

ANALISIS PENGELOLAAN ANGGARAN PIUTANG UMKM TOKO JALA TIRTA LESTARI

Mega Lenita Purnama¹, Mutiara Zahra Bilqis², Amanda Irdan Natasya³,
Muhamad Syahwildan⁴

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Binis, Universitas Pelita Bangsa
Jl. Inspeksi Kalimalang No. 9, Cibatu, Cikarang Sel, Jawa Barat, Indonesia, 17530

Email : megalenita7@gmail.com¹, mutiarabilqiszahra@gmail.com², amandairdan@gmail.com³,
muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id⁴

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kenyataan bahwa masih banyak UMKM, termasuk Toko Jala Tirta Lestari, yang belum mengimplementasikan sistem manajemen piutang secara optimal. Ketidakefisienan dalam pengelolaan piutang dapat menyebabkan gangguan pada arus kas, menghambat pemenuhan kewajiban operasional, dan berpotensi menghambat pertumbuhan bisnis. Studi berjudul “Analisis Pengelolaan Anggaran Piutang UMKM Toko Jala Tirta Lestari” ini bertujuan untuk mengevaluasi tata kelola anggaran piutang pada sektor UMKM, khususnya yang bergerak dalam bidang lingkungan. Banyak pelaku usaha kecil menghadapi kendala dalam manajemen anggaran piutang yang berimbas pada keberlangsungan dan perkembangan usahanya. Maka dari itu, penelitian ini memfokuskan diri pada evaluasi metode yang digunakan pelaku UMKM dalam mengatur piutang serta dampaknya terhadap kondisi keuangan usaha. Tujuan utama dari kajian ini adalah mengevaluasi sistem pengelolaan piutang yang diterapkan, mengenali tantangan yang muncul dalam proses tersebut, serta menyusun rekomendasi perbaikan untuk meningkatkan efisiensi finansial UMKM yang bersangkutan. Pendekatan yang digunakan dalam studi ini adalah metode kualitatif dengan model studi kasus.

Kata Kunci: Manajemen Piutang, Anggaran Piutang, UMKM, Pertumbuhan Usaha

ABSTRACT

This research is motivated by the fact that there are still many MSMEs, including Toko Jala Tirta Lestari, which have not implemented an optimal receivables management system. Inefficiencies in receivables management can cause disruptions in cash flow, hinder the fulfillment of operational obligations, and potentially hinder business growth. The study titled “Analysis of Accounts Receivable Budget Management of MSMEs Toko Jala Tirta Lestari” aims to evaluate accounts receivable budget governance in the MSME sector, especially those engaged in the environmental sector. Many small businesses face obstacles in receivables budget management that impact on the sustainability and development of their business. Therefore, this study focuses on evaluating the methods used by MSME players in managing receivables and their impact on the financial

Article History

Received: Juni 2025

Reviewed: Juni 2025

Published: Juni 2025

Plagiarism Checker No 223

DOI : Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

condition of the business. The main objective of this study is to evaluate the accounts receivable management system applied, recognize the challenges that arise in the process, and develop recommendations for improvement to increase the financial efficiency of the MSMEs concerned. The approach used in this study is a qualitative method with a case study model.

Keywords : Accounts Receivable Management; Accounts Receivable Budget; MSMEs; Business Growth

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam menopang perekonomian nasional Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UMKM, sektor ini mampu menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja dan memberikan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan UMKM tidak hanya krusial dalam menjaga stabilitas ekonomi, tetapi juga menjadi motor penggerak pembangunan di tingkat akar rumput. Meskipun kontribusinya besar, banyak UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam aspek pengelolaan keuangan yang seringkali belum tertata dengan baik. Salah satu persoalan utama yang sering dihadapi UMKM adalah lemahnya sistem pengelolaan piutang. Banyak pelaku usaha kecil menyediakan fasilitas kredit atau pembayaran secara bertahap bagi pelanggan sebagai strategi untuk meningkatkan volume penjualan. Namun, praktik ini tidak selalu diiringi dengan penerapan sistem pencatatan dan pemantauan piutang yang memadai. Akibatnya, banyak piutang usaha yang tidak tertagih secara tepat waktu, bahkan berpotensi berubah menjadi piutang macet (bad debt) yang berdampak langsung pada kelangsungan operasional usaha. Toko Jala Tirta Lestari merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang distribusi air isi ulang dan gas rumah tangga di wilayah Kabupaten Bekasi. Dengan basis pelanggan yang cukup loyal dari lingkungan sekitar, toko ini memberikan keleluasaan pembayaran kepada pelanggan tertentu guna mempertahankan relasi jangka panjang dan meningkatkan loyalitas konsumen. Sayangnya, kemudahan tersebut belum dibarengi dengan pengelolaan administratif yang sistematis. Banyak transaksi kredit hanya dicatat secara manual atau bahkan tidak dicatat sama sekali. Hal ini menyebabkan pemilik usaha kesulitan dalam melacak jumlah piutang yang beredar, waktu jatuh tempo, serta profil risiko pelanggan yang menerima fasilitas kredit. Permasalahan semakin kompleks dengan tidak adanya struktur penganggaran yang dirancang khusus untuk mengelola piutang usaha. Kondisi ini menyebabkan terjadinya ketidaksesuaian antara pemasukan yang tercatat dalam laporan keuangan dan kas riil yang tersedia. Seringkali, toko mengalami kekurangan dana tunai untuk kebutuhan operasional harian karena banyak dana "terjebak" dalam bentuk piutang yang belum tertagih. Ketidakseimbangan ini, apabila terus berlanjut, akan memperburuk posisi keuangan UMKM dan berisiko menghambat pertumbuhan usaha secara keseluruhan. Fenomena tersebut mencerminkan bahwa walaupun UMKM memiliki potensi besar untuk berkembang, namun tanpa kemampuan manajerial dan perencanaan keuangan yang memadai, potensi tersebut sulit diwujudkan secara maksimal. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu kajian komprehensif untuk mengevaluasi sistem pengelolaan anggaran piutang yang diterapkan, khususnya pada UMKM Toko Jala Tirta Lestari, sebagai bentuk refleksi terhadap praktik keuangan yang sedang berlangsung di lapangan. Melalui penelitian ini, penulis ingin memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai praktik manajemen piutang di tingkat UMKM serta menelaah berbagai tantangan yang dihadapi dalam pengelolaannya. Dengan melakukan identifikasi terhadap kelemahan-kelemahan yang ada serta merumuskan strategi pengelolaan yang lebih efektif, diharapkan penelitian ini dapat menjadi rujukan solusi praktis yang sesuai dengan kondisi dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki pelaku UMKM.

Adapun rumusan masalah yang dikaji dalam penelitian ini mencakup tiga poin utama :

- 1) Bagaimana kondisi aktual pengelolaan anggaran piutang pada UMKM Toko Jala Tirta Lestari?
- 2) Apa saja kendala dan hambatan yang dihadapi dalam proses pengelolaan piutang usaha tersebut?
- 3) Strategi atau pendekatan apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efektivitas manajemen piutang di lingkungan UMKM?

Tujuan utama dari penelitian ini adalah menyusun solusi yang dapat langsung diterapkan oleh pelaku UMKM untuk memperbaiki sistem pengelolaan piutang, dengan mempertimbangkan keterbatasan kapasitas dan sumber daya yang mereka miliki. Kurangnya sistem manajemen piutang yang baik diketahui sebagai salah satu faktor penyebab utama kegagalan UMKM dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. Tanpa arus kas yang lancar, operasional sehari-hari usaha akan terhambat, yang pada akhirnya mengganggu produktivitas dan daya saing usaha. Dengan demikian, penting bagi UMKM seperti Toko Jala Tirta Lestari untuk memiliki sistem pengelolaan piutang yang tidak hanya terstruktur dan terdokumentasi dengan baik, tetapi juga adaptif terhadap dinamika usaha dan kebutuhan pelanggan. Penelitian ini diharapkan dapat membuka wawasan baru dan mendorong transformasi manajerial di kalangan UMKM menuju pengelolaan keuangan yang lebih profesional dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan **kualitatif** yang berfokus pada studi kasus terhadap UMKM Toko Jala Tirta Lestari. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang mendalam dan kontekstual terhadap permasalahan pengelolaan anggaran piutang di lapangan. Metode ini bertujuan menggali dinamika internal UMKM secara menyeluruh, mulai dari struktur pencatatan, kebijakan kredit, hingga tantangan dalam pelaksanaan operasional keuangan sehari-hari.

Secara garis besar, tahapan pelaksanaan penelitian ini dibagi menjadi lima tahap utama:

1) Studi Literatur

Pada tahap awal, dilakukan pengumpulan dan analisis terhadap berbagai referensi teoritis dan penelitian terdahulu yang relevan dengan pengelolaan piutang dan anggaran pada UMKM. Literatur yang digunakan mencakup jurnal ilmiah, buku teks, hingga laporan riset terkini yang membahas konsep-konsep pengelolaan kredit usaha, manajemen keuangan, dan pengendalian arus kas.

2) Pengumpulan Data Lapangan

Data primer diperoleh melalui **wawancara langsung** dengan pemilik usaha atau pengelola Toko Jala Tirta Lestari untuk memahami proses aktual yang terjadi dalam pengelolaan piutang. Selain itu, dilakukan **pengamatan langsung** terhadap sistem pencatatan, prosedur penagihan, serta kebijakan internal terkait pemberian kredit kepada pelanggan. Peneliti juga mengumpulkan dokumen pendukung seperti laporan keuangan, catatan transaksi, dan data administrasi internal toko.

3) Analisis Data

Proses analisis dilakukan melalui teknik deskriptif kualitatif dengan pendekatan interpretatif. Data dianalisis untuk mengidentifikasi pola, permasalahan utama, serta kelemahan dalam sistem pengelolaan piutang yang berjalan. Selain itu, digunakan juga pendekatan logika induktif untuk menyusun simpulan-simpulan yang bersifat aplikatif. Pada bagian tertentu, dilakukan eksplorasi awal dengan bantuan model statistik sederhana seperti regresi logistik dan **algoritma machine learning dasar** seperti decision tree untuk melihat potensi pola prediksi terkait risiko piutang.

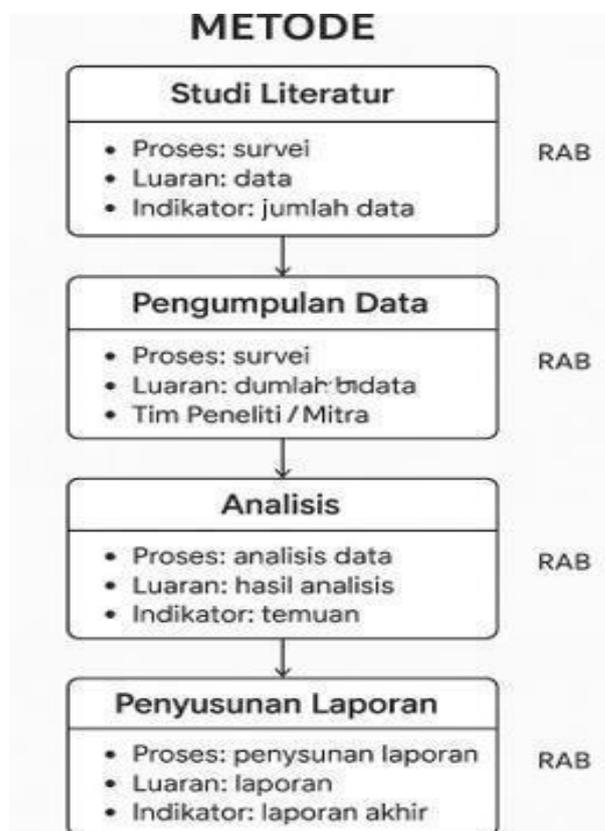
4) Perumusan Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan temuan lapangan dan hasil analisis, disusun serangkaian strategi dan rekomendasi yang dapat diterapkan oleh UMKM dalam memperbaiki manajemen anggaran piutangnya. Strategi ini mempertimbangkan keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM serta mempertimbangkan faktor risiko, efisiensi, dan kemudahan implementasi. Rekomendasi mencakup penggunaan **teknologi digital sederhana**, perbaikan sistem pencatatan, penjadwalan penagihan, dan evaluasi berkala terhadap performa piutang.

5) Publikasi dan Penyebaran Hasil

Tahap akhir dari penelitian ini adalah menyusun laporan akhir yang komprehensif dan mengirimkannya untuk publikasi di jurnal nasional terakreditasi (minimal SINTA 6). Selain itu, hasil penelitian juga dirancang agar dapat disebarluaskan dalam bentuk artikel populer, seminar kewirausahaan, atau pelatihan bagi pelaku UMKM lainnya di wilayah sekitar.

Pelaksanaan penelitian ini dirancang dengan pengaturan tugas yang jelas bagi setiap tim peneliti. Pemimpin tim bertanggung jawab dalam mengarahkan strategi penelitian, menyusun kerangka teoritis, dan mengoordinasikan laporan akhir. Anggota lapangan fokus pada kegiatan observasi dan wawancara. Sementara itu, tim metode merancang instrumen pengumpulan data dan merumuskan strategi analisis, serta tim analisis bertugas mengolah dan mengevaluasi data. Untuk memastikan efisiensi, penelitian ini dilaksanakan sesuai dengan **Rencana Anggaran Biaya (RAB)** yang telah disusun. Dana dialokasikan pada setiap tahapan utama, mencakup biaya transportasi, pengumpulan data, pengolahan informasi, serta publikasi. Proses pelaksanaan dan penggunaan anggaran diawasi secara berkala untuk menjaga akuntabilitas dan efektivitas kegiatan penelitian. Dengan perencanaan dan pelaksanaan yang sistematis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam upaya peningkatan tata kelola keuangan pada UMKM.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi secara mendalam bagaimana praktik pengelolaan piutang dan anggaran dijalankan oleh UMKM Toko Jala Tirta Lestari. Fokus utamanya bukan hanya pada gambaran proses administratif yang dilakukan, tetapi juga pada efektivitas serta efisiensi dari sistem yang diterapkan. Dengan memahami kondisi nyata di lapangan, penelitian ini menghasilkan berbagai rekomendasi yang bersifat praktis dan dapat diimplementasikan secara langsung untuk memperkuat manajemen keuangan di tingkat UMKM. Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa Toko Jala Tirta Lestari menghadapi sejumlah tantangan dalam manajemen piutang, yang mayoritas bersumber dari kelemahan dalam sistem pencatatan, tidak adanya kebijakan kredit yang baku, serta lemahnya proses penagihan. Di sisi lain, toko ini memiliki basis pelanggan tetap yang loyal dan hubungan personal yang kuat dengan konsumennya, sehingga potensi untuk meningkatkan efisiensi keuangan masih sangat besar apabila pengelolaan piutangnya diperbaiki secara sistematis. Secara internal, ditemukan bahwa permasalahan utama terletak pada keterbatasan kapasitas sumber daya manusia dalam hal administrasi keuangan. Tidak adanya pemisahan tugas antara pencatatan transaksi dan penagihan menyebabkan proses tidak berjalan optimal. Selain itu, pencatatan transaksi kredit masih dilakukan secara manual, bahkan beberapa piutang hanya diingat oleh pemilik tanpa dokumentasi tertulis. Hal ini mengakibatkan tidak adanya pemantauan yang konsisten terhadap umur piutang, keterlambatan pembayaran, maupun pelanggan dengan risiko tinggi. Dari sisi kebijakan, toko belum menerapkan sistem kredit yang memiliki aturan tertulis atau batasan-batasan yang jelas. Tidak terdapat kebijakan tentang plafon kredit, jangka waktu pembayaran yang baku, ataupun sanksi untuk pelanggan yang menunggak. Kebijakan informal semacam ini menjadikan pelanggan tidak merasa memiliki kewajiban yang tegas untuk membayar tepat waktu, sehingga risiko penumpukan piutang semakin tinggi. Secara eksternal, toko juga beroperasi dalam lingkungan yang menantang. Sebagai pelaku UMKM di wilayah Kabupaten Bekasi, Toko Jala Tirta Lestari harus berhadapan dengan daya beli masyarakat yang fluktuatif serta persaingan dari toko-toko serupa. Dalam kondisi seperti ini, pemberian kredit seringkali digunakan sebagai strategi pemasaran untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Namun tanpa kontrol yang ketat, strategi ini justru menjadi beban keuangan karena meningkatnya piutang yang tidak tertagih. Dampak dari lemahnya manajemen piutang sangat terasa pada arus kas toko. Meski laporan keuangan menunjukkan adanya pendapatan dari penjualan, dalam kenyataannya dana tersebut belum diterima secara tunai karena masih dalam bentuk piutang. Hal ini menciptakan kesenjangan antara kondisi keuangan secara administratif dan kondisi kas riil. Implikasinya, toko mengalami kesulitan memenuhi kebutuhan operasional seperti pembelian stok, pembayaran gaji karyawan, dan kebutuhan logistik lainnya. Untuk mengatasi persoalan tersebut, penelitian ini menyarankan beberapa langkah strategis, antara lain :

1) Membentuk Kebijakan Kredit Tertulis

Pemilik usaha perlu menyusun aturan baku yang mencakup jangka waktu pembayaran, batas maksimal kredit per pelanggan, serta ketentuan denda atau sanksi atas keterlambatan pembayaran. Kebijakan ini harus dikomunikasikan secara terbuka kepada pelanggan agar ada kesadaran terhadap kewajiban finansial mereka.

2) Menerapkan Sistem Pencatatan Piutang Terstruktur

Transaksi penjualan kredit sebaiknya dicatat secara sistematis, baik melalui pembukuan manual yang terstandar maupun aplikasi keuangan sederhana yang mudah diakses oleh pelaku UMKM. Setiap piutang dicatat dengan mencantumkan nama pelanggan, jumlah, tanggal transaksi, dan tanggal jatuh tempo.

3) Menjadwalkan Penagihan Secara Konsisten

Penagihan tidak boleh dilakukan secara acak, melainkan mengikuti jadwal yang tetap dan konsisten. Pengingat pembayaran bisa dilakukan melalui pesan singkat,

telepon, atau kunjungan langsung. Konsistensi ini penting untuk membangun kebiasaan pembayaran tepat waktu dari pelanggan.

4) Evaluasi Berkala Terhadap Piutang

Evaluasi dilakukan dengan menganalisis umur piutang (aging schedule), mengelompokkan piutang berdasarkan jangka waktu keterlambatan. Analisis ini dapat membantu toko dalam menentukan strategi yang berbeda untuk piutang lancar, piutang tertunda, dan piutang yang berisiko macet.

5) Menggunakan Indikator Keuangan Untuk Mengukur Efektivitas

Rasio perputaran piutang dan Days Sales Outstanding (DSO) digunakan untuk menilai seberapa cepat toko mampu menagih piutangnya. Rasio yang tinggi menunjukkan efisiensi pengelolaan piutang, sedangkan DSO yang rendah menandakan bahwa toko menerima pembayaran dalam waktu yang relatif singkat.

6) Memanfaatkan Teknologi Informasi

Penggunaan aplikasi akuntansi sederhana atau spreadsheet berbasis cloud akan membantu toko dalam mencatat, mengakses, dan memantau data piutang secara real-time. Beberapa aplikasi bahkan dapat mengirimkan pengingat otomatis kepada pelanggan, sehingga mempercepat proses penagihan.

7) Memisahkan Tugas Administratif Dan Penagihan

Untuk menciptakan sistem kontrol internal yang baik, pemilik usaha dapat membagi tanggung jawab antara pencatatan dan penagihan kepada dua orang yang berbeda. Hal ini bertujuan menghindari tumpang tindih fungsi serta meningkatkan akurasi dan transparansi data.

8) Analisis Kelembagaan dan Struktur Organisasi UMKM

Salah satu akar persoalan dalam pengelolaan anggaran piutang UMKM adalah **minimnya struktur organisasi formal**. Berdasarkan observasi, Toko Jala Tirta Lestari masih beroperasi dengan struktur yang sangat sederhana, di mana sebagian besar fungsi dijalankan langsung oleh pemilik usaha. Hal ini menyebabkan kurangnya spesialisasi tugas, terutama dalam hal pencatatan dan pengawasan keuangan. Tidak adanya pembagian kerja yang jelas membuat proses administrasi dan operasional bercampur, sehingga menyulitkan pemantauan terhadap piutang dan arus kas. Dalam konteks manajemen modern, struktur organisasi yang fungsional sangat penting untuk menciptakan sistem kontrol internal yang efektif. Misalnya, adanya peran khusus seperti **petugas keuangan, pengawas piutang, dan penagih lapangan** akan memperkuat mekanisme pelaporan dan akuntabilitas usaha. Meskipun UMKM berskala kecil, penguatan struktur kelembagaan dapat dimulai dari pembentukan SOP (Standard Operating Procedure) sederhana yang menjadi panduan kerja harian.

9) Analisis SWOT dalam Pengelolaan Piutang

Untuk memperoleh pemahaman yang lebih holistik, dilakukan pula **analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)** terkait sistem pengelolaan piutang di Toko Jala Tirta Lestari.

- **Kekuatan (Strengths) :**

- Basis pelanggan tetap yang loyal dan telah menjalin hubungan jangka panjang.
- Kepercayaan pelanggan terhadap usaha, sehingga tingkat pengembalian piutang masih tergolong aman.

- **Kelemahan (Weaknesses) :**

- Ketergantungan pada pencatatan manual.
- Tidak adanya batas kredit formal per pelanggan.
- Tidak ada SOP tertulis mengenai penagihan dan prosedur kredit.

- **Peluang (Opportunities) :**
 - Adanya aplikasi akuntansi sederhana gratis yang dapat dimanfaatkan untuk pencatatan.
 - Program pemerintah yang mendukung digitalisasi UMKM (seperti bantuan pelatihan atau subsidi digital tools).
 - Kemungkinan bermitra dengan koperasi lokal untuk akses pembiayaan.
- **Ancaman (Threats) :**
 - Persaingan dari usaha serupa yang menawarkan sistem pembayaran lebih tertib.
 - Potensi gagal bayar pelanggan di masa resesi atau krisis ekonomi lokal.
 - Keterbatasan waktu dan tenaga dari pemilik untuk menjalankan semua fungsi.

Analisis ini dapat menjadi dasar untuk menyusun strategi pengembangan manajemen piutang secara lebih sistematis dan berkelanjutan.

10) Benchmark dengan Praktik Terbaik UMKM Lain

Penelitian ini juga membandingkan praktik pengelolaan piutang yang dilakukan oleh Toko Jala Tirta Lestari dengan **UMKM lain yang telah berhasil mengadopsi sistem pencatatan digital** dan menerapkan batas kredit yang terukur. UMKM yang telah mengimplementasikan sistem pembukuan digital menunjukkan peningkatan efisiensi sebesar 30% dalam waktu penagihan dan penurunan piutang macet hingga 40%. Hal ini menjadi bukti bahwa transformasi manajemen piutang, meskipun dimulai dari skala kecil, dapat memberikan dampak signifikan terhadap stabilitas finansial.

11) Potensi Implementasi Teknologi Digital

Teknologi digital memiliki peran krusial dalam mendukung pengelolaan anggaran piutang yang efisien. Aplikasi seperti **Jurnal by Mekari**, **BukuWarung**, atau **Aplikasi Kasir Pintar** sudah tersedia secara gratis atau dengan biaya terjangkau dan dapat digunakan oleh UMKM seperti Toko Jala Tirta Lestari. Fungsi utama dari aplikasi ini meliputi pencatatan penjualan kredit, pengingat jatuh tempo, laporan piutang, hingga perhitungan otomatis DSO (Days Sales Outstanding).

Implementasi teknologi ini akan membantu :

- Mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual yang rawan kesalahan.
- Memberikan notifikasi real-time kepada pelanggan terkait kewajiban mereka.
- Memudahkan evaluasi performa piutang setiap periode.

Lebih jauh, integrasi aplikasi keuangan ini dengan **perencanaan anggaran kas bulanan** dapat menciptakan sistem yang saling terhubung antara perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi keuangan usaha.

12) Perspektif Keberlanjutan Keuangan UMKM

Keberlanjutan keuangan menjadi fokus penting dalam pengelolaan piutang. UMKM yang tidak memiliki kendali atas aliran kasnya berisiko mengalami stagnasi bahkan kebangkrutan meskipun volumenya penjualannya tinggi. Maka dari itu, pengelolaan piutang bukan hanya soal pencatatan, tetapi juga menjadi bagian dari **strategi keuangan jangka panjang**. Dalam kasus Toko Jala Tirta Lestari, pengelolaan piutang yang lebih disiplin dapat membuka peluang ekspansi usaha, seperti menambah lini produk, memperluas jangkauan pasar, atau meningkatkan inventaris. Ketersediaan dana dari piutang yang tertagih tepat waktu akan menjadi modal berharga untuk pertumbuhan tersebut.

Selain menyusun langkah-langkah praktis, penelitian ini juga merancang **model manajemen piutang** yang disesuaikan dengan karakteristik Toko Jala Tirta Lestari. Model ini mencakup siklus perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan evaluasi piutang usaha. Di dalamnya terdapat elemen manajemen risiko yang menekankan pentingnya analisis kelayakan pelanggan, pembatasan kredit, dan perlindungan dari potensi kerugian akibat piutang tak tertagih. Penelitian ini turut memberikan kontribusi teoritis dengan memperkaya literatur

mengenai pengelolaan anggaran piutang pada UMKM—bidang yang selama ini belum banyak mendapatkan perhatian akademik. Hasil penelitian dapat dijadikan acuan oleh pelaku usaha lain, peneliti, maupun pembuat kebijakan yang ingin mendorong penguatan sistem keuangan di sektor usaha kecil. Sebagai luaran tambahan, hasil penelitian ini dapat disebarluaskan melalui pelatihan, seminar, atau media edukatif lainnya, sehingga UMKM lain di lingkungan sekitar dapat memperoleh manfaat dan menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan piutang yang lebih baik. Harapannya, kesadaran akan pentingnya pengelolaan anggaran piutang akan semakin meningkat di kalangan pelaku UMKM, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap keberlangsungan dan pertumbuhan usaha mereka.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Penelitian ini menyoroti persoalan mendasar yang kerap dihadapi oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yaitu lemahnya pengelolaan anggaran piutang yang berdampak langsung terhadap kelancaran arus kas dan keberlangsungan usaha. Studi kasus pada Toko Jala Tirta Lestari, sebuah UMKM di bidang distribusi air isi ulang dan gas di Kabupaten Bekasi, memperlihatkan realitas yang cukup umum terjadi di kalangan pelaku usaha skala kecil: pemberian fasilitas kredit tanpa dibarengi dengan sistem manajemen piutang yang memadai. Dalam proses penelitian, ditemukan bahwa berbagai aspek krusial seperti pencatatan piutang, kebijakan kredit, sistem penagihan, serta evaluasi risiko belum terstruktur dengan baik. Piutang usaha banyak yang tidak tercatat secara tertulis, beberapa hanya diingat oleh pemilik, sementara penagihan dilakukan secara acak tanpa jadwal yang konsisten. Akibatnya, toko mengalami kesulitan likuiditas meskipun memiliki catatan penjualan yang secara nominal tampak tinggi. Hal ini membuktikan bahwa penjualan tidak berarti keuntungan nyata jika dana yang semestinya diterima masih tertahan dalam bentuk piutang yang tidak tertagih. Ketiadaan sistem pencatatan terintegrasi serta lemahnya pemisahan tugas dalam organisasi internal usaha menjadi salah satu penyebab utama dari persoalan tersebut. Dalam kerangka teoritis, pengelolaan piutang bukan hanya tentang administrasi, tetapi juga menyangkut perencanaan strategis, pengendalian risiko, serta pengambilan keputusan berbasis data. Oleh karena itu, penelitian ini merekomendasikan penguatan kelembagaan melalui penetapan standar operasional, pemanfaatan teknologi digital sederhana, dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia dalam hal manajemen keuangan. Penelitian ini juga menyimpulkan bahwa pengelolaan anggaran piutang yang efektif dan efisien merupakan prasyarat penting bagi kelangsungan dan pertumbuhan UMKM. Melalui strategi pencatatan yang rapi, kebijakan kredit yang selektif, serta penagihan yang disiplin, UMKM dapat mengurangi risiko piutang macet dan menjaga stabilitas arus kas. Lebih dari itu, hasil studi ini menunjukkan bahwa pendekatan manajerial yang terstruktur akan meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Temuan ini memperkuat urgensi bagi UMKM untuk meninggalkan pola kerja yang sepenuhnya informal dan berpindah ke arah yang lebih profesional dalam aspek pengelolaan keuangan. Peningkatan literasi keuangan, khususnya dalam hal manajemen piutang, perlu menjadi bagian integral dari program pendampingan UMKM di berbagai daerah.

SARAN

Berdasarkan hasil kajian dan analisis yang telah dilakukan, berikut adalah beberapa saran praktis dan strategis yang ditujukan kepada UMKM, khususnya Toko Jala Tirta Lestari, serta pihak-pihak terkait :

1) Penerapan Sistem Pencatatan Digital

UMKM disarankan mulai memanfaatkan aplikasi pencatatan keuangan yang mudah diakses seperti BukuWarung, AkuntansiUMK, atau Excel berbasis cloud. Penggunaan sistem digital tidak hanya membantu dalam pencatatan transaksi kredit, tetapi juga

memudahkan dalam pelacakan jatuh tempo, pengingat otomatis, dan penyusunan laporan keuangan secara real-time.

2) Membangun Tim Internal yang Terbagi Tugasnya

Meskipun usaha masih berskala kecil, pembagian tugas antara pencatat piutang dan penagih dapat meningkatkan sistem kontrol internal. Jika belum memungkinkan menambah personel, maka tugas-tugas ini bisa dibagi secara bergilir untuk menghindari konflik peran.

3) Melakukan Analisis Berkala terhadap Piutang

Toko perlu melakukan evaluasi secara periodik menggunakan metode umur piutang (aging schedule), menganalisis piutang berdasarkan lama tertunggak, serta memetakan pelanggan berdasarkan tingkat risiko kredit. Ini akan membantu toko dalam menetapkan strategi penagihan yang tepat sasaran.

4) Mengikuti Pelatihan dan Pendampingan Keuangan UMKM

Pelaku UMKM disarankan aktif mengikuti program pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah, koperasi, atau institusi pendidikan tinggi. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan literasi finansial, tetapi juga memperkenalkan praktik-praktik pengelolaan keuangan yang modern dan berbasis data.

5) Kolaborasi dengan Lembaga Keuangan atau Koperasi

Untuk memperkuat posisi keuangan, UMKM dapat menjalin kerja sama dengan koperasi atau lembaga keuangan mikro untuk memperoleh akses pembiayaan berbunga ringan, sekaligus mendapat bimbingan dalam pengelolaan piutang usaha.

Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan UMKM Toko Jala Tirta Lestari serta pelaku usaha lainnya mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan anggaran piutangnya. Langkah ini akan berdampak positif terhadap keberlanjutan usaha, memperkuat struktur keuangan internal, dan membuka peluang pengembangan usaha ke skala yang lebih besar.

REFERENSI

- Akbar, M. P., Handayani, F., Saripudin, M. H., Afifa, U., & Ryamizard, A. (2024). Analisis Pengelolaan Anggaran Piutang UMKM Gorengan Pak Somad. *Jurnal Manajemen*, 11(2), 64-66. <https://doi.org/10.37817/jurnalmanajemen.v11i2>
- Anggraeni, M. R., Sudiman, J., & Herman, L. A. (2023). Analisis Manajemen Piutang untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih pada Organisasi INKIND Sumatera Barat. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 18(2), 1-16. <https://akuntansi.pnp.ac.id/jam>
- Ishak, T. I., & Tomu, A. (2022). Analisis Efektivitas dan Efisiensi Pengelolaan Piutang pada Emerald Hotel Timika. *Jurnal Ulet*, VI(2), 90-94. ISSN: 2579-7336.
- Racel Rompas, R., Elim, I., & Suwetja, I. G. (2018). Analisis Pengelolaan Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 13(3), 285-293.
- Rizkia, A., Destalia, M., & Harori, M. I. (2023). Analisis Pengelolaan Piutang terhadap Efektivitas Arus Kas pada PT. Pelabuhan Tanjung Priok Cabang Panjang. *Jurnal Kompetitif Bisnis*, 1(11), 889-898. E-ISSN: 2775-7781.
- Rahayu, E. A., & Susilowibowo, J. (2014). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 2(4), 1444-1447.
- LESTARI, Dewi Putrie; INDARTI, Dina; SETIAWAN, Dahni Eko. Platform digital tata kelola sumber daya yang terintegrasi untuk peningkatan kinerja dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah. uwaiss indie publisher, 2022.
- AKBAR, Muhammad Patrialis, et al. Analisis Pengelolaan Anggaran Piutang Umkm Gorengan Pak Somad. *Jurnal Manajemen*, 2024, 11.2: 64-77.

- AFRIADY, Arif; KUSUMASTUTI, Endah Dwi; LESTARI, Feby. Analisis Perbandingan Tiga Metode Peramalan Penjualan pada UMKM Adorable Project. *ACCOUNTHINK: Journal of Accounting and Finance*, 2021, 6.02. REFACAROLINE, Permana, R. (2020). "Pengaruh Manajemen Piutang terhadap Likuiditas Usaha pada UMKM." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 8(2), 45-53.
- Setiawan, A. (2020). "Strategi Pengelolaan Piutang Usaha pada UMKM di Indonesia." *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 12(2), 145-158.