

MENINGKATKAN KETERAMPILAN MAHASISWA MELALUI KEGIATAN EXPERT SHARING IN REVENUE MANAGEMENT DI POLITEKNIK PARIWISATA PALEMBANG

Dino Leonandri

Sekolah Tinggi Pariwisata Trisakti

**Corresponding Author*

Email : dinoleonandri@stptrisakti.ac.id

Abstraksi

Artikel ini membahas kegiatan bertajuk *Expert Sharing in Revenue Management* yaitu pelatihan yang diberikan kepada mahasiswa Politeknik Pariwisata Palembang untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam ilmu manajemen pendapatan hotel. Adapun metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah ceramah, diskusi dan evaluasi. Peserta pelatihan terdiri dari 150 mahasiswa Semester 4 yang berasal dari jurusan Pengelola Konvensi dan Acara D4, Divisi Kamar D3 dan Seni Kuliner D3. Hasil dari pengabdian ini, sebanyak 94,6% mahasiswa menyatakan memahami materi yang disampaikan mengenai Revenue Management dan 80% (120 Mahasiswa) diantaranya bahkan dapat menjabarkan ulang dengan baik. Kesan mahasiswa atas kegiatan ini secara umum baik (sebanyak 90% atau 135 orang). Mereka menyatakan pelatihan ini bermanfaat bagi karir mereka di masa mendatang. Sebanyak 10% sisanya yakni 15 mahasiswa menyatakan kurang tertarik dikarenakan akan memilih bidang lain dalam manajemen perhotelan.

Kata Kunci: Sumber Daya Manusia Pariwisata; Manajemen Pendapatan; Politeknik Pariwisata, Palembang

Abstract

This article is about an activity entitled Expert Sharing in Revenue Management. This activity is a training given to the students of Palembang Polytechnic of Tourism to improve their knowledge and skills in the hotel income management sciences. The methods used in this community service are lectures, discussion and evaluation. The trainees consist of 150 Semester 4 students from the Department of Convention and Events D4,, Room Division D3 and Culinary Arts D3. The result of this dedication has shown that as many as 94.6% of the students expressed state that the presentation about Revenue Management can be understood and 80% (120 students) of those students can even redescribe it well. Their impression of this activity is generally good (as much as 90% or 135 people). They claim that this training is beneficial to their future careers. A total of 10% of the remaining 15 students have expressed less interest because they consider choosing another field in the management of hospitality.

Keyword: Human Resource in Tourism, Revenue Management ; Polytechnic of Tourism, Palembang

© 2020 Penerbit PS2PM FISIPKUM UNSERA

PENDAHULUAN

Menurut Suroto (2000), pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan adalah penghasilan individu yang berfungsi untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan sangat penting bagi kelangsungan hidup dan penghidupan baik secara langsung maupun pun tidak langsung.

Sementara Accounting Principle Board, yang dikutip oleh Theodorus Tuanakotta (1984:153) dalam bukunya yang berjudul Teori Akuntansi mendefinisikan pendapatan sebagai inflow of asset yang dihasilkan ke dalam perusahaan sebagai akibat penjualan barang dan jasa. Pendapat lain menyatakan, pendapatan merupakan kenaikan kotor dalam aset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, keuntungan, seperti manajemen rekening

investasi terbatas. (Antonio, 2001:204). Romney dan Steinbart (2014:413) menyatakan siklus pendapatan adalah serangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan informasi terkait yang terus-menerus dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima kas sebagai pembayaran atas penjualan tersebut.

Manajemen Pendapatan adalah hal yang sangat bervariasi dan tergantung dengan preferensi masing-masing. Terdapat banyak strategi pengelolaan pendapatan hotel yang dapat diterapkan oleh masing-masing hotel. Tetapi secara umum terdapat tiga elemen dalam rate plan yang di miliki hotel saat ini yang bisa diatur untuk dapat diimplementasikan ke dalam revenue management.

Untuk meningkatkan kemampuan para mahasiswanya di bidang manajemen perhotelan, Politeknik Pariwisata Palembang mengadakan kegiatan pelatihan mahasiswa di lingkungan kampus yang salah satunya adalah pelatihan Expert Sharing in Revenue Management. Melalui kegiatan

ini diharapkan di masa mendatang akan tercetak hotelier yang mumpuni di bidangnya.

Politenik Pariwisata Palembang adalah salah satu perguruan tinggi negeri dibawah Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia. Politeknik Negeri Pariwisata Palembang yang beralamat di alan Sapta Pesona No.10, Silaberanti, Seberang Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30267 memiliki 4 Program Studi diantaranya Pengelola Konvensi dan Acara (D4), DIvisi Kamar (D3), Seni Kuliner (D3), dan Tata Hidang (D3).

Visi Poltekpar Palembang adalah menjadi Institusi pendidikan tinggi kepariwisataan berstandar internasional dan berkepribadian Indonesia. Misi Poltekpar Palembang terdiri atas:

1. Menghasilkan sumber daya manusia pariwisata yang mempunyai daya saing internasional dan berkepribadian Indonesia
2. mengembangkan penelitian kepariwisataan skala internasional yang berbasis pada pengetahuan, budaya, dan lingkungan local

3. mengembangkan pengabdian kepada masyarakat melalui inovasi teknologi tepat guna, kearifan lokal, dan kelestarian lingkungan.

Mahasiswa Politeknik Pariwisata memiliki pengalaman bekerja di industri selama 1 semester layaknya pekerja di industri pariwisata. sesuai arahan direktur yaitu 70 :30 untuk melakukan job training yaitu 70 % untuk dalam negeri dan 30 % luar negeri. rasio lebih besar dalam negeri karena mahasiswa Poltekpar Palembang ini harus membangun sektor pariwisata dalam negeri untuk prioritas selebihnya mereka baru mencari ilmu di luar negeri untuk di aplikasikan di dalam negeri.

Politeknik Pariwisata Palembang berkerjasama dengan : IMI Swtitzerland, APIEM. Republic Polytechnic, ICE BSD, IMEA. Dan juga beberapa International Hotel Chain dan lembaga lainnya

Mahasiswa dianggap sebagai agent of change di dalam masyarakat, dimana segala kemajuan di masa yang akan datang banyak tergantung pada mereka. Indonesia sudah memiliki bekal dasar dalam bidang pariwisata yang berupa keindahan alam dan kekayaan budaya,

yang keduanya akan mampu mendatangkan kesejahteraan bagi masyarakat apabila dikelola dengan baik. Untuk itu mahasiswa wajib memiliki pengetahuan dan kemampuan yang mumpuni sebagai bekal mereka terjun ke dunia kerja untuk membangun sektor pariwisata nantinya.

Untuk itu para Mahasiswa perlu memiliki kemampuan yang mumpuni dalam menghadapi tantangan dunia kerja kelak. Itulah sebabnya mengapa dalam rangkaian kegiatan bertajuk Expert Sharing dengan materi Revenue Management diberikan.

Mengacu pada analisis tersebut di atas, permasalahan Politeknik Pariwisata Palembang sebagai mitra dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

a. Belum adanya pelatihan pada Mahasiswa di Politeknik Pariwisata Palembang mengenai Revenue Management dan

manfaatnya dalam dunia usaha khususnya bisnis perhotelan.

b. Perlu ditingkatkannya interaksi antara Mahasiswa dan industry hotel dari segi kuantitas maupun kualitas agar para mahasiswa yang datang ke menempuh studi di Politeknik Pariwisata Palembang merasa lebih percaya diri bekerja di dunia kerja nantinya.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan menggunakan beberapa metode yang meliputi sosialisasi, diskusi dan evaluasi, yaitu:

1. Sosialisasi: Mahasiswa diberikan paparan mengenai Revenue Management dan kegunaannya dalam bisnis khususnya dalam industri perhotelan



Gambar 1. Pemaparan Materi sosialisasi tentang Revenue Management

2. Metode Diskusi: Melalui metode ini, narasumber memancing para Mahasiswa untuk bertanya mengenai Revenue Management sehingga menambah wawasan mengenai manajemen hotel.
3. Metode Evaluasi: Sebelum masuk ke metode ceramah, para Mahasiswa terlebih dahulu diberikan kuesioner untuk menggali sampai dimana pengetahuan mereka mengenai Revenue Management dan apakah mereka menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Pertanyaan sebelum ceramah/paparan adalah:

1. Apakah Anda pernah mendengar mengenai Revenue Management sebelum pelatihan ini? (Jika menjawab pernah maka silakan melanjutkan ke pertanyaan selanjutnya)
2. Apakah yang dimaksud dengan Revenue Management ?

Setelah ceramah dan diskusi, kuesioner kembali disebar kuesioner untuk melihat sejauh mana pemahaman para Mahasiswa akan materi yang diberikan, ditambah satu pertanyaan mengenai kesannya tentang program Expert Sharing dan harapan akan acara

serupa di masa depan. Kuesioner yang dibagikan memuat pertanyaan sebagai berikut:

- a. Apakah itu Revenue Management dan pentingkah penerapannya?
- b. Apa kesan Anda terhadap program Expert Sharing ini?

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah:

1. Persiapan

Penulis dibantu Staff Administrasi Politeknik Pariwisata Palembang menyebarkan kuesioner sehari sebelum pelatihan guna mencari tahu sejauh mana pemahaman para Mahasiswa terhadap Revenue Management. Dari kuesioner yang disebar, didapati hasil hanya 40% dari peserta (yaitu 60 Mahasiswa) menyatakan pernah mendengar istilah tersebut dan dari 60 Mahasiswa tadi yang melanjutkan ke pertanyaan kedua, ternyata hanya 60% (36 Mahasiswa) diantaranya yang bisa menjelaskan dengan tepat apa yang dimaksud dengan Revenue Management. Dari sini kita bisa menyimpulkan bahwa Revenue Management belum dikenal oleh para

Mahasiswa tersebut. Adapun yang pernah mendengar pun tidak semuanya memahami konsep ini secara tepat dan menyeluruh.

Dari wawancara lebih jauh, didapati bahwa pengertian mereka biasanya sebatas masalah tentang akuntansi hotel yaitu berupa penjualan hotel, sementara Revenue Management sebetulnya bukanlah hanya terpaku pada sebagian akuntansi hotel melainkan bagian terpenting di hotel. Namun, bagi yang mereka yang sudah pernah mendengar, setidaknya mereka memiliki bayangan akan apa yang dimaksud dengan Revenue Management sehingga mereka pun yakin bahwa selama ini mereka sudah menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari, sesuai dengan pemahaman mereka tentunya.

Setelah mengetahui sampai dimana pemahaman para Mahasiswa tersebut, maka penulis berkonsultasi dengan pihak Politeknik Pariwisata Palembang sebagai mitra dan memutuskan untuk memberikan pelatihan dasar-dasar materi

Revenue Management. Materi bersifat dasar ini diberikan karena pemahaman mahasiswa dalam hal tersebut belum baik sehingga dikhawatirkan apabila materi lanjutan yang diberikan, mahasiswa tidak dapat mengikutinya dengan baik.

2. Pelatihan

Penulis bersama Politeknik Pariwisata Palembang datang ke lokasi pelatihan, bertempat di auditorium kampus. Pelatihan diberikan selama 120 menit (2) jam. Di 75 menit pertama, penulis memberikan paparan mengenai arti Revenue Management, Revenue Management yang dilakukan di hotel dan manfaat Revenue Management bagi hotel secara keseluruhan. 45 menit selanjutnya digunakan untuk diskusi dimana terjadi interaksi antara penulis sebagai narasumber dengan mahasiswa, Setelah paparan dan diskusi, sebelum menutup acara para Mahasiswa kembali diberi kuesioner untuk menguji tingkat pemahaman mereka dan kesan mereka atas pelatihan pada hari itu.



Gambar 1. Foto bersama para Narasumber, Kepala Politeknik Pariwisata Palembang dan para Peserta

3. Evaluasi

Setelah kegiatan, penulis memproses kuesioner yang dibagikan. Hasilnya, dari 150 Mahasiswa Politeknik Pariwisata Palembang, 142 Mahasiswa (94,6%) menyatakan dapat memahami materi yang disampaikan dan bisa menjelaskan kembali dengan benar mengenai Revenue Management. Mereka berkeyakinan bahwa penerapannya akan berguna bagi mereka, 80% (120 Mahasiswa) diantaranya bahkan dapat menjabarkan ulang dengan baik. Kesan mahasiswa atas kegiatan ini secara umum baik (sebanyak 90% atau 135 orang). Mereka menyatakan pelatihan ini bermanfaat bagi karir mereka di masa mendatang, sedangkan sebanyak 10% sisanya yakni sebanyak 15 orang menyatakan kurang tertarik dikarenakan

akan memilih bidang lain dalam manajemen perhotelan.

SIMPULAN

Penulis menyimpulkan bahwa mahasiswa Politeknik Pariwisata Palembang menganggap pelatihan ini menyenangkan berguna bagi mereka untuk karir mereka ke depan. Mereka juga berharap lebih banyak acara semacam ini yang diselenggarakan sehingga meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mereka dalam manajemen perhotelan. Adapun ke depan perlu diberikan pelatihan lain yang bermanfaat untuk menambah kemampuan mereka dalam manajemen perhotelan, misalkan pelatihan tentang akuntansi perhotelan.

REFERENSI

Romney, M. B., Steinbart, P.J., (2014).
Sistem Informasi Akuntansi (Edisi 13).
New York: Pearson Education, Inc.

Ideas SAS Company. (2012). Swissbel
GM's Conference 2012

David Hayes, Allisha A. Miller. (2010.)
Revenue Management for the Hospitality
Industry

Elisabeth Poutier, Alan Fyall, Patrick
Legohérel. (2013). Revenue Management
for Hospitality and Tourism

Kalyan T. Talluri, Garrett J. van Ryzin.
(2004). The Theory and Practice of
Revenue Management

David Hayes. (2003). Hotel operations
Management

Patrick Legohérel. 2013.
<https://www.researchgate.net/publication/263300289> Revenue management for h
[ospitality and tourism](https://www.researchgate.net/publication/263300289), diakses 26 Maret
2020 pukul 13.45 WWIB

[https://www.siteminder.com/r/hotel-
distribution/hotel-revenue-management/](https://www.siteminder.com/r/hotel-distribution/hotel-revenue-management/),
diakses 26 Maret 2020 pukul 11.34 WWIB