BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Didalam sistem pelaksanaan kerja praktek pada Hotel Savoy Homann Bidakara Bandung setiap mahasiswa yang akan melakukan kerja praktek,ditempatkan oleh pihak Hotel pada seksi-seksi yang telah ditentukan. Sehingga mahasiswa tidak dapat memilih bagian atau seksi yang sesuai dengan apa yang akan dilaporkan dalam laporan kerja prakteknya. Tetapi pihak Hotel Savoy Homann yang memberikan kelonggaran kepada para mahasiswa kerja praktek, untuk mencari sumber data atau informasi bahkan mendatangi seksi lainnya yang berhubungan dengan laporan kerja praktek para mahasiswa itu sendiri. Dalam pelaksanaan kuliah kerja praktek ini, penulis ditempatkan pada bagian *Sales & Marketing.*

3.1.1 Pengertian Prosedur

Prosedur merupakan rangkaian langkah yang dilaksanakan untuk menyelesaikan kegiatan atau aktivitas. Sehingga dapat tercapai tujuan yang diharapkan serta dapat dengan mudah menyelesaikan suatu masalah yang terperinci menurut waktu yang telah ditentukan.

Dibawah ini Pengertian prosedur menurut **Azhar Susanto (2004 : 198)** adalah sebagai berikut:

“Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama”.

Sedangkan pengertian prosedur menurut **Mulyadi** dalam bukunya yang berjudul Sistem Akuntansi menyatakan bahwa:

“Prosedur adalah suatu kegiatan yang melibatkan beberapa orang dalamn satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi secara berulang-ulang”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah urutan kegiatan atau aktivitas yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama.

3.1.2 Pengertian Pendapatan

Menurut tim penyusun Ikatan Akuntansi Indonesia dalam bukunya Standar Akuntansi Keuangan melalui PSAK NO. 23, menjelaskan pengertian pendapatan sebagai berikut:

> **“ pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari konstibusi penanaman modal”.**
>
> **(2002:232)**

Sedangkan menurut **Abdullah Assegaf Ibrahim** dalam bukunya **Dictionory Of Accounting (Kamus Akuntansi)** mendifinisikan pengertian pendapatan sebagai berikut:

> **“ Pendapatan (Revenue) yaitu pendapatan yang diperoleh perusahaan sebagai hasil penjualan barang atau jasa dalam bentuk uang tunai, wesel tagih atau piutang. Pendapatanyang diperoleh dari aktiva tetap, penerbitan surat-surat berharga, hasil pinjaman tidak termasuk kategori penpadatan”.**

Berdasarkan dari beberapa pengertian pendapatan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan suatu penghasilan arus masuk bruto yang didapat dari penjualan barang atau jasa selama suatu periode tertentu.

3.1.3 Pengakuan Pendapatan

Pendapatan diakuai apabiala besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transakasi tersebut akan diperoleh perusahaan. Biasanya perusahaan perlu mempunyai system anggaran dan peraporan keuangan intern yang efektif, perusahaan tersebut menelaah dan bila perlu merevisi estimasi pendapatan sewaktu jasa diberikan.

Sedangkan menurut **Abdullah Assegaf Ibrahim** dalam bukunya **Dictionory Of Accounting (Kamus Akuntansi)** mendifinisikan pengertian pendapatan sebagai berikut:

> **“ pendapatan adalah aliran arus masuk harta-harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama suatu periode tertentu dan merupakan suatu proses yang berjalan secara terus menerus dengan demikian untuk tujuan pelaporan keuangan dianggap perlu untuk menentukan saat pendapatan diakui”.**
>
> **(2001:378)**

Pengakuan pendapatan sengan acuan pada tingkat penyelesaian dari suatu transaksi sering disebut metode persentase penyelesaian. Menurut metode ini pendapatan diakui dalam periode akuntansi pada saat jasa diberikan. Pengakuan pendapatan atas dasar ini memmberikan informasi yang berguna mengenai tingkat kegiatan jasa dan kinerja dari suatu perusahaan dalam suatu periode.

3.1.4 Pengertian Jasa

Perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan seperti hotel yang kegiatan usahanya yaitu menyewakan kamar, memberikan pelayanan dan menyediakan fasilitas-fasilitas yang dimiliki untuk memenuhi kepuasan setiap pengunjung yang menginap, termasuk kedalam perusahaan jasa. Maka sebelum kita mengenal tentang hotel, berikut penjelasan atas pengertian dan karakteristik jasa.

Menurut ***Valarie A. Zethamil*** **dan** ***Mary Jo Bitner*** yang diterjemahkan oleh **Buchari Alma** dalam bukunya **Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa**, menjelaskan bahwa pengertian jasa sebagai berikut :

"Jasa adalah suatu kegiatan ekonomi yang outputnya bukan produk dikonsumsi bersamaan dengan waktu produksi dan memberikan nilai tambahan (seperti kenikmatan, hiburan, santai, sehat) bersifat tidak berwujud".

(2000:204)

Sedangkan menurut **Adrian Payne** dalam bukunya ***The Essence of Service Marketing*** (**Pemasaran Jasa)** mendefinisikan jasa sebagai berikut :

"Jasa merupakan suatu kegiatan yang memiliki beberapa tanda ketakberwujudan (*Intangible*) yang berhubungan dengannya yang melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau dengan property dengan kepemilikannya dan tidak menghasilkan transfer kepemilikan".

(2000:08)

Berdasarkan dari beberapa pengertian jasa diatas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan jasa merupakan kegiatan ekonomi yang pada dasarnya tidak berwujud, tidak dapat diraba, dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.

3.1.5 Karakteristik Jasa

Pada umumnya orang mengenal jasa adalah sebagai suatu kegiatan pelayanan yang diberikan untuk memenuhi semua kepuasan yang diinginkan oleh konsumen tanpa mengetahui karakteristik dari jasa yang diberikan tersebut. Dapat dikatakan bahwa yang dimaksud dengan karakteristik yaitu ciri, fungsi dari karakteristik jasa adalah untuk membedakan jenis pelayanan yang akan diberikan kepada setiap orang atau konsumen yang memperoleh pelayanan jasa tersebut.

Dari uaraian mengenai karakteristik jasa diatas, menurut ***Leonard L. Berry*** yang diterjemahkan oleh **Buchari Alma** dalam bukunya **Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa** mengemukakan ada 3 jenis karakteristik jasa adalah sebagai berikut :

1. **Lebih bersifat tidak berwujud (*More Intangible than tangible*)**
2. **Produksi dan konsumsi berjalan serempak (*Simultaneous Production and Consumption*)**
3. **Kurang memiliki standar dan keseragaman (*Less Standarized and Uniform*)**

(2000:205)

Penjelasan Uraian mengenai karakteristik jasa tesebut diatas adalah sebagai berikut :

1. Lebih bersifat tidak berwujud

   Benda atau barang yang kita beli atau kita gunakan adalah sebuah objek, sebuah alat atau sebuah benda, sedangkan jasa merupakan perbuatan, penampilan atau sebuah usaha. Bila kita membeli suatu barang, maka barang

tesebut dipakai atau ditempatkan pada suatu tempat. Tapi bila membeli jasa, maka pembeli tidak memperoleh tanbahan benda yang dapat dibawa kerumah.

2. Produksi dan konsumsi berjalan serempak

   Jasa diproduksi dan dikonsumsi dalam jangka waktu yang sama. Pada umumnya barang diproduksi dulu kemudian dijual dan dikonsumsi. Sedangkan jasa biasanya dijual dulu kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara serempak. Dikatakan serempak artinya si penghasil jasa sering hadir secara fisik pada waktu konsumsi berlangsung.

3. Kurang memiliki standar dan keseragaman

   Jasa yang memakai pelayanan orang memiliki variabilitas, tergantung pada orangnya dan tingkat perbedaan ini tidak ada pada jasa yang dilayani mesin. Ini merupakan pertimbangan penting bagi industri jasa yang menggunakan banyak orang. Potensi keanekaragaman jasa yang dilayani oleh tenaga orang ini sangat dikenal dimasyarakat, sedangkan para konsumen selalu mengharapkan adanya kesamaan seperti orang ingin rasa makanan yang sama seperti yang pernah dia cicipi.

3.1.6 Penggolongan Jasa

Dalam lingkup usahanya jasa digolongkan dengan berbagai cara, pada umumnya penggolongan jasa ini ditentukan atas dasar kondisi, tempat, atau atas dasar tujuan usaha dari jasa tesebut.

Menurut **Buchari Alma** dalam bukunya **Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa**. Jasa digolongkan kedalam beberapa kriteria sebagai berikut :

1. ***Personalize Service***
2. ***Financial Service***
3. ***Public Utility and Transportation Service***
4. ***Entertainment***
5. ***Hotel Service***

(2000:208)

Dibawah ini dijelaskan mengenai uraian dari penggolongan jasa, sebagai berikut :

1. *Personalize Service* merupakan jasa yang sangat mengutamakan pelayanan orang dan perlengkapannya. Jasa ini sangat bersifat personal, yang tidak dapat dipisahkan dari orang yang menghasilkan jasa tersebut. Pelayanannya harus langsung ditangani oleh produsennya. (Seperti tukang cukur, salon kecantikan, laundry, foto).
2. *Financial service*, terdiri dari :
   a. *Banking Service* (Bank)
   b. *Insurance Service* (Asuransi)
   c. *Investment Securities* (Lembaga Penanaman Modal)
3. *Public Utility and Transportation Service*, *public utility service* mempunyai monopoli secara alamiah, misal : perusahaan listrik dan perusahaan air minum. Para pemakainnya terdiri dari konsumen lokal, perkantoran dan perdagangan, industri, kota praja dan pemda. Sedangkan dalam *transportation service* meliputi angkutan kerta api, kendaraan umum, pesawat udara dan sebagainya. Pelayanan disini ditujukan untuk penumpang dan angkutan barang.
4. *Entertainment* orang yang mempunyai usaha ini bisa memperoleh pendapatan yang besar karena mereka bisa mempengaruhi masyarakat melalui advertising.

Yang temasuk dalam kelompok ini adalah usaha-usaha dibidang olahraga, bioskop, gedung-gedung pertunjukan dan usaha hiburan lainnya. Metode marketing yang dipakainya adalah sistem penyaluran langsung dimana karcis dijual diloket-loket.

5. *Hotel Service* hotel bukan merupakan suatu objek pariwisata melainkan merupakan salah satu sarana dalam bidang kepariwisataan. Maka dalam hal ini hotel perlu mengadakan kegiatan bersama dengan tempat-tempat rekreasi, hiburan, travel biro dan lain-lain, untuk menonjolkan sesuatu yang khas dari suatu objek wisata agar dapat menjadi daya tarik dari daerah yang bersangkutan.

3.1.7 Pengertian Hotel

Hotel termasuk kedalam jasa servis yang merupakan sarana pelayanan kepada para konsumen. Hotel dapat dikenal oleh konsumen dilihat dari fasilitas serta pelayanan yang diberikan yang akan membuat konsumen atau pelanggan merasa nyaman dan tertarik untuk datang kembali. Berikut penjelasan dari pengertian hotel, klasifikasi hotel dan layanan hotel.

Menurut **Agus Nawar** dalam bukunya **Operasional Tatagraha Hotel** menjelaskan mengenai pengertian dari hotel adalah sebagai berikut :

“Hotel adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makan, minum, serta jasa lain bagi umum dikelola secara komersial serta memenuhi persyaratan tertentu yang ditetapkan didalam keputusan menteri pariwisata, pos dan telekomunikasi”.

(2000:13)

Sedangkan menurut **Abd. Rahman Arief** dalam bukunya **Pengantar Ilmu Perhotelan dan Restoran** mengemukakan pengertian Hotel sesuai dengan SK. Menteri perhubungan No.PM.10/PW.301/Phb.77 adalah sebagai berikut :

"Hotel adalah suatu bentuk akomodasi yang dikelola secara komersial, disediakan bagi setiap orang untuk memperoleh pelayanan dan penginapan berikut makan dan minum".

(2005:10)

Dari beberapa pengertian hotel diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengertian hotel adalah suatu bentuk akomodasi yang dikelola secara komersial dengan menyediakan pelayanan penginapan, makan dan minum yang telah memenuhi persyaratan tertentu.

3.1.8 Karakteristik Hotel

Dapat dikatakan bahwa yang dimaksud dengan karakteristik yaitu ciri, Hotel dapat dikenal oleh konsumen dilihat dari fasilitas serta pelayanan yang diberikan yang akan membuat konsumen atau pelanggan merasa nyaman dan tertarik untuk datang kembali.

Seperti dikutip **Abd. Rahman Arief** dalam bukunya **Pengantar Ilmu Perhotelan dan Restoran** Karateristik khusus hotel yang dimaksud yaitu :

"1. Industri hotel merupakan industri padat modal dan padat karya artinya hotel memerlukan modal usaha yang besar dengan jumlah tenaga kerja yang banyak, tetapi sedikit sekali pekerjaan hotel yang dapat digantikan dengan mesin atau robot, karena robot tidak bisa senyum dan ramah seperti manusia.

2. **Industri hotel sangat dipengaruhi oleh keadaan atau perubahan-perubahan yang terjadi pada sektor ekonomi, politik, keamanan, sosial, budaya dari Negara atau masyarakat dimana hotel itu berada.**
3. **Industri hotel menghasilkan dan memasarkan produknya bersamaan dengan tempat dimana produk itu diproduksi atau dihasilkan.**
4. **Industri hotel beroperasi selama 24 jam, tanpa mengenal libur dalam melayani tamu, kecuali hotel-hotel yang beroperasi secara musiman.**
5. **Industri hotel menganggap dan memperlakukan semua tamu adalah raja dan sebagai partner dalam usaha-usahanya, karena usaha hotel sangat tergantung pada sedikit banyaknya tamu yang menggunakan fasilitas dan pelayanan hotel.**
6. **Dalam industri hotel, *courtesy* (dalam arti luas) merupakan ingredient (bumbu penyedap) yang senantiasa harus melekat erat dengan para personilnya maupun dengan produk yang disajika. Oleh karenanya sangat mempengaruhi kualitas pelayanan hotel yang bersangkutan".**

(2005:42)

Maka dengan adanya karakteristik tersebut, maka produktivitas kerja karyawan hotel dapat diukur dari keinginan, kemampuan dan keberhasilan dalam menciptakan kondisi atau suasana kerja yang harmonis dan pelayanan yang dapat memuaskan para tamu-tamunya.

3.1.9 Klasifikasi Hotel

Klasifikasi hotel merupakan suatu sistem pengelompokan hotel-hotel ke dalam berbagai kelas atau tingkatan, berdasarkan ukuran penilaian tertentu.

Menurut **Abd. Rahman Arief** dalam bukunya **Pengantar Ilmu Perhotelan dan Restoran** Hotel diklasifikasikan dalam beberapa kriteria diantaranya :

"1. Menurut standar hotel

2. Menurut besar atau kecilnya hotel

3. Menurut sistem perencanaan atau penentuan tarifnya

4. Menurut lokasinya

5. Menurut ukuran mayoritas tamunya yang menginap

6. Menurut tamunya yang menginap

7. Ditinjau dari segi hari-hari operasinya".

(2005:78)

Dibawah ini dijelaskan mengenai uraian dari klasifikasi hotel adalah sebagai berikut :

1. Menurut standar hotel, ditentukan atas beberapa sistem yaitu
   a. Cara atau sistem pengoperasiannya
   b. Sistem kapasitas kamar
   c. Sistem fasilitas yang dimiliki
   d. Sistem penempatan pegawai
   e. Sistem administrasi
2. Menurut ukuran besar atau kecilnya hotel, dapat dibagi atas 4 golongan yaitu :
   a. Hotel kecil yang jumlah kamarnya kurang dari 26 kamar.
   b. Rata-rata kecil sedang yang jumlah kamarnya 26 sampai 99 kamar tamu.
   c. Rata-rata sedang menengah yang jumlah kamrnya 100 sampai 299 kamar tamu.
   d. Hotel ukuran besar yang jumlah kamarnya 300 sampai 3000 kamar tamu.
3. Menurut sistem perencanaan atau penentuan tarifnya, dapat dibagi menjadi 4 macam *plan* diantaranya :

a. *European Plan* (EP) adalah suatu sistem penentuan tarif disuatu hotel yang dicantumkan dalam harganya hanya merupakan sewa kamar saja.
b. *American Plan* (AP) adalah suatu sistem penentuan tarif atau sewa kamar dimana harga yang ditawarkan sudah termasuk sewa kamar dan 3 kali makan.
c. *Full American Plan* (FAP) adalah penentuan tarif dengan harga paket yang lebih lengkap fasilitas untuk tamunya.
d. *Continental Plan* (CP) adalah suatu sistem penentuan tarif sewa kamar yaitu sewa kamar +1 kali makan pagi.

4. Menurut lokasi, digolongkan menjadi 4 lokasi yaitu :

a. *City Hotel* atau *motor Hotel* adalah hotel yang dibangun atau berlokasi dipusat kota besar yang strategis dan diliputi dengan kesibukan bisnis atau perniagaan.
b. *Highway Hotel* adalah hotel yang berlokasi disekitar jalan raya yang menghubungkan satu kota besar dengan kota besar lainnya, sebagai tempat peristirahatan.
c. *Mountain Hotel* adalah hotel yang berlokasi pada daerah pegunungan atau dataran tinggi.
d. *Resort Hotel* adalah hotel yang berlokasi didaerah-daerah resort seperti pantai atau dataran rendah.

5. Menurut ukuran mayoritas tamunya yang menginap, memiliki ciri khas tersendiri sehubungan dengan jenis atau mayoritas tamu yang menginap antara lain :

a. Hotel yang mayoritas tamunya *"businessman"* disebut *business* hotel.
b. Hotel yang mayoritas tamunya adalah remaja atau mahasiswa disebut *hostel* atau graha wisata remaja.
c. Hotel yang mayoritas tamunya adalah wanita (*women hotel*).
d. Hotel yang mayoritas tamunya adalah orang tua yang ingin istirahat (*cure hotel*).

6. Menurut lamanya tamu menginap, dapat di bagi 3 golongan yaitu :
   a. *Transit Hotel*, yang mayoritas tamunya tinggal hanya singgah kurang dari 24 jam.
   b. *Semi Residential Hotel*, yang mayoritas tamunya menginap antara 7 sampai 30 hari.
   c. *Residential Hotel*, yang mayoritas tamunya menginap antara 1 bulan sampai 1 tahun atau lebih.
7. Ditinjau dari segi hari-hari operasinya, dibagi menjadi 2 golongan yaitu :
   a. *Seasonal Hotel* yaitu hotel hanya beroperasi secara musiman.
   b. *Year around operating days hotel* yaitu hotel yang beroperasi sepanjang tahun.

3.1.10 Layanan Hotel

Dalam sebuah usaha jasa perhotelan yang paling diutamakan untuk meningkatkan kualitas perusahaannya agar tetap maju dan berkembang pesat adalah pelayanan dengan ramah tamah dan dengan banyak senyum yang harus

dipunyai dan dilakukan oleh setiap karyawan disebuah hotel karena akan sangat mempengaruhi tingkat produktivitas perusahaan.

Menurut ***Wyckof*** yang diterjemahkan oleh **Fandy Tjiptono** dalam bukunya **Manajemen Jasa** adalah sebagai berikut :

"Kualitas Pelayanan Jasa adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan".

(2001:59)

Berdasarkan kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan merupakan suatu pencapaian harapan yang unggul yang diharapkan untuk memenuhi keinginan pelanggan.

Menurut **Buchari Alma** dalam bukunya **Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa**, layanan jasa yang ditawarkan khusus oleh bidang perhotelan adalah sebagai berikut :

"1. Fasilitas penyediaan atau penyewaan kamar
2. Fasilitas penyediaan ruang konferensi atau ruang sidang
3. Menyediakan penukaran valuta asing
4. Menjual makanan dan minuman
5. Fasilitas lainnya yang meliputi laundry, swimming pool, telp".

(2000:210)

Pelayanan dengan ramah tamah dan dengan banyak senyum yang harus dipunyai dan dilakukan oleh setiap karyawan disebuah hotel sangat mempengaruhi tingkat produktivitas perusahaan, karena akan menambah tingkat konsumen atau para tamu yang berkunjung untuk menginap lama atau hanya sekedar ingin bersantai dan mencicipi makanan yang disediakan restoran hotel, sehingga akan mempengaruhi pada tingkat pendapatan yang diperoleh.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Teknis pelaksanaan kerja praktek ini berlangsung mulai pada tanggal 12 Agustus 2010 sampai dengan 12 September 2010. Kerja praktek ini dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan hari Sabtu dari pukul 07.30 WIB sampai dengan 16.00 WIB. Dalam kerja praktek ini, penulis melakukan kegiatan yang berhubungan dengan prosedur pendapatan jasa dan bagaimana tata cara mendapatkan penghasilannya.

Teknis pelaksanaan yang penulis lakukan sebelum dan pada saat berlangsungnya kerja praktek pada bagian *sales marketing* adalah sebagai berikut:

a. Penulis melakukan observasi mengenai keadaan dan kondisi tempat kerja praktek, dan bangaimana tata cara penyusunannya.
b. Penulis melakukan pengenalan tentang dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan dalam prosedur pendapatan jasa.
c. Penulis memasukkan data-data penting yang berhubungan dengan bagian *sales marketing.*

3.3. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 ketentuan Umum Pendapatan Jasa pada Hotel Savoy Homann

Dalam dunia usaha dikenal tiga jenis perusahaan, yaitu perusahaan dagang, perusahaan manufaktur, dan perusahaan jasa. Perusahaan jasa dikenal memiliki berbagai macam usaha seperti jasa salon, usaha jasa pengiriman barang serta masih banyak lagi macam usaha jasa yang kiat marak bermunculan di berbagai kota hingga pelosok di Indonesia seperti sekarang.

Tingkat pendapatan sewa kamar atau ruangan hotel dalam hal ini dapat dinilai dari besarnya jumlah tamu yang menginap dengan berbagai fasilitas yang diberikan oleh hotel tersebut. Meningkat apabila suatu hotel telah dilengkapi dengan berbagai fasilitas dan pelayanan yang diberikan dengan baik sehingga akan memuaskan para tamu yang berkunjung dan akan menarik minat pengunjung untuk kembali lagi ke Hotel tersebut, maka akan menambah pendapatan hotel tersebut.

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan penyewaan kamar merupakan pendapatan yang paling utama menurut kebanyakan Hotel di Indonesia. Pada dasarnya kualitas pelayanan jasa berupaya pada pemenuhan kebutuhan dan keinginan para tamu serta ketetapan penyampaian untuk mengimbangi harapan pelanggan, misalnya kualitas dan pelayanan pada tingkat huni kamar hotel yang berakibat pada tinggi rendahnya penyewaan kamar hotel bagi para tamu, yang akan mengakibatkan naik turunnya pendapatan yang diperoleh hotel.

Analisis pendapatan jasa pada Hotel Savoy Homann Bidakara Bandung, mensyaratkan bahwa sebelum pendapatan diakui (dicatat), pendapatan terlebih dahulu harus direalisasikan bila barang atau jasa ditukarkan dengan kas, kesanggupan untuk membayar kas, atau kativa lain yang dapat dipertukarkan dengan kas. Dan pendapatan yang dihasilkan apabila entitas secara substansial telah ,menyelesaikan proses pendapatan, yang pada umumnya bearti bahwa barang yang telah dikirimkan atau jasa yang telah diberikan.

Beberapa kriteia untuk pengakuan pendapatan, yaitu:

- Bukti mayinkan bahwa pendapatan suatu perjanjian
- Harga jual sudah pasti atau dapat ditentukan.

Table 3.1

Harga Tiap Tingkat Kamar

Nama	Single	Double
Deluxe Room	Rp. 522.500,-++	Rp. 550.000,-++
Super Deluxe Room	Rp. 550.000,-++	Rp. 577.500,-++
Executive Room	Rp. 605.000, ,-++	Rp. 638.000,-++
Junior Room	-	Rp. 726.000,-++
Homann Room	-	Rp. 726.000,-++
Extra Bed	Rp. 110.000,-++	-

3.3.2 Prosedur pendapatan jasa pada Hotel Savoy Homann BIdakara

1. Tamu diwajibkan untuk melaporkan terlebih dahulu ke bagian Reception, untuk pemesanan kamar/ruangan.

2. Para tamu harus menunjukkan bukti-bukti yang kuat, seperti KTP, Paspor dan mengisikan formulir yang telah disediakan.
3. Tamu harus memilih ruangan/kamar sesuai dengan keinginannya.
4. Tamu melakukan pembayaran ke bagian reception sesuai dengan tarif yang telah ditetapkan.
5. Reception akan menyerahkan kunci kepada tamu, dan karyawan hotel akan mengantarkan tamu menuju kamar/ruangan yang telah ditetapkan.
6. Bagian reception akan menyerahkan uang tersebut ke bagian sales administrasi untuk di lakukan pengecekan terlebih dahulu.
7. Bagian sales administrasi akan menyerahkan uang tersebut ke bagian accounting, dan bagian accounting tersebut akan membuat laporan keuangan.
8. Setelah selesai laporan keuangan bagian accounting akan menyerahkan ke bendaharawan hotel untuk di masukan ke pembukuan.

3.3.3 kegiatan-kegiatan pada Hotel Savoy Homann Bidakara Bandung

Hotel Savoy Homann Bidakara Bandung adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa. Dalam hal ini Hotel savoy Homann memberikan jasa yang berupa pelayanan penginapan (Room), *Food & Beverage*, *Batavia Lounge*, pelayanan acara pernikahan maupun acara pelayanan dibidang yang lainnya.

Adapun sarana dan prasarana yang tersedia di Hotel Savoy Homann Bidakara Bandung yaitu:, *Sidewalk Café, Garden Restauran, Loby Lounge, dan Bar*.