

EKSISTENSI ANJAK PIUTANG (*FACTORING*) DARI SISI YURIDIS DAN EKONOMIS

Holy Oktaviani Putri
holy.oktaviani@yahoo.com
Mahasiswa S2 Program Magister Kenotariatan
Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta
Burhanudin Harahap
Email: burhanudin60@gmail.com
Dosen Fakultas Hukum
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Abstract

This Journal aims to determine juridically and economically the Existence of Factoring. The method that is used by this journal is normative method. Existence Factoring in Indonesia is released by Presidential Decree No. 61 of 1988 and the Ministry of Finance Decree No. 1251/KMK.013/1988. Although not regulated specifically in Civil Code and other legislations, because of the development of Factoring in Indonesia, so there are many regulations in Indonesian Law that can be used as legal basis for existence Factoring, which is divided in 2: Substantive law basis and administration law basis. Substantive law basis then split in 2, Pure Substantive law basis and Procedural Substantive law basis. By the Factoring company, it is possible for the clients to easily and rapidly gain the source of financing. Then, The Factoring Company can help the credit management field problem. So, the clients can focus in enhancement production and sale activity.

Keywords : *Factoring, Client, Existence.*

Abstrak

Jurnal ini bertujuan untuk mengetahui Eksistensi Anjak Piutang (*Factoring*) Dari Sisi Yuridis Dan Ekonomis. Metode yang digunakan adalah penelitian secara normatif. Eksistensi anjak piutang di Indonesia dimulai dengan diluncurkannya Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 dan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988. Walaupun tidak diatur secara khusus di dalam KUH Perdata dan peraturan perundang-undangan lainnya, karena semakin berkembangnya kegiatan anjak piutang di Indonesia, maka ada beberapa ketentuan dalam hukum Indonesia yang dapat menjadi dasar hukum bagi eksistensi anjak piutang yang dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu Dasar Hukum Substantif dan Dasar Hukum Administrasi. Dasar Hukum Substantif kemudian dibagi menjadi 2, yaitu Dasar Hukum Substantif Murni dan Dasar Hukum Substantif Bertendensi Prosedural. Melalui perusahaan anjak piutang, dimungkinkan bagi klien untuk memperoleh sumber pembiayaan secara mudah dan cepat. Disamping itu, perusahaan anjak piutang dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit. Dengan demikian klien dapat lebih berkonsentrasi pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan.

Kata Kunci : Anjak Piutang, Klien, Eksistensi.

A. Pendahuluan

Menghadapi era globalisasi dan perkembangan perekonomian suatu bangsa, peran masyarakat di bidang ekonomi dan pembangunan sangat diharapkan dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan bangsa. Terutama bagi para pengusaha,

baik pengusaha besar, kecil, maupun menengah (UKM). Menjadi pengusaha yang sukses dan mampu bertahan dalam setiap permasalahan atau resiko yang dihadapi, senantiasa dituntut untuk mampu mengelola usahanya.

Setiap perusahaan mempunyai berbagai macam kegiatan usaha, seperti kegiatan pokok yang berupa kegiatan operasional perusahaan dan kegiatan tambahan yang berada di luar operasional. Perusahaan harus mampu mengelola kegiatan-kegiatan tersebut dengan baik agar tidak menghambat kegiatan lainnya. Kegiatan pokok operasional perusahaan misalnya berupa penjualan barang dan jasa, baik dilakukan secara tunai atau kredit sesuai dengan perjanjian para pihak. Apabila kegiatan pokok ini mengalami masalah, kehidupan perusahaan akan terancam. Terancamnya kegiatan pokok mengakibatkan terancam pula keuntungan yang akan diperoleh dan tentu berdampak pada kehidupan perusahaan bersangkutan.

Masalah-masalah tersebut dapat datang dari perusahaan atau dari luar perusahaan. Misalnya, kesulitan melakukan penjualan, administrasi kredit yang semrawut, dan yang menjadi masalah utama banyaknya penjualan kredit yang macet. Hal ini akan sangat berpengaruh pada kehidupan perusahaan, perusahaan mengalami kerugian karena terganggunya perputaran barang maupun perputaran keuangan.

Tingginya persaingan antar perusahaan saat ini juga memaksa perusahaan memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggannya. Salah satunya dengan mempermudah syarat pembayaran. Penjualan secara kredit (piutang) bagi perusahaan akan memperlambat arus kas karena dana baru akan masuk setelah piutang jatuh tempo. Di sisi lain perusahaan membutuhkan uang tunai untuk kegiatan operasionalnya.

Lembaga keuangan di Indonesia dibedakan menjadi dua yaitu Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Non Bank. Bank merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan yang bertujuan memberikan pinjaman, kredit maupun jasa-jasa lainnya, sehingga fungsi bank pada umumnya adalah melayani kebutuhan pembiayaan dan melancarkan mekanisme sistem pembayaran. Pada perkembangannya, saat ini di Indonesia untuk memenuhi kepentingannya masyarakat lebih memilih perusahaan pembiayaan non bank karena prosesnya lebih mudah dan dana yang dibutuhkan lebih cepat dikeluarkan oleh perusahaan pembiayaan sehingga bisa langsung dapat digunakan. Salah satu perusahaan pembiayaan non bank adalah anjak piutang atau *factoring*.

Munculnya lembaga anjak piutang (*Factoring*) dapat mengatasi berbagai kendala yang muncul dalam dunia usaha dan dapat menjadi alternative pembiayaan suatu usaha terutama usaha kecil dan menengah. Dengan melalui jasa anjak piutang, perusahaan dapat memperoleh pembiayaan dengan cara mudah dan cepat dibandingkan dengan cara memperoleh dana dari bank. Di samping itu dengan didukung tenaga-tenaga yang berpengalaman dan ahli di bidangnya, perusahaan anjak piutang dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit, sehingga penjual piutang dapat lebih mengonsentrasikan diri pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan (Venny Alita Andrawina, 2013 : 1).

Di Indonesia eksistensi lembaga anjak piutang dimulai sejak diluncurkan paket Kebijakan 20 Desember 1988 atau Pakdes 20:1988 sesuai dengan Keppres Nomor 61 Tahun 1988 dan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988 yang kemudian diperbaharui dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan, kegiatan usaha anjak piutang dapat dilakukan oleh *Multi Finance Company* yaitu lembaga pembiayaan yang dapat melakukan kegiatan usaha disamping bidang anjak piutang, juga di bidang sewa usaha, modal ventura, kartu kredit dan pembiayaan konsumen (Sofyan Hidayat, 2008:2).

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka penulis ingin mengkaji tentang Eksistensi Anjak Piutang (*Factoring*) Secara Yuridis Dan Ekonomis.

B. Penjelasan Umum tentang Anjak Piutang

Factoring dalam bahasa Indonesia diterjemahkan menjadi Anjak Piutang, terdiri dari dua kata, yaitu anjak dan piutang. Anjak artinya berpindah atau bergerak. Piutang artinya uang yang dipinjamkan (yang dapat ditagih dari seseorang), tagihan uang perusahaan kepada para pelanggan yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun sejak tanggal keluarnya tagihan. Anjak piutang maksudnya piutang yang dialihkan. Sedangkan pengertian *Factoring/Anjak Piutang* menurut John Downes dan Jordan Elliot Goodman dalam *Dictionary of Finance and Investment Terms* adalah :
“*Type financial service why a firm sells or*

transfer title to its account receivable to a Factoring company, which then acts a principal, not as agent. The receivables are sold without recourse, meaning that the Factor can not turn to the seller in the event accounts prove uncollectible.” (Budi Rachmat, 2009 : 1).

Pengertian anjak piutang menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan, Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut. *Factoring* atau anjak piutang adalah usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam dan luar negeri (Zaeni Asyhadie, 2008 : 112).

Menurut Keppres No. 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan, anjak piutang merupakan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari suatu perusahaan yang terbit dari suatu transaksi perdagangan dalam dan luar negeri.

Pengertian Anjak Piutang atau *Factoring* juga dijumpai dalam referensi formal isi kamus Bank Indonesia, merupakan hukum kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek atau perusahaan atas transaksi perdagangan dalam atau luar negeri, sedangkan perusahaan yang melakukan Anjak Piutang disebut penganjak-piutang (*Factoring*) dan pengertian penganjak-piutang yaitu adalah pihak yang kegiatannya membeli piutang pihak lain dengan menanggung resiko tak terbayar utang (*Factor*) (Budi Rachmat, 2009 : 13).

Dari definisi di atas dapat disebutkan bahwa anjak piutang adalah suatu teknik pendanaan jangka pendek dengan memanfaatkan piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Perusahaan yang bersangkutan menjual atau menyerahkan hak atas piutangnya kepada perusahaan kepada perusahaan anjak piutang. Kemudian perusahaan anjak piutang menyerahkan uang kepada perusahaan tersebut sebesar persentase tertentu dari jumlah nilai piutang. Sebagai imbalan, perusahaan anjak piutang membebaskan biaya administrasi dan bunga pada perusahaan tersebut (Handowo Dipo, 2008 : 28).

Gatot Wardoyo, dalam makalahnya berjudul “Beberapa aspek mengenai *Factoring* (Anjak Piutang)” mengemukakan bahwa Anjak Piutang

mengandung dua aspek hukum yang penting, yaitu (Suharnoko dan Endah Hartati, 2006 : 129-130) :

“Transaksi penjualan tagihan, meskipun tagihan yang dijual dan dilakukan oleh klien kepada factor belum dilunasi, akan tetapi pengalihan tersebut diberitahukan kepada customer dan diminta kepadanya untuk membayar kepada factor. Pembayaran dimuka yang dilakukan oleh factor kepada klien dianggap sebagai pinjaman, sedangkan tagihan yang diterima oleh *Factoring* dari klien diberlakukan sebagai jaminan.”

Dari definisi tersebut, dapat dikemukakan bahwa kegiatan anjak piutang meliputi:

1. pengambil alihan tagihan suatu perusahaan, baik dengan cara dibeli atau dengan cara lain sesuai kesepakatan.
2. mengelola usaha penjualan kredit pada suatu perusahaan.
3. penagihan piutang klien.

Subjek hukum dari perjanjian anjak piutang adalah klien (penjual), nasabah atau konsumen (pembeli), dan *factor* (perusahaan anjak piutang). Perusahaan anjak piutang atau *factor* adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan (debitur) dari transaksi perdagangan di dalam atau di luar negeri. Klien adalah pihak yang menggunakan jasa dari anjak piutang (pihak yang menjual piutang kepada *factor*). Sementara nasabah atau konsumen merupakan pihak yang mengadakan transaksi dengan klien. Objek hukumnya adalah piutang itu sendiri, baik dijual atau dialihkan atau diurus oleh pihak lain. Sedangkan peristiwa hukumnya adalah perjanjian anjak piutang, yaitu perjanjian antara perusahaan anjak piutang dengan klien.

Bisnis anjak piutang sering digolongkan ke dalam pembiayaan jangka pendek karena itu tagihan-tagihan yang dialihkan oleh klien kepada perusahaan anjak piutang merupakan tagihan-tagihan yang berjangka waktu relatif pendek. Dalam praktek umur tagihan-tagihan tersebut berkisar antara 30 sampai 100 hari. Jadi dengan kenyataan ini bisa dikatakan bervariasi sesuai dengan tagihan yang dicantumkan pada masing-masing invoice (Rinus Pantouw, 2006 : 15).

Umur tagihan yang relatif singkat ini membuat kedudukan dari perusahaan anjak piutang sebagai

pembeli piutang lebih baik, karena perubahan-perubahan terhadap piutang atau nasabah jatuh pailit dan lain-lain kemungkinannya relatif kecil. Walaupun disebutkan bahwa kedudukan tagihan yang mempunyai umur singkat adalah menguntungkan bagi kedudukan dari perusahaan anjak piutang, apabila di lihat dari sisi bisnis anjak piutang dapat dikategorikan sebagai bisnis yang berisiko tinggi, hal ini terjadi sebagai akibat dari tidak adanya jaminan hutang yang dibebankan kepada klien apabila berkeinginan untuk mengalihkan hak tagihannya kepada perusahaan anjak piutang (Rinus Pantouw, 2006 : 15).

Untuk menghindari kerugian atas adanya pengalihan hak tagih kepada perusahaan anjak piutang maka diperlukan tingkat kehati-hatian yang cukup tinggi terutama dari pihak yang akan menanggung resiko macetnya tagihan khususnya terhadap jenis anjak piutang yang disebut dengan *without recourses factoring*.

C. Mekanisme Pembiayaan Perusahaan Anjak Piutang

Mekanisme anjak piutang sebenarnya diawali dengan adanya transaksi jual beli barang atau jasa yang pembayarannya secara kredit. Secara kredit inilah timbul hambatan dimana tidak bisa setelah jatuh tempo tidak bisa membayar atau disebut kredit macet. Sedangkan perusahaan butuh dana/kas agar bisa melakukan perputaran barang ataupun perputaran keuangan. Transaksi anjak piutang biasanya diawali dengan negosiasi antara klien dengan lembaga anjak piutang (*Factoring*) yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan dan dengan fasilitas yang disediakan perusahaan anjak piutang. Apabila klien sudah mengetahui kebutuhannya sejak awal maka akan lebih mempermudah dan mempercepat transaksi anjak piutang. Mekanisme pembiayaan anjak piutang yang bisa digunakan:

1. *Undisclosed/Non Notification Factoring*

merupakan transaksi penjualan atau penyerahan piutang kepada perusahaan anjak piutang yaitu klien tanpa pemberitahuan kepada konsumen atau nasabah yang bersangkutan, kecuali kalau ada pelanggaran atas kesepakatan pada pihak klien atau kecuali secara sepihak perusahaan anjak piutang menganggap akan mendapatkan resiko. Hal ini dilakukan karena

ingin *performance* nya tetap terjaga di mata pelanggan (debitur) walaupun sebenarnya perusahaan sedang kesulitan dana.

Mekanisme transaksi *undisclosed* sebagai berikut:

- a. Terjadi transaksi penjualan secara kredit kepada klien;
- b. Negosiasi dan kontrak anjak piutang antara klien dengan perusahaan anjak piutang dimana klien menyerahkan kopi faktur penagihan piutang dan dokumen terkait lainnya, sedangkan dokumen asli tetap dipegang klien;
- c. Perusahaan anjak piutang memberikan pembiayaan maksimal 80% (delapan puluh persen) dari nilai faktur;
- d. Pada saat jatuh tempo, klien akan menagih kepada pelanggan/debitur;
- e. Klien akan mengembalikan pinjaman dana kepada perusahaan anjak piutang ditambah dengan biaya anjak piutang (*service charge/discount charge*).

2. *Disclosed/Notification Factoring*

merupakan penjualan atau penyerahan piutang kepada perusahaan anjak piutang dengan sepengetahuan pihak konsumen atau nasabah. Oleh karena itu pada saat jatuh tempo perusahaan anjak piutang memiliki hak tagih pada nasabah yang bersangkutan, biasanya diatas *factor* dicantumkan pernyataan bahwa piutang yang timbul dari *factor* ini telah diserahkan atau dijual kepada perusahaan anjak piutang.

Mekanisme transaksi *disclosed* sebagai berikut:

- a. terjadi penjualan secara kredit kepada klien;
- b. negosiasi dan kontrak anjak piutang antara klien dengan perusahaan anjak piutang dimana klien menyerahkan faktur penagihan dan dokumen terkait lainnya (dokumen asli);
- c. Klien memberitahu kepada konsumen atau nasabah kalau piutang dan penagihan sudah dialihkan ke perusahaan anjak piutang;
- d. perusahaan anjak piutang memberikan pembiayaan maksimum 80% (delapan puluh persen) dari nilai faktur;

- e. pada saat jatuh tempo perusahaan anjak piutang melakukan penagihan kepada konsumen atau nasabah;
- f. konsumen atau nasabah membayar tagihan kepada perusahaan anjak piutang;
- g. perusahaan anjak piutang menyerahkan sisa dan 20% (dua puluh persen) nilai faktur kepada klien setelah sebelumnya dikurangi biaya administrasi.

Pemberitahuan setiap transaksi anjak piutang kepada pihak konsumen atau nasabah dimaksudkan antara lain (Sofyan Hidayat, 2008: 8) :

- a. untuk menjamin pembayaran langsung kepada perusahaan anjak piutang;
- b. akan mencegah konsumen atau nasabah melakukan perbuatan-perbuatan yang merugikan pihak perusahaan anjak piutang;
- c. akan mencegah perubahan-perubahan yang ada dalam kontrak yang mempengaruhi perusahaan anjak piutang;
- d. akan memungkinkan perusahaan anjak piutang untuk menuntut atas namanya apabila terjadi perselisihan.

Dalam transaksi anjak piutang terjadi proses pengalihan piutang dari klien kepada perusahaan anjak piutang. Agar peralihan piutang tersebut mempunyai akibat hukum yang sah, maka dalam proses peralihannya harus dilakukan dengan memperhatikan ketentuan dalam KUHPerdata, khususnya dalam Pasal 613 ayat (1) dan (2) tentang Cessie serta Pasal 1400 tentang Subrogasi. Cessie adalah penyerahan piutang atas nama dari kreditur lama kepada kreditur baru, sedangkan Subrogasi adalah pemindahan hak kreditur kepada pihak ketiga sebagai akibat dibayarnya harga piutang oleh pihak ketiga tersebut. Jadi, dalam Cessie menekankan pada segi pengalihan piutang sedangkan subrogasi menekankan pada segi pergantian kreditur.

Berdasarkan ketentuan tersebut dalam transaksi anjak piutang, pengalihan piutang dari klien kepada perusahaan anjak piutang dilakukan dengan akta Cessie (Pasal 613 ayat (1) KUH Perdata). Selanjutnya, pengalihan piutang tersebut diberitahukan (notification) kepada atau mendapat persetujuan dari konsumen atau

nasabah (Pasal 613 ayat (2) KUH Perdata). Pengalihan piutang dengan sepengetahuan atau persetujuan dari konsumen atau nasabah disebut *disclosed facility*, adapun jika tidak ada pemberitahuan kepada atau persetujuan dari Costumer disebut *undisclosed facility*, sehingga nasabah tidak berkewajiban membayar tagihan secara langsung kepada perusahaan anjak piutang. Apabila perusahaan anjak piutang sudah membayar piutang kepada klien, maka sesuai dengan Pasal 1400 KUH Perdata kedudukan hak tagih klien terhadap nasabah berpindah kepada perusahaan anjak piutang.

Perusahaan anjak piutang biasanya membayar lebih dahulu harga pembelian piutang klien yang besarnya hingga 80% dari nilai faktur. Adapun sisanya akan dibayar setelah tagihan terhadap kosumen atau nasabah dibayar lunas setelah dipotong biaya-biaya untuk perusahaan anjak piutang. Pembayaran lebih dahulu (*prepayment*) ini bukan merupakan panjar (*down payment*) atau pembayaran tanda jadi karena *prepayment* merupakan bagian dari pembiayaan atas seluruh harga jual piutang. Dengan demikian fungsi *prepayment* adalah sebagai fasilitas bagi pembiayaan klien, sehingga kontinuitas usaha terjamin, arus kas (*cash flow*) tetap lancar, dan resiko akibat kredit macet dapat dicegah.

Dalam transaksi anjak piutang terdapat beberapa resiko yang mungkin timbul. Pada *undisclosed factoring* ada kemungkinan klien ingkar janji (wanprestasi) dengan tidak mengembalikan pinjaman/pembiayaan kepada perusahaan anjak piutang walaupun klien sudah menerima pembayaran dari konsumen atau nasabah sehingga perusahaan anjak piutang mengalami kerugian. Kedua, konsumen atau nasabah yang wanprestasi tidak membayar hutangnya pada saat jatuh tempo.

Apabila konsumen atau nasabah melakukan wanprestasi, maka pelaksanaan hukumnya Undang-Undang menghendaki klien untuk memberikan suatu pernyataan lalai kepada konsumen atau nasabah. Hal ini dapat dilihat dalam ketentuan Pasal 1238 KUH Perdata, bahwa debitur dinyatakan lalai dengan surat perintah, atau dengan akta sejenis itu, atau berdasarkan kekuatan dari perikatan sendiri,

yaitu bila perikatan ini mengakibatkan debitur harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan. Konsumen atau nasabah pada pokoknya dinyatakan secara formal dengan memperingatkannya bahwa klien atau kreditur menghendaki pembayaran berkala seketika atau jangka waktu pendek dengan cara perusahaan anjak piutang melakukan somasi atau memberikan surat teguran kepada konsumen atau nasabah. Akan tetapi di dalam pasal tersebut, peringatan dapat diiadakan apabila sudah ditentukan dalam perjanjian bahwa wanprestasi dilakukan oleh konsumen atau nasabah cukup dibuktikan dengan lewatnya waktu pembayaran objek piutang atau sejak saat dilakukannya tindakan-tindakan yang dilarang dalam perjanjian. Pasal 1238 KUH Perdata bersifat mengatur (*regulend recht*). (I Gusti Bagus Gede Pranayasa, 2014 : 9)

Untuk mengatasi resiko tersebut, pada saat perjanjian dibuat perlu ditetapkan pihak yang bertanggung jawab atas resiko tersebut. Jika konsumen atau nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya dan yang menanggung resiko adalah klien maka perjanjiannya dinamakan *with recourse*, sedangkan jika perusahaan anjak piutang yang menanggung resiko kerugian dinamakan *without recourse*.

Jika melihat pada mekanisme tersebut diatas, usaha anjak piutang lebih dominan kepada pemberian jasa pembiayaan atas pengalihan piutang dari klien. Namun, perusahaan anjak piutang juga memberikan jasa dibidang non pembiayaan yang pada dasarnya melayani pengelolaan piutang klien. Produk jasa non pembiayaan, antara lain:

- a. investigasi kredit atau analisis kredit yaitu lembaga anjak piutang membantu klien untuk menilai calon konsumen atau nasabah.
- b. mengelola administrasi penjualan secara kredit.
- c. mengawasi penjualan yang dilakukan klien termasuk menetapkan prosedur penagihan.
- d. Memberikan masukan/mengusahakan cara pengamanan terhadap resiko piutang terutama jika transaksi perdagangan secara internasional yang rentan terhadap resiko terjadinya fluktuasi kurs valuta asing.

Atas pemanfaatan jasa anjak piutang timbul suatu kewajiban bagi klien yaitu membayar biaya anjak piutang yang terdiri dari *service charge* dan *discount charge*. *Service charge* yaitu biaya yang dikeluarkan karena klien menggunakan jasa untuk pengelolaan atau pembukuan penjualan dari transaksi penjualan yang dilakukan klien. Besarnya biaya antara 0,5%-2,5% sesuai kesepakatan. Sedangkan *discount charge* yaitu biaya yang dikeluarkan karena klien memperoleh pembiayaan (dana tunai) dari perusahaan anjak piutang. Besarnya biaya antara 2%-3% sesuai kesepakatan.

D. *Factoring* Dari Sisi Yuridis Dan Ekonomis

Anjak Piutang (*Factoring*) pertama kali dikenal di Mesopotamia dengan cara yang masih sangat sederhana. Kemudian berkembang di daratan Eropa, tepatnya di Inggris dan terus berkembang ke negara-negara lain termasuk Indonesia. Eksistensi lembaga anjak piutang di Indonesia dimulai pada tahun 1988, dengan diluncurkan paket Kebijakan 20 Desember 1988 atau Pakdes 20:1988 sesuai dengan Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan dan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan. Secara informal, sebenarnya kegiatan anjak piutang sudah ada sebelum dikeluarkannya paket Kebijakan, yaitu kegiatan *cheque Discounted* atau cek yang di diskontokan yang sering dilakukan para pedagang dipasar. Biasanya para pedagang menukar cek mundur kepada penyedia dana dan langsung dipotong dalam jumlah/persentase tertentu sesuai dengan jangka waktunya. Apabila cek tersebut tidak ada dananya, penjual cek harus mengganti dengan uang tunai kepada penyedia dana.

Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan merupakan usaha pemerintah untuk memformalkan lembaga anjak piutang yang sudah ada di masyarakat dan menjadikan usaha anjak piutang menjadi suatu bagian dari Lembaga Pembiayaan, yang juga dapat dilakukan oleh Bank dan Lembaga Keuangan Non Bank. Kemudian diperbaharui dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan.

Anjak piutang dalam KUH Perdata dan peraturan perundang-undangan lainnya tidak diatur secara khusus. Pengaturan yang ada sampai saat ini hanya peraturan yang bersifat administrasi belaka, namun keberadaannya dimungkinkan dalam sistem hukum Indonesia, karena hukum perjanjian Indonesia menganut asas kebebasan berkontrak sebagaimana tercantum dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Artinya hukum perjanjian memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada para pihak untuk mengadakan perjanjian asal tidak bertentangan dengan UU, kesusilaan, dan ketertiban umum. Sepanjang perjanjian anjak piutang memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana tercantum dalam Pasal 1320 KUH Perdata, maka perjanjian pembiayaan konsumen mengikat secara penuh bagi para pihak, dimana wajib menghormati isi perjanjian yang dibuat dan wajib melaksanakan kewajiban atau prestasinya. Demikian dengan itikad baik, sebagaimana tercantum dalam Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata pada dasarnya setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik (Siti Hamidah, 2012 : 2).

Beberapa ketentuan dalam hukum Indonesia yang dapat menjadi dasar hukum bagi eksistensi usaha anjak piutang menurut Fuady, dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu (Elko Lucky Mamesah, 2015 : 181)

1. Dasar Hukum Substantif

a. Dasar Hukum Substantif Murni

Yang menjadi dasar hukum substantif murni adalah Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata mengenai kebebasan berkontrak, yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi yang membuatnya.

b. Dasar Hukum Substantif Bertendensi Prosedural

Dasar Hukum ini terdapat dalam KUH Perdata. Ketentuan-ketentuan ini antara lain, Pasal 613 yang mengatur tentang *cessie* (pengalihan piutang atas nama), Pasal 1400 KUH Perdata yang mengatur tentang *subrogasi*, yaitu pemindahan hak kreditur kepada pihak ketiga sebagai akibat dibayarnya harga piutang oleh pihak ketiga, Pasal 1457 KUH Perdata yang mengatur tentang perjanjian jual-beli.

2. Dasar Hukum Administrasi

a. Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 jo Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Di dalam Pasal 6 huruf 1 UU Nomor 7 Tahun 1992 terdapat alas hukum bagi bank untuk melakukan anjak piutang, sekaligus memberikan pengertian anjak piutang. UU Nomor 7 Tahun 1992 telah diganti dengan UU Nomor 10 Tahun 1998.

b. Keppres Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan.

Dalam Keppres disebutkan bahwa anjak piutang merupakan salah satu usaha lembaga pembiayaan.

c. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 468/KMK.017/1995 jo Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1256/KMK.00/1989 jo Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.

d. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan.

Pasal 1 (e) bahwa anjak piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut.

e. Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.

Hingga saat ini masih banyak sektor usaha yang menghadapi berbagai masalah dalam menjalankan kegiatan usahanya. Masalah-masalah tersebut pada prinsipnya berkaitan dengan kurangnya kemampuan dan terbatasnya sumber permodalan, lemahnya pemasaran karena kurangnya sumber daya manusia yang berpengalaman sehingga target penjualan tidak tercapai. Selain itu, yang masih menjadi masalah di bidang administrasi manajemen yang terabaikan menyebabkan meningkatnya jumlah kredit macet. Kondisi ini mengancam kontinuitas usaha yang akan semakin menyulitkan perusahaan memperoleh tambahan sumber pembiayaan dari lembaga keuangan.

Dengan mengatasi kendala yang dialami dunia usaha, kehadiran perusahaan anjak piutang memberikan suatu alternatif pemecahan masalah. Melalui anjak piutang, dimungkinkan bagi perusahaan untuk memperoleh sumber pembiayaan secara mudah dan cepat sampai 80% dari nilai faktur penjualannya secara kredit. Disamping itu, dengan didukung tenaga-tenaga yang berpengalaman dan ahli dibidangnya, perusahaan anjak piutang dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit. Dengan demikian klien dapat lebih berkonsentrasi pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan.

Beberapa manfaat yang dapat diberikan perusahaan anjak piutang dalam rangka peningkatan kemampuan dunia usaha :

- a. menurunkan biaya produksi perusahaan (klien);
- b. memberikan fasilitas pembiayaan dalam bentuk pembayaran dimuka atau *advanced payment* sehingga akan meningkatkan *credit standing* perusahaan (klien);
- c. meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan (klien) karena klien dapat mengadakan transaksi perdagangan secara bebas atas dasar *open account* baik perdagangan dalam negeri maupun perdagangan internasional;
- d. meningkatkan kemampuan perusahaan (klien) memperoleh laba melalui peningkatan perputaran modal kerja;
- e. menghilangkan resiko kerugian akibat terjadinya kredit macet karena diambil alih oleh perusahaan anjak piutang;
- f. mempercepat proses ekonomi dan meningkatkan pendapatan nasional.

E. Penutup

Anjak Piutang adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut. Eksistensi anjak piutang di Indonesia dimulai dengan diluncurkannya Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan dan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.

Walaupun tidak diatur secara khusus di dalam KUH Perdata dan peraturan perundang-undangan lainnya, tetapi karena semakin berkembangnya kegiatan anjak piutang di Indonesia, maka ada beberapa ketentuan dalam hukum Indonesia yang dapat menjadi dasar hukum bagi eksistensi anjak piutang yang dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu Dasar Hukum Substantif dan Dasar Hukum Administrasi. Dasar Hukum Substantif kemudian dibagi menjadi 2, yaitu Dasar Hukum Substantif Murni dan Dasar Hukum Substantif Bertendensi Prosedural. Kehadiran lembaga anjak piutang memberikan alternatif pemecahan masalah yang dialami klien. Melalui anjak piutang, dimungkinkan bagi klien untuk memperoleh sumber pembiayaan secara mudah dan cepat, serta dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit.

Daftar Pustaka

- Budi Rachmat. 2009. *Anjak Piutang Solusi Cash Flow Problem*, Cet. 1. Jakarta: Gramedia Pustaka
- Elko Lucky Mamesah. 2015. "Eksistensi Perjanjian Anjak Piutang Bagi Pelaku Usaha". *Jurnal Lex et Societas Vol. III No. 3*
- Handowo Dipo. 2008. *Sukses Memperoleh Dana Usaha*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti
- I Gusti Bagus Gede Pranayasa. 2014. "Tinjauan Yuridis Mengenai Perjanjian Pembiayaan Factoring (Anjak Piutang)". *Jurnal Ilmiah. Fakultas Hukum Universitas Mataram*
- Rinus Pantouw. 2006. *Hak Tagih Factor Atas Piutang Dagang*, Cet. 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Gorup
- Siti Hamidah. 2012. "Kajian Yuridis Perlindungan Seimbang Bagi *Factor, Client* dan *Customer* Dalam Perjanjian Anjak Piutang (*Factor*)". *Jurnal. Fakultas Hukum Universitas Brawijaya*
- Sofyan Hidayat. 2008. "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Pembiayaan Perusahaan Dengan Sistem Anjak Piutang". *Jurnal Repertorium Vol. 3, No. 2, Magister Hukum Fakultas Hukum Universitas Diponegoro*

Suharnoko dan Endah Hartati. 2006. *Doktrin Subrogasi, Novasi, dan Cessie*. Jakarta: Prenada Media

Venny Alita Andrawina. 2013. "Perlindungan Hukum Terhadap Pihak Klien Pada Perjanjian Anjak Piutang (Factoring Agreement)". *Jurnal*

Publikasi, Magister Kenotariatan Fakultas Hukum Universitas Brawijaya

Zaeni Asyhadie. 2008. *Hukum Bisnis : Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada