

Vol. I No. 1 Januari 2014

ISSN 2354-8355



Jurnal

HOSPITALITI DAN PARIWISATA

Diterbitkan oleh :
POLITEKNIK NEGERI MANADO

JHP	VOLUME 1	Nomor 1	Halaman 01 - 105	Manado Januari 2014	ISSN 2354-8355
------------	-----------------	----------------	-----------------------------	--------------------------------	---------------------------

DAFTAR ISI

Citizen Participation in Tourism and Waterfront Development: The case of Manado Waterfront Development in Indonesia <i>Bet El Silisna Lagarene</i>	1
Analisis penerapan E-commerce dalam Marketing Pemasaran pada Industri Perhotelan <i>Iis Anggreini Manoi, Maryke Alelo, Djibrael Djawa</i>	11
Ekowisata Manado: Sebuah Tinjauan <i>Maryke Alelo</i>	25
Customer Loyalty and The Impacts of Service Quality: The Case of Stevie G Bandung Hotel <i>Suresh Kumar</i>	35
Persepsi Masyarakat Lokal terhadap Pengembangan Taman Hutan Raya Gunung Tumpa sebagai Daya Tarik Ekowisata <i>Benny Towoliu</i>	44
Pengaruh Penjualan Minuman Impor terhadap Pendapatan Minibar Hotel <i>Winsly Yudy Wongkar, Mex Usmeni Pesik, Djibrael Djawa</i>	50
Strategi Promosi dalam Meningkatkan Occupancy Rate Hotel <i>Yohanis Larumpa, Maxi Donald Gahung, Mex Usmeni Pesik</i>	58
Penerapan Prinsip Eco-Office pada Departemen Kantor Depan: Studi Komparatif <i>Metilda Harinda, Bet El Silisna Lagarene, Mita Takaendengan</i>	66
Analisis Pengaruh Kinerja Room Attendant terhadap Kepuasan Tamu Hotel <i>Erick Garusu, Robert D. Towoliu, Arthur Lumatauw</i>	77
Pengaruh Pelayanan Prima terhadap Loyalitas Pelanggan Restoran <i>Valentino Tewuh, Arthur Lumatauw, Mita Takaendengan</i>	83
Analisis Pengaruh Rewards terhadap Motivasi Kerja Karyawan Hotel <i>Janry Stephan Dongalemba, Robert D. Towoliu, Benny Towoliu</i>	96
Penunjuk bagi (calon) Penulis Jurnal Hospitaliti dan Pariwisata 2014	
Formulir Berlangganan Jurnal Hospitaliti dan Pariwisata 2014	

Pengaruh Penjualan Minuman Impor terhadap Pendapatan Minibar Hotel

Winsly Yudy Wongkar^{1*}, Mex Usmeni Pesik², Maxi Donald Gahung³

¹Hotel Gran Puri Manado

²Program Studi D-III Ekowisata Bawah Laut Jurusan Pariwisata, Politeknik Negeri Manado

Email: qbhink16@gmail.com

Abstrack: *Influences of Import Drink Sales toward Minibar Revenues of Hotel. This is impractical and inconvenient and therefore, the minibar should be able to sell them for the guests' convenience. This research aims to analyze the influence of imported alcoholic drinks on the income of minibar section of Grand Puri Hotel Manado. The selling of these drinks can increase the income of Grand Puri Hotel Manado significantly. The method used is the mixed method combining both descriptive-qualitative analysis and quantitative regression analysis. The analysis of minibar income for 6 months shows that the total selling and income from January to June 2013 was 2143 items of products with the total accumulated income of Rp. 30.913.500. The conclusion is that the selling of imported alcoholic drinks is potential and it is possible to be developed by the selling of the imported alcoholic drinks at the minibar section. An accurate price determination and analysis of drink products sold can significantly influence the imported alcoholic drinks selling that in turn will increase the income of the hotel.*

Keywords : minibar, selling, income.

Abstrak: *Tamu yang menginap di kamar Hotel Gran Puri Manado memesan minuman beralkohol impor melalui room service atau lounge bar karena jenis minuman tersebut belum tersedia di minibar. Hal ini tidak praktis dan merepotkan dan seharusnya minibar dapat menjualnya untuk memudahkan tamu. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan minuman minuman impor minibar dapat meningkatkan pendapatan Hotel Gran Puri secara signifikan. Metode yang digunakan mixed analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif regresi. Analisa pendapatan minibar selama 6 bulan, didapat total Penjualan dan pendapatan pada bulan Januari - Juni 2013 sebesar 2143 item barang terjual dengan total akumulasi pendapatan Rp. 30.913.500. Kesimpulan penjualan minuman impor berpotensi hingga memungkinkan untuk dikembangkan melalui penjualan minuman impor beralkohol di minibar section, dengan penentuan harga yang tepat dan analisa produk minuman yang dijual dapat berpengaruh signifikan terhadap penjualan minuman import maka pendapatan Hotel akan meningkat.*

Kata kunci: minibar, penjualan, pendapatan

Minibar adalah lemari es kecil yang ada di tiap kamar tamu yang berisi makanan kecil (snack) dan berbagai minuman baik alkohol maupun minuman ringan. Minibar attendant bertugas untuk mendata, melaporkan dan mencatat makanan yang dikonsumsi oleh tamu untuk

dilaporkan ke reception setiap harinya. Hasil penelitian dari bulan Januari - Juni 2013 di minibar Hotel Gran Puri Manado khususnya laporan hasil pendapatan bulanan minibar menunjukkan data tabel di bawah ini:

Tabel 1: Pendapatan dan penjualan mini bar

NO	Bulan	Total Item Terjual	Total Pendapatan	Inc. 21% Tax and Service
1	Januari	338	Rp. 5.248.000	Rp. 6.350.080
2	Februari	203	Rp. 2.808.000	Rp. 3.397.680
3	Maret	212	Rp. 2.884.500	Rp. 3.490.245
4	April	316	Rp. 4.379.000	Rp. 5.298.590
5	Mei	443	Rp. 6.413.000	Rp. 7.759.730
6	Juni	631	Rp. 9.181.000	Rp. 11.109.010
	Total	2143	Rp. 30.913.500	Rp. 37.405.335

Sumber: Hotel Gran Puri Manado

Pendapatan mini bar section dalam 6 bulan masa penelitian mengalami peningkatan pendapatan yang besar dari total pendapatan mini bar didapati bahwa jumlah total adalah Rp 30.913.500. Sejak GPs Club (discoteque) ditutup untuk renovasi banyak tamu sering memesan minuman khususnya minuman beralkohol impor seperti Vodka, Tequilla, Scotch, dan lainnya melalui room service khususnya bagi tamu yang ingin menikmati minuman import dikamarnya masing-masing. Hal ini disebabkan karena mini bar dikamar belum menjual jenis minuman tersebut. Penjualan minuman import memiliki banyak keuntungan yaitu harga jual yang mahal, tidak akan rusak/kadaluarsa, dan penjualan produk lain pasti mengalami peningkatan. Jadi dalam hal ini Penjualan item mini bar yang lain juga akan juga meningkat, jika ditambahkan variasi minuman import didalam mini bar tiap kamar maka akan sangat menguntungkan untuk Hotel Gran Puri Manado. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh penjualan minuman import terhadap peningkatan pendapatan Hotel Gran Puri Manado secara signifikan sehingga memberikan penambahan pendapatan hotel pada umumnya dan karyawan khususnya. Penelitian ini menggunakan teori-teori dasar antara lain:

Mini bar

Mini bar berbentuk kulkas kecil yang penuh dengan persediaan item yang akan dijual meliputi snack, soft drink dan minuman beralkohol. Ruang kamar tamu biasa terdapat Mini Bar yang tersedia kapan saja tamu ingin mengambil minuman dan serta makanan ringan saat tamu yang bersangkutan tinggal dikamar hotel. Tugas dari attendant Mini Bar adalah harus berusaha untuk memastikan bahwa tamu benar-benar puas selama mereka tinggal. Bagian dari kepuasan ini termasuk stocking penuh dari setiap mini bar di kamar tamu. Staf mini bar harus menjaga persediaan di mini bar kamar tamu dan harus menjunjung tinggi privasi tamu hotel setiap saat ketika sedang menjalankan tugas (http://www.ehow.com/about_6680927_job-description-mini-bar-attendant.html).

Set up display produk

Set up display product adalah merupakan pemajangan atau tata letak barang dagangan untuk menarik minat beli konsumen agar terciptanya pembelian. Dengan melihat barang dagangan, konsumen tertarik serta memudahkan konsumen dalam memilih barang yang diinginkan. Tujuan pokok set up display adalah: 1) Untuk menarik konsumen agar membeli barang yang di tawarkannya; 2) Untuk menimbulkan minat beli konsumen pada barang yang di pajang; 3) Untuk mendorong konsumen agar berkeinginan untuk membeli barang yang di tawarkan. (<http://online1pemasaran.com/2009/05/teknik-display-produk.html>)

Pendapatan

Menurut Baridwan (1992:23) pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badn usaha atau pelunasan utang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama adan usaha". Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pemebel, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Marwan, 1991:121).

Minuman beralkohol

Minuman beralkohol adalah minuman yang mengandung etanol. Etanol adalah bahan psikoaktif dan konsumsinya menyebabkan penurunan kesadaran. Berdasarkan analisa peneliti merasa perlu untuk menggambarkan minuman yang cocok dan akan menjadi favorit para tamu antara lain:

Vodka: Sejenis minuman beralkohol ber-kadar tinggi, bening dan tidak berwarna, yang biasanya disuling dari gandum yang difermentasi. Vodka mengandung air dan alkohol (etanol). Vodka biasanya memiliki kandungan alkohol sebesar 35 sampai 60% dari isinya. Salah satu merek vodka yang populer yaitu Smirnoff, SKY Vodka, dan Absolute Vodka.

Whiski; Minuman beralkohol dari fermentasi serelia yang mengalami proses mashing

(dihaluskan, dicampur air serta dipanaskan), dan hasilnya melalui proses distilasi sebelum dimatangkan dengan cara disimpan di dalam tong kecil dari kayu (biasanya kayu ek) Wiski Amerika (Bourbon) terdiri dari dua jenis: polos (straight) dan campuran (blend). Wiski hanya bisa disebut polos bila dimatangkan di tong kayu ek paling sedikit dua tahun, dan memenuhi kriteria salah satu jenis wiski bourbon dari bahan baku jagung paling sedikit 51%. Minuman Impor Jack Daniel adalah salah Jenis Whiskey Bourbon (Asal Amerika Serikat) yang sangat terkenal di dunia akan rasa khasnya.

Tequila; Minuman distilasi yang terbuat dari tanaman agave yang dibuat di sekitar kota Tequila, 65 kilometer (60 mil) barat laut Guadalajara di daerah pegunungan (Los Altos) di negara bagian Jalisco barat Mexico. Jose Quervo Tequilla menjadi salah satu minuman khas tequila asli Mexico yang sangat populer di dunia. (http://www.tequilaplanet.com/Learn_tequila.htm)

Metode

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif dan pengujian metode kuantitatif melalui metode analisis regresi sederhana. Lokasi penelitian adalah Hotel Gran Puri Manado bagian Mini Bar section. Penelitian selama bulan Mei-Juli 2013 dengan menganalisa data 6 bulan penjualan mini bar

section Hotel Gran Puri Manado (Januari-Juni 2013). Variabel pengukuran dalam penelitian ini adalah pengukuran Penjualan produk import untuk peningkatan pendapatan Mini Bar Hotel Gran Puri Manado. Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel bebas (independent variabel) yaitu jumlah penjualan minuman Import.
2. Variabel tergantung (dependant variabel) yaitu jumlah pendapatan mini bar Hotel Gran Puri Manado.

Data primer adalah laporan penjualan mini bar bulanan dan laporan inventory mini bar bulanan dan data sekunder yaitu kuesioner yang disebarakan kepada tamu Hotel Grand Puri Populasi adalah jumlah kamar tamu (150) dikali rata-rata 2 orang per kamar, maka populasi berjumlah: $(150 \times 2) = 300$ orang. Sampel diambil sejumlah 75 dengan perhitungan sampel menggunakan rumus Slovin:

$$(n = N / (1 + Ne^2) = 300 / (1 + 300 \times 0,1^2) = 75 \text{ sampel}$$

dimana n : jumlah sampel dan N : jumlah populasi : batas toleransi kesalahan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mini bar Hotel Gran Puri Manado menjual berbagai macam produk snack/ makanan ringan dan bermacam-macam minuman. Table 2 menunjukkan jenis produk yang di jual beserta harga dan jumlahnya.

Tabel 2: Daftar makanan dan minuman yang dijual di mini bar

No	Jenis	Item	Jumlah	Harga jual satuan
1	Snack	Wafer Selamat	1	12.500
2	Snack	Twister	1	12.000
3	Snack	Kripsi	1	7.500
4	Snack	Kayaking	1	18.000
5	Snack	Silver queen	2	12.000
6	Snack	Kit-kat	2	7.500
7	Minuman	Coca Cola	2	16.000
8	Minuman	Sprite	1	16.000
9	Minuman	UC-1000	2	13.500
10	Minuman	Guinness Beer	1	32.500
11	Minuman	Bintang Beer	2	29.500
12	Minuman	M-150	2	13.500
13	Minuman	Nu Green Tea	1	13.500
14	Minuman	Orange Water	1	22.000

Sumber: Mini bar list Hotel Gran Puri Manado, 2012

Mini bar Hotel Gran Puri Manado jika dapat dikelola dengan sebaik-baiknya akan sangat membantu dalam usaha pihak hotel dalam meningkatkan pendapatan. Melalui penelitian ini ditemukan solusi untuk meningkatkan pendapatan hotel yaitu penambahan penjualan minuman impor beralkohol. Hal ini sangat menguntungkan karena banyak manfaat diperoleh perusahaan antara lain:

1. Harga satuan minuman ini mahal karena barang impor sehingga harga jual juga akan ikut mahal.
2. Minuman ini tidak memiliki kadaluwarsa walaupun disimpan agak lama tidak akan rusak.
3. Hotel mendapatkan status eksklusif yang sama dengan hotel bintang 5 lainnya yang sudah menjual minuman ini bagi tamu yang menginap.
4. Tamu yang ingin mengkonsumsi minuman ini tak perlu lagi menelepon room service untuk mengantarkan ke kamar karena sudah tersedia dikamar jadi tamu tidak perlu repot untuk memesan lewat room service lagi.

Hasil penelitian terhadap produk yang paling cocok untuk dapat diaplikasikan di mini bar hotel Gran Puri Manado berupa 3 macam minuman, merek yang dipilih ialah merek menurut tingkat kepopuleran di masyarakat kita yaitu:

1. Vodka Russia Smirnoff
2. Whiskey Amerika (Bourbon) Jack Daniels
3. Tequilla Mexico Jose Quervo

Untuk minuman yang di jual adalah jenis minuman dalam ukuran mini yang isinya 2-3 oz (60-90 ml) perbotolnya. Untuk penentuan harga ditetapkan oleh pihak hotel khususnya yang menangani mini bar Hotel Gran Puri Manado. Dapat disimpulkan bahwa dengan menambahkan 300% dari harga beli ke tiap harga satuan minuman didapat perhitungan

sebagai berikut:

Harga jual mini bar = harga beli minuman x 3 (harga dinaikan sebesar 300%)

Untuk menentukan harga minuman digunakan perhitungan sebagai:

Harga Jual = Rp. 70.000 X 3 = Rp. 210.000

Dalam pengaturan didalam mini bar diatur 2 pasang minuman impor per kamar dihotel Gran Puri, jadi jika di total ada terdapat 6 botol minuman impor. Skenario akumulasi Penjualan minuman perkamar jika terjual 1 botol Vodka saja dari seluruh kamar (150 kamar) maka mini bar hotel Gran Puri mendapatkan Rp 31.920.000. Jadi dapat dikatakan bahwa terdapat efek positif lainnya yaitu penjualan makanan ringan berupa kacang dan kripik. Hal ini disebabkan karena makanan ringan adalah pendamping yang pas untuk menikmati minuman impor beralkohol. Dibawah ini terdapat akumulasi prediksi penjualan minuman impor mini bar hotel Gran Puri Manado. Dari analisa perhitungan minibar disimpulkan bahwa peningkatan minibar dapat dicapai dengan setup minuman impor. Melalui penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi perusahaan untuk mengetahui pentingnya minibar section dan bagaimana cara yang optimal dalam usaha peningkatan pendapatan minibar Hotel Gran Puri Manado.

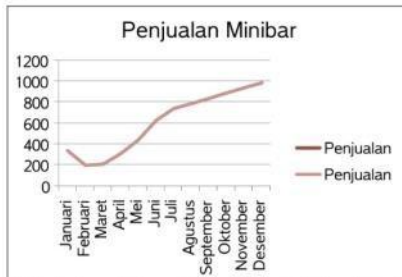
Proyeksi pendapatan menggunakan analisa uji regresi sederhana

Regresi atau peramalan adalah suatu proses memperkirakan secara sistematis tentang apa yang paling mungkin terjadi dimasa yang akan datang berdasarkan informasi masa lalu dan sekarang yang dimiliki agar kesalahannya dapat diperkecil. Kegunaan regresi dalam penelitian salah satunya adalah untuk meramalkan atau memprediksi variabel terikat (Y) apabila variabel bebas (X) diketahui. Regresi sederhana dapat dianalisis karena didasari oleh hubungan fungsional atau hubungan sebab akibat (kausal) variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

Tabel 3: Hasil untuk menghitung angka variable

Bulan	Proyeksi total penjualan minibar diluar minuman import	Proyeksi penjualan minuman import terjual per bulan	Jumlah Terjual (x)	Pendapatan minibar per bulan	Proyeksi pendapatan dari penjualan minuman import per bulan	Total Pendapatan (Y)
Juli	650	90	740	10,397,000	18,900,000	29,297,000
Agustus	700	90	790	10,599,500	18,900,000	29,499,500
September	750	90	840	12,215,000	18,900,000	31,115,000
Oktober	800	90	890	12,662,500	18,900,000	31,562,500
November	850	90	940	13,360,000	18,900,000	32,260,000
Desember	900	90	990	14,976,000	18,900,000	33,876,000
Total	4650		5190	74,210,000		187,610,000

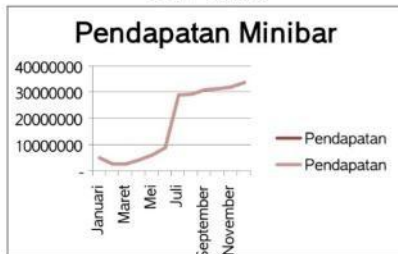
Sumber: Olahan data, 2012



Gambar 1: Penjualan minibar selama 1 tahun (Olahan data, 2012)

Hasil penjualan minuman impor (item/pieces) adalah sebagai berikut:

$$\text{Jumlah produk minibar terjual} \times 30 \text{ Hari} = (3 \times 30) = 90 \text{ Item}$$



Gambar 2: Pendapatan minibar selama 1 tahun (Olahan data, 2012)

Jumlah pendapatan minuman impor (Rp) dapat dihitung sebagai berikut:
 Penjualan x harga jual satuan = 90 x Rp. 210.000 = Rp 18.900.000

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan mini bar berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini bisa

dilihat langsung dari perbandingan penjualan dan pendapatan seperti dalam tabel 4 dibawah ini:

Tabel 4: Perbandingan Penjualan dan Pendapatan

Bulan penelitian	Total item terjual	Total pendapatan selama penelitian (Rp)	Bulan proyeksi	Total item terjual	Total pendapatan setelah penjualan minuman import (Rp)
Januari	338	5.248.000	Juli	740	29,297,000
Februari	203	2.808.000	Agustus	790	29,499,500
Maret	212	2.884.500	September	840	31,115,000
April	316	4.379.000	Oktober	890	31,562,500
Mei	443	6.413.000	November	940	32,260,000
Juni	631	9.181.000	Desember	990	33,876,000
Total	2143	30.913.500	Total	5190	187,610,000

Sumber: Olahan data, 2012

Data tabel di atas menunjukkan bahwa penjualan minibar sebelum ada minuman impor total penjualannya selama 6 bulan sebelum penjualan produk impor (januari-juni 2013) sebesar 2143 item dengan pendapatan sebesar Rp 30.913.500, akan tetapi setelah ditambahkan minuman import didapatkan hasil proyeksi minibar 6 bulan selanjutnya (Juli-Desember 2013) berjumlah 5190 dan pendapatan sebesar Rp. 187.610.000. Setelah produk impor dijual, penjualan dan pendapatan mini bar Hotel Gran Puri Manado mengalami kenaikan karena mahalanya harga jual minuman impor minibar. Berikut disajikan juga analisis

regresi penjualan terhadap pendapatan yang memberikan gambaran perhitungan jelas untuk mengukur proyeksi penjualan minibar terhadap jumlah pendapatan Hotel Gran Puri Manado.

Hasil uji regresi linier sederhana

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh produk impor terhadap peningkatan pendapatan bini bar Hotel Gran Puri Manado digunakan persamaan regresi sederhana dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 5: Analisa hasil untuk menghitung angka variabel X dan Y

Bulan	Total item terjual (X)	Total pendapatan selama penelitian (Y)
Juli	740	29,297,000
Agustus	790	29,499,500
September	840	31,115,000
Oktober	890	31,562,500
November	940	32,260,000
Desember	990	33,876,000
Total	5190	187,610,000

Sumber : Hasil Olahan Data 2012

Tabel 6: Analisis koefisien keberartian persamaan regresi linier sederhana

Model	Coefficients ^a				t	Sig.
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	15637041.905	1638010.346		9.546	.001
	penjualan	18070.857	1884.493	.979	9.589	.001

Sumber: Pengolahan hasil perhitungan SPSS Ver. 20.0

Analisis rumus seperti dibawah ini:

$$Y = a + bX$$

- Keterangan: Y = Variabel dependen (nilai yang diprediksikan)
 X = Variabel independen
 a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)
 b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

Pendapatan = 15637041.905 + 18070.857 (Penjualan),

Persamaan regresi tersebut mempunyai makna sebagai berikut:

Konstanta sebesar 15637041.905 berarti bahwa tanpa adanya penjualan barang maka pendapatan mini bar Hotel Gran Puri Manado adalah sebesar 15637041.905 satuan. Jika variable pendapatan naik maka minibar akan mendapatkan kenaikan penjualan (karena tanda positif) sebesar 18070.857 di Hotel Gran Puri Manado. Selanjutnya diprediksi bahwa pendapatan mini bar Hotel Gran Puri jika penjualan sebesar 1200 item. Maka menggunakan rumus persamaan regresi didapatkan hasil:

Penjualan = 15637041.905 + 18070.857 (Penjualan)

Penjualan = 15637041.905 + 18070.857 (1200)

Penjualan = 37322070

Keterangan: biaya promosi dalam skala Jutaan Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa jika penjualan sebesar 1000 item, maka pendapatan diprediksi sebesar Rp. 37.322.070,-

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa penjualan minuman impor berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan mini bar Hotel Gran Puri Manado sehingga melalui penjualan minuman inport ini meningkatkan pendapatan Hotel Gran Puri Manado. Penjualan produk import yaitu 3 minuman impor yang sangat diminati oleh para tamu yaitu Vodka Russia

SMIRNOFF, Whiskey American Borbon JACK DANIELS dan Tequila Mexico JOSE CUERVO ESPECIAL. Penjualan minuman impor memiliki prospek yang sangat baik dalam meningkatkan penjualan minuman di Hotel Gran Puri Manado. Oleh sebab itu disarankan bahwa pelaporan minuman minibar yang telah dikonsumsi oleh tamu harus dilaporkan secara cepat dan tepat kepada bagian Front Office Department baik dengan menggunakan telepon ataupun dengan menggunakan walkie-talkie. Pihak perusahaan juga hendaknya lebih memperhatikan stok persediaan minuman minibar agar dalam proses pemesanan bisa dilakukan dengan cepat untuk menghindari kekosongan produk minibar dalam jangka waktu yang lama.

DAFTAR RUJUKAN

- Rollin, Niswonger, Carl S. Warren dan Philip E. Fess, (1992), *Prinsip-prinsip Akuntansi (terjemahan)*, Alih Bahasa : Alfonsus Sirait, Jilid I, Edisi 16, Penerbit Erlangga, Jakarta, Hal. 56-57.
- Dyckman, Dukes dan Davis (1999), *Akuntansi Keuangan Menengah I (terjemahan)*, Jilid I, Edisi 3, Alih Bahasa : Munir Ali, Jakarta: Erlangga.
- Eldon S. H., (1997), *Teori Akuntansi, (terjemahan)*, Alih Bahasa: Wimliyono, Edisi 4. Jakarta, Erlangga.
- Harahap, S.S., (2001), *Teori Akuntansi*, Penerbit Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Ikatan Akuntan Indonesia, (2002), *Standar Akuntansi Keuangan*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, P. dan Gary A., (2005). *Prinsip-prinsip pemasaran*, Jakarta; Erlangga
- Marman A., (1986). *Marketing*, AMP YKPN Yogyakarta.
- Michael F. Van Breda, (2000), *Teori Akunting, (terjemahan)* Buku I, Edisi Kelima, Penerbit Interaksara, Jakarta, hal. 374.
- Munandar, M., (1981), *Pokok-pokok Intermediate Accounting*, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

- Soemarsono, S.R., (2000). *Akuntansi Suatu Pengantar, Jilid 2*, Edisi 4, Jakarta PT. Rineka Cipta.
- Swastha B. dan Irawan. (1990). *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty Yogyakarta.
- Suwardjono, (1989), *Teori Akuntansi*, Penerbit BPFE Yogyakarta. Yogyakarta.
- Tuanakotta, T. M., (2000), *Teori Akuntansi*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Zaki B., (1997). *Intermediate Accounting*, BPFE. Yogyakarta, Yogyakarta.
- Personalia Department (HRD) (2013). Hotel Gran Puri Manado, Data Internal.
http://brantasinternational.com/Portals/388/NHEM_Creating_a_Refreshment_Profit_Center.pdf
- http://www.chow.com/about_6680927_job-description-mini-bar-attendant.html
- <http://online1pemasaran.com/2009/05/teknik-display-produk.html>

Report from private organization, available on organization's website

Philips UK. (2009, March 23). U.S. Department of Energy honors Philips for significant advancement in LED lighting. Retrieved March 24th, 2009, from <http://www.philips.co.uk/index.page>

Message posted to online forum or discussion group

Davitz, J.R. (2009, February, 21). How medieval and renaissance nobles were different from each other [Msg 131]. Message posted to <http://I.groups.yahoo.com/group/MedievalSaints/message/131>.

14. Tata cara penyajian kutipan, rujukan, tabel, dan gambar mengikuti ketentuan dengan mencontoh langsung tata cara yang digunakan dalam artikel yang telah dimuat pada Jurnal Hospitaliti dan Pariwisata. Artikel berbahasa Indonesia menggunakan Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia Yang Disempurnakan dan istilah-istilah yang dibakukan oleh pusat bahasa.
15. Semua naskah ditelaah secara anonim oleh Mitra Bebestari (Reviewers) yang ditunjuk oleh Dewan Editor menurut bidang kepakarannya. Penulis artikel diberi kesempatan untuk melakukan perbaikan (revisi) naskah atas dasar rekomendasi/saran dari Mitra Bebestari atau editor. Kepastian pemuatan atau penolakan naskah akan diberitahukan secara tertulis.
16. Segala sesuatu yang menyangkut perijinan pengutipan atau penggunaan Software Computer untuk pembuatan naskah atau hal lain yang terkait dengan HAKI yang dilakukan oleh penulis artikel berikut konsekuensi hukum yang mungkin timbul karenanya, menjadi tanggung jawab penuh penulis artikel.
17. Sebagai prasyarat bagi pemrosesan artikel, para penyumbang naskah wajib menjadi pelanggan minimal selama satu tahun (dua nomor). Penulis yang artikelnya dimuat wajib membayar kontribusi biaya cetak sebesar Rp. 500.000,00 (Lima Ratus Ribu Rupiah) perjudul. Artikel yang tidak dimuat tidak akan dikembalikan kecuali atas permintaan penulis.

FORMULIR BERLANGGANAN

Mohon dicatat sebagai pelanggan Jurnal Hospitaliti dan Pariwisata (JHP):

Nama :

Alamat :

.....(Kode Pos

Harga Langganan 1 Volume (2 Nomor)
Untuk satu tahun (sudah termasuk ongkos kirim)
Rp. 200.000 untuk wilayah Sulawesi
Rp 250.000 untuk wilayah luar Sulawesi

(.....)

FORMULIR INI BOLEH DI FOTOCOPY

gunting dan kirimkan ke alamat Tata Usaha atau e-mail JHP

BERITA PENGIRIMAN UANG LANGGANAN

Dengan ini saya kirimkan uang sebesar:

Rp. 200.000 untuk langganan 1 tahun (2 nomor) mulai nomor tahun

Rp 250.000 untuk langganan 1 tahun (2 nomor) mulai nomor tahun

Uang tersebut telah saya kirim melalui:

Bank BNI Cabang Manado dengan Nomor Rekening 0195083074 a.n. Jeinry M. Lumintang



9 772354 835003