

**PENGARUH PENDAPATAN PENJUALAN KAMAR (*ROOM SALES*),
FOOD AND BEVERAGE DAN *MEETING ROOM* TERHADAP *SERVICE*
CHARGE KARYAWAN BINA DARMA HOTEL**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana**



Diajukan Oleh :

RINDA

NPM. 19.01.12.0012.P

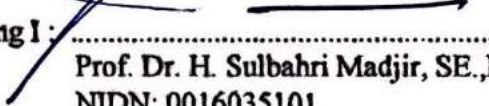
**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG
2021**

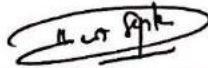
UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Rinda
Nomor Pokok : 1901120012.P
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : Pengaruh Pendapatan Penjualan Kamar (*Room Sales*), *Food and Beverage* dan *Meeting Room* Terhadap *Service Charge* Karyawan Bina Darma Hotel.

Pembimbing Skripsi

Tanggal 15/10/2021 Pembimbing I : 
Prof. Dr. H. Sulbahri Madjir, SE.,MM
NIDN: 0016035101

Tanggal 5/10/2021 Pembimbing II : 
HJ. Dwi Septa Aryani, SE.,M.Si.,AK.,CA
NIDN: 0206098502

91/PS/DFE/21

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal 18/10/2021

Ketua Program studi
Tanggal 18/10/2021



Dr. Msy. Mikial, SE.,M.Si.,Ak.,CA,CSRS
NIDN: 0205026401

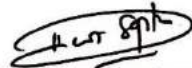

Meti Zullyana, SE.,M.Si.,Ak.,CA
NIDN: 0205056701

**UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Rinda
Nomor Pokok : 1901120012.P
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : Pengaruh Pendapatan Penjualan Kamar (*Room Sales*), *Food and Beverage* dan *Meeting Room* Terhadap *Service Charge* Karyawan Bina Darma Hotel.

Penguji Skripsi
Tanggal 15/10/2021 Ketua Penguji 
Prof. Dr. H. Sulbahri Madjir, SE.,MM
NIDN: 0016035101

Tanggal 15/10/2021 Penguji I 
HJ. Dwi Septa Aryani, SE.,M.Si.,AK.,CA
NIDN: 0206098502

Tanggal 15/10/2021 Penguji II 
Sugiharto, SE.,M.Si.,AK.,CA
NIDN: 0205096701



Mengesahkan

Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal 18/10/2021

Ketua Program studi
Tanggal 18/10/2021



Dr. Msy. Mikial, SE,M.Si,Ak,CA,CSRS
NIDN: 0205026401


Meti Zuliyana, SE,M.Si,Ak,CA
NIDN: 0205056701

Motto :

“Dalam setiap pilihan yang kita buat pasti ada baik dan buruknya tapi jangan pernah menyesali pilihan yang sudah diambil karena pasti selalu ada hikmah yang terkandung didalamnya”.

Kupersembahkan Kepada :

- *Ayah dan Ibu tercinta*
- *Saudara-saudaraku tersayang*
- *Sahabat-sahabatku tersayang*
- *Teman seperjuanganku*
- *Para Pendidik yang saya hormati*
- *Almamater yang ku banggakan*

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rinda
NIM : 1901120012.P
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh Pendapatan Penjualan Kamar (*Room Sales*), *Food and Beverage* dan *Meeting Room* Terhadap *Service Charge* Karyawan Bina Darma Hotel” adalah benar hasil karya sendiri yang ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dengan segala konsekuensinya.

Palembang, Agustus 2021



Rinda

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penyusunan skripsi yang berjudul “**Pengaruh Pendapatan Penjualan Kamar (*Room Sales*), *Food and Beverage* dan *Meeting Room* Terhadap *Service Charge* Karyawan Bina Darma Hotel**” ini dapat diselesaikan guna memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan karena menyadari segala keterbatasan yang ada. Selama penyusunan skripsi ini tentunya penulis mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak yang telah mendukung dan membimbing penulis. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, pada kesempatan ini patutlah kiranya penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT atas segala kemudahan dan perlindungan-Nya
2. Nabi Muhammad SAW, semoga salam dan sholawat senantiasa terucap untuk beliau hingga akhir zaman
3. Ibu Dr. Ir. Hj. Manisah, M.P selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang
4. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE. M.Si. Ak. CA. CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang

5. Ibu Meti Zuliyana, SE. M.Si. Ak. CA selaku Ketua Program Studi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama masa studi
 6. Bapak Prof. Dr. H. Sulbahri Madjir, SE. MM sebagai Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran dalam penulisan skripsi.
 7. Ibu HJ. Dwi Septa Aryani, SE. M.Si. AK. CA sebagai Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran dalam penulisan skripsi.
 8. Seluruh Bapak/ Ibu Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang yang telah memberikan bekal ilmu selama studi
 9. Pimpinan dan Manajemen Bina Darma Hotel Palembang
 10. Orang Tua, dan saudara yang telah memberikan dukungan moril dan materil serta do'a yang tak pernah habisnya
 11. Teman-teman seperjuanganku terima kasih atas bantuan dan semangatnya
- Akhir kata penulis ucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu. Penulis mohon maaf atas segala kesalahan yang pernah dilakukan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk mendorong penelitian-penelitian selanjutnya.

Palembang, Agustus 2021
Penulis,

Rinda

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRAK BAHASA INGGRIS	xiv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teoritis	9
2.1.1 Pendapatan	9
2.1.1.1 Pengertian Pendapatan	9
2.1.1.2 Sumber-sumber Pendapatan	11
2.1.1.3 Pengakuan Pendapatan.....	11
2.1.1.4 Pendapatan Penjualan Kamar (<i>Room Sales</i>) ...	13
2.1.1.5 Pendapatan <i>Food and Beverage</i>	14
2.1.1.6 Pendapatan <i>Meeting Room</i>	15
2.1.2 <i>Service Charge</i>	16
2.1.2.1 Pengertian <i>Service Charge</i> atau Biaya.....	16
2.1.2.2 Cara-cara Pembagian <i>Service Charge</i>	17
2.2 Penelitian Lain yang Relevan	18
2.3 Kerangka Berfikir	21
2.4 Hipotesis	22
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu	24
3.1.1 Tempat Penelitian.....	24
3.1.2 Waktu Penelitian	24

3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.2.1 Sumber Data.....	24
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	25
3.3 Populasi, Sampel dan Sampling	26
3.3.1 Populasi	26
3.3.2 Sampel	27
3.3.3 Sampling.....	27
3.4 Rancangan Penelitian.....	28
3.5 Variabel dan Definisi Operasional.....	29
3.6 Instrumen Penelitian	31
3.7 Teknik Analisi Data	32
3.7.1 Statistik Deskriptif.....	32
3.7.2 Uji Persyaratan Analisis	33
3.7.2.1 Uji Normalitas	33
3.7.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	34
3.7.2.2.1 Uji Multikolinearitas	34
3.7.2.2.2 Uji Heteroskedastisitas	35
3.7.2.2.3 Uji Autokorelasi	36
3.7.3 Regresi Linear Berganda	37
3.7.4 Uji Hipotesis	38
3.7.4.1 Uji Parsial (Uji Statistik <i>t</i>).....	38
3.7.4.2 Uji Simultan (Uji Statistik <i>f</i>)	40
3.7.5 Koefisien Korelasi.....	40
3.7.6 Koefisien Determinasi	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian.....	43
4.1.1 Sejarah Bina Darma Hotel Palembang	43
4.1.2 Visi dan Misi.....	44
4.1.2.1 Visi.....	44
4.1.2.2 Misi	44
4.1.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	44
4.1.3.1 Struktur Organisasi	44
4.1.3.2 Tugas dan Tanggung Jawab	46
4.1.4 Pendapatan Hotel	49
4.1.4.1 Pendapatan Penjualan <i>Room Sales</i>	49
4.1.4.2 Pendapatan Penjualan <i>Food and Beverage</i>	51
4.1.4.3 Pendapatan Penjualan <i>Meeting Room</i>	52
4.1.5 Pendapatan Service Charge	53
4.1.6 Data Pendapatan.....	54
4.1.7 Statistik Deskriptif.....	56
4.1.8 Uji Persyaratan Analisis	58
4.1.8.1 Uji Normalitas	58

4.1.8.2 Uji Asumsi Klasik.....	60
4.1.8.2.1 Uji Multikolinearitas	60
4.1.8.2.2 Uji Heteroskedastisitas	61
4.1.8.2.3 Uji Autokorelasi	63
4.1.9 Regresi Linear Berganda	64
4.1.10 Uji Hipotesis	67
4.1.10.1 Uji Parsial (Uji Statistik t).....	67
4.1.10.2 Uji Simultan (Uji Statistik f)	68
4.1.11 Koefisien Korelasi	69
4.1.12 Koefisien Determinasi	70
4.2 Pembahasan	71
4.2.1 Analisis Pengaruh Room Sales (X_1) Terhadap	71
4.2.2 Analisis Pengaruh Food and Beverage (X_2)	72
4.2.3 Analisis Pengaruh <i>Meeting Room</i> (X_3) Terhadap	73
4.2.4 Analisis Pengaruh <i>Room Sales</i> (X_1), <i>Food and</i>	74
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	76
5.2 Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian lain yang relevan	19
Tabel 3.1 Variabel dan Definisi Operasional	30
Tabel 3.2 Uji Durbin Watson	37
Tabel 3.3 Kategori Koefisien Korelasi	42
Tabel 4.1 Pendapatan Penjualan Kamar (<i>room sales</i>)	50
Tabel 4.2 Pendapatan Penjualan Makanan dan Minuman (<i>food and beverage</i>)	51
Tabel 4.3 Pendapatan Penjualan Ruang Pertemuan (<i>meeting room</i>).....	52
Tabel 4.4 Pendapatan <i>Service Charge</i>	54
Tabel 4.5 Pendapatan Hotel Terhadap <i>Service Charge</i>	55
Tabel 4.6 <i>Descriptive Statistics</i>	57
Tabel 4.7 Hasil Pengujian Normalitas <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	59
Tabel 4.8 Hasil Pengujian Multikolinearitas	61
Tabel 4.9 Hasil Pengujian Heteroskedastisitas Uji <i>Glejser</i>	63
Tabel 4.10 Hasil Pengujian Autokorelasi.....	63
Tabel 4.11 Hasil Pengujian Regresi Linear Berganda	64
Tabel 4.12 Hasil Pengujian t Pengaruh <i>Room Sales</i> Terhadap <i>Service Charge</i>	66
Tabel 4.13 Hasil Pengujian t Pengaruh <i>Food and Beverage</i> Terhadap	67
Tabel 4.14 Hasil Pengujian t Pengaruh <i>Meeting Room</i> Terhadap	68
Tabel 4.15 Hasil Pengujian f	68
Tabel 4.16 Hasil Pengujian Koefisien Korelasi	69
Tabel 4.17 Hasil Pengujian Koefisien Determinasi.....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Klasifikasi Pengakuan Pendapatan Berdasarkan Sifat Transaksi.	13
Gambar 2.2 Skema Kerangka Berfikir.....	22
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bina Darma Hotel.....	45
Gambar 4.2 Histogram.....	58
Gambar 4.3 <i>Normal Probability Plot</i>	59
Gambar 4.4 Hasil Pengujian Heteroskedastisitas	62

ABSTRAK

Rinda. Pengaruh Pendapatan Penjualan Kamar (*Room Sales*), *Food and Beverage* dan *Meeting Room* Terhadap *Service Charge* Karyawan Bina Darma Hotel. (Dibawah bimbingan Bapak Prof. Dr. H. Sulbahri Madjir, SE., MM dan Ibu HJ. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si., AK., CA)

Skripsi ini membahas tentang pengaruh pendapatan hotel yang terdiri dari pendapatan penjualan *room sales*, *food and beverage* dan *meeting room* yang menyangkut dalam pembagian *service charge* pada karyawan Bina Darma Hotel Palembang. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh baik secara parsial maupun simultan dari pendapatan *room sales*, *food and beverage* dan *meeting room* terhadap *service charge* karyawan Bina Darma Hotel Palembang.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersumber dari data laporan keuangan Bina Darma Hotel Palembang Tahun 2019-2021, dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Populasi yang digunakan yaitu data laporan pendapatan *Room Sales*, pendapatan *Food and Beverage*, pendapatan *Meeting Room* dan pendapatan *Service Charge* pada Bina Darma Hotel Palembang selama 3 tahun mulai dari 2018-2020 dengan teknik penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan *purposive sampling*. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif dan teknik analisis data yang digunakan yaitu kualitatif dan kuantitatif dengan uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas, uji asumsi klasik (uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas, dan uji autokorelasi), regresi linear berganda, uji hipotesis (uji t dan uji f), koefisien korelasi dan koefisien determinasi.

Hipotesis dari penelitian ini adalah ada pengaruh yang signifikan antara penjualan *Room Sales* (X_1) *Food and Beverage* (X_2) *Meeting Room* (X_3) terhadap *Service Charge* (Y) pada Bina Darma Hotel Palembang. Hasil penelitian menunjukkan variabel penjualan *Room Sales* berpengaruh signifikan terhadap *Service Charge* (t hitung 58280887,518; sig = 0,000), penjualan *Food and Beverage* berpengaruh signifikan terhadap *Service Charge* (t hitung 34366344,471; sig = 0,000) dan penjualan *Meeting Room* berpengaruh signifikan terhadap *Service Charge* (t hitung 34041742,875; sig = 0,000). Hasil uji f menunjukkan bahwa variabel penjualan *Room Sales*, *Food and Beverage* dan *Meeting Room* secara simultan berpengaruh terhadap *Service Charge* (f hitung = 20015998,000; sig 0,000). Sehingga persamaan akhir hasil penelitian adalah $Y = 0,306 + 0,210 X_1 + 0,210 X_2 + 0,210 X_3$.

Kata kunci : Pendapatan Penjualan Kamar (*Room Sales*), Pendapatan Makanan dan Minuman (*Food and Beverage*), Pendapatan Ruang Pertemuan (*Meeting Room*), dan *Service Charge*.

ABSTRACT

Rinda. Effect of Room Sales Revenue, Food and Beverage, and Meeting Room on the Service Charge of Employees at Bina Darma Hotel. (Under the guidance of Mr. Prof. Dr. H. Sulbahri Madjir, SE., MM and Mrs. HJ. Dwi Septa Aryani, SE., M.Si., AK., CA)

This thesis discusses the effect of hotel revenue which consists of room sales revenue, food and beverage and meeting rooms which are related to the distribution of service charges to employees of Bina Darma Hotel Palembang. The purpose of this study was to determine the effect, either partially or simultaneously, of revenue from room sales, food and beverage and meeting rooms on the service charge of employees of Bina Darma Hotel Palembang.

The data source used in this study is secondary data sourced from the financial report data of Bina Darma Hotel Palembang in 2019-2021, with data collection techniques used are interviews, observation and documentation. The population used is Room Sales revenue report data, Food and Beverage income, Meeting Room income and Service Charge income at Bina Darma Hotel Palembang for 3 years starting from 2018-2020 with the sampling technique used in this study using purposive sampling. The type of research used is associative research and the data analysis techniques used are qualitative and quantitative with analytical requirements test namely normality test, classical assumption test (multicollinearity test, heteroscedasticity test, and autocorrelation test), multiple linear regression, hypothesis testing (t test and f test), the correlation coefficient and the coefficient of determination.

The hypothesis of this study is that there is a significant effect between Room Sales (X_1) Food and Beverage (X_2) Meeting Room (X_3) on Service Charge (Y) at Bina Darma Hotel Palembang. The results showed that Room Sales had a significant effect on Service Charge (t count 58280887,518; sig = 0.000), Food and Beverage had a significant effect on Service Charge (t count 34366344.471; sig = 0.000) and Meeting Room had a significant effect on Service Charge (t count 34041742.875; sig = 0.000). The results of the f test show that the variables of Room Sales, Food and Beverage and Meeting Room simultaneously have an effect on Service Charge (f count = 20015998,000; sig 0.000). So the final equation of the research results is $Y = 0,306 + 0,210 X_1 + 0,210 X_2 + 0,210 X_3$.

Keywords : Room Sales Revenue, Food and Beverage Revenue, Meeting Room Revenue, and Service Charge.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Rinda, dilahirkan di Palembang pada tanggal 06 Desember 1998 dari pasangan Bapak Kgs. H. M. Sofyan dan Ibu Nys. HJ. Syamsiah dan merupakan anak ke lima dari lima saudara.

Peneliti menyelesaikan pendidikan di Sekolah dasar pada tahun 2010 di SD Negeri 75 Palembang, menyelesaikan Sekolah Menengah Pertama pada tahun 2013 di SMP Negeri 7 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2016 di SMA PGRI 2 Palembang.

Pada tahun 2017 peneliti melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi, tepatnya di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia Darma Pratama Palembang sampai dengan semester IV, kemudian peneliti pindah perguruan tinggi tepatnya di Universitas Tridianti Palembang memasuki Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi pada tahun 2019.

Palembang, Agustus 2021

R

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pariwisata adalah segala kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan pariwisata dalam masyarakat. Salah satu organisasi besar seperti *World Tourism Organization* telah mengakui bahwa pariwisata kini telah menjadi kegiatan yang sangat populer dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia. Pariwisata telah menjadi kontributor potensial bagi pembangunan ekonomi di industri pariwisata. Kegiatan pariwisata erat kaitannya dengan ketersediaan fasilitas penunjang pariwisata, salah satunya adalah fasilitas hotel.

Hotel merupakan bagian terpenting dari unsur pariwisata, hotel adalah suatu badan usaha yang bergerak di bidang jasa akomodasi yang dikelola secara komersial yang dilengkapi dengan penyediaan makanan dan minuman serta fasilitas lainnya dimana semua pelayanan tersebut ditujukan untuk masyarakat umum. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, hotel selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada para tamunya untuk membangun citra hotel yang baik dan menjadi daya tarik bagi wisatawan untuk berkunjung kembali ke hotel tersebut.

Suatu perusahaan pada umumnya didirikan untuk mencari keuntungan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan mencari pendapatan dengan keuntungan yang sebesar-besarnya. Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk yang diperoleh atau arus kas masuk yang

akan diperoleh dari kegiatan perusahaan yang sedang berlangsung. Dalam hal ini untuk. Dalam hal ini untuk memperoleh pendapatan, hotel melakukan kegiatan penjualan jasa yang berasal dari sewa kamar, penyediaan makanan dan minuman serta fasilitas lainnya seperti ruang pertemuan dan lain-lain.

Penjualan kamar (*room sales*) merupakan sumber pendapatan terbesar yang dihasilkan hotel selain pendapatan dari penjualan fasilitas lainnya. Penjualan kamar (*room sales*) berasal dari persewaan kamar hotel setiap hari melalui tamu datang langsung (*walk in guest*) dengan melakukan reservasi di hotel atau penjualan ke beberapa *travel agent* yang bekerja sama dengan hotel dengan melakukan reservasi melalui aplikasi *online travel agent* (OTA).

Penjualan makanan dan minuman (*food and beverage*) merupakan sarana pelengkap hotel. Selain memiliki fungsi sebagai pelengkap fasilitas hotel, penjualan makanan dan minuman memiliki peran yang sangat penting dalam hal pendapatan hotel yang merupakan sumber keuntungan kedua setelah penjualan kamar. Penjualan makanan dan minuman adalah penjualan baik yang berasal dari penjualan sarapan pagi (*breakfast*) untuk tamu hotel maupun penjualan produk makanan dan minuman.

Penjualan ruang pertemuan (*meeting room*) merupakan sumber pendapatan tambahan dari fasilitas hotel. Penjualan ruang pertemuan (*meeting room*) adalah pendapatan yang berasal dari penjualan sewa ruangan dengan fasilitas yang terdiri dari proyektor, pendingin ruangan, meja dan kursi serta tersedia fasilitas dengan biaya tambahan seperti paket makanan dan minuman.

Dalam melakukan kegiatan penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit, dengan penjualan kredit secara langsung akan menimbulkan piutang. Pemberian fasilitas kredit hotel hanya diberikan kepada perusahaan yang telah bekerjasama untuk harga kontrak dan bukan kepada perorangan. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan maka semakin tinggi pula volume penjualan kreditnya. Nantinya, piutang atau tagihan tersebut akan dimintakan pembayarannya dalam waktu singkat (kurang dari satu tahun). Piutang yang dibayarkan akan menghasilkan arus kas masuk.

Upaya peningkatan penjualan hotel berupa pelayanan yang diberikan pekerja kepada tamunya, dengan demikian perlu diberikan peningkatan produktivitas kerja. Salah satu upaya untuk meningkatkan semangat kerja sekaligus meningkatkan produktivitas kerja karyawan adalah dengan memberikan kebijakan insentif berupa biaya pelayanan atau yang disebut dengan “*service charge*” sebagaimana Pangabean (2012:93):

“Tujuan utama pemberian insentif adalah untuk meningkatkan produktivitas kerja individu dan kelompok”.

Berdasarkan Peraturan Menteri Tenaga Kerja Republik Indonesia No. 7 Tahun 2016 tentang biaya pelayanan bagi usaha hotel dan usaha restoran di hotel. Biaya layanan adalah pendapatan non-upah. *Service charge* dibebankan pada saat terjadi transaksi penjualan, seperti penjualan kamar, makanan dan minuman, serta fasilitas lainnya seperti ruang pertemuan dan lain-lain yang ditentukan oleh manajemen hotel. Iuran jasa diberikan kepada pekerja yang mempunyai hubungan kerja dengan perusahaan berdasarkan perjanjian kerja waktu tertentu yang

disingkat PKWTT atau perjanjian kerja waktu tertentu disingkat PKWT. Kisaran nilai *service charge* di setiap hotel berbeda-beda, berkisar antara 2% - 10% dalam hal ini juga tergantung dari pihak manajemen hotel. Pihak pengelola yang membagikan *service charge* setiap bulan terkadang juga menyisihkan beberapa persen dari *service charge* untuk keperluan lain seperti mengganti barang pecah belah yang rusak.

Berdasarkan penelitian pada Bina Darma Hotel Palembang yang termasuk dalam pendapatan hotel antara lain penjualan kamar (*room sales*), penjualan makanan dan minuman (*food and beverage*) dan pendapatan ruang pertemuan (*meeting room*). Dalam pendapatan dari penjualan tersebut sangat berpengaruh pada *service charge*. Untuk *service charge* karyawan, nilai persen yang berasal dari penjualan ruang pertemuan (*meeting room*) lebih besar dibandingkan dengan penjualan kamar (*room sales*) serta penjualan makanan dan minuman (*food and beverage*). Dalam pembagian *service charge* kepada karyawan menggunakan sistem spiral dimana semakin tinggi jabatan karyawan di hotel maka semakin besar nilai uang servis yang akan diterima, sebaliknya karyawan dengan jabatan terendah akan menerima uang servis yang lebih kecil, dalam hal ini karyawan PKWTT di hotel akan menerima nilai *service charge* lebih besar, sedangkan karyawan PKWT atau pekerja harian (*daily worker*) akan menerima nilai *service charge* lebih kecil.

Service charge yang dikenakan Bina Darma Hotel Palembang, dari penjualan kamar (*room sales*) dan penjualan makanan dan minuman (*food and beverage*) nilainya 11% dimana pembagiannya terbagi lagi menjadi 2% untuk

penggantian barang pecah belah dan 9% untuk dibagikan kepada seluruh karyawan, namun pada pembagian kepada karyawan PKWT seperti *daily worker* mendapatkan *service charge* dengan besar nilai persen yang berbeda dibandingkan karyawan PKWTT yaitu pembagiannya terbagi lagi menjadi 92% untuk karyawan PKWTT dan 8% untuk karyawan PKWT atau *daily worker*. Sedangkan untuk *service charge* pendapatan yang berasal dari ruang pertemuan (*meeting room*) besar nilainya yaitu 60% dari total pendapatan yang akan terbagi lagi menjadi 92% untuk karyawan PKWTT dan 8% untuk karyawan PKWT atau *daily worker*.

Dalam perhitungan *service charge* sering terjadi kekeliruan atau perbedaan pendapat yang diutarakan oleh karyawan kepada pihak manajemen hotel. Terkadang saat aktivitas penjualan kamar (*room sales*) maupun ruang pertemuan (*meeting room*) pada bulan berjalan sedang mengalami *High Occupancy* akan tetapi *service charge* yang didapat tidak akurasi dengan perhitungan yang dihitung oleh karyawan. Hal ini disebabkan karena adanya perbedaan pengakuan pendapatan.

Selama ini ada dua kriteria pengakuan dalam pendapatan yaitu pengakuan pendapatan dengan *Accrual Basis* yang merupakan dasar akuntansi dimana pengeluaran dan biaya yang diakui dan dicatat pada periode tersebut didasarkan pada pembiayaan tunai dan pengeluaran serta penerimaan non tunai yang jatuh tempo pada periode tersebut. Sedangkan pengakuan pendapatan dengan *Cash Basis* merupakan dasar akuntansi dimana seluruh pengeluaran dan biaya diakui sebagai pengeluaran dan biaya pada suatu periode berdasarkan kenyataan

pembayaran kas. Sehingga hanya pengeluaran dan biaya serta penerimaan yang telah diterima secara tunai saja yang dapat dimasukkan dalam perhitungan cash basis.

Dalam pengakuan pendapatan, pihak manajemen hotel berhak menentukan kebijakan untuk mengakui pendapatannya sendiri. Pada Bina Darma Hotel Palembang mengakui pengakuan pendapatan berdasarkan *Cash Basis* karena penerimaan hanya akan diakui apabila pembayaran tunai pendapatan sudah diterima, dapat disimpulkan bahwa penerimaan piutang di Bina Darma Hotel Palembang sangat berpengaruh terhadap perhitungan *service charge*.

Dalam penerimaan *service charge*, menurut karyawan Bina Darma Hotel belum cukup memuaskan dikarenakan secara sistem perhitungan *service charge*, Bina Darma Hotel Palembang menggunakan pengakuan pendapatan *Cash Basis*. Dengan pengakuan tersebut membuat karyawan belum bisa maksimal menikmati hasil *service charge* sebelum tamu melunasi semua transaksi atas fasilitas yang dipakai, dikarenakan tamu tersebut merupakan yang termasuk dalam perusahaan yang telah melakukan kerja sama yang jangka waktu pelunasan tidak bisa dipastikan.

Mengingat pentingnya perhitungan pendapatan hotel pada Bina Darma Palembang, khususnya pendapatan penjualan kamar (*room sales*), pendapatan makanan dan minuman (*food and beverage*), dan pendapatan ruang pertemuan (*meeting room*) yang berpengaruh ke dalam *service charge* karyawan yang dituangkan dalam bentuk penelitian dengan judul **“PENGARUH PENDAPATAN PENJUALAN KAMAR (*ROOM SALES*), *FOOD AND***

BEVERAGE DAN MEETING ROOM TERHADAP SERVICE CHARGE KARYAWAN BINA DARMA HOTEL”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian yang telah dijelaskan diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

- a. Apakah ada pengaruh pendapatan penjualan kamar (*room sales*), pendapatan *food and beverage* dan pendapatan *meeting room* secara simultan terhadap *service charge* karyawan Bina Darma Hotel ?
- b. Apakah ada pengaruh pendapatan penjualan kamar (*room sales*), pendapatan *food and beverage* dan pendapatan *meeting room* secara parsial terhadap *service charge* karyawan Bina Darma Hotel ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini antara lain sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan penjualan kamar (*room sales*), pendapatan *food and beverage* dan pendapatan *meeting room* secara simultan terhadap *service charge* karyawan Bina Darma Hotel.
- b. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan penjualan kamar (*room sales*), pendapatan *food and beverage* dan pendapatan *meeting room* secara parsial terhadap *service charge* karyawan Bina Darma Hotel.

1.4 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi dunia pendidikan khususnya ilmu Akuntansi yang berkaitan dengan pengakuan pendapatan.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang terkait dalam penelitian ini, diantaranya :

a. Bagi Instansi atau pihak hotel

Sebagai masukan bagi pihak hotel mengenai pemikiran *service charge* sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja karyawan.

b. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian sederhana ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan dalam pengembangan pengetahuan tentang Akuntansi, terutama penggunaannya sebagai media untuk mempermudah penyelesaian penulisan skripsi.

c. Bagi Peneliti selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti lain yang akan mengangkat tema yang sama namun dengan perspektif yang berbeda pada bidang pariwisata khususnya bidang akuntansi.

d. Bagi Penulis

Memberikan manfaat untuk mengimplementasikan ilmu akuntansi terutama menyangkut pengaruh pendapatan hotel terhadap *service charge* karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd, Rachman Arief. 2005. *Pengantar Ilmu Perhotelan dan Restoran*. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Agus Mertayasa, I Gede. 2012. *Food and Beverage Service Operational*. Andi: Yogyakarta.
- Arikunto, S. 2002. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. PT. Rineka Cipta: Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. PT. Rineka Cipta: Jakarta.
- Bagyono. 2012. *Teori dan Praktik: Hotel Front Office*. CV. Alfabeta: Bandung.
- Baridwan, Zaki. 2011. *Intermediate Accounting Edisi 8*. BPFE: Yogyakarta.
- Bina Darma Hotel Palembang. 2017. *Peraturan Perusahaan Bina Darma Hotel Palembang*. Palembang.
- Dwi Martani, dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK Buku 1 Edisi 2*. Salemba Empat: Jakarta.
- Edison, Emron. 2009. *Human Resource Development: Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Alfabeta: Bandung.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Ghozali. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Kartikahadi, et.al. 2012. *Akuntansi Keuangan berdasarkan SAK berbasis IFRS*. Salemba: Jakarta.
- Hidayat, Romidon. *Dampak Uang Servis Terhadap Semangat Kerja Karyawan Pada Perusahaan Daerah (Pd) Hotel Swarna Dwipa Palembang*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini, Desember, 2017, Volume 8 No. 03.
- Umar, Husein. 2013. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi Kedua*. Rajawali Pers: Jakarta.
- Kieso, Weygandt, dan Warfield. 2011. *Akuntansi Intermediate, Edisi Kedua Belas*. Erlangga: Jakarta.

- Lau, Peter dan Nelson Lam. 2014. *Akuntansi Keuangan (Intermediate Financial Reporting) Buku 1*. Salemba Empat: Jakarta.
- Marsiani, Ni Luh Gede, et.al. *Pengaruh Tingkat Hunian Kamar Terhadap Pendapatan Makanan dan Minuman Di Grand Aston Grand Bali Beach Resort*. Jurnal Kepariwisata Dan Hospitalitas, November, 2017, Vol. 1, No. 2.
- Pangabean. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Ghalia Indonesia: Jakarta.
- Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia nomor 7 tahun 2006, 2006. *Tentang Pembagian Uang Service*, Jakarta
- Peraturan Pemerintahan Republik Indonesia nomor 65 tahun 2016. 2016. *Tentang Hotel*, Jakarta.
- Sarwono, Jonathan dan Budiono Herlina. 2012. *Statistik Terapan Aplikasi untuk Riset Skripsi, Tesis, dan Disertasi menggunakan SPSS, AMOS dan Excel*. PT. Elex Media Komputindo-Kompas Gramedia: Jakarta.
- Satriadi, Jopri. *Pengaruh Aturan One Month Notice dan Tunjangan Service Charge Bagi Karyawan Hotel Terhadap Kepuasan Kerja Yang Meningkatkan Kinerja Karyawan Di Horison Group Hotels Yogyakarta*, Jurnal Akuntansi Manajemen, 2019, hal. 1-21.
- Sodikin dan Riyono. 2014. *Akuntansi Pengantar I*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN: Yogyakarta.
- Standar Akuntansi Keuangan. 2015. *Pernyataan Standar Akuntansi Nomor 23 Tentang Pendapatan*. Ikatan Akuntansi Indonesia: Jakarta.
- Sugiarto, Endar. 2004. *Hotel Front Office Administration*. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Sugiyono. 2013. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Alfabeta: Bandung.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta: Bandung.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta: Bandung.

- Suwardjono. 2010. *Teori Akuntansi, Perekayasaan Pelaporan Keuangan (Edisi Ketiga)*. BPFE: Yogyakarta.
- Tim Penyusunan Skripsi. 2021. *Pedoman Penulisan Skripsi dan Laporan Akhir*, Cetakan Pertama, Edisi Kedua, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti: Palembang.
- Titik, Wijayanti. 2012. *Marketing Plan Dalam Bisnis*. PT Elex Media Kompetindo: Cibubur.
- Wiyasha, IBM. 2010. *Akuntansi Perhotelan*. Penerapan Uniform System of Accounts for The Lodging Industry.