



ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG PENJUALAN KAMAR HOTEL DEKA

Heny Sulistiana

21013010123@student.upnjatim.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Dwi Suhartini

dwisuhartini.ak@upnjatim.ac.id

Dosen Universitas Pembangunan Nasional Jawa Timur

Alamat: Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Korespondensi penulis : *21013010123@student.upnjatim.ac.id*

Abstract. *Receivables are an important component that can affect cash flow, so proper receivables management is needed to increase sales volume and prevent the risk of default. Form credit facility Letter is a policy implemented by hotels before providing credit facilities to debtors. This research uses a qualitative approach with a descriptive type, data is collected to provide an overview of conditions and issues related to problems that require detailed information. Receivables management to increase room sales is collaborating with wholesalers and corporates, although this is not optimal, but is an effort to introduce and reach a larger market share which can increase the company's receivables through credit sales.*

Keywords: *Receivable management, Wholesaler, Five C's of Credit, Form Credit Facility.*

Abstrak. Piutang merupakan komponen penting yang dapat mempengaruhi arus kas sehingga dibutuhkan manajemen piutang yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan dan mencegah risiko gagal bayar *form credit facility* merupakan kebijakan yang diterapkan perhotelan sebelum memberikan credit facility kepada debitur. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif, data dikumpulkan untuk memberikan gambaran terkait kondisi dan hal yang berkaitan dengan masalah yang membutuhkan informasi yang terperinci. Manajemen piutang untuk meningkatkan penjualan kamar yaitu bekerjasama dengan wholesaler dan corporate walaupun belum maksimal tetapi sebagai upaya untuk mengenalkan dan menjangkau pangsa pasar yang lebih besar yang dapat meningkatkan piutang perusahaan melalui penjualan secara kredit.

Kata kunci: Manajemen Piutang, Wholesaler, Five C's of Credit, Form Credit Facility.

LATAR BELAKANG

Persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat yang mengharuskan perusahaan untuk mengikuti perkembangan zaman. Mengelola perusahaan tidak hanya berpatokan pada keuntungan berupa laba tetapi kepuasan pelanggan juga menjadi tujuan utama perusahaan. Hotel adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa yang menawarkan layanan akomodasi, restoran, dan penyewaan ruang pertemuan (Rofiudin et al., 2019). Hotel merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa sehingga service yang diberikan harus yang menjadi utama seperti kebersihan, fasilitas, dan kelengkapan barang komplementer kamar yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain dari service yang diberikan kemudahan dalam pembayaran dapat juga meningkatkan loyalitas

pelanggan. Oleh karena itu perusahaan harus dapat memfasilitasi berbagai jenis pembayaran seperti penggunaan mesin EDC kartu kredit untuk visa, mastercard, debit, dan QR.

Piutang merupakan komponen penting yang dapat mempengaruhi arus kas sehingga dibutuhkan manajemen piutang yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan dan mencegah risiko gagal bayar dari debitur. *Account receivable* memiliki tanggung jawab dalam mengelola piutang hotel yang berasal dari penjualan kamar, dan penagihan piutang yang memasuki jatuh tempo, serta mencatat transaksi pembayaran yang menggunakan EDC (Budidharmanto & Lunardi, 2020).

Hotel Deka memiliki total 139 kamar dengan 6 tipe kamar mulai dari standard room, corner room, bunk bed room, deluxe room, suite room, dan executive suite dengan berbagai harga dan fasilitas yang beragam. Penjualan Kamar dilakukan dengan 3 metode *publish rate* atau situs web, *sales marketing*, dan *wholesaler*. Penjualan kamar melalui *wholesaler* memiliki harga yang lebih murah dibandingkan dengan *publish rate* karena *wholesaler* mendapatkan keuntungan dengan cara *mark-up* sebelum dijual ke tamu (Santi, 2019). *Wholesaler* yang bekerja sama dapat menjadi debitur bagi hotel yang dapat menjadi piutang perusahaan sehingga dibutuhkan manajemen yang mumpuni dari *account receivable* untuk menghindari adanya piutang tak tertagih dan keterlambatan dari piutang.

Form credit facility merupakan salah satu kebijakan yang diterapkan perhotelan sebelum memberikan *credit facility* kepada debitur. Pihak debitur harus melampirkan *form credit facility* sebelum melakukan pembelian kamar yang fungsinya untuk menelusuri penyelesaian pembayaran utang bagi debitur apakah tepat waktu dalam melakukan pembayaran sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan hotel untuk memberikan *credit facility* dan menentukan limit kredit untuk debitur. Invoice merupakan dokumen terkait rincian atas pembelian kamar yang berisi jenis detail reservasi dari *check in* sampai *check out*, tipe kamar, serta biaya kamar atau biaya layanan lainnya. Pengiriman invoice merupakan bentuk tagihan sehingga dibutuhkan juga bukti pendukung yang menyakinkan debitur yang telah menggunakan layanan kamar seperti dengan menggunakan *guest invoice* yang berisi daftar pengguna layanan kamar dari pihak debitur meliputi nama serta tanda tangan pengguna layanan kamar yang juga akan

dilampirkan dalam tagihan. Pengiriman invoice juga perlu diperhatikan sebab tenggat waktu tenggat waktu atau termin pembayaran dihitung pada saat invoice telah diterima oleh pihak debitur.

Berdasarkan penelitian terdahulu, manajemen piutang yang diterapkan kurang bekerja dengan efektif dan efisien karena dari kelima pengendalian internal yaitu kebijakan dan prosedur, penilaian kredit pelanggan, pemisahan tugas, pemantauan dan pelaporan, dan audit internal belum diterapkan seluruhnya walaupun hotel tersebut sudah menerapkan pengendalian internal berupa pencatatan piutang, pembagian tugas tetapi dalam pemantauan piutang secara berkala dan penilaian kredit yang mendalam (Elyzabeth, 2023).

Berbeda dengan penelitian lainnya kebijakan dalam pemberian kredit terdapat 5C yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition* yang diterapkan ke debitur akan tetapi faktor yang terpenuhi, diantaranya adalah *character*, *capacity*, dan *collateral* sehingga tidak sesuai dengan standar yang ditetapkan yang mengakibatkan terdapat piutang tak tertagih (Diana et al., 2022).

Penelitian tentang manajemen *account receivable* dalam penjualan kamar telah banyak dilakukan dengan waktu, tempat dan faktor yang berbeda-beda yang membedakan dengan dengan penelitian sebelumnya. Dalam penelitian yang dilakukan saat ini membahas tentang manajemen *account receivable* untuk penjualan kamar dengan kerja sama dengan *wholesaler* dan *company* serta pemberian syarat untuk debitur sebelum mendapatkan *credit facility* dari perusahaan.

KAJIAN TEORITIS

HOTEL

Hotel adalah bangunan, lambang, perusahaan yang menyediakan pelayanan terbuka bagi masyarakat umum baik pelayanan jasa penginapan, penyedia makanan dan minuman sehingga pelanggan dapat bermalam maupun menggunakan fasilitas yang tersedia di hotel (Rofiudin et al., 2019). Hotel Deka memiliki total 139 kamar dengan 6 tipe kamar mulai dari standard room, corner room, bunk bed room, deluxe room, suite room, dan executive suite dengan berbagai harga dan fasilitas yang beragam.

PIUTANG

Piutang merupakan penjualan yang dilakukan secara kredit yang mengakibatkan perusahaan akan menerima kas dalam jangka waktu tertentu setelah penjualan (Sudana, 2015). Piutang terjadi karena adanya penjualan yang dilakukan secara kredit dan salah satu komponen penting yang dapat mempengaruhi arus kas sehingga dibutuhkan manajemen piutang yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan dan mencegah risiko gagal bayar dari debitur. Piutang yang tak tertagih akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan maka dari itu untuk meminimalisir resiko dibutuhkan peran *account receivable* dalam memantau dan memastikan penyelesaian pelunasan piutang.

MANAJEMEN PIUTANG

Account Receivable merupakan staf dari departemen keuangan yang memiliki tanggung jawab dalam pengelolaan piutang perusahaan dengan mencatat transaksi penjualan kredit sehingga memastikan ketepatan dalam penyelesaian piutang. Manajemen piutang merupakan proses mendata, mengumpulkan, dan menagih piutang pelanggan. Sistem manajemen piutang yang baik akan meminimalisir kerugian dari pembayaran yang macet atau telat bayar yang dapat mempengaruhi arus kas perusahaan. *Credit facility* merupakan salah satu strategi yang dapat meningkatkan penjualan kamar tetapi terdapat syarat yang harus dipenuhi oleh debitur untuk mendapatkan *credit facility* dari perusahaan (Basalamah, 2018). Menurut Sudana (2015) Komponen kebijakan kredit:

1. Syarat Penjualan

Syarat penjualan digunakan untuk menentukan bagaimana perusahaan menjual barang dan jasa dengan metode tunai atau kredit, jika menggunakan kredit maka menentukan jangka waktu kredit, potongan tunai, dan periode potongan.

2. Analisis Kredit

Perusahaan menetapkan upaya agar pembayaran kredit dapat berjalan dengan lancar dan menghindari adanya kredit macet berdasarkan *five C's of credit* meliputi *character, capacity, capital, collateral, dan condition*.

3. Kebijakan Penagihan Piutang

Pengumpulan kas dari *credit facility* yang diberikan dengan menentukan kebijakan penagihan piutang seperti melalui email, dan telepon.

WHOLESALE

Penetapan Harga Hotel dibagi menjadi 3 yaitu:

1. Publish rate merupakan harga jual tertinggi sesuai dengan situs web hotel atau harga ketika tamu datang langsung ke hotel.
2. Sales marketing merupakan pemesanan contact sales marketing yang dapat berubah setelah dilakukan negosiasi.
3. Wholesaler merupakan harga dari travel agent yang telah bekerjasama dengan hotel yang memiliki harga lebih murah dari harga publish rate.

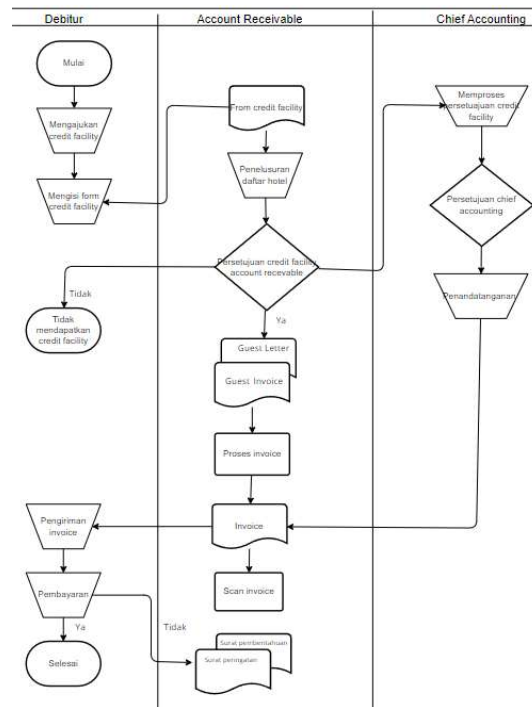
Wholesaler merupakan travel agent yang menjual jasa atau produk melalui perantara sehingga *wholesaler* dilarang menjual harga kontrak kepada tamu dan menjual harga sama dengan publish rate atau di bawah publish rate tetapi tidak diperbolehkan sama dengan harga sales marketing. *Wholesaler* mendapatkan keuntungan dari selisih antara harga kontrak dan harga publish rate akan menjadi keuntungan *wholesaler* (Santi, 2019).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif, dari data yang dikumpulkan untuk memberikan gambaran terkait dengan kondisi dan hal-hal yang berkaitan dengan masalah yang membutuhkan informasi yang terperinci. Data kualitatif merupakan data berisi dari pertanyaan, kesimpulan, tanggapan dari wawancara (Elyzabeth, 2023). Penelitian ini dimulai dengan penelitian secara langsung di Hotel Deka untuk mengamati secara langsung objek yang diteliti. Pengumpulan data peneliti dilakukan wawancara secara langsung dengan *account receivable* dan *income audit*, serta pihak-pihak yang terkait. Selain itu peneliti melakukan observasi dengan melihat data piutang seperti invoice dan penjualan Hotel Deka. Setelah itu, penelitian melakukan evaluasi dari data yang diperoleh untuk mencapai kesimpulan terkait manajemen piutang, dan pengendalian internal yang diterapkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Account receivable merupakan penjualan yang dilakukan secara kredit dengan pembayaran dilakukan dimasa depan dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Manajemen piutang merupakan proses mendata, mengumpulkan, dan menagih piutang pelanggan. Prosedur pencatatan piutang Hotel Deka seperti gambar dibawah:



Gambar 3.1 Prosedur Account Receivable

Penjelasan prosedur *account receivable* dalam *credit facility* dan penyelesaian piutang sebagai berikut:

1. Debitur mengajukan *credit facility* kepada Hotel untuk pembelian kamar secara kredit.
2. Debitur diberikan *form credit facility* dari *account receivable* untuk dilakukan pengisian mulai dari nama dari company hingga nama hotel yang pernah ditempati dan mendapatkan *credit facility*.
3. *Form credit facility* yang telah diisi oleh debitur akan diperiksa dan ditelusuri *track record* debitur melalui email atau telepon ke hotel yang pernah ditempati dan memberikan *credit facility*.
4. Penelusuran yang dilakukan *account receivable* akan menghasilkan informasi terkait bagaimana kepatuhan pembayaran dan limit yang diberikan oleh hotel

lainnya ke debitur yang akan mempengaruhi penilaian dan persetujuan sebelum memberikan *credit facility*. Namun apabila dari penelusuran *track record* debitur tidak bagus maka tidak akan pengajuan akan ditolak dan tidak memperoleh *credit facility*.

5. Persetujuan yang diberikan oleh *account receivable* akan diperiksa oleh *chief accounting* apabila data yang diberikan telah sesuai dan *track record* debitur baik maka *chief accounting* akan memberikan persetujuan dan penandatanganan *form credit facility*.
6. *Form credit facility* yang telah ditandatangani menyatakan debitur berhak mendapatkan *credit facility* dari Hotel sehingga akan dilakukan proses pembuatan invoice berdasarkan dokumen *guest invoice* dan *guarantee letter*.
7. Invoice dibuat melalui excel dan invoice yang telah selesai dibuat akan ditandatangani oleh *account receivable* dan *chief accounting* sebagai bukti invoice yang akan dikirim telah sesuai.
8. Invoice yang telah ditandatangani oleh *account receivable* dan *chief accounting* akan di scan menggunakan aplikasi Epson Scan melalui komputer sebagai arsip perusahaan sebab invoice dan dokumen pendukung seperti *guest letter* dan *guarantee letter* asli akan dikirimkan ke debitur.
9. Invoice, *guest letter* dan *guarantee letter* dikirimkan ke debitur sebagai bentuk tagihan atas pelayanan kamar yang telah digunakan. Namun apabila debitur telat dalam melakukan pelunasan maka akan dikirimkan surat pemberitahuan dan surat peringatan sebanyak 2x melalui email.

Piutang berkaitan erat dengan perputaran arus kas maka dibutuhkan manajemen piutang untuk meningkatkan piutang dan menghindari adanya pembayaran yang macet atau piutang yang tidak tertagih. Berdasarkan hasil yang diperoleh, diketahui bahwa komponen kredit yaitu syarat penjualan Hotel Deka memiliki jangka waktu 30 hari, dihitung dari diterimanya invoice kepada pelanggan sebagai bukti penggunaan layanan kamar. Hotel Deka sebelum memberikan *credit facility* kepada debitur melakukan analisis kredit *five C's of credit* meliputi *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition* dari *form credit facility* yang harus dilampirkan oleh debitur sebelum mengajukan *credit facility* yang bertujuan untuk mengetahui kondisi dari debitur dan limit

yang akan diberikan oleh perusahaan kepada debitur. *Form credit facility* merupakan daftar hotel yang pernah ditempati dan menerima layanan pembayaran kredit dari calon debitur tersebut. Dengan adanya *form credit facility account receivable* dapat melakukan analisis kredit.

<i>Five C's of Credit</i>	Hotel Deka
<i>Character</i> Profitabilitas debitur bertindak secara jujur memenuhi kewajiban-kewajibannya dalam membayar perusahaan	<i>Account receivable</i> Deka Hotel akan menelusuri bagaimana pembayaran dari debitur apakah lancar atau macet
<i>Capacity</i> Pendapat subjektif terkait kemampuan debitur dalam pembayaran kewajiban yang diukur dari <i>track record</i>	<i>Account receivable</i> menelusuri kemampuan debitur dalam membayar dari <i>track record</i> dengan menanyakan kepada daftar hotel debitur pada hotel yang pernah ditempati sehingga dapat mengetahui reputasi debitur.
<i>Capital</i> Finansial debitur secara umum yang dilihat dari aktiva dan kewajiban dalam laporan keuangan	<i>Account receivable</i> menelusuri dan mempelajari kondisi keuangan debitur untuk mempertimbangkan pemberian <i>credit facility</i>
<i>Collateral</i> Jaminan yang diberikan untuk keamanan penyelesaian pelunasan piutang	<i>Account receivable</i> memeriksa laporan keuangan perusahaan sebagai jaminan keamanan pembayaran kredit
<i>Condition</i> Kestabilan finansial debitur dari adanya perubahan kondisi ekonomi yang berdampak pada kemampuan debitur dalam penyelesaian pelunasan piutang	<i>Account receivable</i> memeriksa pembayaran debitur pada daftar hotel yang pernah ditempati ketika adanya perubahan kondisi ekonomi

Five C's of Credit merupakan bentuk kehati-hatian Hotel sebelum memberikan layanan *credit facility* sebab terdapat prosedur yang jelas mulai dari melihat karakter hingga kestabilan debitur menghadapi perubahan ekonomi. *Five C's of Credit* yang diterapkan sebagai analisis kredit memberikan manfaat yang besar untuk menentukan layak atau tidaknya debitur untuk mendapatkan *credit facility* serta bentuk perusahaan

memperkecil resiko kredit macet atau gagal bayar dari debitur. Namun dengan menerapkan *five c's of credit* proses seleksi dalam pemberian *credit facility* menjadi lebih ketat sehingga debitur dari perusahaan kecil atau perusahaan baru berisiko ditolak pengajuan *credit facility* karena belum adanya track record di Hotel lainnya. *Five C's of Credit* dapat memberikan keuntungan terkait keamanan pelunasan pembayaran tetapi juga dapat memperkecil perusahaan dalam memberikan *credit facility*.

Pemberian limit untuk *credit facility* Hotel Deka didasarkan pada seberapa sering debitur melakukan reservasi pada hotel dan hotel lainnya sehingga didasarkan pada kebutuhan debitur terhadap layanan kamar. Semakin sedikit kebutuhan layanan kamar maka semakin sedikit juga limit yang akan diberikan perusahaan. Selain itu limit juga didasarkan pada penelusuran ke hotel lain dengan menghubungi daftar hotel yang pernah ditinggali dari *form credit facility* yang dilampirkan dengan menanyakan pada *account receivable* pada perusahaan tersebut terkait berapa banyak limit yang diberikan oleh mereka sebagai gambaran terkait kebutuhan debitur terkait pelayanan kamar serta mengecek kepatuhan dalam pembayaran piutang untuk menghindari adanya kredit macet sehingga dapat menentukan limit yang akan diberikan. *Credit facility* dapat diperoleh oleh debitur apabila sudah dilakukan penelusuran yang mendalam dari *form credit facility*, limit yang diberikan dan disetujui oleh *Chief Accounting*, *General Manager*, dan *Account Receivable* maka debitur dapat memperoleh *credit facility* dari perusahaan.

Hotel Deka memiliki kebijakan dan prosedur dalam memantau dan mengumpulkan piutang dengan memantau piutang yang akan jatuh tempo dan yang telah jatuh tempo dengan mengirimkan invoice yang disertai dengan bukti pendukung yaitu *guest invoice*, *guarantee letter*, dan kop yang bertanda tangan *chief accounting* dan *account receivable* sebagai bukti penggunaan layanan kamar dan pengakuan piutang. Namun apabila terjadi pembayaran yang macet maka pihak Hotel akan menghubungi pelanggan melalui email. Tahapan penagihan yang dilakukan ada 3 yaitu:

1. Mengirimkan surat permohonan pembayaran melalui email kepada debitur.
2. Mengirimkan surat 2x peringatan pembayaran. Namun apabila telah memasuki surat peringatan pembayaran 2 debitur belum melakukan pelunasan pembayaran

maka *credit facility* akan dicabut dan tidak dapat menerima pelayanan kamar hingga invoice yang menunggak dibayarkan.

3. Surat permohonan pembayaran dan surat peringatan pembayaran yang dikirim melalui email tidak direspon oleh debitur maka pihak hotel akan mendatangi secara langsung untuk menanyakan kendala melalui sales marketing selaku penghubung hotel dengan debitur, *account receivable* selaku penanggung jawab invoice, dan *chief accounting* selaku pimpinan keuangan serta melakukan penelusuran terhadap hotel lain yang memberikan *credit facility* dari pelanggan tersebut.

Manajemen piutang yang dilakukan Hotel Deka untuk meningkatkan penjualan kamar yaitu salah satunya bekerjasama dengan *corporate* dan *wholesaler*. *Corporate* yang bekerjasama dengan Hotel Deka dan mendapatkan *credit facility* seperti Dua Kelinci, Bumi Menara Internusa, BCA, Imperium Happy Puppy, Intisumber Hasil Sempurna, dan Klik and Book yang menjadi penjualan terbesar kedua. Selain itu penjualan kamar dilakukan melalui *wholesaler* yaitu travel agent yang menjual jasa atau produk melalui perantara sehingga *wholesaler* dilarang menjual harga kontrak kepada tamu dan menjual harga sama dengan publish rate atau di bawah *publish rate* tetapi tidak diperbolehkan sama dengan harga sales marketing. *Wholesaler* yang bekerjasama dengan Deka Hotel yaitu Mitra Global Holiday, Haryono Tour and Travel, Mandira Tour and Travel, dan Kaha Tour and Travel dalam kerjasamanya *wholesaler* dapat mengajukan *credit facility* sehingga *wholesaler* adalah satu metode yang dilakukan Hotel Deka untuk meningkatkan penjualan kamar secara kredit. Walaupun dari data penjualan kamar online travel agent yang dominan dalam mendapatkan *revenue* penjualan kamar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan komponen kebijakan kredit dapat disimpulkan bahwa Hotel Deka telah menerapkan kebijakan kredit yang dimulai dari syarat penjualan atau pemberian jangka waktu untuk pembayaran kredit, melakukan analisis kredit dengan *five C's of credit* meliputi *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition* berdasarkan dokumen pendukung *guarantee letter*, serta kebijakan penagihan piutang dengan melakukan pengiriman invoice melalui kurir dengan dokumen pendukung berupa *guest invoice*, *guarantee letter*, dan kop yang bertanda tangan *chief accounting* dan *account*

receivable, ataupun menghubungi melalui telepon, dan email untuk mengingatkan pembayaran kewajiban pelanggan.

Hotel Deka juga telah menerapkan manajemen piutang yang untuk meningkatkan penjualan kamar walaupun hasilnya masih belum maksimal dibandingkan dengan metode *online travel agent* dalam meningkatkan *revenue* hotel. Akan tetapi hasil dari kerjasama dengan *corporate* dan *wholesaler* merupakan bentuk upaya deka hotel untuk mengenalkan dan menjangkau pangsa pasar yang lebih besar yang dapat meningkatkan piutang perusahaan melalui penjualan secara kredit.

Berdasarkan hasil penelitian dalam penagihan atau pengumpulan piutang terdapat harus terdapat tenaga profesional sehingga piutang dapat cepat tertagih dan menghindari adanya pembayaran macet, serta adanya tindakan hukum untuk debitur yang tidak melakukan pelunasan pembayaran. Penetapan limit *credit facility* yang akan diberikan kepada debitur tidak hanya dilihat dari kebutuhan layanan kamar dan limit credit facility hotel lain tetapi Hotel Deka juga harus memiliki standar yang jelas.

DAFTAR REFERENSI

- Basalamah, A. (2018). ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG (STUDI KASUS PADA PT BALTEC EXHAUST DAN INLET SYSTEM INDONESIA). *Analytical Biochemistry*, 11(1), 1–5. <http://link.springer.com/10.1007/978-3-319-59379-1%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-420070-8.00002-7%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.ab.2015.03.024%0Ahttps://doi.org/10.1080/07352689.2018.1441103%0Ahttp://www.chile.bmw-motorrad.cl/sync/showroom/lam/es/>
- Budidharmanto, L. P., & Lunardi, D. (2020). Fungsi Account Receivable Terhadap Kelancaran Arus Kas Di Fairfield By Marriot Surabaya. *EKONOMIKA45 : Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 7(2), 146–152. <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v7i2.136>
- Diana, P., Putri, K., Niaga, J. A., & Bali, P. N. (2022). Implementasi Manajemen Account Receivable Berdasarkan Kebijakan Credit Sales Performance Pada The St Regis Bali Resort Implementasi Manajemen Account Receivable Berdasarkan Kebijakan Credit Sales Performance Pada The St Regis Bali Resort.
- Elyzabeth. (2023). Analisis Risiko Dan Pengendalian Internal Dalam Pengelolaan Account Receivable Pada Hotel Harris Surabaya. *Jurnal AKTUAL*, 21(2), 1–7. <https://doi.org/10.47232/aktual.v21i2.376>
- Rofiudin, M., Juniarsa, N., Nurbatin, D., & Dwiputra, R. A. (2019). Pengelolaan Piutang untuk Profitabilitas Bisnis Jasa Hotel. *Journal of Research and Application:*

- Accounting and Management, 4(1), 78–87.
<https://doi.org/10.18382/jraam.v4i1.006>
- Santi, R. (2019). “Analisis Strategi Harga Wholesale Untuk Meningkatkan Pendapatan Kamar di BVLGARI Resort Bali.” *Jurnal Sulesana*, 8(1), 35–45.
@article%7Bsanti2019analisis,%0A title=%7BAnalisis Strategi Harga Wholesale untuk Meningkatkan Pendapatan Kamar di Bvlgari Resort Bali%7D,%0A author=%7BSanti, Rosiana and Suastini, Ni Made%7D,%0A journal=%7BJurnal Bisnis Hospitaliti%7D,%0A volume=%7B8
- Sudana, I. M. (2015). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik Edisi 2*. Penerit Erlanargga.