

PROYEK AKHIR

ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DI
THE LAGUNA, A LUXURY COLLECTION RESORT &
SPA, NUSA DUA



POLITEKNIK NEGERI BALI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan Program

Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis

Oleh:

NAMA : NI MADE WULAN DWIPAYANTI

NIM : 2115744031

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang pada The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua. Permasalahan utama dalam penelitian ini adalah tingginya piutang dari *travel agent* yang melebihi jangka waktu jatuh tempo, yang berdampak pada likuiditas perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif, serta teknik analisis piutang melalui rasio *Account Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Selain itu, uji statistik *Chi Square* digunakan untuk menilai efektivitas pengelolaan piutang berdasarkan selisih antara nilai aktual dan standar yang diharapkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan piutang belum optimal, dengan perputaran piutang di bawah standar perusahaan dan rata-rata pengumpulan piutang yang melampaui batas waktu 30 hari. Nilai *Chi Square* sebesar 13,834 lebih besar dari nilai tabel sebesar 5,991, yang mengindikasikan terdapat perbedaan signifikan antara realisasi dan target pengelolaan piutang. Dengan demikian, diperlukan strategi pengingat dan sistem penagihan yang lebih terstruktur untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang.

Kata kunci: piutang usaha, efektivitas penagihan, rasio keuangan, uji chi square, *travel agent*

ABSTRACT

This study aims to analyze the effectiveness of accounts receivable management at The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua. The main issue identified is the high amount of overdue receivables, particularly from travel agents, which affects the company's liquidity. A quantitative descriptive method was employed using financial ratios such as Accounts Receivable Turnover, Average Collection Period, Delinquency Ratio, and Collection Ratio. The Chi-Square test was also applied to compare actual turnover against management expectations. The results reveal that receivables management was not optimal, with turnover ratios consistently below the target of 12 times annually, and an average collection period that exceeded the 30-day policy. The calculated Chi Square value of 13.834 exceeded the critical value of 5.991, indicating a statistically significant discrepancy. Therefore, a more structured collection system and reminder mechanism are recommended to enhance collection efficiency and financial performance.

Keywords: accounts receivable, collection effectiveness, financial ratios, chi-square test, travel agent.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	i
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	ii
Motto:	ii
Persembahan:.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PRAKATA.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Telaah Teori	9
2.1.1 Manajemen Keuangan.....	9
2.1.2 Manajemen Piutang.....	10
2.1.3 Kredit.....	11
2.1.4 Kebijakan Kredit	12
2.1.5 Piutang (<i>Account Receivable</i>)	14
2.1.6 Analisis Piutang	15
2.2 Penelitian Sebelumnya (Kajian Empirik).....	16
2.3 Kerangka Konsep	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Tempat Penelitian.....	26

3.2	Variabel Penelitian	26
3.3	Sumber Data	28
3.4	Jenis Penelitian	29
3.5	Metode Pengumpulan Data	29
3.6	Teknik Analisis Data	30
3.6.1	Analisis Piutang	30
3.6.2	Analisis Efektivitas Pengelolaan menggunakan Uji <i>Chi Square</i>	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		34
4.1	Gambaran Umum Khalayak Sasaran.....	34
4.1.1	Sejarah Singkat Hotel The Laguna, A Luxury Resort & Spa, Nusa Dua.....	34
4.1.2	Struktur Organisasi serta Tugas dan Wewenangnya.....	37
4.1.3	Bidang Obyek Penelitian.....	50
4.2	Hasil Analisis dan Pembahasan.....	50
4.2.1	Hasil Analisis	50
4.2.2	Pembahasan.....	60
4.3	Implikasi Hasil Penelitian	65
4.3.1	Implikasi Teoritis	65
4.3.2	Implikasi Praktis	65
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		68
5.1	Simpulan.....	68
5.2	Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA		70
LAMPIRAN.....		73

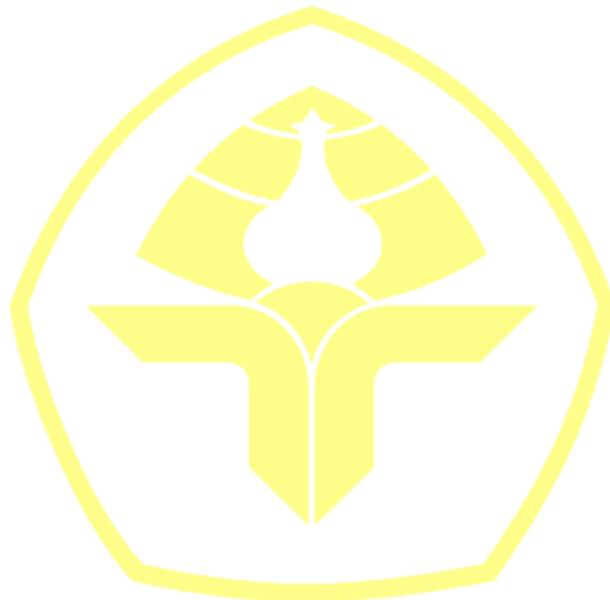
DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Kredit pada The Laguna A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua Tahun 2022-2024	4
Tabel 1. 2 Data Umur Piutang pada Travel Agent pada The Laguna A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua Tahun 2022-2024	5
Tabel 4. 1 Standar dan Realisasi Tingkat Perputaran Piutang di The Laguna A,Luxury Collection Resort & Spa Nusa Dua Tahun 2022 – 2024.....	52
Tabel 4. 2 Standar dan Realisasi Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang di The Laguna A,Luxury Collection Resort & Spa Nusa Dua Tahun 2022 - 2024	55
Tabel 4. 3 Rasio Tunggakan pada Piutang Tertunggak di The Laguna A,Luxury Collection Resort & Spa Nusa Dua Tahun 2022 - 2024	56
Tabel 4. 4 Rasio Penagihan pada Piutang Tertagih di The Laguna A,Luxury Collection Resort & Spa Nusa Dua Tahun 2022 - 2024	57
Tabel 4. 5 Perhitungan Efektivitas Pengelolaan Piutang di The Laguna A,Luxury Collection Resort & Spa Nusa Dua Tahun 2022 - 2024	59

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

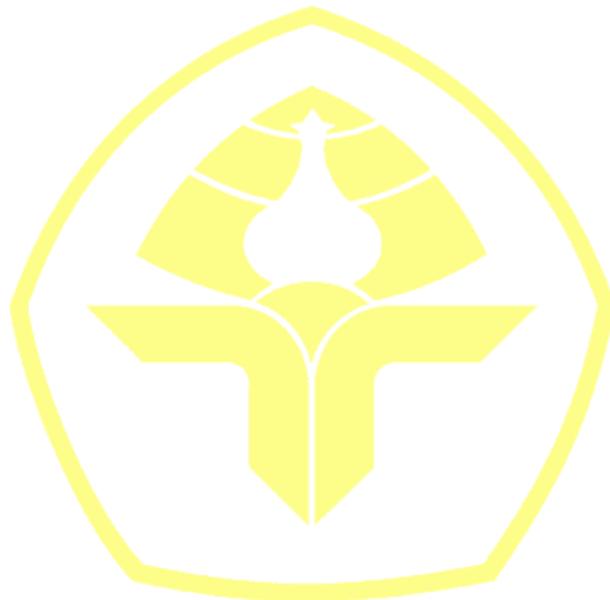
Gambar 2. 1 Bagan Kerangka Konsep.....	25
--	----



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Konsultasi Bimbingan.....	73
Lampiran 2 Rekap Penjualan Kredit dan Saldo Piutang Pada The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa Tahun 2022-2024	75
Lampiran 3 Luaran Penelitian.....	76
Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup.....	76



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Manajemen merupakan proses yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber lainnya. Untuk mencapai sasaran suatu perusahaan, manajemen dibutuhkan oleh semua jenis industri. Salah satu industri tersebut adalah perhotelan. Hotel memperoleh keuntungan dari berbagai tingkat pendapatan yang masuk. Pendapatan total hotel berasal dari pembayaran sewa kamar, makanan dan minuman, serta pendapatan lain yang diperoleh dari tamu atau agen perjalanan. Hotel terus berusaha untuk meningkatkan pendapatannya dengan cara meningkatkan jumlah penjualannya. Untuk meningkatkan pendapatan perusahaan, salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan melakukan penjualan jasa secara kredit.

Transaksi penjualan secara kredit melibatkan dua pihak utama, yaitu pihak kreditur yang memberikan kelonggaran pembayaran dan pihak debitur yang menerima kelonggaran tersebut. Penjualan kredit, konsumen mendapatkan semua layanan tanpa membayar terlebih dahulu. Semua transaksi yang telah dikumpulkan akan dibayar pada waktu yang telah ditetapkan. Penundaan pembayaran konsumen akan menghasilkan piutang. Piutang usaha adalah surat utang yang diberikan perusahaan kepada debitur atas penjualan barang atau jasa. Sebagai aset lancar perusahaan, piutang yang ditagih akan berubah menjadi kas.

Menurut Donald, E Kieso (2017) menjelaskan “piutang (receivables) merupakan aset keuangan dan merupakan instrument keuangan, piutang sering disebut juga sebagai pinjaman dan piutang yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain, atas uang, barang, atau jasa. Piutang hotel secara umum terdiri dari rekening tamu hotel (guest ledger), city ledger, credit card, dan piutang lain-lain.

Efektivitas arus kas perusahaan sangat dipengaruhi oleh efisiensi dalam proses penagihan piutang. Keterlambatan dalam penagihan piutang mengakibatkan menurunnya pelunasan piutang tepat waktu yang pada akhirnya akan berdampak pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan. Perhitungan *average collection period* (ACP) yang lebih kecil dari yang dianggarkan merupakan indikator keberhasilan pengendalian piutang (Hayati, 2012) dalam (Wicaksono et al., 2022). Di tengah persaingan yang ketat, hotel harus memberikan layanan terbaik dan tetap profitabel. Kemampuan hotel untuk berinvestasi dalam peningkatan layanan dan fasilitas dapat terganggu jika pengelolaan piutang yang tidak efektif menyebabkan penumpukan utang yang tidak tertagih. Selain itu, pengelolaan piutang yang buruk dapat merusak reputasi hotel dan menghilangkan kepercayaan pelanggan. Hotel dapat menemukan masalah dalam proses penagihan dengan menganalisis efektivitas pengelolaan piutang, memeriksa metode pembayaran pelanggan, dan menilai kebijakan kredit yang diterapkan. Akibatnya, pengelolaan piutang yang lebih baik dapat membantu hotel menghemat lebih banyak uang dan mengurangi

risiko finansial. Dalam menganalisis piutang dapat dilakukan dengan empat metode pendekatan, yaitu *Account Receivable Turn Over* yang digunakan untuk menghitung tingkat perputaran piutang dalam satu periode, kemudian *Account Receivable Average Collection Period* yang digunakan untuk menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang, Rasio tunggakan yang digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit, dan Rasio Penagihan yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan.

Penjualan yang dilakukan di Hotel The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa tentunya menghasilkan piutang. Piutang tersebut muncul dari transaksi *credit card, travel agent, group company* dan juga *group government*. The Laguna menerapkan kebijakan kredit atas penggunaan jasa dan fasilitas hotel lainnya. Berikut ini adalah rincian dari sumber-sumber penjualan kredit yang diperoleh The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua selama tiga tahun terakhir, pada tahun 2022 sampai dengan tahun 2024 disajikan dalam tabel 1.1.

Tabel 1. 1 Data Penjualan Kredit pada The Laguna A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua Tahun 2022-2024

Kategori	Tahun 2022 (Rp)	Tahun 2023 (Rp)	Tahun 2024 (Rp)
<i>Travel Agent</i>	121.270.832.478	179.658.872.889	221.342.352.420
<i>Group Company</i>	61.456.734.765	75.432.871.345	88.540.715.601
<i>Credit Card</i>	77.120.456.982	100.345.672.789	158.639.256.572
<i>Group Government</i>	65.234.567.892	95.234.567.451	100.028.234.570
Total	325.082.592.117	450.671.984.474	568.550.559.163

Sumber : *Finance Department* The Laguna A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua, Data Diolah

Berdasarkan Tabel 1.1. dapat diketahui bahwa piutang Hotel The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa Nusa Dua meningkat setiap tahun dari 2022 hingga 2024 di semua kategori. Piutang terbesar berasal dari *Travel Agent*, yang naik dari 37,30% pada tahun 2022 menjadi 38,93% pada tahun 2024. Selain memiliki jumlah yang besar, piutang dari *Travel Agent* juga menyumbang sebagian besar permasalahan piutang. Hal ini dapat dilihat dari total piutang kredit selama tiga tahun, dimana porsi piutang dari *Travel Agent* masing-masing mencapai 37,30% pada tahun 2022, 39,86% pada tahun 2023, dan 38,93% pada tahun 2024. Dominasi persentase ini menunjukkan bahwa sebagian besar piutang yang belum tertagih berasal dari segmen ini, sehingga perlu mendapatkan perhatian khusus dalam hal pengelolaan dan penagihannya. Dari data penjualan kredit tersebut, piutang dapat diklasifikasikan lebih lanjut berdasarkan umur piutang untuk mengetahui tingkat keterlambatan pembayaran, khususnya pada kategori *Travel Agent* yang memiliki jumlah piutang terbesar.

Informasi mengenai umur piutang ini penting untuk mengevaluasi risiko keterlambatan penagihan pada *Travel Agent* dan ditampilkan secara rinci pada tabel 1.2.

Tabel 1. 2 Data Umur Piutang pada *Travel Agent* pada The Laguna A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua Tahun 2022-2024

Umur Piutang	Tahun		
	2022 (Rp)	2023 (Rp)	2024 (Rp)
1-30 hari	27.892.291.470	46.711.306.951	59.762.435.153
31-60 hari	55.784.582.940	75.456.726.613	95.177.211.541
61-90 hari	13.339.791.573	21.559.064.747	33.201.352.863
90-120 hari	10.914.374.923	16.169.298.560	19.920.811.718
121-150 hari	8.488.958.273	14.372.709.831	8.853.694.097
> 150 hari	4.850.833.299	5.389.766.187	4.426.847.048
Total Piutang	121.270.832.478	179.658.872.889	221.342.352.420

Berdasarkan Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa masih terdapat piutang yang belum tertagih >30 hari. Bahkan terdapat piutang yang belum tertagih dalam waktu lebih dari 150 hari. Dapat dilihat bahwa kategori piutang yang berumur 31 hingga 60 hari memiliki jumlah persentase terbesar setiap tahun, yaitu 25% (2021), 33% (2022), dan 42% (2023). Ini menunjukkan bahwa sebagian besar piutang masih belum tertagih dalam waktu pembayaran lebih dari 30 hari, yang menunjukkan bahwa ada masalah dengan penagihan atau kebiasaan *travel agent* yang sering membayar melewati batas waktu. Karena semakin lama piutang tertagih, semakin besar risiko kredit macet dan likuiditas berkurang, masalah ini dapat berdampak pada perputaran kas perusahaan.

Kebijakan pembayaran yang berlaku ialah jatuh tempo 30 hari, artinya *travel agent* wajib melunasi tagihan dalam waktu 30 hari setelah

tanggal faktur. Piutang yang melewati jangka waktu 30 hari ini berpotensi menjadi piutang tak tertagih. Dalam penagihan piutang, *aging* atau umur piutang penting untuk diperhatikan. *Aging* yang baik umumnya kurang dari 30 hari. Sementara *aging* yang buruk lebih dari 30 sampai 150 hari.

Menurut Siregar., et al (2017) menjelaskan “Efektivitas berkaitan dengan pencapaian tujuan yang telah ditentukan, semakin tinggi tingkat efektivitas sebuah anggaran, maka semakin tinggi tingkat keberhasilan sebuah organisasi dalam menjalankan program yang telah ditentukan”. Untuk mengetahui efektivitas piutang dilakukan uji *Chi Square* yaitu membandingkan hasil yang terjadi dengan hasil yang diharapkan.

Berdasarkan uraian yang telah disajikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul, **”Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Di The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa, Nusa Dua”**.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

1.2 Rumusan Masalah

Dengan merujuk pada latar belakang masalah penelitian, permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis piutang dengan metode pendekatan *Account Receivable Turn Over, Account Receivable Average Collection Period*, Rasio tunggakan dan Rasio Penagihan pada The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa?
2. Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang pada The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini difokuskan pada upaya untuk :

1. Untuk mengetahui analisis piutang dengan pendekatan *Account Receivable Turn Over, Account Receivable Average Collection Period*, Rasio tunggakan dan Rasio Penagihan pada The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa.
2. Untuk Mengetahui efektivitas pengelolaan piutang Pada The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dibagi menjadi manfaat teoritis dan manfaat praktis yaitu sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan akan menyumbangkan literatur tambahan terkait dengan implementasi efektivitas pengelolaan piutang dalam industri perhotelan, terutama di The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Jurusan Administrasi Bisnis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta kontribusi untuk dijadikan referensi tambahan yang nantinya dapat di pakai oleh peneliti selanjutnya apabila mengerjakan penelitian yang serupa.

2) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat menambah wawasan, pengalaman, serta pengetahuan terhadap bagaimana peranan dan prosedur kerja dari bagian *Account Receivable*.

3) Bagi Perusahaan

Melalui hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan informasi dan panduan bagi calon *Account Receivable* di masa mendatang di perusahaan. Hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai peran yang diemban oleh bagian *Account Receivable* dalam meningkatkan keakuratan penyajian pendapatan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Berdasarkan latar belakang dan hasil pembahasan sebelumnya. Adapun kesimpulan dari adanya penelitian ini yakni meskipun The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa mengalami peningkatan nilai penjualan kredit setiap tahunnya, efektivitas penagihan piutang secara keseluruhan masih belum optimal. Hal ini terlihat dari analisis rasio *Account Receivable Turn Over*, *Account Receivable Average Collection Period*, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan, yang menunjukkan bahwa masih ada ruang untuk perbaikan, terutama pada piutang yang berasal dari *travel agent*.
2. Efektivitas pengelolaan piutang di The Laguna sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam mempertahankan tingkat perputaran piutang yang tinggi dan mempercepat rata-rata hari penagihan. Meskipun upaya pengendalian piutang telah dilakukan, kendala utama yang dihadapi adalah implementasi kebijakan jatuh tempo 30 hari yang belum sepenuhnya berjalan efektif, khususnya pada piutang dari *travel agent*. Penelitian ini menegaskan bahwa penggunaan uji statistik *Chi Square* dapat memberikan pengukuran yang lebih objektif terhadap efektivitas sistem pengelolaan piutang, dibandingkan dengan metode analisis deskriptif atau regresi linier berganda semata. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengelolaan piutang yang diterapkan belum sepenuhnya memenuhi ekspektasi efektivitas yang diinginkan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil paparan data dan kesimpulan di atas, untuk menghindari dan mengatasi permasalahan tersebut, The Laguna, A Luxury Collection Resort & Spa harus segera menindaklanjuti kelemahan dalam pengelolaan piutang yang telah terbukti berdampak langsung pada efektivitas perputaran kas perusahaan. Piutang dari travel agent yang mendominasi hampir 40% dari total piutang tidak boleh lagi diabaikan, karena keterlambatan pembayaran yang melebihi batas jatuh tempo 30 hari berisiko tinggi menjadi piutang macet yang akan semakin membebani arus kas. Oleh karena itu, sangat penting bagi manajemen untuk menegakkan penerapan kebijakan jatuh tempo 30 hari secara konsisten dan mengambil langkah korektif yang lebih tegas terhadap travel agent yang sering melampaui batas waktu pembayaran. Selain itu, implementasi sistem pengingat otomatis dan mekanisme penagihan berkala harus menjadi prioritas utama agar proses penagihan tidak lagi bergantung hanya pada tindak lanjut manual yang cenderung lambat. Evaluasi kinerja piutang melalui analisis rasio keuangan dan uji statistik harus dilakukan secara rutin dan berkesinambungan untuk memastikan adanya pengendalian yang objektif dan berbasis data. Jika rekomendasi ini tidak segera diterapkan, maka risiko meningkatnya piutang macet, terganggunya likuiditas, dan menurunnya profitabilitas perusahaan akan menjadi ancaman serius yang dapat menghambat keberlangsungan operasional serta melemahkan daya saing The Laguna di industri perhotelan yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, M. R., Sudiman, J., & Herman, L. A. (2023). *Analisis Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Organisasi INKINDO Sumatera Barat*. 18(2), 1–16.
- Apriyanti, M. (2019). Analisis Piutang di Padjadjaran Suites Resort & Convention Hotel Bogor. *Jurnal EMBA*, 10(2).
- Baridwan, Z. (2000). *Sistem informasi akuntansi*. Yogyakarta: BPFE.
- Bramasto, A. (2008). Analisis perputaran aktiva tetap dan perputaran piutang kaitannya terhadap return on assets pada pt pos indonesia (persero) bandung. *Majalah Ilmiah UNIKOM*, 9(2), 215–230.
<https://repository.unikom.ac.id/30546/>
- Donald, E. K. (2017). *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Heriyah, N., Jalil, F. Y., Yulitaningtias, N. Z., Budiharjo, R., Illahi, I., Tarmizi, R., Solihin, I., Jalih, J. H., Galib, A., Oktaviah, N., Meutia, T., Sutarni, Irawan, J. L., Meila, K. D., & Solihat, I. (2023). *Akuntansi Keuangan* (R. Mukhlisiah (ed.)). Serang: PT Sada Kurnia Pustaka.
- Ishak, T. I., Tomu, A., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Bulan, J. (2022). *Analisis efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang pada emerald hotel timika*. VI(2), 90–109.
- Kamaludin, & Indriani, R. (2021). *Manajemen Keuangan*. Bandung: CV Mandar Maju.
- Kasmir. (2012). *Analisis laporan keuangan*. Rajawali Pers.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, erry D. (2017). *Intermediate accounting*

ifrs. WILEY.

Lande, G. R., Rompas, Y., Gelatan, L., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Bulan, J. (2024).

Analisis Pengelolaan Piutang Usaha. *Jurnal Ulet*, 3(1), 40–53.

Listiadi, A. (2022). *Acceptance Effectiveness Through Accounts Receivable Billing Period Average*. 05(04), 699–707.

Octora, T., & Syah, D. (2024). *The Effect of Managing Receivables and Inventory on Profitability: A Case Study of a Multifinance Company in Medan*. 18(October), 415–426.

Riyanto, B. (2001). *Dasar dasar pembelanjaan perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.

Rosyida, Z., Fadilah, R., & Yusrani Anugrah, Y. D. (2021). Penerapan Manajemen Kas, Manajemen Piutang dan Manajemen Persediaan dalam Laporan Keuangan. *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 3(2), 27–32.
<https://doi.org/10.54471/muhasabatuna.v3i2.1260>

Sudana. (2011). *Manajemen keuangan perusahaan teori & praktik*. Jakarta: Erlangga.

Sudarsana, K. (2018). Analisis Kebijakan Kredit Terhadap Efektivitas Pengumpulan Piutang Di Bali Garden Hotel. *Jurnal Ilmiah Hospitality Management*, 4(2), 1–14. <https://doi.org/10.22334/jihm.v4i2.52>

Sugiyono. (2017). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2018a). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV Alfabeta.

Sugiyono. (2018b). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung:

CV Alfabeta.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung:

CV Alfabeta.

Sujarweni, V. W. (2017a). *Analisis Laporan Keuangan Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Sujarweni, V. W. (2017b). *Manajemen keuangan: teori, aplikasi dan hasil penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Syamsuddin, L. (2014). *Manajemem keuangan perusahaan*. Rajawali Pers.

Tambunan, D. (2016). Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada Pt Perdana Gapuraprima Periode 2012-2014. *Prosiding Seminar Nasional INDOCOMPAC*, 407–415.

Wicaksono, H., Swantari, A., & Festivalia, F. (2022). Analisis Pengendalian Piutang Hotel Z Di Jakarta Pusat. *At-Tadbir : jurnal ilmiah manajemen*, 6(2), 155. <https://doi.org/10.31602/atd.v6i2.6533>

Zebua, D., Bate, M., & Nikita Zebua Maria Magdalena Bate, D. (2022). Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Multi Pilar Indah Jaya (Distributor Pt Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli Receivable Management Analysis in Minimizing the Risk of Bad Debts At Pt Multi Pilar Indah. *Jurnal EMBA*, 10(4), 1259–1268.