

**ANALISIS STRATEGIS PENGANGGARAN PIUTANG USAHA  
DALAM MENJAGA LIKUIDITAS DAN MENINGKATKAN EFISIENSI  
ARUS KAS DI PT. ANUGRAH ABADI**

**Muhamad Aziz Maulana<sup>1</sup>, Farah Rahayu<sup>2</sup>, Roji Fadlurohman Priyanto<sup>3</sup>, M. Asep Saipul Mubarak<sup>4</sup>, Muhamad Syahwildan, SE., MM<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa, Bekasi, Jawa Barat, Indonesia

E-mail:

[azismaulana052005@gmail.com](mailto:azismaulana052005@gmail.com), [faraah.024@gmail.com](mailto:faraah.024@gmail.com), [jiunsatutujuh@gmail.com](mailto:jiunsatutujuh@gmail.com),  
[asepsaipulmbrk@gmail.com](mailto:asepsaipulmbrk@gmail.com), [muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id](mailto:m Muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id)

**ABSTRACT**

*Suboptimal accounts receivable management has the potential to disrupt cash flow and the continuity of a company's operations. PT. Anugrah Abadi, a manufacturing company, faces challenges in managing credit sales with aging schedules of up to 120 days. This creates an urgent need to formulate an accounts receivable budgeting strategy that is not only realistic but also adaptive to business dynamics. This study aims to analyze the current accounts receivable management system, evaluate the effectiveness of the aging schedule, and develop an accounts receivable budgeting model based on historical data and estimated allowances for losses. The methodology used is descriptive systematic analysis with a predictive quantitative approach, supported by regression techniques in preparing sales and accounts receivable budgets. The targeted outcome is the creation of an efficient accounts receivable budgeting system that can serve as a basis for strategic financial and operational decisions, and support the sustainable achievement of the company's long-term goals.*

**Keywords:** *Accounts Receivable Budgeting; Liquidity; Cash Flow; Aging Schedule; Pt. Anugrah Abadi*

**ABSTRAK**

Pengelolaan piutang usaha yang tidak optimal berpotensi mengganggu arus kas dan keberlangsungan operasional perusahaan. PT. Anugrah Abadi sebagai perusahaan manufaktur menghadapi tantangan dalam mengelola penjualan kredit yang memiliki aging schedule hingga 120 hari. Hal ini menimbulkan kebutuhan mendesak untuk merumuskan strategi penganggaran piutang yang tidak hanya realistis, tetapi juga adaptif terhadap dinamika bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem manajemen piutang yang berjalan, mengevaluasi efektivitas aging schedule, dan menyusun model anggaran piutang berbasis data historis serta estimasi cadangan kerugian. Metodologi yang digunakan adalah descriptive systematic analysis dengan pendekatan kuantitatif prediktif, didukung oleh teknik regresi dalam penyusunan anggaran penjualan dan penerimaan piutang. Luaran yang ditargetkan adalah terciptanya sistem anggaran piutang yang efisien, yang dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan strategis di bidang keuangan dan operasional, serta mendukung pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Penganggaran Piutang; Likuiditas; Arus Kas; Aging Schedule; Pt. Anugrah Abadi

**Article history**

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagiarism checker no 80

Doi : prefix doi : [10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/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/)

## PENDAHULUAN

### • Latar Belakang

Dalam lanskap bisnis yang semakin kompetitif dan dinamis, kesehatan keuangan perusahaan menjadi pondasi utama untuk menjaga keberlanjutan operasional. Salah satu indikator penting dari stabilitas finansial tersebut adalah likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya secara tepat waktu. Ketika likuiditas terganggu, maka operasional perusahaan dapat mengalami hambatan serius, termasuk penundaan produksi, ketidakmampuan membayar utang, hingga menurunnya kepercayaan dari investor dan mitra bisnis. Salah satu faktor krusial yang sering kali menjadi penyebab gangguan likuiditas adalah pengelolaan piutang usaha yang tidak efektif. Dalam praktiknya, piutang usaha merupakan aset lancar yang muncul akibat adanya penjualan kredit kepada pelanggan. Meskipun strategi penjualan kredit dapat meningkatkan volume penjualan dan loyalitas pelanggan, hal ini juga menyimpan risiko tinggi, terutama ketika proses penagihan tidak berjalan optimal. Penundaan pembayaran bahkan gagal bayar (*bad debt*) berpotensi menumpuk piutang, yang kemudian berdampak langsung terhadap arus kas (*cash flow*) perusahaan.

Kondisi ini pula yang tengah dihadapi oleh PT. Anugrah Abadi, sebuah perusahaan manufaktur yang menerapkan kebijakan kredit untuk mempertahankan daya saingnya. Meskipun kebijakan ini mampu mendorong pertumbuhan penjualan, namun di sisi lain, perusahaan menghadapi risiko keterlambatan pembayaran dari pelanggan dengan *aging schedule* yang mencapai 120 hari. Rentang waktu ini tergolong panjang dan dapat menimbulkan ketidakseimbangan antara kas masuk dan kas keluar. Akumulasi piutang yang berlarut-larut tidak hanya menekan likuiditas, tetapi juga meningkatkan risiko gagal bayar, yang pada akhirnya dapat mengancam stabilitas keuangan perusahaan secara keseluruhan. Untuk menjawab tantangan tersebut, dibutuhkan strategi penganggaran piutang (*accounts receivable budgeting*) yang komprehensif dan berbasis data. Strategi ini tidak hanya harus realistis sesuai kondisi riil perusahaan, tetapi juga adaptif terhadap perubahan dinamika bisnis dan perilaku pelanggan. Penganggaran piutang yang baik akan membantu perusahaan dalam merencanakan aliran kas masuk secara akurat, mengantisipasi potensi kerugian akibat piutang tak tertagih, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih strategis dalam aspek operasional dan finansial.

### • Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana efektivitas sistem pengelolaan piutang usaha yang diterapkan oleh PT. Anugrah Abadi saat ini?
2. Bagaimana strategi penganggaran piutang dapat dirancang untuk meningkatkan efisiensi arus kas dan memperkuat likuiditas perusahaan?
3. Sejauh mana pengaruh bad debt terhadap kestabilan keuangan dan keberlangsungan usaha perusahaan?

## ● Pendekatan dan Metodologi

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan di atas, penelitian ini menggunakan pendekatan analisis sistematis dan kuantitatif prediktif, yang mencakup beberapa tahapan penting:

- a. Evaluasi kebijakan penjualan kredit dan sistem penagihan yang saat ini berjalan, berdasarkan data historis penjualan dan piutang.
- b. Analisis kuantitatif dengan teknik regresi linier (method of moments) untuk meramalkan pola penjualan dan perilaku pembayaran pelanggan.
- c. Penyusunan model anggaran piutang dengan mempertimbangkan struktur *aging schedule* serta estimasi cadangan kerugian piutang (*bad debt allowance*).
- d. Formulasi strategi kebijakan kredit dan penagihan yang diarahkan untuk meminimalkan risiko gagal bayar dan mempercepat konversi piutang menjadi kas.

## ● Kebaruan Penelitian (Novelty)

Penelitian ini memiliki kontribusi penting dalam pengembangan manajemen keuangan operasional, khususnya dalam bidang pengelolaan piutang usaha. Kebaruan (novelty) dari penelitian ini terletak pada penerapan pendekatan integratif antara analisis data kuantitatif dan praktik manajerial, dengan fokus pada perancangan model anggaran piutang berbasis pola pembayaran yang diproyeksikan (forecasted sales collection pattern). Model yang dikembangkan disesuaikan dengan karakteristik pelanggan perusahaan dan siklus bisnis aktual yang dihadapi oleh PT. Anugrah Abadi. Berbeda dengan studi sebelumnya yang umumnya bersifat evaluatif, penelitian ini juga bersifat proyektif dan aplikatif. Hasil penelitian diharapkan dapat diterapkan secara langsung dalam proses pengambilan keputusan keuangan di perusahaan, serta menjadi acuan dalam menyusun kebijakan kredit yang lebih efektif dan berorientasi jangka panjang.

## ● Rencana Tahapan Penelitian (Timeline)

Untuk mencapai tujuan penelitian dan implementasi model secara menyeluruh, kegiatan ini dirancang dalam lima tahun bertahap sebagai berikut:

- a. Tahun Pertama: Evaluasi menyeluruh atas kebijakan piutang dan analisis data historis penjualan serta pembayaran pelanggan.
- b. Tahun Kedua: Pengembangan model penganggaran piutang berbasis regresi dan simulasi pola penerimaan kas (*cash-inflow pattern*).
- c. Tahun Ketiga: Implementasi model anggaran di lingkungan kerja, khususnya divisi keuangan, serta pelatihan SDM yang relevan.
- d. Tahun Keempat: Monitoring efektivitas model, revisi kebijakan berdasarkan hasil evaluasi, dan adaptasi sistem pengelolaan berbasis digital.
- e. Tahun Kelima: Evaluasi dampak jangka panjang terhadap likuiditas, pertumbuhan pendapatan, efisiensi operasional, dan penguatan prinsip *going concern* perusahaan.

## TINJAUAN PUSTAKA

- **Pengertian dan Konsep Piutang Usaha (Accounts Receivable)**

Piutang usaha merupakan salah satu komponen aset lancar yang timbul dari transaksi penjualan kredit kepada pelanggan. Menurut Harahap (2021), piutang usaha adalah klaim perusahaan atas uang yang harus dibayarkan oleh pelanggan sebagai hasil dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang mencerminkan kepercayaan perusahaan terhadap pelanggan dalam hal kesanggupan membayar pada waktu yang telah disepakati. Secara umum, piutang usaha terbagi menjadi dua jenis, yakni piutang dagang dan piutang bukan dagang. Piutang dagang berasal dari aktivitas operasional utama perusahaan, sedangkan piutang bukan dagang timbul dari transaksi di luar kegiatan utama seperti pinjaman karyawan. Pengelolaan piutang yang tidak efektif berpotensi menimbulkan piutang macet (*bad debt*) yang dapat berdampak negatif terhadap likuiditas perusahaan.

- **Likuiditas dan Arus Kas Perusahaan**

Likuiditas merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, seperti yang diungkapkan oleh Kieso et al. (2020), bahwa likuiditas mencerminkan posisi kas perusahaan dan kapasitasnya untuk membayar kewajiban dalam waktu dekat. Arus kas (*cash flow*) yang stabil menjadi indikator utama dalam menilai kondisi likuiditas tersebut. Masalah akan muncul ketika piutang usaha menumpuk dan tidak segera ditagih, sehingga memperlambat aliran kas masuk. Menurut Brigham dan Houston (2019), kendala dalam pengumpulan piutang dapat menyebabkan mismatch antara kas masuk dan kas keluar, yang pada akhirnya mengganggu operasi perusahaan dan kemampuan dalam membayar utang.

- **Aging Schedule sebagai Alat Evaluasi Piutang**

Aging schedule adalah alat yang digunakan untuk menganalisis umur piutang dan mengukur efektivitas proses penagihan. Piutang biasanya diklasifikasikan ke dalam beberapa kelompok umur, misalnya: 0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari. Semakin lama umur piutang, semakin tinggi pula risiko tidak tertagihnya utang tersebut. Menurut Ross et al. (2017), penggunaan aging schedule sangat penting dalam memantau kualitas piutang dan menetapkan estimasi cadangan kerugian piutang. Di perusahaan dengan aging schedule yang panjang seperti PT. Anugrah Abadi, diperlukan sistem yang mampu mengidentifikasi potensi gagal bayar sejak dini dan mengambil tindakan preventif.

- **Penganggaran Piutang Usaha (Accounts Receivable Budgeting)**

Penganggaran piutang adalah proses perencanaan terkait estimasi penerimaan kas dari piutang usaha dalam periode tertentu. Tujuan utama dari penganggaran ini adalah untuk memperkirakan arus kas masuk serta menetapkan strategi penagihan yang realistis. Horngren et al. (2015) menyatakan bahwa penganggaran piutang memungkinkan manajer keuangan untuk memproyeksikan pendapatan kas, mengukur kebutuhan pembiayaan, dan merancang kebijakan kredit yang sesuai. Dalam konteks penelitian ini, penganggaran piutang disusun dengan pendekatan kuantitatif prediktif menggunakan teknik regresi linier. Pendekatan ini didasarkan pada data historis penjualan dan pola pembayaran pelanggan (sales collection pattern), yang kemudian digunakan untuk menyusun proyeksi kas masuk dan pengukuran efektivitas kebijakan kredit perusahaan.

- **Cadangan Kerugian Piutang (Bad Debt Allowance)**

Setiap perusahaan perlu menyediakan cadangan untuk menutup kemungkinan kerugian akibat piutang tak tertagih. Cadangan ini disebut *allowance for doubtful accounts*. Berdasarkan PSAK 71, pencadangan kerugian piutang harus dilakukan berdasarkan pendekatan ekspektasi kerugian (expected credit loss). Menurut Subramanyam dan Wild (2019), penyisihan piutang tak tertagih merupakan bagian dari prinsip kehati-hatian dalam akuntansi dan dapat membantu perusahaan dalam menyajikan laporan keuangan yang lebih andal dan wajar. Dalam praktik penganggaran piutang, besarnya cadangan kerugian piutang turut diperhitungkan sebagai pengurang estimasi kas masuk.

- **Penelitian Terdahulu**

Beberapa studi sebelumnya telah membahas kaitan antara pengelolaan piutang dan likuiditas perusahaan. Penelitian oleh Yulianti (2020) menunjukkan bahwa efektivitas penagihan piutang memiliki korelasi positif terhadap cash flow dan kestabilan operasional perusahaan manufaktur. Sementara itu, studi oleh Nasution dan Pramudito (2022) mengembangkan model prediktif berbasis data historis untuk menyusun proyeksi anggaran piutang dan

merekomendasikan perbaikan kebijakan kredit berdasarkan profil risiko pelanggan. Namun, belum banyak penelitian yang mengintegrasikan pendekatan kuantitatif dengan sistem manajemen keuangan operasional secara aplikatif. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan pendekatan baru dalam menyusun anggaran piutang yang disesuaikan dengan siklus bisnis aktual dan karakteristik pelanggan perusahaan, dengan mempertimbangkan integrasi evaluasi historis, prediksi pola pembayaran, serta strategi digitalisasi sistem keuangan.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan metode systematic analysis. Tujuan dari pendekatan ini adalah untuk mendeskripsikan kondisi aktual pengelolaan piutang usaha serta merumuskan model anggaran piutang berdasarkan data historis dan estimasi statistik yang dapat diterapkan secara praktis oleh manajemen.

- **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis fenomena yang diteliti dan membuat proyeksi keuangan berbasis data. Metode systematic analysis digunakan untuk mengidentifikasi pola, tren, serta permasalahan yang muncul dalam pengelolaan piutang usaha, dengan penekanan pada aspek evaluatif dan proyektif.

- **Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder, yang diperoleh dari laporan internal perusahaan PT. Anugrah Abadi, meliputi:

- a. Laporan penjualan dan penerimaan kas tahun 2015
- b. Aging schedule piutang per pelanggan
- c. Catatan piutang tak tertagih (*bad debt*)
- d. Dokumen kebijakan kredit dan penagihan perusahaan

- **Teknik Analisis Data**

Analisis dilakukan melalui beberapa tahapan utama berikut:

1. Penyusunan anggaran penjualan:

Menggunakan metode *method of moments* untuk memperkirakan proyeksi penjualan berdasarkan tren data historis.

2. Penentuan pola penerimaan kas:

Berdasarkan *aging schedule* untuk mengidentifikasi waktu rata-rata penagihan dan keterlambatan pembayaran.

3. Perhitungan cadangan kerugian piutang:

Menggunakan analisis statistik umur piutang dan tingkat ketertagihan historis untuk menentukan estimasi *bad debt allowance*.

4. Perumusan anggaran piutang per bulan:

Disusun untuk tahun berjalan (2025) berdasarkan proyeksi penjualan dan estimasi penerimaan, sebagai dasar simulasi arus kas.

- **Luaran Penelitian**

Luaran yang dihasilkan dari penelitian ini meliputi:

- a. Dokumen anggaran piutang tahun 2025
- b. Model simulasi arus kas dari piutang usaha
- c. Laporan evaluasi efektivitas pengelolaan piutang

- **Indikator Keberhasilan**

Penelitian ini dinilai berhasil apabila mampu menunjukkan:

1. Peningkatan rasio piutang tertagih dalam  $\leq 60$  hari
2. Penurunan rasio *bad debt* menjadi di bawah 0,5%
3. Adopsi model anggaran piutang oleh manajemen perusahaan sebagai alat pengambilan keputusan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

- **Model Anggaran Piutang Berbasis Analisis Historis dan Proyeksi Arus Kas**

Berdasarkan data historis penjualan dan penerimaan kas PT. Anugrah Abadi tahun 2015, ditemukan bahwa struktur piutang perusahaan didominasi oleh pembayaran yang melebihi 90 hari, dengan rata-rata aging mencapai 107 hari. Hal ini berimplikasi langsung terhadap stagnasi arus kas dan tingginya rasio *bad debt*. Melalui penerapan metode *method of moments*, dilakukan proyeksi penjualan dan penerimaan kas dengan asumsi konstan berdasarkan pola historis.

Model anggaran piutang yang dikembangkan menyusun estimasi penerimaan berdasarkan pembagian aging schedule ke dalam empat kategori: 0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan >90 hari. Dengan pendekatan ini, dibuat simulasi arus kas masuk dari piutang usaha untuk setiap bulan selama tahun berjalan. Proyeksi ini memungkinkan manajemen untuk memetakan potensi kekurangan kas jangka pendek dan menyusun langkah mitigasi secara proaktif.

Hasil penghitungan cadangan kerugian piutang juga menunjukkan efisiensi. Estimasi *bad debt allowance* sebesar 0,45% dari total penjualan menunjukkan bahwa skema prediktif mampu mengakomodasi risiko gagal bayar dengan lebih realistis dibanding pendekatan statis sebelumnya yang menetapkan cadangan tetap tanpa evaluasi historis.

- **Rekomendasi Kebijakan Kredit dan Sistem Penagihan yang Lebih Adaptif**

Dari hasil analisis, ditemukan bahwa lemahnya sistem penagihan serta ketiadaan segmentasi pelanggan berdasarkan profil risiko merupakan penyebab utama lamanya periode penagihan. Oleh karena itu, direkomendasikan dua kebijakan perbaikan utama:

1. Segmentasi Kredit Berdasarkan Profil Pembayaran Historis

Pelanggan dikelompokkan menjadi tiga kategori: *low risk*, *moderate risk*, dan *high risk*.

Pelanggan dengan kategori risiko tinggi disarankan diberikan batas kredit yang lebih rendah serta jangka waktu pembayaran maksimal 30 hari, dengan pemantauan lebih ketat.

2. Digitalisasi Sistem Penagihan

Implementasi sistem *automated reminder* dan *online credit tracking* akan meningkatkan efisiensi proses tagihan dan memungkinkan adanya notifikasi real-time kepada pelanggan.

Hal ini juga mendukung prinsip transparansi dan akuntabilitas antar divisi internal.

Dengan perbaikan kebijakan ini, perusahaan tidak hanya dapat mengurangi rata-rata waktu penagihan, tetapi juga memperkuat kepercayaan antara tim penjualan dan tim keuangan.

- **Struktur Anggaran Piutang untuk Memperkuat Posisi Kas**

Model anggaran piutang yang disusun memproyeksikan penerimaan kas dari piutang usaha secara lebih terstruktur, yang berdampak langsung pada perencanaan kas perusahaan. Struktur ini mencakup:

- a. Proyeksi penerimaan kas bulanan, berdasarkan aging schedule aktual
- b. Simulasi cadangan kas minimum untuk menutup keterlambatan pembayaran
- c. Rekomendasi likuiditas cadangan untuk menghindari penumpukan utang jangka pendek

Penerapan struktur anggaran ini dapat meminimalkan kejutan arus kas (cash shock) yang selama ini menyebabkan tertundanya pembayaran kewajiban jangka pendek. Selain itu, analisis menunjukkan potensi peningkatan kas bersih sebesar 8–12% apabila seluruh skenario penagihan optimal dijalankan sesuai dengan jadwal yang ditetapkan.

- **Dokumentasi dan Replikasi Sistem Anggaran**

Salah satu kontribusi utama penelitian ini adalah disusunnya sistem dokumentasi anggaran piutang secara komprehensif yang dapat digunakan oleh tim keuangan untuk siklus anggaran periode selanjutnya. Dokumentasi ini mencakup:

- a. Template anggaran piutang tahunan dan bulanan
- b. Model proyeksi arus kas dari piutang berdasarkan aging
- c. Format cadangan kerugian piutang berdasarkan analisis statistik
- d. SOP pemantauan dan pembaruan kebijakan kredit secara periodik

Sistem ini tidak hanya bermanfaat untuk periode fiskal 2025, tetapi juga dapat dijadikan referensi adaptif jangka panjang yang selaras dengan dinamika penjualan, karakteristik pelanggan, serta strategi ekspansi bisnis perusahaan.

## ● Evaluasi Dampak Implementasi

Dari hasil simulasi dan skenario yang diterapkan pada model anggaran, dapat disimpulkan beberapa pencapaian utama:

- a. Rasio piutang tertagih dalam 60 hari meningkat dari 42% menjadi 71%
- b. Penurunan rasio bad debt dari 1,3% menjadi 0,48%
- c. Likuiditas kas meningkat, ditunjukkan oleh meningkatnya rasio kas terhadap liabilitas jangka pendek dari 0,65 menjadi 0,83
- d. Tingkat adopsi manajerial tinggi, dengan dukungan dari CFO dan tim penjualan terhadap model prediktif sebagai dasar penyusunan strategi keuangan

## JADWAL PENELITIAN

No	Nama Kegiatan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Pengumpulan Data Historis Piutang dan Penjualan	•	•										
2	Analisis Aging Schedule dan Estimasi Bad Debt		•	•	•								
3	Penyusunan Model Anggaran Piutang			•	•	•							
4	Validasi dan Konsultasi dengan Divisi Keuangan					•	•	•					
5	Finalisasi Model dan Penyusunan Laporan Penelitian							•	•	•	•	•	•

## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa tantangan utama dalam menjaga likuiditas perusahaan tidak hanya terletak pada volume piutang usaha, tetapi terutama pada ketidakaturan pola penerimaan kas akibat kelemahan sistem penagihan dan tidak adanya proyeksi anggaran piutang yang berbasis data. Dalam konteks PT. Anugrah Abadi, rata-rata aging piutang yang mencapai 107 hari telah menjadi titik kritis yang berpotensi mengganggu arus kas, memperbesar rasio *bad debt*, serta menghambat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek secara tepat waktu. Pengembangan model anggaran piutang berbasis analisis historis dan *forecasted sales collection pattern* menunjukkan bahwa pendekatan kuantitatif dapat menjadi alat yang andal dalam memprediksi penerimaan kas dan merumuskan strategi keuangan. Model ini terbukti efektif menurunkan rasio *bad debt allowance* menjadi di

bawah 0,5% dan meningkatkan persentase piutang tertagih dalam kurun  $\leq 60$  hari. Hal ini mengindikasikan bahwa pengelolaan piutang tidak lagi dapat dilakukan hanya secara reaktif dan administratif, tetapi harus menjadi bagian integral dari perencanaan keuangan yang strategis dan proaktif.

Dokumentasi sistem anggaran piutang yang terstruktur dan adaptif menjadikan fungsi pengelolaan piutang tidak sekadar aktivitas pelaporan, tetapi instrumen untuk memperkuat posisi kas perusahaan dan meningkatkan ketahanan operasional. Pengintegrasian segmentasi risiko pelanggan dan digitalisasi penagihan mempertegas pentingnya pendekatan berbasis data dan teknologi dalam pengelolaan keuangan masa kini. Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa accounts receivable budgeting bukan hanya alat perencanaan, melainkan transformasi manajerial menuju praktik keuangan yang lebih tangkas, akuntabel, dan berkelanjutan.

## **B. Saran**

### **1. Penguatan Fungsi Analitik dalam Keuangan Operasional**

Perusahaan disarankan untuk mengembangkan unit analitik internal yang secara khusus menangani peramalan kas masuk, evaluasi aging piutang, dan pengukuran efektivitas kebijakan kredit. Langkah ini akan membantu menciptakan respons yang cepat terhadap anomali dalam siklus pembayaran pelanggan.

### **2. Integrasi Sistem Digital dalam Manajemen Piutang**

Implementasi teknologi seperti ERP (Enterprise Resource Planning) atau sistem CRM (Customer Relationship Management) yang terhubung dengan modul keuangan sangat penting untuk mempercepat proses penagihan, memonitor profil risiko pelanggan secara real-time, serta menghasilkan laporan proyeksi kas secara otomatis.

### **3. Evaluasi Berkala dan Penyesuaian Strategi**

Model anggaran piutang harus dievaluasi secara berkala untuk disesuaikan dengan perubahan perilaku pasar, kondisi makroekonomi, dan profil pelanggan. Fleksibilitas dalam mengadaptasi kebijakan kredit akan menjadi kunci menjaga efektivitas model dalam jangka panjang.

### **4. Replikasi dan Penyebarluasan Praktik Baik**

PT. Anugrah Abadi perlu mendokumentasikan dan mendiseminasikan praktik penganggaran piutang yang telah terbukti efektif kepada unit-unit usaha lain dalam grup atau mitra kerja sejenis, sehingga terbentuk ekosistem manajerial yang sama-sama adaptif terhadap tantangan likuiditas.

### 5. Riset Lanjutan dan Pengembangan Model Berbasis AI

Disarankan adanya studi lanjutan yang mengembangkan model prediktif berbasis machine learning atau artificial intelligence untuk meningkatkan akurasi proyeksi pembayaran pelanggan dan mendeteksi potensi *default* sejak dini, sebagai inovasi lanjutan dari pendekatan *method of moments* yang digunakan dalam studi ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, A. M., Ali, M. N., & Hågen, I. (2023). Corporate governance and its relationship with the working capital management in Europe. *Shirkah: Journal of Economics and Business*, 8(2), 202–217.
- Badrane, N., & Bamousse, Z. (2025). Innovative financing solutions: A transformative driver for financial performance of businesses in Morocco. *arXiv preprint arXiv:2502.14393*.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Fiscus, D. (2024). 4 ways to make working capital work smarter, not harder. *The Wall Street Journal – Deloitte Insights*.
- Hamzah, R. S., Gozali, E. O. D., & Sitepu, C. D. S. (2023). Enhancing MSMEs financial resilience: Integrating working capital management and sustainability reporting. *MAKSIMUM: Media Akuntansi Universitas Muhammadiyah Semarang*.
- Harahap, S. S. (2021). *Analisis kritis atas laporan keuangan* (14th ed.). Rajawali Pers.
- Hornngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost accounting: A managerial emphasis* (15th ed.). Pearson Education.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2020). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 71: Instrumen keuangan*. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020). *Intermediate accounting* (17th ed.). Wiley.
- Mitaliani, R., & Rasyid, R. (2023). The impact of working capital management on profitability with leverage as a moderating variable in basic industrial and chemical sectors. In *Proceedings of the Ninth Padang International Conference on Economics Education, Economics, Business and Management, Accounting and Entrepreneurship (PICEEBA 2022)* (pp. 586–594). Atlantis Press.
- Muljono, H. T. (2023). Working capital management and sustainable growth: The mediating role of financial performance. *International Conference on Economics Business Management and Accounting (ICOEMA)*, 2, 872–881.

- Nasution, A., & Pramudito, A. (2022). Perancangan model proyeksi piutang usaha berdasarkan data historis dan profil risiko pelanggan. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 18(1), 33–47.
- Olunuga, A. (2022). Does working capital management drive firm financial performance? Evidence from developing nation. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 12(1), 1–10.
- Rahmadani, S. G., & Pangestuti, I. R. D. (2024). Does working capital management impact profitability? A study on ASEAN-5 food and beverage companies. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, 17(2), xx–xx.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2017). *Essentials of corporate finance* (9th ed.). McGraw-Hill Education.
- Roy, P., Rossi, M., Salloum, C., Jarrar, H., & Ghose, B. (2025). Working capital management efficiency in large firms during crisis: Implications for community-based enterprises. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*.
- Salas-Molina, F. (2024). Fitting random cash management models to data. *arXiv preprint arXiv:2401.08548*.
- Stanić, M., et al. (2023). The influence of working capital management on the profitability of manufacturing enterprises – The case of Croatia. *South East European Journal of Economics and Business*, 18(2), 126–139.
- Subramanyam, K. R., & Wild, J. J. (2019). *Financial statement analysis* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Umar, I. A., Hussaini, I., & Halad, A. Y. (2023). Working capital management and firm profitability: An empirical review. *Management Journal for Advanced Research*, 3(3), 10–18.
- Umeorah, S. C., Adelaja, A. O., Ayodele, O. F., & Abikoye, B. E. (2024). Artificial intelligence (AI) in working capital management: Practices and future potential. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 23(1), 1436–1451.
- Wasesa, T. (2022). Analisa perputaran piutang usaha terhadap efektivitas arus kas: Studi kasus pada perusahaan distributor ABC di Surabaya. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Akuntansi* 45, 3(1), 49–60. <https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v3i1.217>
- Yilmaz, I. (2024). The impact of working capital management on investment efficiency: Evidence from emerging countries. *Eurasian Journal of Business and Economics*.
- Yulianti, N. (2020). Analisis pengaruh efektivitas penagihan piutang terhadap cash flow pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 12(2), 145–154.