PENGARUH PENDAPATAN KEANGGOTAAN, PENDAPATAN TIKET MASUK DAN PENDAPATAN SEWA FASILITAS TERHADAP LABA BERSIH PADA SPLASH SPORT CLUB PT INTILAND DEVELOPERNYA TBK PERIODE 2023-2025

Milla Adya Lestari[1], Rafika Ludmilla[2]
millaadyalestari@gmail.com[1], rafika.rfd@bsi.ac.id[2]
Universitas Bina Sarana Informatika

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh pendapatan keanggotaan, pendapatan tiket masuk, dan pendapatan sewa fasilitas terhadap laba bersih pada Splash Sport Club PT Intiland Development Tbk periode 2023–2025. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan internal bulanan sebanyak 36 observasi. Analisis dilakukan menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan IBM SPSS Statistics versi 29 setelah pengujian asumsi klasik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan keanggotaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih, demikian pula pendapatan tiket masuk. Pendapatan sewa fasilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Secara simultan, ketiga sumber pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih dengan Adjusted R Square sebesar 0,912. Temuan ini menunjukkan pentingnya optimalisasi pendapatan keanggotaan dan tiket masuk serta peningkatan pemanfaatan fasilitas secara terencana. Penelitian ini memberikan kontribusi empiris dengan menunjukkan bahwa struktur sumber pendapatan pada industri kebugaran memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan sektor jasa lainnya, sehingga memperkaya literatur revenue management pada konteks usaha olahraga yang bersifat capacity-constrained.

Kata Kunci: Pendapatan Keanggotaan, Pendapatan Tiket Masuk, Pendapatan Sewa Fasilitas, Laba Bersih, Pusat Kebugaran.

ABSTRACT

This study examined the effect of membership revenue, entrance ticket revenue, and facility rental revenue on net profit at Splash Sport Club of PT Intiland Development Tbk during 2023–2025. A quantitative approach was applied using secondary data from monthly internal financial reports covering 36 observations. Multiple linear regression was employed with IBM SPSS Statistics version 29 after classical assumption testing. The results showed that membership revenue had a positive and significant effect on net profit, as did entrance ticket revenue. Facility rental revenue did not have a significant partial effect on net profit. Simultaneously, the three revenue sources significantly affected net profit, with an Adjusted R Square of 0.912. The findings indicate that management should prioritize membership and entrance-ticket revenue optimization while improving the utilization of rented facilities in a more systematic manner. This study contributes empirical evidence that the revenue structure of the fitness industry differs distinctly from that of other service sectors, thereby enriching the revenue management literature within capacity-constrained sport business contexts.

Keywords: *Membership Revenue, Entrance Ticket Revenue, Facility Rental Revenue, Net Profit, Fitness Club.*

PENDAHULUAN

Industri kebugaran merupakan bagian dari sektor jasa yang berkembang seiring meningkatnya perhatian masyarakat terhadap kesehatan, aktivitas fisik, dan gaya hidup aktif. Perkembangan tersebut menciptakan peluang bagi pusat kebugaran dan fasilitas olahraga untuk memperoleh pendapatan dari berbagai jenis layanan. Namun, pertumbuhan

pendapatan tidak dengan sendirinya menjamin peningkatan laba bersih. Perusahaan perlu mengelola sumber penerimaan, kapasitas layanan, strategi harga, serta biaya operasional secara terpadu agar peningkatan aktivitas usaha memberikan kontribusi nyata terhadap kinerja keuangan.

Splash Sport Club merupakan unit usaha olahraga dan kebugaran di bawah PT Intiland Development Tbk yang berlokasi di kawasan Taman Semanan Indah, Jakarta Barat. Fasilitas yang tersedia meliputi kolam renang, gym, lapangan tenis, lapangan basket, studio aerobik, dan fasilitas rekreasi lainnya. Dalam kegiatan operasionalnya, Splash Sport Club memperoleh pendapatan terutama dari keanggotaan, tiket masuk, dan sewa fasilitas. Perbedaan karakteristik ketiga sumber pendapatan tersebut membuat kontribusinya terhadap laba bersih perlu dikaji secara terpisah maupun bersama-sama.

Kondisi keuangan selama periode penelitian memperlihatkan adanya perubahan yang cukup kuat. Pendapatan keanggotaan turun dari Rp1.016.127.311 pada 2023 menjadi Rp646.154.400 pada 2024 dan Rp637.828.994 pada 2025. Pendapatan tiket masuk sebagai sumber pendapatan terbesar juga mengalami penurunan, dari Rp2.499.772.728 pada 2023 menjadi Rp2.274.063.639 pada 2024 dan Rp2.221.154.546 pada 2025. Berbeda dengan dua sumber tersebut, pendapatan sewa fasilitas meningkat dari Rp232.365.110 pada 2023 menjadi Rp238.940.561 pada 2024 dan Rp269.273.553 pada 2025. Pada periode yang sama, laba bersih turun dari Rp859.331.525 pada 2023 menjadi Rp381.748.820 pada 2024 dan Rp238.507.607 pada 2025.

Perubahan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan suatu jenis pendapatan belum tentu diikuti peningkatan laba bersih. Pendapatan sewa fasilitas, misalnya, meningkat secara tahunan, tetapi laba bersih tetap menurun. Fenomena ini memperlihatkan pentingnya melihat hubungan antara masing-masing sumber pendapatan dan laba bersih secara empiris. Bagi manajemen, informasi tersebut dapat digunakan untuk menentukan sumber pendapatan yang perlu dipertahankan, dikembangkan, atau diperbaiki pola pengelolaannya.

Hubungan pendapatan dan laba dapat dijelaskan melalui Profit Theory yang memandang laba sebagai hasil akhir dari aktivitas perusahaan setelah pendapatan dibandingkan dengan beban. Pendapatan yang meningkat akan memberikan peluang peningkatan laba apabila biaya yang menyertainya tidak meningkat lebih besar. Revenue Theory juga memberikan dasar bahwa pendapatan merupakan arus masuk manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas perusahaan. Dengan demikian, kualitas pengelolaan pendapatan menjadi bagian penting dari pencapaian laba.

Selain itu, Revenue Management Theory relevan dengan karakter usaha jasa olahraga karena perusahaan memiliki kapasitas fasilitas yang terbatas, permintaan yang berubah menurut waktu, serta kebutuhan untuk menyesuaikan strategi harga dan promosi. Pendapatan tiket masuk sangat dipengaruhi oleh jumlah pengunjung dan kebijakan harga, sedangkan pendapatan keanggotaan memiliki karakter berulang. Pendapatan sewa fasilitas memiliki karakter yang lebih insidental karena bergantung pada pemanfaatan fasilitas oleh pihak eksternal atau penyelenggaraan kegiatan tertentu.

Agency Theory turut memberikan perspektif bahwa manajemen sebagai agen bertanggung jawab mengelola sumber daya perusahaan untuk mencapai kepentingan pemilik. Informasi mengenai pendapatan dan laba bersih dapat menjadi dasar evaluasi atas efektivitas pengelolaan tersebut. Dalam konteks Splash Sport Club, kemampuan manajemen mempertahankan sumber pendapatan utama dan mengoptimalkan fasilitas dapat menjadi salah satu indikator keberhasilan pengelolaan unit usaha.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pendapatan usaha dan biaya operasional berkaitan dengan laba bersih. Mutiara (2022) menemukan pengaruh pendapatan terhadap laba bersih, sedangkan Lestari et al. (2024) serta Panggabean et al. (2024) juga menunjukkan bahwa pendapatan usaha memiliki pengaruh terhadap laba bersih. Pada konteks pendapatan berbasis sewa, Nurfiyanti dan Fadholi (2025) menemukan bahwa tarif sewa berpengaruh terhadap laba bersih. Perbedaan karakteristik objek dan struktur pendapatan tersebut menunjukkan adanya ruang untuk menguji kembali hubungan sumber pendapatan pada unit usaha olahraga. Penelitian-penelitian tersebut umumnya dilakukan pada sektor manufaktur, jasa inspeksi, properti, atau rental kendaraan yang mengandalkan satu jenis pendapatan utama dengan pola yang relatif homogen sepanjang periode pengamatan. Kondisi tersebut berbeda dengan fitness/sport club yang menggabungkan tiga karakter pendapatan sekaligus dalam satu unit usaha, yaitu pendapatan berulang dari keanggotaan, pendapatan berbasis volume kunjungan harian dari tiket masuk, dan pendapatan insidental dari sewa fasilitas, dengan kapasitas layanan yang terbatas (capacity-constrained service). Pada sektor perbankan, pendapatan umumnya bersumber dari bunga dan jasa keuangan yang tidak dibatasi oleh kapasitas fisik seperti pada industri kebugaran. Perbedaan struktur dan karakter pendapatan tersebut menjadikan pengujian pengaruh pendapatan keanggotaan, tiket masuk, dan sewa fasilitas terhadap laba bersih pada objek fitness/sport club relevan untuk dilakukan secara khusus, karena pola pembentukan laba pada objek ini tidak dapat sepenuhnya mengikuti temuan pada sektor manufaktur maupun perbankan.

Berdasarkan fenomena dan landasan tersebut, penelitian ini memusatkan perhatian pada tiga sumber pendapatan, yaitu pendapatan keanggotaan, pendapatan tiket masuk, dan pendapatan sewa fasilitas, dengan laba bersih sebagai variabel dependen. Tujuan penelitian adalah mengetahui pengaruh masing-masing sumber pendapatan terhadap laba bersih dan mengetahui pengaruh ketiganya secara simultan pada Splash Sport Club PT Intiland Development Tbk periode Januari 2023 sampai Desember 2025.

Hipotesis yang diuji adalah: pendapatan keanggotaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih; pendapatan tiket masuk berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih; pendapatan sewa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih; serta ketiga variabel tersebut secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Pengujian hipotesis dilakukan berdasarkan model regresi linear berganda.

Tabel 1. Perkembangan Pendapatan dan Laba Bersih Tahun 2023–2025

Tahun	Pendapatan Keanggotaan (Rp)	Pendapatan Tiket Masuk (Rp)	Pendapatan Sewa Fasilitas (Rp)	Laba Bersih (Rp)
2023	1.016.127.311	2.499.772.728	232.365.110	859.331.525
2024	646.154.400	2.274.063.639	238.940.561	381.748.820
2025	637.828.994	2.221.154.546	269.273.553	238.507.607

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan tujuan asosiatif dan hubungan kausal. Pendekatan tersebut digunakan karena penelitian menguji pengaruh tiga variabel independen terhadap satu variabel dependen berdasarkan data numerik. Objek penelitian adalah Splash Sport Club PT Intiland Development Tbk. Periode pengamatan mencakup Januari 2023 sampai Desember 2025 sehingga diperoleh 36 data observasi bulanan.

Unit analisis dalam penelitian ini adalah laporan keuangan bulanan Splash Sport Club, sehingga setiap observasi merepresentasikan satu bulan pelaporan pendapatan keanggotaan, pendapatan tiket masuk, pendapatan sewa fasilitas, dan laba bersih selama periode Januari 2023 hingga Desember 2025. Dengan kriteria tersebut, seluruh 36 laporan keuangan bulanan yang tersedia digunakan sebagai unit analisis tanpa penarikan sampel (total observation/sensus), sehingga data yang dianalisis mencerminkan keseluruhan populasi laporan keuangan bulanan pada periode penelitian.

Data yang digunakan merupakan data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan internal Splash Sport Club. Data dikumpulkan melalui dokumentasi dan studi kepustakaan. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data pendapatan keanggotaan, pendapatan tiket masuk, pendapatan sewa fasilitas, dan laba bersih. Studi kepustakaan digunakan untuk memperkuat landasan teoritis dan membandingkan hasil penelitian dengan penelitian terdahulu.

Pendapatan keanggotaan diukur berdasarkan total penerimaan iuran atau paket keanggotaan dalam satu bulan. Pendapatan tiket masuk merupakan total penerimaan dari penjualan tiket kepada pengunjung. Pendapatan sewa fasilitas merupakan penerimaan yang berasal dari penyewaan fasilitas kepada pihak luar maupun kegiatan olahraga berbayar. Laba bersih merupakan laba setelah seluruh beban dan pajak yang relevan diperhitungkan. Seluruh variabel diukur dalam satuan rupiah dan dicatat secara bulanan.

Teknik pengamatan menggunakan seluruh data bulanan yang tersedia selama periode penelitian atau total observation. Dengan demikian, tidak dilakukan penarikan sampel dari populasi data bulanan karena seluruh 36 observasi digunakan dalam analisis. Data kemudian diolah menggunakan IBM SPSS Statistics versi 29.

Analisis data diawali dengan statistik deskriptif untuk menggambarkan nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi. Selanjutnya dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Setelah model dinyatakan memenuhi asumsi yang digunakan, dilakukan regresi linear berganda untuk menguji hubungan pendapatan keanggotaan, tiket masuk, dan sewa fasilitas terhadap laba bersih.

Pengujian hipotesis dilakukan melalui uji t untuk mengetahui pengaruh parsial masing-masing variabel independen, uji F untuk mengetahui pengaruh simultan, serta koefisien determinasi melalui Adjusted R Square untuk mengetahui kemampuan model menjelaskan variasi laba bersih. Tingkat signifikansi yang digunakan adalah 5%.

Meskipun data penelitian bersifat deret waktu (time-series) bulanan, penggunaan uji t dan uji F tetap relevan untuk menguji signifikansi hubungan antarvariabel karena model regresi telah melalui pengujian asumsi klasik yang sesuai dengan struktur data runtut waktu, khususnya uji autokorelasi melalui statistik Durbin-Watson. Nilai Durbin-Watson yang berada pada rentang tidak terjadi autokorelasi mengindikasikan bahwa residual antarperiode tidak saling berkorelasi, sehingga asumsi independensi kesalahan yang mendasari uji t dan uji F terpenuhi. Dengan terpenuhinya asumsi tersebut, hasil pengujian signifikansi parsial dan simultan pada model regresi linear berganda dapat diinterpretasikan secara valid meskipun data yang digunakan berbentuk time-series bulanan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji asumsi klasik dilakukan sebelum interpretasi model regresi untuk memastikan bahwa model yang digunakan memenuhi persyaratan analisis. Uji normalitas digunakan untuk melihat distribusi residual, uji multikolinearitas untuk memastikan tidak terdapat korelasi tinggi antarvariabel independen, uji heteroskedastisitas untuk melihat kestabilan varians residual, dan uji autokorelasi untuk melihat kemungkinan hubungan residual antarperiode. Pengujian ini penting karena data penelitian berbentuk runtut waktu bulanan selama tiga tahun.

Uji normalitas menghasilkan nilai Asymp. Sig. sebesar 0,200. Nilai tersebut lebih besar daripada 0,05 sehingga residual dinyatakan berdistribusi normal berdasarkan kriteria pengujian yang digunakan. Hasil ini mendukung penggunaan analisis regresi linear berganda untuk menguji hubungan antarvariabel dalam penelitian.

Pengujian multikolinearitas menunjukkan bahwa nilai tolerance untuk pendapatan keanggotaan, tiket masuk, dan sewa fasilitas berada di atas 0,10, sedangkan nilai VIF berada di bawah 10. Dengan demikian, tidak ditemukan gejala multikolinearitas. Artinya, ketiga variabel independen masih memberikan informasi yang dapat dibedakan dalam model dan tidak menunjukkan hubungan linear yang terlalu tinggi satu sama lain.

Uji heteroskedastisitas menggunakan metode Glejser menunjukkan nilai signifikansi masing-masing variabel lebih besar daripada 0,05. Hasil tersebut menunjukkan tidak terdapat indikasi heteroskedastisitas pada model. Dengan kondisi tersebut, penyebaran residual tidak menunjukkan pola varians yang sistematis berdasarkan variabel independen yang digunakan.

Uji autokorelasi menghasilkan nilai Durbin-Watson sebesar 2,190. Dengan jumlah observasi 36 dan tiga variabel independen, nilai tersebut berada di antara batas yang digunakan dalam penelitian sehingga model dinyatakan tidak mengalami autokorelasi. Hasil ini penting karena data penelitian tersusun secara bulanan dan berpotensi memiliki keterkaitan antarperiode apabila terdapat pola penerimaan atau laba yang berulang.

Secara keseluruhan, hasil pengujian asumsi memberikan dasar bahwa model regresi dapat digunakan untuk menguji hipotesis penelitian. Setelah model memenuhi pengujian yang dilakukan, analisis dilanjutkan dengan pengujian koefisien regresi, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Hasil pengujian tersebut kemudian digunakan untuk menjawab tujuan penelitian dan menjelaskan implikasi masing-masing sumber pendapatan terhadap laba bersih.

Tabel 2. Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik

Pengujian	Hasil	Kesimpulan
Normalitas	Asymp. Sig. = 0,200	Normal
Multikolinearitas	Tolerance > 0,10; VIF < 10	Tidak terjadi multikolinearitas
Heteroskedastisitas	Sig. Glejser > 0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Autokorelasi	Durbin-Watson = 2,190	Tidak terjadi autokorelasi

Hasil statistik deskriptif memberikan gambaran mengenai karakteristik data 36 observasi bulanan yang dianalisis. Pendapatan tiket masuk memiliki rata-rata paling tinggi dibandingkan dua sumber pendapatan lainnya, sedangkan laba bersih menunjukkan variasi yang cukup besar antarbulan. Nilai minimum laba bersih yang negatif menunjukkan bahwa pada periode tertentu perusahaan mengalami kerugian.

Tabel 3. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

Variabel	N	Minimum (Rp)	Maximum (Rp)	Mean (Rp)	Std. Deviation (Rp)
Pendapatan Keanggotaan	36	8.768.182	283.311.818	63.891.964,03	56.730.989,921
Pendapatan Tiket Masuk	36	63.913.637	353.500.000	194.305.303,14	64.116.260,153
Pendapatan Sewa Fasilitas	36	7.243.182	53.867.010	20.571.645,11	11.781.971,799
Laba Bersih	36	-173.490.290	265.386.134	41.099.665,33	94.831.305,635

Rata-rata pendapatan tiket masuk sebesar Rp194.305.303,14 menunjukkan bahwa sumber pendapatan ini merupakan komponen penerimaan terbesar secara bulanan. Pendapatan keanggotaan memiliki rata-rata Rp63.891.964,03, sedangkan pendapatan sewa fasilitas sebesar Rp20.571.645,11. Laba bersih memiliki rata-rata Rp41.099.665,33 dengan standar deviasi Rp94.831.305,635. Standar deviasi yang lebih besar daripada rata-rata menunjukkan bahwa laba bersih mengalami fluktuasi yang cukup tinggi selama periode pengamatan.

Pengujian asumsi klasik menunjukkan bahwa model memenuhi kriteria yang digunakan dalam penelitian. Uji normalitas menghasilkan nilai signifikansi Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,200. Pengujian multikolinearitas menunjukkan nilai tolerance berada di atas 0,10 dan VIF berada di bawah 10 sehingga tidak ditemukan masalah multikolinearitas. Uji heteroskedastisitas melalui metode Glejser menghasilkan nilai signifikansi masing-masing variabel di atas 0,05. Selanjutnya, nilai Durbin-Watson sebesar 2,190 berada pada interval yang digunakan untuk menyimpulkan tidak terdapat autokorelasi.

Hasil regresi linear berganda menghasilkan persamaan berikut:

$$\mathbf{Y = -208.504.795{,}844 + 0{,}907X_1 + 1{,}042X_2 - 0{,}520X_3 + e}$$

Konstanta sebesar −Rp208.504.795,844 menunjukkan nilai laba bersih yang diperkirakan ketika seluruh variabel pendapatan bernilai nol. Nilai tersebut menggambarkan adanya komponen beban yang tetap harus ditanggung perusahaan. Dalam perspektif Cost-Volume-Profit, struktur biaya tetap yang relatif tinggi dapat menyebabkan perusahaan tetap menanggung beban meskipun penerimaan sedang rendah.

Koefisien pendapatan keanggotaan sebesar 0,907 menunjukkan arah positif. Dengan asumsi variabel lain tetap, setiap peningkatan pendapatan keanggotaan sebesar Rp1 berkaitan dengan peningkatan laba bersih sebesar Rp0,907. Koefisien pendapatan tiket masuk sebesar 1,042 juga menunjukkan hubungan positif, sedangkan koefisien pendapatan sewa fasilitas sebesar −0,520 menunjukkan arah negatif. Namun, arah koefisien sewa fasilitas perlu ditafsirkan bersama hasil uji signifikansi karena pengaruh parsialnya tidak signifikan.

Tabel 4. Hasil Regresi Linear Berganda dan Uji Parsial

Variabel	B	Beta	t hitung	Sig.	Keputusan
Konstanta	-208.504.795,844	—	-8,729	<0,001	—
Pendapatan Keanggotaan (X_1)	0,907	0,542	9,960	<0,001	Signifikan
Pendapatan Tiket Masuk (X_2)	1,042	0,704	12,909	<0,001	Signifikan
Pendapatan Sewa Fasilitas (X_3)	-0,520	-0,065	-1,099	0,280	Tidak signifikan

Pendapatan keanggotaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Nilai t hitung sebesar 9,960 lebih besar daripada t tabel 2,03693 dan nilai signifikansi kurang dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis pertama diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan penerimaan keanggotaan memiliki hubungan yang kuat dengan peningkatan laba bersih. Karakter pendapatan keanggotaan yang bersifat berulang memberikan potensi arus penerimaan yang relatif lebih terprediksi dibandingkan penerimaan yang sepenuhnya bergantung pada kunjungan harian.

Secara operasional, pendapatan keanggotaan dapat dipengaruhi oleh jumlah anggota aktif, jenis paket, periode keanggotaan, dan program promosi. Data penelitian juga menunjukkan bahwa pendapatan keanggotaan mengalami fluktuasi bulanan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa walaupun hubungan secara statistik positif, manajemen tetap perlu menjaga kesinambungan anggota agar penerimaan berulang tidak hanya meningkat pada bulan tertentu. Strategi mempertahankan anggota lama dan mengaktifkan kembali anggota yang tidak aktif menjadi relevan untuk menjaga kestabilan pendapatan.

Hasil ini sejalan dengan Profit Theory karena peningkatan pendapatan dapat memperbesar laba ketika biaya yang menyertainya tidak tumbuh lebih besar. Temuan juga searah dengan Mutiara (2022), Lestari et al. (2024), dan Panggabean et al. (2024) yang menunjukkan hubungan positif pendapatan usaha dengan laba bersih. Dengan demikian, pendapatan keanggotaan dapat dipandang sebagai salah satu sumber penerimaan yang perlu dipertahankan dan dikembangkan secara konsisten.

Pendapatan tiket masuk berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Nilai t hitung sebesar 12,909 lebih besar daripada t tabel 2,03693 dengan signifikansi kurang dari 0,05 sehingga hipotesis kedua diterima. Koefisien sebesar 1,042 menunjukkan bahwa peningkatan penerimaan tiket masuk berkaitan dengan peningkatan laba bersih ketika variabel lainnya dikendalikan. Karena tiket masuk merupakan sumber pendapatan terbesar dalam data penelitian, perubahan pada komponen ini memiliki potensi yang lebih besar untuk memengaruhi laba.

Pendapatan tiket masuk berasal dari pengunjung nonanggota yang menggunakan fasilitas secara harian. Oleh karena itu, jumlah kunjungan, harga tiket, komposisi jenis tiket, serta promosi merupakan faktor yang berpotensi memengaruhi penerimaan. Analisis pada periode penelitian menunjukkan adanya pola musiman. Pada Maret 2025, misalnya, manajemen menjalankan beberapa program promosi Ramadan, tetapi pendapatan tetap lebih rendah dibandingkan Maret 2024 karena komposisi pengunjung dan nilai transaksi mengalami perubahan. Kondisi ini memperlihatkan bahwa keberhasilan promosi tidak cukup diukur dari jumlah program atau jumlah pengunjung, tetapi juga dari kemampuan program menghasilkan penerimaan yang memadai.

Temuan tersebut dapat dijelaskan melalui Revenue Management Theory yang menekankan optimalisasi pendapatan berdasarkan permintaan, kapasitas, harga, dan waktu. Dalam bisnis olahraga, kapasitas fasilitas yang tersedia tidak dapat digunakan tanpa batas dan permintaan dapat berbeda antarperiode. Karena itu, promosi pada periode kunjungan rendah perlu diarahkan untuk meningkatkan utilisasi fasilitas sekaligus mempertahankan nilai transaksi. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan Panggabean et al. (2024) dan Lestari et al. (2024) yang menunjukkan pengaruh positif pendapatan terhadap laba bersih.

Pendapatan sewa fasilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Nilai t hitung sebesar −1,099 secara absolut lebih kecil daripada t tabel 2,03693 dan signifikansi sebesar 0,280 lebih besar daripada 0,05. Dengan demikian, hipotesis ketiga ditolak.

Walaupun koefisien regresinya negatif, hasil tersebut tidak cukup kuat secara statistik untuk menyimpulkan bahwa perubahan pendapatan sewa fasilitas secara parsial menyebabkan perubahan laba bersih.

Tidak signifikannya pendapatan sewa fasilitas dapat berkaitan dengan kontribusinya yang relatif kecil dibandingkan pendapatan tiket masuk dan keanggotaan. Rata-rata pendapatan sewa fasilitas hanya sekitar Rp20,57 juta per bulan, sedangkan rata-rata pendapatan tiket masuk mencapai Rp194,31 juta. Selain itu, transaksi sewa bersifat lebih insidental sehingga tidak terjadi dengan pola yang sama setiap bulan. Kenaikan pendapatan sewa pada satu periode dapat berasal dari kegiatan tertentu tanpa menghasilkan perubahan laba yang cukup besar untuk mengubah kinerja bulanan secara keseluruhan.

Hasil tersebut berbeda dengan Nurfiyanti dan Fadholi (2025) yang menemukan pengaruh positif dan signifikan tarif sewa terhadap laba bersih pada perusahaan rental mobil. Perbedaan dapat disebabkan oleh karakteristik usaha. Pada perusahaan rental, pendapatan sewa merupakan sumber pendapatan utama, sedangkan pada Splash Sport Club pendapatan sewa fasilitas hanya salah satu komponen penerimaan. Dengan demikian, besarnya proporsi suatu sumber pendapatan dalam struktur usaha menjadi penting dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap laba.

Secara simultan, ketiga variabel pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Uji F menghasilkan nilai F hitung 121,657, jauh lebih besar daripada F tabel 2,90, dengan signifikansi kurang dari 0,001. Dengan demikian, hipotesis keempat diterima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa laba bersih tidak hanya dibentuk oleh satu sumber penerimaan, tetapi merupakan hasil kontribusi gabungan dari berbagai aktivitas pendapatan yang dimiliki perusahaan.

Tabel 5. Ringkasan Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Statistik Pengujian	Hasil
H_1: Pendapatan Keanggotaan → Laba Bersih	t = 9,960; Sig. <0,001	Diterima
H_2: Pendapatan Tiket Masuk → Laba Bersih	t = 12,909; Sig. <0,001	Diterima
H_3: Pendapatan Sewa Fasilitas → Laba Bersih	t = −1,099; Sig. = 0,280	Ditolak
H_4: X_1, X_2, X_3 → Laba Bersih	F = 121,657; Sig. <0,001	Diterima

Nilai R Square sebesar 0,919 dan Adjusted R Square sebesar 0,912 menunjukkan bahwa 91,2% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh pendapatan keanggotaan, pendapatan tiket masuk, dan pendapatan sewa fasilitas dalam model penelitian. Sebesar 8,8% variasi lainnya berasal dari faktor di luar model. Faktor tersebut dapat mencakup biaya operasional, pemeliharaan fasilitas, tenaga kerja, utilitas, administrasi, pajak, kebijakan harga, jumlah kunjungan, dan kondisi eksternal lainnya. Tingginya kemampuan penjelasan model memperkuat pentingnya pengelolaan struktur pendapatan dalam kinerja laba Splash Sport Club.

Temuan simultan tersebut memperlihatkan bahwa strategi peningkatan laba tidak cukup hanya berfokus pada satu sumber penerimaan. Pendapatan tiket masuk dan keanggotaan terbukti menjadi penggerak utama secara parsial, sedangkan sewa fasilitas perlu dikembangkan agar kontribusinya lebih teratur. Pada saat yang sama, nilai konstanta negatif dalam model menunjukkan perlunya perhatian terhadap biaya tetap. Oleh karena itu, peningkatan pendapatan perlu berjalan bersama efisiensi operasional agar tambahan penerimaan dapat memberikan dampak yang lebih besar terhadap laba bersih.

Jika dilihat dari struktur penerimaan, hasil penelitian memperlihatkan adanya konsentrasi pendapatan pada tiket masuk dan keanggotaan. Konsentrasi tersebut penting

bagi manajemen karena perubahan pada kedua sumber penerimaan tersebut secara statistik memiliki hubungan yang kuat dengan laba bersih. Ketika pendapatan tiket masuk dan keanggotaan melemah, perusahaan menghadapi risiko penurunan laba yang lebih besar. Oleh karena itu, strategi pendapatan perlu mempertimbangkan keseimbangan antara memperoleh pelanggan baru, mempertahankan anggota lama, dan meningkatkan frekuensi kunjungan pengguna fasilitas.

Pendapatan keanggotaan memiliki karakter recurring revenue sehingga nilai ekonominya tidak hanya berasal dari transaksi pada saat pembayaran, tetapi juga dari kemungkinan keberlanjutan hubungan pelanggan. Strategi retensi dapat dilakukan melalui evaluasi tingkat perpanjangan, pemberian manfaat yang relevan, dan komunikasi yang terarah kepada anggota yang mendekati masa berakhirnya keanggotaan. Program reaktivasi juga dapat menjadi sarana untuk mengembalikan anggota yang sudah tidak aktif. Dengan demikian, peningkatan pendapatan keanggotaan tidak hanya dilakukan melalui diskon akuisisi, tetapi melalui pengelolaan siklus hidup anggota.

Pada pendapatan tiket masuk, perusahaan menghadapi karakter permintaan yang lebih fluktuatif karena keputusan berkunjung dapat dipengaruhi oleh musim, hari libur, kondisi cuaca, kegiatan sekolah, bulan Ramadan, serta program promosi. Hasil penelitian yang menunjukkan pengaruh positif dan signifikan berarti perubahan penerimaan tiket memiliki relevansi langsung terhadap laba. Namun, perusahaan tetap perlu menghindari strategi promosi yang hanya mengejar volume kunjungan tanpa memperhatikan harga transaksi dan biaya tambahan yang timbul. Evaluasi promosi sebaiknya mencakup jumlah pengunjung, pendapatan per pengunjung, tingkat penggunaan fasilitas, dan biaya promosi.

Pendapatan sewa fasilitas memiliki karakter yang berbeda. Fasilitas yang disewakan kepada komunitas, institusi, atau penyelenggara kegiatan dapat menghasilkan penerimaan tambahan tanpa mengubah struktur layanan utama. Namun, karena transaksi tidak selalu terjadi setiap bulan dan kontribusinya relatif kecil, dampaknya terhadap laba bersih dapat tertutup oleh perubahan biaya atau sumber pendapatan utama. Hasil tidak signifikan bukan berarti sumber pendapatan ini tidak bernilai bagi perusahaan, melainkan menunjukkan bahwa pada periode dan objek penelitian, perubahan pendapatan sewa belum cukup kuat untuk menjelaskan variasi laba secara parsial.

Perbandingan hasil parsial dan simultan juga memberikan implikasi penting. Secara parsial, hanya pendapatan keanggotaan dan tiket masuk yang terbukti signifikan, sedangkan secara simultan seluruh variabel bersama-sama signifikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa model lebih tepat dipahami sebagai gambaran struktur pendapatan secara keseluruhan. Pendapatan sewa fasilitas tetap menjadi bagian dari sistem penerimaan, tetapi kontribusi statistiknya secara individual belum memadai. Manajemen dapat menggunakan temuan ini untuk menentukan prioritas, bukan untuk mengabaikan sumber pendapatan yang tidak signifikan.

Nilai Adjusted R Square sebesar 0,912 memperlihatkan kemampuan penjelasan model yang sangat tinggi. Walaupun demikian, nilai tersebut tidak berarti bahwa 91,2% perubahan laba secara mutlak disebabkan oleh ketiga sumber pendapatan. Angka tersebut menunjukkan proporsi variasi laba bersih dalam sampel yang dapat dijelaskan oleh variabel yang dimasukkan ke model. Masih terdapat 8,8% variasi yang berasal dari faktor lain. Dalam konteks usaha olahraga, faktor tersebut dapat berupa biaya energi dan utilitas, pemeliharaan kolam dan peralatan, biaya tenaga kerja, biaya administrasi, pajak, perubahan harga, jumlah pengunjung, serta kondisi operasional lainnya.

Temuan mengenai konstanta negatif juga memperkuat pentingnya pengendalian biaya. Ketika perusahaan memiliki beban tetap yang relatif besar, peningkatan pendapatan perlu diikuti dengan pengelolaan margin agar tambahan penerimaan tidak seluruhnya terserap oleh biaya. Dengan kata lain, tujuan manajemen tidak semata-mata meningkatkan omzet, tetapi meningkatkan kontribusi pendapatan terhadap laba. Pemantauan margin berdasarkan jenis layanan dapat membantu manajemen menentukan sumber penerimaan yang memberikan kontribusi paling efektif terhadap hasil akhir.

Secara keseluruhan, hasil penelitian memperlihatkan bahwa pengelolaan pendapatan pada Splash Sport Club perlu dilakukan berdasarkan karakteristik masing-masing sumber. Keanggotaan membutuhkan strategi retensi dan reaktivasi, tiket masuk membutuhkan pengelolaan permintaan dan promosi yang berbasis data, sedangkan sewa fasilitas membutuhkan peningkatan keteraturan transaksi. Pendekatan tersebut perlu berjalan bersama efisiensi biaya agar peningkatan pendapatan dapat diterjemahkan menjadi laba bersih yang lebih stabil.

Tabel 6. Implikasi Manajerial Berdasarkan Hasil Penelitian

Sumber Pendapatan	Temuan Statistik	Implikasi Manajerial
Keanggotaan	Positif dan signifikan	Memperkuat retensi, reaktivasi anggota, dan paket korporat.
Tiket masuk	Positif dan signifikan	Mengoptimalkan kunjungan, harga, promosi musiman, dan evaluasi nilai transaksi.
Sewa fasilitas	Tidak signifikan	Membangun kontrak periodik dan meningkatkan keteraturan pemanfaatan fasilitas.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, pendapatan keanggotaan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih Splash Sport Club PT Intiland Development Tbk periode 2023–2025. Pendapatan tiket masuk juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih dan menjadi sumber penerimaan dengan rata-rata bulanan terbesar. Sebaliknya, pendapatan sewa fasilitas tidak terbukti berpengaruh signifikan secara parsial terhadap laba bersih. Secara simultan, pendapatan keanggotaan, pendapatan tiket masuk, dan pendapatan sewa fasilitas berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, dengan Adjusted R Square sebesar 0,912. Hasil tersebut menunjukkan bahwa struktur sumber pendapatan merupakan bagian penting dalam menjelaskan perubahan laba bersih selama periode penelitian.

Implikasi Manajerial

Bagi manajemen Splash Sport Club, pendapatan keanggotaan disarankan untuk dioptimalkan melalui paket keanggotaan korporat, program reaktivasi anggota tidak aktif, dan strategi retensi agar pendapatan berulang lebih stabil. Pendapatan tiket masuk dapat dikembangkan melalui promosi musiman yang lebih terarah pada periode kunjungan rendah, termasuk program khusus bulan Maret, kerja sama dengan sekolah dan komunitas, serta promosi digital yang dievaluasi berdasarkan penerimaan dan bukan hanya jumlah pengunjung. Untuk pendapatan sewa fasilitas, perusahaan dapat membangun skema kontrak periodik dengan komunitas olahraga, penyelenggara kegiatan, dan institusi pendidikan agar pemanfaatan fasilitas lebih terjadwal. Selain peningkatan pendapatan, efisiensi biaya operasional tetap perlu diperkuat karena model menunjukkan adanya komponen biaya yang tetap harus ditanggung ketika pendapatan rendah.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan, antara lain periode pengamatan yang terbatas pada satu unit usaha selama tiga tahun (36 bulan) sehingga hasil belum tentu dapat digeneralisasikan pada pusat kebugaran atau sport club lain dengan skala, lokasi, maupun segmen pasar yang berbeda. Selain itu, model penelitian ini belum memasukkan variabel biaya operasional, tingkat kunjungan, pemanfaatan kapasitas fasilitas, maupun faktor eksternal lain yang berpotensi memengaruhi laba bersih secara bersamaan dengan ketiga sumber pendapatan yang diteliti, sehingga interpretasi hasil perlu memperhatikan keterbatasan cakupan variabel tersebut.

Saran Penelitian Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, model dapat dikembangkan dengan memasukkan variabel biaya operasional, tingkat kunjungan, pemanfaatan kapasitas fasilitas, strategi harga, atau faktor eksternal lain yang relevan. Penelitian berikutnya juga dapat menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang atau membandingkan beberapa pusat kebugaran sehingga hasilnya dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai hubungan sumber pendapatan dan laba bersih pada industri olahraga.

DAFTAR PUSTAKA

Akmal, M., & Masriah, I. (2024). Manajemen kinerja (teori & praktik). CV Eureka Media Aksara.

Ananda, I. S., & Ibrahim, M. (2022). Pengaruh pendapatan usaha dan biaya operasional terhadap laba bersih PT Putra Teknindo Inspection Pekanbaru. Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan, 9(2).

Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. Academy of Management Review, 14(1), 57–74. https://doi.org/10.2307/258191

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). Managerial accounting (17th ed.). McGraw-Hill Education.

Ghozali, I. (2021). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26 (10th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hansen, D. R., Mowen, M. M., & Heitger, L. (2021). Cost management. Cengage Learning.

Hery. (2021). Analisis laporan keuangan: Integrated and comprehensive edition. PT Grasindo.

IAI. (2020). PSAK 72. Ikatan Akuntan Indonesia.

IHRSA. (2024). IHRSA global report. Health Club Management.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics, 3(4), 305–360. https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X

Jumingan. (2018). Analisis laporan keuangan. PT Bumi Aksara.

Kasmir. (2019). Analisis laporan keuangan (Revisi). PT Rajawali Pers.

Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2021). Marketing management (16th ed.). Pearson.

Lestari, D. F., Agustina, G., & Ridwan, R. (2024). Dampak pendapatan usaha dan biaya operasional terhadap laba bersih PT Ciputra Development Tbk (2019–2023): Analisis kinerja keuangan perusahaan. Jurnal Ekonomi Perjuangan (JUMPER), 6(2), 102–110.

Mutiara, P. (2022). Pengaruh pendapatan dan biaya operasional terhadap laba bersih. Jurnal Manajemen dan Sains, 7(1), 244–249. https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.396

Nurfiyanti, N., & Fadholi, A. (2025). Pengaruh biaya operasional dan tarif sewa terhadap laba bersih] perusahaan rental mobil pada PT Artha Laras Gupta. JPIM: Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner, 2(3), 1683–1691.

Panggabean, R., Herawati, H., & Arnova, I. (2024). Pengaruh pendapatan usaha, beban operasional dan perputaran total aset terhadap laba bersih. FINANCIAL: Jurnal Akuntansi, 10, 88–96.

Remofa, Y., Hermanto, & Corrina, F. (2023). Pengaruh pendapatan dan pajak terhadap laba bersih pada PT Bharti Noorgraha Sejati. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 12(1), 10–16.

Sarmigi, E., & Parasmala, E. (2021). Pengaruh fasilitas, lokasi, dan harga terhadap keputusan berkunjung ke objek wisata Bukit Khayangan Kota Sungai Penuh. E-Journal Al-Dzahab, 2(2), 93–105.

Subying, C., & Yoopetch, C. (2023). A bibliometric review of revenue management in the tourism and hospitality industry, 1989–2021. Sustainability Journal.

Tomayahu, R., Gani, R., & Rasid, A. U. (2023). Analisis pendapatan terhadap laba bersih pada PT Sepatu Bata Tbk. JEMAI: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi, 2(1), 1–8.