



Strategi Perencanaan Purchasing Department Pada Masa Pandemi Covid-19 : Studi Kasus Pada Hotel 1o1 Urban Pemuda Jakarta

Rizki Nurul Nugraha¹, Dina Fitriani², Febry Fatimah Azzahra³, Ribka Methania⁴, Sifa Sukowati⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nasional

Abstract

Received: 29 November 2023

Revised: 11 Desember 2023

Accepted: 18 Desember 2023

The COVID-19 pandemic is a challenge for almost every industry, especially the tourism industry consisting of hotels, restaurants, and so on. One Department that must play an important role in the midst of this condition is the Purchasing Department. The purpose of this study is to find out how the Purchasing Department can survive during the Covid-19 pandemic in regulating procurement. This type of research is qualitative descriptive research through an interview approach with the Purchasing Department. Some of the steps taken by the Purchasing Department in procurement during the pandemic are in-depth evaluation of goods needs, use of local alternatives, monitoring stock of goods, good communication with suppliers, implementing emergency procurement policies, utilising digital technology and solutions, and monitoring compliance with health and safety protocols.

Keywords: Covid-19, Purchasing Department, Procurement of goods, Hotel, Tourism

(*) Corresponding Author: rizki.nurul@civitas.unas.ac.id

How to Cite: Nugraha, R. N., Fitriani, D., Azzahra, F. F., Methania, R., & Sukowati, S. (2023). Strategi Perencanaan Purchasing Department Pada Masa Pandemi Covid-19 : Studi Kasus Pada Hotel 1o1 Urban Pemuda Jakarta. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10435172>.

PENDAHULUAN

Covid-19 merupakan wabah di seluruh dunia yang dimulai di kota Wuhan, Tiongkok pada akhir tahun 2019 dan dengan cepat meluas ke 210 negara, termasuk Indonesia. Kemunculan Covid-19 memiliki pengaruh yang signifikan karena di beberapa belahan dunia, hampir semua sendi kehidupan lumpuh. Pemerintah di seluruh dunia mengambil tindakan untuk melarang semua negara yang paling banyak terkena dampak covid untuk memasuki perbatasan mereka sebagai upaya untuk menghentikan penyebaran Covid-19 (Fotiadis et al., 2021) dalam (A. Z. R. S. Rizki Nurul Nugraha, n.d.). Untuk menghentikan penyebaran COVID-19, Saat ini, industri pariwisata termasuk industri perhotelan, berada dalam kondisi yang tidak stabil karena para wisatawan domestik maupun internasional, serta kurangnyaantisipasi mengenai kapan pandemi akan berakhir (A. Y. N. Rizki Nurul Nugraha, 2023). Fasilitas hotel yang ditawarkan tidak diragukan lagi membutuhkan alat, sumber daya, dan persediaan untuk kegiatan yang dimulai dari bahan baku dan barang siap pakai. Menurut (Ihsannudin et al., 2022) Karena itu, setiap karyawan hotel dituntut untuk memberikan layanan terbaik kepada tamu yang sudah check-in. Hal ini untuk memastikan bahwa para tamu merasa puas dengan pelayanan yang mereka terima dan memiliki keinginan untuk kembali ke hotel yang bersangkutan. Semuanya beroperasi sebagaimana adanya di *Purchasing Department*. Semua *Department* hotel memiliki hubungan dengan bagian *Purchasing* karena sudah

menjadi tugas mereka untuk membeli apa pun yang dibutuhkan hotel. Bagian *Purchasing* bertugas membeli produk yang diminta oleh pengguna atau *Department* terkait atau yang diperlukan untuk operasi bisnis. Sebelum melakukan *Purchasing*, seseorang harus mempertimbangkan kontrol biaya, harga, dan kualitas produk. Bagian *Purchasing* hanya dapat memesan barang dari pemasok/toko jika kontrol biaya menyetujui pertimbangan ini (Kholifatun & Nurcahyo, 2018).

Purchasing Department bertanggung jawab untuk mendapatkan bahan, suku cadang, persediaan, dan layanan yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau menyediakan layanan. Perusahaan dapat memperoleh gambaran tentang pentingnya *Purchasing Department* ketika perusahaan mempertimbangkan bahwa dalam manufaktur ke atas dari 60 persen dari biaya barang jadi berasal dari suku cadang dan bahan yang dibeli. Selanjutnya, persentase untuk persediaan yang dibeli bahkan lebih tinggi untuk perusahaan ritel dan perusahaan grosir, terkadang melebihi 90 persen. Meskipun demikian, pentingnya *Purchasing Department* lebih dari sekadar harga pokok *Purchasing*; faktor penting lainnya termasuk kualitas barang dan jasa dan waktu pengiriman barang atau jasa, yang keduanya dapat berdampak signifikan berdampak signifikan pada operasi (Joyce, 2006) .

Penelitian sebelumnya mengenai penerapan standard purchase yang di spesifikasi-kkan pada pengadaan bahan pangan di kitchen The Edge Villa Resort Uluwatu (Martha, 2022). Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk meneliti *Purchasing Department* mengenai pengadaan barang yang sudah meliputi keseluruhan divisi Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta.

Dalam penelitian ini dapat melihat bagaimana strategi perencanaan *Purchasing Department* pada masa pandemi Covid-19 di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta. Tujuan penelitian ini adalah : (1) Mengetahui bagaimana strategi *Purchasing Department* selama pandemi Covid-19, (2) Mengetahui *Purchasing Department* dalam mengatasi tantangan dalam pengadaan barang selama pandemi COVID-19, (3) Mengetahui *Purchasing Department* menjaga ketersediaan barang yang dibutuhkan selama pandemi COVID-19, (4) Mengetahui selama pandemi Covid-19 *Purchasing Department* memiliki rencana jangka panjang untuk menghadapi dampak pandemi Covid-19.

TINJAUAN PUSTAKA

Purchasing Department

Menurut Kho (2016) dalam (Kholifatun & Nurcahyo, 2018) Kata "purchasing" dalam bahasa Inggris digunakan secara luas baik di sektor domestik maupun internasional. *Purchasing* dapat diartikan sebagai *Purchasing* dalam bahasa Indonesia. Jadi, pada intinya, *Purchasing* adalah proses mencari dan memesan komoditas atau jasa untuk kegiatan yang berkaitan dengan manufaktur. *Purchasing Department* adalah nama umum untuk *Department* yang mengelola proses *Purchasing*. Istilah "*Purchasing Department*" dapat dipahami sebagai "salah satu *Department* atau sub-divisi dari *Accounting Department*, yang diberi wewenang oleh manajemen atau pemilik hotel untuk melakukan *Purchasing* semua jenis barang untuk kebutuhan operasional perusahaan atau hotel" berdasarkan asal katanya.

Strategi Perencanaan *Purchasing Department*

Menurut (Qi et al., 2017) dalam (Tarigan & Siagian, 2021) Perencanaan strategis *Purchasing Department* untuk rantai pasokan berfokus pada hubungan antara kondisi internal dan eksternal perusahaan. Bisnis ini secara konstan bertujuan untuk beradaptasi dengan perubahan permintaan klien melalui strategi pemasaran, perubahan pemasok melalui strategi purchasing, dan perubahan proses internal melalui strategi operasi

METODE PENELITIAN

Penelitian ini berupa metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara. Menurut Sugiyono (2017:194) dalam (Albi Anggito, 2018) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan suatu permasalahan yang harus diteliti. Salah satu teknik dalam membuat perencanaan strategis dalam organisasi adalah dengan melaksanakan analisis SWOC. Menurut (Aithal. & Kumar, 2015) Analisis SWOC adalah suatu bentuk analisis situasi dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis terhadap kekuatan-kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*Weaknesses*) suatu organisasi dan kesempatan-kesempatan (*Opportunities*) serta tantangan-tantangan (*Challenges*) dari lingkungan untuk merumuskan strategi organisasi. Keempat faktor tersebut diidentifikasi untuk menentukan langkah yang ditempuh organisasi agar pencapaian tujuan menjadi optimal.

Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Tantangan juga dikenal sebagai SWOC. *Strength* (S) dan *Weakness* (W) adalah faktor-faktor yang bersifat internal dan, sampai batas tertentu, berada di bawah kendali Anda. Selain itu, *Opportunities* (O) dan *Challenges* (C), menurut definisi, dianggap sebagai kekuatan dari luar yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Instrumen yang paling terkenal untuk mengaudit dan menganalisis posisi strategis perusahaan secara keseluruhan dan lingkungannya adalah Analisis SWOC.

Memeriksa lingkungan tempat perusahaan beroperasi secara konsisten akan membantu dalam mengantisipasi dan memprediksi pergeseran tren serta memasukkannya ke dalam pengambilan keputusan organisasi (Ikeda et al., 2017) dalam (Aithal. & Kumar, 2015)

1. *Strengths*

Strengths adalah atribut yang membantu perusahaan menjalankan misi. Hal ini berfungsi sebagai landasan untuk membangun kesuksesan yang berkelanjutan. Kekuatan mungkin dapat diamati atau abstrak. Ini termasuk bidang-bidang di mana perusahaan memiliki pengetahuan atau keterampilan, karakteristik pribadi dan tim yang dimiliki oleh karyawan, dan elemen-elemen khas yang memberikan identitas pada bisnis itu sendiri. Kekuatan adalah elemen positif dari sebuah perusahaan atau kapabilitasnya, seperti sumber daya manusia, kapabilitas dalam hal proses, sumber daya keuangan, ketersediaan barang dan jasa, serta loyalitas merek dan niat baik pelanggan. Sumber daya keuangan yang besar, penawaran produk yang beragam, kurangnya utang, personel yang berdedikasi, dll. adalah beberapa contoh kekuatan organisasi.

2. *Weaknesses*

Sifat-sifat yang menghalangi untuk menyelesaikan tugas dan mencapai potensi penuh adalah kelemahan. Kelemahan ini berdampak negatif pada perkembangan dan keberhasilan organisasi. Kelemahan adalah elemen-elemen yang tidak sesuai dengan harapan yang dimiliki. Kelemahan perusahaan dapat berupa peralatan yang rusak, kurangnya fasilitas untuk penelitian dan pengembangan, pilihan produk yang terbatas, pengambilan keputusan yang buruk, dll.

Kelemahan dapat diubah. Kelemahan-kelemahan tersebut perlu dikurangi dan disingkirkan. Misalnya, peralatan baru dapat diperoleh untuk menggantikan peralatan yang sudah usang. Hutang yang besar, pergantian personil yang tinggi, proses pengambilan keputusan yang berbelit-belit, lini produk yang terbatas, pemborosan bahan baku yang signifikan, dan lain-lain merupakan contoh lain dari kelemahan organisasi.

3. *Opportunities*

Iklim di tempat bisnis beroperasi bisa saja terdapat peluang. Hal ini terjadi ketika sebuah perusahaan dapat memanfaatkan lingkungannya secara maksimal untuk merancang dan menjalankan taktik yang dapat meningkatkan profitabilitasnya. Memanfaatkan peluang dapat membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif. Perusahaan harus berhati-hati, waspada terhadap peluang, dan memanfaatkannya ketika peluang itu muncul. Sangatlah menantang untuk memilih tujuan yang akan menguntungkan klien dan mendapatkan hasil yang dibutuhkan. Peluang bisa datang dari pasar, persaingan, bisnis/pemerintah, dan teknologi. Deregulasi dan meningkatnya permintaan telekomunikasi memberikan peluang yang sangat baik bagi bisnis baru untuk memasuki industri ini dan bersaing dengan bisnis yang sudah mapan untuk mendapatkan pelanggan.

4. *Challenges*

Ketika faktor-faktor di lingkungan eksternal membahayakan ketergantungan dan profitabilitas operasi organisasi, maka akan muncul tantangan. Ketika tantangan tersebut berkaitan dengan kelemahan, maka akan meningkatkan kerentanan. Tantangan berada di luar kendali kita. Stabilitas dan kemampuan untuk bertahan dapat berisiko ketika masalah muncul. Contoh-contoh hambatan termasuk keresahan karyawan, teknologi yang terus berkembang, meningkatnya persaingan yang menghasilkan kelebihan kapasitas, perang harga, dan penurunan profitabilitas industri, dll.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran umum Lokasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta yang terletak di Jl. Pemuda No.9, RW.3, Rawamangun, Kec. Pulo Gadung, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. (*101 URBAN Jakarta Pemuda*, n.d.) Hotel ini menawarkan akomodasi yang nyaman dan mudah, untuk menyambut para tamu dengan pelayanan yang ramah. Hotel ini berada dekat dengan Terminal Bus Rawamangun dan Velodrome Rawamangun. 101 Urban Jakarta Pemuda menawarkan akomodasi yang dinamis, dilengkapi dengan layanan koneksi internet nirkabel di dalam kamar. Sarapan, makan siang, makan malam, atau bahkan

layanan kamar tersedia untuk membuat pengalaman menginap, makan, dan bersantap para tamu menjadi lengkap dan menyenangkan. 101 Urban Jakarta Pemuda dilengkapi dengan layanan pertemuan dan ruang serbaguna, untuk membantu kebutuhan bisnis para tamu. Staf yang ramah akan dapat memberikan informasi dan panduan tentang informasi lainnya, untuk membuat pengalaman menginap menjadi tak terlupakan dan tak ternilai harganya. Menurut (Nugraha et al., 2023) Keinginan investor untuk mengembangkan hotel tambahan dan menambah jumlah kamar hotel sangat dipengaruhi oleh meningkatnya minat pengunjung dan meningkatnya okupansi hotel. Hal ini berimbas pada persaingan sektor perhotelan yang semakin ketat.



Gambar 1. Tampak depan Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta

Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan koresponden selaku Manager *Purchasing Department* di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta dapat dilampirkan sebagai berikut :

1. Strategi *Purchasing Department* selama Covid-19

Selama Pandemi COVID-19 di Indonesia, strategi yang diadopsi oleh *Purchasing Department* di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta adalah mengikuti prosedur Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan. Salah satu fokus utama dari *Purchasing Department* adalah melakukan pengadaan bahan pangan untuk semua divisi hotel sesuai dengan standar spesifikasi barang yang telah ditentukan oleh masing-masing divisi.

Penting bagi *Purchasing Department* untuk selalu berkoordinasi dengan pihak divisi lainnya, terutama dalam hal menentukan jumlah dan kriteria bahan pangan yang akan diorder. Kolaborasi dan komunikasi yang baik antara *Purchasing Department* dan divisi lain akan memastikan bahwa semua kebutuhan bahan pangan dihotel terpenuhi dengan efisien dan sesuai dengan persyaratan. Dalam situasi pandemi, ketersediaan dan kualitas bahan pangan menjadi perhatian utama. Oleh karena itu, *Purchasing Department* harus tetap memastikan bahwa pemasok yang dipilih telah mematuhi semua pedoman kesehatan dan keamanan yang ditetapkan oleh otoritas terkait. Hal ini bertujuan untuk memastikan keamanan bahan pangan yang dihasilkan dan didistribusikan.

Dalam menjalankan tugasnya, *Purchasing Department* juga harus mempertimbangkan perubahan dalam kebijakan dan peraturan selama pandemi

COVID-19. Fleksibilitas dalam menyesuaikan strategi pengadaan dan penyesuaian dengan perubahan situasi akan membantu hotel tetap beroperasi secara efisien dan aman. Dengan mengikuti SOP yang telah ditetapkan, berkoordinasi dengan divisi lain, memastikan ketersediaan dan kualitas bahan pangan, serta responsif terhadap perubahan situasi, *Purchasing Department* di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta dapat berperan penting dalam menjamin kelancaran operasional hotel selama masa pandemi ini.

2. *Purchasing Department* mengatasi tantangan dalam pengadaan barang selama pandemi COVID-19

Untuk mengatasi pengadaan barang selama pandemi, sangat penting bagi *Purchasing Department* di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta untuk dapat mengambil langkah-langkah yang tepat. Perlu ada perencanaan yang matang untuk menentukan barang mana yang perlu diadakan, sementara yang lain dapat diminimalkan. Terutama mengingat situasi operasional yang tidak terlalu ramai selama pandemi COVID-19, penting bagi *Purchasing Department* Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta untuk bijaksana dalam memesan barang.

Berikut adalah beberapa langkah yang dapat diambil untuk mengatasi pengadaan barang selama pandemi:

1. Mengevaluasi kebutuhan secara mendalam terhadap kebutuhan barang yang diperlukan serta mengidentifikasi barang yang benar-benar esensial dan yang bisa ditunda atau dihilangkan.
 2. Menggunakan alternatif lokal yaitu dengan memprioritaskan pengadaan barang dari sumber lokal jika memungkinkan. Cara ini dapat membantu mengurangi ketergantungan pada rantai pasok global yang mungkin terganggu selama pandemi.
 3. Memantau stok barang dengan cermat yang ada dan membuat perencanaan untuk memastikan pasokan yang memadai. Jika terdapat kekurangan stok, maka *Purchasing Department* harus segera mencari alternatif atau pemasok lain yang dapat memenuhi kebutuhan.
 4. Berkomunikasi dengan baik terhadap pemasok barang dan memberitahu mereka tentang kebutuhan dan perubahan dalam jadwal pengiriman serta mendiskusikan kemungkinan alternatif atau solusi yang dapat diterapkan.
 5. Mempertimbangkan kebijakan pengadaan darurat jika diperlukan untuk mengimplementasikan kebijakan pengadaan darurat yang memprioritaskan barang-barang yang kritis selama masa pandemi. Hal ini dapat membantu mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien.
 6. Memanfaatkan teknologi dan solusi digital untuk mempermudah proses pengadaan barang. hal ini dapat meliputi penggunaan platform e-procurement, pembayaran online, atau pengiriman jarak jauh.
 7. Memantau kepatuhan dan pengelolaan risiko terhadap protokol kesehatan dan keselamatan dalam setiap tahap pengadaan barang serta melakukan manajemen risiko dengan mengidentifikasi dan mengurangi kemungkinan terjadinya gangguan atau kegagalan pasokan.
- ## **3. *Purchasing Department* menjaga ketersediaan barang yang dibutuhkan selama pandemi COVID-19**

Untuk menjaga ketersediaan barang, sangat penting untuk melakukan pemeriksaan secara berkala supaya lebih pasti atas barang-barang yang bisa bertahan lama atau tidak, terutama untuk barang-barang yang tidak bisa bertahan lama maka tidak perlu di stok terlalu banyak. Dengan mengetahui barang-barang yang tidak dapat bertahan lama, *Purchasing Department* dapat mengurangi jumlah stok untuk disimpan. Dalam situasi ini dimana barang memiliki umur simpan yang terbatas, memiliki stok yang terlalu banyak mungkin akan menyebabkan pemborosan. Sehingga dapat menghindari kerugian finansial dan inefisien atas barang yang sudah kadaluarsa.

4. Selama pandemi Covid-19 *Purchasing Department* memiliki rencana jangka panjang untuk menghadapi dampak pandemi Covid-19

Pada saat pandemi berlangsung, salah satu tugas dari *Purchasing Department* adalah harus lebih selektif untuk memeriksa produk-produk yang ada terutama untuk produk yang bisa bertahan kurang lebih 6 bulan. Jika produk tersebut masih memungkinkan untuk digunakan, maka tindakan untuk memesan produk tersebut tidak diperlukan agar lebih memaksimalkan kegunaan produk tersebut.



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa *Purchasing Department* di Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta menghadapi tantangan dalam pengadaan barang selama pandemi Covid-19. Untuk mengatasi tantangan ini, pihak *Purchasing Department* perlu mengambil langkah-langkah yang tepat. Beberapa langkah yang dapat diambil termasuk evaluasi mendalam terhadap kebutuhan barang, penggunaan alternatif lokal, pemantauan stok barang, komunikasi yang baik dengan pemasok, penerapan kebijakan pengadaan darurat, memanfaatkan teknologi dan solusi digital, serta memantau kepatuhan terhadap protokol kesehatan dan keselamatan

SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan diatas, jadi dapat disarankan beberapa hal kepada pihak Purchasing Department Hotel 101 Urban Pemuda Jakarta dan peneliti selanjutnya, antara lain :

1. Evaluasi Mendalam: *Purchasing Department* harus melakukan evaluasi yang mendalam terhadap kebutuhan barang yang diperlukan selama pandemi. Identifikasi barang-barang yang benar-benar esensial dan yang dapat ditunda atau dihilangkan. Hal ini akan membantu mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien.
2. Penggunaan Alternatif Lokal: Prioritaskan pengadaan barang dari sumber lokal jika memungkinkan. Ini membantu mengurangi ketergantungan pada rantai pasok global yang mungkin terganggu selama pandemi. Hal ini juga dapat mendukung perekonomian lokal.
3. Pemantauan Stok Barang: *Purchasing Department* perlu memantau stok barang dengan cermat dan membuat perencanaan untuk memastikan pasokan yang memadai. Jika terdapat kekurangan stok, segera cari alternatif atau pemasok lain yang dapat memenuhi kebutuhan.
4. Saran unuk peneliti selanjutnya lebih fokus dalam *Purchasing Department* yang lainnya, karena di perhotelan memiliki beberapa *Purchasing Department* yang sama pentingnya namun didalam penelitian *Purchasing Department* sekarang, semua bagian *Purchasing Department* di hotel 101 Urban dijadikan satu kesatuan didalam jurnal penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- 101 Urban Jakarta Pemuda*. (N.D.). Retrieved July 24, 2023, From <https://www.phm-hotels.com/hotel/urbjpm>
- Aithal., D. P. S., & Kumar, P. M. S. (2015). *Applying Swoc Analysis To An Institution Of Higher Education*. 5(7), 231–247.
- Albi Anggito, J. S. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cv Jejak (Jejak Publisher).
- Ihsannudin, S., Nurul Nugraha, R., & Chotimah, T. H. (2022). *Penerapan Bauran Pemasaran Pada Teraskita Hotel Jakarta*. 1(3).
- Ikeda, S., Ishii, R., Canuet, L., & Pascual-Marqui, R. D. (2017). Source Estimation Of Epileptic Activity Using Elorete Kurtosis Analysis. *Bmj Case Reports*, 2017(2), 54–66. <https://doi.org/10.1136/bcr-2017-222123>
- Joyce, W. B. (2006). Accounting, Purchasing And Supply Chain Management. *Supply Chain Management*, 11(3), 202–207. <https://doi.org/10.1108/13598540610662095>
- Kholifatun, I., & Nurcahyo, R. J. (2018). Sistem Kerja Storage Dan Purchasing Departement Terhadap Kelangsungan Operasional Di Hotel Jambuluwuk Malioboro Yogyakarta. *Khasanah Ilmu - Jurnal Pariwisata Dan Budaya*, 9(1), 39–46. <https://doi.org/10.31294/khi.v9i1.3637>
- Martha, I. W. P. A. (2022). Analisis Penerapan Standard Purchase Specification Pengadaan Bahan Pangan Kitchen The Edge Villa Resort Uluwatu. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 1(11), 2958–2972.

<https://doi.org/10.22334/Paris.V1i11.206>

- Nugraha, R. N., Ananda, A., & Djandri, M. Z. (2022). Peran Reception Dalam Memberikan Pelayanan Prima Kepada Pengunjung Hotel Mercure Jakarta Pantai Indah Kapuk. *Manajemen Pelayanan Hotel Akademi Komunitas Manajemen Perhotelan Indonesia*, 6(1), 283–290.
- Nugraha, R. N., Yudian, R. A., & Fadillah Akbar. (2023). Strategi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Hunian Kamar Di Hotel Reddoorz Dekat Botani Square Mall. *Jurnal Daya Saing*, 9(1).
- Rizki Nurul Nugraha, A. Y. N. (2023). Strategi Pengembangan Destinasi Wisata Penanganan Pandemi Covid-19 di Provinsi Bali. *Jurnal Nawasena*, Vol2 No.1(2828–9110).
- Rizki Nurul Nugraha, A. Z. R. S. (N.D.). Dampak Pasca Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis Hotel Ciputra Cibubur the Impact Of The Post-Covid-19 Pandemic On The Ciputra Cibubur Hotel Business. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9 (11), 504–509.
- Tarigan, Z. J. H., & Siagian, H. (2021). The Effects Of Strategic Planning, Purchasing Strategy And Strategic Partnership On Operational Performance. *Uncertain Supply Chain Management*, 9(2), 363–372. <https://doi.org/10.5267/J.Uscm.2021.2.006>