihat dari segi fasilitas kemudahan pemesanan hotel dan sistem pelayanan yang kurang memuaskan pengunjung hotel sehingga jumlah pengunjung pada hari – hari biasa tidak stabil.

Dengan keadaan tersebut hotel sumber alam berupaya untuk memperbaiki dari sistem kinerja pelayanan dan produk dari segi fasilitas hotel terhadap pengunjung hotel untuk meningkatkan daya tarik konsumen dan menstabilkan jumlah pengunjung hotel, maka dari itu hotel sumber alam menggunakan strategi diferensiasi pelayanan yaitu *loyalitas costumer* dan sistem pelayanan yang baik kepada para pengunjung hotel sehingga menimbulkan ketertarikan konsumen kepada Sumber Alam untuk mengunjungi hotel sumber alam, dan hotel sumber alam juga mampu melakukan strategi diferensiasi produk dengan memiliki sertifikasi perhotelan.

Dilihat dari segi keunggulan bersaing Hotel Sumber Alam menggunakan konsep tradisional bangunan sunda diatas kolam dan adanya bungalow yang mencerminkan budaya arsitektur kampung cipanas jaman dulu, dengan konsep bangunan tersebut para pesaing dari hotel sumber alam seperti Gren Hotel Kamojang dan Sampireun menggunakan konsep yang sama seperti Hotel Sumber Alam menggunakan konsep bangunan tradisional.

Sehingga ketertarikan pengunjung terhadap Hotel Sumber Alam menjadi berkurang dan lebih memilih hotel lain seperti Sampireun dan Grenn Hotel Kamojang, karena para pengunjung hotel Sumber Alam ingin mencoba fasilitas dan suasana hotel yang baru dibandingkan dengan Hotel Sumber Alam yang pertama didirikan di Garut yang termasuk ke dalam hotel lama yang sudah ada di Garut, tetapi walaupun para pesaing mengikuti konsep bangunan dari Hotel Sumber Alam. Diduga karena sistem kebijakan yang diterapkan oleh Hotel Sumber Alam kurang diminati oleh pengunjung hotel dan dilihat dari segi inovasi Hotel Sumber Alam masih belum inovatif.

Tetapi Hotel Sumber Alam mempunyai perbedaan dan keunggulan tersendiri dari hotel lainnya yaitu hotel Sumber Alam memiliki sumber mata air panas alami dari pegunungan Gunung Guntur yang tidak dimiliki oleh para pesaing, dan juga yang menjadi keunggulan Hotel Sumber Alam dari para pesaing yaitu *loyalitas costumer* dan penerapan sistem nilai kejujuran yang telah di terapkan kepada seluruh staff karyawan Hotel Sumber Alam mengenai keaslian data, guna menghindari penyimpangan administrasi. Maka dari itu Hotel Sumber Alam mempunyai keunggulan bersaing dan mampu bersaing dengan hotel lainnya. Inilah sebabnya penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul. “Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Hotel Sumber Alam Cipanas Garut”.

2. Tinjauan Pustaka

Menurut David (2011:18-19) Strategi diferensiasi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi bisnis mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengetatan, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau joint venture. Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar.

Michael E. Porter (2010:206) adanya pesaing memungkinkan perusahaan meningkatkan keunggulan bersaingnya. Mekanisme yang memungkinkan perusahaan meningkatkan keunggulan bersaingnya diuraikan dibawah ini, bersama-sama dengan karakteristik industri yang membuat mekanisme ini sangat berguna. Meredam Fluktuasi Permintaan. Pesaing dapat meredam fluktuasi permintaan yang

timbul karena adanya pola daur, pola musiman, atau sebab-sebab lain, sehingga perusahaan dapat memanfaatkan kapasitasnya secara lebih baik dengan berjalannya waktu.

3. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini, menggunakan metode deskriptif dan metode verifikatif. Metode deskriptif bertujuan untuk membuat deskripsi secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta pengaruh antara fenomena yang diteliti, dengan cara menyebarkan kuesioner yang diteliti.

Sedangkan metode verifikatif digunakan untuk meneliti ulang hasil penelitian sebelumnya dengan tujuan memverifikasi kebenaran hasil penelitian sebelumnya dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen* dengan cara menggunakan alat statistik berganda.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Regresi Linier Sederhana sebagai alat pengujian hipotesis. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan teknik *probability sampling* dengan menggunakan *simple random sampling*. *Probability* teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel, Besarnya sampel dalam penelitian ini ditentukan dengan rumus Slovin dengan pertimbangan bahwa populasi relatif homogen/seragam sehingga tidak terlalu diperlukan untuk distratifikasi. Selain itu, penggunaan rumus ini akan menghasilkan jumlah sampel yang relative lebih besar dibanding beberapa rumus lain, sehingga karakteristik dari populasi akan lebih terwakili Dalam menentukan besarnya jumlah sampel maka akan digunakan berdasarkan perhitungan rumus *slovin*, Maka besarnya sampel berdasarkan jumlah populasi sebanyak 195 orang. berdasarkan penentuan sampel diatas maka peneliti menyebarkan kuesioner kepada 67 karyawan hotel Sumber Alam Cipanas Garut.

Hipotesis

1. H1: : Terdapat pengaruh strategi diferensiasi (variabel X) terhadap keunggulan bersaing (variabel Y) perusahaan.
2. H2: Tidak terdapat pengaruh strategi diferensiasi (variabel X) terhadap keunggulan bersaing (variabel Y) perusahaan.

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Analisis Regresi Sederhana

Tabel 1 Analisis Regresi Linier Sederhana

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.550	2.673		-.580	.564
X	.585	.036	.898	16.459	.000

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel yang telah dilakukan, maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 1,550 + 0,585X$$

Persamaan tersebut menyatakan bahwa *intercept* atau konstanta sebesar 1,550 artinya tanpa adanya sub variabel X (Strategi Diferensiasi) maka besarnya variabel Y (Keunggulan Bersaing) adalah sebesar 1,550. Dengan demikian interpretasi persamaan regresi adalah sebagai berikut:

Variabel X (Strategi Diferensiasi) sebesar 0,585X1 menandakan bahwa setiap kenaikan 1% dari variabel X (Strategi Diferensiasi) akan meningkatkan variabel Y (Keunggulan Bersaing) sebesar 58,5%.

Uji parsial adalah uji yang digunakan untuk menguji kebermaknaan koefisien parsial. Apabila $t_{hitung} >$ (lebih besar) t_{tabel} maka H_0 ditolak dengan demikian variabel bebas menerangkan variabel berikutnya. Sebaliknya apabila $t_{hitung} <$ (lebih kecil) t_{tabel} maka H_0 diterima sehingga dapat dikatakan variabel bebas tidak dapat menjelaskan variabel berikutnya, dengan kata lain tidak ada pengaruh diantara dua variabel yang diuji.

Koefisien Korelasi

Berdasarkan hasil perhitungan statistika Uji-t maka diperoleh hasil, untuk nilai t_{hitung} dapat dilihat dari *output* pada keterangan t pada tabel, dimana hasilnya adalah sebagai berikut: Variabel X didapatkan hasil sebesar 16,459.

Variabel Strategi Diferensiasi dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $16,459 > 2,0003$, artinya bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi, kesimpulannya Strategi Diferensiasi berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing pada Hotel Sumber Alam Cipanas Garut.

Koefisien Determinasi

Tabel 2 *Model Summary* Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.898 ^a	.806	.804	2.711

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel diperoleh hasil korelasi 89,8% maka korelasi variabel X terhadap Y dapat dikatakan sangat kuat karena nilai R berada diantara nilai (0,80-1,000). Jadi terdapat hubungan yang sangat kuat antara strategi diferensiasi terhadap variabel keunggulan bersaing.

Output SPSS pada tabel tampak dari hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,806. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya pengaruh variabel independen yaitu strategi diferensiasi terhadap variabel keunggulan bersaing, yang dapat diterangkan dengan persamaan ini adalah sebesar 80,6% dan sisanya 19,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar variabel yang diteliti dalam penelitian.

5. Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai pengaruh Strategi Diferensiasi terhadap Keunggulan Bersaing pada Hotel Sumber Alam Cipanas Garut, dapat disimpulkan beberapa kesimpulan strategi Diferensiasi di Hotel Sumber Alam Cipanas Garut termasuk dalam kategori baik, artinya pihak Hotel Sumber Alam Cipanas Garut sudah mampu menciptakan strategi diferensiasi yang dapat menciptakan daya saing. Namun terdapat permasalahan

pada indikator fitur yang memiliki nilai persepsi yang masih rendah dibanding dengan indikator lainnya.

Keunggulan Bersaing di Hotel Sumber Alam Cipanas Garut termasuk dalam kategori cukup baik, artinya pihak Hotel Sumber Alam Cipanas Garut belum mampu memberikan keunggulan yang dapat bersaing. Namun terdapat permasalahan pada indikator permintaan konsumen memiliki nilai persepsi yang masih rendah dibanding dengan indikator lainnya.

Terdapat pengaruh strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing pada Hotel Sumber Alam Cipanas Garut, hal ini dapat dibuktikan dari hasil pengolahan yang menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dibanding dengan t tabel ($16,459 < 2,0003$), dengan demikian H_0 ditolak atau dengan kata lain ini menegaskan bahwa strategi diferensiasi mempengaruhi secara parsial terhadap keunggulan bersaing.

Daftar Pustaka

- Arikunto, S.** (2002). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Aidha, R.** (2016). *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan*. Skripsi manajemen Program Sarjana Universitas Diponegoro Semarang.
- Agus, T.** (2014). *Pengaruh Diferensiasi, Variabel, Dan Inovasi Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui Keunggulan Bersaing*. Skripsi manajemen Program Sarjana Universitas Jember.
- Ali, A. S.** (2006). *Aplikasi Statistika dalam Penelitian*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Bunga, A. V.** (2016). *Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Di Rumah Cantik Sehat Muslimah (RCSM) Gedongkuning Yogyakarta*. Skripsi manajemen Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Bangun, W.** (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Deriyarso** (2014). *Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan Dengan Corporate Responsibility Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)* Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.
- Dini, S.** (2014). *Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Konsumen Damarino Digital Printing Di Padang*. Jurnal Manajemen Strategi.
- Fred R. David.** (2011). *strateguc managment*. Jakarta: Salemba Empat
- Irham, F.** (2016) *Manajemen Sumber Daya Manusia* Bandung: Alfabeta.
- Lestari, D. E.** (2005). *Analisis Strategi Diferensiasi Yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing*. Jurnal Manajemen Strategi
- Mangkunegara, A. P.** (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Michael, E. Porter.** (2010). *Keunggulan Bersaing* Jakarta: Binarupa Aksara
- Philip, Kotler.** (2007). *Teori Manajemen Strategi* Jakarta: Erlangga

Pearce II & Robinson. (2008). *Manajemen Strategi* Jakarta: Binarupa Aksara

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Ziya, Y. (2012). *Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Bisnis Terhadap Keunggulan Bersaing*.
Jurnal Manajemen.