

**UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA  
AMANTIS HOTEL DEMAK**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan  
Mencapai derajat Sarjana S1 Manajemen**

**Program Studi Manajemen**



**Disusun Oleh :**

**Idhza Nalal Zulfa**

**30401800150**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEMARANG**

**2024**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA AMANTIS HOTEL**  
**DEMAK**

**Disusun Oleh:**  
**Idhza Nalal Zulfa**  
**Nim : 30401800150**

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan  
sidang panitia ujian Skripsi  
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 18 Januari 2022

Dosen Pembimbing

Dosen Supervisor

  
Dr.E.,Drs. Marno Nugroho, MM  
NIDN. 0608036601

  
Agus Purnomo  
NIK. 20091

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**UPAYA MENINGKATKAN PEDAPATAN PADA AMANTIS HOTEL DEMAK**

**Disusun Oleh :**  
**Idhza Nalal Zulfa**  
**Nim : 30401800150**

Telah Dipertahankan di depan penguji  
Pada tanggal 31 Januari 2022

**Susunan Dewan Penguji**

**Pembimbing Wakil Dekan I**

**Dosen Penguji I**

**Dr.E.,Drs. Marno Nugroho, MM**  
**NIDN. 0608036601**

**Prof. Dr. Ibnu Khajar, S.E., M.Si**  
**NIDN. 0628066301**

**Dosen Penguji II**

**Prof. Drs. Widiyanto, M.Si., Ph.D**  
**NIDN. 0627056201**

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk  
memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Tanggal 31 Januari 2022

**Ketua Program Studi Manajemen**

**Dr. Lutfi Nurcholis, S.T., S.E., M.M**  
**NIDN. 0623036901**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Idhza Nalal Zulfa  
NIM : 30401800150  
Jurusan : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul “**UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATKAN PADA AMANTIS HOTEL DEMAK**” merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak ada unsur plagiarsm dari hasil karya orang lain. Pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini diambil berdasarkan cara yang sesuai dengan etika keilmuan. Saya siap menerima sanksi apabila dikemudian hari ditemukan pelanggaran kode etik dalam penyusunan skripsi ini.



Semarang, 31 Januari 2022  
Yang membuat pernyataan,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Idhza Nalal Zulfa'.

Idhza Nalal Zulfa  
NIM 30401800150

## PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Idhza Nalal Zulfa  
NIM : 30401800150  
Jurusan : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah dengan judul **“UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA AMANTIS HOTEL DEMAK”**

Dan selanjutnya menjadi milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikan di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencatumkan nama penulis sebagai Pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 31 Januari 2022  
Yang membuat pernyataan,



Idhza Nalal Zulfa  
NIM 30401800150

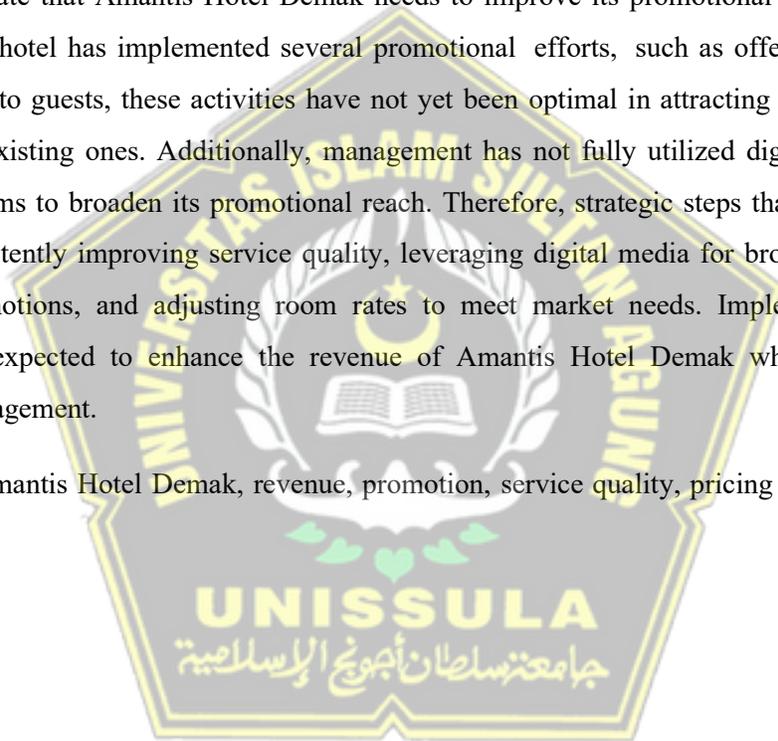
## ABSTRACT

**Idhza Nalal Zulfa, 2021, "Efforts to Increase Revenue at Amantis Hotel Demak".**

Writing Management Study Program, Faculty of Economics, Sultan Agung Islamic University, Semarang. Supervised by Dr.E.,Drs. Marno Nugroho, MM

The promotional mix is one of the systems implemented by Amantis Hotel Demak to increase revenue, ensuring that cash flow is more adequate—not excessively high but also not insufficient. This research aims to identify the efforts undertaken by Amantis Hotel Demak, the largest hospitality service provider in the Demak area, to enhance its revenue. The research methods used include direct observation, interviews, and literature studies. The findings indicate that Amantis Hotel Demak needs to improve its promotional mix strategies. Although the hotel has implemented several promotional efforts, such as offering discounts and vouchers to guests, these activities have not yet been optimal in attracting new customers or retaining existing ones. Additionally, management has not fully utilized digital media and online platforms to broaden its promotional reach. Therefore, strategic steps that can be taken include consistently improving service quality, leveraging digital media for broader and more targeted promotions, and adjusting room rates to meet market needs. Implementing these strategies is expected to enhance the revenue of Amantis Hotel Demak while optimizing financial management.

Keywords: Amantis Hotel Demak, revenue, promotion, service quality, pricing flexibility



## ABSTRAK

**Idhza Nalal Zulfa, 2021, “Upaya Meningkatkan Pendapatan Pada Amantis Hotel Demak”.** Karya tulis Progam Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Dibimbing oleh Dr.E.,Drs. Marno Nugroho, MM

Bauran promosi merupakan salah satu sistem yang diterapkan Amantis Hotel Demak dalam meningkatkan pendapatan, agar tersedia kas yang lebih memadai dalam artian tidak terlalu banyak namun juga tidak terlalu sedikit. Riset ini tujuannya guna mengetahui apa saja upaya yang dilakukan Amantis Hotel Demak yang bergerak dalam bidang jasa penginapan terbesar di wilayah Demak dalam meningkatkan pendapatan. Metode yang digunakan penulis dalam riset ini yakni observasi langsung, dengan wawancara dan study pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Amantis Hotel Demak perlu memperbaiki strategi bauran promosi yang digunakan. Meskipun hotel ini telah menerapkan beberapa upaya promosi, seperti memberikan diskon dan voucher kepada tamu, kegiatan tersebut masih belum berjalan optimal dalam menarik pelanggan baru maupun mempertahankan pelanggan lama. Selain itu, manajemen belum sepenuhnya memanfaatkan media digital dan platform online untuk memperluas jangkauan promosi. Dengan demikian, langkah strategis yang dapat dilakukan adalah memperbaiki kualitas pelayanan secara konsisten, memanfaatkan media digital untuk promosi yang lebih luas dan terarah, serta menyesuaikan tarif kamar dengan kebutuhan pasar. Implementasi dari strategi ini diharapkan mampu meningkatkan pendapatan Amantis Hotel Demak sekaligus memperbaiki pengelolaan keuangan yang lebih optimal.

Kata Kunci : Amantis Hotel Demak, pendapatan, promosi, kualitas pelayanan, fleksibilitas harga

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rasa syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas hidayah-Nya sehingga penulis bisa menuntaskan penulisan Skripsi dengan judul “Sistem Pengelolaan Kas Pada Amantis Hotel Demak”. Tak lupa juga sholawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan kita.

Adapun tujuan dari penulisan ini adalah syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Unissula Semarang. Penulis juga ingin menghaturkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr.E.,Drs. Marno Nugroho, MM Selaku Dosen pembimbing yang sudah membimbing penulis bisa menuntaskan skripsi ini.
2. Bapak Muhammad Shoim sebagai Chief Accounting, Ibu Dwi Villa Shofi sebagai General Cashier, dan Bapak Triyono sebagai Cost Control di Hotel Amantis Demak.
3. Bapak Agus Purnomo Selaku Dosen Suervisor yang sudah memberi dukungan penuh dan menyediakan waktu untuk membimbing dan megarahkan penulis selama melaksanakan program magang skripsi di Amantis Hotel Demak.
4. Bapak Dr. Lutfi Nurcholis, S.T., S.E., M.M Selaku Kaprodi Manajemen Unissula Semarang
5. Ibu Prof. Dr. Heru Sulisty, S.E., M.Si Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Unissula
6. Seluruh staf dan karyawan Amantis Hotel Demak yang telah memberikan bimbingan selama kegiatan penelitian berlangsung.
7. Bapak, Ibu serta kakak yang memberi motivasi sehingga skripsi Ini tersusun dengan baik.
8. Semua teman-teman yang memberi semangat pada penulis sehingga penulis bisa menyusun laporan magang dengan baik.

Penulis sadar jika penulisan skripsi ini masih belum sempurna, Untuk itu, penulis mengharap kritik sekaligus saran yang dapat membangun pengembangan skripsi ini.

Semarang, 31 Januari 2022



Idhza Nalal Zulfa  
NIM 30401800150

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRACT.....	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DATAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Sistematika Laporan.....	3
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS PENELITIAN.....	5
2.1. Profil Organisasi.....	5
2.1.1 Gambaran Umum Sejarah Amantis Hotel Demak .....	5
2.1.2 Peran dan Fungsi Amantis Hotel Demak.....	6
2.1.3 Visi dan Misi Amantis Hotel Demak.....	7
2.1.4 Lokasi dan wilayah Amantis Hotel Demak .....	8
2.1.5 Nilai-nilai Organisasi Amantis Hotel Demak .....	8
2.1.6 Struktur Organisasi Amantis Hotel Demak .....	9
2.1.7 Tugas atau wewenang Amantis Hotel Demak .....	12
2.1.8 Sumber Daya Amantis Hotel Demak .....	15

2.2. Aktivitas Magang .....	17
2.3 Proses Bisnis .....	19
<b>BAB III IDENTIFIKASI MASALAH .....</b>	<b>24</b>
3.1. Kondisi Eksternal dan internal.....	24
<b>BAB IV KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>26</b>
4.1. Sistem .....	26
4.2. Promosi .....	26
4.3. Bauran Promosi.....	27
4.4. Upselling dan Cross-selling .....	30
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>32</b>
5.1 Analisis .....	32
5.2 Pembahasan.....	32
5.3 Strategi Perusahaan .....	35
5.4 Saran .....	36
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI .....</b>	<b>42</b>
6.1. Kesimpulan .....	42
6.2 Rekomendasi.....	43
6.2.1 Rekomendasi Hasil Analisis dan pembahasan.....	43
6.2.2 Rekomendasi Bagi Program Studi.....	43
<b>BAB VII REFLEKSI DIRI .....</b>	<b>45</b>
7.1 Manfaat Dari Perkuliahan .....	45
7.2 Manfaat Dan Kekurangan Terhadap Softskill .....	45
7.3 Manfaat Dan Kekurangan Bagi Pengembangan Kemampuan Kognitif.....	45
7.4 Kunci Sukses Untuk Bekerja .....	46
7.5 Rencana Perbaikan Diri, Karir Dan Pendidikan Lanjutan .....	46
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>47</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>49</b>
<i>Lampiran 1</i> FORMULIR PERMOHONAN MAGANG .....	49
<i>Lampiran 2</i> LEMBAR PENILAIAN UJIAN LAPORAN MAGANG.....	51
<i>Lampiran 3</i> DAFTAR HADIR PESERTA MAGANG.....	57

<b>Lampiran 4 CATATAN HARIAN (LOG BOOK) PESERTA MAGANG PERUSAHAAN.....</b>	<b>66</b>
<b>Lampiran 5 PROSES BIMBINGAN LAPORAN MAGANG DOSEN PEMBIMBING LAPANGAN .....</b>	<b>99</b>
<b>Lampiran 6 PROSES BIMBINGAN LAPORAN MAGANG DOSEN SUPERVISOR.....</b>	<b>101</b>
<b>Lampiran 7 SURAT KEPUTUSAN DEKAN .....</b>	<b>102</b>



## DATAR TABEL

Tabel 2.1. 1 Peraturan dan Jadwal Magang di Amantis Hotel Demak .....	6
Tabel 2.1. 2 Sumber : Amantis Hotel Demak, 2021.....	32



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. 1 Logo Amantis Hotel Demak.....	6
Gambar 2.1. 2 Struktur Organisasi Amantis Hotel Demak.....	11
Gambar 2.1. 3 Bukti transaksi.....	23



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Permohonan Magang .....	51
Lampiran 2 Lembar Penilaian Ujian Laporan Magang.....	53
Lampiran 3 Daftar Hadir Peserta Magang.....	59
Lampiran 4 Catatan Harian (Log Book) Peserta Magang Perusahaan .....	68
<i>Lampiran 5</i> Proses Bimbingan Laporan Magang .....	
Dosen Pembimbing Lapangan .....	101
Lampiran 6 Proses Bimbingan Laporan Magang Dosen Supervisor .....	103
Lampiran 7 Surat Keputusan Dekan.....	104



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pesatnya perkembangan industri pariwisata di Indonesia sudah berhasil menarik perhatian wisatawan domestik maupun mancanegara. Mereka datang untuk menikmati keindahan alam, memperluas wawasannya mengenai beberapa situs bersejarah, dan mengenal lebih dekat budaya khas Indonesia yang masih kental dengan nilai-nilai tradisional. Pertumbuhan sektor pariwisata ini menjadikan industri perhotelan untuk bersaing dalam menawarkan layanan terbaik bagi para wisatawan. Hotel ialah sebuah usaha yang menyediakan fasilitas penginapan, makanan, dan minuman melalui restoran, serta berbagai layanan tambahan lainnya bagi para tamu yang berkunjung.

Perkembangan ekonomi global mendorong bisnis perhotelan untuk terus meningkatkan efisiensi operasional, mengingat ketatnya persaingan dalam industri ini. Hotel kini menawarkan beberapa fasilitas yang beragam dan menjadi pilihan utama untuk berbagai aktivitas sebab kelengkapan sarana yang mendukung kebutuhan tamu. Tipe kamar yang tersedia pun bervariasi, dengan harga yang cenderung meningkat seiring dengan kualitas dan kelengkapan fasilitas yang ditawarkan.

Untuk mendukung kegiatan manajemen di hotel, dibutuhkan sistem akuntansi yang andal dalam proses mengambil keputusan. Sistem akuntansi hotel ialah rangkaian formulir, catatan, dan prosedur yang dibuat guna mengelola dan menyajikan data keuangan. Sistem ini fungsinya untuk kontrol

manajemen dalam mendukung pengambilan keputusan strategis. Dalam industri perhotelan, siklus pendapatan adalah sebuah aspek penting yang harus diperhatikan. Ketidacukupan sistem informasi akuntansi bisa memberi peluang terjadinya kecurangan, yang akhirnya bisa berdampak signifikan pada kelangsungan operasional hotel.

Sistem informasi perhotelan berperan dalam pengelolaan hotel. Sebuah aspek yang perlu diperbaiki terlebih dulu ialah sistem akuntansi perhotelan, sebab sistem ini memberi data dan informasi yang mendukung manajer hotel dalam mengambil keputusan dan pengendalian operasional hotel. Dengan adanya sistem informasi yang baik, kebijakan manajemen yang efektif bisa terwujud. Sistem yang efisien juga bisa meningkatkan efisiensi operasional, melindungi kas dari pemborosan dan kecurangan, serta memastikan akurasi data akuntansi yang dihasilkan.

Proses akuntansi dimulai dengan pencatatan input yang didapat dari bukti transaksi, hingga menghasilkan output berwujud laporan keuangan yang dipakai untuk menyusun beberapa kebijakan baru bagi perusahaan. Seperti perusahaan jasa yang lain, hotel juga mempunyai departemen akuntansi yang bertanggung jawab mengelola perputaran uang di hotel.

Sebuah akun yang sangat rentan terhadap potensi penyimpangan dalam perusahaan ialah kas. Kas berwujud uang tunai ataupun saldo di bank. Kas sangat vital bagi perusahaan sebab mayoritas transaksi melibatkan pemakaian uang kas. Maka sebab itu, kas berperan penting dalam kelancaran operasi perusahaan. Tanpa adanya sistem yang mengatur pengelolaan kas,

perusahaan akan sulit dalam melaporkan perkembangan kinerjanya dan akan berjalan tanpa struktur yang baik.

Kinerja operasional hotel bergantung pada jumlah kas yang ada. Bila saldo kas tidak mencukupi, ini bisa berdampak negatif dan mengganggu kelancaran aktivitas operasional. Maka sebab itu, kas harus dikelola dengan baik dan seimbang antara pengeluaran dan penerimaan, agar tidak terjadi defisit saat hotel memerlukan dana untuk pembiayaan.

Penelitian ini dilakukan di Hotel Amantis Demak dengan alasan Hotel tersebut adalah satu-satunya hotel berbintang di Demak dan masih mampu bersaing dengan hotel-hotel yang lain.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis dapat merumuskan masalah dengan judul **“UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA AMANTIS HOTEL DEMAK”**

## **1.2. Sistematika Laporan**

Untuk memudahkan pemahaman mengenai masalah yang akan dibahas dan agar tercipta gambaran jelas mengenai objek yang dimaksud, diperlukan sistematika dalam penyusunan laporan.

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini akan dikemukakan penjelasan tentang latar belakang, tujuan, dan sistematika pembahasan.

### **BAB II : PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS PENELITIAN**

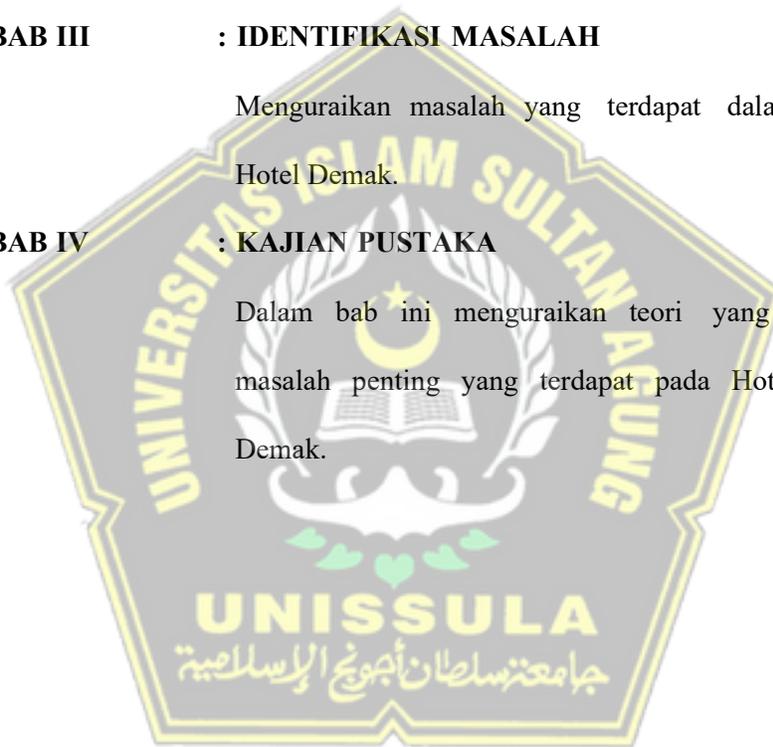
Penjelasan sejarah berdirinya Amantis Hotel Demak, visi dan misi, struktur organisasi dan tugas masing-masing bagian. proses bisnis, proses penciptaan nilai untuk stakeholder Hotel Amantis Demak. Menguraikan praktik manajemen dan akuntansi pada Hotel Amantis Demak, serta menguraikan seluruh aktivitas magang pada Hotel Amantis Demak.

**BAB III : IDENTIFIKASI MASALAH**

Menguraikan masalah yang terdapat dalam Amantis Hotel Demak.

**BAB IV : KAJIAN PUSTAKA**

Dalam bab ini menguraikan teori yang membahas masalah penting yang terdapat pada Hotel Amantis Demak.



## BAB II

### PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

#### 2.1. Profil Organisasi

##### 2.1.1 Gambaran Umum Sejarah Amantis Hotel Demak

Amantis Hotel, adalah sebuah hotel berbintang di Demak, hadir tahun 2014 sebagai alternatif penginapan bagi wisatawan domestik ataupun wisatawan religi. Hotel ini dilengkapi dengan Ball-Room yang kapasitasnya bisa 300 orang. Ruangan luas dan nyaman ini bisa dipakai untuk rapat oleh pegawai pemerintahan ataupun instansi lainnya dengan fasilitas hotel berbintang. Ruangan ini juga cocok untuk keluarga yang ingin merayakan acara pernikahan, ulang tahun, reuni, dan lainnya

Amantis Hotel Demak dikelola oleh LORIN Hotel Manajemen, yang sudah berpengalaman mengelola hotel bintang dua hingga 5 di berbagai kota di Indonesia. Hadirnya Amantis Hotel Demak makin memudahkan akses akomodasi bagi para wisatawan religi yang ingin berziarah di kota wali, ataupun bagi seseorang yang memerlukan tempat untuk beristirahat sesudah menempuh perjalanan jauh.

Keramahan karyawannya membantu tamu dalam menikmati berbagai fasilitas dari Amantis Hotel, antara lain 88 kamar tamu, Shafira Resto, ruang pertemuan dan fasilitas yang lain yang dibutuhkan saat tinggal di Amantis Hotel. Untuk tamu yang ingin meeting, pesta pernikahan, pesta ulang tahun, dan lain-lain di Amantis Hotel juga menyediakan ruang meeting yang kapasitasnya +/- 300 orang dengan desain modern.



Gambar 2.1. 1 Logo Amantis Hotel Demak

Hari Kerja	Jam Kerja	Pakaian
Senin	Pukul 08.00 – 17.00 WIB	Bebas Rapi Sopan
Selasa	Pukul 08.00 – 17.00 WIB	Bebas Rapi Sopan
Rabu	Pukul 08.00 – 17.00 WIB	Bebas Rapi Sopan
Kamis	Pukul 08.00 – 17.00 WIB	Bebas Rapi Sopan
Jum'at	Pukul 08.00 – 17.00 WIB	Bebas Rapi Sopan

Tabel 2.1. 1 Peraturan dan Jadwal Magang di Amantis Hotel Demak

### 2.1.2 Peran dan Fungsi Amantis Hotel Demak

Fungsi utama hotel ialah sebagai tempat akomodasi sementara bagi tamu yang datang dari berbagai daerah. Tapi, seiring perkembangan waktu, peran hotel kini tidak hanya sebatas tempat penginapan. Saat ini, hotel juga berperan sebagai tempat untuk pertemuan bisnis, seminar, pernikahan, musyawarah nasional, dan berbagai aktivitas lainnya. Hotel menjadi pilihan untuk beberapa aktivitas sebab dilengkapi dengan fasilitas yang memadai guna mendukung acara yang diadakan oleh para tamu.

Peran hotel di industri pariwisata sangatlah vital. Sebagai fasilitas akomodasi umum, hotel memberi layanan penginapan yang diperlukan

oleh wisatawan. Industri perhotelan dan wisata mempunyai hubungan erat, di mana hotel ialah komponen utama dalam sektor pariwisata. Keberlangsungan hotel sangat bergantung pada jumlah wisatawan yang datang. (<https://jenishotel.info/>)

### 2.1.3 Visi dan Misi Amantis Hotel Demak

#### 1. Visi

- 1) Menjadi hotel yang berkualitas dengan segi kenyamanan fasilitas hotel dan keramah-tamahan pelayanan.
- 2) Menjadikan Amantis Hotel menjadi hotel pilihan utama di Kabupaten Demak dan sekitarnya.

#### 2. Misi

- 1) Amantis Hotel Demak akan berusaha untuk menjadi hotel terbaik di Kabupaten Demak dengan secara konsisten memenuhi harapan pelanggan melalui layanan prima yang diberikan oleh karyawan/karyawati yang ramah dan profesional.
- 2) Amantis Hotel Demak akan mengkolaborasikan antara nilai-nilai kearifan lokal keramahan yang menjadi cermin budaya bangsa dengan profesionalisme pekerjaan dibidang industri perhotelan untuk memberikan mutu pelayanan prima secara konsisten pada semua tamu.
- 3) Mempromosikan Amantis Hotel Demak kepada tamu lokal maupun mancanegara dari berbagai segmentasi *market* mengenai keistimewaan *standard* mutu produk dan jasa yang dimiliki oleh Amantis Hotel Demak.

4) Melalui sistem *marketing* yang baik dan ter *standard*. *Team sales and marketing* Amantis Hotel Demak akan memaksimalkan *revenue*/pendapatan dengan berkompetisi sehat dengan kompetitor.

#### **2.1.4 Lokasi dan wilayah Amantis Hotel Demak**

Lokasi Amantis Hotel Demak berada di Jalan Lingkar Demak-Kudus km.24 Demak, Jawa Tengah. Pengambilan obyek praktek kerja industri ini dikarenakan lokasi Amantis Hotel yang strategis dan terkenal sebagai Hotel bintang tiga di Demak. Selain itu pihak hotel juga memberi izin riset ini.

Amantis Hotel letaknya strategis di kawasan segitiga emas Semarang–Demak–Kudus–Jepara, yang memudahkan akses bagi pebisnis furniture dari Jepara ataupun Kudus melalui Bandara Ahmad Yani Semarang ataupun Pelabuhan Tanjung Emas. Selain itu, hotel ini juga cocok bagi keluarga yang ingin beristirahat dan berziarah di Kota Wali Demak.

#### **2.1.5 Nilai-nilai Organisasi Amantis Hotel Demak**

Nilai-nilai organisasi merujuk pada praktik nyata organisasi, yang tercermin dari apa yang dilihat, diyakini dan dijalankan oleh semua karyawan. Beberapa nilai organisasi yang diimplementasikan di Amantis Hotel Demak ialah:

### 1. Integritas

Berpikir berperilaku, dan bertindak dengan baik, serta patuh pada petaruran dan moral yang diberlakukan.

### 2. Profesionalisme

Melakukan pekerjaan dengan cermat berdasar kompetensi terbaik, dan bertanggung jawab serta berkomitmen tinggi.

### 3. Sinergi

Membangun hubungan kerjasama internal yang produktif dan harmonis dengan seluruh stakeholder, guna menciptakan hasil yang berkualitas.

### 4. Pelayanan

Memberi layanan yang bisa memenuhi kepuasan stakeholder dengan cara yang tulus, aman dan transparan..

### 5. Kesempurnaan

Berusaha memperbaiki tiap bidang untuk memberi hasil yang baik.

#### **2.1.6 Struktur Organisasi Amantis Hotel Demak**

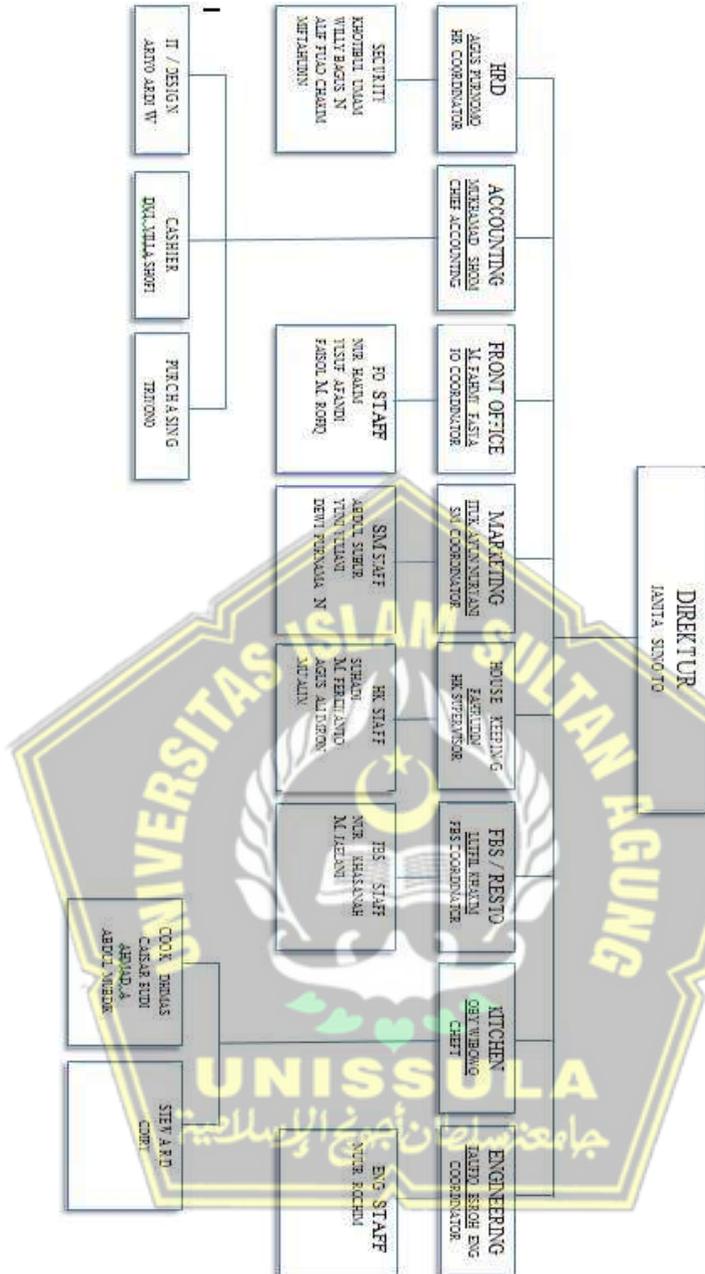
Didalam melaksanakan tugas dari tiap bagian, maka Amantis Hotel Demak memakai struktur organisasi guna mempermudah koordinasi dan mendukung beberapa aktivitas yang tidak sama dan kompleks tapi saling terhubung satu dengan yang lain serta memiliki sekitar 33 karyawan. Struktur organisasi Amantis Hotel Demak ditujukan untuk meraih kinerja yang efisien, mempermudah koordinasi pada tiap bidang. Pembagian departmen pada tiap hotel berbeda, tergantung jenis dan ukuran hotel serta sistem manajemen yang dijalankan.

Amantis Hotel Demak terdiri dari beberapa Departemen yang memiliki tugas dan tanggungjawab sesuai dengan jobdisknya. Struktur organisasi pada perusahaan Amantis Hotel Demak berwujud organisasi garis dan *staff* sebab memuat berbagai bagian dengan tanggungjawab dan tugasnya berbeda antar departmen. Berikut struktur orgaisasi Amantis Hotel Demak:





**ORGANIZATION CHART  
HOTEL AMANTIS DEMAK**



**Gambar 2.1.2 Struktur Organisasi Amantis Hotel Demak**

### **2.1.7 Tugas atau wewenang Amantis Hotel Demak**

Tugas atau wewenang masing-masing bagian yaitu :

#### **1. *HR Coordinator***

Bertanggungjawab untuk memastikan tiap staff bisa melayani tamu dengan kualitas yang baik dan memberi kontribusi maksimal untuk Hotel Amantis Demak.

#### **2. *Chief Accounting***

Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas yang berkaitan dengan keuangan, tugasnya meliputi pencatatan seluruh pendapatan dari penjualan produk hotel serta biaya operasional hotel tiap harinya, yang kemudian akan dipakai jadi referensi untuk penyusunan anggaran di masa depan.

#### **3. *General Cashier***

Mengelola kas kecil dan kas brankas sehingga pemasukan dan pengeluaran hotel bisa terstruktur dengan baik. General Cashier akan memproses uang dan beberapa dokumen lainnya. General Cashier akan melakukan pengecekan ulang beberapa bukti payment dengan uang yang di setorkan waktu closingan sesuai dengan laporan tiap outlet yang sudah diperiksa. Bila tidak ditemukan masalah maka akan di masukkan kedalam laporan pendapatan di excel, kemudian di jurnal penerimaan kas.

#### 4. *Purchasing*

Bertanggungjawab atas semua ketersediaan barang di hotel, purchasing bekerja untuk membeli sesuatu yang dibutuhkan department - department yang ada di Hotel Amantis Demak.

#### 5. *Executive Marketing*

Mengimplementasikan beberapa peraturan bidang promosi dan berkoordinasi dengan *Sales dan Marketing Department* serta hubungan masyarakat guna menjalankan aktivitas promosi hotel.

#### 6. *Sales and Marketing*

Mempromosikan dan menawarkan atau menjual segala fasilitas hotel mulai dari tipe kamar yang dipromosikan ke *client* dengan menawarkan beberapa paket event yang diadakan.

#### 7. *Chief Engineer*

Departemen ini tugasnya melakukan pengawasan dan memelihara peralatan yang ada di hotel, seperti listrik, pompa air, AC dan lain-lain.

#### 8. *Security Department*

Departemen ini tugasnya mengontrol petugas keamanan hotel dan menjaga ketertiban dan gangguan hotel dari beberapa ancaman.

### *9. Food and Beverage*

Tugasnya adalah mengkoordinasikan layanan dalam penyajian makanan dan minuman pada tamu yang menginap ataupun yang hanya berkunjung ke restoran hotel. Ia juga bertanggung jawab dalam menentukan harga makanan dan minuman.

### *10. Steward*

Bertanggungjawab dengan kebersihan material dan -alat pembersih area *Food & Beverage*.

### *11. Front Office Department*

Bertanggung jawab atas hunian kamar, tugasnya meliputi melayani tamu yang menginap, dan memastikan tamu bisa mencoba fasilitas hotel dengan baik. Ia juga mengelola data tamu yang sudah menginap, seperti asal negara, nama perusahaan, dan informasi lain yang berkaitan dengan registrasi tamu.

### *12. House Keeping*

Bertanggung jawab untuk mengkoordinasikan persiapan kamar yang akan disediakan untuk tamu. Selain itu, melayani kebutuhan tamu terkait fasilitas kamar, menjaga kebersihan dan menangani keluhan tamu.

### 13. Driver

Menyambut setiap tamu yang masuk ke area hotel (lobi) dengan ramah. Memastikan bahwa setiap tamu mendapat pendampingan saat kedatangan di hotel (lobi atau pintu utama). Adapun tugas dari sopir antara lain:

- a. Membantu tamu dalam proses memuat dan menurunkan barang, baik untuk tamu individu maupun kelompok.
- b. Menangani barang bawaan tamu dengan hati-hati dan penuh perhatian.
- c. Selalu mencatat dalam logbook permintaan pengantaran dan penjemputan tamu setiap hari. Melaporkan kepada FO leader terkait perawatan atau perbaikan kendaraan operasional.
- d. Memastikan semua kendaraan operasional dalam kondisi siap digunakan.
- e. Merawat kendaraan dengan baik, mengemudi dengan sopan, dan memperhatikan keselamatan di jalan, serta menghindari kebut-kebutan yang dapat mengurangi usia kendaraan.

#### 2.1.8 Sumber Daya Amantis Hotel Demak

Sumber daya ialah potensi yang dimiliki oleh unsur tertentu dalam kehidupan. Sumber daya DJBp Jawa Tengah yang dimaksud pada sub bab ini seperti SDM, sarana dan prasarana, ruang kerja dan layanan, serta ruang fasilitas dan penunjang lainnya yang dimiliki oleh Amantis Hotel Demak.

## 1. Sarana dan prasarana

Amantis Hotel Demak bisa ditempuh dari Bandara Ahmad Yani Semarang dalam waktu 40 menit dan apabila ditempuh dari Stasiun Tawang dalam waktu 30 menit perjalanan.

Dari Amantis Hotel Demak juga bisa berkunjung ke Masjid Agung Demak, makam Raja Demak, makam Sunan Kalijaga yang dapat ditempuh dengan jarak 3 Km.

## 2. Ruang Kerja dan Pelayanan

Ruang kerja diatur dengan mempertimbangkan prinsip transparansi, sehingga rekan kerja dapat dengan mudah mengamati setiap tahap dalam proses penyelesaian tugas. Ruang kerja terdiri dari:

1. Ruang kepala kantor
2. Satu ruang kepala bagian
3. Dua ruangan rapat.
4. Satu ruangan Lobby.

## 3. Ruang Fasilitas dan Penunjang Lainnya

Fasilitas penunjang pelayanan diperlukan untuk memberikenyaman dalam pelayanan saat menunggu pelayanannya, terdiri:

1. Layanan Satpam yang ramah
2. Ruang tunggu bagi pemesan kamar
3. Fasilitas *Help Desk* bagi mitra kerja
4. Leaflet, papan-papan manual, papan-papan digital.

5. Toilet umum untuk pengunjung hotel
6. Koran

Untuk menunjang aktivitas keseharian dan mendukung pegawai kantor wilayah DJBP Jawa Tengah dan D.I Yogyakarta agar bisa memunculkan ide-ide segar, telah disediakan beberapa fasilitas penunjang:

1. Kamar dengan pemandangan sekitar kota Demak.
2. *Out door and in door Restaurant*
3. 24 jam resepsionis dan *room service*
4. *Free acces Wifi internet in lobby, room, and public area.*
5. 15 *channel* lokal & internasional
6. *Meeting room.*
7. *Laundry service.*
8. *Parking area*
9. Fotocopy & Faximile

## 2.2. Aktivitas Penelitian

Universitas Islam Sultan Agung telah menerapkan program magang skripsi yang dicanangkan oleh Kemendikbud . Penulis memilih mengikuti magang penelitian di Department Accounting pada Bagian General Cashier dan Purchasing di Amantis Hotel Demak. Uraian singkat dari kegiatan magang penelitian adalah sebagai berikut :

Pada Department Accounting, di bagian General Cashier :

- 1) Mengumpulkan maplop closingan yang terdiri dari dua Department, yaitu FB (*Food and Beverage*) dan FO (*Front Office*) serta menghitung jumlah uang closingan kemudian mencocokkan hasil closingan tersebut dengan HOB (*Hotel Operation Balance*).
  - 2) Menulis slip setoran dari hasil penjualan tunai.
  - 3) Menyetorkan hasil penjualan tunai dan pembayaran piutang (CL) ke Bank Mandiri.
  - 4) Menginput Revenue Room & Resto pada Microsoft Excel.
  - 5) Menjurnal hasil penjualan tunai (*Account Receivable*) di aplikasi MYOH BO
  - 6) Mengefile data Revenue Room & Resto setelah selesai penginputan.
  - 7) Menginput Revenue Card pada Microsot Excel.
  - 8) Membuat bukti kas masuk dan bukti kas keluar (jika ada pncairan cek & pembayaran supplier).
  - 9) Memeriksa dan mencocokkan nota dari purchasing yang ditotal benar dengan receiving by vendor pada sistem MYOH BO.
  - 10) Membuat data Supplier pada Microsoft Excel.
- Pada bagian Purchasing, praktikan ditugaskan untuk :

- 1) terima barang dari Supplier
- 2) Melakuakan cost control terhadap barang yang datang dengan mencocokkan barang di DML (*Daily Market List*)
- 3) Menginput nota supplier ke dalam sistem yang berupa Excel.
- 4) Menjurnal nota pada aplikasi MYOH BO.

- 5) Mengumpulkan nota-nota baik nota dari supplier maupun nota petty cash, kemudian di urutkan pertanggal.
- 6) Membantu pelayanan Delivery Store.
- 7) mengecek semua stock barang yang berupa bahan makanan dan material di Store Purchasing.
- 8) Membantu inventory store pada akhir bulan.

## **2.3 Proses Bisnis**

### **1) Penerimaan Kas**

#### **1. Penjualan Kamar**

- a. Front Office Cashier ditugaskan untuk menerima dan melaporkan transaksi tamu.
- b. Night Audit bertanggungjawab atas kebenaran penginputan data penjualan tunai kamar.
- c. General Cashier bertanggungjawab penuh atas semua penerimaan penjualan kamar.

#### **2. Penjualan Makanan dan Minuman**

- a. Pada akhir hari, kasir outlet menginput hasil penjualan disertai bukti pendukungnya pelaporannya ke dalam ROF, selanjutnya ROF diserahkan ke Front Office untuk diperiksa oleh Night Audit..
- b. Keesokan harinya, seluruh ROF diserahkan ke General Cashier untuk di cek ulang sesuai dengan pelaporan tiap outlet, selanjutnyadimasukkan kedalam catatan kas di aplikasi excel, dan mengarsipkan laporan tiap outlet sebagai bukti penerimaan kas, dan menyetorkan uang ke Bank.

### **3. Pengumpulan Piutang Travel Agent**

- a. Account Receivable akan memantau usia piutang dari agen sesuai dengan tanggal jatuh temponya. Saat tiba waktunya untuk menagih, Account Receivable akan menyusun daftar piutang yang harus ditagih beserta bukti pendukungnya, serta menyiapkan penerimaan kas.
- b. Account Receivable meminta acc dari kepala departemen, selanjutnya akan memberi data itu kepada Collector untuk menagih ke agen.
- c. Hasil penagihan ini diserahkan kepada Collector pada General Cashier, yang akan mencatat penerimaan kas itu, selanjutnya informasi itu disampaikan ke Account Receivable, yang akan mencatatnya pada kartu piutang agen.

### **4. Penerimaan Uang Muka**

- a. Seorang agen melakukan pembayaran uang muka untuk tamunya saat melakukan reservasi. Pembayaran uang muka ini akan diterima oleh Front Office Cashier, yang kemudian membuat cash receipt dan melampirkan reservation form. Setelah itu, pembayaran akan dilaporkan dalam room sales recapitulation dan dimasukkan ke dalam ROF bersamaan dengan hasil penjualan kamar yang lain.
- b. Agen itu akan menerima Cash receipt asli, yang akan dipakai untuk mempehitungkan kekurangan pembayarannya sesudah tamu dari agen itu memakai fasilitas hotel.

- c. Keesokan harinya, General Cashier akan menerima uang muka itu dan mencatatnya sebagai penerimaan kas. Selanjutnya, General Cashier akan memberitahukan Account Receivable mengenai pembayaran uang muka yang sudah diterima.

## **2) Pengeluaran Kas**

### **1. Pembayaran Gaji**

- a. Bagian personalia membuat rekapitulasi tingkat kehadiran karyawan berdasarkan catatan waktu (timekeeping) untuk satu periode, selanjutnya menghitung besaran gaji, dan menyiapkan slip gaji untuk pembayaran. Sesudah daftar gaji selesai, dokumen tersebut akan diajukan untuk disetujui oleh Kepala Departemen Akuntansi, selanjutnya diserahkan kepada General Cashier untuk mempersiapkan pembayaran.
- b. General Cashier pembayaran dan pergi ke bank untuk memberikan instruksi transfer, disertai dengan daftar gaji karyawan. Selanjutnya, karyawan bisa memverifikasi jumlah yang diterima di bank sesuai dengan slip gaji dari personalia.

### **2. Pembayaran Hutang**

- a. Account Payable menyiapkan faktur yang jatuh tempo dan membuat voucher payable, selanjutnya meminta persetujuan untuk pembayaran ke Accounting Department Head. Sesudah persetujuan diterima, voucher payable beserta bukti pendukung diserahkan ke General Cashier untuk mempersiapkan pembayaran. Bila jumlah

yang harus dibayar relatif kecil, pembayaran dengan tunai, dan yang disiapkan yakni cash disbursement voucher.

b. General Cashier mempersiapkan pembayaran dan meminta persetujuan untuk melakukan pembayaran, lalu memberi informasi kepada Account Payable bahwa pembayaran sudah siap. Selanjutnya, General Cashier menyiapkan Bank Disbursement Voucher.

c. Account Payable menghubungi supplier untuk mengambil pembayaran pada General Cashier.

### **3. Pembelian tunai**

a. Departemen yang membutuhkan barang membuat purchase requisition yang telah disetujui oleh kepala departemennya, kemudian diserahkan kepada Purchasing.

b. Purchasing akan meminta persetujuan untuk melakukan pembelian secara tunai kepada cost control dan kepala departemen akuntansi.

c. Setelah mendapatkan persetujuan, Purchasing akan meminta sejumlah uang untuk pembelian tersebut kepada General Cashier. Jika jumlah pembelian dapat ditentukan, General Cashier akan membuat cash disbursement voucher. Namun, jika jumlah pembelian belum pasti, Purchasing akan meminta kas bon sementara, yang kemudian akan digantikan dengan cash disbursement voucher setelah jumlahnya diketahui.

d. Untuk pembelian tunai yang mendesak dan barang yang tidak tersedia di gudang, cost control akan menilai tingkat kebutuhan

barang tersebut dan membantu Purchasing untuk menanyakan harga serta tempat pembelian barang tersebut.

**DAILY MARKET LIST**

AMANTIS  
MORAL INTEGRITY

DATE ORDER :  
EVENT :  
PAX :

DATE DELIVERED :  
TIME/LATE : .....

NO	ITEM	REQUEST		LAST PRICE / BUDGET	ACTUAL	DELIVERED		REMARK
		QTY	UNIT			QTY	UNIT	
1.	1. Gula Pasir merek Murni	2	Kg	Rp 40.000	Rp 47.000	2	Kg	
2.	2. Gula Merah Fering	2	Kg	Rp 37.500	Rp 38.000	2	Kg	
3.	3. Perikis Putih	1,5	Kg	Rp 50.000	Rp 55.000	1	Kg	
4.	4. Perikis Hitam	1,5	Kg	Rp 50.000	Rp 55.000	1,5	Kg	
5.	5. Perikis	2	Kg	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Kg	
6.	6. Bawang Merah Keping	3	Kg	Rp 30.000	Rp 25.000	3	Kg	
7.	7. Bawang Putih Keping	3	Kg	Rp 32.000	Rp 23.000	2	Kg	
8.	8. Bawang Putih Keping	2	Kg	Rp 15.000	Rp 14.000	2	Kg	
9.	9. Terasi	3	Kg	Rp 14.000	Rp 15.000	3	Kg	
10.	10. Wadai	4	Kg	Rp 14.000	Rp 16.000	4	Kg	
11.	11. Daun Bawang	2,5	Kg	Rp 16.000	Rp 18.000	2	Kg	

REQUESTED BY : \_\_\_\_\_ CHECKED BY : \_\_\_\_\_ ORDERED BY : \_\_\_\_\_ APPROVE BY : \_\_\_\_\_ ACKNOWLEDGE BY : \_\_\_\_\_

(DEPT. HEAD) (PURCHASING) (CHIEF ACCOUNTING) (GENERAL MANAGER)

Gambar 2.1. 3 Bukti transaksi

## BAB III

### IDENTIFIKASI MASALAH

#### 3.1. Kondisi Eksternal dan internal

Daerah wisata dengan tingkat kunjungan yang tinggi merupakan kesempatan bagi perusahaan, khususnya di sektor perhotelan, untuk mengembangkan usahanya. Amantis Hotel adalah salah satu penyedia jasa perhotelan yang berada di Demak. Meskipun Amantis Hotel bukanlah satu-satunya perusahaan perhotelan di Demak, ada beberapa pesaing lainnya yang juga menyediakan layanan serupa dengan berbagai jenis pelayanan yang berbeda bagi para konsumen.

Tingginya penjualan jasa kamar hotel sangat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan, terutama terkait dengan aliran kas masuk dan keluar. Jika penjualannya tidak stabil atau bahkan menurun, hal ini dapat mengganggu kelancaran operasional dan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk menjaga kestabilan kas masuk dan keluar untuk mencapai target yang diinginkan. Promosi memegang peranan penting dalam bisnis perhotelan, karena perhotelan merupakan usaha jasa yang kompleks dalam menyediakan berbagai fasilitas untuk tamu. Selain itu, sektor perhotelan juga mendukung kegiatan para pengusaha yang sedang dalam perjalanan dinas atau wisatawan yang mengunjungi destinasi wisata, yang membutuhkan tempat untuk menginap, makan, minum, dan hiburan.

Dapat diidentifikasi berdasarkan uraian tersebut, penulis mengkaji tentang **“Upaya meningkatkan pendapatan pada Amantis Hotel”**.



## BAB IV

### KAJIAN PUSTAKA

#### 4.1. Sistem

Sistem merupakan suatu rangkaian prosedur yang disusun secara terintegrasi untuk menjalankan kegiatan utama perusahaan (Mulyadi, 2016:4). Menurut Lestari dan Amri (2020:7), sistem adalah sekumpulan komponen yang saling terkait dan berinteraksi, membentuk satu kesatuan kelompok atau organisasi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem adalah kumpulan prosedur yang terhubung secara teratur, yang bekerja bersama untuk membentuk kesatuan utuh dalam mencapai tujuan tertentu.

#### 4.2. Promosi

Promosi adalah salah satu elemen penting dalam bauran pemasaran (marketing mix) yang bertujuan untuk mengkomunikasikan produk kepada calon pembeli potensial melalui berbagai komponen dalam program promosi. Pesan disampaikan melalui media seperti iklan, penjualan pribadi, publisitas, dan promosi penjualan. Promosi merupakan faktor krusial yang tidak boleh diabaikan dalam memasuki pasar dan menghadapi persaingan, karena promosi berfungsi sebagai bagian dari proses komunikasi yang menghubungkan pembeli dan penjual dalam sebuah kegiatan pertukaran yang lebih efisien, serta memungkinkan tercapainya kesepakatan yang memuaskan bagi semua pihak (Kotler, 2000).

Menurut Sowter, promosi adalah segala jenis aktivitas yang mendukung kegiatan penjualan untuk meningkatkan peluang terjadinya penjualan (Sowter, 2003:28).

### 4.3. Bauran Promosi

Untuk mencapai tujuan dan sasaran yang ditetapkan, perusahaan harus melaksanakan promosi dengan cara memilih kombinasi variabel promosi yang tepat. Kombinasi variabel promosi ini dikenal dengan sebutan bauran promosi. Menurut Kotler dan Armstrong (2001:368), bauran promosi (promotional mix) adalah kombinasi strategi promosi yang paling efektif, yang mencakup beberapa variabel seperti Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan, Publisitas, dan Pemasaran Langsung, yang semuanya dirancang untuk mencapai tujuan penjualan. Sementara itu, menurut Kotler (2005), ada empat alat utama dalam bauran promosi yaitu:

a. Periklanan (Advertising)

Periklanan adalah salah satu alat dalam bauran promosi yang paling sering digunakan oleh perusahaan untuk menyampaikan pesan persuasif kepada konsumen. Menurut Kotler (2008:204), periklanan (advertising) adalah setiap bentuk penyampaian yang tidak dilakukan oleh individu dan berupa promosi ide, produk, atau jasa yang didanai oleh sponsor tertentu. Periklanan merupakan bentuk penyampaian informasi yang bersifat non-pribadi mengenai ide, produk, atau jasa yang dibayar oleh sponsor tertentu. Media yang digunakan beragam, mengikuti perkembangan zaman, seperti surat kabar, majalah, radio, brosur, papan iklan, poster, stiker, spanduk, dan televisi (Swastha dan Irawan, 2008). Tujuan dari periklanan itu sendiri adalah untuk memberikan informasi, membujuk, atau mengingatkan konsumen (Kotler dan Armstrong, 2008:151).

b. Penjualan Pribadi (Personal Selling)

Penjualan pribadi (personal selling) adalah satu-satunya alat promosi yang dilakukan melalui komunikasi langsung dengan konsumen. Hal ini berarti penjualan pribadi melibatkan interaksi antara produsen, yang diwakili oleh tenaga penjual, dan calon konsumen, dengan memperhatikan aspek pikiran dan emosi. Karena dilakukan secara langsung, penjualan pribadi memiliki keunggulan dibandingkan dengan alat promosi lainnya, karena penjual dapat segera mendapatkan umpan balik tentang keinginan dan preferensi pembeli. Selain itu, komunikasi dalam penjualan pribadi bersifat fleksibel, sehingga dapat disesuaikan dengan situasi yang ada.

Menurut Kotler (2003:284), penjualan pribadi adalah interaksi langsung antara satu atau beberapa calon pembeli dengan tujuan untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan mendapatkan umpan balik. Penjualan pribadi dapat dipahami sebagai komunikasi tatap muka antar individu yang bertujuan untuk membangun hubungan pertukaran yang saling menguntungkan. Dibandingkan dengan periklanan, penjualan pribadi lebih fleksibel karena tenaga penjual dapat langsung memahami keinginan, motif, dan perilaku konsumen serta mengamati reaksi mereka, yang memungkinkan penyesuaian segera dilakukan jika diperlukan.

c. Publisitas (Publicity)

Publisitas adalah salah satu alat promosi yang vital, yang bertujuan untuk membentuk opini publik guna menjaga, meningkatkan, dan melindungi citra perusahaan serta produknya. Publisitas juga dikenal sebagai hubungan masyarakat (public relations).

Menurut Kotler dan Armstrong (2002:112), publisitas dipahami sebagai upaya untuk membangun hubungan yang baik dengan publik terkait, guna memperoleh dukungan, menciptakan citra positif perusahaan, serta mengelola atau menghilangkan gosip, cerita, dan peristiwa yang dapat merugikan.

Menurut Irawan, dkk (2001:163), publisitas adalah upaya untuk merangsang permintaan terhadap produk, jasa, atau unit bisnis dengan menampilkan berita yang memiliki nilai komersial di media cetak atau memperoleh penyajian yang menarik melalui radio, TV, atau acara yang tidak dibayar oleh sponsor. Publisitas juga dapat diartikan sebagai usaha untuk meningkatkan permintaan secara non-personal yang tidak dibiayai oleh pihak atau organisasi yang memperoleh manfaat dari publikasi tersebut (Stanton, 1996:137).

- d. Promosi penjualan adalah salah satu program promosi yang dirancang untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Program ini memberikan insentif jangka pendek yang bertujuan untuk mendorong konsumen agar membeli produk tersebut.

Menurut Yoeti (2004:151), promosi penjualan adalah promosi yang dilaksanakan khusus untuk meningkatkan penjualan atau memperkenalkan produk baru yang akan segera diluncurkan ke pasar. Sementara itu, Swastha dan Irawan (2008) menjelaskan bahwa promosi penjualan mencakup kegiatan pemasaran yang selain melibatkan personal selling, periklanan, dan publisitas, yang bertujuan untuk mendorong pembelian konsumen dan meningkatkan efektivitas pengecer. Kegiatan

promosi penjualan ini bisa berupa peragaan, demonstrasi, pameran, dan lain sebagainya.

#### **4.4. Upselling dan Cross-selling**

Menguasai teknik upselling dan cross-selling dapat menciptakan sumber pendapatan baru bagi Anda. Menjual layanan tambahan (atau layanan ekstra) dapat secara signifikan meningkatkan pendapatan hotel. Ada berbagai layanan yang mungkin saat ini Anda tawarkan secara gratis, seperti sarapan prasmanan, check-in lebih awal, atau check-out lebih lambat sesekali. Dengan menjadikannya layanan berbayar, Anda dapat membuka peluang pendapatan tambahan. Selain itu, Anda juga bisa mempromosikan layanan berbayar lainnya, seperti layanan kamar, perawatan spa, penawaran sarapan di tempat tidur, dan layanan serupa.

Menguasai teknik upselling dan cross-selling dapat menciptakan sumber pendapatan baru bagi Anda. Menjual layanan tambahan (atau layanan ekstra) dapat secara signifikan meningkatkan pendapatan hotel. Ada berbagai layanan yang mungkin saat ini Anda tawarkan secara gratis, seperti sarapan prasmanan, check-in lebih awal, atau check-out lebih lambat sesekali. Dengan menjadikannya layanan berbayar, Anda dapat membuka peluang pendapatan tambahan. Selain itu, Anda juga bisa mempromosikan layanan berbayar lainnya, seperti layanan kamar, perawatan spa, penawaran sarapan di tempat tidur, dan layanan serupa.

Berdasarkan penjelasan di atas dan teori yang relevan, serta penerapan manajemen untuk meningkatkan pendapatan di Amantis Hotel, penulis melakukan analisis sebagai berikut:

1. Identifikasi pada resiko

Fokus utama dalam upaya identifikasi risiko adalah sebagai berikut:

a. Pelaksanaan mix promosi dalam memenuhi target penjualan

Berdasarkan analisis penulis, Amantis Hotel Demak selalu menerapkan strategi mix promosi dalam kegiatan pemasarannya. Hal ini terlihat dari penggunaan periklanan (Advertising) yang dilakukan oleh admin media sosial Amantis Hotel Demak. Dengan mengikuti perkembangan zaman dan memanfaatkan kekuatan media sosial, hal ini terbukti berpengaruh signifikan terhadap pencapaian target yang ditetapkan oleh Amantis Hotel Demak.

b. Melakukan upselling dan cross-selling

Menurut analisis penulis, Amantis Hotel Demak memiliki pemahaman yang baik terhadap kondisi lingkungan pariwisata di Demak. Hal ini tercermin dari upaya mereka yang selalu melakukan evaluasi dan briefing kepada seluruh karyawan untuk memantau progres harian, serta menjaga hal-hal yang sudah baik dan memperbaiki kekurangan yang ada. Salah satu strategi yang diterapkan adalah upselling dan cross-selling, dengan menginformasikan kepada pelanggan yang kembali untuk menikmati fasilitas premium berbayar, yang tentunya dilengkapi dengan fasilitas dan pemandangan yang lebih baik.

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Analisis

Dalam pelaksanaan program magang di Amantis Hotel Demak yang dilaksanakan oleh penulis ada masalah yang ditemukan. Masalah yang dapat ditemukan berkaitan dengan kurang optimalnya pencapaian target atas pendapatan yang dihasilkan dari penjualan yang disediakan pada Hotel Amantis Demak. Sehingga berdampak pada ketidakefektifan pengelolaan kas.

No.	Tahun	Pendapatan	
		Target	Realisasi
1.	2018	Rp. 7.200.000.000;	Rp. 7.166.546.067,68;
2.	2019	Rp. 7.200.000.000;	Rp. 7.149.222.710;
3.	2020	Rp. 7.200.000.000;	Rp. 5.411.998.435,08;

**Tabel 2.1. 2 Sumber : Amantis Hotel Demak, 2021**

Dari tabel 2.1.2 diatas menunjukkan bahwa tingkat pendapatan di Amantis Hotel Demak tidak stabil, tentu hal ini belum sesuai apa yang ditargetkan oleh pihak Hotel. Dari permasalahan ini, bisa berpengaruh terhadap optimalnya pendapatan pada Amantis Hotel. Oleh sebab itu, pihak manajemen hotel harus lebih berhati-hati dalam mengalokasikan dana/pendapatan dari Amantis Hotel tersebut.

#### 5.2 Pembahasan

Pada masa pandemi Covid-19, kondisi pariwisata di Indonesia cukup memprihatinkan. Hal ini juga berdampak pada industri perhotelan indonesia.

Menurunnya tingkat hunian (*occupancy*) membuat sebagian besar hotel tutup karena biaya operasional yang besar tetapi pendapatan yang didapat tidak mampu untuk menopang itu semua.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak internal Amantis hotel Demak, memang *Occupancy* menurun drastis 60% hingga 80%. Karena pemerintah juga membatasi aktivitas atau kegiatan yang melibatkan banyak orang didalamnya, hal ini menyebabkan *occupancy* menurun drastis sehingga banyak hotel-hotel tutup dan hanya 50% saja yang masih operasional. Tetapi meskipun dalam situasi PSBB, Amantis hotel tetap berusaha semaksimal mungkin supaya tetap bertahan dalam situasi yang tidak memungkinkan itu. Demi mempertahankan kelancaran pendapatan hotel, pihak manajemen hotel dituntut untuk memberikan ide-ide agar tamu memilih menggunakan fasilitas yang diberikan oleh Amantis Hotel Demak. Hal ini harus diperhatikan agar tidak terjadi penurunan pendapatan yang sangat drastis jika dalam kondisi *low season* atau musim sepi.

Dari hasil riset pada Amantis Hotel Demak didapat keterangan jika ada beberapa hal yang mengakibatkan rendahnya pendapatan pada penjualan di Amantis Hotel Demak.

## **1. Faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pendapatan pada Amantis Hotel Demak**

### **a. Terjadinya miss komunikasi antar purchasing dengan supplier**

Hal yang menjadi salah satu faktor ialah seringnya miss komunikasi anantara purchasing dengan supplier. Sehingga dalam proses transaksi seringkali terdapat kendala.

Berikut beberapa solusi untuk mengatasi hal tersebut :

1. Meningkatkan kerjasama team (*team work*) yang baik antara purchasing dengan supplier. Hal ini dapat dijadikan sebagai koreksi untuk memperbaiki kendala yang disebabkan oleh miss komunikasi tersebut.

2. Membuat kesepakatan atau negosiasi yang menguntungkan

Antara supplier dan purchasing membuat beberapa keputusan-keputusan yang menguntungkan keduanya terkait harga, kualitas barang, dan tempo pembayaran, garansi pada barang, dan lain sebagainya.

b. Anggaran penjualan

Anggaran penjualan, khususnya rencana tentang jenis (kualitas) dan jumlah (kuantitas) produk makanan, minuman atau jasa yang akan dijual dari waktu- kewaktu selama periode yang akan datang. Semakin besar jumlah penjualan tunai maka semakin besar pendapatan pada Amantis Hotel. Dan sebaliknya, semakin kecil jumlah penjualan tunai maka pendapatan yang dihasilkan juga akan menurun.

c. Keteledoran penyimpanan bahan baku makanan sehingga sering kali rusak atau tidak bisa dipakai.

Karyawan yang tidak mau bertanggungjawab akan kualitas bahan baku makanan yang rentan rusak atau membusuk, sehingga bahan baku tidak bisa digunakan lagi. Hal ini tentu akan membuat pengeluaran kas akan semakin besar karena untuk membeli bahan baku yang baru lagi.

d. Anggaran pembelian bahan mentah

Anggaran untuk pembelian bahan mentah mencakup rencana mengenai jenis (kualitas) dan jumlah (kuantitas) barang yang akan dibeli dalam periode mendatang. Semakin besar volume pembelian bahan mentah, semakin besar pula transaksi yang perlu dilakukan, yang pada gilirannya akan meningkatkan pengeluaran kas di Amantis Hotel.

e. kurangnya pengetahuan masyarakat tentang fasilitas umum hotel

Sejauh ini masyarakat khususnya warga demak masih banyak yang tidak mengetahui fasilitas Amantis Hotel yang bisa kapan saja mereka kunjungi tanpa harus menginap. Khususnya pada restaurant, mereka menganggap restaurant tersebut hanya diperuntukkan khusus untuk tamu yang menginap di Amantis Hotel. Hal tersebut membuat pendapatan pada penjualan makanan dan minuman di Amantis Hotel kurang optimal.

### 5.3 Strategi Perusahaan

Strategi Amantis dalam menaikkan pendapatan adalah :

a. Promosi

Promosi adalah salah satu aktivitas pemasaran yang krusial bagi perusahaan untuk menjaga keberlanjutan serta meningkatkan kualitas penjualan, sekaligus memperkuat kegiatan pemasaran produk atau jasa yang ditawarkan. Amantis Hotel melaksanakan promosi produk dan jasa yang mereka tawarkan dengan cara memberikan diskon harga serta memberikan souvenir dan voucher kepada tamu yang memanfaatkan fasilitas hotel.

b. Perbaiki pelayanan

Kualitas pelayanan merujuk pada tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian terhadap tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi harapan konsumen. Untuk mempertahankan pelanggan, perusahaan perlu memberikan layanan dengan kualitas yang lebih baik secara konsisten dibandingkan pesaing.

c. Fleksibilitas harga

Penyesuaian harga sangat dibutuhkan oleh banyak orang apalagi pada masa pandemi saat ini. Banyak hotel yang bersaing menurunkan harga demi mendapatkan konsumen ditengah-tengah turunnya *occupancy* hotel. Berdasarkan hasil wawancara dengan Chief Accounting Amantis Hotel, di masa pandemi seperti ini perlu menyesuaikan dengan keadaan pasar. Mengingat *Occupancy* menurun drastis, maka hotel harus mencari ide agar hotel bisa pelan – pelan terisi, sekaligus mendapat kepercayaan dari masyarakat.

#### 5.4 Saran

Dari analisis permasalahan pada Amantis Hotel diatas, saran yang dapat penulis sampaikan yaitu pihak hotel harus menyusun kembali prioritas pengeluaran kas, serta melakukan pengendalian internal pada sistem pengelolaan kas Amantis Hotel.

a. **Sistem pengendalian internal**

Berikut komponen Pengendalian Internal sistem pengelolaan kas pada pendapatan Amantis Hotel

#### 1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan dasar yang terdiri dari berbagai faktor dan komponen pengendalian, seperti nilai integritas dan etika, komitmen terhadap kompetensi, filosofi dan gaya manajemen, struktur organisasi, penetapan wewenang dan tanggung jawab, serta kebijakan dan praktik sumber daya manusia. Semua ini berperan dalam membentuk, memperkuat, atau bahkan bisa melemahkan efektivitas kebijakan dan prosedur tertentu. Selain itu, faktor eksternal, seperti audit eksternal, juga dapat mempengaruhi operasi dan praktik suatu perusahaan. Langkah-langkah yang diambil oleh perusahaan ialah:

- 1) Melakukan pengamatan langsung terhadap pelaksanaan operasional perusahaan setiap hari.
- 2) Melakukan wawancara dengan karyawan perusahaan..
- 3) Memahami struktur organisasi perusahaan.

Setelah ketiga langkah tersebut dilakukan, kesimpulan dapat ditarik berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara terkait kondisi lingkungan pengendalian dalam perusahaan.

#### 2. Penaksiran resiko

Penilaian risiko dalam laporan keuangan bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko yang berkaitan dengan penyusunan laporan keuangan yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.

Penilaian risiko ini fokus pada bagaimana entitas mempertimbangkan kemungkinan transaksi yang tidak tercatat, serta mengidentifikasi dan menganalisis estimasi signifikan yang dicatat dalam laporan keuangan. Manajemen dapat merencanakan, menyusun program, atau mengambil tindakan untuk menerima atau menolak risiko setelah mempertimbangkan faktor biaya dan manfaat yang diperoleh perusahaan. Manajemen juga dapat memahami risiko yang terkait dengan tujuan perusahaan melalui keterlibatan langsung dengan karyawan atau pihak eksternal.

### 3. Aktivitas Pengendalian

Auditor harus memiliki pemahaman yang cukup tentang aktivitas perusahaan yang diperlukan untuk mendeteksi dan mencegah adanya kesalahan atau penyajian yang tidak akurat dalam setiap bagian pelaksanaan transaksi, khususnya yang terkait dengan siklus penjualan dan penerimaan kas. Aktivitas pengendalian, yang mencakup kebijakan dan prosedur, bertujuan untuk memastikan bahwa langkah-langkah yang diperlukan telah dilakukan dengan benar untuk mencapai tujuan entitas. Langkah-langkah yang diambil untuk memahami prosedur pengendalian yang diterapkan dalam perusahaan yakni:

- 1) Mempelajari dan memahami dengan baik operasi perusahaan.
- 2) Mengetahui berbagai jenis dokumen yang digunakan dalam perusahaan.
- 3) Memahami fungsi-fungsi yang saling terkait dalam perusahaan.

- 4) Mengetahui kewenangan yang terlibat dalam pemberian otorisasi.

#### 4. Informasi dan Komunikasi

Sistem informasi yang relevan mencakup sistem akuntansi yang dirancang untuk mencatat, mengolah, merangkum, dan melaporkan transaksi entitas, serta menjaga akuntabilitas terhadap aset, kewajiban, dan ekuitas yang terkait. Langkah-langkah yang dapat diambil untuk memperoleh pemahaman tentang sistem akuntansi dalam perusahaan antara lain:

- 1) Pelajari dengan jelas dan mendalam mengenai operasional perusahaan.
- 2) Pelajari bagaimana entitas mengelola informasi yang dihasilkan dari transaksi bisnis yang dilakukan.
- 3) Lakukan diskusi dengan kepala bagian akuntansi untuk memahami sistem akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan.
- 4) Lakukan diskusi dengan karyawan bagian akuntansi mengenai tugas dan tanggung jawab dalam pekerjaan mereka.
- 5) Periksa dokumen untuk memastikan keabsahan, kebenaran, dan akurasi angka yang tercantum.
- 6) Pelajari prosedur pencatatan, baik untuk penerimaan kas dari penjualan tunai, penjualan kredit, maupun pelunasan piutang.

Berdasarkan pengamatan dan diskusi terkait sistem akuntansi serta pemeriksaan terhadap berbagai dokumen, catatan, dan prosedur

akuntansi perusahaan, dapat disimpulkan bahwa bagian akuntansi telah menerapkan prosedur pencatatan yang sesuai dengan dokumen pendukung yang sah, serta melakukan verifikasi terhadap dokumen baik dari segi keabsahan maupun ketepatan perhitungan matematis.

#### 5. Pemantauan

Pemantauan diperlukan untuk memperoleh pemahaman yang tepat dan akurat mengenai aktivitas yang dilakukan oleh setiap karyawan. Dengan adanya pemantauan terhadap seluruh aktivitas perusahaan, diharapkan dapat diketahui apakah pengendalian internal yang dirancang telah diterapkan dengan baik dalam operasional perusahaan dan apakah pengendalian tersebut sudah disesuaikan dengan kondisi dan situasi perusahaan saat ini. Pemantauan ini dapat dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung oleh pimpinan perusahaan, dengan aktivitas pemantauan dilaksanakan oleh bagian Supervisor di Amantis Hotel.

#### b. Bauran promosi untuk meningkatkan pendapatan pada Amantis Hotel

Selain mengandalkan pengendalian internal, salah satu cara untuk mengoptimalkan pendapatan di Amantis Hotel Demak adalah dengan memanfaatkan bauran promosi secara maksimal, yang dapat meningkatkan pendapatan hotel. Untuk meningkatkan tingkat hunian, Amantis Hotel Demak menggunakan bauran promosi sebagai salah satu strategi untuk menarik perhatian konsumen terhadap produk dan layanan yang ditawarkan, seperti promosi melalui komunikasi telepon, melakukan

panggilan penjualan, presentasi ke perusahaan-perusahaan, serta memberikan diskon. Meskipun Amantis Hotel Demak telah memanfaatkan bauran promosi, beberapa elemen promosi masih belum diterapkan, seperti tidak adanya penggunaan media pendukung untuk promosi, seperti spanduk dan baliho di pusat kota, promosi melalui media massa atau koran, serta pembagian brosur. Selain ketidakefektifan kegiatan promosi tersebut, terdapat juga masalah lain, seperti kurangnya pengetahuan staf sales and marketing tentang promo terbaru dari hotel-hotel pesaing.

Kegiatan pemasaran produk oleh perusahaan merupakan salah satu faktor pendukung yang dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan. Dengan demikian, jika perusahaan melaksanakan bauran promosi yang efektif, konsumen akan semakin yakin untuk membuat keputusan pembelian. Bagi wisatawan, promosi menjadi salah satu pertimbangan utama dalam menarik minat untuk membeli suatu produk, karena mereka merasa manfaat yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan yang mereka cari.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

#### 6.1. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan dan analisis dari seluruh laporan yang sesuai dengan judul yang diajukan yaitu upaya meningkatkan pendapatan pada Amantis Hotel Demak diatas, maka kesimpulannya :

- Bahwa permasalahan yang terdapat pada Amantis Hotel Demak yaitu kurangnya pencapaian target atas pendapatan yang dihasilkan dari penjualan yang disediakan pada Hotel Amantis. Yang mana dari hasil laporan keuangan periode 2018 – 2020 mengalami penurunan pendapatan yang berakibat pada pengelolaan kas yang kurang optimal tidak tercapainya target pemasaran. Hal ini bisa disebabkan karena Human error dan kurang optimalnya kegiatan promosi penjualan yang berakibat menurunnya pendapatan pada Amantis Hotel Demak.
- Dengan adanya penurunan pendapatan maka Manajemen hotel perlu meningkatkan pengendalian internal terhadap karyawan serta mengoptimalkan kegiatan promosi untuk mencapai target penjualan yang diharapkan.
- Strategi untuk meningkatkan pendapatan pada Amantis Hotel Demak sendiri dapat dilakukan dengan beberapa point
  - a. Promosi, menawarkan produk dan jasa yang tersedia pada Amantis Hotel Demak dengan discount harga serta pemberian souvenir maupun voucher terhadap tamu yang menggunakan fasilitas hotel.

- b. Perbaiki pelayanan dengan cara memberikan kualitas layanan yang lebih tinggi dari kompetitor.
  - c. Fleksibelitas harga atau bisa dikatakan menyesuaikan keadaan pasar dan juga mencari ide agar hotel bisa terisi.
- Solusi yang sudah ditawarkan diharapkan dapat membantu memperbaiki permasalahan yang ada ditempat magang.

## **6.2 Rekomendasi**

### **6.2.1 Rekomendasi Hasil Analisis dan pembahasan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dan pembahasan terkait masalah yang telah dianalisis pada laporan, maka penulis menyarankan sebaiknya Amantis Hotel Demak melakukan pengendalian pada pengelolaan kas dan melakukan bauran promosi untuk meningkatkan penjualan guna mencapai target pendapatan pada Amantis Hotel Demak.

### **6.2.2 Rekomendasi Bagi Program Studi**

- 1) Program studi hendaknya menjaln hubungan yang baik dengan organsasi tempat pelaksanaan kegiatan magang agar dapat bekerja sama dengan baik dan kelak dapat menjadi rekomendasi untuk mahasiswa yang berkeinginan magang.
- 2) Program studi sebaiknya memberikan penjelasan yang rinci kepada mahasiswa mengenai prosedur pelaksanaan magang dan cara penulisan laporan magang, agar mahasiswa dapat menyusun laporan dengan lancar tanpa kesulitan.

3) Program studi sebaiknya melakukan pemantauan langsung terhadap mahasiswa dengan mengunjungi perusahaan, untuk memastikan bahwa mahasiswa tersebut benar-benar melaksanakan kegiatan magang.



## **BAB VII**

### **REFLEKSI DIRI**

#### **7.1 Manfaat Dari Perkuliahan**

Terdapat hal-hal positif selama perkuliahan yang sangat bermanfaat dan relevan terhadap pekerjaan di tempat magang. Selama perkuliahan penulis mendapatkan materi – materi keuangan seperti lab keuangan dan manajemen keuangan, akuntansi biaya serta materi – materi tentang bisnis yang sangat bermanfaat sekali untuk bekal penulis dalam melaksanakan magang di bagian Accounting di Amantis Hotel Demak.

#### **7.2 Manfaat Dan Kekurangan Terhadap Softskill**

Manfaat yang diperoleh selama kegiatan magang di Amantis Hotel Demak bagi softskill penulis yaitu kemampuan berkomunikasi yang baik terhadap rekan kerja maupun dengan atasan. Komunikasi yang baik merupakan salah satu softskill terpenting dalam melakukan suatu pekerjaan. Selain itu, kemampuan manajemen waktu juga didapatkan dari kegiatan magang tersebut agar pekerjaan yang diberikan dapat terselesaikan dengan baik. Kekurangan kegiatan pelaksanaan magang yaitu kepemimpinan karena penulis dan rekan kerja tidak menerapkan unsur kepemimpinan dalam melaksanakan tugas.

#### **7.3 Manfaat Dan Kekurangan Bagi Pengembangan Kemampuan Kognitif**

Manfaat yang diperoleh selama kegiatan magang di Amantis Hotel Demak bagi kemampuan kognitif penulis adalah meningkatkan ketelitian dan

kemampuan penulis dalam mengamati, menganalisis dan mengerjakan tugas misalnya dalam menginput dan menghitung data keuangan dalam sebuah laporan. Kekurangan dalam pelaksanaan kegiatan magang dalam kemampuan kognitif penulis yaitu kurangnya kemampuan menganalisis karena terdapat pekerjaan yang tidak diketahui penulis.

#### **7.4 Kunci Sukses Untuk Bekerja**

Kunci sukses bekerja menurut penulis yaitu pentingnya menjaga hubungan dan komunikasi antar sesama rekan kerja agar tercipta lingkungan kerja yang nyaman. lingkungan kerja yang nyaman dapat mempengaruhi kinerja yang baik dan maksimal. Selalu belajar dengan hal-hal baru supaya dapat mengikuti perkembangan zaman. Selanjutnya harus bisa manajemen waktu dengan sebaik-baiknya agar tercipta kinerja yang bagus.

#### **7.5 Rencana Perbaikan Diri, Karir Dan Pendidikan Lanjutan**

Rencana kurang lebih tiga bulan penulis melaksanakan magang di Amantis Hotel Demak. Adapun untuk pengembangan diri, penulis akan lebih giat belajar, serta menambah wawasan terkait pekerjaan yang diberikan oleh Amantis Hotel kepada penulis. Untuk karir dan pendidikan lanjutan, penulis belum dapat gambaran terkait rencana tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adha, P. S., Ilat, V., & Runtu, T. (2021). ANALISIS KINERJA KEUANGAN PADA HOTEL FITRA DAN HOTEL MANDARINE. *Jurnal EMBA, Vol.9 No.2 April 2021, 15*, 836-847.
- Claudia, S. S., Pontoh, W., & Walandouw, S. K. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Pada Hotel Grand Puri Manado. *Jurnal EMBA, 7*, 1121-1130.
- Fadila, N. L. (2021). *Evaluasi Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Pada Hotel Bahagia Makassar*. Makassar: Unismuh Makassar.
- Kaligis, V. P., & Maradesa, D. (2020). Sistem Akuntansi Pendapatan Atas Pengakuan Pendapatan Pada Laporan Keuangan (Studi Kasus Pada Hotel Sahid Kawanua Manado). *Jurnal EMBA, 9*, 1213-1221.
- Pratama, D. P. (2013). Kinerja Keuangan Hotel Marga Jaya Samarinda. *Ekonomia, 360-365*.
- Wardani, S. (2018). *AKUNTANSI PERHOTELAN DALAM PENGELOLAAN KAS PADA HOTEL ARYADUTA MAKASSAR*. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Widanaputra, A. G., Bambang Suprasto, H., Dodik Aryanto, & Ratna Sari, M.M. (2009). *Akuntansi Perhotelan: Pendekatan Sistem Informasi Edisi Pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Widyaningsih, T. (2012). *Sistem informasi Akuntansi Penerimaan Kas Dan Pengeluaran Kas Pada Hotel Bukit Asri Semarang*. Semarang: Universitas Dian Nuswantoro Semarang.

Zaputra, A. Y., & Yuliana. (2019). Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kamar Di Hotel Daima Padang. *Jurnal Pendidikan Dan Keluarga*, 11, 38-47.

