

Analisis Pendapatan atas Penjualan Kamar pada Bali Mandira Beach Resort & Spa

Ni Luh Made Dwi Juni Andari¹, Luh Diah Citra Resmi Cahyadi²

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Pariwisata, Pendidikan, dan Humaniora, Universitas Dhyana Pura, JL Raya Padang luwih, Tegal jaya, Dalung, Kuta Utara, Badung, Bali, Indonesia

Email: 22111501017@undhirabali.ac.id

ABSTRAK

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu indikator yang menjadi perhatian bagi suatu negara. Pariwisata memiliki pengaruh yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia salah satunya daerah Bali. Pada masa kini salah satu industri yang berkembang pesat di Bali adalah perhotelan. Pada umumnya perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan perusahaan tidak lain untuk meningkatkan dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pendapatan atas penjualan kamar pada Bali Mandira Beach Resort & Spa meningkat atau menurun. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, dengan pengumpulan data melalui wawancara dan survey. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan atas penjualan kamar di Bali Mandira Beach Resort & Spa pada bulan September menurun dari pada bulan Agustus dan pada bulan Oktober kembali meningkat. Hal itu terjadi karena adanya High Season dan Low Season.

Kata kunci : Pendapatan, Penjualan Kamar, Resort

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu indikator yang menjadi perhatian bagi suatu negara. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia saat ini terus berkembang dan menunjukkan angka perbaikan dalam meningkatkan pendapatan atau devisa negara. Salah satu sektor yang mempengaruhi ekonomi di Indonesia adalah pariwisata.

Pariwisata saat ini telah berkembang dan menjadi industri terbesar bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Ini dapat dilihat dari meningkatnya perkembangan jumlah pengunjung wisatawan nusantara maupun manca negara.

Pariwisata memiliki pengaruh yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia salah satunya daerah Bali. Pada masa kini salah satu industri yang berkembang pesat di Bali adalah perhotelan. Hotel adalah sebuah bangunan atau Perusahaan yang menyediakan jasa penginapan, restoran, bar, serta

fasilitas lainnya untuk umum. Pada umumnya perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Tujuan perusahaan tidak lain untuk meningkatkan dan memperoleh keuntungan yang maksimal dan memberikan pelayanan yang maksimal. Setiap hotel selalu ingin meraih pendapatan yang besar, dengan berbagai macam cara dilakukan untuk memajukan perusahaan. Pendapatan merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan.

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalty, dan sewa (Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22)). Dengan demikian dapat disimpulkan pendapatan adalah penghasilan berupa uang yang diperoleh dari aktivitas penjualan barang atau jasa.

Pendapatan suatu perusahaan merupakan faktor yang krusial karena sangat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk terus beroperasi. Semakin besar pendapatan, maka semakin mampu perusahaan menutupi berbagai pengeluaran operasional harian serta kegiatan lainnya.

Sumber pendapatan utama industri perhotelan berasal dari penjualan kamar, menjadikannya sumber pendapatan yang paling signifikan. Pendapatan kamar mencakup akumulasi dari penjualan kamar dan layanan terkait selama satu malam, dengan berbagai opsi pembayaran.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan tersebut maka penulis memilih judul penelitian "Analisis Pendapatan Atas Penjualan Kamar Pada Bali Mandira Beach Resort & Spa".

2. METODE PENELITIAN

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1) Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah salah satu teknik pengumpulan data yang bersifat spesifik dibandingkan dengan pengumpulan data lainnya. Dalam kasus ini, penulis melakukan pengamatan di Bali Mandira Beach Resort & Spa khususnya pada bagian *Finance Departement* guna memperoleh informasi terkait permasalahan yang hendak di teliti.

2) Interview (Wawancara)

Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menanyakan langsung kepada atasan mengenai struktur organisasi, pendapatan kamar perbulannya dan kendala yang dihadapi.

3) Keterlibatan Kerja (Job Involvement)

Sikap keterlibatan pekerjaan yaitu keterlibatan pekerjaan yang mengukur tingkatan sampai mana individu secara psikologis memihak pekerjaan mereka dan menganggap penting tingkat kerja yang dicapai sebagai bentuk penghargaan diri (Riyadi, 2018:53). Dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan selama 6 bulan di Bali Mandira Beach Resort & Spa, penulis terlibat secara langsung dalam pekerjaan pada departemen Accounting.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan. Pendapatan yang ada di hotel dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu pendapatan kamar, pendapatan makanan dan minuman, pendapatan kolam renang, spa, kids club serta fitness. Dari beberapa pendapatan tersebut penulis tertarik membahas pendapatan atas penjualan kamar pada Bali Mandira Beach Resort & Spa, karena pada dasarnya yang seharusnya diakui pendapatan salah satunya yaitu penjualan atas kamar, sehingga pendapatan atas penjualan kolam renang, Spa, kids club dan fitness termasuk pada pendapatan lain-lain atau Miscellaneous Income.

Tabel 1

Pendapatan Kamar pada Bali Mandira Beach Resort & Spa
Bulan Agustus-Oktober

Description	August	September	October
Room Sold	5.191	4.260	5.261
OCC	88.6%	72.71%	89.80%
ADR	2.457.538	2.282.532	2.224.607
Room Revenue	12.752.333.241	9.723.680.967	11.693.396.608

Sumber : Accounting Bali Mandira Beach Resort & Spa

Pendapatan atas penjualan kamar pada Bali Mandira Beach Resort & Spa pada bulan Agustus sampai Oktober terjadi peningkatan maupun penurunan hal ini tergantung dari banyaknya bookingan kamar pada hotel. Pada tabel 1.1 jumlah pendapatan atas penjualan kamar tertinggi pada bulan Agustus sebesar Rp 12.752.333.241 dengan rata-rata tingkat hunian sebesar 88.6% dan jumlah pendapatan atas penjualan kamar terendah terjadi pada bulan September sebesar Rp 9.723.680.967 dengan rata-rata tingkat hunian sebesar 72.71%. Namun pada bulan Oktober pendapatan kamar mengalami peningkatan sebesar Rp 11.693.396.608 dengan rata-rata tingkat hunian sebesar 89.80%.

Tingkat hunian kamar menjadi tolak ukur keberhasilan suatu hotel. Hal ini mendorong usaha yang dilakukan pihak manajemen hotel untuk memaksimalkan tingkat hunian kamar. Tingkat hunian kamar diperoleh dengan cara membagi jumlah kamar terisi dengan jumlah kamar tersedia dikalikan seratus persen.

$$\text{Occupancy Rate (\%)} = \frac{\text{Room Sold}}{\text{Room Available}} \times 100\%$$

Berdasarkan data tersebut tingkat hunian kamar pada bulan Agustus, September dan Oktober mengalami peningkatan dan penurunan. Peningkatan dan penurunan pendapatan atas penjualan kamar hal ini terjadi karena adanya high season dan low season. High Season adalah waktu liburan yang ramai atau

musim puncak pariwisata biasanya ini terjadi pada saat libur sekolah, libur lebaran, dan libur akhir tahun. Sedangkan low season adalah periode waktu ketika jumlah pengunjung suatu tempat atau pengguna jasa lebih sedikit biasanya terjadi pada bulan Januari hingga Maret dan September hingga November.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian pendapatan atas penjualan kamar dari bulan Agustus sampai bulan Oktober pada Bali Mandira Beach Resort & Spa mengalami penurunan yang di akibatkan lebih banyaknya jumlah tamu luar maupun lokal yang meluangkan waktu liburannya pada bulan Agustus sedangkan pada bulan September jumlah penjualan kamar menurun drastis karena tamu yang melakukan liburan lebih sedikit sehingga mengakibatkan terjadinya penurunan pendapatan penjualan kamar. Dan pada bulan Oktober pendapatan atas penjualan kamar kembali meningkat karena sudah mulai memasuki waktu liburan.

Bali Mandira Beach Resort & Spa hendaknya terus meningkatkan kegiatan advertising baik secara kualitas maupun kuantitas. Dengan harapan penggunaan media advertising tersebut dapat membantu perusahaan dalam menyampaikan paparan produknya. Agar paparan tersebut mempunyai pengaruh terhadap calon konsumen, maka advertising harus dibuat semenarik mungkin sehingga dapat menarik calon konsumen untuk menggunakan jasa perusahaan khususnya jasa pelayanan kamar.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dalam menyelesaikan laporan ini, oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Universitas Dhyana Pura yang telah memberikan kesempatan untuk mengikuti program magang ini, sehingga penulis dapat membuat penelitian ini.
2. Ibu Dr. Ni Luh Putu Sri Purnama Pradnyani, S.E., M.Si., Ak., CA., CSRS., CSRA. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi (S1)
3. Ibu Luh Diah Citraresmi Cahyadi, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing dalam pelaksanaan dan penyusunan Laporan Praktek Kerja Lapangan.
4. Bapak Sang Putu Arnawa selaku atasan yang telah membimbing penulis selama melakukan Praktek Kerja Lapangan di Mandira Beach Resort & Spa.
5. Pimpinan dan seluruh karyawan Bali Mandira Beach Resort & Spa yang telah memberikan izin dan telah membantu kelancaran dalam penyusunan Laporan Praktek Kerja Lapangan ini.
6. Orang tua dan kakak penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan baik moral maupun materi kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Lapangan ini.

6. DAFTAR PUSTAKA

- M. Rizal Satria¹⁾, A. P. (2021). Penyusunan Laporan Keuangan Perusahaan Menggunakan Aplikasi Spreadsheet. *VOL 3 NO 2 Januari 2021*, 3, 320-338.
- Ni Komang Febi Anggreni Sari, I. W. (2022). Pengaruh Pendapatan Mice dan Tingkat Hunian Kamar Terhadap Pendapatan Makanan dan Minuman Di Hotel Xyz. *Journal of Accounting and Hospitality Vol. 1. No. 1 2022*, 1, 18-25.

- Sadan Madji, D. S. (2019). ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PETANI RUMPUT LAUT DI DESA NAIN KECAMATAN WORI KABUPATEN MINAHASA UTARA. *Vol.7 No.3 Juli 2019, 7*, 3998-4006.
- Wahyu Haryadi, B. D. (2018). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN HOTEL (STUDI KASUS HOTEL BAHABAH SEKONGKANG KABUPATEN SUMBAWA BARAT) TAHUN 2012-2016. *Jurnal Gama Societa, Vol. 2 No. 1, Mei 2018, 2*, 42-47.
- Winata, G. N. A., & Suarjana, I. W. (2023). ANALISIS PENDAPATAN ATAS PENJUALAN KAMAR PADA AVANI SEMINYAK BALI RESORT (AGUSTUS–OKTOBER 2023). In *Seminar Ilmiah Nasional Teknologi, Sains, dan Sosial Humaniora (SINTESA)* (Vol. 6).

