

TUGAS AKHIR

**PENGARUH PENDAPATAN KAMAR DAN KOMISI
PENJUALAN TERHADAP AVERAGE ROOM RATE
PADA HOTEL ABISENA UBUD BALI
DI GIANYAR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NAMA : NI LUH YULIAWATI
NIM : 2215613109**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

PENGARUH PENDAPATAN KAMAR DAN KOMISI PENJUALAN TERHADAP AVERAGE ROOM RATE PADA HOTEL ABISENA UBUD BALI DI GIANYAR

NI LUH YULIAWATI
2215613109

(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Fenomena yang terjadi di Abisena Ubud Bali adalah realisasi rata-rata pendapatan kamar pada tahun 2025 tidak mencapai target penjualan di sertai dengan jumlah rata-rata kunjungan konsumen mengalami kenaikan dan penurunan di setiap bulannya. Pada Abisena Ubud Bali. Teknik analisis data menggunakan teknik wawancara, dokumentasi, dan observasi, pengumpulan data pendapatan juga diperkuat melalui data pendukung yang digunakan selama proses praktik. Hasil penelitian yang di dapat menunjukkan bahwa 1). Pendapatan kamar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tarif kamar rata-rata. 2). Komisi penjualan juga memberikan pengaruh terhadap tarif kamar rata-rata. Saran untuk Abisena Ubud Bali yaitu diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas layanan kamar dan fasilitas penunjang lainnya agar mampu menjaga serta meningkatkan pendapatan kamar, memberikan insentif dan komisi tambahan kepada karyawan yang berprestasi dan memberikan pelatihan terhadap karyawan tentang pentingnya pertumbuhan rata-rata pendapatan kamar (*Average room rate*).

Kata Kunci: *Pendapatan Kamar, Komisi Penjualan, Rata-Rata Pendapatan Kamar*

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak.....	ii
Halaman Prasyarat Gelar Ahli Madya	iii
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	iv
Halaman Persetujuan Penelitian	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	iii
Daftar Tabel	iv
Daftar Lampiran	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Kesenjangan	5
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Standar Aktivitas	7
B. Praktik Baik Aktivitas	7
BAB III METODE PENULISAN	17
A. Lokasi/Tempat dan Waktu Aktivitas	17
B. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	17
BAB IV PEMBAHASAN.....	20
A. Deskripsi Objek Penulisan	20
B. Deskripsi Aktivitas	21
C. Pembahasan.....	24
BAB V PENUTUP.....	29
A. Simpulan	29
B. Saran.....	30
DAFTAR PUSTAKA.....	31
LAMPIRAN.....	32

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Accounting Departement.....	4
Tabel 4.2 Data Diolah pendapatan kamar bulan Febeuari 2025	26
Tabel 4.3 Data Diolah pendapatan kamar bulan Maret 2025	26
Tabel 4.4 Data Diolah pendapatan kamar bulan April 2025.....	26
Tabel 4.5 Data Diolah komisi penjualan bulan Februari 2025.....	27
Tabel 4.6 Data Diolah komisi penjualan bulan Maret 2025.....	27
Tabel 4.7 Data Diolah komisi penjualan bulan April 2025.....	27
Tabel 4.8 Data Diolah Perhitungan Room rate bulan Februari2025.....	28
Tabel 4.9 Data Diolah Perhitungan room rate bulan Maret 2025.....	28
Tabel 4.9 Data Diolah Perhitungan room rate bulan April 2025.....	28



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. : Pendapatan kamar bulan Februari 2025 di Abisena Ubud	33
Lampiran 2 : Tarif rata-rata kamar bulan Februari di Abisena Ubud Bali.....	34
Lampiran 3 : Pendapatan komisi penjualan bulan Februari 2025.....	35
Lampiran 4 : Pendapatan kamar bulan Maret 2025 di Abisena Ubud.....	36
Lampiran 5 : Tarif rata-rata kamar bulan Maret di Abisena Ubud.....	37
Lampiran 6 : Pendapatan komisi penjualan bulan Maret 2025.....	38
Lampiran 7 : Pendapatan kamar bulan April 2025 di Abisena Ubud.....	39
Lampiran 8 : Tarif rata-rata kamar bulan April 2025.....	40
Lampiran 9 : Pendapatan komisi penjualan bulan April 2025.....	41



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hotel merupakan salah satu jenis akomodasi yang sangat dikenal oleh masyarakat. Usaha perhotelan sekarang ini sudah merupakan suatu industri hotel yang memerlukan sumber dana dan sumber daya manusia dalam jumlah besar, dengan risiko kerugian atau keuntungan yang besar pula. Secara umum, produk yang dijual oleh pihak manajemen hotel terdiri dari dua produk yaitu produk nyata (*tangible product*) seperti kamar hotel, restoran, *spa*, dan berbagai fasilitas hotel lainnya dan produk tidak nyata (*intangible product*) seperti kenyamanan, layanan, suasana dan lain sebagainya.

Di jantung Abisena Ubud terdapat perpaduan harmonis antara alam dengan arsitektur tradisional, menciptakan ruang di mana warisan pulau ini dipamerkan untuk dilihat semua orang. Setiap akomodasi di Abisena Ubud merupakan penghormatan kepada masa lalu, yang memadukan keahlian dan material lokal dengan desain kontemporer.

Pengaruh artistik dari para perajin lokal, baik masa lalu maupun masa kini, dapat dirasakan di seluruh resor. Terinspirasi dari alam dan menggunakan sumber daya lokal, setiap *suite* telah dibuat dengan cermat untuk memberikan nuansa kenyamanan yang mewah. Seperti terdapat tipe kamar dengan *view jungle pool villa*, *terrace pool villa*, *valley suite*, *valley suite pool* and *river suite pool* yang memberikan kenyamanan di dalamnya dan adapun berbagai aktivitas lain seperti

gym, spa yang sangat penting untuk kebugaran tamu yang stay di Hotel maupun *walk in guest* yang bisa memakainya.

Abisena Ubud menawarkan berbagai fasilitas yang lengkap, yang berarti bagi para tamu memiliki semua yang mereka butuh kan kapan pun sepanjang hari. Resort ini dirancang dengan mengutamakan kenyamanan bagi para tamu yang stay di Abisena resort maupun tamu *walk in guest* yang hanya sebagai *visitor*. Abisena Ubud, keanggunan kontemporer berpadu dengan tradisi abadi, menciptakan perjalanan yang unik dan sensual dan juga memiliki warisan budaya Ubud yang sangat kental dan kaya ditampilkan di setiap sudut, dengan perayaan budaya lokal sebagai titik fokus desainnya yang ramping yang bisa memanjakan diri dalam kenyamanan rumah sambil menghormati masa lalu dalam suasana yang dirancang untuk memikat indra.

Pendapatan kamar merupakan kontribusi terbesar terhadap total pendapatan hotel. Semakin tinggi permintaan kamar dari tingkat hunian yang ada akan semakin tinggi tarif kamar yang berhasil dijual, semakin tinggi pula pendapatan kamar yang diperoleh. Hal ini memungkinkan hotel untuk menetapkan *Average Room Rate* yang lebih tinggi, terutama jika hotel tersebut memiliki reputasi baik dan penawaran fasilitas yang baik dan menarik sehingga banyak pendapatan yang bisa di hasilkan melalui pendapatan kamar maupun non-kamar.

Komisi penjualan merupakan kesepakatan antar pihak manajemen di hotel Abisena Ubud dengan *travel agent*, berdasarkan perjanjian yang telah di tetapkan oleh pihak *management* hotel Abisena Ubud dengan pihak *travel agent*. Besarnya komisi penjualan didasarkan pada penjualan kamar yang dibayarkan

melalui *travel agent*. Komisi penjualan berkisar antara 25% pihak *travel agent* berkewajiban untuk mempromosikan hotel Abisena Ubud.

Average Room Rate adalah indikator keuangan dalam industri perhotelan yang digunakan untuk mengukur rata-rata pendapatan yang diperoleh dari setiap kamar yang terjual (*occupied room*) dalam periode tertentu. ARR memberikan gambaran mengenai tingkat harga kamar yang berhasil diterapkan hotel, tanpa mempertimbangkan jumlah kamar yang terjual secara keseluruhan.

Berikut merupakan Pendapatan Kamar pada Abisena Ubud Bali di Gianyar dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1
Pendapatan Kamar Abisena Ubud Bali
Bulan Februari - April 2025

Bulan	Jumlah Pendapatan Kamar
Februari	Rp. 192.954.143,00
Maret	Rp. 41.978.314,00
April	Rp. 8.780.477.072
TOTAL	Rp. 9.015.409.529

Tabel 1. 1 Accounting Departement

Tabel 1.1 menunjukkan data pendapatan kamar Abisena Ubud Bali untuk periode Februari hingga April 2025, terdapat peningkatan pendapatan yang konsisten setiap bulan. Pada bulan Februari, pendapatan mencapai Rp. 192.954.143,00 Kemudian pada bulan Maret pendapatan kamar menjadi Rp. 41.978.314,00. Pada bulan April, pendapatan kamar mencapai Rp. 8.780.477.072,00. Dengan demikian, total pendapatan kamar selama tiga bulan tersebut mencapai Rp. 9.015.409.529.

Di Hotel Abisena Ubud Bali ini menghadapi tantangan dalam menjaga kestabilan *average room rate* (ARR). Data dari hotel Abisena menunjukkan adanya fluktuasi nilai *Average Room Rate* pada bulan Februari 2025, di mana bulan Februari tipe kamar Jungle Pool Villa memiliki nilai sebesar Rp 12.658.432,00, Terrace Pool Villa memiliki nilai sebesar Rp. 10.020.051,00. Valley Suite memiliki nilai sebesar Rp. 9.244.412,00. Sedangkan Valley Suite Pool ini kamarnya tidak ada yang terjual, River suite memiliki nilai sebesar Rp. 4.040.593,00. Sedangkan pada bulan Maret 2025 di mana tipe kamar Jungle Pool Villa ini memiliki nilai sebesar Rp. 11.558.274,00. Terrace Pool Villa ini memiliki nilai sebesar Rp. 9.899.629,00. Valley suite ini memiliki nilai sebesar Rp. 7.239.258,00. Valley suite Pool memiliki nilai Rp. 6.410.131,00. Dan River Suite memiliki nilai Rp. 4.040.593,00. Pada bulan April ini yang Dimana Arr dalam tipe kamar yang berbeda seperti Jungle pool villa memiliki nilai sebesar Rp. 10.916.147,00. Terrace pool villa memiliki nilai Rp. 8.989.748,00. Valley Suite memiliki nilai sebesar Rp. 7.239.258,00. Dan Valley suite pool memiliki nilai sebesar Rp. 6.410.131,00. Sedangkan River suite memiliki nilai Rp. 4.040.593,00.

B. Rumusan Kesenjangan

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka pokok kesenjangan dijabarkan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh pendapatan kamar terhadap *average room rate* pada Abisena Ubud Bali ?
2. Bagaimana pengaruh biaya komisi penjualan terhadap *room rate* pada Abisena Ubud Bali ?
3. Bagaimana pengaruh pendapatan kamar dan komisi penjualan terhadap *room rate* pada Abisena Ubud Bali?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan kamar terhadap *average room rate* pada Abisena Ubud Bali.
- b. Untuk mengetahui pengaruh biaya komisi penjualan terhadap *room rate* pada Abisena Ubud Bali.
- c. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan kamar dan komisi penjualan terhadap *average room rate* pada Abisena Ubud Bali.

2. Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan ini mencakup bagi Perusahaan, Politeknik Negeri Bali, dan bagi Perusahaan sebagai berikut:

- 1) Bagi Abisena Ubud Bali

Diharapkan dapat memberikan manfaat atau informasi yang dipergunakan sebagai bahan masukan atau pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan literatur bagi Politeknik Negeri Bali, sehingga dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian mahasiswa dan sebagai informasi tentang Pendapatan Kamar Dan Komisi Penjualan Terhadap *Average Room Rate*.

3) Bagi Mahasiswa

Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mahasiswa dalam bidang akuntansi mengenai Pendapatan Kamar Dan Komisi Penjualan Terhadap *Average Room Rate*.

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Pendapatan kamar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Average Room Rate* (ARR) di Hotel Abisena Ubud Bali. Peningkatan pendapatan per tipe kamar akan meningkatkan *Average Room Rate*.
2. Komisi penjualan kamar memberikan pengaruh positif terhadap *Average Room Rate*. Pemberian komisi kepada agen perjalanan atau mitra penjualan mampu meningkatkan jumlah tamu yang menginap, sehingga berdampak pada nilai *Room Rate*.
3. Pendapatan kamar dan komisi penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap *Room Rate*. Kombinasi pengelolaan pendapatan kamar yang optimal dengan pemberian komisi penjualan yang efektif terbukti meningkatkan *Room Rate*.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Manajemen hotel disarankan untuk mengoptimalkan strategi penetapan harga kamar dengan mempertimbangkan musim liburan, tren permintaan pasar, dan kondisi persaingan, sehingga dapat memaksimalkan pendapatan dan *Average Room Rate*.
2. Perlu dilakukan perluasan kerja sama dengan agen perjalanan dan platform pemesanan daring (*online travel agent*) melalui penawaran komisi yang kompetitif, guna menarik lebih banyak tamu terutama pada periode *low season*.
3. Manajemen hotel diharapkan melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja pendapatan kamar dan efektivitas pemberian komisi penjualan, agar strategi pemasaran dan harga dapat disesuaikan secara cepat dan tepat sesuai dengan dinamika pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Campbell, K. (2022). Flexible Work Schedules, Virtual Booking Online, and Hotel Productivity. *Journal of Walden Dissertations and Doctoral Studies*.
<http://repository.stei.ac.id/6383/3/bab%202.pdf>
- Binar, Wahyudi dan. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Hotel (Studi Kasus Hotel Baha-Baha Sekongkang Kabupaten Sumbawa Barat) Tahun 2012-2016. *Ekonomi Dan Bisnis*.
<https://repo.stie-pembangunan.ac.id/1559/1/16622009%20.pdf>
- Ermawijaya, M. (2023). Analisis Dampak Penetapan Tarif Sewa Kamar Terhadap Pendapatan Pada Hotel Ranggonang Sekayu Kabupaten Banyuasin. *Akuntansi*.
<https://repo.stie-pembangunan.ac.id/id/eprint/1559/1/16622009%20>
- Azlina, M. W. dan Y. (2022). Analisis Hubungan Biaya Promosi dengan Pendapatan pada PT. Bank XYZ. *Akuntansi*.
- Sugiyono. 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Budi Darma (2022). Pendapatan kamar dan biaya komisi penjualan terhadap average room rate pada hotel.
<https://repo.stie-pembangunan.ac.id/id/eprint/1559/1/16622009%20>.
- Wiyamukti (2020). Penetapan harga terhadap Average Room Rate.
<https://ejournal.unsrat.ac.id>.
- Binar (2023), pendapatan kamar merupakan jumlah total yang diperoleh dari penjualan kamar dan jasa lainnya dalam satu malam, dengan jenis cara pembayaran yang bermacam-macam.
<https://ejournal.unsrat.ac.id>
- Sedangkan menurut Safilarani (2023) pendapatan kamar merupakan hasil dari pencapaian kamar yang terjual pada harga kamar yang terjual.
- Penelitian oleh winayamukti (2020) yang berjudul “Penetapan Harga Terhadap Average Room Rate”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh