

## **ANALISIS PENDAPATAN ATAS PENJUALAN KAMAR PADA AVANI SEMINYAK BALI RESORT (AGUSTUS – OKTOBER 2023)**

**Gede Ngurah Arya Winata<sup>1</sup>, I Wayan Suarjana<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis Pariwisata Pendidikan dan Humaniora, Universitas Dhyana Pura, Jl. Raya Padang Luwih Tegaljaya Dalung Kuta Utara, Bali, Indonesia.  
Email: <sup>1</sup> 20111501053@undhirabali.ac.id ; <sup>2</sup> suarjana66.acc@undhirabali.ac.id

### **ABSTRAK**

Perusahaan jasa dalam melakukan kegiatan operasionalnya setiap hari membutuhkan suatu sistem yang dapat membantu manajemen perusahaan agar dapat memperoleh informasi yang tepat dan akurat. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui bagaimana pendapatan atas penjualan kamar secara offline maupun online di Avani Seminyak Bali Resort dari bulan Agustus sampai Oktober 2023. Metode Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang tujuannya untuk memberikan gambaran secara sistematis mengenai fokus penelitian yaitu pendapatan atas penjualan kamar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan atas penjualan kamar secara offline maupun online di Avani Seminyak Bali Resort sesuai dengan sistem yang diterapkan cukup bagus karena telah menerapkan sistem manajemen properti yang mampu membantu pekerjaan menjadi lebih mudah, efektif dan efisien.

**Kata kunci:** *Pendapatan, Penjualan Kamar, Resort*

### **1. Pendahuluan**

Sekarang ini begitu banyak pelaku ekonomi yang menjalankan kegiatan usaha dari berbagai bidang, baik perusahaan yang bergerak dibidang dagang maupun perusahaan yang bergerak dibidang jasa. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya membeli barang-barang dari pemasok (*supplier*) dan menjualnya kembali kepada konsumen tanpa mengubah baik wujud fisik maupun sifatnya semula (Saleh dan Firmansyah 2020:83). Sedangkan perusahaan jasa adalah perusahaan yang kegiatan utamanya memberikan berbagai pelayanan seperti kemudahan, keamanan, dan lainnya kepada para masyarakat yang memerlukannya (Siregar 2022:8). Perusahaan jasa juga terbagi menjadi beberapa bidang, salah satunya yaitu perusahaan jasa di bidang perhotelan. Hotel merupakan suatu tempat penginapan yang dimana para tamu dilayani dengan sangat baik dengan segala fasilitas yang ada. Pelayanan dalam hal ini disebut dengan jasa, seorang karyawan hotel haruslah memberikan pelayanan yang terbaik agar para tamu merasa puas dengan pelayanan yang ada dan segala fasilitas yang menunjang seperti kamar tidur, restaurant, kolam renang, spa, laundry, karaoke, dan lain-lain.

Setiap hotel selalu ingin meraih pendapatan yang begitu besar, dengan berbagai macam cara yang dilakukan untuk memajukan perusahaan. Meskipun harus diperhadapkan dengan masalah pandemi covid-19 yang membuat terjadinya pengurangan karyawan hotel dan juga harus menghadapi persaingan sesama industri hotel. Oleh sebab itu, untuk mempertahankan keberlangsungan hidup

setiap hotel harus meningkatkan kinerja pelayanan dan kualitas guna memberikan pelayanan lebih baik lagi demi meraih pendapatan.

Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasional suatu perusahaan. Pendapatan merupakan penambahan jumlah aktiva sebagai hasil dari operasi perusahaan secara bruto (Hanggara 2019:10). Dengan demikian dapat disimpulkan Pendapatan adalah penghasilan berupa uang yang diperoleh dari aktivitas penjualan barang atau jasa.

Kerja Praktek adalah suatu bentuk pelatihan kerja yang diselenggarakan oleh lembaga pendidikan Universitas Dhyana Pura dan merupakan mata kuliah yang wajib untuk mahasiswa semester 7 (Tujuh), serta menjadi salah satu syarat kelulusan bagi setiap mahasiswa tingkat akhir. Tujuan dari Kerja Praktek yaitu dapat mempraktekkan secara langsung teori-teori yang sudah dipelajari saat kuliah, dan mampu meningkatkan kemampuan *Hardskill* dan *Softskill* pada dunia kerja, sehingga mahasiswa siap menghadapi dunia kerja.

Penulis melaksanakan kegiatan Kerja Praktek selama 24 minggu di Avani Seminyak Bali Resort dan ditempatkan pada *Department Accounting* yang bertugas membantu staf *accounting*. Penulis tertarik melakukan Kerja Praktek di Avani Seminyak Bali Resort karena Avani Seminyak Bali Resort merupakan sebuah resort yang mengkombinasikan konsep hotel dan villa dalam satu area sekaligus, pencatatan pendapatan pada resort ini dilakukan secara manual dan juga dengan menggunakan *software*.

Pada saat melakukan Kerja Praktek, penulis mengetahui bahwa Avani Seminyak Bali Resort menggunakan *software* yang bernama Visual Hotel Program (VHP) sebagai sistem yang terintegrasi oleh semua kebutuhan hotel. Visual Hotel Program (VHP) bisa diakses oleh semua staf, *supervisor*, *Department of Head*, hingga *General Manager*. Untuk dapat masuk kedalam sistem diperlukan *Username* dan *Password* yang ada pada masing-masing karyawan di Avani Seminyak Bali Resort.

Avani Seminyak Bali Resort memiliki beberapa departemen yang dapat menunjang kelancaran operasional hotel. Di antaranya yaitu *Front Office*, *Food and Beverage*, *Accounting & Information Technology (IT)*, *Human Resources and Development*, *Sales & Marketing*, *Housekeeping* dan *Engineering*. Setiap departemen mempunyai fungsi dan tugasnya masing-masing, *Accounting Department* merupakan salah satu departemen yang berperan penting dalam mengendalikan setiap pendapatan dan pengeluaran hotel sehingga menghasilkan output berupa laporan keuangan.

Pendapatan pada Avani Seminyak Bali Resort yaitu berupa penjualan atas kamar, makanan dan minuman, kolam renang, *fitness* serta *kids club*. Oleh karena itu, penulis tertarik membahas pendapatan atas penjualan kamar pada Avani Seminyak Bali Resort, karena pada dasarnya yang seharusnya diakui pendapatan salah satunya yaitu penjualan atas kamar, sehingga pendapatan atas penjualan kolam renang, *fitness*, dan *kids club* termasuk pada pendapatan lain-lain atau *miscellaneous income*.

## 2. Metode

### 1. Observasi (Pengamatan)

Observasi ialah salah satu teknik pengumpulan data yang bersifat spesifik dibandingkan teknik pengumpulan data lainnya. Dalam kasus ini, penulis melakukan pengamatan di Avani Seminyak Bali Resort khususnya pada *Finance Department* guna memperoleh informasi terkait permasalahan yang hendak diteliti.

### 2. Interview (Wawancara)

Secara umum yang dimaksud wawancara adalah cara mengumpulkan bahan atau keterangan-keterangan, yang dilakukan melalui tanya jawab secara lisan dan bertatap muka dengan responden penelitian dengan arah tujuan yang telah ditentukan (Djaali 2020:50). Penulis melakukan wawancara secara langsung dengan para staf dimana penulis melaksanakan Kerja Praktek terkait pendapatan yang ada pada Avani Seminyak Bali Resort.

### 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 kinerja yang dicapai sebagai bentuk penghargaan diri (Riyadi, 2018:53). Dalam melaksanakan Kerja Praktek selama 24 minggu di Avani Seminyak Bali Resort, penulis terlibat secara langsung dalam pekerjaan pada departemen akuntansi dan juga diajarkan cara mengakses Sistem VHP (*Visual Hotel Program*). Penulis mengakses informasi mengenai pendapatan kamar dan restoran secara tunai dan non tunai melalui VHP yang digunakan oleh departemen *Front Office* dan FB (*Food and Beverage*), kemudian dilakukan pemeriksaan oleh departemen *Accounting* antara *Bill Revenue* dengan informasi penjualan yang ada di sistem VHP.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Tabel 1.1  
Pendapatan Kamar pada Avani Seminyak Bali Resort Bulan Agustus-Oktober  
2023



**AVANI SEMINYAK BALI RESORT**  
Jalan Drupadi No.28, Seminyak, Badung, Bali  
Ph. 0361 - 737 908, email: alestari@anantaraclub.com

Description	August	September	October
Jumlah penjualan kamar (Rns)	877	753	751
Tingkat hunian (%)	77,96%	74,33%	74,95%
Harga rata-rata per kamar (IDR)	1.762.469	1.744.806	1.676.327
Jumlah tamu (pax)	2.724	2.076	2.133
<b>Jumlah Penjualan Kamar:</b>			
Travel agent offline (Rns)	651	499	522
Online booking (Rns)	258	271	240
<b>Pembagian Pendapatan Kamar</b>			
Pendapatan travel agent (IDR)	751.403.538	627.669.638	684.813.653
Pendapatan online booking (IDR)	794.281.411	686.169.372	574.107.793
<b>Total Pendapatan Kamar (IDR)</b>	<b>1.545.684.949</b>	<b>1.313.839.010</b>	<b>1.258.921.445</b>

Sumber : Data Perusahaan

Tabel 1.1 diatas merupakan tabel pendapatan kamar pada Avani Seminyak Bali Resort dalam tiga bulan terakhir Agustus sampai Oktober tahun 2023 yang memperlihatkan terjadi peningkatan maupun penurunan pendapatan atas penjualan kamar tergantung dari banyaknya bookingan kamar baik secara offline maupun online. Pada tabel 1.1 total pendapatan kamar pada Avani Seminyak Bali Resort bulan Agustus masih stabil dengan pendapatan berkisar 1.545.684.949 kemudian pada bulan September mengalami penurunan dengan nilai pendapatan Rp 1.313.839.010 diakibatkan turunnya jumlah bookingan baik offline maupun online dan pada bulan oktober juga mengalami penurunan dengan nilai pendapatan Rp 1.258.921.445.

Berdasarkan hasil dari jumlah penjualan kamar Rns (Room nights) mengalami penurunan dari bookingan kamar bulan Agustus sejumlah 877, September sejumlah 753, dan Oktober sejumlah 751. Tingkat Hunian pada bulan Agustus sebesar 77,96% yang kemudian terjadi penurunan di bulan September sebesar 74,33% dan kembali meningkat di bulan Oktober sebesar 74,95%. Jumlah tamu pada bulan Agustus sebanyak 2.724, pada bulan September jumlah tamu menurun dengan jumlah tamu 2.076 dan jumlah tamu pada bulan Oktober kembali meningkat sebanyak 2.133 tamu.

Berdasarkan penjualan kamar, penjualan kamar dilakukan secara Travel Agent offline dan Online booking dimana tamu bisa memesan kamar secara offline maupun melalui booking online. Dari hasil penjualan kamar secara Travel Agent offline pada bulan Agustus masih stabil dengan jumlah penjualan kamar 651

kemudian pada bulan September mengalami penurunan dengan jumlah penjualan kamar 499 dan kembali meningkat pada bulan Oktober dengan jumlah penjualan kamar 522. Sedangkan dari hasil penjualan kamar secara Online Booking pada bulan Agustus masih stabil dengan jumlah penjualan kamar 258 kemudian pada bulan September mengalami peningkatan dengan jumlah penjualan kamar 271 dan kembali menurun pada bulan Oktober dengan jumlah penjualan kamar 240.

#### 4. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian pendapatan atas penjualan kamar secara offline maupun online dari bulan Agustus sampai bulan Oktober pada Avani Seminyak Bali Resort mengalami penurunan yang diakibatkan lebih banyaknya jumlah tamu luar maupun lokal yang meluangkan waktu liburannya pada bulan Agustus sedangkan pada bulan September dan Oktober jumlah penjualan kamar semakin menurun karena tamu yang melakukan liburan lebih sedikit sehingga mengakibatkan terjadinya penurunan jumlah penjualan kamar secara offline maupun online yang memengaruhi jumlah pendapatan perusahaan. Untuk penjualan kamar secara online Avani Seminyak Bali Resort bekerja sama dengan beberapa travel agent diantaranya Agoda, Tiket.com, dll.

Avani Seminyak Bali Resort 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 media advertising dibuat semenarik mungkin sehingga dapat membuat calon konsumen tertarik dan terpengaruh untuk memanfaatkan pelayanan hotel yang berdampak positif pada peningkatan hunian kamar hotel.

#### 5. Daftar Rujukan

- Andini, F. B., & Amaliasari, E. N. 2020. Analisa Dimensi Pelayanan Butler Dalam Melayani Tamu Vip Pada Hotel X. *EduTurisma*, 5(1).
- Asmiatun, A., & Zuraida, L. 2019. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Bisnis Persaingan Usaha Pelayanan Jasa Di Hotel Grand Dafam Rohan Jogja (Doctoral dissertation, STIE Widya Wiwaha).
- Lestari, N. F. 2020. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan Atas Penjualan Jasa Sewa Kamar Guest House: Studi Pada Kertanegara Premium Guest House Malang (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Suartini, Ni Made. 2017. Akuntansi Perhotelan-Pendapatan.
- Mahendra, Eka. 2017. Pengaruh Biaya *Personal Selling*, Biaya *Advertising*, dan Biaya *Sales Promotion* Terhadap Pendapatan Kamar di The Laguna, A Luxur Collection Resort & Spa, Nusa Dua, Bali. Bali : Sekolah Tinggi Pariwisata Bali.
- Suartawan, Adi. 2018. Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Pendapatan Kamar di Hotel Sofitel Bali Nusa Dua Beach Resort. Bali: Sekolah Tinggi Pariwisata Bali.
- Sutisna. 2008. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
-

- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran* Edisi 3. Yogyakarta: Andi.
- Udiatmika, Wira. 2013. Pengaruh Biaya Bauran Promosi Terhadap Pendapatan Kamar di Hotel Aditya Beach Resort Lovina. Bali: Universitas Panji Sakti Singaraja.
- Wiyasha, IBM. 2010. *Akuntansi Perhotelan – Penerapan Uniform System Account for the Lodging Industry*. Yogyakarta: Andi Offset.