

## PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG UNTUK MENJAGA KETERSEDIAAN KAS USAHA

Ardiansyah Rasyid<sup>1\*</sup>, Dela Asokawati Puswita Anhar<sup>2</sup>, Elizabeth Christinio Puspita<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara  
Jakarta

<sup>3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara  
Jakarta

E-mail: <sup>1)</sup>[ardiansyahr@fe.untar.ac.id](mailto:ardiansyahr@fe.untar.ac.id)

### **Abstract**

*The purpose of this community service activity is to help business owners have knowledge about the management of trade receivables, so that business owners can maintain the availability of cash for operational purposes. The partner chosen in the PKM activity is a packaged seasoning business under the Sasia brand. Sasia MSMEs are domiciled in Tangerang city, Banten Province. Based on initial observations to partners conducted by coming directly to meet with business owners, the main problem lies in the management of trade receivables, especially with the business to business (B2B) customer payment system which buys more goods in installments and not cash. The method offered in the activity is training/socialization on managing trade receivables offline. Through this activity, it is hoped that the accounts receivable problems that arise in the seasoning business will be resolved, and partners can maintain and manage their accounts receivable appropriately. Thus, it is hoped that in the future it will be useful in maintaining the availability of business cash needed by a business.*

**Keywords:** *Accounts Receivable, Availability, Cash*

### **Abstrak**

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu pemilik usaha memiliki bekal pengetahuan mengenai pengelolaan piutang dagang, agar pemilik usaha dapat menjaga ketersediaan kas untuk keperluan operasional. Mitra yang dipilih pada kegiatan PKM adalah usaha bumbu masak dalam kemasan dengan merek Sasia. UMKM Sasia berdomisili di kota Tangerang, Provinsi Banten. Berdasarkan observasi awal ke mitra yang dilakukan dengan datang langsung untuk bertemu dengan pemilik usaha, masalah utama terletak pada pengelolaan piutang dagang, terlebih lagi dengan sistem pembayaran customer business to business (B2B) yang lebih banyak membeli barang secara dicicil dan tidak cash. Metode yang ditawarkan pada kegiatan adalah pelatihan/sosialisasi tentang pengelolaan piutang dagang secara luring. Melalui kegiatan ini diharapkan, masalah piutang yang muncul pada usaha bumbu masak akan teratasi, mitra dapat menjaga serta mengelola piutang dagangnya secara tepat. Dengan demikian harapannya di masa yang akan datang bermanfaat dalam menjaga ketersediaan kas usaha yang dibutuhkan oleh suatu usaha.

**Kata kunci:** Piutang Dagang, Ketersediaan, Kas

---

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Ardiansyah Rasyid

\*E-mail: [ardiansyahr@fe.untar.ac.id](mailto:ardiansyahr@fe.untar.ac.id)

## **PENDAHULUAN**

Dewasa ini perkembangan dunia usaha semakin kompetitif. Menghadapi situasi ini pemimpin perusahaan atau perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan hingga efektif dan efisien (Weygandt et al., 2015). Selain itu juga adanya tuntutan untuk menentukan kinerja perusahaan yang baik sehingga tujuan suatu perusahaan dapat tercapai dan dapat menjamin kelangsungan usahanya. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat membutuhkan sistem perusahaan yang semakin kompleks. Dengan adanya ekspansi, maka ruang lingkup usaha juga semakin melebar, sehingga tugas dan wewenang pemimpin didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pemimpin perusahaan dapat melakukan analisis kegiatan professional untuk mencapai tujuan usaha seperti mengarahkan dan melindungi perusahaan dengan adanya sistem yang terstruktur dalam rangka pengelolaan kegiatannya.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) seringkali dihubungkan dengan modal yang terbatas, yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha perorangan dalam menjalankan sebuah usaha. Umumnya, jenis usaha ini erat berkaitan dengan masyarakat golongan menengah ke bawah. Persaingan yang semakin ketat tentu membuat perusahaan dan UMKM menyadari pentingnya terus bertahan dan mampu menghasilkan laba, oleh karena itu semakin pentingnya suatu strategi pengelolaan piutang agar dapat berjalan dengan efektif dan tidak menimbulkan resiko piutang tak tertagih (bad debt).

Dalam menjalankan usahanya, UMKM Sasia tentu saja tidak menjual barangnya secara tunai saja namun juga secara kredit (Firdaus & Rohdiyarti, 2021). Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang usaha dan akan terjadi aliran masuk kas pada saat jatuh tempo. Akan tetapi penjualan kredit juga akan menimbulkan berbagai risiko seperti tertundanya penerimaan kas, sehingga membutuhkan investasi yang lebih besar (Komariyah & Solihat, 2015). Selain itu, penjualan kredit juga mengakibatkan kerugian perusahaan karena penunggakan pembayaran piutang oleh pelanggan, dan bahkan ketidaktertagihan piutang (Komariyah & Solihat, 2015). Seiring dengan kondisi persaingan dalam sistem perdagangan yang semakin tajam, UMKM Sasia harus berlomba-lomba untuk meningkatkan kinerjanya agar tetap bertahan dan semakin berkembang.

Mitra yang menjadi tempat kegiatan adalah UMKM Sasia. Pemilik usaha sendiri dalam memulai bisnis Sasia diawali dengan latar belakang berjualan aneka bumbu masak dan saus milik perusahaan lain sebagai sub-distributor pada tahun 2018, namun pada akhirnya saudara

Antoni sebagai pemilik usaha memutuskan untuk mendirikan merek bumbu masak kemasan milik sendiri yang dinamakan dengan Sasia. Saat ini mitra memproduksi bumbu tersebut dengan kerjasama produksi pada salah satu vendor produsen bumbu di Jakarta Selatan untuk meminimalisir biaya produksi. Mitra masih mengalami kesulitan menemukan kemasan dan vendor yang tepat untuk memproduksi kemasan bumbu masak berbentuk bubuk tersebut dikarenakan keterbatasan modal usaha yang dimiliki.

Dari hasil observasi awal dan wawancara dengan pemilik usaha Sasia produk bumbu masak, diketahui terdapat permasalahan mengenai pengelolaan piutang dagang mitra kepada para pihak reseller. Mitra belum memiliki pengetahuan dan pengalaman yang cukup dalam mengelola piutang dagang dari customer yang mana berpengaruh terhadap ketersediaan kas yang diperlukan mitra untuk perputaran aktivitas operasional usahanya. Sebagaimana dikatakan Maka dari itu, penting untuk pihak yang memiliki piutang untuk mempersiapkan solusi dalam pengambilan keputusan jika kemungkinan paling buruk terjadi dalam penagihan piutang. Kas cadangan yang mencukupi merupakan salah satu solusi nyata yang diharapkan dapat sementara membantu kegiatan operasional jika memang banyak piutang yang belum dapat tertagih. Selain itu, tim penagihan yang profesional dalam melakukan penagihan dan mengendalikan pencapaian piutang berperan penting dalam menjaga ketersediaan kas suatu usaha. Evaluasi penjualan setiap konsumen/pelanggan juga harus rutin diinspeksi sehingga tidak terjadi pemberian piutang dagang yang berlebihan kepada konsumen yang dapat dikatakan kurang berprestasi dalam menjual produk yang kita miliki (Syahputri & Firmansyah, 2019). Dengan melihat situasi tersebut. maka prioritas masalah yang harus diatasi pada mitra Sasia adalah mengatasi pengelolaan piutang dagang dengan baik dan teratur sehingga perputaran serta ketersediaan kas usaha dapat selalu dalam kondisi stabil walau piutang dagang terus terjadi seiring meningkatnya penjualan.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra berupa pelatihan dan sosialisasi. Kegiatan pelatihan dan sosialisasi dilakukan untuk memberikan pembekalan terhadap pemahaman pengelolaan piutang dagang untuk menjaga ketersediaan kas usaha mitra.

Untuk melaksanakan kegiatan sosialisasi ini, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan.

- a. Ketua pelaksana PKM menghubungi pihak mitra

- b. Melakukan pengamatan terkait permasalahan yang dihadapi mitra
- c. Mitra memberikan pernyataan kesediaan untuk bekerjasama
- d. Pelaksana dan mitra menentukan jadwal pelaksanaan untuk sosialisasi
- e. Pelaksana PKM menyiapkan materi yang akan disampaikan kepada mitra
- f. Pelaksana PKM meminta izin melakukan sosialisasi sesuai dengan kesepakatan.
- g. Pelaksana PKM melakukan pembagian tugas dengan mahasiswa yang membantu kegiatan
- h. Pelaksana PKM menyampaikan materi sosialisasi melalui presentasi materi, diskusi, dan tanya jawab. sosialisasi tentang pengelolaan piutang dagang dalam menjaga ketersediaan kas secara daring
- i. Pelaksana PKM menjelaskan tentang bagaimana penerapan pengelolaan piutang dagang dalam bisnis
- j. Pelaksana meminta mitra untuk bertanya ketika materi yang disampaikan belum dimengerti
- k. Pelaksana PKM menanggapi respon mitra tentang materi yang telah disampaikan dan melakukan evaluasi

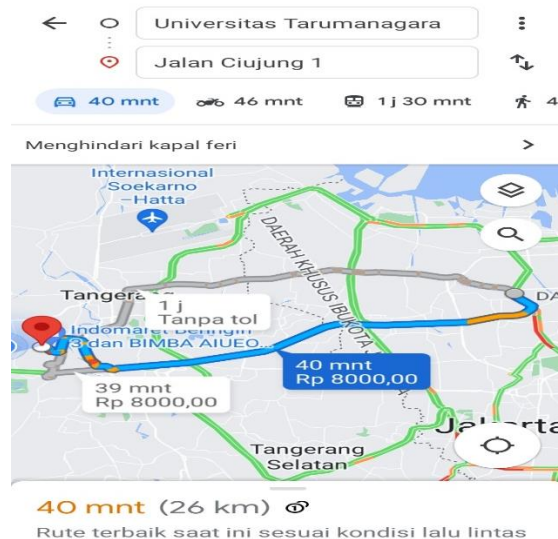
Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mulai dilaksanakan pada bulan Juli 2023, tabel jadwal kegiatan pelaksanaan adalah:

**Tabel 1. Metode Pelaksanaan**

No	Tahap	Metode Pelaksanaan	Indikator Pelaksanaan
1	Observasi Awal	Wawancara dengan mitra terkait program PKM	Hasil wawancara terkait masalah mitra
2	Penyusunan materi	Mempelajari berbagai literatur dan jurnal	Tersusunnya materi pengelolaan piutang dagang dalam menjaga ketersediaan kas
3	Sosialisasi	Pemberian pemahaman mengenai pengelolaan piutang dagang dan kas usaha	Penyampaian materi pemahaman pengelolaan piutang dagang dan kas usaha  Pemberian kuisioner pretest
4	Diskusi	Diskusi permasalahan piutang dagang mitra dan ketersediaan kas usaha mitra secara daring	Diskusi dalam bentuk tanya jawab dua arah

5	Evaluasi	Solusi meningkatkan pemahaman mitra dalam mengelola piutang dagang dan ketersediaan kas	Menambah pengetahuan mitra.  Pemberian kuisioner post test
---	----------	---	--

Untuk mendukung keberhasilan dari program PKM, maka dilakukan evaluasi program melalui penyebaran kuesioner kepada mitra UMKM bumbu masak dalam kemasan merek Sasia. Mitra UMKM memberikan tanggapan tentang keberhasilan sosialisasi pelatihan yang diberikan melalui tanggapan mitra dari kuisioner pre-test (sebelum sosialisasi) dan post-test (sesudah sosialisasi). Dari hasil kuisioner yang diberikan maka didapatkan tingkat keberhasilan 100%. Lokasi kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terletak pada gambar peta dibawah ini



Gambar 1. Lokasi Mitra

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlokasi di Jl. Ciujung, kec. Karawaci. Kota Tangerang, Banten. Kegiatan PKM dilakukan secara daring melalui *zoom meeting*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Usaha Mitra

Kegiatan PKM melibatkan pemilik usaha bumbu masak dengan merek Sasia di Tangerang, yaitu saudara Antoni guna lebih memahami mengenai pengelolaan piutang dagang dalam menjaga ketersediaan kas usaha. Mengingat mitra belum memiliki pemahaman yang optimal tentang pengelolaan piutang dagang, maka tim PKM memberikan pengetahuan

kepada mitra agar usaha produk bumbu masak Sasia milik mitra dapat mengelola piutang dagang kepada konsumen dengan lebih baik lagi. Pemilik usaha sendiri dalam memulai bisnis Sasia diawali dengan latar belakang berjualan aneka bumbu masak dan saus milik perusahaan lain sebagai sub-distributor pada tahun 2018, namun pada akhirnya saudara Antoni sebagai pemilik usaha memutuskan untuk mendirikan merek bumbu masak kemasan milik sendiri yang dinamakan dengan Sasia. Saat ini mitra memproduksi bumbu tersebut dengan kerjasama produksi pada salah satu vendor produsen bumbu di Jakarta Selatan.



**Gambar 2. Logo dan Produk Milik Mitra**

### **Model IPTEKS yang ditransfer ke Mitra**

#### **Pemahaman Pengelolaan Piutang Dagang Dalam Menjaga Ketersediaan Kas**

Salah Kegiatan pengabdian masyarakat ini berkaitan dengan pembekalan pengetahuan kepada UMKM tentang pengelolaan piutang dagang untuk menjaga ketersediaan kas usaha. Transfer knowlegde tentang hal yang perlu menjadi perhatian mitra dalam penerapan pengelolaan piutang dagang untuk menjaga ketersediaan kas usaha adalah: Dalam piutang dagang, ada 2 jenis piutang yang perlu diketahui:

#### **1. Wesel tagih**

Wesel tagih atau notes receivables adalah sebuah aset dari perusahaan yang berisi janji untuk membayar kepada pihak tertentu berdasarkan tanggal tertentu. Ketika debitur yang bersangkutan untuk melakukan pelunasan akan jumlah yang ditentukan, notes receivables



bisa diperjual belikan. Jika diperjual belikan, yang berhak menerima pembayarannya adalah pemilik dari notes receivables.

## **2. Piutang usaha**

Kedua, ada piutang usaha atau account receivables dimana, piutang ini tidak dijamin oleh rekening terbuka. Biasanya, piutang ini merupakan perluasan dari kredit jangka pendek untuk pelanggan dan memiliki tempo waktu pembayaran selama 30-90 hari. Jenis piutang usaha inilah yang sangat lumrah terjadi dan hampir semua usaha masih menerapkannya sampai saat ini.

Pemberian pemahaman mengenai pengelolaan piutang dagang dalam menjaga ketersediaan kas usaha telah dijelaskan kepada mitra. Bapak Antoni selaku pemilik UMKM Sasia, mitra sudah mulai memahami dan mengerti pentingnya pengelolaan piutang setelah pemberian edukasi oleh tim. Pengelolaan piutang dagang yang dapat diterapkan pada bisnis UMKM Sasia dimulai dari melakukan seleksi terhadap pelanggan-pelanggan yang sudah ada ataupun calon pelanggan terkait kemampuan membayar mereka dalam suatu transaksi. Tingkat kepatuhan pelanggan terhadap perjanjian jatuh tempo yang telah ditetapkan dapat diteliti melalui rekam jejak kepada supplier produk-produk lain dan dinilai secara objektif oleh pihak mitra UMKM Sasia. Informasi kepatuhan suatu pelanggan terhadap perjanjian jatuh tempo sangat penting untuk dikumpulkan dan diteliti.

Setelah itu pelanggan-pelanggan yang sudah di data dan diputuskan masuk kategori yang boleh diberikan piutang dikelompokkan lagi menjadi kelompok-kelompok yang lebih kecil sesuai dengan tenggat waktu jatuh tempo yang akan diberikan. Misalnya pelanggan A, B, dan C masuk ke kelompok yang dapat diberikan jatuh tempo selama 14 hari, lalu pelanggan X, Y, dan Z masuk ke kelompok yang dapat diberikan jatuh tempo selama 21 hari. Hal ini juga dapat ditentukan dari kuantitas pembelian yang telah dilakukan pelanggan-pelanggan tersebut serta rekam jejak pembayaran mereka dalam periode tertentu. Setelah piutang sudah diberikan maka dapat dilakukan pengawasan dan pengendalian yang disiplin terhadap pelanggan-pelanggan tersebut. Pengingat sebelum hari jatuh tempo dilakukan guna mencegah pelanggan lupa atau melewatka transaksi yang telah disepakati. Dengan menjalankan hal-hal tersebut diharapkan UMKM Sasia dapat menjaga ketersediaan kas usahanya mengingat kas dan arus kas sangat penting bagi segmen bisnis UMKM yang masih sangat membutuhkan modal untuk perputaran operasional usahanya. Dokumentasi saat melakukan pelatihan:



**Gambar 3. Foto Saat Menyampaikan Materi**

Antusiasme mitra UMKM, yakni UMKM Sasia dalam mengikuti pelatihan yang dilaksanakan terbilang sangat baik. Komunikasi dua arah antara tim dengan mitra terjadi ketika tanya jawab dan diskusi berlangsung. Tahap terakhir dilakukan evaluasi berupa penyebaran kuesioner post-test untuk melihat sejauh mana pemahaman mitra terhadap materi yang dipaparkan.. Pre-test dan post-test menggunakan skala likert dengan ketentuan: sangat tidak paham (5), cukup paham (4), tidak paham (3), paham (2), sangat paham (1). Berdasarkan jawaban mitra dari pengisian pre-test dan post-test pada tabel 1.

### Hasil Penelitian

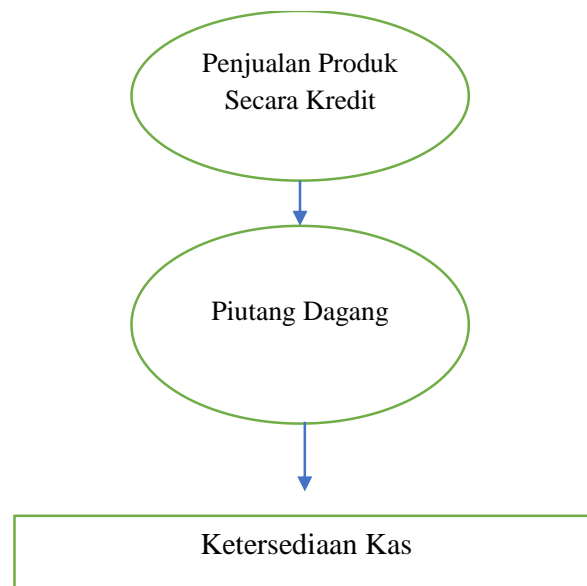
**Tabel 2. Rekapitulasi Jawaban Mitra**

Indikator	Kategori	Jawaban	Persentase (%)
Materi tentang pengelolaan piutang dagang dalam menambah pengetahuan mitra	Sangat menambah	0	0
	Cukup	0	0
	Tidak menambah	0	0
	Menambah	0	0
	Sangat menambah	100	100%
Materi tentang ketersediaan kas dalam menambah pengetahuan mitra	Sangat menambah	0	0
	Cukup	0	0
	Tidak menambah	0	0
	Menambah	0	0
	Sangat menambah	100	100%
Materi tentang pengelolaan piutang dagang untuk menjaga ketersediaan kas usaha pada UMKM mitra	Sangat menambah	0	0
	Cukup	0	0
	Tidak menambah	0	0
	Menambah	0	0
	Sangat menambah	100	100%



**Alur kegiatan Pengelolaan Piutang Dagang dan Ketersediaan Kas Usaha:**

Bumbu Masak Sasia



**Gambar 4. Alur Kegiatan**

Rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat telah berjalan lancar dan pemahaman mengenai pengelolaan piutang dagang dalam menjaga ketersediaan kas usaha telah tersampaikan dan dapat diterapkan oleh pihak mitra UMKM bumbu masak dalam kemasan Sasia.

**KESIMPULAN**

Melalui pelaksanaan kegiatan PKM, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan tentang pengelolaan piutang dagang untuk menjaga ketersediaan kas diberikan dengan cara sosialisasi pemahaman kepada mitra antara lain meliputi definisi piutang dagang, pengklasifikasian kategori piutang, dan pengelolaan piutang untuk menjaga kas serta arus kas usaha
2. Pelatihan dan sosialisasi yang dilaksanakan secara daring melalui zoom meeting telah berjalan lancar dengan dibantu oleh 2 orang mahasiswa
3. Mitra menyadari pentingnya pengelolaan piutang dagang yang baik untuk dijadikan salah satu tolak ukur dalam pengambilan keputusan terkait penggunaan serta penghematan kas usaha. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisasi berlangsung mitra berdiskusi dan melakukan tanya jawab secara aktif dengan pelaksana PKM

### **Ucapan Terima Kasih**

Terima kasih kepada semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, khususnya ketua LPPM Universitas Tarumanagara beserta jajaran terkait, Bapak Antoni selaku pemilik usaha UMKM produk bumbu masak dalam kemasan Sasia dan sebagai mitra kerja dalam kegiatan PKM, serta semua mahasiswa yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Firdaus, I., & Rohdiyarti, M. P. (2021). Pengaruh Harga Saham, Debt To Equity Ratio, Return on Assets, Dan Sales Growth Terhadap Price Book Value (Studi Pada Sektor Pertanian Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2018). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 3(1), 35–51.
- Komariyah, S., & Solihat, A. (2015). Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Kinerja Perusahaan Studi Pada PT. Jaindo Metal Industries. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Performa)*, 12(1), 96–121.
- Syahputri, M. R. E., & Firmansyah, A. (2019). Evaluasi Penerapan Akuntansi Piutang Usaha Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Komunikasi Ilmiah Akuntansi Dan Perpajakan*, 67–79.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2015). *Financial Accounting: IFRS edition*. 3. *vyd. Hoboken*. NJ: Wiley.