

Home / Archives / Vol. 3 No. 3 (2025): Jurnal Pengabdian Masyarakat Widya Wiwaha

Vol. 3 No. 3 (2025): Jurnal Pengabdian Masyarakat Widya Wiwaha

View Vol. 3 No. 3 (2025):
Jurnal Pengabdian Masyarakat
Widya Wiwaha

DOI: <https://doi.org/10.32477/7z63mx32>

Published: 2025-10-05

Articles

LITERASI PENGELOLAAN KEUANGAN UNTUK MENINGKATKAN KEMANDIRIAN EKONOMI GENERASI MUDA DI NGAMPILAN YOGYAKARTA

Manendha Maganitri Kundala, Khoirunnisa Cahya Firdarini, Linawati Linawati, Sofiati Sofiati, Erwan Sutrisno

99-104



PENGUATAN TATA KELOLA SUMBER DAYA MANUSIA PEREMPUAN DIASPORA MELALUI PENYUSUNAN SOP KERJA SAMA

Nita Fitriana

105-111



KEBERLANGSUNGAN USAHA MELALUI PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA KHARISMA GORDYN

Lilik Ambarwati, Agung Slamet Prasetyo

112-117



IMPLEMENTASI INTERPRESI STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN (ISAK) 35 PADA YAYASAN PENDIDIKAN PRIMA SWARGA BARA KABUPATEN KUTAI TIMUR, PROVINSI KALIMANTAN TIMUR

Achmad Tjahjono

118-124



PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) PADA UMKM KULINER SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KEBERLANJUTAN USAHA

Priyastiwi Priyastiwi, Wahyu Purwanto, Slamet Riauwanto

125-131



BIMBINGAN TEKNIS ADMINISTRASI DAN PENYUSUNAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR SURAT PERTANGUNGJAWABAN DINAS LINGKUNGAN HIDUP PROVINSI KALIMANTAN SELATAN

Zulkfili Zulkfili

132-139



PEMANFAATAN LIMBAH NON ORGANIK UNTUK PENAMBAHAN KAS KELOMPOK IBU-IBU ARISAN RT 04 SAYANGAN JAGALAN BANGUNTAPAN

Muhammad Robi Nurwahyudi

140-144



Make a Submission
INFORMATION
For Readers
For Authors
For Librarians
EDITORIAL POLICIES
Publication Ethic
Editorial Team
Reviewer
Focus and Scope
Author Guidelines
Peer Review Process
Publication Frequency
Publication fee
Plagiarism Checker
Copyright Notice
Open Access Policy
Ethical Statement
Publisher
ARTICLE TEMPLATE



ISSN

eISSN 3026-6297

TOOLS

zotero

Mendeley

INDEXING LIST

Crossref

Support By

RELAWAN
JURNAL INDONESIA

VISITORS

00025498

KEBERLANGSUNGAN USAHA MELALUI PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA KHARISMA GORDYN

Lilik Ambarwati^{1*}, Agung Slamet Prasetyo²

¹Prodi Akuntansi, STIE Widya Wiwaha, Yogyakarta, Indonesia - email: ambar@stieww.ac.id

²Prodi Akuntansi, STIE Widya Wiwaha, Yogyakarta, Indonesia

*correspondent author

Ringkasan

Kharisma Gordyn merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang interior yang banyak melakukan proses transaksi penjualan secara kredit. Permasalahan yang timbul akibat penjualan kredit yakni piutang tak tertagih. Berawal dari hal tersebut, ditarik benang permasalahan yaitu tidak adanya pencatatan piutang yang tepat atau tidak adanya pengelolaan piutang. Solusi yang dapat diberikan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yakni literasi, pelatihan, dan pendampingan pengelolaan piutang usaha, yang diharapkan dapat mengembalikan likuiditas usaha dan menjaga keberlangsungan usaha. Metode yang digunakan adalah dengan melakukan identifikasi awal masalah, persiapan kegiatan, dan pelaksanaan kegiatan yang terdiri dari literasi, pelatihan, dan pendampingan pengelolaan piutang usaha. Hasil dari kegiatan ini yakni mitra dapat mengelola piutang dengan optimal mulai dari pencatatan piutang, pengendalian piutang yang berupa update data piutang, dan penagihan piutang secara terjadwal. Pengelolaan piutang yang tepat berdampak pada likuiditas usaha dan keberlangsungan usaha yang terjaga.

Keywords

Pengelolaan, pencatatan, pengendalian, piutang, usaha.

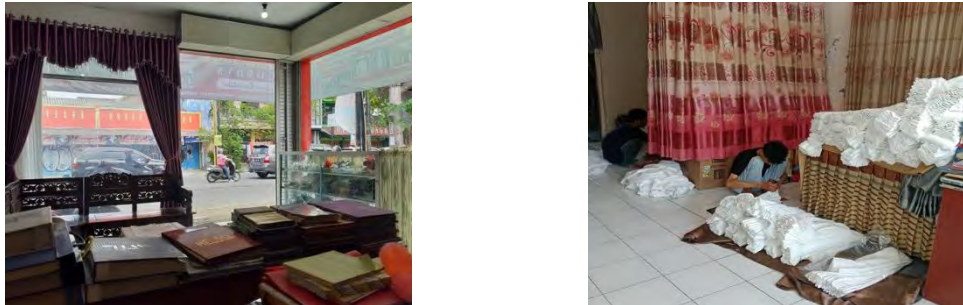
1. Pendahuluan

Aktivitas penjualan merupakan salah satu fungsi utama dalam operasional perusahaan yang menjadi sumber pendapatan utama bagi kelangsungan usaha. Efektivitas pengelolaan penjualan berperan penting dalam menentukan tingkat keberhasilan suatu entitas bisnis. Penjualan yang dikelola dengan baik akan mendukung kelancaran arus kas, meningkatkan profitabilitas, serta menjamin keberlanjutan operasional [1]. Dalam praktiknya, transaksi penjualan tidak selalu dilakukan secara tunai, melainkan juga melalui sistem penjualan kredit yang memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan pembayaran dalam jangka waktu tertentu [2].

Penjualan kredit menjadi strategi penting bagi perusahaan, terutama bagi pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM), karena mampu meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan [3]. Penjualan kredit, khususnya, memungkinkan UKM untuk meningkatkan arus kas dan membangun koneksi klien yang bertahan lama dengan menawarkan opsi pembayaran yang ditangguhkan, yang dapat bertindak sebagai keunggulan kompetitif non-harga yang meyakinkan pelanggan tentang kualitas produk [4]. Bukti empiris menunjukkan bahwa pasokan kredit yang kuat secara positif mempengaruhi pertumbuhan penjualan, dengan UKM yang berinvestasi di piutang mengalami manfaat pertumbuhan yang signifikan [5]. Namun demikian, sistem penjualan kredit juga memiliki konsekuensi berupa timbulnya piutang usaha, yaitu tagihan yang harus diterima perusahaan dari pelanggan atas transaksi

yang belum dibayar. Apabila piutang usaha tidak dikelola secara efektif, maka dapat menimbulkan risiko terhadap likuiditas perusahaan, menghambat arus kas, serta menurunkan kinerja keuangan secara keseluruhan [6] [7].

Kharisma Gordyn merupakan salah satu UKM yang bergerak dalam desain interior, yang berlokasi di Jl. Bantul KM.4 Yogyakarta dan mempunyai 2 cabang. Proses bisnis yang dijalani yakni pemasangan wallpaper, pemasangan Gordyn, dan interior lainnya.



Gambar 1. Kegiatan Bisnis (Kharisma Gordyn)

Proses pelayanan jasa tersebut tidak secara langsung dibayar tunai oleh pelanggan, atau pembayaran banyak dilakukan secara kredit, sehingga sejak berdiri tahun 2014 hingga sekarang menimbun banyak piutang usaha (wawancara: Juli, 2025). Pedoman piutang usaha yang dimiliki hanya berdasarkan yang tertera pada nota penjualan tanpa dilengkapi dengan catatan piutang dan identifikasi umur piutang, sehingga sulit dilakukan pengendalian piutang usaha tersebut. Piutang usaha yang tidak dikelola dengan tepat, menimbulkan dampak pada kesehatan keuangan usaha, yakni modal usaha tidak kembali sampai dengan tambahan hutang karena menutup pembayaran bahan baku dan mempengaruhi keberlangsungan usaha.

Oleh karena itu diperlukan, pelatihan dan pendampingan dalam hal pengelolaan piutang usaha khususnya pada Kharisma Gordyn. Hasil pemetaan awal yang dilakukan oleh tim, diketahui bahwa kelemahan yang terjadi adalah (1) Pemahaman dan pengetahuan pihak Kharisma Gordyn dalam pengelolaan piutang, (2) Tidak adanya pencatatan dan pengelolaan piutang, dan (3) Tidak ada pengendalian piutang yang optimal. Tujuan dari Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah untuk menjaga likuiditas usaha atau bahkan meningkat, keuangan usaha tidak terganggu, menghindari adanya piutang usaha tidak tertagih. Dampak dari kegiatan ini yaitu lebih mudahnya pelaku usaha dalam control piutang dan *sustainability business* terjaga.

2. Metode Penerapan

Lokasi pelaksanaan kegiatan pelatihan di Kharisma Gordyn Jalan Bantul, KM 4 Yogyakarta pada Bulan Agustus 2025. Target pelatihan pengelolaan piutang adalah pemilik/owner dan bagian keuangan Kharisma Gordyn. Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi 3 (tiga) tahapan yaitu: (1) identifikasi masalah terkait pengelolaan piutang, (2) persiapan pelaksanaan kegiatan meliputi materi dan peralatan, (3) pelaksanaan kegiatan meliputi literasi, pelatihan dan pendampingan yang disertai dengan diskusi, dan tanya jawab. Adanya kegiatan tersebut diharapkan dapat menambah pengetahuan pihak Kharisma Gordyn dalam pengelolaan piutang, sehingga dalam praktiknya pengelolaan piutang dapat dilakukan dengan tepat dan optimal.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan 3 (tiga) tahap berikut:

2.1. Identifikasi masalah terkait pengelolaan piutang

Tahap ini dilaksanakan sebelum tahap persiapan dan pelaksanaan, yang difungsikan untuk mendapatkan informasi terkait dengan permasalahan pengelolaan piutang, karena sebagian besar kegiatan bisnis menggunakan metode kredit. Bentuk kegiatan yang dilakukan pada tahap ini adalah dengan melakukan kunjungan, diskusi, dan wawancara kepada owner terkait permasalahan

pengelolaan piutang tersebut. Setelah mendapat informasi dan permasalahan detail dari owner dilanjutkan ke tahap selanjutnya.

2.2. Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

Tahap ini dilaksanakan guna mempersiapkan pelatihan dan pendampingan pengelolaan piutang di Kharisma Gordyn. Kegiatan yang dilakukan adalah persiapan materi, bahan yang digunakan pada saat kegiatan pada pengelolaan piutang. Menyampaikan informasi terkait dengan apa yang dibutuhkan, sehingga saat pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai dengan tujuan Pengabdian kepada Masyarakat.

2.3. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan literasi, pelatihan, dan pendampingan pengelolaan piutang di Kharisma Gordyn oleh tim Pengabdian kepada Masyarakat sebanyak 6 kali terdiri dari 1 kali literasi, 2 kali pelatihan, dan 3 kali pendampingan dengan durasi waktu masing-masing 180 menit. Pelaksanaan kegiatan terlampir pada tabel berikut:

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan

No	Waktu	Kegiatan	Metode
1.	09 Agustus 2025	Literasi Pengelolaan Piutang	Metode ceramah, peserta diberikan penjelasan mengenai pentingnya pencatatan atau pembukuan sederhana dan dilanjutkan dengan konsep-konsep piutang.
2	16-17 Agustus 2025	Pelatihan Pengelolaan Piutang	Metode tutorial, peserta diberikan materi konsep dasar piutang dan praktik mengelola piutang dengan aplikasi. - Pencatatan piutang - Pengendalian Piutang - Penagihan Piutang - Update umur piutang
3	18-20 Agustus 2025	Pendampingan	Metode diskusi, peserta diiiberikan kesempatan untuk langsung mempraktikkan sendiri pengelolaan piutang dan mendiskusikan atau tanya jawab berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi.

3. Hasil dan Ketercapaian Sasaran

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dalam hal ini pengelolaan piutang pada salah satu UKM yakni Kharisma Gordyn berjalan dengan penuh antusiasme dari owner maupun karyawan terkait. Hasil identifikasi awal diperoleh informasi bahwa pengelolaan piutang belum dilakukan secara optimal yang artinya adanya piutang tanpa adanya catatan tersendiri, hanya tertulis pada nota penjualan sebagai berikut:



Gambar 2. Nota Penjualan.

Nota penjualan dijadikan sebagai pedoman penagihan piutang, tanpa ada keterangan lainnya. Jika nota masih tersimpan, artinya piutang belum tertagih. Hasil identifikasi, mendorong tim untuk membantu pengelolaan piutang pada Kharisma Gordyn, dimulai dari persiapan materi dan bahan. Kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan kegiatan pertama literasi pengelolaan piutang yang diikuti oleh owner dan 3 karyawan terkait. Literasi yang diberikan menekankan pada konsep dasar piutang, yang dilanjutkan dengan pelatihan praktik mengelola piutang mulai dari pencatatan piutang yang tepat, sampai dengan pengendalian dan penagihan piutang.

Salah satu yang diberikan yakni buku pembantu piutang dengan catatan sebagai berikut:

Nama Customer	Invoice	Tanggal Invoice	Jatuh Tempo	Umur				
				Saat ini	1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	>90 hari

Gambar 3. Contoh Buku Pembantu Piutang

Kegiatan masih dilanjutkan dengan adanya pendampingan, owner dan karyawan diberikan kesempatan untuk bekerja sendiri dan mencoba mencatat adanya piutang yang masih ada, menganalisis umur piutang. Kegiatan tersebut menjumpai beberapa kendala yaitu kesulitan dalam proses penghitungan umur piutang, sehingga disarankan untuk pengadaan buku pembantu piutang yang memudahkan dalam pengendalian piutang usaha. Peran narasumber diperlukan pada hal ini yakni diskusi, tanya jawab dari permasalahan yang ada.

Setelah kegiatan pelatihan selesai peserta melakukan *update* atau *progress* proses pengelolaan piutang. Peserta dapat konsultasi secara langsung maupun *online* (*Whatsapp*). Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, *owner* dan karyawan terkait di Kharisma Gordyn mulai menyadari pentingnya melakukan pengelolaan piutang, serta melakukan pengendalian piutang usaha. Adanya pengelolaan piutang usaha diharapkan likuiditas usaha meningkat, keuangan usaha tidak terganggu, menghindari adanya piutang usaha tidak tertagih [8]. Dampak dari kegiatan ini yaitu lebih mudahnya pelaku usaha dalam control piutang dan *sustainability business* terjaga [9][10].

4. Kesimpulan

Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada salah satu UKM yakni Kharisma Gordyn yang bergerak dalam bidang interior, yang bertujuan untuk memberikan literasi, pelatihan, dan pendampingan pengelolaan piutang. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan likuiditas usaha dan keberlangsungan bisnis yang sudah dirintis. Tingkat keberhasilan dari literasi, pelatihan, dan pendampingan ini dapat diukur dari pasca kegiatan yakni *owner* dan karyawan Kharisma Gordyn dapat mengelola piutang usaha

Ucapan Terimakasih - Optional

Terimakasih kami ucapkan kepada pihak yang memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu pihak STIE Widya Wiwaha Yogyakarta.

Sumber Dana

Berikan nama penyandang dana, dan bila ada berikan pula nomor kontrak pendanaannya.

Pustaka

- [1] F. Nursafaat, A. M. H. Saputra, and W. Waldiana, "Pengaruh Penjualan Kredit Dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Pada Cv. Geka Gemilang Ciamis," *Transekonomika*, vol. 2, no. 4, pp. 23–30, May 2022, doi: 10.55047/transekonomika.v2i4.138.

- [2] P. Pujiyanto, R. Rustianik, and M. Sodikin, "Evaluasi Penerapan Dan Perbaikan Sistem Pengendalian Internal Atas Pendapatan Jasa Dan Proses Penagihan Piutang Jasa Pada Perusahaan Ekspedisi Pt.Saranabhakti Timur," *akuntansi*, vol. 3, no. 2, pp. 102–110, Oct. 2022, doi: 10.38156/akuntansi.v3i2.149.
- [3] State University of Management, Moscow 109542, Russian Federation and E. A. Panova, "The Role of Trade Credit in Activities of Small and Medium-Sized Enterprises," *FJ*, vol. 12, no. 6, pp. 126–135, 2020, doi: 10.31107/2075-1990-2020-6-126-135.
- [4] State University of Management, Moscow 109542, Russian Federation and E. A. Panova, "The Role of Trade Credit in Activities of Small and Medium-Sized Enterprises," *FJ*, vol. 12, no. 6, pp. 126–135, 2020, doi: 10.31107/2075-1990-2020-6-126-135.
- [5] D. Yazdanfar and P. Öhman, "The impact of credit supply on sales growth: Swedish evidence," *International Journal of Managerial Finance*, vol. 11, no. 3, pp. 329–340, June 2015, doi: 10.1108/IJMF-07-2014-0110.
- [6] S. Soedarmanto and A. Amanda, "Sistem Akuntansi Penjualan Kredit," *Studia Ekonomika*, vol. 7, no. 1, pp. 1–19, July 2022, doi: 10.70142/studiaekonomika.v7i1.19.
- [7] Moscow Witte University and E. N. Gavrilova, "MODERN TOOLS FOR MANAGING ACCOUNTS RECEIVABLE," *Economic Science and Humanities*, vol. 360, no. 1, pp. 53–63, 2022, doi: 10.33979/2073-7424-2022-360-1-53-63.
- [8] F. M. Rojak, L. A. Fariz, and D. S. Husen, "Prinsip Pengelolaan Piutang: Strategi Efektif untuk Meningkatkan Arus Kas Perusahaan," *EKALAYA*, vol. 2, no. 4, pp. 44–51, Dec. 2024, doi: 10.59966/ekalaya.v2i4.1443.
- [9] A. Kravtsova and A. Yakimova, "Management Of Accounts Receivable And Accounts Payable Of The Company," in *Materials of the All-Russian scientific and practical conference « Manager Of The Year – 2024 »*, Voronezh: FSBE Institution of Higher Education Voronezh State University of Forestry and Technologies named after G.F. Morozov, Oct. 2024, pp. 126–131. doi: 10.58168/MOTY_126-131.
- [10] M. L. Nechaeva, T. N. Kutaeva, and E. S. Gurova, "Effective accounts receivable management," *FC*, vol. 28, no. 1, pp. 63–80, Jan. 2022, doi: 10.24891/fc.28.1.63.

[Home](#) / Editorial Masthead

Editorial Masthead

Journal editor

editor editorww

Siti Khotimah23

Isty Murdiani

Ary Sutrichastini

Section editor

Eni Andari

View [Editorial History](#)

Peer Reviewers in Previous Year

The editors express their appreciation of the reviewers for 2025 listed below.

Muhammad Rusdi

Siti Muntahanah

Dwi Novitasari

Akhmad Yunani

Make a Submission
INFORMATION
For Readers
For Authors
For Librarians
EDITORIAL POLICIES
Publication Ethic
Editorial Team
Reviewer
Focus and Scope
Author Guidelines
Peer Review Process
Publication Frequency
Publication fee
Plagiarism Checker
Copyright Notice
Open Access Policy
Ethical Statement
Publisher
ARTICLE TEMPLATE



ISSN
eISSN 3026-6297

TOOLS

zotero

Mendeley

INDEXING LIST



Support By



VISITORS

00025500