

## ABSTRAK

Krida : Analisis Potensi Unit Bisnis

Kasus Pada Unit Bisnis Bar Hotel Jayakarta Yogyakarta.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui potensi perkembangan unit bisnis bar, untuk mengetahui seberapa besar unit bisnis ini dapat menjadi sarana pelengkap kebutuhan tamu penginap kamar dan untuk mengetahui kemampuan unit bisnis yang bersangkutan dalam mengurangi fluktuasi pendapatan utama (hasil penjualan sewa kamar).

Potensi unit bisnis bar diukur dari *trend* hasil penjualan bar dari waktu ke waktu dengan menggunakan analisis *secular trend*, kemampuan unit bisnis bar sebagai pelengkap bagi kebutuhan tamu penginap diukur dengan pola dan keamatan hubungan antara jumlah penginap dengan jumlah pengunjung bar oleh tamu penginap dengan menggunakan korelasi *product moment* dan kemampuan unit yang bersangkutan dalam mengurangi fluktuasi pendapatan utama (penjualan sewa kamar) diukur dengan pola dan keamatan hubungan antara penjualan sewa kamar dengan hasil penjualan bar dengan menggunakan analisis korelasi *product moment*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, bar merupakan unit bisnis yang potensial ditinjau dari *trend* hasil penjualan unit bisnis yang bersangkutan. Persamaan *trend* dari penelitian adalah  $Y = 21.688.295,57 + 797.454,95X$ . Hal ini menunjukkan nilai b (797.454,95) positif, yang berarti setiap tambahan satu bulan, maka penjualan bar akan mengalami kenaikan sebesar 797.454,95 rupiah. Korelasi antara jumlah penginap dengan jumlah pengunjung bar oleh tamu penginap adalah positif signifikan. Hal ini berarti, jika jumlah penginap mengalami kenaikan maka, jumlah penginap yang mengunjungi bar juga mengalami peningkatan, demikian sebaliknya. Kesimpulan ini dapat dibuktikan dari nilai  $t$  hitung (2,41) lebih besar dari nilai  $t$  tabel (1,73). Jadi, analisis ini menunjukkan bahwa unit bisnis bar merupakan sarana pelengkap dari kebutuhan tamu hotel. Korelasi antara penjualan sewa kamar dengan penjualan bar adalah positif signifikan. Hal ini berarti, jika penjualan kamar mengalami kenaikan, maka penjualan bar juga akan mengalami kenaikan, demikian sebaliknya. Kesimpulan ini dapat dibuktikan dari nilai  $t$  hitung (2,70) lebih besar dari nilai  $t$  tabel (1,73). Analisis ini juga menunjukkan bahwa, unit bisnis bar tidak berfungsi dalam mengurangi fluktuasi pendapatan utama (penjualan sewa kamar), tetapi justru memperlebar fluktuasi antara hasil penjualan kamar dan hasil penjualan bar.

## ABSTRACT

Krida: Potential of the as Business Unit  
Case Study at Jayakarta Hotel Yogyakarta

The objectives of the research are, firstly, to find out the development potential of the bar as a business unit; secondly, to find out the capability of the bar unit as a complementing facility for the guests. The third objective is to find out the capability of the bar unit in reducing the main source of income fluctuation, i.e. room sales.

The potential of the bar as a business unit is measured by using a secular trend analysis based on the trend of the results of the bar sales. The capability of the bar as an additional facility for the guests is measured by using product moment correlation analysis. This measurement is based on the pattern and the correlation between the number of the hotel's guests and the number of guests who visit the bar. The capability of the bar in reducing fluctuation of the main income (room sales) is also measured by using product moment analysis, based on the pattern and the correlation between the results the room sales and bar sales.

The result of the research shows that the bar is a potential business unit viewed from the trend of the results of bar sales. The equation of the trend is  $Y = 21.688.295,57 + 797.454,95 X$ . This shows that the value of b is positive (797.454,95) which means that bar sales will increase Rp. 797.454,95 per month. The correlation between the number of hotel guests and the number of guests who visit the bar is positive and significant. It means that an increase in the number of hotel guests will be followed by an increase in the number of bar's guests, and vice versa. This result is shown by the observed value of t (2,41) which is numerically greater than the t-table (1,73). This analysis shows that the bar as a business unit is a completing element for the guest's needs. The correlation between room sales and bar sales is positive and significant. If room sales increase, bar sales will increase and vice versa. It was found from the t test computation that the observed value t (2,70) is numerically greater than the t-table (1,73). This analysis shows that the function of the bar does not reduce the fluctuation of the main income, it even enhances the fluctuation of the room sales.