

## ABSTRAK

Kota Kuningan merupakan salah satu daerah tujuan wisata nasional yang memiliki keragaman objek dan daya tarik wisata, baik itu wisata seni atau wisata budaya, wisata sejarah, wisata belanja, wisata olahraga dan wisata kerajinan. Akibat adanya keragaman objek wisata inilah yang menyebabkan banyak turis lokal maupun mancanegara yang datang ke kota Kuningan untuk berwisata. Agar sektor pariwisata berkembang sesuai dengan yang diharapkan, maka dibutuhkan unsur-unsur yang mendukungnya. Salah satu unsur yang dianggap penting adalah penyediaan sarana hotel, karena hotel merupakan suatu bentuk usaha yang sangat kompleks, dimana di dalamnya terdapat produk atau jasa yang dijual. Hal ini membuat para pengusaha memasuki bisnis perhotelan. Agar perusahaan itu memperoleh keuntungan, maka besarnya anggaran penjualan sewa kamar yang dikeluarkan oleh perusahaan harus ditetapkan dengan baik dan benar. Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perhotelan dengan alasan perusahaan tersebut memiliki lokasi yang sangat strategis untuk menarik para wisatawan dalam rangka meningkatkan volume penjualan sewa kamar. Penulis akan membahas penelitian dengan judul: **“Manfaat Anggaran Penjualan Sewa Kamar Dalam Meningkatkan Pendapatan Sewa Kamar”** (Studi kasus pada Hotel Tirta Sanita Spa Resort Kuningan).

Pada penulisan skripsi ini, ruang lingkup penelitian dibatasi pada pembahasan mengenai manfaat anggaran penjualan sewa kamar dalam meningkatkan pendapatan sewa kamar. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara menentukan besarnya penjualan yang diperlukan oleh Hotel Tirta Sanita Spa Resort, untuk mengetahui sampai sejauh mana manfaat anggaran penjualan dalam meningkatkan pendapatan sewa kamar di Hotel Tirta Sanita Spa Resort. Dalam penulisan skripsi ini, penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut: **“Jika anggaran penjualan sewa kamar memadai, maka dapat meningkatkan pendapatan sewa kamar”**. Metode yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dengan teori yang ada.

Anggaran penjualan sewa kamar ditetapkan oleh perusahaan untuk memudahkan perusahaan dalam pencapaian tujuan yang ingin dicapai. Sehingga apabila terdapat penyimpangan maka dengan mudah dilakukannya tindakan analisis dan koreksi sesuai dengan batas toleransi yang telah ditetapkan yaitu sebesar kurang dari 5 %.

Berdasarkan hasil penelitian dan jawaban kuesioner diperoleh hasil sebesar 92,61 % untuk variabel independen dan 84 % untuk variabel dependen, sehingga penulis dapat menyimpulkan bahwa anggaran penjualan sewa kamar bermanfaat dalam meningkatkan pendapatan sewa kamar, yang berarti hipotesis yang ditetapkan dapat diterima.