



---

## PERANAN ANGGARAN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA BAGI UMKM: TINJAUAN LITERATUR

**Awie Alpany Br Sitorus**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Neng Risya**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Dini Vientiany**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jln. IAIN No.1, Gaharu, Kec. Medan Timur, Medan Sumatera Utara, Indonesia

Email: [awiealpany5@gmail.com](mailto:awiealpany5@gmail.com), [risyaneng72@gmail.com](mailto:risyaneng72@gmail.com)<sup>2</sup>, [dini110000167@uinsu.ac.id](mailto:dini110000167@uinsu.ac.id)<sup>3</sup>

**Abstract.** This study aims to analyze the role of accounts receivable budgeting in improving the effectiveness of accounts receivable management in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). MSMEs commonly apply credit sales as a strategy to increase revenue; however, this practice also creates risks of uncollectible receivables that may disrupt cash flow and threaten business sustainability if not properly managed. This research adopts a qualitative approach using a literature review method, drawing on relevant national and international journal articles published within the last five years. The data were analyzed using descriptive qualitative techniques through classification, comparison, and synthesis of previous research findings. The results indicate that accounts receivable budgeting plays a crucial role as both a planning and control tool in MSME receivable management. The implementation of receivable budgets enables MSMEs to forecast cash inflows, control problematic receivables, increase receivable turnover, and improve cash flow stability. Furthermore, receivable budgeting supports greater financial discipline and facilitates structured evaluation of credit policies. Therefore, accounts receivable budgeting can be considered a strategic, simple, and practical financial management instrument to enhance the effectiveness of receivable management and support the long-term sustainability of MSMEs.

**Keywords:** Accounts Receivable Budget, Receivable Management, MSMEs

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peranan anggaran piutang dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM sering menerapkan penjualan kredit sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan, namun kebijakan tersebut menimbulkan risiko piutang tak tertagih yang dapat mengganggu arus kas dan keberlanjutan usaha apabila tidak dikelola secara efektif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode tinjauan literatur terhadap jurnal nasional dan internasional yang relevan dalam lima tahun terakhir. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif melalui proses pengelompokan, perbandingan, dan sintesis temuan penelitian terdahulu. Hasil kajian menunjukkan bahwa anggaran piutang berperan penting sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam pengelolaan piutang usaha UMKM. Penerapan anggaran piutang membantu UMKM memprediksi penerimaan kas, mengendalikan piutang bermasalah, meningkatkan perputaran piutang, serta memperbaiki stabilitas arus kas. Selain itu, anggaran piutang juga mendorong peningkatan disiplin keuangan dan evaluasi kebijakan kredit secara lebih terstruktur. Dengan demikian, anggaran piutang dapat dipandang sebagai instrumen strategis yang relatif sederhana dan aplikatif dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha serta mendukung keberlanjutan UMKM.

**Kata Kunci:** Anggaran Piutang, Pengelolaan Piutang, UMKM

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar serta berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, UMKM seringkali memberikan penjualan secara kredit kepada konsumen sebagai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Namun, kebijakan kredit ini menimbulkan piutang usaha yang harus dikelola secara hati-hati karena berpengaruh langsung terhadap arus kas dan keberlangsungan usaha (Akbar et al., 2024).

Piutang usaha pada UMKM sering kali menjadi salah satu permasalahan utama yang dihadapi pelaku usaha. Ketidakmampuan dalam melakukan penagihan secara terencana dapat menyebabkan piutang menjadi menumpuk dan berpotensi menjadi piutang tak tertagih, yang akhirnya berdampak negatif terhadap arus kas (Februari, 2024a). Menurut studi terbaru tentang pengelolaan piutang pada UMKM, banyak pelaku usaha yang masih belum menerapkan strategi pengelolaan piutang yang efektif, sehingga berdampak pada likuiditas serta kemampuan UMKM dalam memenuhi kebutuhan operasionalnya.

Dalam konteks ini, anggaran piutang muncul sebagai alat penting dalam perencanaan dan pengendalian piutang. Anggaran piutang bukan hanya sekadar perkiraan jumlah piutang yang diharapkan tertagih dalam suatu periode, tetapi juga instrumen strategis untuk membantu UMKM dalam merencanakan kebutuhan kas di masa depan serta meminimalkan risiko piutang yang macet. Anggaran piutang memungkinkan pelaku UMKM untuk menetapkan target penagihan, memperkirakan arus kas masuk dari piutang, serta menilai realisasi penagihan terhadap target yang telah direncanakan (Azhar & Syarif, 2025).

Penerapan anggaran piutang yang efektif dapat membantu UMKM mengantisipasi keterlambatan penagihan dan menyiapkan cadangan kas yang cukup untuk kebutuhan operasional. Sebagai contoh, penelitian yang dilakukan oleh Akbar et al. (2024) pada UMKM sektor makanan menunjukkan bahwa pengelolaan anggaran piutang yang baik mampu meningkatkan disiplin dalam menagih piutang dan membantu pelaku usaha memahami posisi arus kas secara realistik demi kelangsungan usahanya.

Selanjutnya, pengelolaan piutang yang efektif juga erat kaitannya dengan penggunaan sistem pencatatan dan monitoring piutang. Banyak UMKM yang masih melakukan pencatatan secara manual sehingga rentan terhadap kesalahan dan keterlambatan informasi mengenai status piutang. Hal ini berdampak pada ketidakmampuan pelaku usaha untuk mengetahui piutang mana yang sudah jatuh tempo dan perlu segera ditagih. Studi lain juga menggarisbawahi pentingnya inovasi digital dalam administrasi piutang yang dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha dengan menyediakan informasi secara cepat dan akurat.

Anggaran piutang dapat dimanfaatkan sebagai bagian dari sistem kontrol manajemen keuangan yang lebih luas dalam UMKM. Dengan anggaran tersebut, pelaku usaha dapat membandingkan realisasi penerimaan piutang dengan target anggaran yang telah ditetapkan, sehingga memungkinkan evaluasi terhadap strategi kredit dan penagihan yang digunakan. Selain itu, anggaran piutang juga membantu UMKM dalam menetapkan kebijakan kredit yang lebih realistik serta mengidentifikasi periode ketika risiko piutang menumpuk lebih tinggi.

Namun demikian, sebagian pelaku UMKM masih menghadapi tantangan dalam menyusun dan menggunakan anggaran piutang secara efektif. Permasalahan utama yang banyak ditemui adalah kurangnya pemahaman terhadap manajemen anggaran keuangan, minimnya

penggunaan teknologi informasi dalam pencatatan piutang, serta keterbatasan sumber daya yang dimiliki UMKM. Kondisi ini mengakibatkan UMKM sulit untuk menghasilkan anggaran piutang yang akurat dan operasional dalam jangka panjang.

Berangkat dari kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peranan anggaran piutang dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha bagi UMKM melalui pendekatan tinjauan literatur dari beberapa studi ilmiah dan artikel akademik terbaru. Dengan fokus pada literatur dari lima tahun terakhir, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran teoritis yang komprehensif serta implikasi praktis yang bermanfaat bagi pelaku UMKM, akademisi, dan pembuat kebijakan dalam meningkatkan pengelolaan piutang usaha.

## **TINJAUAN TEORETIS**

### **Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian nasional, khususnya dalam penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, serta penguatan struktur ekonomi daerah. UMKM dikenal sebagai sektor yang relatif tahan terhadap krisis ekonomi, namun di sisi lain juga memiliki berbagai keterbatasan, terutama dalam aspek pengelolaan keuangan dan permodalan. Keterbatasan ini menyebabkan UMKM sering kali menghadapi kesulitan dalam menjaga stabilitas arus kas dan keberlanjutan usaha (Tambunan, 2020).

Dalam praktik operasionalnya, UMKM umumnya menerapkan sistem penjualan kredit sebagai strategi untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan volume penjualan. Kebijakan ini pada satu sisi dapat meningkatkan daya saing usaha, namun pada sisi lain menimbulkan piutang usaha yang berpotensi mengganggu likuiditas apabila tidak dikelola secara efektif. Penelitian oleh Sari dan Nugroho (2020) menunjukkan bahwa lemahnya sistem perencanaan keuangan pada UMKM sering menyebabkan piutang menumpuk dan tidak tertagih tepat waktu, sehingga berdampak negatif terhadap arus kas usaha.

Kondisi tersebut menegaskan pentingnya penerapan manajemen keuangan yang terstruktur pada UMKM, termasuk perencanaan piutang yang memadai. Tanpa adanya perencanaan dan pengendalian yang baik, UMKM akan menghadapi risiko likuiditas yang dapat menghambat kegiatan operasional dan pertumbuhan usaha (Putri & Pratama, 2021).

### **Piutang Usaha**

Piutang usaha merupakan klaim perusahaan kepada pihak lain yang timbul akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang termasuk dalam aset lancar yang memiliki peranan penting dalam menjaga kelangsungan operasi perusahaan, terutama bagi UMKM yang sangat bergantung pada perputaran kas yang cepat. Besarnya piutang usaha mencerminkan kebijakan kredit yang diterapkan oleh perusahaan serta efektivitas sistem penagihan yang dijalankan (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2020).

Bagi UMKM, piutang usaha sering kali menjadi sumber permasalahan keuangan karena keterbatasan kemampuan dalam memantau dan mengendalikan piutang. Piutang yang tidak tertagih atau terlambat ditagih akan mengurangi kemampuan UMKM dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Penelitian Putra dan Sari (2020) menunjukkan bahwa tingginya tingkat piutang tak tertagih pada UMKM disebabkan oleh lemahnya perencanaan kredit dan tidak adanya estimasi penerimaan piutang yang jelas.

Selain itu, risiko piutang usaha pada UMKM juga dipengaruhi oleh karakteristik pelanggan, sistem administrasi yang sederhana, serta minimnya dokumentasi transaksi kredit. Oleh karena itu, piutang usaha perlu dikelola secara sistematis agar tidak menjadi beban yang menghambat likuiditas dan profitabilitas usaha (Rahman & Widodo, 2021).

### **Pengelolaan Piutang Usaha**

Pengelolaan piutang usaha merupakan rangkaian aktivitas yang mencakup perencanaan, pengendalian, dan evaluasi piutang guna memastikan bahwa piutang dapat tertagih sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Pengelolaan piutang yang efektif bertujuan untuk menyeimbangkan antara peningkatan penjualan melalui kredit dan risiko keterlambatan atau ketidakmampuan pelanggan dalam membayar (Brigham & Houston, 2021).

Efektivitas pengelolaan piutang dapat dilihat dari beberapa indikator, antara lain tingkat perputaran piutang, periode penagihan rata-rata, serta besarnya piutang bermasalah. Penelitian Rahman et al. (2022) menemukan bahwa UMKM yang memiliki sistem pengelolaan piutang yang baik cenderung memiliki arus kas yang lebih stabil dan tingkat piutang tak tertagih yang lebih rendah dibandingkan UMKM yang tidak melakukan perencanaan piutang secara sistematis.

Dalam konteks UMKM, pengelolaan piutang sering kali dilakukan secara informal dan berdasarkan kebiasaan, sehingga kurang didukung oleh data dan perencanaan yang matang. Hal ini menyebabkan UMKM kesulitan dalam memprediksi arus kas masuk dan mengambil keputusan keuangan yang tepat. Oleh karena itu, diperlukan alat bantu manajemen yang dapat membantu UMKM dalam mengelola piutang secara lebih terencana dan terukur (Oktaviani & Sutarsa, 2024).

### **Anggaran Piutang**

Anggaran piutang merupakan rencana keuangan yang disusun untuk memperkirakan penerimaan kas dari piutang usaha dalam periode tertentu. Anggaran ini berfungsi sebagai pedoman dalam merencanakan arus kas masuk serta sebagai alat pengendalian terhadap realisasi penerimaan piutang. Menurut Hansen, Mowen, dan Heitger (2021), anggaran piutang membantu manajemen dalam memprediksi kapan piutang akan diterima sehingga dapat digunakan untuk merencanakan kebutuhan kas perusahaan.

Bagi UMKM, anggaran piutang memiliki peranan penting karena membantu pelaku usaha dalam mengantisipasi keterlambatan pembayaran dan mengelola kebutuhan modal kerja. Penelitian Azhar dan Syarif (2025) menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan penganggaran piutang memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengendalikan arus kas dan mengurangi risiko kekurangan dana operasional.

Selain sebagai alat perencanaan, anggaran piutang juga berfungsi sebagai alat evaluasi kinerja pengelolaan piutang. Dengan membandingkan antara anggaran dan realisasi, UMKM dapat mengidentifikasi penyimpangan dan mengambil langkah perbaikan yang diperlukan. Hal ini menjadikan anggaran piutang sebagai instrumen penting dalam meningkatkan disiplin keuangan dan efektivitas pengelolaan piutang usaha (Akbar et al., 2024).

### **Peranan Anggaran Piutang dalam Pengelolaan Piutang Usaha UMKM**

Anggaran piutang memiliki peranan strategis dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha UMKM. Melalui anggaran piutang, UMKM dapat menetapkan target penerimaan piutang yang realistis dan menyesuaikannya dengan kemampuan pelanggan dalam melakukan pembayaran. Penelitian Putra dan Sari (2020) membuktikan bahwa penerapan anggaran piutang berpengaruh signifikan terhadap penurunan tingkat piutang tak tertagih.

Selain itu, anggaran piutang membantu UMKM dalam menjaga keseimbangan antara penjualan kredit dan likuiditas usaha. Dengan adanya perencanaan yang jelas, UMKM dapat menghindari penumpukan piutang yang tidak produktif serta memastikan ketersediaan kas untuk mendukung kegiatan operasional (Februari et al., 2024). Salam et al. (2025) menyatakan bahwa UMKM yang memiliki perencanaan piutang yang baik cenderung lebih mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha.

Dengan demikian, anggaran piutang tidak hanya berfungsi sebagai alat administratif, tetapi juga sebagai alat strategis dalam mendukung keberlanjutan usaha UMKM melalui pengelolaan piutang yang lebih efektif dan terkontrol.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode tinjauan literatur (literature review). Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk mengkaji secara mendalam konsep, teori, dan temuan empiris yang berkaitan dengan peranan anggaran piutang dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha bagi UMKM. Melalui tinjauan literatur, peneliti dapat menghimpun dan mensintesis berbagai pandangan akademik serta hasil penelitian terdahulu untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai topik yang dikaji (Snyder, 2019).

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari sumber-sumber ilmiah yang relevan, seperti jurnal nasional dan internasional, buku teks akuntansi dan manajemen keuangan, serta publikasi ilmiah lain yang mendukung pembahasan penelitian. Literatur yang digunakan dibatasi pada publikasi lima tahun terakhir untuk menjamin kebaruan dan relevansi data yang dianalisis. Penelusuran literatur dilakukan melalui basis data ilmiah seperti Google Scholar, Directory of Open Access Journals (DOAJ), dan portal jurnal nasional dengan menggunakan kata kunci yang berkaitan dengan anggaran piutang, pengelolaan piutang usaha, dan UMKM.

Pengumpulan data dilakukan dengan teknik studi kepustakaan, yaitu mengidentifikasi, menyeleksi, dan mengkaji literatur yang sesuai dengan fokus penelitian. Literatur yang telah terkumpul kemudian diklasifikasikan berdasarkan kesesuaian topik dan kontribusinya terhadap tujuan penelitian. Selanjutnya, data dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan cara membandingkan, menginterpretasikan, dan mensintesis temuan-temuan dari berbagai sumber untuk memperoleh gambaran yang utuh mengenai peranan anggaran piutang dalam pengelolaan piutang usaha UMKM.

Proses analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu reduksi data dengan memilih informasi yang relevan, penyajian data dalam bentuk uraian naratif, serta penarikan kesimpulan berdasarkan pola dan kecenderungan yang ditemukan dalam literatur. Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber dengan membandingkan informasi dari berbagai literatur yang memiliki kredibilitas dan relevansi yang tinggi. Pendekatan ini bertujuan untuk meminimalkan bias dan meningkatkan validitas hasil penelitian (Miles, Huberman, & Saldaña, 2019).

Melalui metode ini, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang sistematis dan objektif mengenai bagaimana anggaran piutang berperan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha bagi UMKM, serta

menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya dan pengambilan keputusan praktis di bidang manajemen keuangan UMKM.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil penelaahan terhadap berbagai literatur yang relevan, ditemukan bahwa anggaran piutang memiliki peranan yang signifikan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha pada UMKM. Hasil kajian menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan perencanaan piutang secara sistematis cenderung memiliki arus kas yang lebih stabil dibandingkan UMKM yang tidak menyusun anggaran piutang secara formal. Hal ini disebabkan oleh kemampuan anggaran piutang dalam memprediksi penerimaan kas dari penjualan kredit sehingga pelaku UMKM dapat merencanakan kebutuhan modal kerja dengan lebih baik (Azhar & Syarif, 2025).

Literatur yang dikaji juga menunjukkan bahwa salah satu permasalahan utama UMKM dalam pengelolaan piutang usaha adalah keterlambatan pembayaran oleh pelanggan dan tingginya risiko piutang tak tertagih. Putra dan Sari (2020) menyatakan bahwa ketiadaan anggaran piutang menyebabkan UMKM kesulitan dalam mengendalikan kebijakan kredit serta melakukan penagihan secara tepat waktu. Sebaliknya, UMKM yang memiliki anggaran piutang dapat menetapkan target penerimaan piutang, mengidentifikasi piutang bermasalah lebih awal, dan melakukan tindakan korektif sebelum piutang tersebut menjadi tidak tertagih (Februari, 2024b).

Hasil kajian terhadap penelitian terdahulu juga memperlihatkan bahwa anggaran piutang berfungsi tidak hanya sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian. Dengan membandingkan realisasi penerimaan piutang dengan anggaran yang telah disusun, UMKM dapat mengevaluasi efektivitas kebijakan kredit dan prosedur penagihan yang diterapkan. Akbar et al. (2024) menemukan bahwa penyimpangan antara anggaran dan realisasi piutang dapat menjadi indikator awal adanya kelemahan dalam sistem pengelolaan piutang, seperti kurangnya pengawasan terhadap jatuh tempo piutang atau ketidaktegasan dalam penagihan.

Selain itu, hasil kajian menunjukkan bahwa penerapan anggaran piutang berdampak positif terhadap peningkatan efektivitas pengelolaan piutang yang tercermin dari meningkatnya perputaran piutang dan menurunnya periode penagihan rata-rata. Rahman dan Widodo (2021) menjelaskan bahwa perencanaan piutang yang baik membantu perusahaan, termasuk UMKM, dalam menjaga keseimbangan antara peningkatan penjualan kredit dan risiko likuiditas. Dengan demikian, anggaran piutang berperan penting dalam memastikan bahwa penjualan kredit tidak menimbulkan tekanan terhadap arus kas usaha.

Dalam konteks UMKM, efektivitas pengelolaan piutang juga dipengaruhi oleh keterbatasan sumber daya manusia dan sistem pencatatan keuangan yang masih sederhana. Oktaviani dan Sutarsa (2024) menyatakan bahwa banyak UMKM belum memiliki sistem administrasi piutang yang memadai, sehingga penganggaran piutang menjadi alat yang relatif mudah dan aplikatif untuk diterapkan. Dengan adanya anggaran piutang, UMKM dapat meningkatkan disiplin keuangan dan memperbaiki sistem pencatatan piutang secara bertahap.

Pembahasan ini juga menunjukkan bahwa anggaran piutang memiliki implikasi langsung terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Salam et al. (2025) menegaskan bahwa praktik pengelolaan piutang yang tidak terencana dapat menghambat kelangsungan usaha, terutama bagi UMKM yang sangat bergantung pada arus kas harian. Oleh karena itu, penerapan anggaran

piutang dapat membantu UMKM dalam mengurangi ketidakpastian penerimaan kas dan meningkatkan ketahanan usaha terhadap risiko keuangan.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan dari tinjauan literatur ini memperkuat argumentasi bahwa anggaran piutang berperan penting dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha UMKM. Anggaran piutang membantu UMKM dalam merencanakan penerimaan kas, mengendalikan piutang bermasalah, serta meningkatkan disiplin dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan. Temuan ini sejalan dengan teori manajemen keuangan yang menekankan pentingnya perencanaan dan pengendalian sebagai dasar pengambilan keputusan yang efektif.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil tinjauan literatur dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa anggaran piutang memiliki peranan yang signifikan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha pada UMKM. Anggaran piutang berfungsi sebagai alat perencanaan yang membantu UMKM dalam memprediksi penerimaan kas dari penjualan kredit sehingga dapat mendukung kelancaran arus kas dan pemenuhan kebutuhan modal kerja.

Selain sebagai alat perencanaan, anggaran piutang juga berperan sebagai alat pengendalian yang memungkinkan UMKM untuk memantau realisasi penerimaan piutang, mengidentifikasi piutang bermasalah, serta mengevaluasi kebijakan kredit dan penagihan yang diterapkan. Penerapan anggaran piutang terbukti dapat menurunkan risiko piutang tak tertagih, meningkatkan perputaran piutang, dan memperbaiki stabilitas keuangan usaha.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa keterbatasan sumber daya dan sistem pencatatan keuangan yang sederhana menjadi kendala utama bagi UMKM dalam pengelolaan piutang usaha. Namun demikian, anggaran piutang merupakan alat manajemen keuangan yang relatif sederhana dan aplikatif sehingga dapat diterapkan oleh UMKM untuk meningkatkan disiplin keuangan dan keberlanjutan usaha. Dengan demikian, anggaran piutang dapat dipandang sebagai instrumen strategis dalam mendukung efektivitas pengelolaan piutang dan kelangsungan usaha UMKM.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut. Bagi pelaku UMKM, disarankan untuk mulai menerapkan anggaran piutang secara sederhana dan konsisten sebagai bagian dari sistem pengelolaan keuangan usaha. Penyusunan anggaran piutang diharapkan dapat membantu UMKM dalam merencanakan penerimaan kas, mengendalikan piutang bermasalah, serta meningkatkan efektivitas kebijakan kredit dan penagihan.

Bagi pihak terkait seperti pemerintah dan lembaga pendamping UMKM, disarankan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai manajemen keuangan, khususnya terkait penyusunan dan penerapan anggaran piutang. Dukungan ini diharapkan dapat meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM dan memperkuat daya saing usaha.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan pendekatan kuantitatif atau studi kasus empiris pada UMKM tertentu guna menguji secara langsung pengaruh anggaran piutang terhadap efektivitas pengelolaan piutang usaha.

Penelitian lanjutan juga dapat mempertimbangkan variabel lain seperti sistem pengendalian internal dan pemanfaatan teknologi informasi dalam pengelolaan piutang UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. P., Handayani, F., Saripudin, M. H., Afifa, U., & Ryamizard, A. (2024). *Analisis pengelolaan anggaran piutang UMKM gorengan*. *Jurnal Manajemen*, 11(2). <https://doi.org/10.37817/jurnalmanajemen.v11i2.3751>
- Akbar, M. P., Handayani, F., Saripudin, M. H., Afifa, U., & Ryamizard, A. (2024). Analisis pengelolaan anggaran piutang UMKM. *Jurnal Manajemen*, 11(2). <https://doi.org/10.37817/jurnalmanajemen.v11i2.3751>
- Azhar, Z., & Syarif, R. (2025). Budgeting for small business: A literature review. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 13(1), 169–182. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v13i1.2686>
- Azhar, Z., & Syarif, R. (2025). *Budgeting for small business: A study literature review*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 13(1), 169–182. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v13i1.2686>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2021). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning. <https://doi.org/10.2307/j.ctv1kgd7d5>
- Februari, B. (2024a). Etika Bisnis Islam. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 2(1), 392–402. <https://doi.org/10.61722/jrme.v2i1.3834>
- Februari, B. (2024b). Pengaruh Pelatihan Soft Skill, Pelatihan Hard Skill, dan Tingkat Pendidikan terhadap Kualitas Sumber Daya Manusia di UMKM TOMIMASE UIN Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(6). <https://doi.org/10.61722/jiem.v2i6.1706>
- Februari, B., Maulana, G. S., & Harianto, B. (2024). Pemikiran Imam Al-Ghazali Mengenai Perolehan Keuntungan dalam Kegiatan Jual Beli. *Journal Sains Student Research*, 2(1), 310–322. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jssr/article/download/552/513>
- Hansen, D. R., Mowen, M. M., & Heitger, D. L. (2021). *Cost management: Accounting and control* (8th ed.). Cengage Learning. <https://doi.org/10.4324/9781003002494>
- Iryanie, E., Heldalina, H., & Fitria, F. (2024). *Inovasi digital dalam pengelolaan piutang pada UMKM untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan keuangan*. ANALISIS, 14(2), 306–316. <https://doi.org/10.37478/als.v14i2.4587>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2019). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications. <https://doi.org/10.4135/9781506353070>
- Oktaviani, R., & Sutarsa, M. (2024). Analysis of MSMEs receivable collection. *Journal of Business Management and Economic Development*, 2(2), 912–918. <https://doi.org/10.59653/jbmed.v2i02.813>
- Putra, A. R., & Sari, M. P. (2020). Pengaruh anggaran piutang terhadap piutang tak tertagih. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(3), 201–212. <https://doi.org/10.35968/jmm.v9i1.496>
- Salam, M. F., Suriadi, S., Salida, A., & Yahya, Y. (2025). Strategies for managing accounts receivable in micro enterprises. *Amkop Management Accounting Review*, 5(2), 1462–1473. <https://doi.org/10.37531/amar.v5i2.3424>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.021>