

SKRIPSI

**PENGARUH TARIF KAMAR DAN TINGKAT *OCCUPANCY*
KAMAR TERHADAP *REVENUE* PADA HOTEL THE ONE
LEGIAN DI KUTA**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NI LUH GEDE DESI PRADNYA SUARI
NIM: 2415664020**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

PENGARUH TARIF KAMAR DAN TINGKAT *OCCUPANCY* KAMAR TERHADAP *REVENUE* PADA HOTEL THE ONE LEGIAN DI KUTA

NI LUH GEDE DESI PRADNYA SUARI
2415664020

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh tarif kamar dan tingkat *occupancy* kamar terhadap *revenue* kamar pada Hotel The ONE Legian di Kuta. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada fluktuasi pendapatan hotel yang signifikan dalam kurun waktu 2021–2024, meskipun terjadi peningkatan tarif kamar dan jumlah kamar tersedia yang tetap. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda menggunakan data sekunder berupa laporan pendapatan kamar selama 4 tahun (2021–2024). Hasil analisis menunjukkan bahwa secara parsial maupun simultan, tarif/harga kamar dan tingkat okupansi kamar berpengaruh positif dan signifikan terhadap *revenue* hotel. Koefisien determinasi sebesar 55,1% menunjukkan bahwa variasi *revenue* dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen tersebut. Dengan demikian, manajemen hotel perlu mempertimbangkan strategi penetapan harga dan peningkatan tingkat okupansi untuk mengoptimalkan pendapatan hotel.

Kata Kunci: harga kamar, tingkat *occupancy*, *revenue* hotel

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

THE EFFECT OF ROOM RATES AND ROOM OCCUPANCY LEVELS ON REVENUE AT THE ONE LEGIAN HOTEL IN KUTA

NI LUH GEDE DESI PRADNYA SUARI
2415664020

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of room rates and room occupancy rates on room revenue at The ONE Legian Hotel in Kuta. The background of this study is based on significant fluctuations in hotel revenue between 2021 and 2024, despite increases in room rates and a constant number of available rooms. The research method used is a quantitative approach with multiple linear regression analysis using secondary data in the form of room revenue reports over four years (2021–2024). The analysis results show that both partially and simultaneously, room rates/prices and room occupancy rates have a positive and significant effect on hotel revenue. The coefficient of determination of 55.1% indicates that variations in revenue can be explained by these two independent variables. Therefore, hotel management should consider pricing strategies and increasing occupancy rates to optimize hotel revenue.

Keywords: *room rates, occupancy rates, hotel revenue*

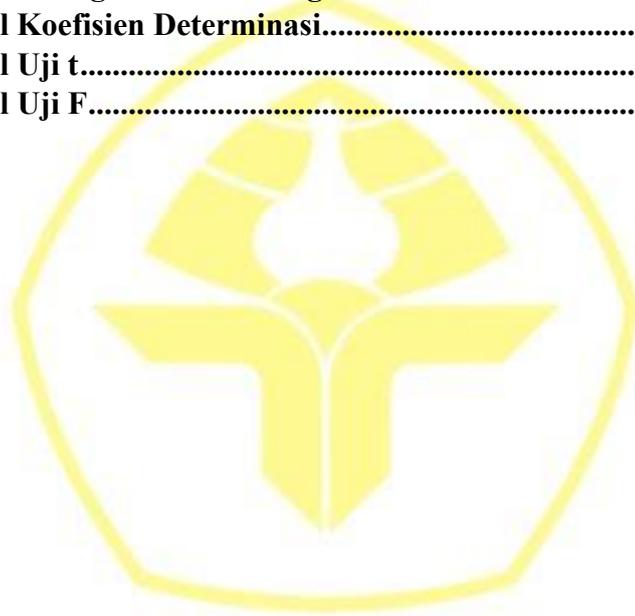
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

SKRIPSI	i
Abstrak	ii
<i>Abstrak</i>	iii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Halaman Persetujuan Usulan Proposal Penelitian	vi
Halaman Penetapan Kelulusan	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Batasan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
A. Kajian Teori.....	8
B. Kajian Penelitian yang Relevan	17
C. Alur Pikir.....	20
D. Hipotesis Penelitian.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	27
A. Jenis Penelitian.....	27
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian.....	27
C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	27
D. Analisis Data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. Deskripsi Hasil Penelitian	33
B. Hasil Uji Hipotesis	42
C. Pembahasan.....	46
D. Keterbatasan Penelitian	50
BAB V PENUTUP	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	56

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Pendapatan Sewa Kamar Hotel The One Legian Kuta Tahun 2021-2024.....	2
Tabel 4. 1 Analisis Statistik Deskriptif	37
Tabel 4. 2 Hasil Uji Normalitas	39
Tabel 4. 3 Hasil Uji Multikolinearitas	40
Tabel 4. 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas	41
Tabel 4. 5 Hasil Uji Autokorelasi	42
Tabel 4. 6 Analisis Regresi Linier Berganda.....	43
Tabel 4. 7 Hasil Koefisien Determinasi.....	44
Tabel 4. 8 Hasil Uji t.....	45
Tabel 4. 9 Hasil Uji F.....	46



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pikir.....	21
Gambar 2. 2 Hipotesis Penelitian	25



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, bidang wisata menyumbang bagian terbesar dalam perolehan devisa negara, selain Gas dan Minyak Bumi. Berbicara mengenai Industri Pariwisata tentunya kita tidak asing dengan Pulau Bali yang merupakan salah satu pulau yang terkenal dengan sektor pariwisatanya. Dengan pesatnya pertumbuhan pariwisata di Pulau Bali mengakibatkan persaingan antar perusahaan kian meningkat, khususnya perusahaan jasa dalam bidang akomodasi (Suari, 2024).

Untuk meningkatkan mutu layanan dalam sektor wisata guna memberikan rasa puas dan nyaman bagi wisatawan yang datang ke Bali, telah dibangun berbagai sarana pendukung seperti hotel, *resort*, vila, *spa*, dan jasa travel. Hotel merupakan salah satu sarana akomodasi utama selama melakukan kegiatan perjalanan wisata. Setiap hotel memiliki orientasi untuk memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang dimiliki seperti *spa*, makanan, minuman, kolam renang, ruang pertemuan, dan sebagainya, serta memberikan pelayanan optimal guna menarik perhatian pengunjung (Tania & Asmawi, 2021).

The One Legian merupakan salah satu hotel yang sudah beroperasi sejak tahun 2011 dengan nama Hotel 101 Legian Bali ini dirancang dengan mengutamakan konsep arsitektur minimalis dipadukan dengan interior yang simpel namun elegan. Hotel ini memiliki beberapa fasilitas seperti rooftop pool, regular pool, gym & fitness center, *spa*, dua buah restoran, mini fridge, TV, free WIFI, dan juga

beberapa bar. The One Legian merupakan sebuah hotel yang beralamat di Jl. Legian No. 117, Legian, Kuta, Badung, Bali, memiliki jarak tempuh sekitar 15-20 menit menuju Pantai Kuta yang dikenal dengan sunset yang sangat indah. The One Legian memiliki total 301 unit kamar dengan beragam varian, yaitu 140 kamar superior, 45 kamar deluxe, 72 kamar deluxe pool view, 16 kamar deluxe balcony, 19 kamar deluxe pool access, 5 kamar deluxe family, dan 4 kamar suite, di mana masing-masing kamar telah dilengkapi dengan fasilitas yang memadai.

Penetapan tarif kamar menjadi elemen krusial dalam operasional hotel, karena strategi harga yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan tamu dapat memberikan pengaruh signifikan terhadap pemasukan hotel (Wulandari, 2024). Hotel The One Legian memperoleh sebagian besar pendapatannya dari penjualan kamar. Pendapatan yang diperoleh menunjukkan dinamika naik turun dalam tiap periode. Berikut ini ditampilkan data mengenai penerimaan dari penyewaan kamar dalam jangka waktu tertentu di Hotel The One Legian Kuta yang dapat dilihat pada tabel 1.1 di bawah

Tabel 1. 1 Pendapatan Sewa Kamar Hotel The One Legian Kuta Tahun 2021-2024

No	Tahun	Jumlah Kamar	Tingkat Hunian	Rata-Rata Harga Kamar	Pendapatan
1	2021	109.200	14%	Rp 223.851	Rp 11.370.081.048
2	2022	109.200	62%	Rp 300.254	Rp 42.784.595.704
3	2023	109.200	60%	Rp 398.920	Rp 52.427.137.302
4	2024	109.200	52%	Rp 432.993	Rp 49.019.693.530

Sumber: The One Legian, 2025

Mengacu pada tabel 1.1 tersebut, dapat diamati bahwa tingkat *occupancy* kamar di Hotel The One Legian Kuta mengalami pergerakan naik dan turun dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021, dapat diketahui bahwa *occupancy* kamar di The One Legian tercatat sebesar 14%, dengan tarif rata-rata kamar sebesar Rp 223.851, sehingga total *revenue* yang diperoleh mencapai Rp 11.370.081.048. Pada tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar 48% menjadi 62% dengan rata-rata harga kamar Rp 300.254 sehingga pendapatan yang didapat sebesar Rp 42.784.595.704. Pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 2% menjadi 60% dengan rata-rata harga kamar Rp 398.920 sehingga pendapatan yang didapat sebesar Rp 52.427.137.302. Pada tahun 2024 mengalami penurunan kembali sebesar 8% menjadi 52% dengan rata-rata harga kamar Rp 432.993 sehingga pendapatan yang didapat sebesar Rp 49.019.693.530. Peningkatan dan penurunan tingkat hunian kamar dapat disebabkan oleh *peak season*, *high season*, dan *low season*. Situasi ini bisa berdampak pada *revenue* kamar Hotel The One Legian tiap tahunnya. Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa *revenue* hotel mengalami perubahan yang tidak stabil, terutama pada tahun 2024, di mana terjadi penurunan *revenue* kamar yang tentunya tidak sejalan dengan harapan pihak Hotel The One Legian.

Untuk mengatasi persoalan penurunan *revenue*, pihak manajemen Hotel The One Legian mengambil berbagai langkah, salah satunya dengan menerapkan kebijakan *tarif* kamar yang bersaing serta ramah di kantong. Strategi ini tetap memperhatikan kualitas layanan prima kepada tamu guna menjaga kepuasan dan loyalitas pelanggan. Keunggulan suatu bisnis dalam menghadapi kompetisi yang

tinggi sangat ditentukan oleh kemampuannya dalam menyatukan empat pilar utama dalam *marketing mix*, yaitu produk, *harga*, saluran distribusi, dan aktivitas promosi secara optimal. Harga menjadi unsur yang berkaitan langsung dengan perolehan *revenue*, oleh karena itu perusahaan perlu menetapkan *harga* yang tepat bagi konsumen agar target bisnis dapat tercapai dan pada akhirnya menghasilkan peningkatan signifikan terhadap *revenue* hotel.

Selain pengelolaan *tarif* kamar, aspek lain yang turut berperan dalam peningkatan *revenue* hotel adalah tingkat *occupancy* kamar. Tingkat *occupancy* merupakan salah satu komponen yang digunakan dalam perhitungan *revenue* hotel. Jumlah wisatawan yang disertai dengan durasi tinggal yang cukup lama di suatu destinasi pariwisata akan memberikan kontribusi positif terhadap tingkat *occupancy* kamar hotel. Bagyono dan Agus Sambodo (2006: 248) mengemukakan dua metode dalam menentukan persentase tingkat *occupancy* kamar, yaitu: hunian per satu orang (*single occupancy*) dan hunian untuk dua orang (*double occupancy*). Berbeda dengan metode perhitungan *single occupancy* yang secara langsung memperoleh hasil dari membagi total kamar terjual dengan jumlah kamar tersedia, pendekatan *double occupancy* melibatkan jumlah tamu yang menginap sebagai salah satu unsur dalam proses kalkulasi. Dengan demikian, hasil kalkulasi *double occupancy* dapat dimanfaatkan untuk memperkirakan kebutuhan logistik atau bahan pangan pada divisi *food and beverage*, persiapan perlengkapan kamar, serta untuk menentukan rata-rata *average daily room rate*. Persentase keterisian kamar merupakan unsur penting dalam menilai performa operasional suatu hotel, karena dapat memberikan

kontribusi dalam mengoptimalkan penggunaan berbagai fasilitas yang dimiliki hotel.

Riset yang dilakukan oleh (Wibowo et al., 2024) mengenai hubungan antara tarif kamar dan tingkat hunian terhadap *revenue*, menunjukkan bahwa keduanya memberikan pengaruh yang positif terhadap *revenue*. Hal ini sejalan dengan temuan (Arsini et al., 2023) yang menyatakan bahwa strategi penetapan tarif kamar dan tingkat keterisian mempunyai dampak yang positif dan signifikan terhadap *revenue* kamar hotel.

Hasil penelitian ini diharapkan nantinya dapat membantu manajemen meningkatkan pendapatan hotel dengan melakukan penerapan harga kamar yang sesuai dengan fasilitas yang diberikan dan mampu bersaing dengan para kompetitor dan meningkatkan tingkat hunian kamar yang dapat mempengaruhi pendapatan. Berdasarkan pemaparan tersebut, isu yang menjadi fokus pembahasan adalah mengenai *revenue* pada Hotel The One Legian yang berlokasi di Kuta.

B. Rumusan Masalah

Mengacu pada isu yang telah dikemukakan, maka rumusan pokok penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh tarif kamar terhadap *revenue* pada Hotel The One Legian di Kuta?
2. Bagaimana pengaruh tingkat *occupancy* kamar terhadap *revenue* Pada Hotel The One Legian di Kuta?

3. Bagaimana tarif kamar dan tingkat *occupancy* kamar terhadap *revenue* Pada Hotel The One Legian di Kuta?

C. Batasan Masalah

Karena keterbatasan dari segi waktu, tenaga, dan wawasan, maka ruang lingkup penelitian ini difokuskan hanya pada beberapa aspek tertentu, di antaranya:

1. Penelitian ini berfokus dalam meneliti pendapatan penjualan kamar pada Hotel The One Legian Kuta.
2. Penelitian ini menggunakan laporan bulanan pendapatan penjualan kamar dari tahun 2021 – 2024

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Mengacu pada perumusan permasalahan yang telah dijabarkan sebelumnya, maka sasaran dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Untuk membuktikan pengaruh tarif kamar terhadap *revenue* pada Hotel The One Legian di Kuta.
- b. Untuk membuktikan pengaruh tingkat *occupancy* kamar terhadap *revenue* Pada Hotel The One Legian di Kuta.
- c. Untuk membuktikan tarif kamar dan tingkat *occupancy* kamar berpengaruh terhadap *revenue* Pada Hotel The One Legian di Kuta

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan perumusan persoalan dan tujuan yang telah disebutkan, maka kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut

a. Manfaat Teoretis

Temuan dari penelitian ini diharapkan mampu memperluas pengetahuan bagi berbagai kalangan yang berkepentingan dengan isu yang dibahas dalam kajian ini, yakni mengenai *revenue* Hotel The One Legian.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Hotel The One Legian Kuta

Diharapkan hasil penelitian ini bisa memberikan nilai tambah berupa pengetahuan dan informasi kepada pihak hotel terkait pentingnya pengelolaan strategi harga kamar serta pengaturan tingkat *occupancy* guna mendongkrak pendapatan hotel.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini juga diharapkan dapat menyajikan informasi serta kontribusi tambahan yang bisa digunakan sebagai sumber rujukan oleh peneliti berikutnya yang mengangkat topik sejenis.

3) Bagi Mahasiswa

Temuan dalam kajian ini dapat dijadikan literatur tambahan dalam rangka memperkaya wawasan bagi berbagai pihak yang memerlukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Mengacu pada hasil analisis serta uraian yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, maka kesimpulan dari studi ini dapat dirumuskan sebagai berikut.

1. Tarif kamar memiliki dampak yang positif dan bermakna terhadap *revenue* Hotel The One Legian Kuta. Ini mengindikasikan bahwa semakin optimal penerapan tarif kamar, maka *revenue* yang diperoleh Hotel The Legian Kuta akan bertambah.
2. Tingkat *occupancy* kamar menunjukkan pengaruh yang positif serta signifikan terhadap *revenue* Hotel The One Legian Kuta. Artinya, semakin tinggi tingkat *occupancy* kamar, maka *revenue* Hotel The Legian Kuta turut mengalami peningkatan.
3. Gabungan dari tarif kamar dan tingkat *occupancy* kamar memberikan kontribusi yang positif dan signifikan terhadap *revenue* Hotel The One Legian Kuta. Ini berarti bahwa semakin baik strategi tarif kamar dan semakin tinggi *occupancy* kamar, maka *revenue* Hotel The Legian Kuta cenderung meningkat.

B. Saran

Berdasarkan simpulan di atas maka saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagi Hotel The One Legian Kuta

Penetapan tarif kamar sebaiknya mempertimbangkan dasar biaya, dasar konsumen dan dasar persaingan. Serta penetapan tingkat *occupancy* kamar sebaiknya mempertimbangkan beberapa faktor diantaranya fasilitas, kualitas pelayanan, kepuasan, promosi dan harga.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya dianjurkan untuk memperluas rancangan penelitian dengan menambahkan atau menyempurnakan indikator maupun variabel lain, serta mempertimbangkan pelaksanaan studi pada hotel yang berbeda. Hal ini berlandaskan pada kenyataan bahwa aspek-aspek yang memengaruhi *revenue* hotel cukup kompleks dan dapat bervariasi tergantung pada karakteristik masing-masing hotel.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, G., Casha, N., Fatimah, S., & Munawaroh, A. Q. (2023). Pengaruh Budaya Terhadap Penerapan Strategi Pemasaran Internasional. In *Jurnal Ekonomi, Manajemen Pariwisata dan Perhotelan* (Vol. 2, Issue 2, pp. 159–169). <https://doi.org/10.55606/jempper.v2i2.1427>
- Apriyantari, N. L. P. R. (2023). *Pengaruh Tingkat Hunian Kamar Terhadap Pendapatan Food And Beverage Pada Hotel Grand Hyatt Bali*.
- Arnawa, I. P. (2020). Pengaruh Tingkat Hunian Kamar dan Pendapatan Spa terhadap Laba Operasional di Nusa Dua Beach Hotel & Spa. In *Jurnal Bisnis Hospitaliti* (Vol. 9, Issue 2, pp. 54–63). <https://doi.org/10.52352/jbh.v9i2.504>
- Arsini, K. S. N., Yogantara, K. K., & Dewi, N. N. S. R. T. (2023). Pengaruh Biaya Promosi Dan Tarif Kamar Terhadap Pendapatan Pada Discovery Kartika Plaza Hotel. In *Journal Research of Accounting (JARAC)* (Vol. 4, Issue 2, pp. 258–270).
- Darsana, I. M., Semara, I. M. T., & Wijaya, N. S. (2022). Pelatihan Pelayanan Kepada Kelompok Usaha Pondok Wisata di Desa Ubud Kabupaten Gianyar. In *International Journal of Community Service Learning* (Vol. 6, Issue 4, pp. 511–520). <https://doi.org/10.23887/ijcsl.v6i4.54047>
- Handayani, M., Jayadilaga, Y., Fitri, A. U., Rachman, D. A., Fajriah Istiqamah, N., Diah, T., Pratiwi, A. P., & Kas, R. (2023). Sosialisasi dan Pengenalan Aplikasi Pengolahan Data SPSS pada Mahasiswa Administrasi Kesehatan Fakultas Ilmu Keolahragaan dan Kesehatan. In *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, Issue 2, pp. 24–32).
- Harwindito, B., & Wulandari, A. R. (2022). Analisis Kebijakan Penentuan Harga Kamar Terhadap Tingkat Hunian Di Hotel Dafam Wonosobo. In *Jurnal Manajemen Dirgantara* (Vol. 15, Issue 2, pp. 234–244). <https://doi.org/10.56521/manajemen-dirgantara.v15i2.758>
- Jumheri, S., & Paludi, S. (2023). Analisis Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga, Dan Promosi Dalam Mempengaruhi Kepuasan Tamu Hotel. In *Equilibrium: Jurnal Penelitian Pendidikan dan Ekonomi* (Vol. 20, Issue 02, pp. 231–244). <https://doi.org/10.25134/equi.v20i02.7793>
- Kupang, C. R., Nyoman, D., & Werastuti, S. (2025). *Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Pendapatan Hotel : Perspektif Hotel Greenia* (Vol. 07, Issue 1, pp. 116–130).
- Kurniawan, R., & Lim, J. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Terhadap Keputusan Pemilihan Hotel (Studi Pada Hotel Nagoya Hill Batam). *Jesya*, 5(2), 1227–1237. <https://doi.org/10.36778/jesya.v5i2.721>
- Nasution, A. F. (2022). Sewa Kamar Pada Garuda Plaza Hotel Medan Tahun 2015-2019. In *Skripsi*.

- Nurahmita. (2023). Pengaruh Biaya Promosi, Tarif Kamar dan Jumlah Hunian Kamar terhadap Pendapatan Wisma Kuta Karang Baru Lhokseumawe. In *Jurnal Ekonomika Indonesia* (Vol. 12, Issue 2, pp. 38–50).
- Pramana, M. A., Kanca, I. N., & Armoni, N. L. E. (2023). *Penanganan Kamar Vacant Dirty pada Nusantara Villa untuk VVIP Guest oleh Room Attendant di The Apurva Kempinski Bali*.
- Soewarno, E., Hudiyani, A., Fitriana Sugiarti, F., Manajemen, P., & Ekonomi, F. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Menginap Pada Hotel Abadi Di Pangkalan Bun. *Magenta*, 9(2), 93–100.
- Suari, N. L. G. D. P. (2024). *Pengaruh Penjualan Kamar Melalui Walk In Dan Online Travel Agent Terhadap Revenue Pada Hotel The One Legian*.
- Subagja, A. D., & Firdaus, D. (2023). Pengaruh Harga Terhadap Kepuasan Tamu Hotel di Sari Alam Hot Spring and Resort Hotel Subang. In *The World of Business Administration Journal* (Vol. 5, Issue 1, pp. 1–10). <https://doi.org/10.37950/wbaj.vi.1664>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tania, A., & Asmawi. (2021). Analisis Pengaruh Harga Kamar Terhadap Penjualan Kamar Di Montigo. In *Jurnal Sains Terapan Pariwisata* (Vol. 6, Issue 1, pp. 1–8).
- Wibowo, L. A. O., Sutapa, I. K., & Susila, Im. G. D. (2024). Biaya Promosi Dan Tarif Kamar Terhadap Pendapatan Kamar Di Hotel The Haven Bali Seminyak. In *Ayaa* (Vol. 15, Issue 1, pp. 37–48).
- Wulandari, N. W. M. (2024). *Pengaruh Tingkat Hunian Kamar Terhadap Pendapatan Food And Beverage Pada Bali Mandira Beach Resort & Spa* (p. 55).