

Improving the Effectiveness of Room Sales Accounting Information System at Hotels Near Araya Family Club House

Peningkatan Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kamar di Hotel Near Araya Family Club House

Sodik, Survival, Irfan Fatoni, Indah Dewi Nurhayati

Universitas Widyagama Malang, Jl. Brorobudur No. 35 Mojolangu, Indonesia, 65142

Email: hmsodik4@gmail.com

Abstract - Hotel Near Araya Family Club House faces challenges in managing its accounting information system for room sales, relying on manual record-keeping. This study aims to evaluate the implementation of a new accounting information system for room sales to improve efficiency, accuracy, and transparency. Using the Participatory Action Research (PAR) method, the service team collaborates with the hotel management to identify issues, plan solutions, and implement the new system. The results of the implementation show significant improvements in the speed of receiving reports and data accuracy, as well as a reduction in recording errors. The main challenge was the adaptation process of staff to the new system, which was addressed through intensive training. With the new system, decision-making is faster, financial report transparency is enhanced, and guest satisfaction is improved. A more efficient information system plays a crucial role in supporting better hotel operations and long-term business sustainability.

Keywords: Accounting Information System, Room Sales, Efficiency, Transparency, Hotel

Abstrak - Hotel Near Araya Family Club House menghadapi tantangan dalam pengelolaan sistem informasi akuntansi penjualan kamar dengan bergantung pada pencatatan manual. Kegiatan ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kamar yang baru untuk meningkatkan efisiensi, keakuratan, dan transparansi. Melalui metode Partisipatoris Aksi (PAR), Tim Pengabdian berkolaborasi dengan manajemen hotel untuk mengidentifikasi masalah, merencanakan solusi, dan mengimplementasikan sistem baru. Hasil implementasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam kecepatan penerimaan laporan dan akurasi data, serta pengurangan kesalahan pencatatan. Tantangan utama adalah proses adaptasi staf terhadap sistem baru, yang diatasi melalui pelatihan intensif. Dengan sistem yang baru pengambilan keputusan dapat lebih cepat, memperkuat transparansi laporan keuangan, serta meningkatkan kepuasan tamu. Sistem informasi yang lebih efisien berperan penting dalam mendukung operasional hotel yang lebih baik dan kelangsungan usaha jangka panjang.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kamar, Efisiensi, Transparansi, Hotel

1. PENDAHULUAN

Hotel Near Araya Family Club House merupakan sebuah hotel bintang 3 yang terletak di Malang, Jawa Timur dan telah beroperasi sejak tahun 2019. Letaknya yang strategis yaitu berada di kawasan perumahan Araya, membuat hotel ini menjadi pilihan banyak wisatawan yang menginginkan akomodasi nyaman dengan berbagai fasilitas. Sebagai bagian dari industri perhotelan yang terus berkembang, Hotel Near Araya Family Club House tentunya memiliki tantangan besar dalam mengelola operasi bisnis terutama dalam memberikan pelayanan terbaik kepada para tamu.

Dalam dunia bisnis, tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah meraih keuntungan dan memastikan kelangsungan operasionalnya. Demi mencapai tujuan tersebut, Hotel Near

Araya memperoleh pendapatan terbesar dari penjualan kamar. Penjualan kamar ini dapat dilakukan secara langsung oleh tamu (*walk-in*), melalui reservasi, maupun melalui agen perjalanan *online* (OTA). Oleh karena itu, pengelolaan pendapatan hotel, khususnya dari penjualan kamar, menjadi sangat penting dalam menunjang kinerja keuangan dan kelangsungan usaha hotel.

Sistem informasi akuntansi penjualan kamar berperan sangat penting dalam memastikan kelancaran dan akurasi transaksi penjualan. Sistem ini bertujuan untuk memproses transaksi penjualan kamar dengan cara yang transparan dan akurat, serta menghindari potensi kesalahan atau manipulasi data yang dapat merugikan perusahaan. Prosedur yang jelas dalam sistem informasi

akuntansi juga berfungsi untuk memonitor aliran kas hotel serta mencegah adanya kebocoran atau penyelewengan dalam pendapatan hotel.

Sistem informasi telah diterapkan di sektor perhotelan sebagai daya dukung terhadap pengembangan pariwisata. Penerapan antara lain telah dilakukan untuk aplikasi *e-reservation* untuk pemesanan kamar pada hotel [1], perancangan sistem reservasi dan promosi hotel berbasis website [2][3], perancangan sistem informasi reservasi hotel [4][5] dan penginapan online [4], aplikasi pencarian dan pemesanan hotel [6], sistem informasi geografis pemetaan hotel dan wisma berbasis *web* [7], pengembangan sistem informasi reservasi untuk meningkatkan kemudahan dan profesionalisme berbasis teknologi [8] dan sistem reservasi homestay [9]. Sedangkan kegiatan pengabdian masyarakat aplikasi sistem informasi di sektor perhotelan antara lain telah dilakukan untuk penguatan media promosi [10][11][12][13], sistem informasi marketing penjualan kamar [14], pembuatan dan sosialisasi sistem informasi [15], dan pelatihan sistem informasi perhotelan [16]. Penerapan sistem informasi juga dilakukan untuk *homestay* [17] dan penginapan [18].

Kajian di atas menunjukkan pentingnya untuk melakukan analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kamar, yang diterapkan di Hotel Near Araya Family Club House. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi sistem yang ada serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan yang dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat dan cepat. Dengan sistem yang lebih baik, diharapkan manajemen hotel dapat mengelola transaksi dengan lebih transparan, mengurangi risiko kesalahan, dan akhirnya meningkatkan kinerja hotel secara keseluruhan.

2. METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian ini menggunakan Metode Partisipatoris Aksi (PAR) dengan melibatkan secara aktif pihak hotel dan tim pengabdian dalam proses mengidentifikasi masalah serta penerapan solusi untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan kamar di Hotel Near Araya Family Club House. Kegiatan dilakukan dalam beberapa tahapan.

Identifikasi Masalah

Pada tahap ini, Tim Pengabdian mengumpulkan data awal melalui observasi langsung dan wawancara dengan pihak-pihak

terkait. Fokus utama dari identifikasi masalah adalah keterlambatan laporan penjualan kamar, ketidaklengkapan rincian transaksi, serta prosedur manual dalam perbaikan kesalahan transaksi.

Perencanaan Tindakan

Berdasarkan hasil identifikasi masalah, tim pengabdian dan tim manajemen hotel akan merancang langkah-langkah perbaikan untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan kamar. Tim manajemen hotel akan turut serta dalam merencanakan dan memilih solusi terbaik yang sesuai dengan kebutuhan serta kapasitas operasional hotel.

Implementasi Tindakan

Pada tahap implementasi, perubahan atau pembaruan sistem informasi akuntansi penjualan kamar diterapkan di hotel, berdasarkan rekomendasi yang telah disusun. Tim Pengabdian bekerja sama dengan tim manajemen hotel untuk memastikan bahwa perubahan tersebut dapat diterapkan secara efektif, serta untuk melatih staf hotel dalam menggunakan sistem yang baru atau yang telah diperbarui.

Evaluasi

Setelah implementasi, tahap evaluasi akan dilakukan untuk menilai level sistem informasi akuntansi yang baru atau yang diperbaiki, dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan kamar. Evaluasi ini akan mencakup pengumpulan *feedback* dari pihak manajemen dan staf hotel melalui FGD untuk membahas kemudahan penggunaan sistem baru, ketepatan laporan yang dihasilkan, serta dampaknya terhadap pengambilan keputusan. Tim Pengabdian juga akan melakukan refleksi bersama tim hotel untuk mengevaluasi apakah perubahan yang diterapkan dapat menyelesaikan masalah yang ada dan memberikan hasil yang diinginkan.

Melalui metode Partisipatoris Aksi diharapkan dapat tercapai solusi yang tidak hanya efektif secara teori, tetapi juga dapat diterima dan diterapkan dengan baik oleh semua pihak terkait di Hotel Near Araya Family Club House, sehingga meningkatkan kinerja operasional hotel secara keseluruhan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Masalah

Hotel Near Araya sudah menggunakan sistem komputerisasi untuk mencatat penjualan kamar. Terdapat beberapa masalah yang muncul

dalam pelaksanaannya. Salah satu masalah yang ditemukan adalah keterlambatan manajemen dalam menerima laporan penjualan kamar, yang tidak mencantumkan rincian transaksi secara lengkap. Akibatnya, manajemen harus menghitung ulang secara manual, yang memakan waktu dan berisiko menyebabkan kesalahan pencatatan. Selain itu, setiap terjadi kesalahan dalam pencatatan transaksi, perbaikan harus dilakukan secara manual, yang mengganggu efisiensi pengelolaan informasi dan pengambilan keputusan.

Perencanaan Tindakan dan Implementasi

Melalui serangkaian tahap analisis dan perencanaan yang memadai, implementasi perubahan pada sistem informasi akuntansi penjualan kamar di Hotel Near Araya Family Club House memungkinkan pencatatan transaksi penjualan kamar secara otomatis dan lebih terstruktur (Gambar 1). Dengan kata lain, sistem ini secara signifikan mengurangi ketergantungan pada proses pencatatan manual yang sebelumnya memakan waktu dan berisiko menyebabkan kesalahan. Pihak manajemen hotel keberatan rincian tindakan implementatif dimasukkan dalam naskah publikasi, dengan alasan kerahasiaan usaha.



Gambar 1. Proses Implementasi SIA Baru

Secara faktual, dampak implementasi menunjukkan bahwa dengan sistem baru, manajemen dapat menerima laporan penjualan kamar secara lebih cepat dan lebih lengkap. Setiap transaksi yang tercatat langsung memuat rincian penting, seperti jenis kamar, harga per malam, metode pembayaran, serta status pembayaran (apakah tunai atau transfer). Keakuratan laporan yang dihasilkan meningkat, dan proses perhitungan ulang secara manual yang sebelumnya memakan waktu berhari-hari tidak lagi diperlukan. Hal ini memberikan manfaat besar bagi manajemen, karena mereka

dapat membuat keputusan yang lebih cepat dan lebih tepat tanpa harus menghadapi kendala akibat kesalahan pencatatan.

Penerapan sistem yang baru juga membawa dampak positif terhadap efektivitas dan efisiensi operasional hotel. Kecepatan dalam menerima laporan penjualan kamar meningkat secara signifikan, memungkinkan manajemen untuk segera mengevaluasi kinerja penjualan dan merencanakan tindakan yang diperlukan. Selain itu, sistem ini juga meminimalisir risiko kesalahan pencatatan, yang sebelumnya menjadi masalah utama dalam pengelolaan pendapatan.

Salah satu perbaikan penting adalah adanya fitur pengecekan otomatis, yang memungkinkan pihak hotel mendeteksi kesalahan *input* data lebih cepat. Jika terjadi ketidaksesuaian data, seperti jumlah pembayaran yang tidak sesuai dengan tarif kamar yang tercatat, sistem dapat langsung memberikan peringatan. Hal ini akan sangat membantu dalam mencegah potensi manipulasi data atau kesalahan yang dapat merugikan perusahaan. Selain itu, perlu adanya integrasi antara sistem yang baru dengan sistem keuangan dan manajemen inventaris agar proses pencatatan pendapatan menjadi lebih transparan dan terkontrol dengan baik. Dengan demikian, laporan keuangan yang dihasilkan akan lebih akurat dan dapat mendukung pengambilan keputusan manajerial yang lebih baik.

Evaluasi

Meskipun sistem baru telah membawa banyak perbaikan, terdapat beberapa tantangan yang perlu dihadapi selama penerapan sistem baru ini. Salah satu tantangan utama adalah proses adaptasi staf hotel terhadap penggunaan sistem yang lebih otomatis. Beberapa staf yang sebelumnya terbiasa dengan pencatatan manual memerlukan waktu untuk beradaptasi dengan cara kerja yang baru. Untuk mengatasi hal tersebut, pihak hotel mengadakan pelatihan intensif bagi seluruh staf yang terlibat dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan data penjualan kamar. Pelatihan ini bertujuan untuk memastikan bahwa staf dapat mengoperasikan sistem dengan efektif dan efisien, sehingga dapat meminimalkan kesalahan yang mungkin terjadi dalam pengoperasian. Tim Pengabdian juga melakukan diskusi intens dengan semua pihak terkait untuk mendapatkan umpan balik (Gambar 2).



Gambar 2. FGD Evaluasi Implementasi SIA Baru

Dengan diterapkannya sistem informasi akuntansi penjualan kamar yang lebih efisien dan transparan, kinerja Hotel Near Araya Family Club House mengalami peningkatan yang signifikan. Proses pengambilan keputusan kini dapat dilakukan dengan lebih cepat dan berbasis pada data yang lebih akurat. Hal ini memungkinkan manajemen untuk merencanakan strategi pemasaran dan penetapan harga yang lebih tepat, sesuai dengan permintaan pasar yang terus berubah. Selain itu, laporan keuangan yang lebih transparan membantu manajemen dalam mengelola anggaran dan sumber daya secara lebih baik, serta meminimalkan potensi kebocoran dalam aliran kas perusahaan.

Dampak positif lainnya adalah meningkatnya kepuasan tamu. Dengan adanya sistem yang lebih cepat dan efisien, staf hotel dapat lebih fokus memberikan pelayanan terbaik kepada tamu, tanpa harus terhambat oleh kesulitan dalam menghitung atau memperbaiki kesalahan dalam pencatatan transaksi. Hal ini berpotensi meningkatkan loyalitas tamu dan memperbaiki reputasi hotel di pasar, yang pada akhirnya berkontribusi pada kesuksesan jangka panjang hotel tersebut.

4. PENUTUP

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kamar yang baru di Hotel Near Araya Family Club House terbukti memberikan banyak manfaat. Meskipun ada beberapa tantangan selama langkah implementasi, solusi yang diterapkan dapat mengatasi masalah yang ada dan meningkatkan kinerja hotel secara keseluruhan. Oleh karena itu, sistem informasi yang lebih baik sangat penting dalam mendukung kelancaran operasional dan pengambilan keputusan di perusahaan perhotelan.

Sebagai rekomendasi, hotel dapat mempertimbangkan untuk terus melakukan evaluasi berkala terhadap sistem yang ada, serta memberikan pelatihan rutin kepada staf untuk memastikan bahwa sistem selalu digunakan secara optimal. Selain itu, pengembangan fitur tambahan, seperti integrasi dengan sistem pemasaran atau pengelolaan inventaris yang lebih komprehensif, dapat lebih meningkatkan efisiensi dan mengurangi risiko kesalahan dalam operasi sehari-hari.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] N. Hidayatun, M. Rosmiati, and E. Saputro, "Aplikasi E-Reservation Untuk Pemesanan Kamar pada Hotel Hinâs," *JurnalTechno Nusa Mandiri*, vol. 14, no. 1, pp. 57–62, 2017, [Online]. Available: <http://ejournal.nusamandiri.ac.id/index.php/techno/article/view/185/162>.
- [2] V. Sahfitri, "Perancangan Sistem Reservasi dan Promosi Hotel Berbasis Website," *J. Inform.*, vol. 20, no. 1, pp. 54–66, 2020, doi: 10.30873/ji.v20i1.2025.
- [3] A. Zulkifli, A. Qashlim, and U. Khairat, "Sistem Informasi Reservasi Kamar Hotel Berbasis Website," *J. Peqguruang Conf. Ser.*, vol. 3, no. 1, p. 204, 2021, doi: 10.35329/jp.v3i1.2204.
- [4] A. Saroh, H. Layali, H. Rabbani, K. Laksono, and R. Pangestu, "Perancangan Sistem Informasi Reservasi Hotel dan Penginapan Online Berbasis Web Dengan Pemodelan UML," *J. Ilmu Komput. dan Bisnis*, vol. XII, no. 2, pp. 111–129, 2021.
- [5] Y. Hendra, R. Tarigan, and Badru, "Rancang Bangun Aplikasi Reservasi Hotel Dewiza Resto & Convention Hall Menggunakan Framework Codeigniter," *J. Innov. Futur. Technol.*, vol. 5, no. 2, pp. 34–42, 2023,
- [6] Febriansyah and S. Muntari, "Aplikasi Pencarian dan Pemesanan Hotel di Kota Pagar Alam Berbasis Web," *Infotek J. Inform. dan Teknol.*, vol. 4, no. 2, pp. 334–344, 2021, doi: 10.29408/jit.v4i2.3685.
- [7] D. Suraya, D. Yuli Prasetyo, and Ilyas, "Sistem Informasi Geografis Pemetaan Hotel dan Wisma Berbasis Web di Kota Tembilahan," *Simkom*, vol. 8, no. 2, pp. 73–83, 2023,
- [8] A. Pratomo, Fitriani, and H. Mutammimah, "Pengembangan Sistem Informasi Reservasi untuk Meningkatkan Kemudahan dan Profesionalisme Berbasis Teknologi di Sektor Pariwisata," *J. Empower.*, 5(2), pp. 154–163, 2024.

- [9] F. Andryanto and M. Hidayat, "Sistem Reservasi Homestay di Kawasan Dieng Berbasis Website," *Device*, vol. 11, no. 2, pp. 48–52, 2021,
- [10] Djoni, R. Yunis, and S. Ariwibowo, "Penguatan Promosi Melalui Media Website pada Hotel Alvina Pematangsiantar," *Din. J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 5, no. 3, pp. 772–782, 2021,
- [11] I. W. Hasdiansa, S. Hasbiah, A. P. Aslam, N. Fadilah Aswar, and R. A. Hamka, "Penerapan Strategi Digital Marketing Sebagai Media Promosi Hotel Mario INN di Kota Makassar," *ININNAWA J. Pengabd. Masy.*, vol. 01, no. 01, pp. 70–77, 2023,
- [12] N. P. A. S. Saraswati and I. K. M. Putra, "Strategi Peningkatan Penyewaan Kamar Melalui Digital Marketing dan Peningkatan Daya Tarik Penyewa di Hotel Ijo Echo Lodge," in *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 2023, 2(2), pp. 761–768.
- [13] I. Made Aditya Wardana, N. Made Dwi Puspitawati, I. Bagus Ngurah, and N. Made Kristina Andika, "Upaya Peningkatan Sistem Reservasi dan Manajemen Detail Vcc Yang Terintegrasi di Departemen Sales Marketing Intercontinental Bali Resort," in *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 2024, vol. 3, pp. 451–456.
- [14] G. P. Suri and N. Y. Arifin, "Sistem Informasi Marketing Penjualan Kamar Hotel di Baloi View Apartment berbasis Web," *JT-IBSI, J. Tek. Ibnu Sina*, vol. 6, no. 1, pp. 60–66, 2021,
- [15] R. Prasetya and Y. Nugraha, "Pembuatan dan Sosialisasi Pemanfaatan Sistem Informasi Untuk Hotel Harris Vertu," *Kapas Kumpul. Artik. Pengabd. Masy.*, vol. 1, no. 3, pp. 176–184, 2023,
- [16] MI. Panjaitan *et al.*, "Pelatihan Sistem Informasi Perhotelan Berbasis Web di Hotel Deli Indah," *Marsipature Hutana J. Peng.Kpd.Masy.*, 1(01), pp. 22–27, 2024.
- [17] I. G. A. P. W. Indrayani, M. U. Pitanatri, N. L. D. Priliani, N. P. S. Venysia, N. L. P. D. T. Yanti, and W. A. M. Putri, "Manajemen Homestay: Membangun Inovasi Digital Melalui Sistem Informasi," *Tekiba J. Teknol. dan Pengabd. Masy.*, vol. 4, no. 2, pp. 112–119, 2024,
- [18] N. Ketut, D. Trisiantari, G. Ngurah, S. Agustika, and K. S. Diputra, "Transformasi digital Penginapan Lokal di Kuta Bali," *Communnity Dev. J.*, vol. 5, no. 5, pp. 10086–10092, 2024.

Ruang kosong ini untuk menggenapi jumlah halaman sehingga jika dicetak dalam bentuk buku, setiap judul baru akan menempati halaman sisi kanan buku.