

INTISARI

Sektor pariwisata merupakan sektor industri yang tengah berkembang pesat di Indonesia. Industri pariwisata yang terus berkembang ini tentunya didorong oleh bisnis-bisnis pendukung sarana dan prasarana kegiatan wisata seperti bisnis *tour*, destinasi, dan juga akomodasi. Bukit Vista adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang akomodasi yang juga berkembang dengan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Namun, sangat disayangkan, saat Indonesia mengkonfirmasi kasus Covid 19 pertamanya di bulan Maret 2020, Bukit Vista harus mengalami kenyataan buruk dimana tingkat pembatalan reservasi melonjak, jumlah rata-rata *booking* harian harus turun anjlok, dan okupansi dari kebanyakan properti yang dikelola hampir nol persen. Menanggapi permasalahan ini, Bukit Vista dengan cepat memikirkan strategi untuk bisa menyelamatkan perusahaan dengan mencari solusi untuk tetap bisa memperoleh *revenue*. Penelitian ini dibuat dengan metode deskriptif kualitatif untuk mengetahui proses perumusan strategi yang dilakukan oleh Bukit Vista dan strategi apa saja yang terumuskan pada pandemi untuk bisa menyelamatkan perusahaan serta dapat terus memperoleh *revenue*. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Bukit Vista merupakan perusahaan yang sangat terbuka akan inovasi dan peka terhadap peluang yang bisa dimanfaatkan pada masa kini dan belum pernah dilakukan sebelumnya, seperti ekspansi penjualan di *Online Travel Agent* (OTA), sosial media, dan juga perumusan model kerjasama temporer.

Kata Kunci: Bukit Vista, Strategi *Revenue*, Pandemi Covid-19

ABSTRACT

The tourism sector is an industrial sector that is growing rapidly in Indonesia. The growing tourism industry is certainly driven by businesses that support facilities and infrastructure for tourism activities such as tour businesses, destinations, and accommodation. Bukit Vista is one of the companies engaged in the accommodation sector which has also grown rapidly in recent years. Unfortunately, however, when Indonesia confirmed its first Covid-19 case in March 2020, Bukit Vista had to experience the harsh reality of a reservation cancellation rate soaring, the average number of daily bookings having to plummet, and the occupancy of most properties managed by almost zero percent. Responding to this problem, Bukit Vista quickly thought of a strategy to save the company by finding a solution to still be able to earn revenue. This research was made with a qualitative descriptive method to find out the strategy formulation process carried out by Bukit Vista and what strategies were formulated during the pandemic to be able to save the company and be able to continue to earn revenue. The conclusion of this study is that Bukit Vista is a company that is very open to innovation and sensitive to opportunities that can be exploited today and have never been done before, such as sales expansion in Online Travel Agents (OTA), social media, and also the formulation of temporary cooperation models.

Keywords: Bukit Vista, Revenue Strategy, Covid-19 Pandemic