



Manajemen Utang untuk Perencana Keuangan Perusahaan (Target Generasi Z)

**Nicholas Renaldo^{1*}, Achmad Tavip Junaedi², Fadrul³, Sudarno⁴, Suhardjo⁵,
Suyono⁶, Andi⁷, Kristy Veronica⁸**

^{1,2,3,4,5,6,7,8}Institut Bisnis dan Teknologi Pelita Indonesia

*e-mail: nicholasrenaldo@lecturer.pelitaindonesia.ac.id

Abstract

Debt management is an aspect of financial planning that is very important for corporate financial planners to pay attention to, especially Generation Z who will become financial planners in the future. The purpose of financial planning is to manage the company's financial resources effectively and efficiently in order to achieve the set business goals. The dedication team conveyed debt management to corporate financial planners using the pulpit lecture method and open discussions. The implementation of this activity is supported by PT Ciera Cahaya Harmoni as the company's business consultant. The results of the activity show that the debt management knowledge of the participants is still limited and has been conditioned by debt management material from the dedicated team, the pulpit lecture method and open discussions have proven to be effective in increasing debt management knowledge for participants and financial planners for generation Z companies must have a good understanding of debt management such as identifying funding needs, determining appropriate funding sources, managing risk, optimizing capital structure and monitoring financial performance.

Keywords: Debt Management, Financial Planner, Generation Z

Abstrak

Manajemen utang merupakan salah satu aspek dalam perencanaan keuangan yang sangat penting untuk diperhatikan oleh perencana keuangan perusahaan, terutama generasi Z yang akan menjadi perencana keuangan di masa depan. Tujuan dari perencanaan keuangan adalah untuk mengelola sumber daya keuangan perusahaan secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Tim pengabdian menyampaikan tentang manajemen utang kepada para perencana keuangan perusahaan dengan metode kuliah mimbar dan diskusi terbuka. Penyelenggaraan kegiatan ini didukung oleh PT Ciera Cahaya Harmoni selaku konsultan bisnis perusahaan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengetahuan manajemen utang dari para peserta masih terbatas dan telah dikondisikan dengan materi manajemen utang dari tim pengabdian, metode kuliah mimbar dan diskusi terbuka terbukti efektif dalam meningkatkan pengetahuan manajemen utang bagi para peserta dan perencana keuangan perusahaan generasi Z harus memahami dengan baik mengenai manajemen utang seperti mengidentifikasi kebutuhan pendanaan, menentukan sumber pendanaan yang tepat, mengelola risiko, mengoptimalkan struktur modal dan memantau kinerja keuangan.

Kata kunci: Manajemen Utang, Perencana Keuangan, Generasi Z

1. PENDAHULUAN

Manajemen utang merupakan salah satu aspek dalam perencanaan keuangan yang sangat penting untuk diperhatikan oleh perencana keuangan perusahaan. Hal ini dikarenakan utang merupakan salah satu sumber pendanaan yang penting bagi perusahaan. Namun, pengelolaan utang yang tidak baik dapat



mengakibatkan perusahaan mengalami masalah keuangan yang serius, seperti kesulitan membayar hutang, kebangkrutan, dan sebagainya.

Beberapa fenomena terkait manajemen utang yang terjadi di Indonesia antara lain kebutuhan pendanaan yang tinggi. Perusahaan di Indonesia seringkali membutuhkan pendanaan yang tinggi untuk mengembangkan bisnisnya. Kebutuhan pendanaan yang tinggi ini dapat diperoleh dari sumber utang, seperti bank dan pasar modal. Kedua, ketergantungan terhadap utang. Perusahaan di Indonesia cenderung ketergantungan terhadap utang sebagai sumber pendanaan. Hal ini disebabkan oleh rendahnya tingkat pertumbuhan ekonomi dan kurangnya sumber pendanaan alternatif.

Ketiga, rendahnya kemampuan manajemen utang. Banyak perusahaan di Indonesia masih kurang memahami mengenai manajemen utang. Hal ini menyebabkan perusahaan sulit mengelola utang dengan baik sehingga seringkali mengalami masalah keuangan yang serius. Keempat, risiko kenaikan suku bunga. Kenaikan suku bunga dapat mempengaruhi biaya modal perusahaan yang meminjam. Hal ini dapat menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan membayar hutang dan menimbulkan masalah keuangan yang serius. Kelima, peraturan perbankan yang ketat. Peraturan perbankan yang ketat dapat mempengaruhi akses perusahaan untuk memperoleh sumber pendanaan dari bank. Hal ini dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya dan memperoleh sumber pendanaan yang cukup.

Konsep dasar *community engagement* atau pelibatan masyarakat merupakan upaya menyumbangkan pemikiran-pemikiran praktis sehingga konsep dasar keterlibatan masyarakat dimaksudkan hanya sebagai bentuk pengenalan kepada pembaca. Hal ini dimaksudkan agar pembaca dapat melihat bahwa ada upaya terus menerus untuk menjelaskan bagaimana individu dan kelompok dalam masyarakat lebih serius terlibat dalam pengambilan dan pelaksanaan keputusan bersama. Kata terlibat dapat diartikan sebagai kontribusi dalam bentuk tindakan dan bukan sekedar hadir dalam proses pengambilan dan pelaksanaan keputusan. Artinya individu dan kelompok dalam masyarakat mengambil tindakan aktif untuk menunjukkan bahwa mereka adalah bagian dari aktor dalam membuat dan melaksanakan keputusan. Artinya kata keterlibatan memiliki intensitas makna yang lebih tinggi daripada kata partisipasi (Sudarno et al., 2022; Wicaksono, 2019).

Community development atau pengembangan masyarakat dan pemberdayaan masyarakat dalam konteks ini dapat diartikan sebagai strategi alternatif dalam konteks pembangunan. Munculnya konsep pembangunan alternatif dalam wacana pembangunan merupakan reaksi atas kelemahan model pembangunan konvensional (pro pertumbuhan ekonomi) dalam mengatasi masalah kemiskinan, menjaga kelestarian lingkungan, dan memecahkan berbagai masalah sosial (Renaldo, Junaedi, et al., 2022) yang menekan masyarakat (Zubaedi, 2013).

Community service adalah pengabdian masyarakat yang lebih berupa bantuan terhadap kebutuhan masyarakat yang ada untuk pemecahan masalah. Bentuk pelayanan masyarakat yang diberikan dapat berupa pembangunan fisik, misalnya bidang kesehatan, pendidikan, transportasi, dan keagamaan. Tipe kedua adalah *community service* yang bentuknya adalah bantuan terhadap kebutuhan yang ada pada masyarakat untuk pemecahan masalah. Bentuk pengabdian



masyarakat yang diberikan dapat berupa pembangunan fisik, misalnya bidang kesehatan, pendidikan, transportasi, dan keagamaan (Alfariz et al., 2019).

Manajemen hutang adalah cara untuk mengendalikan hutang melalui perencanaan dan penganggaran keuangan. Tujuan dari rencana pengelolaan hutang adalah menggunakan strategi ini untuk membantu menurunkan hutang saat ini dan bergerak menuju penghapusannya (Alwi et al., 2022). Seorang perencana keuangan memandu dalam memenuhi kebutuhan keuangan saat ini dan tujuan jangka panjang. Itu biasanya berarti menilai situasi keuangan, memahami apa yang diinginkan uang lakukan (baik sekarang maupun di masa depan) dan membantu membuat rencana untuk membawa ke tujuan jangka panjang (Reiter et al., 2022).

Oleh karena itu, perencana keuangan perusahaan harus memahami dengan baik mengenai manajemen utang dan mengelola utang dengan baik untuk meminimalkan risiko keuangan dan meningkatkan nilai perusahaan. Para perencana keuangan di masa depan akan didominasi oleh generasi Z (Hafni et al., 2020; Renaldo et al., 2020; Renaldo, Suhardjo, et al., 2022) atau para pemuda (Nyoto et al., 2022) dengan usia 20-an. Pemberian pengabdian tentang manajemen utang akan sangat berguna sebagai pengalaman mereka untuk merencanakan keuangan perusahaan yang akan mereka kelola. Pengabdian ini membahas tentang manajemen utang untuk perencana keuangan perusahaan. Perencanaan keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam manajemen keuangan perusahaan. Tujuan dari perencanaan keuangan adalah untuk mengelola sumber daya keuangan perusahaan secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan.

2. METODE

Metode Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tim pengabdian menyampaikan tentang manajemen utang kepada para perencana keuangan perusahaan dengan metode kuliah mimbar dan diskusi terbuka. Penyelenggaraan kegiatan ini didukung oleh PT Ciera Cahaya Harmoni selaku konsultan bisnis perusahaan. Penyampaian materi didukung pemanfaatan laptop, papan tulis, proyektor, dan spidol untuk menayangkan dan menjelaskan materi pengabdian dalam waktu terbatas.

Langkah-Langkah Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Berikut adalah Langkah-langkah yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian:

- a. Tim pengabdian memberikan ceramah mengenai materi manajemen utang
- b. Tim pengabdian memberikan ceramah mengenai apa pilihan yang baik dalam kondisi keuangan tertentu
- c. Tim pengabdian membuka sesi tanya jawab tentang manajemen utang



Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

a. Faktor Pendukung

- i. Dukungan dan komitmen dari pimpinan PT Ciera Cahaya Harmoni agar kegiatan ini berjalan secara lancar, konsisten dan bermanfaat.
- ii. Antusiasme para perencana keuangan perusahaan untuk mengikuti pengabdian ini.
- iii. Kualitas sumber daya manusia yang terlibat dalam kegiatan ini. Para perencana keuangan yang berkualitas dan memiliki kompetensi yang relevan akan memudahkan proses pelaksanaan kegiatan.

b. Faktor Penghambat

- i. Keterbatasan waktu pelaksanaan pengabdian.

Perbedaan budaya menghambat komunikasi dan kerjasama antara penyelenggara kegiatan dengan para perencana keuangan, sehingga mempengaruhi keberhasilan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, meskipun tidak berdampak besar.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini berjudul "Manajemen Utang untuk Perencana Keuangan Perusahaan", dilakukan dengan acara tatap muka yang diselenggarakan di Ruang Belajar Kampus II Institut Bisnis dan Teknologi Pelita Indonesia pada 18 April 2023. Pertemuan ini dihadiri oleh 25 orang (daftar hadir peserta terlampir).

Berikut adalah materi yang disajikan pada peserta (Christensen et al., 2023; Hoyle et al., 2021; Jeter & Chaney, 2018).

Utang Jangka Pendek

Utang jangka pendek adalah utang yang harus dilunasi dalam waktu kurang dari satu tahun. Ini adalah jenis utang yang biasanya digunakan untuk membiayai kebutuhan bisnis yang sifatnya sementara atau sebentar. Contohnya adalah pembelian bahan baku, pembayaran gaji, pembayaran tagihan, dan sebagainya.

Utang jangka pendek biasanya dikeluarkan dalam bentuk surat berharga seperti obligasi jangka pendek atau promes. Pihak yang memberikan utang jangka pendek biasanya adalah bank atau lembaga keuangan lainnya. Penting untuk mengelola utang jangka pendek dengan baik, karena jika tidak dapat dilunasi tepat waktu, akan mengakibatkan masalah likuiditas yang serius bagi bisnis. Oleh karena itu, perusahaan harus memastikan bahwa sumber pendanaan jangka pendek dapat dicairkan dengan mudah ketika dibutuhkan untuk membayar utang jangka pendek.

Jenis-jenis utang jangka pendek antara lain:

1. *Accounts Payable*

Accounts Payable adalah salah satu kategori utang lancar dalam akuntansi keuangan yang mencatat semua tagihan yang harus dibayar oleh perusahaan kepada pemasok atau vendor atas pembelian barang atau jasa. Dalam istilah yang lebih sederhana, *Accounts Payable* (AP) mencatat semua tagihan yang



belum dibayar oleh perusahaan. Contoh dari tagihan yang tercatat dalam AP adalah pembelian bahan baku, biaya sewa, biaya listrik, gaji dan upah karyawan, serta biaya lainnya yang terkait dengan operasi bisnis. Dalam neraca perusahaan, AP biasanya terdaftar sebagai bagian dari kewajiban lancar atau *current liabilities*.

2. *Notes Payable*

Notes Payable adalah bentuk utang jangka pendek atau jangka panjang yang tercatat dalam neraca perusahaan dan terjadi ketika perusahaan menerima pinjaman dari kreditur dengan membuat catatan utang. *Notes Payable* biasanya memiliki jangka waktu kredit yang lebih lama daripada *Accounts Payable* dan dapat memiliki tingkat bunga yang lebih tinggi. Contoh dari *Notes Payable* dapat termasuk surat hutang, obligasi atau catatan promosi. Sebuah *promissory note* (catatan promosi) adalah sebuah kontrak tertulis antara pihak yang meminjam dan kreditur yang menjelaskan jumlah uang yang harus dipinjamkan, tingkat bunga yang dikenakan, dan tenggat waktu pembayaran. Surat hutang dan obligasi juga merupakan bentuk *Notes Payable*, dimana surat hutang biasanya diterbitkan dalam jumlah kecil dan tidak dijual ke pasar, sedangkan obligasi diterbitkan dalam jumlah besar dan diperdagangkan di pasar obligasi. Pada umumnya, *Notes Payable* mencatat tingkat bunga yang lebih tinggi daripada utang lancar lainnya karena kreditur mengambil risiko yang lebih besar dengan menyediakan pinjaman yang lebih lama. Selain itu, *Notes Payable* biasanya memiliki pengaruh yang lebih signifikan terhadap arus kas perusahaan karena pembayaran dilakukan dalam jangka waktu yang lebih lama daripada utang lancar.

3. *Dividends Payable*

Dividends Payable adalah kewajiban perusahaan untuk membayar dividen kepada pemegang saham yang sudah dinyatakan oleh manajemen perusahaan tetapi belum dibayar pada saat neraca dihitung. Dividen adalah pembagian laba perusahaan kepada pemegang saham, dan biasanya dibagikan dalam bentuk uang tunai atau saham tambahan. Ketika manajemen perusahaan mengumumkan pembayaran dividen, mereka harus menghitung jumlah dividen yang harus dibayar kepada pemegang saham. Jumlah tersebut akan dicatat dalam laporan laba rugi sebagai beban, dan pada saat yang sama akan dicatat sebagai *Dividends Payable* dalam neraca perusahaan. *Dividends Payable* termasuk dalam kategori kewajiban lancar atau *current liabilities*, karena pembayaran dividen biasanya harus dilakukan dalam waktu singkat, biasanya dalam hitungan bulan setelah diumumkan. Jika *Dividends Payable* tidak dibayar pada waktu yang ditentukan, maka perusahaan mungkin dianggap tidak dapat diandalkan oleh para pemegang saham, sehingga dapat mempengaruhi harga saham dan citra perusahaan di pasar.

4. *Customer Advances and Deposits*

Customer Advances and Deposits adalah kewajiban yang tercatat dalam neraca perusahaan dan mewakili dana yang diterima dari pelanggan sebagai pembayaran di muka untuk barang atau jasa yang akan diberikan di masa depan. Contohnya, ketika pelanggan memesan produk atau jasa dari perusahaan, perusahaan mungkin meminta pembayaran sejumlah uang di muka atau deposit untuk menjamin bahwa pelanggan akan membeli barang



atau jasa tersebut. Pembayaran tersebut akan dicatat dalam *Customer Advances and Deposits* sebagai kewajiban perusahaan. *Customer Advances and Deposits* termasuk dalam kategori kewajiban jangka pendek atau *current liabilities* karena pembayaran harus dibayarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat, biasanya dalam beberapa bulan setelah pembayaran di muka atau deposit diterima.

5. *Unearned Revenues*

Unearned Revenues adalah kewajiban yang tercatat dalam neraca perusahaan dan mewakili dana yang diterima dari pelanggan sebagai pembayaran di muka untuk produk atau jasa yang belum disediakan atau dilaksanakan. Contohnya, ketika perusahaan menerima pembayaran di muka dari pelanggan untuk produk atau jasa yang akan diberikan di masa depan, pembayaran tersebut akan dicatat sebagai *Unearned Revenues*. Misalnya, sebuah hotel mungkin menerima pembayaran penuh dari pelanggan untuk kamar yang akan ditempati di masa depan. Pembayaran tersebut akan dicatat sebagai *Unearned Revenues*. *Unearned Revenues* termasuk dalam kategori kewajiban jangka pendek atau *current liabilities* karena pembayaran harus dibayarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat, biasanya dalam beberapa bulan setelah pembayaran di muka diterima.

6. *Sales Taxes Payable*

Sales Taxes Payable adalah kewajiban yang tercatat dalam neraca perusahaan dan mewakili pajak penjualan yang diterima dari pelanggan dan harus dibayarkan kepada pemerintah. Perusahaan biasanya mengenakan pajak penjualan pada barang atau jasa yang dijual kepada pelanggan. Jumlah pajak penjualan yang dibayarkan oleh pelanggan akan dicatat sebagai pendapatan dan jumlah pajak penjualan yang harus dibayar kepada pemerintah akan dicatat sebagai *Sales Taxes Payable*. *Sales Taxes Payable* termasuk dalam kategori kewajiban jangka pendek atau *current liabilities* karena pajak penjualan harus dibayarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat, biasanya dalam beberapa bulan setelah penjualan dilakukan.

7. *Income Taxes Payable*

Income Taxes Payable adalah kewajiban yang tercatat dalam neraca perusahaan dan mewakili jumlah pajak penghasilan yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada pemerintah atas laba yang diperoleh dalam periode akuntansi tertentu. Pajak penghasilan adalah pajak yang dikenakan oleh pemerintah pada penghasilan yang diperoleh oleh individu atau perusahaan. Jumlah pajak penghasilan yang harus dibayarkan oleh perusahaan dihitung berdasarkan pendapatan kena pajak dan pengeluaran yang dapat dikurangkan yang terjadi dalam periode akuntansi tertentu. *Income Taxes Payable* termasuk dalam kategori kewajiban jangka pendek atau *current liabilities* karena pajak penghasilan harus dibayarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat, biasanya dalam beberapa bulan setelah akhir periode akuntansi.

8. *Employee-Related Liabilities*

Employee-Related Liabilities adalah kewajiban yang terkait dengan karyawan yang harus dibayar oleh perusahaan. Kewajiban ini muncul karena karyawan memberikan jasa dan waktu mereka kepada perusahaan, dan perusahaan



harus memberikan kompensasi dan manfaat tertentu kepada karyawan tersebut. Beberapa contoh *Employee-Related Liabilities* adalah:

- a. Gaji dan Upah: Karyawan yang bekerja di perusahaan berhak mendapatkan gaji dan upah sesuai dengan kontrak kerja mereka. Karyawan harus dibayar gaji dan upah yang telah diperjanjikan pada waktu yang ditentukan. Kewajiban ini dicatat dalam akun "*Salaries Payable*" atau "*Wages Payable*" sebagai kewajiban jangka pendek.
- b. Kewajiban Kesehatan: Perusahaan mungkin memiliki kewajiban untuk memberikan manfaat kesehatan kepada karyawan mereka, seperti asuransi kesehatan atau rencana medis. Kewajiban ini dicatat sebagai "*Health Benefits Payable*" atau "*Employee Benefits Payable*".
- c. Kewajiban Pensiun: Jika perusahaan menawarkan rencana pensiun kepada karyawan, maka perusahaan harus membayar manfaat pensiun pada waktu yang ditentukan. Kewajiban ini dicatat sebagai "*Pension Payable*" atau "*Retirement Benefits Payable*".
- d. Kewajiban Cuti: Karyawan mungkin berhak atas cuti tahunan atau cuti sakit yang harus dibayar oleh perusahaan. Kewajiban ini dicatat sebagai "*Vacation Payable*" atau "*Sick Leave Payable*".
- e. Kewajiban Pajak: Perusahaan harus memotong pajak penghasilan karyawan dari gaji karyawan dan membayar pajak tersebut kepada pemerintah. Kewajiban ini dicatat sebagai "*Payroll Taxes Payable*".

Perusahaan harus memastikan bahwa semua kewajiban terkait karyawan dicatat dengan benar dan dibayar tepat waktu. Dalam beberapa kasus, perusahaan harus membuat perkiraan atas kewajiban ini karena jumlah yang tepat mungkin belum diketahui atau belum ditentukan dengan pasti.

Utang Jangka Panjang

Utang jangka panjang adalah utang yang harus dibayar dalam jangka waktu lebih dari satu tahun dari tanggal neraca. Utang ini biasanya digunakan untuk membiayai proyek-proyek jangka panjang seperti pembelian peralatan, investasi dalam ekspansi bisnis, atau akuisisi perusahaan.

Contoh dari utang jangka panjang adalah:

- a. Obligasi: Obligasi adalah instrumen utang jangka panjang yang diterbitkan oleh perusahaan untuk mengumpulkan dana dari investor. Obligasi biasanya memiliki jangka waktu beberapa tahun dan memberikan bunga kepada investor sebagai imbalan atas pinjaman mereka.
- b. Pinjaman jangka panjang: Pinjaman jangka panjang adalah jenis utang di mana perusahaan meminjam uang dari bank atau institusi keuangan lainnya dengan jangka waktu lebih dari satu tahun. Pinjaman ini sering digunakan untuk membiayai investasi jangka panjang seperti pembelian tanah atau bangunan baru.
- c. *Leasing* jangka panjang: *Leasing* jangka panjang adalah kontrak sewa yang berlangsung lebih dari satu tahun di mana perusahaan menyewa barang modal seperti peralatan atau kendaraan untuk jangka waktu yang lama. Pembayaran



sewa dilakukan dalam bentuk cicilan bulanan atau tahunan selama jangka waktu sewa.

Utang jangka panjang dicatat di neraca sebagai kewajiban dan dilaporkan dalam kelompok utang jangka panjang. Perusahaan harus membayar kembali utang jangka panjang ini dengan bunga yang sudah disepakati sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dalam perjanjian.

Utang Obligasi

Utang obligasi adalah bentuk utang jangka panjang yang diterbitkan oleh perusahaan untuk mengumpulkan dana dari investor. Dalam hal ini, perusahaan menjual obligasi sebagai bentuk surat berharga yang memberikan hak kepada pembelinya untuk menerima pembayaran bunga secara teratur dan pembayaran utang pada tanggal jatuh tempo. Obligasi biasanya diterbitkan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun, dan memiliki tingkat bunga tetap atau variabel yang sudah disepakati di awal kontrak. Tingkat bunga pada obligasi dapat bervariasi tergantung pada risiko kredit perusahaan dan kondisi pasar keuangan.

Obligasi biasanya dikeluarkan dengan nilai nominal tertentu dan dijual dengan harga yang mungkin berbeda dengan nilai nominal. Harga obligasi dapat berfluktuasi selama jangka waktu yang diterbitkan dan tergantung pada tingkat suku bunga pasar dan risiko kredit perusahaan yang menerbitkannya. Dalam laporan keuangan, utang obligasi dicatat sebagai kewajiban jangka panjang dan dilaporkan di bagian neraca yang berkaitan dengan utang jangka panjang. Perusahaan harus membayar bunga dan pokok hutang sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam kontrak obligasi.

Perusahaan dapat menggunakan dana yang terkumpul dari obligasi untuk membiayai berbagai jenis investasi jangka panjang seperti pengembangan bisnis, akuisisi perusahaan, atau pembelian aset tetap. Obligasi dapat menjadi alternatif sumber pendanaan yang lebih murah daripada meminjam uang dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Beberapa hal yang harus diketahui terkait utang obligasi adalah:

1. *Issuing bonds*

Menerbitkan obligasi adalah cara perusahaan memperoleh dana dari investor dengan cara menjual surat berharga obligasi dengan nilai nominal tertentu. Saat perusahaan menerbitkan obligasi, mereka akan memperoleh uang tunai dari investor dan pada saat yang sama menimbulkan kewajiban utang jangka panjang kepada investor.

Proses menerbitkan obligasi biasanya melibatkan beberapa langkah, antara lain:

- a. Menentukan jumlah yang akan diterbitkan: Perusahaan harus menentukan jumlah yang akan diterbitkan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan untuk membayar kembali hutang tersebut di kemudian hari.
- b. Menentukan jangka waktu dan tingkat bunga: Perusahaan juga harus menentukan jangka waktu dan tingkat bunga yang akan diberikan kepada investor. Tingkat bunga harus menarik bagi investor, tetapi pada saat yang



sama harus dapat diakomodasi oleh kemampuan perusahaan untuk membayar bunga tersebut.

- c. Membuat prospektus: Prospektus berisi informasi rinci tentang perusahaan dan obligasi yang akan diterbitkan. Prospektus juga berisi informasi (Chandra et al., 2018) tentang risiko yang mungkin terkait dengan investasi ini.
- d. Melakukan pemasaran obligasi: Perusahaan harus melakukan pemasaran untuk menarik minat investor. Perusahaan dapat menggunakan broker atau penjualan langsung untuk menjual obligasi.
- e. Membuat perjanjian obligasi: Perusahaan dan investor akan menandatangani perjanjian obligasi, yang berisi ketentuan tentang jumlah yang akan diterima, jangka waktu, tingkat bunga, dan ketentuan lainnya yang terkait dengan obligasi.

Dalam laporan keuangan, utang obligasi dicatat sebagai kewajiban jangka panjang dan dilaporkan di bagian neraca yang berkaitan dengan utang jangka panjang. Perusahaan harus membayar bunga dan pokok hutang sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam kontrak obligasi.

2. Jenis Obligasi

Berikut ini adalah beberapa jenis obligasi yang umum diterbitkan oleh perusahaan dan entitas lain:

- a. *Corporate Bonds*: Obligasi korporasi diterbitkan oleh perusahaan swasta untuk mengumpulkan dana dari investor. Tingkat bunga yang ditawarkan pada obligasi korporasi umumnya lebih tinggi daripada tingkat bunga pada obligasi pemerintah karena risiko default yang lebih tinggi.
- b. *Government Bonds*: Obligasi pemerintah adalah bentuk utang yang diterbitkan oleh pemerintah untuk membiayai pengeluaran. Obligasi pemerintah biasanya dianggap sebagai investasi yang aman karena kemungkinan default sangat rendah. Jenis obligasi pemerintah termasuk obligasi Treasury, obligasi municipal, dan obligasi agensi.
- c. *Municipal Bonds*: Obligasi municipal adalah bentuk utang yang diterbitkan oleh pemerintah daerah seperti kota atau negara bagian untuk membiayai proyek-proyek infrastruktur seperti jalan raya, jembatan, atau gedung publik. Obligasi municipal biasanya memiliki tingkat bunga yang lebih rendah daripada obligasi korporasi atau pemerintah karena penghasilannya yang bebas pajak.
- d. *Zero-Coupon Bonds*: Obligasi *zero-coupon* adalah obligasi yang tidak membayar bunga secara berkala seperti halnya obligasi biasa. Sebaliknya, obligasi *zero-coupon* dijual dengan diskon dari nilai nominalnya dan dibayar pada tanggal jatuh tempo. Keuntungan dari obligasi *zero-coupon* adalah bahwa investor dapat membeli obligasi dengan harga diskon dan mendapatkan keuntungan dari selisih harga beli dan harga jual pada saat jatuh tempo.
- e. *Convertible Bonds*: Obligasi konversi adalah bentuk obligasi yang dapat dikonversi menjadi saham perusahaan pada harga yang telah ditentukan sebelumnya. Jenis obligasi ini umumnya menawarkan tingkat bunga yang



lebih rendah daripada obligasi biasa karena ada peluang untuk mengkonversi obligasi menjadi saham dan memperoleh keuntungan lebih besar.

- f. *High-Yield Bonds*: Obligasi *high-yield*, juga dikenal sebagai obligasi "junk", adalah obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan dengan kredit yang lebih rendah dan risiko default yang lebih tinggi. Tingkat bunga pada obligasi *high-yield* lebih tinggi dari obligasi biasa untuk mengimbangi risiko yang lebih besar.

3. Penilaian dan Akuntansi untuk Utang Obligasi

Bonds payable merupakan salah satu sumber pendanaan jangka panjang yang umumnya digunakan oleh perusahaan. Saat perusahaan menerbitkan obligasi, perusahaan harus melakukan valuasi obligasi dan membuat catatan akuntansi untuk mencatat transaksi terkait obligasi tersebut. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam valuasi dan akuntansi untuk *bonds payable*:

- a. Nilai Wajah (*Face Value*): Nilai wajah adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada pemegang obligasi pada saat jatuh tempo. Nilai wajah juga disebut sebagai nilai nominal atau principal amount. Jumlah ini digunakan sebagai dasar untuk menghitung tingkat bunga dan pembayaran bunga periodik.
- b. Tingkat Bunga (*Interest Rate*): Tingkat bunga pada obligasi dapat tetap (*fixed*) atau dapat berubah (*floating*). Obligasi dengan tingkat bunga tetap membayar bunga dengan jumlah yang tetap pada setiap periode. Sementara obligasi dengan tingkat bunga berubah membayar bunga yang berubah sesuai dengan tingkat bunga pasar saat ini. Tingkat bunga ini digunakan untuk menghitung jumlah bunga yang harus dibayar oleh perusahaan kepada pemegang obligasi pada setiap periode.
- c. Waktu Jatuh Tempo (*Maturity Date*): Waktu jatuh tempo adalah waktu ketika perusahaan harus membayar nilai wajah obligasi kepada pemegang obligasi. Obligasi dapat memiliki waktu jatuh tempo yang berbeda-beda, mulai dari beberapa bulan hingga beberapa dekade.
- d. Nilai Pasar (*Market Value*): Nilai pasar obligasi dapat berbeda dari nilai wajah obligasi. Nilai pasar obligasi dipengaruhi oleh faktor-faktor pasar seperti suku bunga saat ini, risiko default, dan waktu jatuh tempo obligasi. Jika nilai pasar obligasi lebih tinggi dari nilai wajah obligasi, obligasi dijual dengan harga premium. Jika nilai pasar obligasi lebih rendah dari nilai wajah obligasi, obligasi dijual dengan harga diskon.

Dalam akuntansi, obligasi harus dicatat sebagai utang jangka panjang pada neraca perusahaan. Setiap pembayaran bunga yang dibayarkan oleh perusahaan harus dicatat sebagai beban bunga pada laporan laba rugi. Selain itu, perusahaan harus melakukan penghapusan utang pada nilai wajah obligasi pada saat jatuh tempo. Jika perusahaan membeli kembali obligasi sebelum jatuh tempo, perusahaan harus mencatat selisih antara harga beli dan nilai wajah obligasi sebagai keuntungan atau kerugian pada laporan laba rugi.

4. *Effective-interest method*



Effective-interest method adalah metode akuntansi yang digunakan untuk menghitung biaya bunga pada obligasi, serta mengalokasikan beban bunga ke periode akuntansi yang relevan. Metode ini dinamakan *effective-interest* karena mempertimbangkan bunga yang sebenarnya terkait dengan hutang tersebut.

Dalam *effective-interest method*, biaya bunga dicatat dengan menggunakan tingkat bunga pasar pada saat obligasi diterbitkan. Selanjutnya, biaya bunga dihitung ulang setiap periode akuntansi dengan menggunakan tingkat bunga pasar yang berlaku pada saat itu. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menghitung bunga dengan cara yang lebih akurat dan mencatat beban bunga dengan cara yang lebih tepat pada periode tertentu.

Misalnya, perusahaan menerbitkan obligasi senilai \$10.000 dengan tingkat bunga tetap sebesar 5% per tahun dan masa jatuh tempo selama 5 tahun. Dalam *effective-interest method*, perusahaan akan menghitung biaya bunga pada saat obligasi diterbitkan dengan mengalikan nilai wajah obligasi (\$10.000) dengan tingkat bunga pasar saat itu (5%). Dalam hal ini, biaya bunga pada saat obligasi diterbitkan sebesar \$500.

Setiap periode akuntansi, perusahaan akan menghitung biaya bunga berdasarkan nilai sisa utang pada periode tersebut, dikalikan dengan tingkat bunga pasar saat itu. Jika tingkat bunga pasar naik, biaya bunga akan meningkat dan sebaliknya. Dengan menggunakan *effective-interest method*, perusahaan dapat mencatat beban bunga dengan cara yang lebih akurat dan menghindari kesalahan yang dapat terjadi jika hanya menggunakan tingkat bunga tetap selama masa jatuh tempo obligasi.

Dalam laporan keuangan, beban bunga dihitung menggunakan *effective-interest method* dan dicatat sebagai beban bunga pada laporan laba rugi. Nilai utang pada akhir periode akuntansi dicatat pada neraca sebagai utang jangka panjang.

Kontijensi

Kontijensi dalam akuntansi merujuk pada kemungkinan adanya kewajiban atau aset yang akan muncul di masa depan karena peristiwa yang terjadi saat ini atau di masa lalu, tetapi jumlah dan ketidakpastian kewajiban atau aset tersebut masih belum pasti atau belum dapat diukur secara akurat.

Contoh dari kontijensi meliputi:

- a. Sengketa hukum: Perusahaan dapat memiliki sengketa hukum yang sedang berlangsung, yang dapat menghasilkan kewajiban finansial di masa depan. Contoh sengketa hukum meliputi gugatan hak paten, klaim kecelakaan kerja, atau tuntutan konsumen.
- b. Garansi produk: Jika perusahaan menawarkan jaminan produk kepada pelanggan, mereka mungkin perlu mengeluarkan biaya untuk mengganti produk yang rusak atau memperbaiki produk tersebut. Namun, jumlah biaya yang pasti dan kapan biaya tersebut akan timbul mungkin belum diketahui.
- c. Lingkungan: Jika perusahaan melakukan kegiatan yang dapat berdampak pada lingkungan, mereka mungkin perlu membayar biaya untuk membersihkan atau



memperbaiki kerusakan lingkungan yang disebabkan oleh kegiatan tersebut. Namun, biaya tersebut mungkin belum dapat diukur dengan pasti.

- d. Ganti rugi karyawan: Jika perusahaan melakukan tindakan yang melanggar hak karyawan, mereka mungkin perlu membayar ganti rugi kepada karyawan tersebut. Namun, jumlah yang harus dibayarkan mungkin belum dapat diukur dengan pasti.

Karena kewajiban atau aset dari kontijensi masih belum dapat diukur secara pasti, perusahaan harus membuat perkiraan tentang kemungkinan jumlah kewajiban atau aset tersebut dan membebankan biaya terkait ke dalam laporan keuangan mereka. Ketika perkiraan tersebut diperbarui, perusahaan harus membuat penyesuaian dan merefleksikan perubahan tersebut dalam laporan keuangan mereka.

Gain contingencies adalah kemungkinan adanya keuntungan finansial yang akan muncul di masa depan karena peristiwa yang terjadi saat ini atau di masa lalu, tetapi jumlah dan ketidakpastian keuntungan tersebut masih belum pasti atau belum dapat diukur secara akurat.

Contoh dari *gain contingencies* meliputi:

- a. Gugatan hukum yang sukses: Jika perusahaan menang dalam gugatan hukum, mereka mungkin akan menerima denda atau penghargaan yang dapat menghasilkan keuntungan finansial. Namun, jumlah keuntungan yang pasti mungkin belum diketahui.
- b. Kebijakan asuransi: Jika perusahaan memiliki polis asuransi, mereka mungkin akan menerima pembayaran dari perusahaan asuransi jika terjadi kejadian tertentu, seperti kebakaran atau bencana alam. Namun, jumlah pembayaran tersebut mungkin belum dapat diukur dengan pasti.
- c. Peluang bisnis: Jika perusahaan memperoleh kontrak bisnis yang menghasilkan keuntungan, namun jumlah kontrak tersebut masih dalam tahap negosiasi dan belum pasti.

Karena keuntungan dari *gain contingencies* masih belum dapat diukur secara pasti, perusahaan harus membuat perkiraan tentang kemungkinan jumlah keuntungan tersebut dan mencatatnya sebagai penghasilan yang tidak pasti dalam laporan keuangan mereka. Jika perkiraan tersebut diperbarui, perusahaan harus membuat penyesuaian dan merefleksikan perubahan tersebut dalam laporan keuangan mereka.

Loss contingencies adalah kemungkinan adanya kerugian finansial yang akan muncul di masa depan karena peristiwa yang terjadi saat ini atau di masa lalu, tetapi jumlah dan ketidakpastian kerugian tersebut masih belum pasti atau belum dapat diukur secara akurat.

Contoh dari *loss contingencies* meliputi:

- a. Sengketa hukum: Jika perusahaan menghadapi gugatan hukum, mereka mungkin akan mengeluarkan biaya untuk membayar pengacara atau denda. Namun, jumlah biaya yang pasti dan apakah mereka akan kalah atau menang dalam sengketa tersebut mungkin belum diketahui.



- b. Kebijakan asuransi: Jika perusahaan memiliki polis asuransi, mereka mungkin akan mengajukan klaim ke perusahaan asuransi jika terjadi kerusakan atau kehilangan aset. Namun, jumlah pembayaran yang akan diterima dari perusahaan asuransi mungkin belum dapat diukur dengan pasti.
- c. Kewajiban lingkungan: Jika perusahaan melakukan kegiatan yang dapat berdampak pada lingkungan, mereka mungkin akan dihadapkan pada biaya untuk membersihkan atau memperbaiki kerusakan lingkungan yang disebabkan oleh kegiatan tersebut. Namun, biaya tersebut mungkin belum dapat diukur dengan pasti.
- d. Gugatan pelanggan: Jika perusahaan menerima tuntutan dari pelanggan terkait produk atau layanan yang mereka tawarkan, mereka mungkin akan mengeluarkan biaya untuk menyelesaikan sengketa tersebut. Namun, jumlah biaya yang pasti mungkin belum diketahui.

Karena kerugian dari *loss contingencies* masih belum dapat diukur secara pasti, perusahaan harus membuat perkiraan tentang kemungkinan jumlah kerugian tersebut dan membebankan biaya terkait ke dalam laporan keuangan mereka. Ketika perkiraan tersebut diperbarui, perusahaan harus membuat penyesuaian dan merefleksikan perubahan tersebut dalam laporan keuangan mereka.

Tindakan Perencana Keuangan Perusahaan

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam manajemen utang oleh perencana keuangan perusahaan antara lain:

1. Mengidentifikasi kebutuhan pendanaan
Perusahaan harus dapat mengidentifikasi kebutuhan pendanaan yang akan diperoleh melalui pinjaman. Kebutuhan pendanaan tersebut dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti bank, obligasi, atau modal ventura.
2. Menentukan sumber pendanaan yang tepat
Perusahaan harus memilih sumber pendanaan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan pendanaannya. Pemilihan sumber pendanaan harus mempertimbangkan biaya modal, risiko, dan waktu pengembalian modal.
3. Mengelola risiko
Perusahaan harus dapat mengelola risiko yang terkait dengan penggunaan utang. Risiko tersebut meliputi risiko kreditur, risiko bunga, dan risiko likuiditas.
4. Mengoptimalkan struktur modal
Perusahaan harus dapat mengoptimalkan struktur modalnya sehingga dapat meminimalkan biaya modal dan meningkatkan nilai perusahaan.
5. Memantau kinerja keuangan

Perusahaan harus secara terus-menerus memantau kinerja keuangan terkait dengan penggunaan utang. Hal ini dapat dilakukan dengan mengukur rasio-rasio keuangan, seperti rasio likuiditas, rasio solvabilitas, dan rasio profitabilitas.



4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan oleh tim, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengetahuan manajemen utang dari para peserta masih terbatas dan telah dikondisikan dengan materi manajemen utang dari tim pengabdian.
2. Metode kuliah mimbar dan diskusi terbuka terbukti efektif dalam meningkatkan pengetahuan manajemen utang bagi para peserta.
3. Perencana keuangan perusahaan generasi Z harus memahami dengan baik mengenai manajemen utang seperti mengidentifikasi kebutuhan pendanaan, menentukan sumber pendanaan yang tepat, mengelola risiko, mengoptimalkan struktur modal dan memantau kinerja keuangan.

Berdasarkan kesimpulan, maka terdapat beberapa saran yang dapat diberikan kepada peserta seperti:

1. Meningkatkan partisipasi dan keterlibatan masyarakat dalam kegiatan pengabdian, dengan cara melibatkan mereka dalam perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Dalam hal ini, penting untuk mengidentifikasi kebutuhan dan masalah yang dihadapi masyarakat, sehingga kegiatan yang dilakukan dapat lebih relevan dan bermanfaat bagi masyarakat.
2. Meningkatkan komunikasi dan kerjasama antara penyelenggara kegiatan dengan masyarakat dan pihak terkait lainnya, seperti pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, dan perusahaan. Hal ini dapat dilakukan melalui berbagai media, seperti pertemuan, diskusi, dan penyuluhan.
3. Memperkuat kualitas sumber daya manusia yang terlibat dalam kegiatan pengabdian, seperti dosen, mahasiswa, dan tenaga ahli. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pendidikan yang relevan, serta meningkatkan pengalaman dan keterampilan melalui partisipasi dalam kegiatan pengabdian yang lebih luas.
4. Memperkuat dukungan dari institusi, seperti universitas, pemerintah, dan lembaga donor. Dukungan ini dapat berupa dukungan keuangan, dukungan logistik, dan dukungan regulasi.

Meningkatkan publikasi dan diseminasi hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dengan cara memanfaatkan media sosial dan publikasi ilmiah. Hal ini dapat meningkatkan *awareness* dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan pengabdian, serta memperkuat kredibilitas dan reputasi institusi yang terkait.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih Kami ucapkan kepada PT Ciera Cahaya Harmoni karena telah menyediakan tempat dan waktu untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfariz, A. S. H., Raharjo, S. T., & Nurwati, N. (2019). Pelaksanaan Corporate Social Responsibility Shafira Foundation Dalam Upaya Penanggulangan Kemiskinan di Kota Bandung. *Share: Social Work Journal*, 9(1), 102–108. <https://doi.org/10.24198/share.v9i1.22477>



- Alwi, M. A. bin M., Abdullah, A. bin, & Luqman, A. binti. (2022). Debt Management Literacy among Credit Cards Users. *Linguistics and Culture Review*, 6(S1), 42–56. <https://doi.org/10.21744/lingcure.v6ns1.1897>
- Chandra, T., Renaldo, N., & Putra, L. C. (2018). Stock Market Reaction towards SPECT Events using CAPM Adjusted Return. *Opción, Año 34*(Especial No.15), 338–374.
- Christensen, T. E., Cottrell, D. M., & Budd, C. J. (2023). *Advanced Financial Accounting* (Thirteenth). McGraw-Hill. [https://doi.org/10.1016/0890-8389\(90\)90021-9](https://doi.org/10.1016/0890-8389(90)90021-9)
- Hafni, L., Renaldo, N., Chandra, T., & Thaief, I. (2020). The Use of Regression Models with Supply Chain Management to Increase Financial Satisfaction of Generation Z. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(5), 1641–1650.
- Hoyle, J. B., Schaefer, T. F., & Douppnik, T. S. (2021). *Advanced Accounting* (Fourteenth). McGraw-Hill Education.
- Jeter, D. C., & Chaney, P. K. (2018). *Advanced Accounting* (Seventh). John Wiley & Sons, Inc.
- Nyoto, Nyoto, R. L. V., Renaldo, N., & Purnama, I. (2022). Peran Pemuda Mengisi Kemerdekaan Bangsa Melalui Pemantapan Wawasan Kebangsaan. *JUDIKAT: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 65–73.
- Reiter, M., Qing, D., Anderson, N., & Watkins, K. (2022). The Intersectionality of Race and Gender in Financial Planner Use. *Journal of Financial Therapy*, 13(2), 14–43. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1315>
- Renaldo, N., Junaedi, A. T., Hutahuruk, M. B., Fransisca, L., & Cecilia. (2022). Social Accountitng and Social Performance Measurement in Corporate Social Responsibility. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(1), 10–16.
- Renaldo, N., Sudarno, & Hutahuruk, M. B. (2020). The Improvement of Generation Z Financial Well-being in Pekanbaru. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 22(2), 142–151. <https://doi.org/10.9744/jmk.22.2.142-151>
- Renaldo, N., Suhardjo, Suyono, Putri, I. Y., & Cindy. (2022). Bagaimana Cara Meningkatkan Kinerja Lingkungan Menggunakan Green Accounting? Perspektif Generasi Z. *Kurs: Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan Dan Bisnis*, 7(2), 134–144.
- Sudarno, Suyono, Renaldo, N., Yusrizal, Fransisca, L., Mukhsin, & Andi. (2022). Sistem Perkuliahan MM IBTPI untuk Mahasiswa Kabupaten Rokan Hulu. *JUDIKAT: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 74–78.
- Wicaksono, K. W. (2019). Keterlibatan Komunitas (Community Engagement) Dalam Pembangunan Di Tingkat Desa. *Jurnal Manajemen Pelayanan Publik*, 3(1), 1–12. <https://doi.org/10.24198/jmpp.v3i1.23689>
- Zubaedi. (2013). Pengembangan Masyarakat: Wacana & Praktik. In *Pengembangan Masyarakat: Wacana dan Praktik* (1st ed.). PT Fajar Interpratama Mandiri.
-