

**PERLINDUNGAN BAGI PARA PIHAK PEMBIAYAAN
PERUSAHAAN MELALUI SISTEM ANJAK PIUTANG
(TRANSAKSI ANJAK PIUTANG)**



TESIS

**Disusun dalam rangka memenuhi persyaratan
Gelar Pasca Sarjana**

Magister Kenotariatan.

Oleh :

**MUTRIYANTI,SH
B4B001167**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG**

JANUARI

2004

Halaman Persetujuan

**PERLINDUNGAN BAGI PARA PIHAK
DALAM PEMBIAYAAN PERUSAHAAN MELALUI
SISTEM ANJAK PIUTANG
(Transaksi Anjak Piutang Pada Financia Multi Finance)**

Tesis S 2

Disusun dalam rangka memenuhi persyaratan
Gelar Pasca Sarjana

Magister Kenotariatan.

Oleh :

MUTRIYANTI SH
B4B001167

Semarang, 21 Januari 2004
Pembimbing

Achmad Busro, SH, Mhum.
NIP. 130 606 004

Halaman Pengesahan

**PERLINDUNGAN BAGI PARA PIHAK
DALAM PEMBIAYAAN PERUSAHAAN MELALUI
SISTEM ANJAK PIUTANG
(Transaksi Anjak Piutang Pada Financia Multi Finance)**

Tesis S²

Disusun dalam rangka memenuhi persyaratan
Gelar Pasca Sarjana

Magister Kenotariatan.

Oleh :

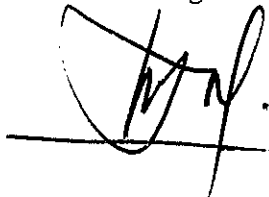
MUTRIYANTI, SH
B4B001167

Telah dipertahankan didepan tim penguji, pada tanggal 6 Januari 2004 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima tesis ini telah diterima sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Kenotariatan.

Telah disetujui
Oleh :

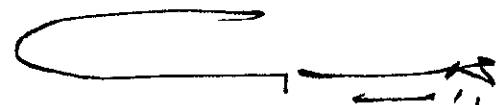
Semarang, 6 – 1 – 2004

Pembimbing Utama



Achmad Busro, SH, Mhum.
NIP. 130 606 004

Mengetahui
Ketua Program Studi
Magister Kenotariatan



Prof. IGN. Sugangga, SH
NIP. 130 359 063

BELEVE IN YOURSELF

*Yeah, this is another hokey one, but you do happen to be the only you.
In existence, and you're also the only person.
In the world who can truly hold you back in life
Think about it.*

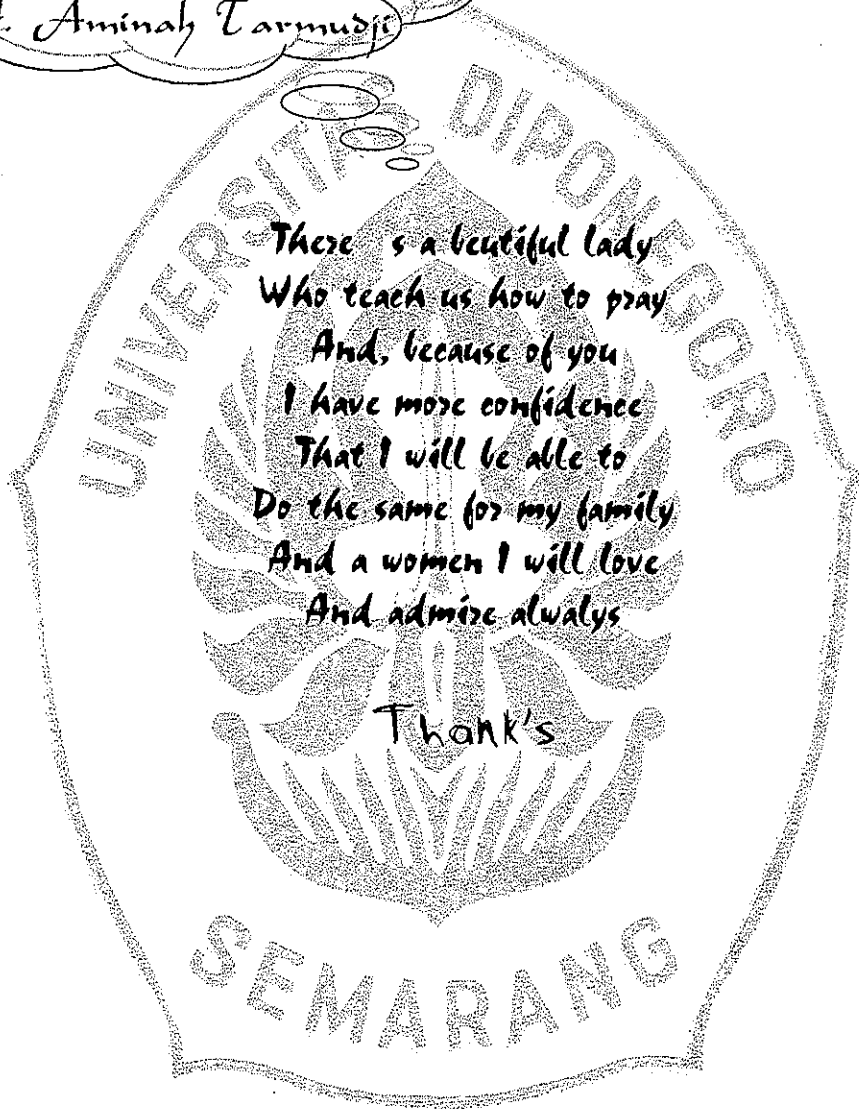
(Contance Parker Graham)

It's so rewarding to know
My words can be apart of
The traditions that touch our lives

Mitre
2004

UPT-PUSTAK-UNDIP	
No. Daft:	2437/K/M/107/04
Tgl.	8/3.04

To my wonderful mother
H. Aminah Tarmudji



There's a beautiful lady
Who teach us how to pray
And, because of you
I have more confidence
That I will be able to
Do the same for my family
And a women I will love
And admire always

Thank's

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, berkat taufiq dan hidayah Allah SWT penulis dapat menyelesaikan tesis dengan judul : **Perlindungan Bagi Para Pihak Dalam Pembiayaan Perusahaan Melalui Sistem Anjak Piutang.**

Tesis ini penulis ajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Kenotariatan pada Universitas Diponegoro Semarang.

Dalam penyusunan tesis ini tidak sedikit bantuan yang penulis terima, baik moril maupun materil. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. IGN Sugangga, SH, selaku Ketua Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.
2. Bapak Achmad Busro, SH, Mhum, selaku Dosen Pembimbing Tesis.
3. Bapak Suharto, SH, Mhum, selaku Sekretaris Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.
4. Bapak Eko Subastian, Pimpinan Financia Multi Finance Cabang Semarang.
5. Kedua Orang Tuaku, terutama Ibuku yang selalu mendukungku.
6. Kakak, Adik, Keponakanku yang lucu-lucu dan sahabatku.
7. Orang terdekatku yang selalu men-support dan mendukungku.
8. Teman-temanku kelas A/2001 Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.

Semoga Allah SWT, memberi imbalan yang layak atas jasa-jasa beliau,
Amien.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, Desember 2003



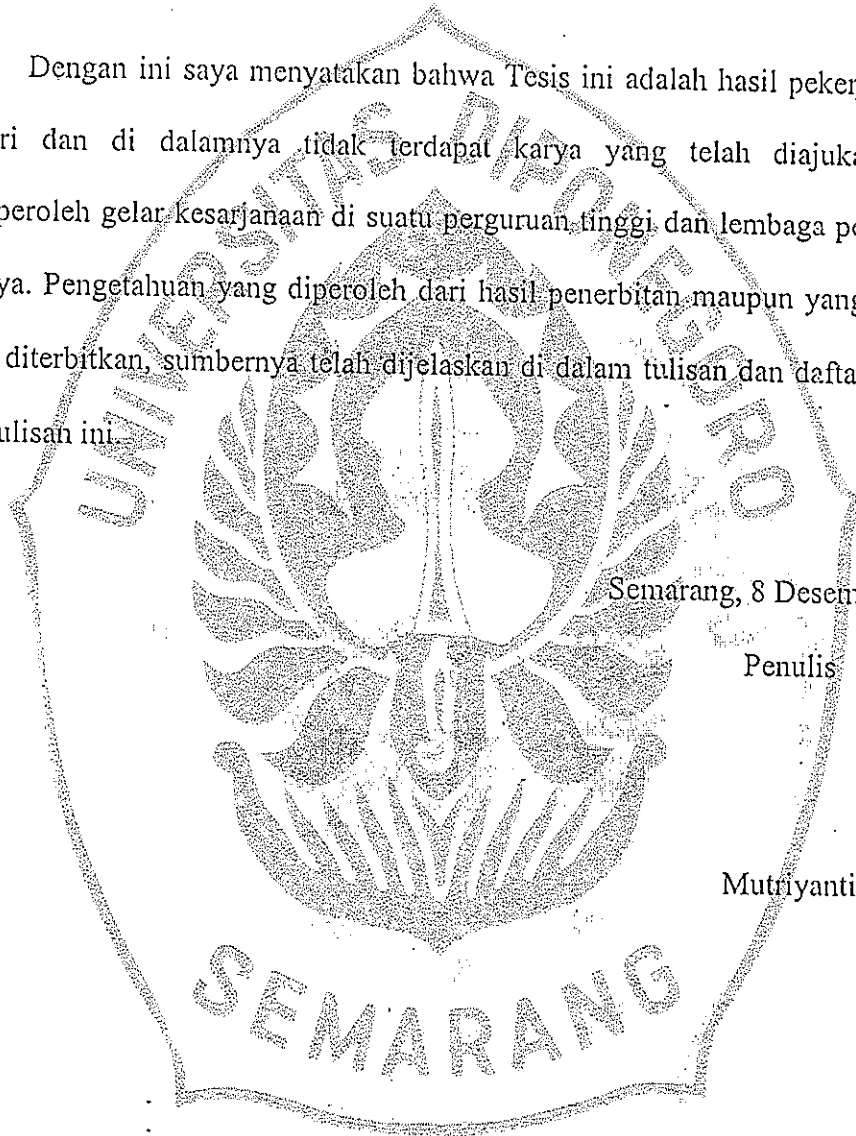
PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Tesis ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya yang telah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum / tidak diterbitkan, sumbernya telah dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka dari tulisan ini.

Semarang, 8 Desember 2003

Penulis

Mutriyanti



ABSTRAKSI

Perlindungan bagi Para Pihak Dalam Pembiayaan Perusahaan Melalui Sistem Anjak Piutang (Studi kasus tentang transaksi Anjak Piutang di Financia Multi Finance). Mutriyanti, SH. Program Studi : Magister Kenotariatan. Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro, Semarang.

Perusahaan anjak piutang (factoring) merupakan badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang/tagihan-tagihan jangka pendek suatu perusahaan dan transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Sebagai lembaga pembiayaan maka tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat, penyelenggaraannya dapat dilakukan oleh bank, lembaga keuangan bukan bank dan perusahaan pembiayaan dengan bentuk perseroan terbatas (PT) atau koperasi. Untuk menjalankan usahanya tersebut, wajib memperoleh ijin dari Menteri Keuangan.

Dalam kegiatan factoring senantiasa melibatkan 3 (tiga) pihak yaitu :

- ada pembeli atau pengurus piutang perusahaan anjak piutang
- ada penjual piutang (klien)
- ada pihak yang berhutang (customer)

Selama ini upaya yang dilakukan perusahaan anjak piutang dalam rangka melindungi kepentingannya terhadap klien dan customer disamping diperjanjikannya with resource factoring, artinya resiko non pembayaran customer menjadi tanggung jawab klien juga klien dipersyaratkan memberikan jaminan berupa personal guarantee maupun corporate guarantee perlindungan hukum yang dilakukan dalam transaksi anjak piutang juga dilihat dari para pihak yang terlibat di dalamnya dalam melaksanakan hak dan kewajibannya.

ABSTRACT

Protection to All Party In Defrayal of Company Through Factoring System (Case Study About Transaction of Factoring at Financia Multi Finance). Mutriyanti, SH. Program Study : Magister Kenotariatan. Post Graduate Program University Diponegoro, Semarang.

Factoring Company (Thrust Claim) is represents of company which is doing the defrayal trade in the form of purchasing or transfer and management of receivable/invoices short-range a company of commerce transaction in stateowned or in abroad.

As defrayal institute so graceless of fund directly from society so hank, non-banking financial institution and company of defrayal with Incorporation form or cooperation can do management. For doing the trade it is must get permission from the Finance Minister.

In the factoring activity usually involve 3 (three) sides, that is:

- There is buyer or official member of receivable thrust claim company
- There is seller of receivable (client)
- There is side owing (customer)

While trade which is done by thrust claim company in order to protect self interest to the client and customer beside promising with resource factoring, it is mean risk of non payment of customer become client responsibility. Client qualify to give guarantee in the form of personal and corporate guarantee as protection of law performed within transaction of thrust claim, also seen from the parties in concerned of the executing the rights and obligations.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Motto	iv
Kata Pengantar	v
Pernyataan	vii
Abstrak	viii
Abstract	ix
Bab I Pendahuluan	1
A. Latar Belakang	1
B. Pembatasan dan Perumusan Masalah	16
C. Tujuan Penelitian	16
D. Manfaat Penelitian	17
E. Sistematika Penulisan Tesis	18
Bab II Tinjauan Pustaka	20
A. Pengertian Anjak Piutang	20
1. Pengertian Anjak Piutang	20
2. Bentuk Usaha dan Perijinan Anjak Piutang	26
B. Dasar Hukum Anjak Piutang	30
1. Dasar Hukum Anjak Piutang	30
2. Obyek Transaksi Anjak Piutang	33
3. Pihak-Pihak Dalam Anjak Piutang	35
4. Perlindungan Hukum Dalam Anjak Piutang	35
C. Pihak-Pihak Dalam Anjak Piutang	38
1. Perusahaan Anjak Piutang	38
2. Penjual Piutang (Klien)	39
3. Customer	40
4. Fungsi Anjak Piutang	40

5. Produk Jasa Anjak Piutang	41
6. Dilihat dan Sudut Keterlibatan Klien	44
D. Prosedur atau Mekanisme Anjak Piutang	49
Bab III Metodologi Penelitian	57
A. Metode Pendekatan	57
B. Spesifikasi Penelitian.....	59
C. Metode Pengumpulan Data	61
D. Teknik Pengumpulan Data.....	64
E. Metode Analisa Data	66
Bab IV Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak dalam Perjanjian Anjak Piutang	68
A. Konstruksi Hukum Pengalihan Piutang dalam Transaksi Anjak Piutang dalam Hukum Indonesia serta Kesesuaian dan Ketidaksesuaian dengan Ketentuan Pengalihan Piutang (Cessie) Dalam KUH Perdata	68
1. Kesesuaian Pengalihan Piutang pada Transaksi Anjak Piutang Dengan Ketentuan Pengalihan Piutang (Cessie) dalam KUH Perdata	77
2. Ketidaksesuaian Pengalihan Piutang pada Transaksi Anjak Piutang Dengan Ketentuan Pengalihan Piutang (Cessie) dalam KUH Perdata	83
3. Novasi dan Subrogasi	84
B. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Transaksi Anjak Piutang	89
1. Perlindungan Hukum Antara Perusahaan Anjak Piutang Dengan Klien.....	91
2. Perlindungan Hukum Antara Perusahaan Anjak Piutang Dengan Customer	96
3. Perlindungan Hukum Terhadap Klien dan Customer.....	99
4. Dokumen-Dokumen yang Dibutuhkan Pada Transaksi Anjak Piutang	105

5. Hal-Hal yang Menyebabkan Terjadinya Kegagalan Tagihan (Non Pembayaran)	106
6. Upaya-Upaya Perlindungan Yang Dilakukan Dalam Transaksi Anjak Piutang.....	106
Bab V Penutup	
A. Kesimpulan	110
B. Saran	112

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peningkatan kebutuhan masyarakat yang relatif meningkat dewasa ini ditunjang pula dengan perkembangan dan hubungan antar negara yang semakin berkembang menyebabkan para produsen untuk memasarkan barang-barang produksinya tidak saja melalui kompetisi harga, kualitas dan promosi, tetapi juga dengan cara lain seperti pemberian kredit, baik pada para langganan maupun pembeli baru. Keadaan ini menimbulkan masalah cash flow yang pada akhirnya mengakibatkan likuiditas untuk memenuhi modal kerja ataupun peningkatan usahanya.¹

Dampak dari penjualan secara kredit ini bagi pengusaha adalah berarti semakin lamanya perputaran dana dan arus kas perusahaan tersebut. Sedangkan dalam membiayai operasi harian, perusahaan banyak membutuhkan dana tunai.²

Dari perkembangan ini berarti telah terjadi pergeseran pasar penjualan ke pasar pembeli. Gejala seperti ini akan menimbulkan beberapa konsekwensi yang utama adalah bagaimana cara memperoleh dana tunai melalui perbankan mengalami banyak kesulitan, antara lain dengan dipersyaratkan adanya jaminan. Maka lembaga Pembiayaan melalui perusahaan Anjak Piutang berpeluang untuk

¹ Liliana Tedjosaputra, "Tinjauan Yuridis Factoring (Anjak Piutang) Sebagai Lembaga Pembiayaan". Makalah pada penataran Dosen Hukum Perdata Perguruan Tinggi Seluruh Indonesia, Fakultas Hukum UNTAG Semarang 18 - 28 Juli 1995, Hlm 1.

² F. Firman Gunadi, "Prospek Bisnis Factoring Di Indonesia," Newsletter No.15/IV/Desember Hlm 14.

memberikan jasanya yaitu dengan memberikan fasilitas berupa pembelian piutang.

Anjak piutang, secara formal diintroduksir pada akhir tahun 1988, yaitu melalui Paket Kebijakan 20 Desember 1988 atau lebih dikenal dengan istilah Pakdes 1988. Peraturan mengenai anjak piutang tersebut dapat dijumpai dalam keputusan presiden Nomor 61 Tahun 1988 Tentang Lembaga Pembiayaan dan Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan Jucto Keputusan Menti Keuangan Republik Indonesia Nomor 468/KMK.017/1988 tanggal 20 Desember 1995, yang diubah lagi dengan Keputusan Menteri Keuangan No. 446 / KMK 017/1998. Pada tahun 2000 Keputusan-keputusan menteri tersebut dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi serta diganti dengan Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK0.17/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.

Dalam peraturan tersebut anjak piutang (factoring) didefinisikan sebagai badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.³

Pengertian Perusahaan Anjak Piutang (Factory Company) menurut SK. Menkeu No. 1251/KMK.013/1988 dalam Pasal 1 butir 1 adalah

“Perusahaan Anjak Piutang (Factory Company) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian /

³ Periksa pasal 1 butir Keppres No. 61 Tahun 1988 dan Pasal 1 butir 1 keputusan Menteri No. 1251/KMK.031/1988.

pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.”

Perusahaan Anjak Piutang di sini berarti perusahaan tersebut membeli piutang nasabah yang timbul sebagai akibat dari transaksi dagang / biasanya dilakukan secara terus menerus, sehingga nasabah pada dasarnya sekaligus memindahkan urusan penagihan dan pembukuan piutangnya pada perusahaan factoring.

Kegiatan anjak piutang dipertegas dalam Pasal 2 dari SK. Menkeu No.448/KMK.017/2000 bahwa kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk :

- a. Pembelian atau pengalihan piutang / tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam / luar negeri ;
- b. Penata usahaan penjualan kredit dan penagihan piutang perusahaan klien.

Perusahaan Anjak Piutang adalah merupakan perusahaan yang mempunyai kedudukan sebagai pembeli dalam transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Dapat dikatakan bahwa bentuk pelayanan Anjak piutang meliputi 2 hal sebagai berikut :

1. Pelayanan pembiayaan

Pada pelayanan ini, jasa yang diberikan oleh Perusahaan Anjak Piutang kepada Klien didasarkan alasan-alasan keuangan.

2. Pelayanan Non Pembiayaan

Pada pelayanan ini, jasa yang diberikan oleh perusahaan Anjak Piutang kepada Klien adalah dengan melakukan kegiatan pengurusan atau

penatausahaan piutang Klien. Dengan demikian Klien tidak perlu lagi menyelenggarakan sendiri pembukuan atas tagihan-tagihannya.

Apabila ditinjau dari pengertian usaha Anjak piutang atau dalam bahasa Indonesia disebut anjak piutang tersebut adalah suatu usaha yang dilakukan oleh individu atau perusahaan untuk membeli piutang baik dalam bentuk account receivable ataupun promissory notes atas dasar suatu tingkat diskonto (discount rate) tertentu dari penjual. Atas dasar ini kemudian piutang dan risikonya beralih kepada usaha Anjak piutang setelah Si penjual piutang mendapatkan pembayaran.

Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa fungsi pokok dari usaha Anjak piutang adalah untuk memenuhi kebutuhan dana lancar bagi usaha-usaha yang menjual barang dan jasa secara kredit dan menerima pengalihan piutang dengan suatu diskonto tertentu dari usaha-usaha bermaksud.

Oleh Munir Fuady obyek bisnis Anjak piutang, dapat disebutkan sebagai berikut :⁴

1. Piutang yang terdiri dari dari seluruh tagihan berdasarkan invoice-invoice dari suatu perusahaan yang belum jatuh tempo.
2. Piutang yang timbul dari surat-surat berharga yang belum jatuh tempo.
3. Piutang yang timbul dari suatu proses pengiriman barang. Jadi sebagai pengganti L/C.
4. Piutang yang merupakan tagihan-tagihan tertentu yang belum jatuh tempo. Misalnya yang terbit dari penggunaan kartu kredit, biro perjalanan, dan sebagainya.

⁴ Munir Fuady, op. cit. Hlm 88

Sedangkan dalam kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUH Perdata) mengenai Proses pengalihan piutang mendapat pengaturannya di dalam Pasal 613 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa penyerahan piutang atas nama dan barang-barang lain yang tidak bertubuh, dilakukan dengan jalan membuat akta (otentik atau dibawah tangan), yang disebut dengan "akte cessie". Sementara itu, penyerahan surat-surat hutang atas tunjuk dilakukan dengan memberikannya, dan penyerahan surat hutang atas perintah dilakukan dengan memberikan bersama endosemen surat itu.

Selanjutnya sumber pembiayaan yang digunakan oleh perusahaan anjak piutang pada khususnya dan perusahaan pembiayaan pada umumnya terutama berasal dari modal sendiri dan modal luar yang sebagian besar dari pinjaman pihak ketiga.

Pengawasan terhadap kegiatan perusahaan Anjak piutang dilakukan oleh Menteri Keuangan. Dalam hubungan ini setiap Perusahaan Anjak Piutang diwajibkan menyampaikan laporan operasional dan laporan keuangan secara tahunan kepada Menteri Keuangan.

Ada 3 (tiga) pihak yang terikat dalam kegiatan anjak piutang, yaitu perusahaan penjual piutang (Klien), perusahaan anjak piutang (Factor), dan perusahaan pelanggan (Client's Trade Customer). Perusahaan penjual piutang (Klien) adalah pihak yang memiliki piutang dagang yang timbul; dari penjualan barang atau jasa kepada perusahaan pelanggan dengan pembayaran secara kredit atau pembayaran tempo. Perusahaan pelanggan adalah pihak yang mempunyai utang kepada perusahaan penjual piutang sebagai akibat pembelian barang atau jasa dari perusahaan penjual piutang dengan pembayaran secara kredit atau

pembayaran tempo. Sedangkan perusahaan anjak piutang adalah sebagai pihak pembeli piutang atau sebagai pihak yang menerima pangalihan piutang. Dari sini tampak adanya hubungan hukum yang akan mengkaitkan adanya prestasi dan kontra prestasi.

Piutang atau tagihan yang menjadi obyek transaksi anjak piutang biasanya tagihan jangka pendek yang timbul akibat penjual barang atau jasa (kecuali jasa keuangan) dengan pembayaran secara kredit atau pembayaran jatuh tempo.⁵

Transaksi Anjak piutang bukan transaksi pinjaman, tetapi merupakan transaksi penjualan tagihan dari pihak Klien kepada perusahaan Anjak piutang, atas dasar nama perusahaan Anjak piutang kepada Klien setelah pembayaran penuh diterima dari customer setelah dikurangi terlebih dahulu dengan biaya-biaya yang diperhitungkan oleh perusahaan Anjak piutang.⁶

Dalam hal perusahaan memberikan jasa pembiayaan tersebut, Perusahaan factor dapat memberikan prefinancing sampai 80% atau bahkan sampai dengan 90% dari jumlah piutang dagang, segera setelah diadakan kontrak Anjak piutang dan penyerahan bukti-bukti penjualan barang kepada perusahaan factor. Tansaksi dapat dilakukan atas dasar resource factoring, resiko bad debts tetap berada pada klien, sedangkan dalam factoring without resource Perusahaan Anjak piutang mengambil alih resiko bad debts.

Dengan demikian kegiatan utama perusahaan anjak piutang tersebut adalah memberikan jasa fasilitas keuangan (pembiayaan) dengan cara pembelian piutang-

⁵ Karnedi Djairan, op. cit. Hlm 55.

⁶ Harry Harsojono Notodipuro, op. cit, Hlm 27.

piutang atau tagihan jangka pendek yang timbul dari transaksi perdagangan, baik domestik maupun ekspor.

Fasilitas anjak piutang yang diberikan dalam kaitan dengan transaksi perdagangan di dalam negeri disebut sebagai “Domestic Factoring Facility”. Sedangkan fasilitas anjak piutang yang diberikan dalam kaitan dengan transaksi perdagangan antara negara tersebut sebagai “International Factoring”.

Di samping itu sejalan dengan perkembangan bisnis, Perusahaan Anjak Piutang juga diberi kesempatan untuk memberikan fasilitas jasa non keuangan seperti, manajemen kredit, administrasi kredit dan penagihan piutang. Dengan adanya eksistensi Perusahaan Anjak Piutang, diharapkan akan mempercepat laju transaksi dagang dan membantu dunia usaha dalam mengatasi kesulitan cash flownya.

Kegiatan anjak piutang tersebut dapat dilakukan oleh Bank, Lembaga Keuangan Bukan Bank serta Perusahaan Pembiayaan, baik Perusahaan Pembiayaan yang bergerak pada beberapa bidang pembiayaan ataupun hanya dalam factoring saja.

Karena hasil-hasil pembangunan telah menunjukkan perkembangan yang meliputi berbagai sektor perekonomian, dengan demikian dari segi permintaan diperkirakan mampu memberikan peluang bagi pengembangan kegiatan anjak piutang. Kegiatan tumbuhnya kegiatan di bidang perdagangan, makin berkembangnya kegiatan sektor manufaktoring dan jasa, serta digalakkannya usaha meningkatkan ekspor non migas, kesemuanya merupakan faktor pendukung yang positif dalam usaha mengembangkan kegiatan Anjak piutang. Namun

demikian peluang yang mampu memungkinkan dikembangkannya kegiatan Anjak piutang tersebut membutuhkan penanganan-penanganan khusus, tidak hanya penanganan dalam aspek komersial melainkan juga membutuhkan penanganan dalam aspek hukum sebagai dasar semua kegiatan transaksi, dalam hal ini adalah transaksi anjak piutang.

Di dalam kegiatan utama Perusahaan Anjak piutang (*Factoring*) yang memberikan jasa pembiayaan dengan cara pembelian piutang-piutang jangka pendek yang timbul dari transaksi dagang tersebut, maka perusahaan anjak piutang di sini bertindak sebagai pembeli piutang. Sedangkan perusahaan yang memperoleh fasilitas pembiayaan dari perusahaan anjak piutang dengan menjual piutang atau tagihannya tersebut disebut sebagai penjual piutang, secara kredit kepada pihak ketiga. Jadi pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan anjak piutang perusahaan ini meliputi :

- a. Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*).
- b. Pihak penjual piutang atau tagihan (*Klien, Client*).
- c. Pihak yang berhutang (*debitor, nasabah, customer*).

Tidak semua piutang bisa diserahkan atau bisa dijual kepada perusahaan Anjak Piutang. Perusahaan anjak piutang mempunyai pedoman sendiri, khususnya yang bersangkutan dengan jumlah minimum penjualan tiap tahun dan besarnya setiap faktur yang dikeluarkan.

Ciri penting lainnya dari anjak piutang adalah bahwa transaksi anjak piutang tersebut kontinyu yang dilakukan berdasarkan *Factoring Agreement* antara Perusahaan *Factoring (Factor)* dengan Kliennya.

Ada dua bentuk Factoring Agreement yang lazim dilakukan dalam praktek transaksi factoring yaitu: Pertama, dalam bentuk penawaran penjualan tagihan yang diajukan oleh Klien kepada Perusahaan Anjak Piutang. Menurut bentuk ini, Factoring Agreement dianggap ada setelah Perusahaan Anjak Piutang dapat menerima penawaran penjualan tagihan yang dilakukan oleh pihak klien. Dalam kaitan ini penawaran diterima dengan menerbitkan pemberitahuan secara tertulis oleh perusahaan anjak piutang, tapi ada kalanya cukup dilakukan dengan mengkreditkan jumlah tagihan untuk klien, sehingga tidak perlu menanggung bea materai. Kedua, dalam bentuk perjanjian tertulis antara kedua belah pihak yang menyatakan kesepakatan untuk menjual dan membeli tagihan pihak Klien, baik yang sudah ada maupun yang bakal terjadi pada waktu yang akan datang. Dalam kaitan ini, maka atas penjualan kredit yang fakturnya kepada pihak perusahaan anjak piutang untuk memperoleh Advance payment.⁷

Dalam proses transaksi anjak piutang, piutang yang dipunyai oleh klien dialihkan (dijual) kepada perusahaan anjak piutang. Selanjutnya dalam KUH Perdata (Pasal 613) dapat dijumpai ketentuan tentang pengalihan piutang (*cessie*) perlu diperhatikan ketika melakukan transaksi factoring ini. Peralihan piutang ini dilakukan dengan membuat akta *cessie*. Selanjutnya dilakukan pemberitahuan kepada *customer*, dalam suatu surat pernyataan yang dibuat oleh *client* kepada *customer* yang menyebutkan bahwa piutang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang.

⁷ Hary Harsojono Notodipuro, op.cit.Hlm 28.

Tindakan yang dilakukan oleh penjual piutang untuk mengalihkan piutangnya tersebut kepada perusahaan Anjak Piutang guna mendapatkan fasilitas pembiayaan setelah terlebih dahulu melakukan transaksi penjualan barang/jasa secara kredit kepada pihak ketiga (customer) tersebut, akan menciptakan perbuatan-perbuatan hukum, yang tentunya akan mempunyai akibat hukum.

Dari kondisi yang demikian tentunya membutuhkan perlindungan hukum, baik pada aspek operasional maupun aspek hukumnya sehubungan dengan adanya hubungan-hubungan hukum dalam transaksi anjak piutang tersebut.

Perlindungan hukum dalam transaksi anjak piutang tersebut semakin penting mengingat bahwa dalam transaksi anjak piutang sifatnya jual beli piutang, maka perhatian pada perlindungan hukum tersebut dimaksudkan agar transaksi anjak piutang memenuhi ketentuan hukum yang berlaku. Misalnya, masalah pemberitahuan kepada dan persetujuan dari pihak perusahaan pelanggan merupakan hal yang penting dalam transaksi anjak piutang.

Keppres No.61 Tahun 1988, berikut keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.031/1988 juncto Keputusan Menteri Keuangan Nomor 468/KMK.017/1995 (sebagai landasan operasional), tidak mengatur sama sekali hak maupun kewajiban para pihak yang terkait dalam perjanjian anjak piutang tersebut.

Disamping itu ketentuan yang menetapkan pengawasan dan pembinaan serta memberikan perlindungan belum nampak dari ketentuan-ketentuan yang ada. Belum adanya perlindungan hukum bagi para pihak yang terkait dalam kegiatan Anjak Piutang, karena Keppres no.61 tahun 1988 dan Keputusan Menteri

Keuangan no. 448/KMK.017/2000 hanya mengatur prosedur perijinan perusahaan Anjak Piutang. Sehingga perlu dikeluarkan peraturan Perundang-undangan yang mengatur persyaratan yang harus dipenuhi para pihak, disamping tetap menggunakan azas kebebasan berkontrak (Pasal 1338 KUH Perdata). Maka Perlindungan hukum antara para pihak dikembalikan pada kontrak yang dilakukan. Dengan demikian, hubungan para pihak dalam suatu transaksi Anjak Piutang hanya didasarkan pada persetujuan para pihak yang berpedoman kepada ketentuan BUKU III KUH Perdata.

Dalam perjanjian anjak piutang cenderung merumuskan ketentuan-ketentuan yang memberikan perlindungan hukum yang berlebihan bagi pihaknya, tanpa memperhatikan perlindungan hukum bagi pihak Klien. Untuk itu perlu ada perlindungan hukum agar kedua pihak dalam perjanjian anjak piutang itu terlindungi. Perlindungan hukum itu meliputi :

1. Perlindungan hukum yang dilakukan oleh pemerintah
2. Perlindungan hukum melalui perjanjian anjak piutang.
3. Perlindungan hukum dalam hal terjadi sengketa.

Meskipun sudah ada upaya untuk melindungi para pihak dalam perjanjian anjak piutang, ternyata dalam praktek perlindungan hukum terhadap klien cenderung diabaikan.

Penanganan dalam perlindungan hukum, antara lain adalah menyangkut pengalihan piutang, bagaimana konstruksi hukum pengalihan piutang pada transaksi anjak piutang tersebut dalam hukum Indonesia. Apakah pengalihan piutang atau tagihan yang dilakukan baik berdasarkan dokumen ataupun

pemberitahuan secara tertulis ataupun tidak oleh pihak-pihak dalam transaksi Anjak piutang tersebut dapat menjamin kepastian hukum

Perlindungan hukum yang lain juga menyangkut kemungkinan terjadinya kegagalan penagihan (non pembayaran), mengingat setiap bisnis pasti mengandung risiko. Apabila bisnis yang berkaitan dengan penyediaan dana seperti anjak piutang.

Agar terjadi suatu perlindungan hukum diperlukan pihak-pihak yang bertindak sebagai subyek hukum, sedangkan yang menjadi sasaran dari jalinan hubungan tersebut adalah obyek hukum.

Obyek hukum disini merupakan kepentingan yang menjadi tujuan perlindungan hukum yang dilakukan oleh subyek hukum.

Selanjutnya tiap perlindungan hukum tersebut mempunyai dua segi yang disebut :

- a. Kewenangan, yang disebut hak, dan
- b. Kewajiban, adalah segi pasif

Seperti telah dikemukakan di atas bahwa dalam transaksi factoring terdapat 3 (tiga) pihak utama, yakni Perusahaan Factoring (*Factor*), Klien dan *Customer*. Transaksi factoring tersebut pada dasarnya merupakan suatu pengalihan mutlak atau penjualan oleh pihak Klien kepada Perusahaan factoring (*Factor*) atas hutang pihak ketiga (*Customer*) yang timbul sebagai akibat pembelian barang/jasa secara kredit dari pihak Klien.

Dari sini tampak adanya perlindungan hukum yang terjadi antara :

1. Perusahaan Factoring (*Factor*) dengan Klien

2. Perusahaan Factoring (*Factor*) dengan Customer

3. Klien dengan *Customer*

Sedangkan piutang atau tagihan yang timbul dari penjualan barang atau jasa, yang kemudian dialihkan tersebut menjadi obyek dari transaksi factoring.

Keppres No. 61 Tahun 1988, berikut Keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988 juncto Keputusan Menteri Keuangan Nomor 468/KMK/017/1995, tidak mengatur sama sekali hak maupun kewajiban para pihak yang terkait dalam transaksi anjak piutang/factoring tersebut. Dengan demikian mengandung pengertian bahwa sejauh ini, perangkat hukum Indonesia memberi kebebasan kepada para pihak tersebut untuk secara bebas menentukan hak dan kewajiban masing-masing pihak dengan tetap berpegang pada prinsip umum perjanjian.

Dari naskah perjanjian factoring dapat diketahui, perlindungan hukum bagi pihak serta seberapa jauh hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak.

Dengan demikian dalam Perlindungan hukum itu terdapat unsur-unsur antara lain :

- a. Adanya orang atau badan yang hak/kewajibannya saling berhadapan
- b. Adanya obyek yang berlaku berdasarkan hak dan kewajiban tersebut di atas.
- c. Adanya hubungan antara pemilik hak dan pengembalian kewajiban atau adanya hubungan atas obyek yang bersangkutan.

Perlindungan hukum dalam transaksi Anjak Piutang meliputi:

1. Perlindungan Hukum Pemerintah

Untuk memantau apakah perjanjian yang dibuat oleh Perusahaan Anjak Piutang sesuai dengan asas-asas hukum perjanjian serta prinsip dan tujuan anjak piutang, pemerintah mewajibkan Perusahaan Anjak Piutang untuk melampirkan format perjanjian anjak piutang pada waktu mengajukan permohonan ijin pendirian usaha. Namun demikian dalam pelaksanaannya kurang ada kepastian.

2. Perlindungan hukum dalam perjanjian anjak piutang

Dalam perjanjian anjak piutang ternyata ada ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak, karena lebih menekankan pada kewajiban klien dari pada haknya, dan pada sisi lain lebih menekankan pada hak Perusahaan Anjak Piutang dari pada kewajibannya. Bahkan ada hak klien yang justru menjadi hak Perusahaan Anjak Piutang. Hal ini terlihat dari :

- a. Adanya kewajiban klien untuk menyerahkan jaminan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan fasilitas anjak piutang.
- b. Adanya klausul : *With recourse* yang diberlakukan dalam segala keadaan, adanya kewajiban bagi klien untuk memberikan informasi tentang keadaan *customer* dan melindungi kepentingan Perusahaan Anjak Piutang dalam segala hal, serta adanya kewajiban bagi klien untuk membantu pelaksanaan penagihan.

3. Perlindungan hukum dalam hal terjadi sengketa. Cara penyelesaian sengketa antara para pihak sebenarnya ada tiga macam, yaitu musyawarah, arbitase, dan peradilan umum. Akan tetapi ternyata yang selalu dipakai adalah cara

musyawarah. Hal ini dikarenakan para pihak lebih mengutamakan hubungan baik antara para pihak dan menjaga nama baik perusahaan. Dalam musyawarah ini ternyata ada tiga cara penyelesaian yang sudah dibakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang, yang hanya menguntungkan pihak Perusahaan Anjak Piutang.

Pada pihak lain, kedudukan hukum Perusahaan Anjak Piutang adalah sangat riskan, karena pada hakekatnya dalam transaksi Anjak piutang tidak dikenal lembaga jaminan dalam bentuk security.⁸

Hubungan hukum dalam transaksi anjak piutang tentunya membutuhkan pengaturan yang akan mampu memberikan perlindungan hukum bagi semua pihak yang berkepentingan tersebut.

Dalam hal ini oleh Emmy Pangaribuan dikatakan bahwa meskipun perjanjian anjak piutang tidak tergolong ke dalam jenis-jenis perjanjian yang telah dikenal di dalam KUH Perdata. Hal itu tidak menjadi masalah karena hukum perjanjian yang diatur dalam Buku ke tiga KUH Perdata menganut sistem terbuka dalam pengertian bahwa diberikan kebebasan kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian dengan persyaratan atau isi yang mereka kehendaki asal hal itu tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan.⁹

Dengan demikian mengandung pengertian bahwa sejauh ini, perangkat hukum Indonesia memberi kebebasan kepada para pihak tersebut untuk secara

⁸ Munir Fuady, "*Hukum Tentang Pembiayaan Dalam Teori dan Praktek*", Penerbit Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 1995, Hlm 105.

⁹ Emmy Pangaribuan Simanjuntak. "*Lembaga Pembiayaan*," Penerbit Yogyakarta : Fakultas Hukum UGM, 1994, Hlm 21.

bebas menentukan hak dan kewajiban masing-masing (dengan berpegang pada prinsip-prinsip umum perjanjian)

Berdasarkan pada uraian tersebut maka sangat beralasan kiranya apabila penelitian mengkaji dan menganalisis tentang perlindungan hukum dari tantangan transaksi anjak piutang tersebut.

B. Pembatasan dan Perumusan Masalah

Mengingat luasnya permasalahan yang berkaitan dengan anjak piutang, maka penelitian ini permasalahannya dibatasi pada perlindungan dari transaksi anjak piutang khususnya pada jasa financial (pembiayaan).

Berdasarkan uraian pada latar belakang dan pembatasan permasalahan tersebut diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana konstruksi hukum pengalihan piutang pada transaksi anjak piutang tersebut dalam hukum Indonesia ?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak dalam transaksi anjak piutang ?

C. Tujuan Penelitian

Secara umum, tujuan penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan dan mengungkapkan aspek hukum pada transaksi factoring. Sedangkan secara khusus dimaksudkan untuk :

1. Memperoleh penjelasan tentang konstruksi hukum pengalihan piutang pada transaksi anjak piutang dalam hukum Indonesia serta dalam mengkaji

kesesuaian dan ketidak sesuaiannya dengan ketentuan pengalihan piutang dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUH Perdata).

2. Mengkaji dan mengungkapkan perlindungan hukum para pihak dalam transaksi anjak piutang.
3. Memperoleh gambaran tentang pemanfaatan jasa pembiayaan melalui Perusahaan Anjak Piutang sekaligus pelaksanaan perjanjian Anjak piutang bagi kalangan dunia usaha.
4. Memperoleh penjelasan tentang upaya-upaya yang dilakukan Perusahaan Anjak Piutang dalam rangka melindungi kepentingan terhadap Klien dan Customer.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan dari sisi :

1. Praktis
 - a. Diharapkan dapat memberikan sumbangan atau masukan bagi policy maker dalam mengambil keputusan atau membuat kebijakan yang berkaitan dengan transaksi anjak piutang.
 - b. Bermanfaat bagi kalangan dunia usaha yang kurang memahami bagaimana pelaksanaan transaksi anjak piutang.
 - c. Bermanfaat bagi masyarakat luas yang berkepentingan berupa masukan mengenai perlindungan hukum dalam transaksi anjak piutang.

2. Teoritis

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat teoritis yang berupa sumbangan bagi pengembangan ilmu hukum, khususnya yang berkaitan dengan aspek hukum transaksi anjak piutang.

E. Sistematika Penulisan

Hasil penelitian ini selanjutnya dituangkan dalam bentuk tesis yang tersusun atas 5 (lima) bab . Antara bab yang satu dengan yang lain merupakan satu kebulatan isi yang saling berhubungan.

Adapun sistematika penulisan tesis ini adalah sebagai berikut :

BAB : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang alasan pemilihan judul yaitu dengan semakin berkembangnya perusahaan factoring sebagai alternatif pembiayaan di Indonesia, maka penulis tertarik dengan pelaksanaan perjanjian anjak piutang dan hal-hal lain yang berkenaan dengan anjak piutang. Dalam bab ini juga menguraikan tentang perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan tesis.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab II ini penulis akan mengemukakan teori-teori dan pendapat para ahli yang berhubungan dengan hasil penelitian dan pembahasan masalah yaitu mengenai pengertian-pengertian dan pengaturan anjak piutang, sejarah perkembangannya, unsur-unsur

anjak piutang, jenis-jenis anjak piutang, isi perjanjian anjak piutang dan mekanisme anjak piutang.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan metodologi yang dipergunakan dalam penelitian ini, yaitu terdiri dari metode pendekatan, spesifikasi penelitian, teknik pengumpulan data, metode penyajian data, dan metode analisa data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab IV ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasan yang mengacu pada Bab II sebagai landasan teori, yang terdiri dari :

- a. Hasil penelitian berisi penelitian yang dilakukan oleh penulis.
- b. Sedangkan pembahasan dari hasil penelitian menguraikan pembahasan dari masalah yang diangkat oleh penulis, yaitu tentang pelaksanaan perjanjian anjak piutang, konstruksi hukum perjanjian anjak piutang, tanggung jawab masing-masing pihak yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian anjak piutang, hambatan-hambatan yang timbul dan dihadapi dalam pelaksanaan perjanjian anjak piutang.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian ini dan saran-saran dari penulis tentang masalah-masalah yang dibahas dalam tesis ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Anjak Piutang

Factoring dalam bahasa Indonesia diterjemahkan menjadi anjak piutang, jadi terdiri dari dua kata, yaitu anjak dan piutang.

Menurut kamus Besar Bahasa Indonesia, kata anjak berarti berpindah, beringsut, bergerak. Sedangkan piutang berarti uang yang dipinjamkan (yang dapat ditagih dari orang), tagihan uang perusahaan kepada para pelanggan yang diharapkan akan dilunasi di waktu paling lama satu tahun sejak tanggal keluarnya tagihan.¹⁰

Menurut *Black's Law Dictionary*, Factoring mengandung pengertian sebagai berikut:¹¹

“Sale of account receivable of firm to a factor at discounted price. The purchase of account receivable from a business by a factor who thereby assumes the risk of loss in return for some agreed discount”.

Rumusan pengertian Anjak piutang yang diberikan oleh *Black's Law Dictionary* tersebut mengandung pengertian bahwa Anjak piutang adalah penjualan piutang kepada Perusahaan Anjak piutang dengan suatu harga diskonto tertentu. Pembelian piutang tersebut dengan memperhitungkan risiko terhadap kegagalan

¹⁰ Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, “*Kamus Besar Bahasa Indonesia*”, Jakarta : Balai Pustaka, 1988, hlm 40 dan 689.

¹¹ Henry Cambell, *Black's Law Dictionary*, ST. Paul Minh : West Publishing CO, 1979, hlm 532.

pembayaran. Secara ringkas unsur-unsur pokok yang termuat pada pengertian diatas adalah :

1. adanya jual-beli piutang ;
2. adanya pihak penjual dan pembeli piutang
3. adanya diskonto (discounted price);
4. adanya risiko kegagalan penagihan (bad debts).

Kemudian menurut *V.P.G de Seriere Factoring* adalah : ¹²

“the self accounts receivable of a business enterprise to a factoring company at a discounted price”

Rumusan pengertian dari *V.P.G de Seriere* mengandung pengertian bahwa Anjak piutang adalah penjualan piutang kepada Perusahaan Anjak piutang dengan diskonto tertentu.

Unsur-unsur pokok yang termuat dalam pengertian tersebut adalah :

1. ada jual-beli piutang;
2. ada penjual dan pembeli piutang;
3. ada diskonto.

Selanjutnya menurut J.L. Hanson (dalam *A Distionary of Economios and Commerrs*), disebutkan bahwa yang dimaksud dengan *factoring* adalah perusahaan yang mengambil alih tugas menagih piutang dagang atas nama perusahaan lain dan memungkinkan perusahaan itu mengasuransikan tagihan macet mereka, membeli

¹² V.P.G de Seriere. *Factoring in Indonesia (Legal Aspect)* artikel : *Financia Multi Finance*, Januari 1984, hlm 1.

semua faktur tagihan. Kliennya dan melakukan tagihannya sendiri, dengan demikian klien akan memperoleh uang tunai, sehingga menambah permodalan.¹³

Sedangkan Marzuki Usman mengatakan bahwa *anjak piutang* adalah merupakan usaha untuk membeli piutang baik dalam bentuk *account receivable* (tagihan yang bisa diterima) atau *promissory notes* (surat sanggup) atas dasar tingkat diskonto (*discount rate*) tertentu dari si penjual atau klien, sehingga aktivitas penagihan selanjutnya beralih kepada Perusahaan Anjak piutang.

Oleh Karnedi Djairan disebutkan bahwa, Anjak piutang tersebut berkaitan dengan kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk pembelian piutang jangka pendek yang timbul dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.¹⁴

Anastuty Kusumawardhani menggunakan, bahwa pada hakekatnya *factoring* merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk membeli piutang dalam bentuk *account receivable*, *promissory notes* atas dasar tingkat diskonto tertentu dari penjual, sehingga aktivitas penagihan selanjutnya akan beralih kepada Perusahaan anjak piutang.¹⁵

Selanjutnya Ramlan Ginting memberikan definisi *anjak piutang* sebagai hubungan hukum antara factor dengan klien yang menjual barang atau jasa kepada nasabahnya, dengan nama Perusahaan Anjak piutang membeli piutang dagang klien dengan atau tanpa rekors (*recourse*) terhadap klien dan dalam hubungan demikian

¹³ Infobank.No 159 Tahun 1993,hlm 8.

¹⁴ Karnedi Djajaran,"*lembaga Pembiayaan Dan Peranannya Dalam Menunjang Kegiatan Dunia Usaha* ",Pengembangan Perbankan Edisi Nopember – Desember.hlm 54.

¹⁵ Zainal Asikin,'*Pokok-Pokok Hukum Perbankan Di Indonesia*," Jakarta,Penerbit: PT. Graffindo Persada,1995,hlm 38.

perusahaan mengawasi kredit yang diberikan klien kepada nasabahnya dan memelihara buku besar (sales ledger) klien.

Kemudian Saleh Affif menyebutkan bahwa anjak piutang merupakan usaha pembiayaan dengan cara membeli piutang dagang suatu perusahaan sehingga para nasabahnya akan memperoleh tambahan dana bagi modal kerjanya.¹⁶

Selanjutnya Erwin mengartikan Anjak piutang sebagai suatu alat dengan alat mana keperluan-keperluan finansial short term dapat dipenuhi melalui penjualan-penjualan current assets (incasu receivable). Bukan melalui pengambilan pinjaman atau kredit dagang. Sedangkan oleh Abdurrachman dikatakan bahwa current assets adalah semua aset yang berharga bagi perusahaan dan mempunyai nilai nyata, yakni uang tunai, tanggungan-tanggungan, barang-barang dan bahan-bahan baku di dalam persediaan atau inventaris, rekening-rekening, nota-nota yang akan dapat diterima pembayarannya.

Ganie mengatakan bahwa anjak piutang merupakan kebutuhan nyata dalam dunia usaha dengan suatu tujuan komersial tertentu, yaitu suatu alternatif pembiayaan perusahaan dalam bentuk "off balance sheet". Anjak piutang disini sebenarnya mencakup serangkaian perbuatan lembaga hukum yang secara komersial bertujuan untuk menyediakan jasa pembiayaan kepada klien dengan mengkonversikan piutang

¹⁶ Saleh Affif, "Perbankan Perlu Didampingi Jasa Pembiayaan Lain", Pengembangan Perbankan Edisi Nopember- Desember 1993, hlm 85.

(terutama piutang jangka pendek) menjadi uang tunai guna membiayai atau memperlancar kegiatan usaha klien.¹⁷

Pada akhirnya dari beberapa pengertian teoritik mengenai Anjak piutang tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa :

1. Dalam kegiatan anjak piutang melibatkan 3 (tiga) pihak yaitu :
 - ada pembeli atau pengurus piutang;
 - ada penjual piutang;
 - ada pihak yang berhutang.
2. Kegiatan anjak piutang tersebut meliputi pengalihan piutang (jual beli piutang) serta pengurusan piutang.
3. Jual beli piutang tersebut dilakukan secara terus menerus.
4. Piutang/tagihan yang diperjualbelikan adalah tagihan jangka pendek.
5. Tagihan yang diperjual-belikan itu berasal dari transaksi perdagangan dalam negeri atau luar negeri.

Anjak piutang secara formal diintrodusir pada akhir tahun 1988, yaitu melalui Paket Kebijakan 20 Desember 1988 atau lebih dikenal dengan istilah Pakdes 1988.

¹⁷ Mohamed Idwan Genie, *Aspek Hukum Factoring Di Indonesia*, Makalah pada Seminar Anjak Piutang (Factoring Sebagai Sumber Pembiayaan Dan Tinjauan Dari Segi Hukum. Diselenggarakan Oleh ILUNI-FH. Jakarta, 18 Pebruari 1989, hlm 73-74.

Pengertian yuridis Anjak piutang tersebut dapat dijumpai dalam Keppres Nomor 61 Tahun 1988 dan Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK.017/2000 serta Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Pasal 1 ayat (8) Keppres No.61 Tahun 1988 menyebutkan bahwa :

Perusahaan Anjak Piutang (Factoring Company) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan-tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Sedangkan Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK.017/2000, mengelaborasi kegiatan anjak piutang berupa kegiatan dalam bidang :

Pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek yang terbit dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri;

1. Penata usahaan penjualan "kredit" dan penagihan piutang perusahaan klien.

Dalam hal ini Fuady berpendapat, bahwa penata usahaan penjualan kredit pada poin 2 tersebut diatas berbeda dengan pengertian kredit pada bank. Kredit yang dimaksud disini adalah kredit dalam arti piutang dagang jangka pendek yang belum dilunasi oleh debitur. Karena jika ditafsirkan kata kredit tersebut sebagai kredit bank, maka tidak sesuai dengan Keppres No.61 Tahun 1988 tersebut, dan tentunya akan bertentangan dengan hakikat kegiatannya, yang selalu mengkhususkan diri hanya terhadap peralihan piutang dagang semata-mata.

Kemudian Pasal 6 huruf 1 Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan memberikan batasan tentang pengertian anjak piutang. Menurut pasal tersebut Anjak piutang adalah :

pengalihan piutang/Kegiatan pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri, yang dilakukan dengan cara pembelian.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, baik pengertian teoritik maupun yuridis mengandung pengertian yang sama yaitu :

1. Kegiatan anjak piutang tersebut melibatkan 3 pihak, yaitu adanya penjual piutang, pembeli piutang, pihak yang berhutang (karena jual beli barang/jasa).
2. Kegiatan anjak piutang meliputi pengalihan piutang (jual beli piutang) serta pengurusan piutang.
3. Piutang/tagihan yang diperjual-belikan adalah tagihan jangka pendek.
4. Tagihan yang diperjual-belikan itu berasal dari transaksi perdagangan dalam dan luar negeri.

2. Bentuk usaha dan Perizinan Anjak piutang

2.1. Bentuk Usaha

Kegiatan ekonomi pada umumnya dilakukan oleh pelaku-pelaku ekonomi baik perorangan yang menjalankan perusahaan atau badan-badan usaha, baik yang mempunyai kedudukan sebagai badan hukum atau bukan badan hukum. Kegiatan ekonomi tersebut pada hakekatnya merupakan kegiatan menjalankan perusahaan,

yaitu suatu kegiatan yang mengandung pengertian bahwa kegiatan yang dimaksud harus dilakukan oleh : ¹⁸

- Secara terus menerus dalam pengertian tidak terputus-putus.

¹⁸ Sri Rejeki Hartono, *Pembinaan Cita Hukum Asas-asas Hukum Nasional (Ditinjau Dari Aspek Hukum Dagang dan Hukum Ekonomi)*, Majalah Nasional No.2 Tahun 1995, hlm 121.

- Secara terang-terangan dalam pengertian sah (bukan Ilegal).
- Dan kegiatan tersebut dilakukan dalam rangka memperoleh keuntungan, baik untuk diri sendiri atau orang lain.

Perusahaan anjak piutang sebagai pelaku ekonomi yang menjalankan perusahaan dalam pengertian melakukan kegiatan yang terus menerus, secara terang-terangan dalam rangka mencari keuntungan, sebagai lembaga/institusi yang dapat melakukan kegiatan tersebut, pada dasarnya dapat dalam berbagai bentuk dengan status badan hukum atau bukan.

Perusahaan Anjak piutang yang merupakan lembaga pembiayaan, dapat dilakukan oleh :

1. Bank.
2. Lembaga Keuangan Bukan Bank.
3. Perusahaan Pembiayaan

Sebagai pelaku ekonomi yang menjalankan perusahaan pembiayaan, Perusahaan Anjak piutang tersebut berbentuk Perseroan Terbatas atau Koperasi.¹⁹

Perusahaan Anjak piutang yang berbentuk Perseroan Terbatas, dapat dimiliki oleh :

1. Warga Negara Indonesia dan/atau Badan Hukum Indonesia.
2. Badan Usaha Asing dan Warga Negara Indonesia (usaha patungan).
3. Pemilikan saham oleh Badan Usaha Asing tersebut, ditentukan sebesar-besarnya 85% (delapan puluh lima persen) dari Modal Disetor.

¹⁹ Periksa Pasal 3 ayat(2) Keppres No.61 Tahun 1988 dan Pasal 9 ayat (2) Keputusan Menteri Keuangan.

2.2. Perizinan

Dunia usaha tidak akan berkembang tanpa adanya izin yang jelas menurut hukum izin berfungsi bila dunia usaha membutuhkannya. Dengan perkataan lain dunia usaha akan berkembang bila izin yang di berikan mempunyai satu kekuatan pasti, dengan demikian dunia usaha dapat bekerja dalam kondisi nyaman.

Berkaitan dengan perizinan bagi lembaga pembiayaan (factoring), telah diatur didalam keputusan Menteri Keuangan No 1251/KMK.013/1988 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan juncto Keputusan Menteri Keuangan No 468/KMK.017/1995 tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No 1251/KMK.031/1988 Tanggal 20 Desember 1988 Tentang Ketentuan Dan Tatacara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan. Pada tahun 2000 Keputusan –Keputusan Menteri tersebut dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi serta diganti dengan Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.

Didalam Pasal 10 ayat (1) Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK.017/2000 diatur bahwa untuk dapat melakukan usahanya maka, perusahaan anjak piutang tersebut wajib memperoleh izin dari Menteri Keuangan.

Kemudian Pasal 10 Keputusan Menteri Keuangan Nomor 448/KMK.017/2000 menetapkan bahwa untuk memperoleh izin usaha sebagai Perusahaan Anjak piutang, maka perusahaan yang bersangkutan mengajukan permohonan kepada Menteri Keuangan, dengan melampirkan :

1. Akte pendirian yang telah disahkan menurut ketentuan perundang-undangan yang berlaku;
2. Bukti pelunasan modal disetor dalam bentuk deposito berjangka pada salah satu bank umum di Indonesia dan dilegalisasi oleh bank penerima setoran;
3. Contoh perjanjian pembiayaan yang akan digunakan;
4. Daftar susunan pengurusan perusahaan, disertai;
 - a. identitas diri;
 - b. daftar riwayat hidup;
 - c. bukti berpengalaman operasional;
 - d. surat pernyataan tidak tercatat sebagai debitur macet.
5. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan;
6. Neraca Pembukuan Perusahaan;
7. Perjanjian usaha patungan antara pihak asing dan pihak Indonesia bagi perusahaan patungan;
8. Surat pernyataan tidak berkeberatan dari Bank Indonesia bagi bank yang menjadi pemegang saham perusahaan;
9. Penjelasan Direksi perusahaan tentang kesiapan operasional.

Pemberian izin usaha ini diberikan selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kerja sejak permohonan diterima secara lengkap dan izin usaha akan berlaku selama perusahaan masih menjalankan usahanya. Pemberian izin usaha untuk lembaga pembiayaan tidak dikenakan biaya.

Apabila lembaga pembiayaan melakukan kegiatan yang bertentangan dengan bidang usahanya, jelas akan mengakibatkan sanksi dengan mencabut izin yang diberikan. Penghentian atau pencabutan izin usaha tersebut dilakukan setelah diberikan pernyataan secara tertulis kepada yang bersangkutan sebanyak 3 kali berturut-turut dengan tenggang waktu 1 bulan dan telah dilakukan pembekuan kegiatan atas izin usaha untuk jangka waktu 6 bulan sejak pernyataan terakhir.

Dari beberapa ketentuan tentang perizinan dengan meminimalkan pengaturan serta memberikan kemudahan dalam tata cara pendirian. Lembaga Pembiayaan (Factoring) di Indonesia tersebut, kiranya cukup jelas bahwa hal tersebut didasarkan pada pertimbangan pemerintah untuk lebih meningkatkan keberadaan perusahaan anjak piutang bersama-sama dengan lembaga keuangan yang lain sehingga dapat menunjang efisiensi kegiatan perekonomian nasional secara sehat.

B. Dasar Hukum Anjak Piutang

1. Dasar Hukum Anjak piutang

Terdapat beberapa ketentuan dalam hukum Indonesia menjadi dasar hukum bagi eksistensi jasa Anjak piutang. Disini dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu ketentuan-ketentuan hukum yang merupakan dasar hukum substantif dan ketentuan-ketentuan hukum yang bersifat administratif.

1.1. Dasar Hukum Substantif

1.1.1. Dasar Hukum Substantif Murni

Bahwa yang menjadi dasar hukum substantif murni bagi kegiatan Anjak piutang adalah “asas kebebasan berkontrak”.

Asas kebebasan berkontrak didalam kitab hukum tercermin dari ketentuan pasal 1338 KUH Perdata, yang mengatakan bahwa semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Pasal ini mengandung arti, bahwa pihak-pihak yang terkait dalam suatu perjanjian dapat menyepakati apapun antara mereka.

Selama apa yang disepakati itu sah, artinya tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan, kesepakatan itu mengikat mereka yang mengadakan layaknya undang-undang, konsekuensinya adalah, terhadap mereka yang membuat perjanjian tersebut, tidak dapat menyimpanginya.²⁰

Dengan demikian jika memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1320 KUH Perdata, yaitu dipenuhi empat syarat sebagai berikut :

Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.

Kecakapan untuk membuat suatu perikatan.

Suatu hal tertentu.

Suatu sebab yang halal.

KUH Perdata tersebut, perjanjian sah adanya serta mempunyai kekuatan yang sama dengan undang-undang. Karena itu, jika dalam perjanjian anjak piutang memenuhi syarat-syarat suatu perjanjian, kekuatannyapun menjadi sama dengan undang-undang jadi meskipun transaksi anjak piutang belum diatur secara jelas dalam

²⁰ Setiawan, *Memurninya Supremasi Asas Kebebasan Berkontrak*, Newsletter NO. 15/IV/Desember/1993, hlm 1.

hukum, para pihak (Perusahaan Anjak piutang dan Klien) mereka bebas untuk membuat perjanjian anjak piutang dan melakukan transaksi tersebut.

1.1.2. Dasar Hukum Substantif Bertendensi Prosedural

Dasar hukum substantif bertendensi prosedural ini dapat dilihat di dalam KUH Perdata dan KUH Dagang.

Ketentuan-ketentuan dalam KUH Perdata yang relevan dengan kegiatan Anjak piutang antara lain :

- a. Pasal 613 KUH Perdata (mengatur pengalihan piutang)
Pasal 1459, 1491, 1493, 1495, 1533 dan 1534 (mengatur penjualan piutang)
- b. Pasal 174 sampai dengan Pasal 177 KUHD (mengatur tentang promissory notes/surat sanggup)

1.2. Dasar Hukum Administratif

Dasar hukum yang bersifat administratif ini masih dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

1.2.1. Dalam tingkat undang-undang

Undang-undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Pasal 6 huruf 1 UU No. 7 Tahun 1992 memberi dasar hukum kepada bank untuk melakukan kegiatan Anjak piutang, sekaligus memberikan batasan-batasan pengertian tentang anjak piutang.

Menurut Pasal 6 huruf 1 UU No. 7 Tahun 1992, Anjak piutang merupakan kegiatan pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari transaksi

perdagangan dalam atau luar negeri, yang dilakukan dengan cara pembelian atau pengalihan piutang.

1.2.2. Peraturan lainnya, antara lain

- Keputusan Presiden Republik Indonesia No. 61 Tahun 1988 tentang lembaga pembiayaan
- Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan .
- Keputusan Menteri Keuangan No.468/KMK.017/1995 Tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988 Tanggal 20 Desember 1988 Tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.
- Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK .017/2000 Tentang Perusahaan Pembiayaan.

Di dalam keempat peraturan tersebut hanya mengatur tentang usaha tata cara pendirian, permodalan serta pengawasan Perusahaan anjak piutang.

2. Obyek Transaksi anjak piutang

Selanjutnya di dalam Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK.017/2000 tidak disebutkan secara terperinci mengenai obyek dari transaksi anjak piutang, namun dari tekanan Pasal 2 yang menyebutkan bahwa kegiatan anjak piutang meliputi :

1. Pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek yang terbit dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

2. Penatausahaan penjual kredit serta penagihan piutang perusahaan Klien.

Maka dapat disebutkan disini bahwa obyek dari transaksi anjak piutang tersebut adalah piutang atau tagihan jangka pendek dari suatu transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Piutang mana kemudian oleh Klien dialihkan kepada Perusahaan anjak piutang .

Menurut Mariam Darus Badruzaman piutang adalah hak tagihan oleh kreditur terhadap debitur tertentu berdasarkan suatu perikatan.²¹

Ditinjau dari definisi teoritik, obyek dari transaksi Anjak piutang tersebut adalah account receivable (Black, V.P.G de Seriere, JL Hanson, Marzuki Usman, Anastuti Kusumawardani, Erwin) dan promissory notes (marzuki Usman, Anastuti Kusumawardani).

Oleh Emmy Pangaribuan Simanjuntak dikatakan bahwa promissary notes (surat sanggup), jika ditinjau dari sudut isi perikatannya, yakni termasuk tagihan hutang (schuldvorderingspapier), akan tetapi tergolong ke dalam kriterium “janji untuk membayar” (betalingsbelofte).²²

Dengan demikian karena promissory notes tersebut termasuk surat tagihan hutang, dengan demikian secara teoritis dapat menjadi obyek dari anjak piutang.

Selanjutnya pengaturan mengenai promissory notes tersebut, tunduk pada ketentuan yang diatur dalam Pasal 174 – 176 KUH Dagang.

²¹ Mariam Darus Badruzaman, " *Bab-bab Tentang Creditverband*", Gadai dan Fiducia, Bandung : Penerbit Alumni, 1987, hlm 66.

²² Emmy Pangaribuan Simanjuntak, *Hukum Dagang Surat-surat Berharga*, Penerbit Yagyakarta : Seksi Hukum Dagang Falkultas Hukum UGM, 1982, hlm 134.

Piutang juga dibedakan atas piutang yang sudah ada dan piutang yang akan ada.

Piutang yang belum ada, dibedakan menjadi :

1. Piutang yang relatif belum ada.
2. Piutang yang absolut belum ada.

Selanjutnya untuk jangka waktu piutang, kiranya jangka waktu seperti halnya jangka waktu pemberian kredit, dapat dijadikan pedoman, yaitu :

1. Jangka pendek diartikan jangka waktu maksimum 1 tahun;
2. Jangka menengah diartikan jangka waktu 1 tahun s/d 3 tahun ;
3. Jangka panjang diartikan jangka waktu lebih 3 tahun (Badruzaman, 1991 : 64)

3. Pihak-pihak Dalam Anjak Piutang

Dalam transaksi anjak piutang domestik, terdapat 3 (tiga) pihak antara lain :

- a. Perusahaan Anjak piutang sebagai pembeli piutang.
- b. Klien sebagai penjual piutang.
- c. Customer sebagai pihak yang berhutang.

Kemudian jika obyek dari Anjak piutang tersebut adalah promissory notes (surat sanggup) ada pihak lain lagi yang terlibat yaitu bank .

4. Perlindungan Hukum Dalam Anjak Piutang

Agar terjadi suatu perlindungan hukum diperlukan pihak-pihak yang bertindak sebagai subyek hukum, sedangkan yang menjadi sasaran dari perlindungan hukum tersebut adalah obyek hukum.

Obyek hukum disini merupakan kepentingan yang menjadi tujuan perlindungan hukum yang dilakukan oleh subyek hukum.

Selanjutnya tiap perlindungan hukum tersebut mempunyai dua segi yang disebut:

- a. kewenangan atau disebut hak dan,
- b. kewajiban

Seperti telah dikemukakan di atas bahwa, dalam transaksi Anjak piutang terdapat 3 (tiga) pihak utama, yakni Perusahaan Anjak piutang, Klien dan Customer. Transaksi Anjak piutang tersebut pada dasarnya merupakan suatu pengalihan mutlak atau penjualan oleh pihak Klien kepada ketiga (Customer) yang timbul sebagai akibat pembelian barang/jasa secara kredit dari pihak Klien.

Dari sini tampak adanya perlindungan hukum yang terjadi antara :

1. Perusahaan Anjak piutang dengan Klien.
2. Perusahaan Anjak piutang dengan Customer.
3. Klien dengan Customer.

Sedangkan piutang atau tagihan yang timbul dari penjual barang atau jasa, yang kemudian dialihkan tersebut menjadi obyek dari transaksi Anjak piutang.

Keppres No. 61 Tahun 1988, berikut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 448/KMK.017/2000, tidak mengatur sama sekali hak maupun kewajiban para pihak yang terkait dalam transaksi anjak piutang tersebut. Dengan demikian mengandung pengertian bahwa sejauh ini, perangkat hukum Indonesia memberi kebebasan kepada para pihak tersebut untuk secara bebas menentukan hak dan kewajiban masing-masing pihak dengan tetap berpegang pada prinsip umum perjanjian.

Dari nasabah perjanjian Anjak piutang, dapat diketahui, perlindungan hukum para pihak serta beberapa jauh hak dan kewajiban yang harus ditempuh oleh para pihak.

Dengan demikian dalam perlindungan hukum itu terdapat unsur-unsur antara lain :

- a. Adanya orang atau badan yang hak dan kewajibannya saling berhadapan.
- b. Adanya obyek yang berlaku berdasarkan hak dan kewajiban tersebut diatas.
- c. Adanya perlindungan antara pemilik hak dan pengembangan kewajiban atau adanya perlindungan atas obyek yang bersangkutan.

Dalam perjanjian Anjak Piutang cenderung merumuskan ketentuan-ketentuan yang memberikan perlindungan hukum yang berlebihan bagi pihaknya, tanpa memperhatikan perlindungan hukum bagi pihak lain. Untuk itu perlu ada perlindungan hukum agar kedua pihak dalam perjanjian Anjak Piutang itu terlindungi . Perlindungan hukum itu meliputi :

1. Perlindungan hukum yang dilakukan oleh Pemerintah.
2. Perlindungan hukum melalui perjanjian Anjak Piutang.
3. Perlindungan hukum dalam hal terjadi sengketa.

Meskipun sudah ada upaya untuk melindungi para pihak dalam perjanjian Anjak Piutang , ternyata dalam praktek perlindungan hukum terhadap para pihak cenderung diabaikan.

C. Pihak-pihak Dalam Anjak Piutang

Dari batasan yang ditentukan di dalam Keppres No 61 Tahun 1988 serta Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK.017/2000, demikian juga dari batasan pengertian teoritik anjak piutang dapat dilihat adanya beberapa pihak yang terlibat didalam kegiatan anjak piutang yaitu :

1. Perusahaan Anjak Piutang

Yang dimaksudkan adalah perusahaan yang akan membeli/menerima pengalihan piutang, yang berfungsi “perantara” antara klien dengan Costumer.

Yang dapat menjadi perusahaan Anjak piutang adalah :

1. Perusahaan yang bergerak khusus Anjak piutang.
2. Perusahaan multi finance, yang di samping bergerak di bidang Anjak piutang, tetapi juga bergerak di bidang usaha finansial lainnya, seperti bidang usaha leasing, customer finance, kartu kredit, dan sebagainya.
3. Bank juga diperkenankan beroperasi di bidang usaha Anjak piutang berdasarkan UU Perbankan No.7 Tahun 1992, Pasal 6 huruf 1.

Jika Anjak piutang itu berupa factoring Internasional, maka disamping Perusahaan Anjak piutang yang domestik (Import Factor), terlibat juga Perusahaan Anjak piutang luar negeri (Eksport Factor). Jadi ada 4 (empat) pihak yaitu : Terhadap Anjak piutang yang menggunakan account receivable, prosedur pelaksanaannya dapat dilihat dalam skema berikut ini :

1. Export Factor yaitu perusahaan yang akan membeli piutang.
2. Eksportir yang akan menjual utangnya (klien).

3. Importir yaitu orang atau badan hukum dengan mana Eksportir melakukan transaksi jual beli antar negara.
4. Import Factor yaitu perusahaan di luar negeri yang akan membantu Export Factor dalam mengawasi Import.

Export Factor merupakan penghubung dengan klien sedangkan Import factor merupakan penghubung dengan Customer.

Sebagai perusahaan pembiayaan (pembeli piutang), maka ketentuan tentang bentuk usaha, cara pendirian dan lain sebagainya seperti sudah dijelaskan dimuka harus dipenuhi oleh perusaha Anjak piutang.

2. Penjual Piutang (Klien)

Yang dimaksud dengan klien adalah pihak yang mempunyai piutang, dimana piutang tersebut kemudian dialihkan kepada Perusahaan Anjak piutang.

Menurut Pasal 1 huruf m Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988 klien adalah perusahaan yang menjual dan atau mengalihkan piutang atau tagihannya yang timbul dari transaksi perdagangan kepada Perusahaan Anjak piutang .

Dari ketentuan tersebut disyaratkan, Klien harus merupakan suatu perusahaan, dengan demikian usaha dagang perorangan tidak dimungkinkan untuk menjual piutangnya kepada perusahaan anjak piutang. Namun demikian tidak berarti klien tersebut harus merupakan badan hukum, seperti halnya Perusahaan Anjak piutang dimana ditetapkan harus berbadan hukum Perseroaan Terbatas atau Koperasi. Jadi perusahaan yang dapat menjual piutangnya (klien) tidak ada

batasan dalam bentuk usahanya, bisa perusahaan yang bukan badan hukum, seperti suatu firma, CV, persekutuan perdata, dan sebagainya.

3. Customer

Adalah sebagai pihak debitur yang berhubungan kepada klien, yang selanjutnya dengan kegiatan Anjak piutang. Piutang yang terbit dari hutang (karena jual beli barang/jasa) tersebut dialihkan kepada Perusahaan Anjak piutang.

Customer ini merupakan pihak yang penting untuk diperhatikan, mengingat macet tidaknya tagihan sangat ditentukan oleh customer tersebut sebagai pihak yang akan melunasi pembayaran.

Jadi kemampuan dari Customer haruslah menjadi perhatian yang utama bagi Perusahaan Anjak piutang dalam membeli piutang. Terlebih lagi dalam bisnis Anjak piutang tidak dipersyaratkan adanya suatu agunan.

4. Fungsi Anjak Piutang

Bahwa keberadaan Perusahaan Anjak piutang sangat dirasakan fungsi dan manfaatnya oleh berbagai pihak.

Adapun fungsi dari perusahaan Anjak piutang tersebut antara lain :

1. Fungsi pembiayaan

Perusahaan Anjak piutang yang mengambil alih piutang dagang Klien dalam kondisi tertentu melakukan pembayaran kepada klien sebagian dari nilai piutang dagang Klien dan sisanya dibayarkan pada saat piutang dagang jatuh

tempo. Dengan demikian likuiditas Klien membaik, karena sebagian piutang oleh perusahaan Anjak piutang.²³

2. Fungsi pencegahan kredit macet (Perlindungan Kredit)

Dengan diperolehnya pembayaran piutang secara kontan dari Perusahaan Anjak piutang, maka Klien akan terhindar dari macetnya kredit akibat tertundanya pembayaran barang oleh nasabah (Customer), sebab Perusahaan Anjak piutang telah memikul risiko yang muncul dari transaksi piutang tersebut.

3. Fungsi administratif

Dalam hal ini Perusahaan Anjak piutang menangani masalah piutang dagang Klien, memelihara buku besar dan menagih pembayaran dari nasabah pada saat piutang jatuh tempo untuk kepentingan Klien. Dengan demikian setelah Klien menjual piutang dagangnya kepada Perusahaan Anjak piutang, maka Klien bebas dari tanggungjawab tersebut yang beralih pada Perusahaan Anjak piutang.

5. Produk Jasa Anjak piutang

Pada prinsipnya produk jasa anjak piutang dapat dibagi dalam 2 (dua) bagian :

Jasa financing dan jasa non financing

5.1. Jasa Financing

²³ Ramalan Ginting, Op-cit, hlm 33.

Dalam hal ini Perusahaan memberikan jasa financing. Perusahaan anjak piutang dapat memberikan pre-financing sampai dengan 80 % atau bahkan sampai dengan 90% dari jumlah piutang dagang, segera setelah diadakan kontrak Anjak piutang penyerahan bukti-bukti penjualan barang (invoice) kepada perusahaan anjak piutang. Transaksi dapat dilakukan atas dasar : ²⁴

a. Recourse Factoring

Dalam recourse factoring, pihak klien memikul resiko yang mungkin timbul atas tagihan yang telah dialihkannya.

Perusahaan Anjak piutang dapat saja mengembalikan tagihan yang telah dijual itu kepada kliennya. Dalam hal ini sejak semula harus ditentukan dalam perjanjian Anjak piutang batasan-batasan tentang hal apa saja tanggung jawab tersebut.

b. Non recourse/without recourse factoring

Dalam without recourse factoring perusahaan Anjak piutang mengambil alih menanggung resiko terhadap tagihan yang tidak tertagih. Namun dalam perjanjian anjak piutang dapat dicantumkan bahwa diluar keadaan macetnya tagihan dapat diberlakukan bentuk recourse. Ini untuk menghindari tagihan yang tidak dibayar karena pihak Klien ternyata mengirimkan barang-barang yang cacat atau rendah mutunya. Dalam keadaan ini pihak Perusahaan anjak piutang dapat menjual kembali tagihan tersebut kepada Klien.

²⁴ Hery Harsojono Notoduro, Op-cit, hlm 25.

c. Disclosed Factoring

Pihak Customer diberitahu bahwa tagihan telah dialihkan kepada Perusahaan anjak piutang dan pembayarannya dilakukan langsung kepada Perusahaan anjak piutang tersebut. Pemberitahuan ini biasanya dicantumkan dalam faktur barang yang diperjual belikan.

d. Undisclosed Factoring

Pihak customer tidak diberitahu tentang dialihkannya piutang sampai terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan resiko pada Perusahaan anjak piutang . Yang perlu diperhatikan dalam bentuk ini adalah kemungkinan tindakan pihak Perusahaan anjak piutang yang dapat menyinggung hubungan antara Klien dan Customer.

5.2. Jasa non financing

Dalam hal ini Perusahaan memberikan jasa non financing, maka Perusahaan anjak piutang melayani “credit management client”. Jasa non financing ini dapat dibagi menjadi 4 (empat) yaitu :²⁵

- a. Credit investigation, sama dengan fungsi credit assessment;
- b. Sales ledger administration, sama dengan fungsi sales accounting. Dalam jasa ini termasuk pula multicurrency sales ledgering dalam hal export factoring, sehingga memungkinkan Klien mengikuti perkembangan ekspornya dalam berbagai mata uang asing.

²⁵ Herry Harsojono Notodipuro, Op-cit, hlm 30.

c. Credit control termasuk collection dalam hal ini Perusahaan anjak piutang monitor penjualan yang dilakukan pihak Klien dengan baik, termasuk menetapkan prosedur penagihannya agar piutang dagang dapat cair pada waktunya.

d. Protection against credit risk

Dalam hal ini Perusahaan anjak piutang mengusahakan cara-cara pengamanan terhadap risiko bad debts. Khususnya dalam hal export factoring, Perusahaan Anjak piutang dapat pula melayani forward exchange cover untuk menghindari resiko berfluktuasinya kurs mata uang asing.

Sejalan dengan jasa non financing ini, maka Perusahaan Anjak piutang melaksanakan/melapor secara teratur kepada Kliennya hal-hal sebagai berikut:

- a. Credit standing (bonafiditas) para Customer dari Klien.
- b. Laporan posisi piutang dagang Klien berikut tanggal jatuh temponya.
- c. Statement of accounts kepada Customers.

Apabila Customer gagal membayar pada waktunya, Perusahaan Anjak piutang secara aktif melakukan penagihan sesuai prosedur yang berlaku dengan sebaik-baiknya, tanpa merusak hubungan baik antara Customer dengan Klien.

6. Dilihat dari sudut ketelibatan Klien.

a. Recourse Factoring

Merupakan jenis Anjak piutang, dimana apabila pihak Perusahaan Anjak piutang ternyata tidak mendapatkan tagihannya dari pihak Customer, maka Pihak Klien masih tetap bertanggung jawab untuk melunasinya. Bahkan menurut Fuady

ada jenis recourse factoring yang memberikan hak opsi pada pihak Perusahaan Anjak piutang untuk menjual piutangnya kembali kepada Klien.

b. Without Recourse Factoring

Jenis Anjak piutang ini meletakkan beban tagihan beserta seluruh risikonya sepenuhnya pada pihak Perusahaan Anjak piutang . Jadi jika terjadi kegagalan dalam hal penagihan piutang, merupakan tanggung jawab pihak Perusahaan , adapun pihak Klien tidak lagi bertanggung jawab. Kecuali jika ada kesalahan pada pihak Klien.

6.1. Dilihat dari pemberitahuan kepada pihak Customer

a. Disclosed Factoring

Dimana pengalihan piutang kepada Perusahaan Anjak piutang diberitahukan kepada Customer.

Pemberitahuan ini biasanya dicantumkan dalam faktur (invoice) barang yang diperjualbelikan.²⁶

b. Undisclosed Factoring

Adalah Anjak piutang dimana pengalihan piutang tersebut tidak diberitahukan kepada Customer. Sering juga disebut dengan Confidential Factoring.²⁷

6.2. Dilihat dari banyaknya piutang yang dialihkan

a. Facultative Factoring

Facultative Factoring merupakan jenis Anjak piutang yang dalam persetujuannya diberitahukan hak opsi kepada Perusahaan Anjak piutang.

²⁶ Herry Harsojono Notodipuro, Op-cit, hlm 30.

²⁷ Erman Rajaguguk, Ibid, hlm 42.

Untuk menentukan nanti pada saat piutang terbentuk, apakah piutang diterima dengan transaksi Anjak piutang atau tidak. Dalam hal ini, faktor keamanan bagi Perusahaan anjak piutang merupakan salah satu pertimbangan bagi Perusahaan Anjak piutang untuk mengambil sikap. Sementara itu, sebelum piutang dinyatakan diterima oleh Perusahaan ini, Klien bebas menjual piutangnya kepada orang lain.

b. Whole Turnover Factoring

Dalam hal ini, transaksi Anjak piutang dilakukan atas seluruh turnover dari perusahaan Klien, atas piutang yang telah ada atau yang akan ada. Dengan demikian, menghindarkan Klien untuk menjual piutangnya kepada pihak lain.

6.3. Bentuk-bentuk Khusus Anjak piutang

a. Full Service

Transaksi Anjak piutang yang mencakup semua jasa Anjak piutang mulai dari urusan administrasi penjual, tagihan dan penagihan dari piutang yang macet menjadi tanggung jawab Perusahaan Anjak piutang.

b. Bulk Factoring

Transaksi Anjak piutang yang mengaitkan perusahaan anjak piutang sebagai agen dari Klien. Jasa yang diberikan oleh Perusahaan anjak piutang dalam jenis ini hampir sama dengan full service factoring, kecuali penagihan piutang tetap dilakukan klien.

c. Agency Factoring

Pada transaksi Anjak piutang jenis ini., Perusahaan Anjak piutang bertindak sebagai agen dari Klien. Dalam hal ini seperti ini, Perusahaan Anjak piutang hanya menyediakan jasa penagihan, sehingga mirip debt collector.

d. Invoice Discounting

Transaksi ini murni financing. Satu-satunya jasa Anjak piutang yang dibutuhkan Klien hanyalah jasa financing, sedangkan peran Anjak piutang lainnya (non factoring) tetap ditangani sendiri oleh Klien.

Ooi Chee Kok memberitahukan jenis-jenis Anjak piutang:

1. Full Service

Merupakan transaksi Anjak piutang yang mencakup semua jasa Anjak piutang (financing dan non financing).

Pada full service selalu memuat jasa yang meliputi availability of finance (pembiayaan), protection against bad debt (proteksi kredit), notices to debtors (pemberitahuan), sales ledger administration (penatausahaan) dan collection (penagihan piutang).

2. Recourse Factoring

Hampir sama dengan full service, kecuali jasa proteksi kredit tidak dicover oleh Perusahaan Anjak piutang. Jadi pada recourse Factoring selalu memuat jasa pembiayaan, pemberitahuan, penatausahaan dan penagihan piutang, tidak memuat jasa proteksi kredit.

3. Bulk Factoring

Pada bulk factoring selalu memuat jasa yang meliputi pembiayaan dan pemberitahuan, dengan demikian tidak memuat jasa proteksi kredit, penatausahaan serta penagihan piutang.

4. Maturity Factoring

Pada maturity factoring selalu memuat jasa yang meliputi proteksi kredit, pemberitahuan, penatausahaan dan penagihan piutang, tidak memuat jasa pembiayaan. Jadi pada maturity factoring, Klien justru tidak memerlukan jasa financing, yang diperlukan hanyalah jasa non financing.

5. Agency Factoring

Pada agency factoring selalu memuat jasa pembiayaan, biasanya memuat jasa perlindungan kredit dan penatausahaan, dan kadang-kadang memuat jasa pemberitahuan, namun tidak memuat jasa penagihan piutang. Penagihan piutang ditangani langsung oleh Klien sendiri.

6. Invoice Discounting

Pada invoice discounting hanya memuat jasa pembiayaan. Transaksi ini betul-betul murni financing. Satu-satunya jasa Anjak piutang yang dibutuhkan Klien hanyalah jasa financing, sedangkan jasa non financing tetap ditangani sendiri oleh Klien.

7. Undisclosed Factoring

Pada undisclosed factoring selalu memuat jasa pembiayaan, kadang perlindungan kredit, namun tidak memuat pemberitahuan, penatausahaan dan penagihan piutang.

Dengan melihat jenis-jenis anjak piutang pada matrik dari Ooi Chee Kok di atas, kiranya dapat kita golongkan jenis-jenis tersebut ke dalam 3 (tiga) produk jasa Anjak piutang, meliputi :

1. Jasa Financing

Yang tergolong pada jasa ini antara lain, bulk factoring dan invoice discounting.

2. Jasa non Financing

Adalah maturity factoring.

3. Jasa Financing dan Non Financing

Antara lain, full service factoring, recourse factoring, agency factoring dan undisclosed factoring.

D. Prosedur atau Mekanisme Anjak Piutang

Seperti telah disebutkan bahwa pada dasarnya terdapat tiga pihak yang terlibat dalam transaksi Anjak piutang, yakni :

1. Klien sebagai penjual piutang.
2. Customer sebagai yang terhutang.
3. Perusahaan anjak piutang sebagai pembeli piutang.

Namun demikian, di samping tiga pihak tersebut di atas, apabila Anjak piutang tersebut dalam bentuk pengalihan piutang bukan dengan pengalihan account receivable, tetapi lewat pemberian promissory notes, maka disamping tiga pihak tersebut, ikut pula pihak keempat, yaitu pihak bank yang akan memberikan perantara antara pihak Perusahaan anjak piutang dengan pihak Customer.

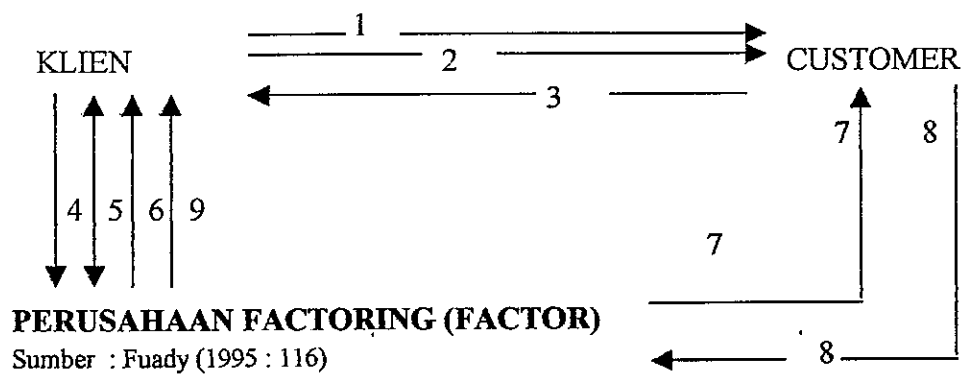
Demikian juga, jika Anjak piutang tersebut merupakan factoring internasional, maka pihak Customer akan berada di negara lain dari pihak Klien. Sehingga di sini terdapat 2 (dua) Perusahaan Anjak piutang, yaitu Perusahaan Anjak piutang di negara Klien yang disebut Export Factor, dan Perusahaan Anjak piutang di negara pihak Customer, yang disebut Import Factor. Sehingga dengan demikian ada 4 (empat) pihak, yakni :

1. Importer (Customer)
2. Exporter (Klien).
3. Import Factor.
4. Export Factor.

Agar supaya lebih jelas, maka transaksi Anjak piutang, baik untuk domestik factoring maupun internasional factoring, akan digambarkan dalam bagan/skema berikut :

UPT-PUSTAK-UNDIP

BAGAN I
PROSEDUR FACTORING ACCOUNT RECEIVABLE



Keterangan :

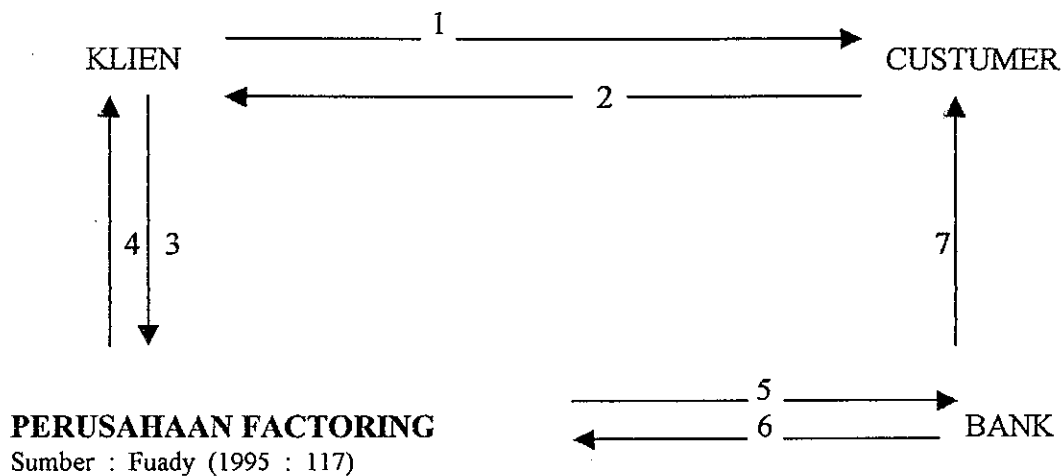
1. Transaksi jual beli barang/jasa
2. Permintaan transaksi transfer tagihan
3. Persetujuan transfer
4. Pemberitahuan/penyerahan data piutang
5. Transaksi Anjak piutang
6. Pembayaran advance
7. Penagihan pada saat jatuh tempo
8. Pembayaran pada saat jatuh tempo
9. Pembayaran sisa piutang

Proses terjadinya kegiatan anjak piutang untuk tagihan yang dapat diterima (account receivable) tersebut sedikit berbeda dengan proses transaksi surat-surat berharga (promissory notes). Menurut FINANCIA MULTI FINANCE, untuk tagihan

yang dapat diterima terdapat tujuh macam proses. Pertama, penjual akan Klien menjual barang kepada pembeli atau nasabah (Customer) secara kredit berjangka pendek atau menengah. Kedua, untuk kepentingan cash flow, si penjual (Klien) minta persetujuan pembeli (Customer) untuk menjual tagihannya kepada Perusahaan anjak piutang . Ketiga, pembeli (Customer) menyetujui usul tersebut. Keempat, dokumen tentang piutang diserahkan oleh si penjual (Klien) kepada Perusahaan Anjak piutang . Kelima, dibuatkan kontrak pengambilan-alihan piutang antara penjual (Klien) dengan Perusahaan anjak piutang . Keenam, Perusahaan anjak piutang membayar uang penjualan piutang dengan tingkat diskonto tertentu kepada Klien. Ketujuh, pembeli (Customer) diwaktu piutang sudah jatuh tempo membayar hutangnya kepada Perusahaan anjak piutang. Kemudian untuk Anjak piutang yang dilakukan dengan cara pemakaian promissory notes, dapat dilihat prosedur pelaksanaannya dalam skema/ bagan berikut ini.

BAGAN 2

PROSEDUR FACTORING PROMISSORY NOTES



Keterangan :

1. Klien menjual barang/jasa kepada Customer
2. Pihak Customer mengeluarkan promissory notes kepada Klien
3. Klien mengendorse promissory notes tersebut kepada Perusahaan anjak piutang .
4. Promissory notes yang sudah didiskonto dibayar oleh Perusahaan anjak piutang kepada Klien.
5. Oleh Perusahaan Anjak piutang, promissory notes diserahkan kepada Bank oleh Perusahaan Anjak piutang.
6. Bank melakukan pembayaran terhadap promissory notes yang sudah jatuh tempo kepada Perusahaan anjak piutang .

7. Penagihan pembayaran promissory notes Bank kepada Customer.

8. Pembayaran promissory notes oleh Customer kepada Bank.

Jadi dalam kegiatan Anjak piutang dengan surat-surat berharga (promissory notes) tersebut, setelah barang diserahkan kepada pembeli (Customer), si pembeli (Customer) mengeluarkan promissory notes dan setelah diterima penjual (Klien), surat berharga itu disahkan dibelakangnya oleh Perusahaan anjak piutang. Kemudian Perusahaan Anjak piutang membayarnya kepada penjual (Klien) setelah diskonto. Bila kemudian surat berharga (promissory notes) itu sudah jatuh tempo, perusahaan menguangkannya di Bank si pembeli (Customer), dan terakhir pihak Bank memungut pembayaran promissory notes pembeli atau nasabah bank tersebut.

Selanjutnya dalam suatu factoring internasional pihak Perusahaan Anjak piutang yang terlibat terdiri dari dua pihak, yaitu Exspor Factor, yang berkedudukan di negara pihak pengekspor, dan Import Factor, yang berada dinegara pengimport.

Dokumen-Dokumen Dalam Anjak piutang

Dokumen adalah merupakan hal yang penting dalam kegiatan bisnis. Demikian halnya yang harus diperhatikan di dalam mempersiapkan dokumen dalam bisnis anjak piutang adalah menyangkut transaksi yang dilakukan, yaitu apakah transaksi tersebut merupakan transaksi domestik atau internasional. Sebab dari sini nanti akan terkait dengan klausula tentang choise of law, berlaku hukum Indonesia atau tidak.

Dokumen-dokumen yang ada didalam praktek dan hukum Indonesia adalah :

- a. Perjanjian yang menyebabkan timbulnya piutang, seperti jual beli atau ekspor-impor antara Klien dan Customer.

- b. Permohonan/penawaran jasa anjak piutang oleh/kepada Klien.
- c. Perjanjian Anjak piutang antara Klien dengan Perusahaan anjak piutang.
- d. Akta Cessie.
- e. Pemberitahuan/persetujuan kepada/dari Customer.
- f. Konfirmasi dari Debitur.
- g. Dokumen hutang seperti invoices, delivery order promes.
- h. Dokumen pengiriman jika ada, seperti bill of lading, drafts.
- i. Dokumen jaminan, seperti personal atau corporate guarantee.

Untuk perjanjian Anjak piutang antara Klien dengan Perusahaan anjak piutang atau yang disebut Factoring Agreement, umumnya antara lain :

- Definisi Istilah.
- Penawaran; yang merupakan penawaran piutang nantinya oleh Klien kepada Customer, setelah piutang tersebut ada.
- Penyerahan Dokumen.
- Penerimaan penawaran oleh Perusahaan Anjak piutang .
- Harga Pembeli.
- Pembayaran dan beban biaya.
- Pembayaran awal.
- Reserve.
- Proses jika piutang setuju untuk dibeli, termasuk masalah notifikasi atau persetujuan dari Customer.
- Resiko, Jaminan dan Pembayaran kembali.

- Pengambilan uang jika barang-barang ditolak atau dikembalikan.
- Masalah pajak.
- Pembayaran oleh Customer.
- Bunga.
- Jaminan.
- Kerugian/kerusakan barang.
- Pilihan hukum dan pengadilan.
- Perubahan perjanjian.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian merupakan usaha yang dilakukan manusia secara sadar yang diarahkan untuk mengetahui atau mempelajari fakta-fakta baru. Oleh karena itu penelitian sebagai suatu sarana pokok dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, metodologis, dan konsisten, karena melalui proses penelitian tersebut diadakan analisa dan konstruksi terhadap data yang telah dikumpulkan dan diolah.

3.1. Metode Pendekatan

Berdasarkan perumusan masalah dan tujuan penelitian, maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan yuridis normatif, yang bertumpu pada data sekunder dan dilengkapi dengan pendekatan yuridis empiris yang bertumpu pada data primer.

Pendekatan yuridis normatif digunakan karena penelitian ini akan berusaha menemukan sejauh mana hukum positif berlaku dalam transaksi Anjak Piutang, untuk itu diperlukan suatu penelitian yang berupa inventarisasi hukum positif dan akan berusaha menemukan asas-asas hukum dalam transaksi Anjak Piutang, dan juga berusaha untuk menemukan sistematik hukum tentang pengertian dasar yang terdapat dalam sistem hukum yakni subyek hukum, hak, kewajiban, hubungan hukum dan obyek hukum dalam transaksi anjak piutang.

Metode pendekatan ini dimulai dengan cara mengkaji dasar hukum anjak piutang yang terdiri dari peraturan perundang-undangan mengenai anjak piutang,

kemudian mengamati, meneliti, dan menganalisa pelaksanaan perjanjian anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang, tanggung jawab masing-masing pihak yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian anjak piutang, serta hambatan-hambatan yang mungkin timbul dan dihadapi oleh PT. Financia Multi Finance Semarang dalam pelaksanaan perjanjian anjak piutang.

Pendekatan yuridis empiris digunakan untuk mengetahui hal-hal yang mempengaruhi proses bekerjanya hukum dalam pelaksanaan transaksi anjak piutang, untuk itu dalam penelitian ini juga akan melihat bagaimana pelaksanaan transaksi anjak piutang dikaitkan dengan masalah-masalah yang lain selain masalah hukum.

Pendekatan empiris dipergunakan untuk menganalisa hukum bukan semata-mata sebagai suatu seperangkat aturan perundang-undangan yang bersifat normatif belaka, akan tetapi hukum dilihat sebagai perilaku masyarakat yang menggejala dan mempola dalam kehidupan masyarakat, selalu berinteraksi dan berhubungan dengan aspek kemasyarakatan seperti politik, ekonomi, sosial dan budaya. Berbagai temuan lapangan yang bersifat individual akan dijadikan bahan utama dalam mengungkapkan permasalahan yang diteliti dengan berpegang pada ketentuan yang normatif.

Metode pendekatan ini dipergunakan dalam penelitian mengenai pelaksanaan perjanjian anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang karena permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini membutuhkan data primer dan sekunder yang kemudian dianalisa untuk menemukan jawaban dari permasalahan yang muncul dalam penelitian ini.

Peraturan yang memuat ketentuan mengenai anjak piutang di Indonesia, antara lain :

1. Kitab Undang-undang Hukum Perdata, Buku III tentang Perikatan.
2. Paket Kebijakan 20 Desember 1988, yang didalamnya terdapat Keputusan Presiden RI No. 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan.
3. Surat Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK 017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.
4. Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan.
5. Perjanjian Anjak Piutang antara factor, Klien dan nasabah (customer) yang dilaksanakan di PT. Financia Multi Finance Semarang.

3.2. Spesifikasi Penelitian

Spesifikasi penelitian ini adalah termasuk deskriptif analitis, yaitu menggambarkan peraturan perundangan yang berlaku dikaitkan dengan teori-teori hukum dan praktek pelaksanaan hukum positif yang menyangkut permasalahan tersebut di atas.

Dikatakan deskriptif, karena penelitian ini diharapkan akan diperoleh gambaran secara menyeluruh dan sistematis mengenai pelaksanaan transaksi anjak piutang. Analitis karena kemudian akan dilakukan analisis terhadap berbagai perlindungan hukum yang mengatur pelaksanaan transaksi anjak piutang tersebut, dan kemungkinan untuk mengatur transaksi anjak piutang tersebut dalam suatu peraturan hukum yang berkembang dalam masyarakat.

Anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang ini, dilakukan dengan memaparkan/memberikan gambaran tentang dasar-dasar hukum perjanjian anjak piutang, pelaksanaan perjanjian anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang, tanggung jawab masing-masing pihak yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian anjak piutang, serta hambatan-hambatan yang mungkin timbul dan dihadapi oleh PT. Financia Multi Finance Semarang dalam pelaksanaan perjanjian anjak piutang. Kemudian setelah permasalahan tersebut di atas dipaparkan, lalu dianalisa untuk mendapatkan jawaban dari permasalahan-permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini.

Jadi dengan mengandaikan karena beberapa bukti yang diteliti itu benar, maka semua bukti lain yang sejenis dengan bukti itu dianggap benar. Sehingga dalam metode ini penarikan kesimpulan diambil dari khusus ke umum. Jadi dalam pelaksanaan penelitian mengenai pelaksanaan perjanjian anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang ini, cukup dilakukan penelitian melalui salah satu pihak yang ditunjuk sebagai responden oleh PT. Financia Multi Finance Semarang, dan pihak tersebut akan bertindak mewakili PT. Financia Multi Finance Semarang dalam penelitian ini.

Responden yang telah ditunjuk oleh PT. Financia Multi Finance Semarang, dalam hal ini yaitu :

1. Kepala Cabang PT. Financia Multi Finance Semarang.
2. Staf Karyawan PT. Financia Multi Finance Semarang, dalam hal ini adalah Account Officer yang menangani factoring.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Setiap penelitian ilmiah memerlukan data dalam memecahkan masalah yang dihadapinya. Data harus diperoleh dari sumber data yang tepat. Sumber data yang tidak tepat mengakibatkan data yang terkumpul tidak relevan dengan masalah yang diselidiki, sehingga dapat menimbulkan kekeliruan, bias (bised), dalam menyusun kesimpulan.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder, yang diproses melalui studi kepustakaan maupun studi lapangan. Berdasarkan pertimbangan tersebut maka metode pengumpulan data meliputi :

1. Obyek Penelitian

Konstitusi dan perlindungan hukum para pihak dan perjanjian Anjak Piutang. Penelitian ini akan dilaksanakan di Kotamadya Semarang. Lokasi penelitian ditetapkan berdasarkan ketentuan dari judul tesis yaitu perusahaan PT. Financia Multi Finance yang berkedudukan di Semarang.

2. Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder, yang diperoleh melalui studi perpustakaan maupun studi lapangan. Berdasarkan pertimbangan maka metode pengumpulan data meliputi :

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari masyarakat atau dari lapangan.²³

Data primer ini diperoleh melalui cara :

²³ Prof. Ronny Hanitijo S, SH., *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 1982), halaman 52.

1. Observasi, adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja dan sistematis mengenai fenomena sosial dan gejala-gejala psikis untuk dilakukan pencatatan.²⁴

Jadi observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan melihat dan mengamati keberadaan dan pelaksanaan perjanjian anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang secara langsung.

2. Wawancara, adalah cara untuk memperoleh informasi dengan bertanya secara langsung pada yang diwawancarai.²⁵

Dalam hal ini dilakukan tanya jawab yang dilaksanakan dengan kepala cabang dan staf karyawan PT. Financia Multi Finance Semarang.

Wawancara ini berbentuk sejumlah pertanyaan lisan yang diajukan oleh pengumpul data sebagai pencari informasi yang dijawab secara lisan pula oleh responden/yang diwawancarai. Jadi dalam hal terjadi kontak atau hubungan pribadi dalam bentuk tatap muka (*face to face relationship*) antara pengumpul data dengan responden.

Adapun teknik yang digunakan dalam wawancara ini adalah teknik wawancara terarah (*directive interview*), dimana dalam sistem wawancara ini terdapat struktur tertentu yaitu :

- a. Rencana pelaksanaan wawancara.
- b. Pengaturan daftar pertanyaan dan mambatasi jawaban-jawaban.
- c. Memperhatikan karakteristik pewawancara maupun yang diwawancarai.

²⁴ Ronny Hanitijo S, SH., *Op. Cit* halaman 62.

²⁵ Prof. Ronny Hanitijo S, SH., *Op. Cit* halaman 57

d. Membatasi aspek-aspek dari masalah yang diperiksa.

Biasanya wawancara terarah ini mempergunakan daftar pertanyaan (kusioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu, agar diperoleh data yang lengkap sehingga proses pencarian data dapat berjalan lancar.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui studi kepustakaan, yang dilakukan dengan cara meneliti peraturan perundang-undang, buku-buku, teori-teori para sarjana, serta buku bacaan lain yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Data-data yang berhasil diperoleh akan dipergunakan sebagai landasan pemikiran yang bersifat teoritis.

Studi kepustakaan ini adalah alat pengumpulan data yang digunakan adalah studi dokumenter, studi dokumenter ini dilakukan untuk memperoleh data sekunder, meliputi :

1. Bahan hukum primer, merupakan bahan pustaka yang berisikan pengetahuan ilmiah baru atau mutakhir, ataupun pengertian baru tentang fakta yang diketahui mengenai suatu gagasan, terdiri dari :
 - a. Kitab Undang-Undang Hukum perdata (KUH Perdata) dan Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD)
 - b. Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan
 - c. Undang-undang Nomor 1 tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas
 - d. Keputusan Presiden No. 61 tahun 1988
 - e. Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 448/KMK 017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.

- f. Peraturan Perundang-undangan lainnya yang mempunyai kaitan dengan permasalahan penelitian.
2. Bahan hukum sekunder, yaitu bahan-bahan yang erat hubungannya dengan bahan baku primer dan dapat membantu menganalisis serta memahami bahan hukum primer. Terdiri dari :
 - a. Buku-buku hasil karya para sarjana
 - b. Hasil-hasil penelitian
 - c. Berbagai hasil seminar atau kegiatan ilmiah lainnya yang ada kaitannya dengan permasalahan yang dibahas.
 3. Bahan hukum tersier, yaitu bahan-bahan yang memberikan informasi tentang bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder terdiri dari :
 - a. Kamus hukum
 - b. Kamus-kamus lainnya yang menyangkut penelitian ini

3.4. Teknik Pengumpulan Data

a. Studi Dokumenter

Bahan-bahan dari studi dokumenter telah disebutkan di atas yaitu bahan-bahan pustaka, kamus hukum maupun yang lainnya, buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini maupun hasil seminar.

b. Studi Lapangan

Di dalam studi lapangan, alat pengumpulan data yang dipergunakan adalah wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara. Wawancara dilakukan terhadap sumber informasi yang telah ditentukan sebelumnya dengan

berdasarkan kepada dokumen wawancara, sehingga wawancara yang difokuskan.

Dalam wawancara ini, responden yang diwawancarai mempunyai pengalaman tertentu atau yang diwawancarai ini diharapkan dapat memberikan gambaran dalam praktek tentang transaksi anjak piutang. Mula-mula kepada subyek penelitian diajukan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian beberapa butir pertanyaan tersebut diperdalam untuk mendapatkan lebih lanjut. Dengan demikian diperoleh jawaban yang lengkap dan mendalam. Hasil yang diperoleh dari wawancara ini merupakan data primer untuk mendukung data sekunder.

Setelah data sekunder yang diperoleh dari penelitian terkumpul, maka data tersebut akan diteliti kembali yaitu melalui proses editing.

Editing adalah memeriksa atau meneliti data yang telah diperoleh untuk menjamin apakah sudah dapat dipertanggungjawabkan sesuai dengan kenyataannya. Dalam proses editing ini dilakukan pembetulan data yang keliru, menambahkan data yang kurang dan melengkapi data yang belum lengkap.

Proses editing yang dilakukan dalam penelitian mengenai pelaksanaan perjanjian anjak piutang pada PT. Financia Multi Finance Semarang adalah sebagai berikut :

1. Data yang diperoleh diteliti terlebih dahulu, apakah data tersebut sudah benar dan dapat dipercaya atautkah ada data yang diragukan kebenarannya.
2. Kemudian dari data tersebut, apakah ada data yang tidak relevan dengan obyek yang diteliti, dan apakah ada data yang kurang jelas atau kabur.

3. Setelah itu memeriksa jawaban dari hasil wawancara yang diajukan serta kelengkapan jawabannya.

Dari jawaban yang terkumpul diteliti kembali, apakah jawaban tersebut benar atau salah atau kurang tepat dengan obyek yang diteliti, juga apakah jawaban tersebut seragam untuk pertanyaan yang sama konsistensinya.

4. Setelah semua data yang terkumpul tersebut lengkap, maka dilakukan penambahan data yang kurang dan pembedulan data yang keliru untuk mendapatkan kejelasan dari masalah yang dibahas.

Apabila terdapat data yang bertentangan, maka data tersebut tidak tergesa-gesa dibuang tetapi dapat dijadikan pokok pemikiran baru karena bahan-bahan tersebut mungkin juga dapat mengubah seluruh proses penelitian yang diadakan, tetapi bila ternyata setelah dicek data tersebut tidak berguna maka data tersebut harus dibuang.

3.5. Metode Analisis Data

Setelah semua data yang berkaitan dengan penelitian ini dikumpulkan kemudian dilakukan transaksi dan rekonstruksi terhadap data tersebut. Selanjutnya disusun secara sistematis sehingga akan memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai penyelesaian permasalahan yang akan dibahas. Dalam menganalisis data penelitian ini dipergunakan metode analisis kualitatif, terhadap data sekunder yang dikomplementerkan dengan data yang diperoleh dari penelitian lapangan.

Metode yang akan digunakan adalah analisa kualitatif, yaitu proses analisa terhadap data kualitatif (data yang terdiri dari kata-kata) agar dapat ditafsirkan, yaitu data yang diperoleh di lapangan harus segera dituangkan dalam bentuk tulisan dan segera dianalisis.

Jadi dalam hal ini proses pengumpulan data primer dan data sekunder yang telah diedit dan analisa terhadap data tersebut harus berjalan secara serentak. Dalam penelitian terhadap pelaksanaan perjanjian anjak piutang PT. Financia Multi Finance Semarang, setiap data yang terkumpul baik berupa data primer maupun data sekunder langsung dianalisa yaitu sebelumnya data tersebut ditulis atau diketik dalam bentuk uraian atau laporan yang terperinci, kemudian laporan tersebut dianalisa, dirangkum, serta dipilih hal-hal yang pokok, lalu disusun supaya lebih sistematis.

Setelah data tersebut tersusun dalam bentuk laporan, maka dari data tersebut dicari maknanya, hubungannya dengan obyek yang diteliti, temanya, serta persamaannya lalu ditarik kesimpulan sementara. Kesimpulan tersebut senantiasa direvisi selama penelitian berlangsung untuk mendapatkan kesimpulan akhir.

Hasil dari kesimpulan akhir yang merupakan data yang telah tersaji dalam bentuk yang sistematis tersebut, dijadikan dasar yang dituangkan dalam bentuk tesis.

BAB IV
PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PARA PIHAK
DALAM PERJANJIAN ANJAK PIUTANG

A. Konstruksi Hukum Pengalihan Piutang dalam Transaksi Anjak Piutang dalam Hukum Indonesia Serta Kesesuaian dan Ketidaksesuaian dengan Ketentuan Pengalihan Piutang (Cessie) dalam KUH Perdata.

Menurut ketentuan yang diatur dalam Pasal 6 huruf a Keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK.031/1988, kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Dari ketentuan tersebut diketahui bahwa kegiatan utama Perusahaan Anjak piutang tersebut adalah memberikan jasa pembiayaan dengan cara pembelian piutang-piutang/tagihan jangka pendek yang timbul dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Selanjutnya Keppres No. 61 Tahun 1988 tentang Lembaga pembiayaan dalam Pasal 1 ayat (8) menentukan :

Perusahaan Anjak Piutang adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan-tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Dari ketentuan di atas diketahui bahwa pada hakekatnya Perusahaan Anjak piutang adalah suatu perusahaan yang berstatus sebagai pembeli dalam transaksi jual beli piutang.

Kemudian Keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988 dalam Pasal 1 huruf m menentukan :

Penjual piutang (Klien) adalah perusahaan yang menjual dan mengalihkan piutang atau tagihannya yang timbul dari transaksi perdagangan kepada perusahaan Anjak Piutang.

Tidak ada ketentuan lebih lanjut mengenai penjual dalam Keputusan Menteri Keuangan ini. Dalam pasal tersebut hanya dikatakan bahwa Penjual haruslah Perusahaan, jadi bukan perorangan.

Dengan demikian Perusahaan Anjak piutang disini bertindak selaku pembeli piutang. Sedangkan perusahaan yang memperoleh fasilitas pembiayaan dengan mengalihkan piutangnya setelah terlebih dahulu melakukan transaksi penjualan barang/jasa dengan pelanggannya (Customer), disebut sebagai penjual piutang (Klien).

Dari kondisi yang demikian membutuhkan suatu penanganan, baik pada aspek operasional maupun aspek hukumnya. Penanganan dari aspek hukum antara lain menyangkut pengalihan piutang, bagaimana konstruksi hukum pengalihan piutang pada transaksi Anjak piutang dalam hukum Indonesia, serta bagaimana kesesuaian dan ketidakesuaiannya dengan ketentuan pengalihan piutang (cessie) yang diatur dalam KUH Perdata. Mengingat sejauh ini peraturan yang ada belum

mengatur secara spesifik bagaimana transaksi Anjak piutang tersebut harus dilakukan.

Melihat pelaku dalam transaksi Anjak piutang tersebut adalah badan usaha yang bergerak di bidang bisnis, serta hubungan hukum yang terjadi yakni jual beli piutang dan pengurusan piutang dari suatu perusahaan, maka pada hakekatnya kegiatan Anjak piutang termasuk dalam bidang hukum keperdataan.

Beberapa penulis mengemukakan bahwa Anjak piutang dalam konsep hukum Indonesia memuat elemen jual beli piutang. Dengan demikian beberapa ketentuan jual beli khususnya jual beli piutang dalam KUH Perdata dapat dijadikan dasar hukum bagi transaksi Anjak piutang tersebut artinya dasar peraturan tentang jual beli dalam KUH Perdata yang diatur dalam Pasal 1459 sampai dengan Pasal 1535, dapat digunakan sebagai dasar analisis pada transaksi Anjak piutang.

Jadi penjualan dan pengalihan piutang tersebut adalah merupakan inti dari pada transaksi Anjak piutang. Untuk selanjutnya dituangkan dalam suatu perjanjian yang disebut Perjanjian Anjak piutang.

Perjanjian Anjak piutang antara Perusahaan Anjak piutang dengan Klien merupakan perjanjian yang memuat syarat dan kondisi yang menjadi dasar bagi factor menyetujui pembelian piutang dagang yang berasal dari penjualan barang/jasa antara Klien dengan nasabahnya (Customer).

Dapat juga dikatakan bahwa Factoring Agreement merupakan perjanjian penjualan dan pembelian piutang dagang antara Klien dengan Factor. Factoring Agreement tersebut merupakan perjanjian baku. Dengan demikian syarat-syaratnya

secara sepihak telah disiapkan dan ditentukan oleh Perusahaan Anjak piutang, yang antara lain meliputi hal-hal sebagai berikut :

1. Penawaran Penjualan Piutang.
2. Jaminan Penawaran.
3. Penerimaan Penawaran.
4. Harga Penjualan/Pengalihan Piutang.
5. Jaminan Atas Piutang.
6. Biaya-biaya yang timbul/Service Charge
7. Penyerahan Dokumen.

Dalam kegiatan Anjak piutang yang dimaksud piutang adalah piutang yang timbul dari transaksi dagang seperti dimaksud dalam Pasal 1 ayat 8 Keppres No.61 Tahun 1988 serta Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK.017/2000.

Piutang dagang disini meliputi tagihan-tagihan bisnis yang belum jatuh tempo (account receivable), baik yang dikeluarkan dengan memakai surat berharga, seperti promissory notes, atau hanya berupa tagihan lewat invoice dagang biasa. Jadi piutang tidak ditujukan terhadap piutang yang macet.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa umumnya tagihan-tagihan tersebut berupa piutang dagang (invoice dagang biasa). Piutang/tagihan-tagihan tersebut merupakan tagihan-tagihan berjangka relatif pendek, berkisar antara 30 hingga 100 hari saja.

Factur (invoice) yang diterbitkan oleh Klien merupakan dokumen yang berisi nama penjual barang daftar barang serta perhitungan harganya, Dengan demikian piutang pada transaksi Anjak piutang adalah piutang atas nama.

Sehingga peralihannyapun harus mengacu pada cara peralihan piutang atas nama yaitu dengan cara cessie (Pasal 613 ayat 1 KUH Perdata).

Selanjutnya dalam transaksi Anjak piutang dikenal harga pembelian piutang yang dibayar terlebih dahulu oleh Perusahaan Anjak piutang sebagai pembeli piutang kepada pihak Klien sebagi penjual piutang yang disebut sebagai prepayment.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa Perusahaan Anjak piutang memberikan prepayment yang merupakan ciri khusus dari pembiayaan Anjak piutang tersebut. Besarnya prepayment berkisar antara 75% -90% dari nilai nominal piutang.

Selanjutnya dalam transaksi Anjak piutang perlu juga diperjanjikan mengenai biaya yang timbul. Dari hasil penelitian diketahui bahwa biaya-biaya dalam transaksi Anjak piutang dipikul oleh penjual (Klien).

Biaya-biaya tersebut antara lain :

1. Biaya Administrasi

Biaya ini dikenakan untuk jasa non financing yakni yang berhubungan dengan pengadministrasian pembukuan piutang, sales ledgering dan penagihan piutang. Besarnya biaya ini berkisar antara 1% sampai 1,5% untuk factoring domestik, dan antara 1,5% sampai 2,5% untuk Anjak piutang internasional.

Besarnya biaya ini tergantung dari beban kerja dan resiko yang ditanggung oleh perusahaan. Dan dipotong langsung dari jumlah prepayment yang

diberikan oleh perusahaan. Istilah lain untuk biaya ini adalah : service fee, komisi Anjak piutang.

2. Biaya Bunga

Biaya ini juga dikenakan terhadap advance payment/prepayment (dana yang dipakai untuk pembayaran di muka) dan diperhitungkan menurut jangka waktu pemakaian sebenarnya, Besarnya biasanya berkisar antara 2,5% - 3% di atas bunga yang berlaku di pasar atau diatas rate bank. Istilah lain untuk biaya ini factoring charge/initial payment charge.

Selanjutnya bagaimana kesesuaian dan ketidaksesuaian pengalihan piutang pada transaksi Anjak piutang dengan ketentuan pengalihan piutang dalam KUH Perdata.

Terhadap piutang atas nama penerapan ketentuan dalam Pasal 613 KUH Perdata terhadap suatu transaksi Anjak piutang haruslah diikuti dengan penyerahan hak lewat suatu akta khusus (otentik atau dibawah tangan), yakni yang disebut "akta cessie" dan adanya salah satu di antara hal berikut, yaitu adanya notifikasi (pemberitahuan) oleh Klien kepada Customer, atau persetujuan tertulis ataupun pengakuan dari Customer tentang adanya pengalihan piutang.

Dari hasil penelitian²⁶ diketahui bahwa akta cessie pada transaksi Anjak piutang tersebut dibuat dalam bentuk di bawah tangan. Pemberitahuan (notifikasi) kepada Customer tentang pengalihan piutang tersebut dilakukan oleh Klien.

²⁶ Hasil Wawancara Bp. Eko Subastian sebagai Pimpinan Cabang Financia Multifinance, pada hari Jum'at, tanggal 07 November 2003.

Penyerahan piutang itu dilakukan dengan cara membuat suatu pernyataan yang dimuat dalam factur invoice) yang diterbitkan oleh Klien. Dalam factur (invoice) tersebut sekaligus juga dimuat pemberitahuan kepada debitur (Customer) bahwa piutang tersebut telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak piutang.

Selanjutnya, apakah ketentuan dalam Pasal 613 KUH Perdata tersebut dapat dikesampingkan oleh para pihak dalam transaksi Anjak piutang. Bahwa dikalangan bisnis dikenal juga adanya apa yang disebut dengan non notification factoring. Nonnotification Factoring ini merupakan Anjak piutang tanpa notifikasi.

Dalam notification factoring setiap debitur secara resmi diberitahu tentang pengalihan piutang tersebut. Sedangkan dalam non notification factoring, pemberitahuan tidak dilakukan, dan oleh karena itu debitur piutang (customer) boleh menganggap bahwa penjual piutang (Klien) tetap krediturnya untuk keperluan pembayaran piutang tersebut.

Non notification factoring biasanya dilakukan dalam hal berikut :

1. Sengaja disembunyikan kepada Customer.

Hal semacam ini biasanya dilakukan apabila terdapat larangan untuk mengalihkan piutang secara kontraktual. Misalnya jika dalam perjanjian yang menimbulkan piutang tersebut memang dilarang untuk mengalihkan piutang. Hal tersebut bisa dikarenakan pihak-pihak Customer tidak mau mengambil resiko jika kemudian ternyata perjanjian Anjak piutang cacat hukum, sehingga pihak Customer akan diklaim oleh Klien.

2. Notifikasi tidak Praktis

Hal ini dapat terjadi jika jumlah dari Customer banyak sedangkan jumlah piutangnya kecil-kecil, sehingga notifikasi justru tidak praktis.

3. Menghindari kekurang seriusan atau prejudice dari pihak Customer.

Terhadap Customer tertentu, dapat saja peralihan piutang menyebabkan Customer tersebut merupakan ketidakmampuan membayar dari pihak Customer.

Secara teoritis dalam bisnis Anjak Piutang tidak dikenal adanya jaminan, namun dari hasil penelitian dalam prakteknya Klien dipersyaratkan untuk memberikan jaminan. Jaminan ini dimaksudkan untuk melindungi Perusahaan Anjak Piutang terhadap kemungkinan dimana perusahaan Anjak Piutang ternyata tidak mendapatkan atau tidak penuh mendapatkan tagihannya dari pihak customer.

Sehingga sejak awal harus sudah diperjanjikan batasan-batasan dari tanggung jawab masing-masing pihak tersebut termasuk terhadap kemungkinan dimana perusahaan Anjak Piutang ternyata tidak mendapatkan tagihannya dari pihak customer tersebut.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa dalam kaitannya dengan pemenuhan risiko tersebut tersebut di atas, maka umumnya jenis Anjak Piutang yang diperjanjikan adalah recourse factoring ,yang menyebutkan bahwa Klienlah yang harus bertanggung jawab terhadap kemungkinan ketidakmampuan membayar dari pihak customer.

UPT-PUSTAK-UNDIP

Berikut ini adalah sebagian dari contoh (kasus) dimana suatu perusahaan (Klien) menjual piutangnya /tagihannya yang timbul dari transaksi perdagangan yang dilakukan dengan nasabahnya (customer) kepada Perusahaan Anjak Piutang.

A Pengusaha sepatu dari kawasan Karet Tengsin Kuningan, memasukan produknya senilai 100 juta setiap bulan ke sebuah departement store X terkemuka di Jakarta. Hingga 3 (tiga) bulan berselang, hampir tiap hari A terpaksa memutar otak agar bisnisnya bisa bertahan. Maklumlah sebagai pengusaha yang modalnya tidak begitu besar, A tersebut hanya mengandalkan perputaran modal dari keuntungan yang didapat. Padahal pembayaran dari pihak departement store X biasanya baru dilakukan setelah 3 – 4 bulan.

Sementara A sebagai pengusaha sepatu sangat membutuhkan modal/dana untuk produksi selanjutnya (mengembangkan usahanya). Untuk mengatasi kesulitan modal/dana yang baru diterima 3 – 4 bulan dari departemen store X tersebut A kemudian menjual piutang/tagihan yang timbul dari jual beli yang dilakukan dengan departement store X kepada Perusahaan Anjak Piutang katakanlah FMF Factoring.

A disini kemudian harus melalui beberapa persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan dari Perusahaan Anjak piutang, diantaranya A harus menyertakan beberapa dokumen antara lain, factur (invoice) penjualan tersebut disertai dengan pemberitahuan kepada Customernya (Departement Store) bahwa pembayaran atas hutang-hutangnya setelah jatuh tempo, dilakukan langsung kepada FMF Factoring serta menyertakan beberapa dokumen lainnya seperti Anggaran Dasar Perusahaan, Rekening Koran, NPWP, SIUP, TDP dan lain sebagainya.

Dari jumlah piutang yang dijual tersebut maksimal 80 % langsung dibayarkan oleh FMF Factoring, dan otomatis sejak saat itu yang berpiutang terhadap departemen store X adalah FMF Factoring.

Dengan pembayaran senilai 80% dari nilai piutang selama 3 bulan, maka A mendapat tambahan modal kerja sebesar rp. 240 juta atau 80 juta setiap bulan (rp. 100 juta x 80 juta x 3 bulan). Sisa yang 20% dari piutang tersebut akan dikembalikan setelah tertagih dan dipotong dengan bunga serta biaya lain.

Dengan telah dialihkannya piutang dari A kepada FMF Factoring, maka otomatis tanggung jawab melunasi utang terhadap pengusaha sepatu tersebut berada dipundak FMF Factoring.

Kasus selanjutnya, B pengusaha production house, C pengusaha biro perjalanan juga melakukan hal yang sama dengan A yaitu menjual piutang/tagihannya yang belum jatuh tempo kepada Perusahaan Anjak piutang untuk memperoleh pembiayaan.

Dari sini akan diketahui bagaimana konstruksi hukumnya siapa penjual piutang, pembeli piutang, bagaimana piutang itu timbul, cara pengalihannya, proses, prosedur.

A.1.Kesesuaian Pengalihan Piutang pada Transaksi AnjakPiutang dengan Ketentuan Pengalihan Piutang (Cessie) dalam KUH Perdata.

Piutang termasuk ke dalam benda tak bertubuh, dengan demikian penyerahan hak milik yang berlaku adalah penyerahan hak milik untuk barang tak

bertubuh dengan perbuatan yang dinamakan cessie, sebagaimana diatur dalam Pasal 613 KUH Perdata.

Pasal 613 KUH Perdata mengatur bahwa :

Penyerahan akan piutang-piutang atas nama dan kebendaan tak bertubuh lainnya dilakukan dengan membuat sebuah akta otentik atau dibawah tangan, dengan mana hak-hak atas kebendaan itu dilimpahkan kepada oranglain.

Penyerahan yang demikian bagi si berutang tiada akibatnya, melainkan setelah penyerahan itu diberitahukan kepadanya atau secara tertulis disetujui dan diakuinya.

Penyerahan tiap tiap piutang karena surat bawa dilakukan dengan penyerahan surat itu, penyerahan tiap-tiap piutang karena surat tunjuk dilakukan dengan endossement disertai dengan penyerahan surat.

Sebagaimana sudah disebutkan di atas bahwa terhadap piutang atas nama penerapan ketentuan dalam Pasal 613 terhadap suatu transaksi Anjak piutang haruslah diikuti dengan penyerahan hak lewat suatu akta khusus (otentik atau di bawah tangan), yakni yang disebut "akta cessie" dan adanya salah satu di antara hal berikut, yaitu adanya notifikasi (pemberitahuan) oleh Klien kepada Customer, atau persetujuan tertulis ataupun pengakuan dari Customer tentang adanya pengalihan piutang.

Dengan penyerahan ini pihak perusahaan sudah dapat dianggap sebagai pemilik sah piutang tersebut. Adapun menurut Schoten, cessione dapat dilihat dari 2 (dua) sisi, yaitu :²⁷

1. Sebagai lembaga hukum perikatan, sebagai pengganti kualitas kreditur ;
2. Sebagai bagian dari hukum benda, sebagai cara peralihan hak milik.

Dilihat dari sisi penggantian kualitas kreditur, bagi debitur (Customer) tentunya penggantian tersebut tidak penting, yang baginya adalah dengan membayar tagihan tersebut, ia sudah terbebas dari hutangnya, sepanjang si pemegang tersebut adalah pihak yang memang berhak atas piutang tersebut.

Mengapa demikian, karena transaksi Anjak piutang pada dasarnya merupakan suatu pengalihan mutlak/penjualan yang dilakukan oleh pihak Klien kepada perusahaan Anjak piutang atas hutang pihak ketiga *Customer* yang timbul sebagai akibat pembelian barang/jasa secara kredit dari pihak Klien.

Selanjutnya Satrio mengatakan bahwa peralihan hak atas piutang merupakan bagian khusus dari masalah peralihan benda pada umumnya, karena hak adalah benda juga, Yaitu benda yang tidak berwujud. Secara demikian penyerahan hak atas piutang harus tunduk pada ketentuan umum tentang penyerahan benda, kecuali dengan tegas oleh undang-undang diberikan pengaturan tersendiri.

Jadi penggantian disini berarti bahwa ada kreditur baru menjadi pemilik baru atau mengoper piutang tersebut dari kreditur lama.

²⁷ Satria, '*Cessione, Novasi, Subragasi, Kompensasi*', Bandung, Penerbit : PT.Citra Bakti,1987,hlm 34.

Kemudian menurut KUH Perdata cara peralihan suatu benda berwujud dan tak berwujud (piutang) harus dilakukan melalui suatu penyerahan (*levering*). Dimana masalah penyerahan ini akan berkaitan dengan penggantian kualitas kreditur. Ditinjau dari sudut kreditur baru, adalah bagaimana perolehan hak milik atas suatu piutang secara legal dilakukan. *Levering* itu sendiri ada dua macam :

1. Penyerahan nyata (*feitlijke levering*) yaitu penyerahan atas penguasaan nyata dari suatu benda. Disini yang ditonjolkan adalah penguasaan secara phisik.
2. Penyerahan yuridis (*juridisch levering*) menunjuk kepada perbuatan seseorang yang mengoperkan haknya kepada dan diterima oleh orang lain. Disini yang ditonjolkan adalah pengoperan haknya kekuasaan hukumnya.

Pasal 613 KUH Perdata mengharuskan bahwa penyerahan piutang atas nama (*opnaam*) harus dilakukan dengan pembuatan akta otentik atau dibawah tangan, lebih lanjut ditentukan bahwa penyerahan yang demikian bagi si berhutang (debitur) tiada akibatnya apabila setelah penyerahan tidak diberitahukan kepadanya atau secara tertulis disetujui dan diakuinya.

Jadi jika dilihat dari sisi cara peralihan hak milik. Sesuai dengan pendapat Munir Fuady bahwa sebagai suatu perjanjian obligatoir, maka tidak dipenuhinya persyaratan dalam Pasal 613 KUH Perdata tersebut transaksi Anjak piutang yang demikian adalah sah-sah saja, tetapi piutangnya belum beralih secara sempurna. Jadi dengan demikian persyaratan pemberitahuan (notifikasi) atau persetujuan tertulis atau pengakuan dari Customer merupakan syarat mutlak menurut system KUH Perdata.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa dalam transaksi Anjak piutang, akta cessie dibuat dalam bentuk di bawah tangan. Pemberitahuan (notifikasi) kepada Customer tentang peralihan piutang tersebut dilakukan oleh Klien. Penyerahan piutang itu dilakukan dengan cara membuat suatu pernyataan yang dimuat dalam factur yang diterbitkan oleh Klien. Dalam factur tersebut sekaligus juga dimuat pemberitahuan kepada debitur bahwa piutang tersebut telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Dengan demikian pernyataan itu sekaligus memuat pengakuan dan pemberitahuan bahwa piutang yang tercantum dalam factur telah dijual kepada perusahaan Anjak piutang, dan karena itu memberi wewenang kepada debitur untuk melakukan pembayaran seluruh hutang yang tercantum dalam factur kepada Perusahaan Anjak piutang. Dengan pembayaran yang dilakukan debitur berarti piutang dalam factur itu telah dilunasinya.

Jadi pada hakekatnya faktur yang memuat pernyataan peralihan piutang sekaligus pemberitahuan kepada debitur tentang peralihan tersebut, merupakan sarana penyerahan secara yuridis yang melengkapi perjanjian jual beli piutang.

Oleh Mariam Darus Badruzaman dikatakan bahwa kepentingan utama Klien adalah memperoleh pembayaran atas piutang yang telah dijual serta memperoleh jasa Anjak piutang berupa pembebasan dari pekerjaan administrasi berkenaan dengan piutang yang dijualnya itu, dan hingga ukuran-ukuran tertentu terbebas dari resiko diperjanjikan sebelumnya. Sebaliknya kepentingan utama Perusahaan Anjak piutang adalah kepemilikan atas piutang yang dibelinya dapat

beralih kepadanya secara yuridis, sehingga hak-hak Perusahaan Anjak piutang sebagai pembeli untuk menagih seluruh jumlah uang yang terutang dilaksanakan dengan sepenuhnya tanpa adanya suatu pembatasan apapun.²⁸

Dengan demikian secara yuridis berarti bagi Perusahaan Anjak Piutang kepemilikan atas piutang yang dibelinya telah beralih kepadanya, sehingga hak-hak Perusahaan Anjak Piutang sebagai pembeli untuk menagih seluruh jumlah uang yang terutang dapat dilakukan dengan sepenuhnya tanpa adanya suatu pembatasan apapun. Sedangkan bagi Klien, memperoleh pembiayaan dan pembebasan administrasi berkenaan dengan piutang yang dijualnya serta pelbagai resiko yang mungkin akan menyimpannya dapat dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Kemudian oleh Munir Fuady disebutkan bahwa dilihat dari penggantian pihak krediturnya dari kreditur semula (Klien) kepada kreditur baru (Perusahaan tersebut), maka ketentuan Pasal 1400 KUH Perdata tentang Subrogasi dapat diberlakukan.

Kemudian menurut Pasal 1400 KUH Perdata, yang dimaksud dengan subrogasi adalah perpindahan hal kreditur kepada pihak ketiga, dimana pihak ketiga tersebut melakukan pembayaran harga piutang yang bersangkutan kepada pihak kreditur.

Adapun jika diterapkan pada transaksi Anjak piutang, subrogasi yang terjadi dalam hal ini karena perjanjian. Berdasarkan perjanjian tersebut maka segala hak yang

²⁸ . Mariam Darus Badrul Zaman, "*Aspek-Aspek Hukum Dari Perjanjian Factoring*", Medan, Penerbit : Notariat USU, 1991, hlm 23

melekat pada kreditur semula (Klien) akan beralih seluruhnya kepada kreditur baru (Perusahaan Anjak Piutang).

Dari apa yang diuraikan di atas diketahui bahwa terhadap suatu transaksi Anjak piutang, subrograsi dan cessie dapat diberlakukan, mengingat jikalau dilihat dari penggantian krediturnya dari kreditur semula yaitu Klien beralih kepada kreditur baru (Perusahaan Anjak Piutang) ketentuan subrograsi dapat diterapkan. Demikian juga jika dilihat dari cara penyerahan piutangnya (segi levering piutangnya), maka cessie juga berlaku.

A.2. Ketidaksesuaian Pengalihan Piutang pada Transaksi Anjak Piutang dengan ketentuan pengalihan piutang (cessie) dalam KUH Perdata

Di kalangan bisnis dikenal juga adanya apa yang disebut dengan non notification factoring. Non notification factoring ini merupakan Anjak piutang tanpa notifikasi.

Dalam notification factoring setiap debitur secara resmi diberitahukan tentang pengalihan piutang tersebut. Sedangkan dalam non notification factoring, pemberitahuan tidak dilakukan, dan oleh karena itu debitur piutang boleh menganggap bahwa penjual piutang (Klien) tetap krediturnya untuk keperluan pembayaran piutang tersebut.

Terhadap Anjak piutang tanpa notifikasi ini, maka menurut system hukum dalam KUH Perdata, transaksi Anjak piutang tersebut tidak punya kekuatan hukum sama sekali, berhubung tidak terpenuhinya ketentuan dalam Pasal 613 KUH Perdata. Kecuali kemudian pihak Customer mengakuinya dan menyetujuinya secara tertulis.

Karena itu, pihak Customer hanya berkewajiban untuk membayar hutangnya kepada pihak Klien, sesuai dengan perjanjian yang berlaku. Kecuali jika perjanjian yang menimbulkan piutang tersebut menentukan lain. Sementara kepada pihak factor (pembeli piutang), pihak Klien hanya berkewajiban moral untuk mematuhi, tanpa mengurangi hak dari Factor menuntut ganti rugi jika ada alasan untuk itu. Kecuali jika perjanjian jual beli piutang menyebutkan lain.

Di samping itu, sebagai jalan ke luar dari Anjak piutang tanpa notifikasi, adalah dengan membuat konstruksi Anjak piutang dengan surat kuasa sedemikian rupa sehingga nantinya pihak penagih akan menagih piutang untuk dan atas nama pihak Klien. Namun demikian jalan keluar yang demikian tidak dilakukan dalam prakteknya.

Selanjutnya piutang yang bagaimana yang dapat dialihkan. Pada prinsipnya piutang yang dapat dialihkan adalah piutang yang sudah ada pada waktu akta cessie dibuat piutang dianggap sudah ada jika telah terjadi transaksi yang menyebabkan hutang piutang itu terjadi, sungguhpun piutang tersebut belum jatuh tempo untuk ditagih. Misalnya antara pihak Klien dengan Customer telah dilakukan jual beli suatu barang Penagihan oleh Perusahaan Anjak piutang baru dapat dilakukan setelah jatuh tempo piutang tersebut.

Sebelumnya perlu dibedakan dulu antara :

1. Piutang yang belum ada;
2. Piutang yang akan datang;
3. Piutang yang sudah ada tetapi belum jatuh tempo;

4. Piutang yang belum jatuh tempo.

Didalam praktek, yang umumnya dilakukan adalah Anjak piutang terhadap piutang yang telah ada tetapi belum jatuh tempo. Mengingat piutang tersebut belum jatuh tempo maka masih belum dapat ditagih. Karena itulah maka Anjak piutang dibutuhkan, supaya pembayarannya dapat segera dilakukan oleh Perusahaan Anjak piutang.

Selanjutnya terhadap piutang yang akan ada, dan belum jatuh tempo, dapat juga dilakukan perjanjian Anjak piutang, dengan ketentuan pada saat akta cession dibuat (waktu hak atas piutang tersebut beralih), piutang tersebut benar-benar ada dan telah beralih kepemilikannya ke tangan pihak Klien, karena KUH Perdata memberlakukan sistem perjanjian obligatoir terhadap perjanjian jual beli, termasuk jual beli piutang. Yang berarti dengan perjanjian jual beli hak atas benda obyek jual beli masih belum beralih kepada pihak pembeli sampai adanya peralihan hak menurut hukum. Hanya saja dalam praktek perjanjian hak menurut hukum, Perjanjian obligatoir factoring dengan perjanjian riil (levering), yang dilakukan lewat penandatanganan akta cession dilakukan pada waktu bersamaan. Sehingga dengan konstruksi Anjak piutang yang demikian, tidak bisa dilakukan transaksi Anjak piutang terhadap piutang yang akan ada dan belum jatuh tempo tersebut.

Namun demikian, paling tidak secara teoritis yuridis, dapat saja transaksi Anjak piutang dibuat pada saat pihak Klien telah menandatangani kontrak jual beli barang dengan pihak Customer, walaupun barang tersebut belum diserahkan kepada customer dan harga oleh customer belum dibayar kepada Klien yang penting pada

waktu penyerahan hak atas piutang, yakni ketika ditandatanganinya akta cession, penyerahan secara yuridis hak atas barang oleh Klien kepada Customer telah dilakukan sehingga piutang yang sesungguhnya sudah terbentuk, sungguhpun barangkali piutang tersebut belum jatuh tempo.

Terhadap piutang yang sudah ada dan sudah jatuh tempo, jika ternyata dalam proses penagihan piutang tersebut sulit atau memakan waktu dapat juga dialihkan melalui transaksi Anjak piutang.

Kadangkala terdapat piutang yang tidak dapat dialihkan karena alasan-alasan yang bersifat kontraktual. Karena itu, konsekuensinya, transaksi Anjak piutang tidak dapat atau sulit dilakukan. Hambatan-hambatan kontraktual tersebut antara lain adalah :

1. Jika bisnis yang menimbulkan piutang tersebut adalah dalam bentuk imbal beli.
2. Jika bisnis yang menimbulkan piutang tersebut dalam bentuk Sale of Return Goods yakni suatu bentuk transaksi jual beli di mana harga baru dibayar oleh pembeli setelah dia berhasil menjual kembali barang tersebut kepada pihak pembeli selanjutnya. Apabila barang tersebut gagal dijual kepada pembeli selanjutnya, maka pihak pembeli mempunyai hak opsi untuk mengembalikan barang yang bersangkutan kepada pihak penjual semula. Dan karenanya perjanjian jual beli menjadi gugur.
3. Jika terdapat ketentuan ROT (Reservation of Title) dalam transaksi yang menimbulkan piutang, artinya pihak penjual barang secara legal masih dianggap sebagai pemilik barang sampai dengan harga dibayar lunas. Dalam hal ini,

sebelum harga dibayar lunas, pihak penjual dapat sewaktu-waktu menarik kembali barang tersebut, atau memintakan agar barang tersebut diserahkan langsung kepada penjual tersebut, misalnya jika pihak pembeli telah menjual kembali barang tersebut kepada pihak pembeli selanjutnya.

Kemudian berpijak pada seluruh pembahasan tersebut diatas dapat dikatakan bahwa penjualan dan pengalihan piutang sebagai inti transaksi Anjak piutang, memenuhi rumusan teoritik Anjak piutang bahwa :²⁹

1. Dalam kegiatan Anjak piutang senantiasa melibatkan 3 (tiga) pihak yaitu :
 - ada pembeli piutang;
 - ada penjual piutang;
 - ada pihak yang berhutang;
2. Kegiatan tersebut meliputi penjualan dan pengalihan piutang (jual beli piutang).
3. Jual beli piutang tersebut dilakukan secara terus menerus.
4. Piutang/tagihan yang diperjual-belikan adalah tagihan jangka pendek.
5. Piutang/tagihan yang diperjual-belikan itu berasal dari transaksi perdagangan dalam negeri atau luar negeri.

A.3. NOVASI DAN SUBROGASI

Selain dari ketentuan pengalihan piutang dengan cessie juga berlaku ketentuan tentang subrogasi .Menurut ketentuan Pasal 1400 KUH Perdata :

²⁹ . Marzuki Usman, *ibid*, hlm 9; Karnaedi Djairan, *ibid*, hlm 54 ;Saleh Afif, *ibid*, hlm 85.

“Subrogasi adalah perpindahan hak kreditur kepada pihak ketiga karena pihak ketiga tersebut melakukan pembayaran harga piutang yang bersangkutan kepada kreditur, baik karena persetujuan maupun karena undang-undang.”

Jadi, Subrogasi menekankan pada segi penggantian kreditur. Dalam hubungannya dengan Anjak Piutang, Pihak ketiga adalah Perusahaan Anjak Piutang, sedangkan kreditur adalah Klien yang memiliki piutang terhadap nasabah. Bila piutang Klien dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang karena penjualan, dan perusahaan Anjak Piutang membayar harga piutang tersebut, maka hak tagih Klien terhadap Nasabah berpindah kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Sementara yang dimaksud dengan Novasi tidak lain dari Pembaharuan hutang, dalam hal ini hutang yang lama hapus dan diganti dengan hutang yang baru. Menurut Pasal 1413 KUH Perdata, pada prinsipnya Novasi dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Novasi Obyektif . ini terjadi jika seorang debitur membuat suatu perikatan hutang baru untuk kepentingan kreditur yang menggantikan hutang lama, yang dihapuskan karenanya.
2. Novasi Subyektif Pasif . Yakni jika seorang debitur baru ditunjukkan untuk menggantikan debitur lama, yang oleh kreditur dibebaskan dari perikatannya. Sebagai konsekuensi dari adanya Novasi Subyektif Pasif timbullah peralihan hutang (bukan peralihan piutang) dari debitur lama kepada debitur baru.
3. Novasi Subyektif Aktif. Dalam hal ini, sebagai akibat dari suatu perjanjian baru, maka seorang kreditur baru ditunjuk untuk menggantikan kreditur lama,

dimana debitur dibebaskan hutangnya terhadap kreditur lama,selanjutnya timbul hutang terhadap kreditur baru.

Perbedaan antara Subrogasi dengan Novasi ,dalam hal ini Novasi Subyektif Aktif terletak pada keadaan hutang setelah tindakan tersebut dilakukan. Pada Subrogasi, hutangnya tidak pernah hapus dan tidak pernah ada hutang baru . Melainkan hutang lama yang dialihkan dari kreditur lama kepada kreditur baru. Sementara pada Novasi Subyektif Aktif ,hutangnya diperbaharui .Jadi dalam hal ini ,piutang dari kreditur baru tersebut bukan piutang lama yang dialihkan , tetapi timbul piutang yang baru yang menggantikan piutang lama yang sudah lenyap.

Jika dilihat piutang yang terjadi pada transaksi Anjak Piutang ,maka piutang tersebut hanya dialihkan saja ,bukan diperbaharui .Sehingga Anjak Piutang kadang-kadang disebutkan juga dengan istilah “jual beli piutang” .Jadi yang terjadi sebenarnya adalah subrogasi ,bukan Novasi Subyektif Aktif.

B. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Transaksi Anjak Piutang .

Pada prinsipnya pemanfaatan Anjak piutang di dalam lalu lintas pembiayaan merupakan realisasi dari perjanjian yang telah dilakukan oleh para pihak yang terkait dalam pemanfaatan Anjak piutang tersebut.

Di dalam transaksi Anjak piutang terdapat tiga pihak yang terlibat yaitu :

1. Perusahaan yang melakukan pembelian terhadap piutang atau melakukan pembayaran pendahuluan (prepayment) atas piutang itu, disebut sebagai pembeli piutang (factor).

Keterangan :

- H1 : Hubungan hukum berdasarkan perjanjian jual beli barang/jasa
- H2 : Hubungan hukum berdasarkan perjanjian jual beli piutang
- H3 : Hubungan hukum berdasarkan penggantian kedudukan kreditur (subrograsi)

B.1. Perlindungan Hukum Antara Perusahaan Anjak piutang Dengan Klien

Ditinjau dari aspek hukum, pemanfaatan Anjak piutang oleh klien adalah berdasarkan perjanjian yaitu perjanjian jual beli piutang. Perusahaan Anjak piutang akan membeli piutang dagang Klien, untuk selanjutnya Klien akan segera mendapatkan dana cash (tunai) dari perusahaan.

Perlindungan antara Perusahaan Anjak piutang dengan Klien dalam transaksi Anjak piutang dituangkan dalam perjanjian yang disebut sebagai Perjanjian Anjak Piutang (Factoring Agreement).

Perjanjian Anjak Piutang yang merupakan perjanjian antara Perusahaan Anjak Piutang dengan Klien, merupakan perjanjian baku. Dengan demikian syarat-syaratnya secara sepihak telah disiapkan dan ditentukan oleh Perusahaan Anjak Piutang.

Perjanjian Anjak Piutang antara Factor dengan Klien merupakan perjanjian yang memuat syarat dan kondisi yang menjadi dasar bagi factor menyetujui pembelian piutang dagang yang berasal dari penjual barang Klien kepada nasabahnya (Customer).

Umumnya perjanjian Anjak piutang dibuat untuk jangka waktu satu tahun, tetapi dalam hal dibutuhkan, tentu saja dapat diperjanjikan dengan jangka waktu yang

lebih lama lagi. Dapat juga dikatakan bahwa Factoring Agreement merupakan perjanjian penjualan dan pembelian piutang dagang antara Klien dengan perusahaan.

Naskah perjanjian yang telah ditandatangani oleh Klien selaku penjual piutang akan mengikat para pihak dan akan berlaku sebagai undang-undang. Dari naskah perjanjian tersebut, dapat diketahui hak dan kewajiban para pihak dalam rangka pemanfaatan Anjak piutang tersebut. Selanjutnya dari naskah perjanjian Anjak piutang, dapat diketahui hubungan hukum para pihak, seberapa jauh hak dan kewajiban yang harus dipenuhi.

Hubungan hukum factor dengan Klien ditinjau dari hukum perdata adalah perjanjian jual beli. Namun demikian jual beli yang dimaksud dalam transaksi Anjak piutang adalah jual beli benda tidak bergerak (piutang).

Selanjutnya tentang jual beli piutang ini di dalam KUH Perdata, dapat dilihat di dalam Pasal 1533 – 1540 KUH Perdata.

Jadi Perusahaan Anjak piutang sebelum dan sesudah menyetujui pengalihan piutang tersebut berhak untuk :

1. Menolak atau menerima penawaran piutang tersebut. Hal ini tergantung dari hasil survei dari Perusahaan Anjak Piutang tentang bonafiditas Klien, baik secara pribadi maupun secara perusahaan.
2. Perusahaan Anjak Piutang mempunyai hak atas piutang yang dibelinya berikut hak-hak yang mengikutinya.

3. Menarik jumlah uangnya (cover) yang telah diberikan sebelumnya, jika ia kemudian tahu ada yang tidak beres mengenai Customer dari Kliennya sepanjang barang-barangnya belum dikirim.
4. Menerima selain/copy asli dari setiap faktur/invoice beserta dengan dokumen-dokumen lain termasuk bukti-bukti pengiriman barang yang lengkap dan sah dari Kliennya.
5. Menentukan persentase yang berbeda atas seluruh biaya-biaya, bunga yang harus dibayar oleh Klien atas setiap piutang-piutang yang dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang secara tertulis kepada Klien.

Setelah perusahaan Anjak Piutang menyetujui untuk mengadakan transaksi dengan Klien, selanjutnya Perusahaan Anjak Piutang berkewajiban untuk :

1. Melakukan pembayaran atas piutang yang dibelinya.
2. Menanggung atas kegagalan pengalihan (dalam fasilitas without recourse Factoring).
3. Melaporkan secara periodik (setiap bulan) laporan keuangan yang menunjukkan piutang-piutang yang telah dibeli dan yang kreditnya kepada Klien, jumlah yang dibayarnya untuk piutang tersebut, dan didebet dalam rekeningnya, dan pemasukan-pemasukan lainnya yang mempengaruhi credit balance Klien pada Perusahaan Anjak piutang seperti mendebet Factoring Service Charge.

Selanjutnya bagaimana dengan hak dan kewajiban Klien . Hak dari Klien meliputi :

1. Menerima pembayaran di muka (Prepayment) atas penjualan piutangnya.

2. Menerima secara periodik laporan keuangan yang berkaitan dengan piutang yang dialihkan.
3. Berhak untuk dibebaskan dari tanggung jawab atas penjualan piutang kepada Perusahaan Anjak Piutang dengan Klausula without recourse.

Kewajiban Klien antara lain :

1. Menyerahkan semua factur/invoice beserta dokumen-dokumen lain termasuk bukti-bukti pengiriman barang yang lengkap.
2. Menjamin bahwa piutang yang dijual tersebut benar dan sah (piutang tersebut timbul dari transaksi jual beli yang dilakukan secara benar dan sah serta bebas dari segala tuntutan komisi/jasa yang timbul dari siapapun juga, kecuali pemotongan khusus yang menjadi hak Klien sesuai dengan perjanjian jual beli tersebut).
3. Menjamin bahwa piutang tersebut tidak sedang dibebani jaminan.
4. Membayar bunga
5. Membayar biaya administrasi.

Dari apa yang diperjanjikan dalam hal timbulnya risiko sebagaimana tersebut di atas maka upaya yang dapat meminimalkan risiko yang mungkin timbul bagi Perusahaan Factoring adalah jika dalam perjanjian factoring diperjanjikan bahwa pihak Klien akan memikul risiko yang mungkin timbul akibat tagihan yang telah dialihkan (*with recourse*). Dengan demikian maka Perusahaan Factoring dapat mengembalikan tagihan yang telah dibelinya tersebut kepada klien.

Sebab dalam kegiatan factoring *non recourse (without factoring)*, Perusahaan Factoring akan menanggung risiko bila tagihan tersebut tidak dibayarkan.

Disamping itu dalam pelaksanaan kegiatan *non recourse factoring* dibutuhkan sistem informasi yang terbuka, sehingga segala kegiatan yang dilakukan antara Klien dengan Customernya dapat diperoleh Perusahaan Factoring. Dengan sistem informasi yang terbuka, Perusahaan Factoring bisa memperoleh data lengkap mengenai kondisi perusahaan baik Klien maupun Customernya. Dengan berbekal informasi itu, Perusahaan Factoring melakukan analisa untuk menyalurkan pembiayaan, mengingat dalam sistem *factoring non recourse* segala risiko tidak terbayar akan menjadi tanggungan Perusahaan Factoring. Itulah sebabnya sistem informasi yang akurat dan transparan sangat penting dalam kegiatan tersebut.³⁰

Selanjutnya dapat juga ditempuh cara bahwa untuk menutup kerugian bahwa debitur piutang (*customer*) tidak membayar piutang tersebut pada waktu harus dibayar atau seharusnya dibayar. Perusahaan Factoring dapat mensyaratkan bahwa semua tagihan Kliennya dialihkan secara global kepada Perusahaan Factoring. Perusahaan Factoring lalu berhak untuk mengembalikan tagihan-tagihan tertentu yang dianggapnya sulit untuk ditagih kepada penjual piutang (Klien) serta menutup kerugian yang timbul sebagai akibat pembayaran di muka kepada penjual piutang (Klien) dengan pengambilan tagihan lain tanpa pembayaran harga pembelian piutang. Dalam keadaan demikianpun transaksi factoring mirip dengan suatu kredit dengan jaminan piutang.

³⁰ Bisnis Indonesia, 18 Juli 1997, hal 4

B.2. Perlindungan Hukum Antara Perusahaan Anjak Piutang Dengan Customer

Pada transaksi Anjak piutang, yang diperjanjikan sebenarnya adalah perjanjian pokok tentang jual beli barang (produk) dengan pembayaran berkala atau angsuran, sehingga menimbulkan piutang. Tetapi oleh karena Klien menjual atau mengalihkan piutang itu kepada Perusahaan Anjak Piutang terjadilah pergantian kedudukan kreditur.

Pergantian kedudukan kreditur tersebut memang dimungkinkan sebagaimana yang telah diatur dalam Pasal 1400 KUH Perdata yang mengatur mengenai subrogasi, yaitu penggantian hak-hak si berpiutang oleh seorang pihak ketiga yang membayar kepada si berpiutang, terjadi baik dengan persetujuan maupun demi undang-undang. Jadi disini kedudukan Klien telah diganti oleh Perusahaan Anjak Piutang.

Kemudian bagaimana hak dan kewajiban dari Perusahaan Anjak Piutang terhadap Customer serta hak dan kewajiban Customer terhadap perusahaan tersebut.

Hak dari Perusahaan Anjak piutang terhadap Customer.

1. Menerima pembayaran dari Customer dengan cara menunjukkan surat penunjukan dana dokumen-dokumen lain yang berkenaan dengan peralihan hak itu
2. Melaksanakan penarikan barang-barang yang dibeli Customer dalam hal terjadinya kejadian-kejadian yang menurut pertimbangan perusahaan Anjak piutang pantas dan layak dilakukan, ialah dalam hal :

- Customer lalai membayar hutangnya sampai dengan 3 atau 4 bulan berturut-turut dan telah diberikan tegoran-tegoran yang nyatanya tegoran itu tidak ditangani Customer.
- Customer dinyatakan pailit.
- Menerima/menagih sejumlah biaya yang dikeluarkannya untuk menyelenggarakan pembayaran kepada Customer.

. Apapun kewajiban-kewajiban Perusahaan Anjak piutang terhadap Customer meliputi :

1. Memberitahukan kepada Customer tanggal jatuh tempo pembayaran hutangnya.
2. Melakukan penagihan atas piutang sesuai dengan prosedur yang berlaku dengan sebaik-sebaiknya tanpa merusak hubungan antara Klien dengan Customer

Hak Customer terhadap Perusahaan Anjak piutang.

Karena yang merupakan hubungan langsung antara Perusahaan Anjak piutang dengan Customer adalah pada pelaksanaan penagihan dan pembayaran Klien tepat pada waktunya, maka yang menjadi hak dari Customer kepada Perusahaan Anjak piutang adalah menerima bukti-bukti dan dokumen-dokumen yang asli dan sah yang berkenaan dengan peralihan hak tersebut.

Kewajiban Customer terhadap Perusahaan Anjak piutang.

Kewajiban Customer terhadap Perusahaan Anjak piutang adalah melakukan pembayaran hutangnya tepat pada waktunya.

Bahwa dalam transaksi factoring risiko yang paling besar ada pada Perusahaan Factoring. Mengapa demikian, tidak lain karena dalam transaksi factoring perdagangan yang diadakan antara Perusahaan Klien dengan pihak lain yang berkedudukan sebagai debitur (*customer*). Pihak Perusahaan Factoring di dalam jangka waktu yang ditentukan dalam factoring membeli piutang tersebut, ini berarti bahwa Perusahaan Factoringlah yang membayar hutang dari debitur (*customer*) kepada Klien. Hal ini juga berarti bahwa transaksi dagang yang diadakan antara Klien sebagai penjual dan debitur (*Customer*) sebagai pembeli barang sebenarnya dibiayai oleh Perusahaan Factoring. Hal ini juga berarti bahwa penjualan barang adalah secara kredit. Kemudian Perusahaan Factoring menagih piutang itu kepada debitur (*Customer*) berdasarkan wewenang yang diberikan oleh Klien berdasarkan peralihan yuridis yang dilakukan oleh Klien atas piutang berdasarkan perjanjian factoring.

Mengingat bahwa pembelian piutang dari Klien tersebut mengandung risiko yang tinggi bagi Perusahaan Factoring, sebab bagaimana jika jumlah uang yang telah dibayar oleh Perusahaan Factoring tidak dapat diperolehnya kembali dari *Customer*. Guna menjamin hal itu maka upaya yang dilakukan oleh Perusahaan Factoring dalam rangka melindungi kepentingannya terhadap Klien dan *Customer* adalah dengan memberikan suatu persyaratan/ketentuan bahwa barang yang dijual Klien kepada *Customer* masih tetap menjadi milik Klien sampai *Customer* melunasi jumlah uang pembeliannya. Hal itu berarti bahwa peralihan hak milik atas barang yang dijual oleh Klien ditahan. Maksud ketentuan demikian tidak lain supaya dengan diperalihkannya piutang kepada Perusahaan Factoring oleh Klien, beralih pula penahanan kepemilikan

(*retention of ownership*) kepada Perusahaan factoring apabila Perusahaan Factoring tidak berhasil memperoleh kembali tagihan kepada *Customer* sehingga Perusahaan Factoring dapat menarik kembali barang-barang yang dijual oleh Klien kepada *Customer* itu.

Namun ternyata klausula/ketentuan tersebut tidak dipergunakan. Hal ini dimungkinkan mengingat hingga saat ini mayoritas Perusahaan Factoring sangat selektif dalam memilih Klien maupun *Customer*.

Selanjutnya perlu ditentukan persyaratan dana cadangan yang dipakai oleh Perusahaan Factoring untuk menutup kerugian jika terjadi non pembayaran oleh *Customer*. Ketentuan tersebut juga memuat ketentuan tentang keadaan-keadaan yang menimbulkan dalam hal apa saja hak Perusahaan Factoring untuk menggunakan dana cadangan tersebut.

Dana cadangan tersebut berasal dari pengurangan harga penjualan piutang dan mengandung keharusan bahwa sebuah dana cadangan tidak boleh kurang dari suatu persentase tertentu dari harga pembelian piutang yang harus masih dibayar kepada penjual piutang (Klien).

B.3. Perlindungan Hukum Terhadap Klien dan Customer

Hubungan hukum antara Klien dengan Customer adalah perjanjian jual beli barang dengan pembayaran berkala atau angsuran. Dimana Klien dalam hal ini disebut sebagai penjual dan Customer adalah pembeli, yaitu pembeli barang dengan cara angsuran (kredit).

Mengenai jual beli barang dengan cara angsuran atau cicilan, sama sekali tidak diatur di dalam KUH Perdata. Namun demikian ketentuan yang mengatur tentang jual beli pada umumnya dapat dipergunakan untuk mengatur perjanjian jual beli dengan angsuran (kredit).

Melalui transaksi Anjak piutang Klien telah mengalihkan piutangnya tersebut kepada perusahaan Anjak piutang.

Jadi hak Klien terhadap Customer adalah

Klien berhak atas pembayaran piutangnya (harga penjualan barang/jasa) dari Customer.

Kewajiban Klien Terhadap Customer

Karena hubungan antara Klien dan Customer adalah jual beli, dengan demikian dengan terjadinya kesepakatan mengenai harga, maka Klien berkewajiban untuk menyerahkan barang/jasa kepada Customer.

Hak Customer Terhadap Klien

Memperoleh barang/jasa yang menjadi obyek jual beli yang dilakukan antara Klien dengan Customer.

Kewajiban Customer Terhadap Klien

Membayar hutangnya (harga atas transaksi jual beli) yang dilakukannya dengan Klien.

Meskipun sudah ada upaya untuk melindungi para pihak dalam perjanjian anjak piutang, ternyata dalam praktek perlindungan hukum terhadap klien cenderung diabaikan. Hal ini terlihat dari hal-hal sebagai berikut :

1. Perlindungan hukum yang dilakukan oleh Pemerintah, yang dilakukan melalui Keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK/013/1988 dalam Pasal 13 ayat (1) huruf c yang kemudian diganti dengan 448/KMK.017/2000 dalam Pasal 10 huruf g butir 4 ditentukan mengenai kewajiban Perusahaan Anjak Piutang untuk melampirkan contoh perjanjian anjak piutang pada waktu mengajukan permohonan izin pendirian perusahaan. Maksud ketentuan ini adalah agar Pemerintah dapat mengontrol secara dini apakah perjanjian anjak piutang itu sesuai dengan asas-asas hukum perjanjian, dan apakah sudah memberikan perlindungan hukum yang seimbang bagi semua pihak. Ternyata dalam prakteknya, format perjanjian yang dipersyaratkan hanya sekedar formalitas sehingga tidak ada kepastian hukum. Hal ini terlihat bahwa, meskipun dalam format perjanjian anjak piutang terdapat hal-hal yang menyimpang dari prinsip dan tujuan anjak piutang, serta ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak tetap saja tidak mempengaruhi pemerintah dalam memberikan izin pendirian perusahaan.
2. Perlindungan hukum melalui perjanjian anjak piutang. Dari hasil penelitian ternyata dalam perjanjian anjak piutang yang diteliti terdapat ketidakseimbangan hak dan kewajiban antara para pihak karena pada satu sisi kewajiban klien lebih ditekankan daripada haknya, sedangkan pada sisi lain hak Perusahaan Anjak Piutang lebih ditekankan daripada kewajibannya. Bahkan dalam perjanjian anjak piutang terdapat hal-hal yang menyimpang dari prinsip dan tujuan anjak piutang, serta ada hal-hal yang seharusnya menjadi hak dari klien, tetapi justru menjadi

hak dari Perusahaan Anjak Piutang. Adanya penyimpangan dan ketidakseimbangan tersebut dapat terlihat dari :

- a. Kewajiban klien untuk menyerahkan jaminan. Persyaratan yang mewajibkan klien untuk menyerahkan jaminan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh fasilitas anjak piutang, bertentangan dengan prinsip dan tujuan anjak piutang, karena keberadaan lembaga anjak piutang adalah untuk membantu pengusaha kecil dan menengah untuk memperoleh bantuan modal bagi pengembangan usahanya tanpa diperlukan adanya jaminan.
- b. Klausula *with recourse*. Klausula ini menentukan bahwa apabila piutang tidak terbayar sebagaimana mestinya, maka klien harus tetap bertanggung jawab. Dengan demikian risiko kegagalan penagihan menjadi risiko klien sepenuhnya, tanpa memperhatikan bagaimana cara penagihan yang dilakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang, serta bagaimana upaya perlindungan kredit yang dilakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang. Dari hasil penelitian ternyata klausula *with recourse* ini diberlakukan dalam segala keadaan, bukan hanya karena alasan ketidakmampuan *customer* untuk membayar hutang. Sebenarnya klausula ini dapat dicantumkan, hanya dalam hubungannya dengan ketidakmampuan *customer*, bukan karena hal lain. Dengan demikian klausula *with recourse* ini telah dilaksanakan secara berlebihan, tanpa memperhatikan hak dari klien. Hal ini tentu saja memberatkan klien yang belum cukup mempunyai pengalaman mengenai penagihan, pengawasan

kredit, perlindungan terhadap risiko kredit. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa klien kurang mendapatkan perlindungan hukum.

- c. Perusahaan Anjak Piutang berhak untuk melakukan penagihan dengan jalan apapun. Dalam hal ini klien berkewajiban untuk membantu Perusahaan Anjak Piutang untuk melakukan penagihan. Ketentuan semacam ini menyimpang dari fungsi anjak piutang yang memberikan jasa pembiayaan dan nonpembiayaan, karena seharusnya Perusahaan Anjak Piutang melakukan penagihan dengan cara-cara yang tidak akan merusak hubungan antara klien dengan *customer*, karena hal itu sangat penting bagi kelanjutan usaha klien. Dengan adanya ketentuan bahwa Perusahaan Anjak Piutang berhak menagih dengan jalan apapun, maka dapat ditafsirkan bahwa apapun dapat dilakukan, meskipun akan merusak hubungan antara klien dengan *customer*. Di samping itu klien tidak berkewajiban untuk melakukan penagihan, karena piutang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang, sehingga dokumen-dokumen yang berkaitan dengan piutang sudah diserahkan kepadanya. Di samping itu dengan dialihkannya hak atas piutang kepada Perusahaan Anjak Piutang, dan telah diadakan pemberitahuan peralihan piutang (kecuali dalam hal jenis anak piutang *non-notification factoring*), maka *customer* hanya mempunyai kewajiban untuk membayar hutang kepada Perusahaan Anjak Piutang.
- d. Klien berkewajiban untuk memberikan informasi tentang keadaan *customer*, dan melindungi kepentingan Perusahaan Anjak Piutang dalam segala hal. Dalam hal Perusahaan Anjak Piutang itu memberikan jasa pembiayaan dan

nonpembiayaan, seharusnya di samping membeli piutang klien, juga memberikan perlindungan terhadap risiko kredit, pengawasan kredit, memberikan laporan posisi piutang, mengatur administrasi piutang. Namun demikian, dalam prakteknya ternyata apa yang seharusnya menjadi hak klien justru menjadi kewajiban dari klien (hak dari Perusahaan Anjak Piutang).

e. Perusahaan Anjak Piutang berhak untuk mengubah biaya anjak piutang sewaktu-sewaktu tanpa persetujuan dari klien. Hal ini tentu saja sangat memberatkan klien, karena sebelum perjanjian ditandatangani, biaya anjak piutang ini telah disepakati, tetapi sewaktu-waktu Perusahaan Anjak Piutang dapat mengubahnya tanpa persetujuan klien. Dengan demikian hal ini menimbulkan ketidakpastian dan kekhawatiran bagi klien.

3. Perlindungan hukum dalam hal terjadi sengketa. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa hal yang berpotensi menimbulkan sengketa adalah karena keterlambatan atau tidak dilunasinya piutang. Dalam penyelesaian sengketa antara para pihak dalam perjanjian anjak piutang dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu melalui peradilan umum, musyawarah dan arbitrase. Dalam praktek ternyata musyawarah merupakan cara yang selalu ditempuh oleh para pihak dalam menyelesaikan sengketa, karena cara musyawarah ini lebih menghemat biaya, waktu, dan tenaga, serta lebih menguntungkan, karena mengingat hubungan baik antara klien dan Perusahaan Anjak Piutang dan menjaga nama baik perusahaan. Dari hasil penelitian ternyata penyelesaian sengketa melalui musyawarah ini telah dibuat tiga cara penyelesaian yang telah dibakukan oleh Perusahaan Anjak

Piutang, yang semata-mata menguntungkan Perusahaan Anjak Piutang. Cara penyelesaian tersebut adalah : 1) klien harus melakukan pembayaran keseluruhan faktur yang belum dilunasi oleh *customer* seketika dan tunai, 2) dilakukan penjualan barang jaminan, 3) Perusahaan Anjak Piutang memutuskan perjanjian dan selanjutnya mewajibkan klien untuk membayar seketika dan sekaligus tunai keseluruhan faktur yang telah dialihkan dan biaya anjak piutang.

B.4. Dokumen-dokumen Yang Dibutuhkan Pada Transaksi Anjak Piutang

Untuk keperluan administrative dan penilaian layak tidaknya piutang yang dijual Klien. Perusahaan Anjak piutang biasanya mensyaratkan Klien untuk menyerahkan dokumen-dokumen yang diperlukan sebelum piutang tersebut diterima.

Dokumen dokumen tersebut antara lain:

- a. Perjanjian yang menyebabkan timbulnya piutang, seperti jual beli antara Klien dan Customer.
- b. Permohonan/penawaran jasa Anjak piutang oleh/kepada Klien.
- c. Perjanjian Anjak piutang.
- d. Akta cession.
- e. Pemberitahuan/persetujuan kepada/dari Customer.
- f. Konfirmasi dari debitur (Customer).
- g. Dokumen hutang seperti invoices, delivery order (DO), promes.
- h. Dokumen jaminan, seperti personal atau corporate guarantee.
- i. Laporan Keuangan 3 (tiga) tahun terakhir (neraca rugi laba, dan sales ledger).

- j. Akte Pendirian/Anggaran Dasar.
- k. Rekening Koran 12 bulan terakhir.
- l. Aging Schedule (Jadwal Piutang Berkala)
- m. NPWP, SIUP, Domocili, Tanda Daftar Perusahaan dan lain-lain.

B.5. Hal-hal yang menyebabkan Terjadinya kegagalan Tagihan (Non Pembayaran)

Adapun bentuk kegagalan tagihan (non pembayaran) menurut Fuady bisa disebabkan karena :

- a. Kepailitan.
- b. Penipuan

Kemungkinan kegagalan penagihan (Non pembayaran) yang dapat dikategorikan sebagai penipuan tersebut terjadi dalam hal :

- c. pembayaran tidak kepada Perusahaan Anjak piutang.
- d. pre invoicing
- e. Fresh air invoice

B.6. Upaya-upaya Perlindungan Yang Dilakukan Dalam Transaksi Anjak piutang

Bahwa dalam transaksi anjak piutang risiko yang paling besar ada pada Perusahaan anjak piutang. Mengapa demikian, tidak lain karena dalam transaksi anjak piutang yang diperjual belikan adalah piutang dari transaksi perdagangan yang diadakan antara Perusahaan Klien dengan pihak lain yang berkedudukan sebagai debitur (Customer). Pihak Perusahaan Anjak piutang di dalam jangka waktu yang

ditentukan dalam Anjak piutang membeli piutang tersebut, ini berarti bahwa Perusahaan anjak piutanglah yang membayar hutang dari debitur (Customer) kepada Klien. Hal ini juga berarti bahwa transaksi dagang yang diadakan antara Klien sebagai penjual dan debitur (Customer) sebagai pembeli barang sebenarnya dibiayai oleh Perusahaan anjak piutang . Hal ini juga berarti bahwa penjualan barang adalah secara kredit. Kemudian Perusahaan anjak piutang menagih piutang itu kepada debitur (Customer) berdasarkan wewenang yang diberikan oleh Klien berdasarkan peralihan yuridis yang dilakukan oleh Klien atas piutang berdasarkan perjanjian anjak piutang.

Bahwa dari segi penanggungungan risiko non pembayaran perlu dibedakan antara:

1. Factoring dimana Perusahaan Anjak Piutang menanggung sepenuhnya risiko non pembayaran oleh debitur piutang (customer),kecuali pengurangan karena cacat dalam dasar penagihan.
2. Factoring dimana perusahaan Anjak Piutang tidak sepenuhnya menanggung risiko non pembiayaan ,dalam hal kepailitan customer .

Untuk meminimalkan resiko tersebut maka harus diperjanjikan pada awal transaksi anjak piutang. Dalam perjanjian Anjak piutang antara Perusahaan Anjak Piutang dan Klien ada 2 (dua) kemungkinan yang dapat diperjanjikan dalam hal timbulnya yaitu :

- a. Pihak Klien akan memikul resiko (with recourse) tersebut.

Yang mungkin timbul akibat tagihan yang telah dialihkan . Apabila hal ini terjadi maka Perusahaan Anjak Piutang dapat mengembalikan tagihan yang telah dibelinya itu kepada Kliennya. Oleh karena itu sejak semula dalam perjanjian Anjak Piutang harus ditentukan batasan-batasan dari tanggung jawab tersebut.

- b. Klien tidak menanggung resiko (without recourse) terhadap tagihan yang tidak tertagih ,maka risiko ditanggung oleh Perusahaan Anjak Piutang.

Seperti disampaikan Pimpinan Cabang Semarang Financia Multi Finance mengatakan bahwa di Indonesia masih sedikit Perusahaan Anjak Piutang yang melakukan kegiatan Anjak piutang non recourse factoring (without receource factoring).

Dengan demikian dalam hal timbulnya resiko umumnya yang diperjanjikan adalah dalam bentuk with recourse factoring.

Selanjutnya meskipun bisnis Anjak piutang secara teoritis tidak mensyaratkan adanya jaminan, dari hasil penelitian diketahui bahwa Klien dipersyaratkan untuk memberikan jaminan, jaminan tersebut berupa :

- a. Personal guarantee
- b. Corporate guarantee
- c. Penggunaan recourse factoring (with recourse).

Dengan demikian jika terjadi kepailitan dari pihak customer ,pihak Perusahaan Anjak Piutang dapat menagih kembali ke Klien atas dasar jaminan tersebut diatas.

Pada umumnya perusahaan belum mengalami kesulitan,hal ini disebabkan karena perusahaan anjak piutang bersikap:

1. Konservatif dalam memilih klien
2. Melakukan seleksi yang cukup ketat terhadap customer
3. Adanya tenggang waktu antara jatuh tempo invoice dengan jatuh tempo tanggal pembayaran kepada perusahaan anjak piutang.
4. Adanya syarat *with recourse* suatu hal yang berbeda dari kegiatan anjak piutang, yang prinsipnya bila perusahaan menghadapi kesulitan maka cara yang ditempuh :
 - a. Mengirim surat pemberitahuan piutang yang jatuh tempo.
 - b. Melakukan penagihan dan membuat surat teguran.
 - c. Memberikan perpanjangan waktu sampai 1 bulan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN.

1. Konstruksi hukum pengalihan piutang pada transaksi anjak piutang (factoring) dalam hukum Indonesia serta kesesuaian dan ketidaksesuaiannya dengan ketentuan pengalihan piutang (cessie) dalam KUH Perdata adalah pengalihan piutang dalam transaksi anjak piutang tersebut dilakukan dengan cara cessie sebagaimana diatur dalam Pasal 613 KUH Perdata. Terhadap transaksi anjak piutang ini, subrograsi juga dapat diberlakukan mengingat adanya penggantian kreditur (Pasal 1400 KUH Perdata). Dan terhadap Anjak piutang tanpa notifikasi berakibat transaksi anjak piutang ini tidak mempunyai kekuatan hukum sama sekali, berhubung tidak terpenuhinya Pasal 613 KUH Perdata.
2. Upaya Perusahaan Anjak Piutang Dalam Rangka Melindungi Kepentingannya Terhadap Customer Dan Klien.

Sejauh ini upaya yang dilakukan Perusahaan Anjak Piutang dalam rangka melindungi kepentingannya terhadap Klien dan Customer disamping diperjanjikannya with recourse factoring artinya resiko non pembayaran Customer menjadi tanggung jawab Klien, juga Klien dipersyaratkannya memberikan jaminan berupa personal guarantee maupun corporate guarantee. Perlindungan hukum antara perusahaan Anjak Piutang dengan klien adalah

berdasarkan Perjanjian jual beli piutang ,sedangkan perlindungan hukum antara Klien dan Customer karena adanya perjanjian jual beli barang/jasa oleh kedua belah pihak dengan pembayaran berkala dan adanya informasi terhadap pihak Customer. Dan adanya Perlindungan hukum yang dilakukan oleh Pemerintah apabila terjadi sengketa karena tidak dilunasinya piutang,atau wanprestasi maka dalam transaksi Anjak Piutang para pihak (Factoring , Klien ,Customer)harus melaksanakan hak dan kewajiban masing –masing.

B. SARAN

1. Perlunya pedoman yuridis dan teknis.

Perlu adanya pengaturan yang lebih jelas tentang transaksi anjak piutang ini dalam perundang-undangan yang terkodifikasi. Terhadap hubungan hukum antara Perusahaan anjak piutang dengan Customer sebaiknya dituangkan dalam perjanjian tersendiri. Demikian juga sangat diperlukan adanya pedoman teknis untuk bidang anjak piutang ini dari departemen berwenang (Departemen Keuangan) sehingga para pihak yang terkait dalam transaksi anjak piutang akan lebih mendapatkan kepastian hukum.

2. Perlunya pemahaman dan pengenalan mengenai anjak piutang.

Anjak piutang belum dipromosikan oleh perusahaan yang bergerak dibidang ini, sehingga banyak pengusaha yang belum mengetahui keberadaan fasilitas anjak piutang ini.

3. Perlu ada tenaga ahli dalam bidang anjak piutang.

Karakteristik usaha anjak piutang ini sangat berbeda dengan usaha bank. Karena itu diperlukan orang-orang yang ahli sehingga mampu meningkatkan kecanggihan fasilitas yang ditawarkan oleh Perusahaan anjak piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Data Statistik Perusahaan Pembiayaan Tahun 1995, Direktorat Perbankan dan Usaha Jasa Pembiayaan Direktorat Jendral Lembaga Keuangan Departemen Keuangan Republik Indonesia.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1988, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Penerbit: Balai Pustaka.
- Emmy Pangarimbuan Simanjuntak, 1994, *Lembaga Pembiayaan*, Yogyakarta : Fakultas Hukum UGM.
- Erman Rajagukguk, *Perusahaan Factoring di Amerika dan Inggris, Kemungkinan Penerapannya Di Indonesia*, Makalah Pada Seminar Anjak Piutang, Diselenggarakan ILUNI-FH, Jakarta, 18 Februari 1989,
- F. Firman Gunadi, *Prospek Bisnis Faktoring Di Indonesia*, Newsletter No.15/V/Desember hal. 14.
- Harry Harsojono Notodipura, *Kemungkinan-Kemungkinan Aplikasi Lembaga Factoring Di Indonesia*, Makalah Pada Seminar Anjak Piutang, Diselenggarakan oleh ILUNI-FH-Jakarta, 18 Februari 1989.
- Henry Cambell, 1979, *Blac's law dictionary*, 57 Paul Mints West Publishing CO.
- J. Satrio, 1987, *Cessie, Novasi, Subrogasi, Kompensasi*, Bandung, Penerbit : PT. Citra Aditya Bakti.
- Keppres No.61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan.
- Keputusan Menteri No.1251/KMK 013/1988 Juncto SK Menteri Keuangan No.468/KMK/071/1995 tentang *Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan*.
- Karnedi Djairan, 1989, *Transaksi Anjak Piutang Dalam Mencantumkan Strategi Pemasaran*, Alumni Bandung.
- Liliana Tedjosaputra, "*Tinjauan Yuridis Factoring (Anjak Piutang)*" Makalah pada *Penataran Dosen Hukum Perdata Perguruan Tinggi Seluruh Indonesia*, Fakultas Hukum UNTAG Semarang, 18-28 Juli.
- Marzuki Usman, "*Usaha Factoring dan Prosperinya di Indonesia*" makalah pada *Seminar Anjak Piutang* Diselenggarakan oleh ILUNI-FH, Jakarta, 18 Februari 1989.

- Munir Fuady, 1995, *Hukum Tentang Pembiayaan Dalam Teori dan Praktek*, Bandung : PT.Citra Aditya Bakti.
- Mohammad Idwan Genie, *Aspek Hukum Factoring di Indonesia*, makalah pada *Seminar Anjak Piutang* diselenggarakan oleh ILUNI-FH, Jakarta, 18 Februari 1989.
- Mariam Darus Badruzaman, 1987, *Bab-Bab Tentang Credn Verband, Gadai dan Fiducia*", Bandung : Penerbit Alumni.
- Mariam Darus Badruzaman, 1991, *Aspek-Aspek Hukum Dan Perjanj,an Factoring*, Medan, Penerbit: Notarial USU.
- Ronny Hanitijo Soemitro, 1990, *Metodelogi Penelitian Hukum dan Jumetri*, Jakarta : Ghalja Indonesia.
- R.Soeroso, 1993, *Pengantar Ilmu Hukum*, Jakarta, Penerbit: Sinar Grafika.
- Saleh Afif, *Perbankan Perlu Didampingi Jasa Pembiayaan*, Pengembangan Perbankan Edisi Nopember-Desember 1993.
- Sri Rejeki Hartono, *Pembinaan Cita Hukum Asas-Asas Hukum Nasional*, Majalah Nasional No.2 Tahun 1995.
- Setiawan, *Menurunnya Supremasi, Asas Kebebasan Berkontrak*, Newsletter No. 15/IV/Desember/1 993.
- Satjipto Rahardjo, 1991, *Ilmu Hukum*, Bandung, Penerbit PT.Citra Aditya Bakti