

BAHAN AJAR

**USAHA KECIL MENENGAH DAN
FACTORING**

Siti Malikhatun Badriyah
Amalia Diamantina
Aju Putriyanti
Siti Mahmudah



**SEMARANG
2017**

Perpustakaan Nasional, Katalog Dalam Terbitan
Bahan Ajar : Usaha Kecil Menengah dan Factoring

Cetakan Pertama, Nopember 2017

15,5 x 23,5 cm
vi + 139 halaman

ISBN : 978-602-50562-5-3

Penulis :

Siti Malikhatun Badriyah
Amalia Diamantina
Aju Putriyanti
Siti Mahmudah

Diterbitkan oleh:

CV. TIGAMEDIA PRATAMA
Jl. Bulusan VI No. 42 Tembalang - Semarang
Tembalang – Semarang
www.tigamedia.co.id

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan curahan nikmat kepada penulis sehingga bahan ajar ini dapat terselesaikan. Bahan Ajar Usaha Kecil Menengah dan Factoring disusun sebagai materi Mata Kuliah bagi mahasiswa Fakultas Hukum khususnya Bagian Hukum Perdata, Hukum Dagang, Hukum Bisnis, dan yang berminat dalam mengembangkan kegiatan yang berkaitan dengan usaha kecil dan pembiayaan

Bahan Ajar ini merupakan sebuah karya dari hasil penelitian professorship tentang Factoring dalam pembiayaan usaha kecil dan menengah. Bahan ajar ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya bahan ajar ini.

Besar harapan penulis dalam penyusunan Bahan Ajar ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan dapat membantu mahasiswa untuk memahami tentang *factoring* sebagai alternatif pembiayaan bagi usaha kecil menengah. Adapun untuk penyempurnaan Bahan Ajar ini, banyak kekurangan serta diperlukan koreksi mengingat dinamika yang terjadi di masyarakat sedemikian cepat. Oleh karena itu kami berharap masukan dan saran yang membangun untuk lebih menyempurnakan hasil penelitian ini sebagai Bahan Ajar berbasis riset yang memberikan wawasan tentang pembangunan perekonomian kepada mahasiswa.

Semarang, November 2017

Penulis,

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
BAB I. PENDAHULUAN	1
BAB II. USAHA KECIL DAN MENENGAH	9
A. Pengertian dan Kriteria Usaha Kecil dan Menengah	9
B. Industri Kecil dan Usaha Kecil	10
C. Ciri-ciri Industri Kecil	13
D. Pemberdayaan Usaha Kecil	27
BAB III. FACTORING (ANJAK PIUTANG)	47
A. Pengertian <i>Factoring</i> (Anjak Piutang)	47
B. Fungsi <i>Factoring</i>	49
C. Jasa <i>Factoring</i>	50
D. Jenis-jenis <i>Factoring</i>	53
E. Pihak-pihak dalam Perjanjian <i>Factoring</i>	58
F. Hubungan Hukum Para Pihak dalam <i>Factoring</i>	60
G. Mekanisme/Prosedur <i>Factoring</i>	61
BAB IV. Perjanjian <i>Factoring</i>	67
A. Perjanjian Jual Beli	67
B. Perjanjian Jual Beli Piutang	70
C. Perjanjian <i>Factoring</i> (Anjak Piutang)	71
D. Persyaratan Perjanjian <i>Factoring</i>	74
E. Peralihan Piutang dalam Perjanjian <i>Factoring</i>	79
F. Bentuk dan Isi Perjanjian <i>Factoring</i>	88
BAB V. Bentuk dan Isi Perjanjian <i>Factoring</i> yang Berkembang di Masyarakat	97
A. Bentuk Perjanjian <i>Factoring</i>	97

B. Isi Perjanjian <i>Factoring</i>	98
Penutup	129
DAFTAR PUSTAKA	131
INDEX	137

BAB I

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah memiliki peran penting dalam peningkatan perekonomian di berbagai negara, termasuk di Indonesia. Sampai saat ini banyak sektor usaha terutama usaha kecil dan menengah menghadapi berbagai masalah dalam kegiatan usahanya, yang pada umumnya berkaitan dengan kemampuan dan terbatasnya sumber permodalan, lemahnya kemampuan pemasaran, kelemahan di bidang manajemen kredit yang menyebabkan makin banyaknya kredit macet. Akibatnya kontinuitas usaha menjadi terancam, yang pada akhirnya mempersulit perusahaan memperoleh tambahan pembiayaan melalui lembaga keuangan¹.

Dengan *factoring*, perusahaan dapat memperoleh pembiayaan lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan cara memperoleh dana dari bank. Di samping itu dengan didukung tenaga-tenaga yang berpengalaman dan ahli di bidangnya, perusahaan anjak piutang dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit, sehingga penjual piutang (kreditor) dapat lebih mengonsentrasikan diri pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan.

Factoring merupakan salah satu pembiayaan yang dapat dilakukan oleh Lembaga Pembiayaan sebagaimana ditentukan dalam

¹ Dahlan Siamat, 1995, *Manajemen Lembaga Keuangan*. Intermedia, Jakarta, hlm. 216

Keppres No. 61 Tahun 1988 yang kemudian dicabut dengan keluarnya Perpres No. 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan. Pertimbangan pemerintah mengeluarkan Keppres tersebut adalah untuk menunjang pertumbuhan ekonomi, masyarakat memerlukan dana, dan penyediaan dana itu dipandang harus diperluas sehingga peranannya menjadi sarana sumber dana pembangunan².

Setelah adanya Otoritas Jasa Keuangan, segala sesuatu berkaitan dengan perijinan dan pengawasan tidak lagi dalam lingkup Kementerian Keuangan tetapi dalam lingkup Otoritas Jasa Keuangan. Hal ini diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29/ POJK.05/2014 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

Prinsip utama dalam pengadaan lembaga pembiayaan ini adalah untuk membantu pengusaha kecil dan menengah dalam pengadaan modal untuk kelangsungan usaha. Hal ini terlihat dari tidak adanya kewajiban bagi pengusaha untuk menyerahkan jaminan kebendaan (*collateral*) untuk memperoleh dana melalui lembaga pembiayaan, yang salah satunya adalah melalui *factoring*. Hal tersebut berbeda dengan bank, yang sudah ditentukan dalam UU No 7

² Emmy Pangaribuan Simanjuntak., 1994, *Lembaga Pembiayaan.*, FH. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, hlm. 1

Tahun 1992 yang kemudian diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998, yang mewajibkan debitor untuk menyerahkan jaminan.

Pasal 1 angka 6 Perpres R.I. No. 9 Tahun 2009 menyebutkan bahwa “Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang jangka pendek beserta pengurusan piutang tersebut.”

Anjak piutang merupakan kegiatan yang dasarnya adalah perjanjian. Perjanjian anjak piutang tidak diatur secara khusus dalam K.U.H. Perdata dan peraturan perundang-undangan lainnya. Pengaturan yang ada sampai saat ini hanya bersifat administratif, sedangkan hak dan kewajiban para pihak tidak diatur. Perjanjian anjak piutang dapat masuk dan berkembang di Indonesia berdasarkan asas kebebasan berkontrak (Pasal 1338 ayat (1) K.U.H.Perdata). Perjanjian anjak piutang dapat ditundukkan pada K.U.H. Perdata berdasarkan Pasal 1319, yang mengatur tentang perjanjian bernama dan tidak bernama.

Menurut Jenie³, perjanjian anjak piutang merupakan perjanjian jenis baru yang mandiri (*sui generis*). Anjak piutang mempunyai fungsi administratif, perlindungan kredit, Fungsi

³ Siti Ismijati Jenie, 1996, , *Beberapa Perjanjian Yang Berkenaan Dengan Kegiatan Pembiayaan*, Penataran Dosen hukum Perdata, Diselenggarakan Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta. hlm. 55.

pembiayaan.⁴ Jasa Pembiayaan, Menurut Djumhana⁵ melalui transaksi atau kontrak, Perusahaan Anjak Piutang dapat memberikan *pre financing* sampai dengan 80% dari jumlah piutang dagang. Transaksi dapat dilakukan atas dasar *without recourse factoring* yang risiko tagihan macet diambil alih oleh Perusahaan Anjak Piutang. Jasa nonpembiayaan, dilakukan perusahaan anjak piutang dengan melayani kepentingan *credit management* pihak klien. Jasa nonpembiayaan ini dapat dibagi menjadi empat, yaitu: *Credit investigation, Sales ledger administration, Credit control*, termasuk *collection*. Dalam hal ini Perusahaan Anjak Piutang memonitor penjualan yang dilakukan pihak klien dengan baik, termasuk menetapkan prosedur penagihannya agar piutang dagang dapat cair pada waktunya, *Protection against credit risk* dengan mengusahakan cara-cara pengamanan terhadap kemungkinan tidak cairnya piutang (*bad debts*).⁶

Dalam perjanjian anjak piutang pada dasarnya terdapat tiga pihak yang terlibat, yaitu: Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*); Pihak penjual piutang atau tagihan (klien, *client*); Pihak yang berhutang (debitor, nasabah, *customer*).⁷ Perusahaan Anjak

⁴ Ramlan Ginting, 1993, *Factoring, Pengembangan Perbankan*, Nopember-Desember, hlm. 33.

⁵ Muhamad Djumhana, 1996, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Cetakan kedua, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 202.

⁶ Liliana Tedjosaputra, 1995, *Tinjauan Yuridis Factoring (Anjak Piutang) Sebagai Lembaga Pembiayaan*, Penataran Dosen Hukum Perdata Perguruan Tinggi Seluruh Indonesia, Fakultas Hukum UNTAG, Semarang, hlm. 9

⁷ Emmy Pangaribuan Simanjuntak, *op.cit.*, hlm. 22.

Piutang (*Factoring Company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri. Menurut Djairan⁸, Perusahaan penjual piutang (klien) adalah pihak yang memiliki piutang dagang yang timbul dari penjualan barang atau jasa kepada perusahaan pelanggan dengan pembayaran secara kredit. Perusahaan pelanggan (*customer*) adalah pihak yang mempunyai hutang kepada perusahaan penjual piutang sebagai akibat pembelian barang atau jasa dari perusahaan penjual piutang dengan pembayaran secara kredit.

Menurut Jenie,⁹ perjanjian anjak piutang merupakan perjanjian yang berbentuk perjanjian standar, yaitu perjanjian yang bentuk maupun isinya telah dipersiapkan terlebih dahulu oleh salah satu pihak, yaitu oleh Perusahaan Anjak Piutang. Pihak klien hanya menerima atau menolak perjanjian tersebut. Jika ditilik keseluruhan isi perjanjian tersebut lebih menekankan kewajiban klien daripada haknya. Hal ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan hubungan antara klien dengan Perusahaan Anjak Piutang.

Adanya ketidakseimbangan hubungan hukum para pihak yang berakibat kurangnya perlindungan hukum bagi pihak klien, sedangkan pengaturan khusus mengenai anjak piutang belum ada maka sangat urgen untuk dilakukan pembaharuan hukum secara

⁸ . Karnedi Djairan, 1993, *Lembaga Pembiayaan dan Peranannya dalam Menunjang Kegiatan Dunia Usaha*, Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 55.

⁹ Jeni, *Op. Cit.* hlm. 48.

komprehensif, agar dapat memberikan pengaturan terhadap anjak piutang ini. Pembaharuan hukum ini meliputi seluruh komponen dalam sistem hukum,¹⁰ yang menurut Friedman¹¹ terdiri dari komponen substansial, komponen struktural dan komponen kultural. Komponen substansial seharusnya dibangun berdasarkan komponen kultural yang dimiliki oleh bangsa tersebut, sesuai dalil yang dikemukakan Robert B. Seidman tentang ”*The law of non transferability of law*”, hukum suatu bangsa tidak dapat dialihkan begitu saja kepada bangsa lain. Hal ini disebabkan oleh karena struktur sosial, budaya tempat persemaian hukum itu tidaklah sama.

Perubahan-perubahan nilai atau kaidah-kaidah dasar dalam masyarakat menuntut dilakukan perubahan hukum agar dapat selalu menyesuaikan diri dengan masyarakat. Persoalan penyesuaian hukum terhadap perubahan yang terjadi dalam masyarakat, terutama yang dimaksud adalah hukum tertulis atau perundang-undangan (dalam arti luas). Hal ini sehubungan dengan kelemahan perundang-undangan yang bersifat statis dan kaku. Dalam keadaan yang telah mendesak, perundang-undangan memang harus disesuaikan dengan perubahan masyarakat.

Dalam pembangunan hukum nasional landasan pokoknya adalah falsafah Pancasila dan Konstitusi Negara (UUD 1945).

¹⁰ Siti Malikhatun Badriyah, 2010, *Penemuan Hukum dalam Konteks Pencarian Keadilan*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang, hlm. 76.

¹¹ Lawrence M. Friedman, 2009, *The Legal System Social Perspective*, Diterjemahkan oleh M. Khozim dengan judul *Sistem Hukum Perspektif Ilmu Sosial*, Nusa Media, Bandung, hlm. 12-19.

Grand design politik hukum nasional berdasarkan pada paradigma Pancasila yaitu paradigma Ketuhanan (moral religius), kemanusiaan (humanistik), kebangsaan (persatuan/nasionalistik), kerakyatan (demokrasi), keadilan sosial.¹²

Rekonstruksi hubungan sosial merupakan sumber penting untuk mencapai tata tertib umum. Nonet dan Selznick, mengemukakan hukum responsif, yaitu hukum sebagai fasilitator dari respons terhadap kebutuhan-kebutuhan sosial dan aspirasi-aspirasi sosial.¹³

Satjipto Rahardjo menawarkan suatu konsep Hukum Progresif yang bertolak dari dua komponen yang menjadi basis dalam hukum, yaitu peraturan dan perilaku (*rules and behavior*). Hukum ditempatkan sebagai aspek perilaku, namun juga sekaligus peraturan. Peraturan akan membangun suatu sistem hukum positif, sedangkan perilaku atau manusia akan menggerakkan peraturan dan sistem yang telah (akan) terbangun itu.¹⁴ Hukum adalah untuk manusia dan bukan sebaliknya.¹⁵ Hukum berada dalam proses untuk terus menjadi (*law as a process, law in the making*). Karena hukum adalah untuk manusia, maka eksistensinya harus sesuai dengan

¹² Barda Nawawi Arief, 2008, *Kumpulan Seminar Hukum Nasional, ke I-VIII dan Konvensi Hukum Nasional*, Pustaka Magister, Semarang.

¹³ Philippe Nonet dan Philippe Selznick dalam A.A.G. Peters, Kusriani, 1989, *Hukum dan Perkembangan Sosial*. Buku Teks Sosiologi Hukum, Buku III, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, hlm. 158-183

¹⁴ Satjipto Rahardjo, 2008, *Membedah Hukum Progresif*, Penerbit Buku Kompas, Jakarta, halaman 265.

¹⁵ *Ibid.*, halaman 187

manusia dimana hukum itu berada. Oleh karena itu upaya pembaharuan hukum yang dilakukan di Indonesia pun harus sesuai dengan nilai-nilai yang ada di dalam masyarakat Indonesia. Usaha pembaharuan hukum di Indonesia sudah dimulai sejak lahirnya UUD 1945 tidak dapat dilepaskan dari landasan dan sekaligus tujuan yang ingin dicapai seperti telah dirumuskan dalam Pembukaan UUD 1945.¹⁶ Dalam hal ini penting dilakukan harmonisasi/sinkronisasi/konsistensi antara pembangunan/pembaharuan hukum nasional dengan nilai-nilai atau aspirasi sosio-filosofik dan sosio kultural yang ada di masyarakat, yaitu nilai-nilai nasional yang bersumber pada Pancasila dan nilai-nilai yang ada di masyarakat (nilai-nilai religius maupun nilai-nilai budaya/adat)¹⁷. Hukum seharusnya mencerminkan tiga nilai dasar yang oleh Gustav Radbruch disebut sebagai *idee des recht*, yang meliputi keadilan, kemanfaatan dan kepastian hukum.

¹⁶ Barda Nawawi Arief, 1994, *Kebijakan Legislatif dalam Penanggulangan Kejahatan dengan pidana penjara*, Badan Penerbit UNDIP, Semarang, hlm. 1

¹⁷ Barda Nawawi Arief, 2005, *Pembaharuan Hukum Pidana dalam Perspektif Kajian Perbandingan*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 7

BAB II

USAHA KECIL DAN MENENGAH

A. Pengertian dan Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini (Pasal 1 angka 2 Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, selanjutnya disebut UU UMKM).

Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). (Pasal 6 ayat (2) UU UMKM)

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah) (Pasal 6 ayat (3) UU UMKM).

B. Industri Kecil dan Usaha Kecil

Di dalam masyarakat, istilah Industri Kecil (*small scale Industry*), merupakan istilah yang dikenal untuk menggambarkan pengertian Usaha Kecil.¹⁸

¹⁸ Sartono Kadri, 1981, *Masalah Yang Dihadapi Perbankan Dalam Membiayai Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah*, Makalah Lokakarya, BNI 1946 – PWI, Yogyakarta 21- 8 – 1981 hlm. 49

1. Pengertian Industri

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun, dan perekayasaan industri (Pasal 1 ayat 2 Undang-Undang No.5 tahun 1984 Tentang Perindustrian).

2. Pengertian Industri Kecil

Pengertian tentang Industri Kecil tidak diatur dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1984 Tentang Perindustrian, khususnya dalam ketentuan umum. Mengingat bahwa Industri Kecil juga merupakan suatu kegiatan ekonomi maka Industri Kecil adalah suatu Usaha Kecil yang bergerak di bidang industri, yang memenuhi kriteria tertentu.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini (Pasal 1 angka 2 Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, selanjutnya disebut UU UMKM).

3. Kriteria Industri Kecil

Kriteria atau ukuran yang dipakai untuk menentukan suatu usaha termasuk dalam kriteria Usaha Kecil bersifat subyektif dan relatif. Dikatakan subyektif, karena masing-masing negara akan menentukan sesuai dengan kehendak negara tersebut, dan berbeda dengan negara lain. Dikatakan relatif, karena kriteria tersebut dapat berubah sesuai dengan perkembangan situasi atau kondisi dari negara yang bersangkutan.¹⁹

Terdapat berbagai kriteria yang lazim digunakan untuk menentukan, suatu usaha adalah Usaha Kecil, antara lain :

1. Berdasarkan omset / penjualan bruto setiap tahun;
2. Berdasarkan modal yang dimiliki;
3. Berdasarkan jumlah tenaga kerja;
4. Berdasarkan besarnya pajak yang dibayar setiap tahun pajak.²⁰

Di Indonesia, kriteria yang dipakai untuk menentukan suatu usaha itu usaha Kecil, Menengah atau Besar pada umumnya berdasarkan modal, dan tenaga kerja. Meskipun demikian belum ada kebakuan mengenai jumlahnya. Kriteria ini masih bersifat subyektif sekali, karena masing-masing instansi menggunakan ukuran sendiri-sendiri yang berbeda satu dengan yang lain berdasarkan ke-pentingan

¹⁹ Sartono Kadri, *loc. cit*

²⁰ Sri Redjeki Hartono, 1996, *Perlindungan Bagi Pengusaha Kecil Dalam Perspektif Hukum dan Undang-Undang*, Makalah Seminar Nasional Peranan Hukum dalam Pembangunan Ekonomi untuk Mengantisipasi Peluang dan Tantangan Usaha Kecil Memasuki Era Pasar Bebas, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, hlm. 5

masing-masing. Sebagai contoh dapat dilihat dalam tabel berikut ini.²¹

TABEL KRITERIA INDUSTRI KECIL DI INDONESIA

Instansi Pembuat	Sektor	Ukuran Yang Digunakan
Biro Pusat Statistik	Industri	Tenaga kerja 5 s/d19 org
Bank Indonesia	Industri	Asset Rp. 600 juta
BKPM	Industri	Asset Rp. 200 juta
Dept. Keuangan	Industri	Asset Rp. 600 juta
Deperindag	Manufaktur	Omset Rp. 25 juta
Depkop dan PPK	Seluruh –Sektor	Asset Rp. 600 juta
		Omset Rp. 600 juta

C. Ciri-ciri Industri Kecil

1. Karakteristik Industri Kecil

Usaha Kecil termasuk didalamnya Industri Kecil adalah suatu kegiatan ekonomi yang tercipta karena adanya suatu proses alami dari suatu kehidupan yang terstruktur oleh keterbatasan–keterbatasan

²¹ Jantje Bambang Soepriyanto, 1997, *Micro Lending* untuk *Micro Entrepreneurs* Sebuah Model Kemitraan, Makalah dalam Lokakarya Alternatif Kemitraan Usaha yang Berkesinambungan, Semarang, hlm 15.

yang harus dihadapinya yang membentuk karakteristik suatu Usaha Kecil .

Menurut Liedholm, ada beberapa karakteristik yang menjadi ciri khas Usaha Kecil, antara lain :²²

1. Mempunyai skala usaha yang kecil, baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasarnya.
2. Banyak berlokasi di wilayah pedesaan, dan kota – kota kecil atau daerah pinggiran kota besar.
3. Status usaha milik pribadi atau keluarga.
4. Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya (etnis geografis) yang direkrut melalui pola pemagangan (*apprenticeship*) atau melalui pihak ketiga (bandar) .
5. Pola bekerja seringkali *part time* atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan ekonomi lainnya.
6. Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi, pengelolaan usaha, dan administrasi yang sederhana.
7. Struktur permodalan sangat tergantung pada *fixed assets*, berarti kekurangan modal kerja, dan sangat tergantung terhadap sumber modal sendiri serta lingkungan pribadi, izin usaha seringkali tidak dimiliki, dan persyaratan resmi sering tidak dipenuhi.
8. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah – ubah secara cepat.

Menurut Hetifah, karakteristik dominan Usaha Kecil meliputi:²³

1. Usaha Kecil Padat Karya

Usaha Kecil terdapat hampir di seluruh wilayah Indonesia. Seperti di negara berkembang lainnya Usaha Kecil selalu di-tandai dengan penggunaan banyak tenaga kerja. Lebih 34 (tiga puluh empat) juta dari total 74,5 (tujuh puluh) juta angkatan kerja diserap di sektor ini.

2. Kelenturan Usaha

Kelenturan merupakan karakteristik lain yang menonjol pada Usaha Kecil. Usaha Kecil sangat mudah berubah, menyesuaikan dengan kondisi yang berkembang dalam lingkungan usahanya, baik yang berkembang akibat perubahan fungsi pasar itu sendiri maupun akibat intervensi pihak tertentu.

3. Strategi Usaha Jangka Pendek

Pada umumnya Usaha Kecil, seperti kegiatan ekonomi lainnya di Indonesia, berorientasi usaha jangka pendek, yakni ingin mendapatkan keuntungan dalam waktu singkat. Hal ini disebabkan permodalan yang terbatas, dan sangat bergantung kepada modal kerja. Strategi ini merupakan konsekuensi dari kondisi lingkungan yang diwarnai ketidak pastian.

²² Liedholm dalam Isono Sadoko dkk., *Pengembangan Usaha Kecil Pemihakan Setengah Hati*, AKATIGA, Bandung, hlm. 69.

²³ Hetifah Sjaifudian, 1995, *Strategi dan Agenda Pengembangan Usaha Kecil*, AKATIGA, Bandung, hlm. 74

4. Diferensiasi Usaha.

Diferensiasi merupakan ciri umum yang banyak ditemukan dalam dunia Industri Kecil di dunia ke tiga. Disamping keragaman usaha, dunia Usaha Kecil diwarnai adanya diferensiasi usaha yang sangat luas, antara lain dalam aspek produksi serta kategori sosial para pelaku yang terlibat di dalamnya.

Menurut Isono Sadoko selain dapat ditemukan di seluruh wilayah Indonesia keragaman atau heterogenitas Industri Kecil dapat dilihat dari beberapa segi berikut ini :

1. Sektoral

Usaha Kecil terdiri dari bermacam – macam jenis usaha (pro-duksi), dan jasa.

2. Strategi dan Motivasi

Berdasarkan strategi, dan motivasi, pengusaha Kecil dapat diklasifikasi menjadi usaha-usaha untuk bertahan hidup atau *survival strategy*, adaptasi atau akumulasi, sumber penghasilan tambahan, spesialisasi atau diversifikasi.

3. Lokasi

Usaha Kecil banyak terdapat di perkotaan atau di pedesaan.

4. Latar Belakang Pengusaha.

Tingkat pendidikan beragam dari teknis hingga non teknis (sekolah tinggi, menengah, dasar sampai tidak sekolah); berjenis kelamin laki –laki dan perempuan.

5. Orientasi Terhadap Pasar Penjualan

Usaha kecil sebagai produsen yang berorientasi ke pasar konsumen (setempat, daerah, kota besar, luar negeri), atau kepada usaha menengah ke atas (“borongan“, dan sub - kontrakting) .

2. Perkembangan Industri Kecil

Perkembangan industri kecil dapat kita kelompokkan dalam dua tahap, yaitu tahap awal perkembangannya, dan tahap perkembangan menjadi industri menengah , dan besar.

Pada tahap awal, Industri Kecil terbentuk dari suatu industri rumah tangga, yaitu suatu kegiatan industri yang mempunyai ciri- ciri sebagai berikut :²⁴

1. Tempat tinggal, dan tempat bekerja menjadi satu di dalam suatu bangunan tempat tinggal;
2. Semua pekerjaan dari pimpinan, pelaksanaan produksi, dan penjualan dilakukan oleh para anggota dari satu keluarga;
3. Modal yang digunakan dalam kegiatan industri tercampur dengan uang rumah tangga yang diperlukan untuk membiayai penghidupan sehari-hari;
4. Bersifat informal dalam arti bekerja tanpa minta ijin dari pemerintah, sehingga pekerjaannya tidak dikenakan peraturan-peraturan negara/pemerintah;

²⁴ Yayasan Ilmu –Ilmu Sosial dan Erasmus Universiteit Rotterdam , 1990, *Beberapa Aspek Industri Kecil Di Indonesia*, Rangkuman hasil simposium , YIIS - EUR , Cipanas, hlm. 2 – 3.

5. Untung ruginya usaha sukar dibedakan, karena modal untuk produksi serta hasil produksi selalu tercampur.

Pada tahap berikutnya mulai ada pemisahan fisik antara rumah untuk tempat tinggal, dan bangunan untuk bekerja, meskipun masih berada dalam satu halaman. Demikian juga antara keluarga dengan kelompok kerja, antara modal kerja dengan uang milik Rumah Tangga, sudah mulai ada pemisahan, meskipun masih semu, yaitu tidak selalu diperhatikan oleh para pengusaha Kecil.

Perkembangan selanjutnya sudah ada pemisahan yang jelas antara rumah tempat tinggal, dan tempat bekerja, antara modal kerja, dan uang Rumah Tangga, antara anggota keluarga dengan pekerja, bahkan sudah ada tenaga kerja yang bukan anggota keluarga yang dibayar karena pekerjaannya dan atau jasa-jasanya dalam perusahaan tersebut. Mengenai tenaga kerja yang dipekerjakan ini, dalam pemilihannya banyak terdapat unsur sosial dari pada ekonomis. Kriteria keluarga lebih banyak menentukan dari pada kecakapan atau ketrampilan.

Pada tahap inilah mulai terbentuk landasan bagi perusahaan untuk berkembang menjadi Industri Menengah, dan selanjutnya menjadi Industri Besar, yang mempunyai tujuan jelas, yaitu mencari keuntungan. Oleh karena itu supaya jelas perhitungannya diperlukan modal, tempat perusahaan, tenaga kerja, dan manajemen yang terpisah dari rumah tangga.

3. Kekuatan dan Kelemahan Industri Kecil

Apabila dilihat dari sudut pandang yang berbeda, sebagian karakteristik yang melekat pada Industri Kecil merupakan kelemahan Industri Kecil, tetapi di sisi lain karakteristik tersebut justru merupakan suatu potensi yang sangat menguntungkan, yang menjadi kekuatan dan sekaligus merupakan keunggulan Industri Kecil terhadap Industri Besar.

Industri Kecil secara umum adalah padat karya, dan jumlahnya sangat besar tersebar hampir di seluruh wilayah Indonesia. Kelemahan dari karakteristik ini adalah kualitas pendidikan, dan penguasaan teknologi. Berdasarkan tingkat pendidikan, sebagian besar sumber daya manusia yang masuk ke sektor Industri Kecil berpendidikan rendah. Disamping itu, pada umumnya pengusaha Kecil tidak memiliki latar belakang pendidikan bisnis. Hal ini disebabkan mereka yang mempunyai pendidikan kejuruan (bisnis) lebih senang bekerja pada pemerintah atau perusahaan swasta, sehingga tidak menjadi aneh kalau mereka yang terjun di sektor Industri Kecil, pada umumnya tanpa pendidikan yang relevan, dan sering bukan anak terpendai dalam suatu keluarga. Keterbatasan pendidikan formal ini seringkali menyebabkan pengusaha Kecil tidak menyadari adanya peluang peningkatan kemampuan usaha, teknologi, dan hukum.²⁵

²⁵ BN Marbun , 1996, *Manajemen Perusahaan Kecil*, PT Pustaka binaman, Jakarta, hlm. 41.

Teknologi yang digunakan dalam Industri Kecil, pada umumnya sederhana, dan sangat mudah penguasaannya. Oleh karena itu pengusaha Kecil tidak menuntut prasyarat tenaga kerja yang berkecakupan tinggi, bahkan tenaga kerja yang berkecakupan apapun dapat masuk dalam lingkungan Industri Kecil.²⁶

Karakteristik Usaha Kecil yang padat karya, dan tersebar hampir di seluruh wilayah Indonesia ini merupakan potensi yang sangat penting dalam mengatasi pengangguran yang terus meningkat, yaitu dengan menciptakan kesempatan kerja yang sangat luas bagi tenaga kerja, karena pada umumnya latar belakang pendidikan bukan merupakan faktor yang penting bagi pengusaha Kecil untuk menerima tenaga kerja.

Dari perkembangan Industri Kecil, tersebut di atas dapat diketahui bahwa Industri Kecil pada umumnya tumbuh dari perusahaan milik pribadi atau dimiliki oleh beberapa orang, sebagaimana pada umumnya *owner* sekaligus *manajer* atau pemilik adalah pemimpin perusahaan yang dibantu oleh beberapa orang pembantu tetap, dan atau musiman.

Kelemahan yang ada sehubungan dengan kepemilikan dalam Industri Kecil tersebut di atas terletak pada sumber modal. Mengingat bahwa Industri Kecil pada umumnya dimiliki oleh seorang atau beberapa orang, mengakibatkan sumber modal Usaha Kecil terbatas. Keterbatasan sumber modal ini akan menyulitkan

²⁶ Hetifah Sjaifudian, *op.cit*, hlm. 56.

Usaha Kecil dalam hal penambahan modal dalam rangka pengembangan usaha.

Pentingnya modal dalam pengembangan Usaha Kecil antara lain dapat dilihat dalam pengadaan bahan baku. Bagi pengusaha Kecil pengadaan bahan baku seringkali merupakan persoalan yang menghambat proses produksi. Persoalan bahan baku ini dapat dilihat dari ketersediaan, dan harga. Untuk mendapatkan bahan baku yang sesuai kebutuhan dengan harga bersaing dalam arti mendapatkan potongan harga, harus membeli dalam jumlah yang besar, dan tunai. Keterbatasan modal yang dimiliki pengusaha kecil menyebabkan pengusaha kecil hanya dapat membeli sebatas modal yang dimiliki. Akibatnya pengusaha Kecil tidak dapat menekan biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku tersebut.

Kekuatan yang terkandung dari kepemilikan tersebut di atas adalah keputusan dapat diambil dengan cepat tanpa prosedur yang lama baik untuk menentukan pembelian, penjualan, penambahan modal, pengangkatan maupun pemutusan hubungan kerja dengan karyawan. Akibatnya Usaha Kecil memiliki derajat kebebasan yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan usaha besar untuk memilih masuk atau ke luar dari pasar .

Selain dapat dengan mudah untuk memutuskan masuk atau keluar pasar, kelenturan yang lain dari Usaha Kecil terlihat dalam tingginya mobilitas Usaha Kecil dalam memproduksi, yang terwujud karena kehidupan pengusaha Kecil yang relatif dinamis, dan terus

menerus berhubungan dengan penjual, dan pembeli, sehingga dapat merespon dengan cepat perubahan-perubahan yang terjadi dalam lingkungan kerja yang membuat mereka mampu beradaptasi untuk melakukan inovasi bisnis yang disesuaikan dengan perubahan tersebut.²⁷

Kelemahan dari kelenturan tersebut adalah sulitnya untuk membangun spesialisasi atau profesionalisme. Adapun kekuatan dari kelenturan tersebut adalah Usaha Kecil dapat bertahan bahkan berkembang dalam kondisi persaingan yang ketat, dan ketidakpastian yang tinggi akibat kebijakan pemerintah yang sering berubah secara cepat serta lemahnya posisi mereka.²⁸

Pada umumnya kreativitas, dan keberanian untuk memilih teknologi, dan tenaga kerja yang akan digunakan untuk membuat suatu produk serta diversifikasi pasar lebih merupakan strategi coba-coba, bahkan sering kali pengusaha Kecil mengerjakan atau mengusahakan suatu produk yang berhasil dibuat orang lain yang laku di pasaran pada saat itu tanpa memikirkan bagaimana produk tersebut untuk masa yang akan datang.

Strategi usaha jangka pendek yang cenderung mengabaikan usaha jangka panjang ini dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dalam waktu singkat. Strategi ini sebenarnya tidak saja dilakukan oleh para pengusaha Kecil, tetapi dilakukan juga oleh semua skala

²⁷ BN. Marbun, *op. cit.*, hlm. 39.

²⁸ Isono Sadoko, *op.cit.*, hlm. 40.

usaha di Indonesia sebagai konsekwensi dari terbatasnya modal, ²⁹ iklim bisnis tidak menjamin adanya kepastian karena berubah secara cepat, serta berbagai kolusi yang terjadi sehingga para pengusaha berusaha mencari untung sebesar-besarnya agar titik impas terjadi dalam jangka pendek.³⁰ Pilihan strategi jangka pendek ini membawa konsekwensi terbaikannya faktor mutu produk, karena perhatian lebih difokuskan pada upaya untuk menjual produk dalam waktu cepat ketimbang mempertahankan kestabilan mutu produk³¹

Studi yang dilakukan oleh Mitzerg, dan Musselman serta Hughes, menyimpulkan secara garis besar ciri- ciri umum keterbelakangan industri kecil meliputi :³²

1. Kegiatan cenderung tidak formal, dan jarang yang memiliki rencana usaha.
2. Struktur organisasi bersifat sederhana.
3. Jumlah tenaga kerja terbatas dengan pembagian kerja yang longgar.
4. Kebanyakan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan.
5. Sistem akuntansi kurang baik, bahkan kadang-kadang tidak memiliki sama sekali.
6. Skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya.

²⁹ Hetifah Sjaifudian, *op. cit.*, hlm. 77.

³⁰ Isono Sadoko, *op. cit.* hlm. 39.

³¹ *Ibid*, hlm. 40.

³² Mitzerg dkk. dalam Revrison Baswir, 1995-, *Industri Kecil dan Konglomerasi Di Indonesia*, Prisma, Jakarta, hlm. 86.

7. Kemampuan pemasaran serta diversifikasi pasar cenderung terbatas
8. Marjin keuntungan sangat tipis.

Ciri-ciri khusus keterbelakangan Industri Kecil di Indonesia tidak banyak berbeda dengan ciri-ciri umum yang dikemukakan oleh Mitzeg dkk. tersebut di atas, sebagai mana yang dikemukakan oleh Sutojo.

Menurut Sutojo dkk., ciri-ciri khusus keterbelakangan Usaha Kecil di Indonesia adalah sebagai berikut :³³

1. Lebih dari setengah di antaranya didirikan sebagai pengembangan Usaha Kecil-kecilan.
2. Selain masalah permodalan, masalah lain yang dihadapi Industri Kecil bervariasi sesuai dengan tingkat perkembangan usaha.
3. Sebagian besar tidak mampu memenuhi persyaratan administratif guna memperoleh bantuan bank.
4. Hampir 60% diantaranya masih mempergunakan teknologi sederhana.
5. Pangsa pasar cenderung menurun, baik karena faktor kekurangan teknologi, maupun karena kelemahan manajerial.
6. Hampir 70 % diantaranya melakukan pemasaran langsung kepada konsumen.
7. Tingkat ketergantungan terhadap fasilitas pemerintah cenderung sangat besar.

Menurut Marbun kekuatan perusahaan kecil di Indonesia meliputi :³⁴

1. Pengalaman bisnis sederhana.
2. Tidak birokratis, dan mandiri.
3. Cepat tanggap, dan fleksibel.
4. Cukup dinamis, ulet, dan mau kerja keras.
5. Tidak boros.

Dari uraian di atas secara garis besar dapat ditarik kesimpulan bahwa :

Kelemahan Industri Kecil meliputi :

- a. Keterbatasan modal;
- b. Keterbatasan dalam penguasaan teknologi;
- c. Keterbatasan kualitas sumber daya manusia;
- d. Keterbatasan kemampuan pemasaran produk.

Kekuatan Industri Kecil meliputi :

- a. Mampu mengatasi masalah pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja yang luas serta biaya yang murah.
- b. Mempunyai keluwesan struktur, dan kebebasan bertindak (tidak birokratis, dan mandiri), serta kemampuan menyesuaikan diri dengan kebutuhan setempat (fleksibel, dan cepat tanggap).

³³ *Ibid*, hlm 87

³⁴ B. N. Marbun , *op.cit*, hlm 38 -39.

- c. Mempunyai daya tahan hidup yang tinggi (ulet, mau bekerja keras, tidak boros) terutama dalam situasi ekonomi yang kurang menguntungkan.
- d. Proses pengembalian modal cepat tercapai.

Dari uraian ciri-ciri Usaha Kecil tersebut di atas yang meliputi karakteristik, perkembangan, kekuatan, dan kelemahan Usaha kecil, maka secara garis besar dapat disimpulkan ciri-ciri Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

a. Lokasi

Usaha Kecil tersebar di seluruh wilayah Indonesia, baik di pedesaan maupun perkotaan.

b. Modal

Modal kecil, bersumber pada keuangan sendiri, dan lingkungan keluarga. Pada umumnya modal menjadi kendala utama dalam pengembangan usaha disamping mental.

c. Status hukum

Pada umumnya Usaha Kecil merupakan usaha perseorangan, milik pribadi atau keluarga, berkembang dari usaha Rumah Tangga, berstatus non formal, tanpa izin usaha, dan persyaratan resmi seringkali tidak dipenuhi, yang merupakan faktor penghambat untuk mendapatkan tambahan modal pada lembaga keuangan formal, seperti lembaga perbankan.

d. Orientasi usaha

Pada umumnya berorientasi jangka pendek, dipengaruhi oleh keterbatasan modal, lingkungan yang sering berubah secara cepat, dan sebagai produsen pemasarannya langsung ke konsumen (setempat), kadang-kadang juga bekerja sama dengan sesama pengusaha dengan sistem “borongan (pesanan)” atau sub - kontrak

e. Teknologi

Teknologi yang digunakan, pada umumnya sederhana, dan mudah penguasaannya.

f. Tenaga kerja

Pada umumnya bersifat padat karya, dan bersal dari lingkungan keluarga (daerah setempat), lebih bersifat sosial daripada ekonomis.

D. Pemberdayaan Usaha Kecil

1. Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan Usaha Kecil

Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Pasal 4 UU No. 20 Tahun 2008) meliputi:

- a. penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;
- b. perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan;

- c. pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
- d. peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
- e. penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu

Tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sesuai dengan Pasal 5 UU No. 20 Tahun 2008 adalah:

- a. mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- b. menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
- c. meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

2. Bentuk – Bentuk Pemberdayaan

Pada era perdagangan bebas, dan dalam rangka keterbukaan perekonomian dunia, baik pada tingkat regional maupun tingkat dunia, Usaha Kecil dituntut menjadi tangguh, dan mandiri. Oleh karena itu, Usaha Kecil perlu memberdayakan dirinya, dan diberdayakan dengan berpijak pada kerangka hukum nasional yang

berlandaskan Pancasila, dan Undang-Undang Dasar 1945 demi terwujudnya ekonomi yang berdasar pada asas kekeluargaan. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan;

Menurut Pasal 1 butir 8 Undang – Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yang dimaksud dengan Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Pemberdayaan Usaha Kecil untuk menjadikan Usaha Kecil tangguh, dan mandiri dapat dikelompokkan dalam dua bentuk yaitu :

- a. Pemberdayaan intern, dan
- b. Pemberdayaan ekstern.

a. Pemberdayaan Intern

Keterbatasan-keterbatasan yang ada pada pengusaha kecil, menyadarkan pengusaha kecil, bahwa mereka tidak mampu untuk mengatasi hambatan-hambatan itu sendirian tanpa bekerja sama dengan orang lain (masyarakat pengusaha).

Sehubungan dengan hal tersebut, yang dimaksud dengan pemberdayaan intern adalah pemberdayaan atas prakarasa pengusaha Kecil sendiri yang dilakukan dengan kekuatan sendiri maupun bekerja sama dengan sesama pengusaha untuk mengembangkan usahanya, sehingga menjadi tangguh, dan mandiri.

Keterbatasan Industri Kecil, yang merupakan kelemahan yang dapat menghambat perkembangan Usaha Kecil meliputi :

1. kelemahan dalam bidang permodalan,
2. kelemahan dalam bidang teknologi,
3. keterbatasan sumberdaya manusia, dan
4. kelemahan dibidang pemasaran.

Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam mengembangkan perusahaan. Usaha Kecil termasuk didalamnya Industri Kecil memulai usahanya dari tingkat yang sangat sederhana, dengan menggunakan modal yang relatif kecil. Sebagian

besar pengusaha Kecil memulai usahanya dengan memanfaatkan modal sendiri, seperti tabungan keluarga atau hasil penjualan harta.

Bagi pengusaha Kecil penambahan modal yang dipakai untuk mengembangkan usahanya biasanya bersumber pada :

1. lembaga keuangan formal, dalam hal ini adalah kredit bank.
2. lembaga keuangan non formal, yaitu arisan, pinjaman dari keluarga, atau “sumber kredit” yang dikenal, dan sudah biasa memberi pinjaman uang tanpa administrasi, tetapi dengan imbalan bunga yang tinggi.

Pada sebagian besar Usaha Kecil, modal kecil yang bersumber pada dana milik pribadi tidak ditambah dengan modal yang berasal dari kredit bank. Hal ini disebabkan oleh :

1. tidak ada niat untuk menggunakan modal besar;
2. tidak tahu bahwa mereka dapat berhubungan dengan bank;
3. prosedur formal, dan berbelit-belit tidak dapat mereka penuhi, seperti surat izin usaha, dan agunan yang tidak mereka miliki .

Sumber permodalan selain bank menjadi suatu alternatif yang dibutuhkan oleh pengusaha mikro, kecil dan menengah, antara lain adalah dari perusahaan pembiayaan. Salah satu bidang usaha yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan adalah *factoring*. Dengan *factoring* inilah usaha kecil dapat memperoleh modal untuk kelangsungan serta untuk mengembangkan usahanya dengan menjual piutang yang dimilikinya dan sekaligus penatausahaan piutangnya.

Dengan *factoring* usaha kecil dapat memperoleh modal dengan cara yang lebih mudah dan sederhana dibandingkan dengan kredit bank, dan juga ketiadaan jaminan yang harus disediakan menjadi faktor yang lebih memudahkan usaha kecil.

b. Pemberdayaan Ekstern

Pemberdayaan ekstern adalah pemberdayaan yang diupayakan oleh pemerintah, pengusaha, dan masyarakat sebagaimana diatur dalam Undang – Undang No. 20 Tahun 2008

Tentang Usaha Mikro, kecil, dan Menengah yang meliputi :

1. iklim usaha;
2. pengembangan;
3. pembiayaan, dan penjaminan, serta kemitraan.

Iklim Usaha

Menurut Pasal 1 butir 9 Undang-undang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) Iklim Usaha adalah kondisi yang diupayakan Pemerintah dan Pemerintah Daerah untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah secara sinergis melalui penetapan berbagai peraturan perundang-undangan dan kebijakan di berbagai aspek kehidupan ekonomi agar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memperoleh pemihakan, kepastian, kesempatan, perlindungan, dan dukungan berusaha yang seluas-luasnya.

Pasal 7 UU No. 20 Tahun 2008 (UU UMKM) menyebutkan bahwa

- (1) Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan Iklim Usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek:
 - a. pendanaan;
 - b. sarana dan prasarana;
 - c. informasi usaha;
 - d. kemitraan;
 - e. perizinan usaha;
 - f. kesempatan berusaha;
 - g. promosi dagang; dan h. dukungan kelembagaan.
- (2) Dunia Usaha dan masyarakat berperan serta secara aktif membantu menumbuhkan Iklim Usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

Pengembangan

Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Pasal 1 Angka 10 UU UMKM)

Pasal 16 Ayat (1) UU UMKM menyebutkan bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah memfasilitasi pengembangan usaha dalam bidang:

- a. produksi dan pengolahan;
- b. pemasaran;
- c. sumber daya manusia; dan
- d. desain dan teknologi.

Selanjutnya, dalam Pasal 16 Ayat (2) disebutkan bahwa Dunia usaha dan masyarakat berperan serta secara aktif melakukan pengembangan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

Pembiayaan Dan Penjaminan

Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Pasal 1 Angka 11 UU UMKM).

Penjaminan adalah pemberian jaminan pinjaman Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah oleh lembaga penjamin kredit sebagai dukungan untuk memperbesar kesempatan memperoleh pinjaman dalam rangka memperkuat permodalannya (Pasal 1 Angka 12 UU UMKM).

Pasal 21 UU UMKM menyebutkan bahwa

- (1) Pemerintah dan Pemerintah Daerah menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro dan Kecil.
- (2) Badan Usaha Milik Negara dapat menyediakan pembiayaan dari penyisihan bagian laba tahunan yang dialokasikan kepada Usaha Mikro dan Kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.
- (3) Usaha Besar nasional dan asing dapat menyediakan pembiayaan yang dialokasikan kepada Usaha Mikro dan Kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.
- (4) Pemerintah, Pemerintah Daerah, dan Dunia Usaha dapat memberikan hibah, mengusahakan bantuan luar negeri, dan mengusahakan sumber pembiayaan lain yang sah serta tidak mengikat untuk Usaha Mikro dan Kecil.
- (5) Pemerintah dan Pemerintah Daerah dapat memberikan insentif dalam bentuk kemudahan persyaratan perizinan, keringanan tarif sarana dan prasarana, dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro dan Kecil.

Pasal 22 UU UMKM menyebutkan bahwa dalam rangka meningkatkan sumber pembiayaan Usaha Mikro dan Usaha Kecil, Pemerintah melakukan upaya:

- a. pengembangan sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank;
- b. pengembangan lembaga modal ventura;
- c. pelembagaan terhadap transaksi anjak piutang;
- d. peningkatan kerjasama antara Usaha Mikro dan Usaha Kecil melalui koperasi simpan pinjam dan koperasi jasa keuangan konvensional dan syariah; dan
- e. pengembangan sumber pembiayaan lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pasal 23 Ayat (1) UU UMKM menyebutkan bahwa untuk meningkatkan akses Usaha Mikro dan Kecil terhadap sumber pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 22, Pemerintah dan Pemerintah Daerah:

- a. menumbuhkan, mengembangkan, dan memperluas jaringan lembaga keuangan bukan bank;
- b. menumbuhkan, mengembangkan, dan memperluas jangkauan lembaga penjamin kredit; dan
- c. memberikan kemudahan dan fasilitasi dalam memenuhi persyaratan untuk memperoleh pembiayaan.

Pasal 23 Ayat (2) menyebutkan bahwa Dunia Usaha dan masyarakat berperan serta secara aktif meningkatkan akses Usaha Mikro dan Kecil terhadap pinjaman atau kredit sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dengan cara:

- a. meningkatkan kemampuan menyusun studi kelayakan usaha;
- b. meningkatkan pengetahuan tentang prosedur pengajuan kredit atau pinjaman; dan
- c. meningkatkan pemahaman dan keterampilan teknis serta manajerial usaha.

Pasal 24 UU UMKM menyatakan bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah melakukan pemberdayaan Usaha Menengah dalam bidang pembiayaan dan penjaminan dengan:

- a. memfasilitasi dan mendorong peningkatan pembiayaan modal kerja dan investasi melalui perluasan sumber dan pola pembiayaan, akses terhadap pasar modal, dan lembaga pembiayaan lainnya; dan
- b. mengembangkan lembaga penjamin kredit, dan meningkatkan fungsi lembaga penjamin ekspor.

Kemitraan

Pengertian Kemitraan

Ada beberapa pengertian tentang kemitraan sebagai suatu kerja sama usaha, antara lain yang dikemukakan oleh :

1. Ian Linton

Dalam dunia bisnis, kemitraan adalah sebuah cara melakukan bisnis dimana pemasok, dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama, yang bercirikan hubungan

jangka panjang, suatu kerja sama bertingkat tinggi, saling percaya dan tiadanya kedudukan “pembeli, dan penjual” tradisional.³⁵

Adapun yang dimaksud dengan hubungan pembeli dan penjual tradisional adalah pembeli merupakan pihak yang dominan, mengadu seorang penjual melawan penjual yang lain untuk mendapatkan syarat-syarat sebaik mungkin bagi kepentingan pembeli. Harga sering-kali menjadi faktor penentu dalam negosiasi tersebut. Sedangkan dalam kemitraan, pemasok, dan pembeli menetapkan tujuan-tujuan kemitraan, dan hasilnya adalah manfaat bisnis untuk kedua belah pihak.

2. Mohammad Jafar Hafsah

Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan, dan saling membesarkan.³⁶

3. Felix Jebarus

Menurut Jebarus, kemitraan adalah suatu kerja sama usaha yang harus dilakukan dengan sukarela, saling membagi risiko, memiliki hubungan sejajar, bersifat sinergis, harus mampu

³⁵ Ian Linton, 1997, *Kemitraan Meraih Keuntungan Bersama*, Halirang, Jakarta, hlm 10-11.

³⁶ Mohammad Jafar Hafsag, 1999, *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, hlm. 43.

meningkatkan akumulasi pengetahuan, dan bermanfaat secara jangka panjang.³⁷

Dari beberapa pengertian kemitraan tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa kemitraan dalam dunia usaha adalah suatu strategi bisnis yang mengandung unsur :

1. Saling percaya;
2. Saling menguntungkan;
3. Saling membutuhkan, dan membesarkan tanpa diwarnai rasa ingin menguasai;
4. Saling membagi biaya, dan risiko serta
5. Hubungan jangka panjang

4. Pemerintah Indonesia

Menurut Pemerintah Indonesia sebagaimana diatur dalam Undang – Undang Tentang Usaha Kecil kemitraan merupakan suatu cara untuk memberdayakan usaha Kecil. Sehubungan dengan hal tersebut, kemitraan diberi pengertian sebagai kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar (Pasal 1 Angka 13 UU UMKM).

Dari beberapa pengertian tentang kemitraan usaha tersebut di atas didapatkan suatu pengertian kemitraan usaha yang saling

³⁷ Felix Jebarus, *Kemitraan Usaha Menciptakan Posisi Saling Menguntungkan*, Majalah Usahawan No.09 Tahun XXV.

melengkapi untuk terciptanya suatu kemitraan usaha yang mampu mengembangkan usaha kecil, yaitu *suatu kerja sama usaha antara usaha Kecil disatu pihak dengan usaha Menengah atau usaha Besar dilain pihak, yang dilakukan dengan saling percaya disertai dengan pembinaan untuk dapat mengembangkan usaha kecil tanpa diwarnai ingin menguasai , rela membagi biaya, dan resiko, untuk saling memperkuat, sehingga menimbulkan rasa saling membutuhkan, dan tercipta hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan.*

Faktor –Faktor Pendorong Kemitraan

Kemitraan sebagai suatu kerja sama usaha dapat muncul, dan berkembang karena faktor alamiah, dan dorongan pemerintah.

(a) Faktor Alamiah

Kemitraan usaha (antara pemasok dan pembeli) tidak terjadi secara tiba-tiba. Kemitraan timbul karena terdapat prakarsa baik dari (pemasok atau pembeli) yang terdorong oleh suatu kebutuhan untuk memperbaiki kinerja kompetitif sebuah perusahaan. Kekuatan-kekuatan pendorong tersebut meliputi :

- (1) Meningkatnya persaingan dalam dunia perdagangan
- (2) Harapan pelanggan lebih tinggi
- (3) Penekanan pada biaya – biaya
- (4) Perubahan teknologi yang cepat
- (5) Persaingan dalam pasar – pasar yang lebih luas
- (6) Kebutuhan akan pengembangan produk baru yang cepat

- (7) Kekurangan – kekurangan keahlian
- (8) Pengenalan proses – proses bisnis baru
- (9) Memusatkan pada keahlian inti.³⁸

(b) Dorongan Pemerintah

Kemitraan tidak hanya muncul, dan berkembang karena faktor alamiah, yang intinya adalah kerja sama usaha para pelaku ekonomi untuk memperbaiki posisi dalam persaingan, meningkatkan efisiensi, dan fleksibilitas untuk memperoleh keuntungan, tetapi dapat muncul, dan berkembang juga karena dorongan pemerintah. Sebagai contoh adalah kemitraan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia sebagai suatu upaya memberdayakan usaha Kecil sebagaimana diatur dalam UU UMKM.

Faktor yang mendorong pemerintah Indonesia mengembangkan kemitraan sebagai upaya untuk memberdayakan usaha kecil adalah :

- a. Dibutuhkannya peran usaha Kecil yang lebih besar sebagai kegiatan ekonomi rakyat dalam mewujudkan struktur perekonomian yang seimbang, dan kuat .
- b. Kondisi Usaha Kecil yang masih memerlukan iklim usaha yang kondusif, pembinaan dan pengembangan (alinea kedua penjelasan Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan).

³⁸ *Ibid.* , hlm 18

Pola Kemitraan

Kemitraan usaha antara Usaha Besar, Usaha Menengah dengan Usaha Kecil bersifat sukarela, dan terbuka. Meskipun demikian, agar kemitraan tersebut dapat berjalan efisien, dan efektif, maka penyelenggarannya tetap harus memperhatikan aspek kesamaan sifat tujuan usaha diantara para pelaku ekonomi yang bermitra. Oleh karena itu, kemitraan dalam rangka keterkaitan usaha diselenggarakan melalui pola-pola yang sesuai dengan sifat, dan tujuan usaha yang dimintakan (kemitraan).

Pasal 25 Ayat (1) UU UMKM menyebutkan bahwa Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat memfasilitasi, mendukung, dan menstimulasi kegiatan kemitraan, yang saling membutuhkan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan. Selanjutnya dalam Ayat (2) disebutkan bahwa Kemitraan antar-Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Kemitraan antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar mencakup proses alih keterampilan di bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia, dan teknologi.

Dalam Pasal 25 Ayat (3) disebutkan bahwa Menteri dan Menteri Teknis mengatur pemberian insentif kepada Usaha Besar yang melakukan kemitraan dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui inovasi dan pengembangan produk berorientasi ekspor, penyerapan tenaga kerja, penggunaan teknologi tepat guna

dan ramah lingkungan, serta menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan.

Pasal 26 UU UMKM menyebutkan bahwa kemitraan dilaksanakan dengan pola:

- a. inti-plasma;
- b. subkontrak;
- c. waralaba;
- d. perdagangan umum;
- e. distribusi dan keagenan; dan
- f. bentuk-bentuk kemitraan lain, seperti: bagi hasil, kerjasama operasional, usaha patungan (*joint venture*), dan penyumberluaran (*outsourcing*).

Pasal 27 UU UMKM menyebutkan bahwa pelaksanaan kemitraan dengan pola inti-plasma, Usaha Besar sebagai inti membina dan mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang menjadi plasmanya dalam:

- a. penyediaan dan penyiapan lahan;
- b. penyediaan sarana produksi;
- c. pemberian bimbingan teknis produksi dan manajemen usaha;
- d. perolehan, penguasaan, dan peningkatan teknologi yang diperlukan;
- e. pembiayaan;
- f. pemasaran;
- g. penjaminan;

- h. pemberian informasi; dan
- i. pemberian bantuan lain yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas dan wawasan usaha.

Pasal 28 UU UMKM menyebutkan bahwa pelaksanaan kemitraan usaha dengan pola subkontrak, untuk memproduksi barang dan/atau jasa, Usaha Besar memberikan dukungan berupa:

- a. kesempatan untuk mengerjakan sebagian produksi dan/atau komponennya;
- b. kesempatan memperoleh bahan baku yang diproduksi secara berkesinambungan dengan jumlah dan harga yang wajar;
- c. bimbingan dan kemampuan teknis produksi atau manajemen;
- d. perolehan, penguasaan, dan peningkatan teknologi yang diperlukan;
- e. pembiayaan dan pengaturan sistem pembayaran yang tidak merugikan salah satu pihak; dan
- f. upaya untuk tidak melakukan pemutusan hubungan sepihak.

Pasal 29 UU UMKM menyebutkan bahwa

- (1) Usaha Besar yang memperluas usahanya dengan cara waralaba, memberikan kesempatan dan mendahulukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memiliki kemampuan.
- (2) Pemberi waralaba dan penerima waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau bahan hasil produksi dalam negeri

sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan dan/atau dijual berdasarkan perjanjian waralaba.

- (3) Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.

Dalam Pasal 30 UU UMKM disebutkan bahwa:

- (1) Pelaksanaan kemitraan dengan pola perdagangan umum dapat dilakukan dalam bentuk kerjasama pemasaran, penyediaan lokasi usaha, atau penerimaan pasokan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah oleh Usaha Besar yang dilakukan secara terbuka.
- (2) Pemenuhan kebutuhan barang dan jasa yang diperlukan oleh Usaha Besar dilakukan dengan mengutamakan pengadaan hasil produksi Usaha Kecil atau Usaha Mikro sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang diperlukan.
- (3) Pengaturan sistem pembayaran dilakukan dengan tidak merugikan salah satu pihak.

Pasal 31 UU UMKM menyebutkan bahwa dalam pelaksanaan kemitraan dengan pola distribusi dan keagenan, Usaha Besar dan/atau Usaha Menengah memberikan hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa kepada Usaha Mikro dan/atau Usaha Kecil.

Pasal 32 UU UMKM menyebutkan bahwa dalam hal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menyelenggarakan usaha dengan modal patungan dengan pihak asing, berlaku ketentuan sebagaimana diatur dalam peraturan perundangundangan.

Pasal 33 UU UMKM menyebutkan bahwa Pelaksanaan kemitraan usaha yang berhasil, antara Usaha Besar dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dapat ditindaklanjuti dengan kesempatan pemilikan saham Usaha Besar oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

BAB III

FACTORING (ANJAK PIUTANG)

A. Pengertian *Factoring* (Anjak Piutang)

Factoring merupakan dari kata dalam bahasa Inggris, yang di Indonesia dikenal dengan istilah anjak piutang. Dalam Black's Law Dictionary disebutkan, bahwa "*Factoring: sale of accounts receivable of firm to a factor at a discounted price. The purchase of accounts receivable from a business by a factor who thereby assumes the risk of loss in return for some agreed discount*". Artinya, anjak piutang adalah penjualan piutang atau tagihan dari perusahaan kepada suatu Perusahaan Anjak Piutang dengan potongan harga. Pembelian piutang dagang oleh suatu Perusahaan Anjak Piutang yang dengan demikian menanggung risiko kerugian sebagai pengganti pemotongan yang disetujui.

Dalam Pasal 1 angka 6 Perpres Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan disebutkan bahwa "Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dagang jangka pendek suatu Perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut."

Dalam Pasal 1 huruf e Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan disebutkan bahwa Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut.

Dari pengertian-pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa anjak piutang yaitu usaha pembiayaan yang dilakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari klien (penjual piutang) yang berasal dari transaksi dagang jangka pendek antara klien dengan *customer* (pihak yang berhutang kepada klien).

Dalam Pasal 4 ayat (1) Peraturan Menteri Keuangan No. 84/PMK.012/2006, disebutkan bahwa kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut.

Menurut Munir Fuady³⁹, sesuai dengan ketentuan dalam Keppres No. 61 Tahun 1988, maka pengertian kredit yang ditatausahakan seperti disebut sebagai kegiatan anjak piutang yang kedua bukanlah dalam artian kredit bank. Kredit dalam kegiatan anjak piutang ini hanyalah kredit dalam artian piutang dagang jangka pendek yang belum dilunasi oleh debitor. Apabila ditafsirkan kata kredit tersebut sebagai kredit bank, maka ini tidak sesuai dengan Keppres No. 61 Tahun 1988, sehingga bertentangan dengan hakikat kegiatan anjak piutang, yang di mana-mana hanya mengkhususkan diri terhadap peralihan piutang dagang semata-mata.

³⁹ Munir Fuady, 1995, *Hukum tentang Pembiayaan dalam Teori dan Praktek (Leasing, Factoring, Modal Ventura, Pembiayaan Konsumen, Kartu Kredit, Cetakan Pertama, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 70*

B. Fungsi *Factoring*

Pada pokoknya, lembaga pembiayaan anjak piutang ini memberikan pendanaan bagi pengusaha yang memiliki tagihan usaha atau piutang pada nasabah dagangnya, baik di dalam maupun di luar negeri.⁴⁰

Menurut Ramlan Ginting⁴¹, anjak piutang mempunyai fungsi sebagai berikut.

1. Fungsi Administratif.

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 tanggung jawab tersebut, karena telah beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang.

2. Fungsi perlindungan kredit.

⁴⁰ Sumantri P. Putro, 1991, *Anjak Piutang Belum Sekuat Kongsy*, Info Finansial 03/III/11 November, hlm. 33.

⁴¹ Ramlan Ginting, *op.cit.*, hlm. 33.

Perusahaan Anjak Piutang memikul tanggung jawab atas piutang dagang klien dan membebaskan klien dari risiko kerugian. Klien dapat menikmati harga penjualan piutang, dan pada saat yang sama terhindar dari risiko kredit macet.

3. 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 dagang telah diganti dengan uang tunai oleh Perusahaan Anjak Piutang.

C. Jasa *Factoring*

Mengenai jasa anjak piutang dapat dibagi dalam dua bagian pokok, yaitu:

a. Jasa Pembiayaan

Menurut Djumhana⁴² melalui transaksi atau kontrak, Perusahaan Anjak Piutang dapat memberikan *pre financing* sampai dengan 80% dari jumlah piutang dagang. Transaksi dapat dilakukan atas dasar *without recourse factoring* yang risiko tagihan macet diambil alih oleh Perusahaan Anjak Piutang. Menurut Tedjosaputra⁴³, dalam hal Perusahaan Anjak Piutang memberikan jasa *financing*, maka dapat memberikan *pre financing* sampai 80% atau bahkan 90% dari jumlah piutang dagang, segera setelah ditandatanganinya perjanjian anjak piutang, dan penyerahan bukti-bukti penjualan barang (*invoices*) kepada Perusahaan Anjak Piutang, serta setelah dipenuhinya syarat-syarat lain.

b. Jasa nonpembiayaan.

Dalam hal Perusahaan Anjak Piutang memberikan jasa nonpembiayaan, maka perusahaan melayani kepentingan *credit management* pihak klien. Jasa nonpembiayaan ini dapat dibagi menjadi empat, yaitu:

- 1) *Credit investigation*, yaitu sebelum menyetujui pembelian piutang, klien meminta Perusahaan Anjak

⁴² Muhamad Djumhana, *op.cit.*, hlm. 202.

⁴³ Liliana Tedjosaputra, *op.cit.* hlm. 7.

Piutang untuk menilai kemampuan membayar dari *customer*.

- 2) *Sales ledger administration*, sama dengan fungsi *sales accounting*, yaitu mengatur administrasi piutang-piutang klien.
- 3) *Credit control*, termasuk *collection*. Dalam hal ini Perusahaan Anjak Piutang memonitor penjualan yang dilakukan pihak klien dengan baik, termasuk menetapkan prosedur penagihannya agar piutang dagang dapat cair pada waktunya.
- 4) *Protection against credit risk*. Dalam hal ini Perusahaan Anjak Piutang mengusahakan cara-cara pengamanan terhadap kemungkinan tidak cairnya piutang (*bad debts*).⁴⁴

Dari pengertian serta kegiatan yang dilakukan dalam anjak piutang, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut.

- a) Kegiatan anjak piutang melibatkan tiga pihak, yaitu penjual piutang, pembeli piutang, dan pihak yang berhutang.
- b) Kegiatan anjak piutang meliputi jual beli piutang atau pengalihan piutang serta pengurusan piutang.

⁴⁴ *Ibid*, hlm. 9

- c) Piutang atau tagihan yang diperjualbelikan merupakan tagihan jangka pendek.
- d) Piutang yang diperjualbelikan merupakan tagihan yang berasal dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.
- e) Kegiatan anjak piutang merupakan kegiatan pembiayaan yang dapat menjadi salah satu cara bagi suatu perusahaan memperoleh modal kerja.
- f) Dalam perjanjian anjak piutang terdapat unsur perjanjian jual beli piutang.

D. Jenis-jenis *Factoring*

Dalam Pasal 4 ayat (2), (3) dan (4) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 disebutkan bahwa

Kegiatan Anjak Piutang sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dapat dilakukan dalam bentuk Anjak Piutang tanpa jaminan dari Penjual Piutang (*Without Recourse*) dan Anjak Piutang dengan jaminan dari Penjual Piutang (*With Recourse*).

Anjak Piutang tanpa jaminan dari Penjual Piutang (*Without Recourse*) adalah kegiatan Anjak Piutang dimana Perusahaan Pembiayaan menanggung seluruh risiko tidak tertagihnya piutang. Anjak Piutang dengan jaminan dari Penjual Piutang (*With Recourse*) adalah kegiatan Anjak Piutang di mana Penjual Piutang menanggung

risiko tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang yang dijual kepada Perusahaan Pembiayaan.

‘Menurut Munir Fuady⁴⁵, ada beberapa jenis *factoring*, yaitu sebagai berikut:

1. Dilihat dari sudut keterlibatan klien:

(1) *Recourse Factoring*, yaitu jenis anjak piutang, yang apabila Perusahaan Anjak Piutang ternyata tidak mendapatkan tagihannya dari pihak *customer*, maka pihak klien masih tetap bertanggung jawab untuk melunasinya. Bahkan ada jenis *recourse factoring* yang memberikan opsi untuk pihak Perusahaan Anjak Piutang untuk menjual piutangnya kembali kepada pihak klien.

(2) *Without Recourse Factoring*, yaitu jenis anjak piutang yang meletakkan beban tagihan beserta seluruh risikonya sepenuhnya pada pihak Perusahaan Anjak Piutang. Dengan demikian apabila terjadi kegagalan dalam penagihan piutang, menjadi tanggung jawab pihak Perusahaan Anjak Piutang sendiri, sedangkan pihak klien tidak lagi bertanggung jawab, kecuali ada unsur kesalahan pada pihak klien.

2. Dilihat dari segi negara tempat kedudukan para pihak:

(1) *Domestic Factoring*, yaitu anjak piutang yang semua pihaknya berada dalam satu negara;

⁴⁵ Munir Fuady, *op.cit*, hlm. 110

(2)*International Factoring*, yaitu anjak piutang yang dalam hal ini pihak *customernya* berada di luar negeri. *International Factoring* ini sering juga disebut dengan istilah *Export Factoring*.

3. Dilihat dari segi pemberitahuan kepada pihak *customer*:

(1)*Disclosed Factoring*, yaitu anjak piutang yang pengalihan piutangnya kepada pihak Perusahaan Anjak Piutang diberitahukan kepada *customer*;

(2)*Undisclosed Factoring*, yaitu anjak piutang yang pengalihan piutangnya tidak diberitahukan kepada *customer*. Anjak piutang jenis ini sering disebut juga dengan *confidential factoring*.

4. Dilihat dari segi sarana pengalihan:

(1)*Factoring* dengan *Account Receivables*. Dalam hal ini dokumentasi yang dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang oleh klien adalah bukti-bukti hutang dalam bentuk *account receivables*;

(2)*Factoring* dengan *Promissory Notes*. Dalam hal ini pihak *customer* mengeluarkan *promissory notes* atas hutang-hutangnya terhadap pihak klien. Selanjutnya klien mengendorse *promissory notes* tersebut kepada Perusahaan Anjak Piutang sebagai salah satu mata rantai dari pengalihan piutangnya.

5. Dilihat dari service yang diberikan:

(1)*Maturity Factoring*, yaitu jenis anjak piutang yang dalam hal ini Perusahaan Anjak Piutang hanya memberikan jasa penatabukuan, proteksi dan pengontrolan kredit, serta penagihan. Dalam hal ini, biasanya, pembayaran kepada klien oleh Perusahaan Anjak Piutang baru dilakukan apabila pembayaran oleh *customer* telah dilakukan, atau yang dikenal dengan istilah *pay as paid arrangement*. Factoring dengan nonpembiayaan ini sering disebut juga *service factoring*. Dalam anjak piutang jenis *maturity factoring* ini, menurut Kasmir⁴⁶ jasa yang diberikan oleh Perusahaan Anjak Piutang adalah jasa tanpa pembiayaan.

(2)*Financial Factoring*, yaitu jenis anjak piutang yang memberikan jasa-jasa, disamping jasa-jasa yang diberikan oleh *maturity factoring*, juga memberikan bantuan finansial. Jasa finansial ini diberikan dengan memberikan *advance payment* oleh Perusahaan Anjak Piutang kepada pihak klien sebelum jatuh tempo atau sebelum ditagihnya piutang. Anjak piutang yang memberikan *full service*, yaitu ikut menyediakan jasa

⁴⁶ Kasmir, 1999, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi I, Cetakan ke-2, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. hlm. 250.

penagihan, jaminan pembayaran hutang dan finansial, sering disebut juga *old line factoring*.

6. Dilihat dari segi banyaknya piutang yang dialihkan:

(1)*Facultative Factoring*, yaitu anjak piutang yang dalam perjanjiannya diberikan hak opsi kepada Perusahaan Anjak Piutang untuk menentukan apabila 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 tersebut untuk mengambil sikap. Sementara itu, sebelum piutang dinyatakan diterima oleh Perusahaan Anjak Piutang, klien bebas menjual piutangnya kepada orang lain.

(2)*Whole Turnover Factoring*, yaitu anjak piutang yang dilakukan atas seluruh piutang dari pihak klien, baik piutang yang telah ada maupun yang akan ada. Hal ini dimaksudkan agar klien tidak menjual piutangnya kepada pihak lain.

Di samping yang telah disebut di atas ada bentuk khusus dari anjak piutang, yaitu:

(1)*Bulk Factoring*, yaitu jenis anjak piutang yang dalam hal ini klien yang bertanggung jawab untuk melakukan

penagihan, tetapi tagihan-tagihan tersebut masuk ke account Perusahaan Anjak Piutang, account mana ditunjukkan dalam *invoice* yang bersangkutan. Jadi jasa yang diberikan oleh Perusahaan Anjak Piutang hanyalah bantuan finansial semata-mata.

(2)*Agency Factoring*, yaitu sistem pembiayaan dengan *invoice discounting* secara *confidential*, atas dasar bahwa piutang dialihkan kepada perusahaan khusus yang namanya mirip dengan perusahaan klien, padahal perusahaan-perusahaan khusus tersebut adalah agen dari Perusahaan Anjak Piutang. Dapat juga pihak Perusahaan Anjak Piutang yang bertindak sebagai agen dari klien. Dalam hal seperti ini, Perusahaan Anjak Piutang hanya memberikan jasa penagihan, sehingga seperti *debt collector* semata-mata.

E. Pihak-pihak dalam Perjanjian *Factoring*

Dalam perjanjian anjak piutang pada dasarnya terdapat tiga pihak yang terlibat, yaitu:

- a. Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*);
- b. Pihak penjual piutang atau tagihan (klien, *client*);
- c. Pihak yang berhutang.⁴⁷

⁴⁷ Emmy Pangaribuan Simanjuntak, *op.cit.*, hlm. 22.

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

Menurut Karnedi Djairan⁴⁸, Perusahaan penjual piutang adalah pihak yang memiliki piutang dagang yang timbul dari penjualan barang atau jasa kepada perusahaan pelanggan dengan pembayaran secara kredit. Perusahaan penjual piutang tersebut dapat terdiri atas perusahaan pabrikan, supplier, atau pedagang besar yang biasanya menjual barang atau jasa kepada pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen akhir.

Perusahaan pelanggan (*customer*) adalah pihak yang mempunyai hutang kepada perusahaan penjual piutang sebagai akibat pembelian barang atau jasa dari perusahaan penjual piutang dengan pembayaran secara kredit. Perusahaan pelanggan ini dapat terdiri atas pabrikan, supplier, pedagang besar, atau pedagang eceran yang menjual barang atau jasa kepada konsumen akhir.

Di samping tiga pihak yang telah disebutkan di atas, masih ada pihak lain lagi, apabila anjak piutang dilakukan dalam bentuk pengalihan piutang melalui pemberian *promissory notes* (surat sanggup bayar). Dalam hal ini di samping tiga pihak di atas terdapat

⁴⁸ Karnedi Djairan, 1993, *op.cit.*, hlm. 55.

pihak bank, yang akan menjadi perantara antara pihak Perusahaan Anjak Piutang dengan pihak *Customer*.

Apabila anjak piutang tersebut merupakan anjak piutang Internasional, maka pihak *customer* berada di negara lain dari negara pihak klien. Oleh karena itu terdapat dua Perusahaan Anjak Piutang, yaitu Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di negara tempat klien dan Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di negara tempat *customer*.

F. Hubungan Hukum Para Pihak dalam *Factoring*

Di antara pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian anjak piutang, terlihat hubungan hukum yang pada dasarnya adalah sebagai berikut.

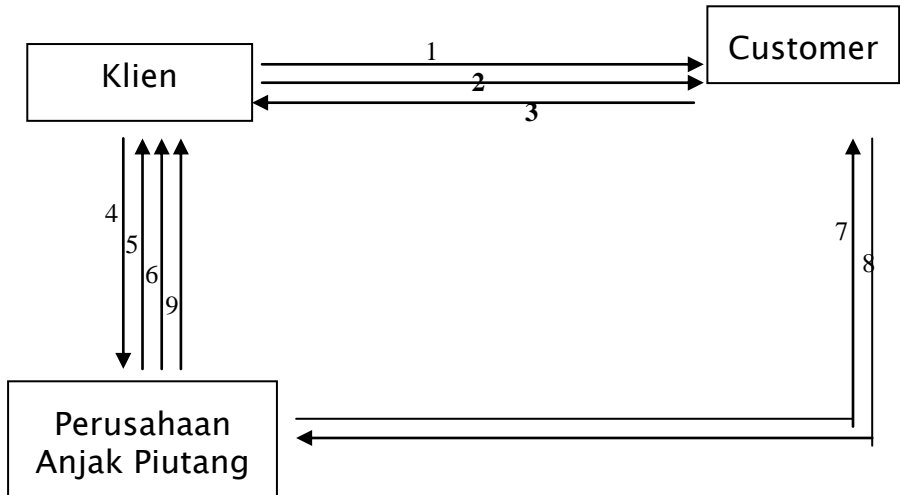
- a. Hubungan hukum antara klien dengan *customer*.
- b. Hubungan hukum antara klien dengan Perusahaan Anjak Piutang.
- c. Hubungan hukum antara Perusahaan Anjak Piutang dengan *customer*.

Hubungan hukum antara para pihak ini dapat terlihat jelas apabila memperhatikan prosedur atau mekanisme anjak piutang berikut ini.

G. Mekanisme/Prosedur *Factoring*

Gambar 1

Diagram Prosedur Anjak Piutang *Account Receivable*



Sumber: Munir Fuady⁴⁹ (1995: 116)

Keterangan Diagram:

1. Transaksi jual beli barang/jasa.
2. Permintaan transfer tagihan.
3. Persetujuan transfer.
4. Pemberitahuan atau 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.

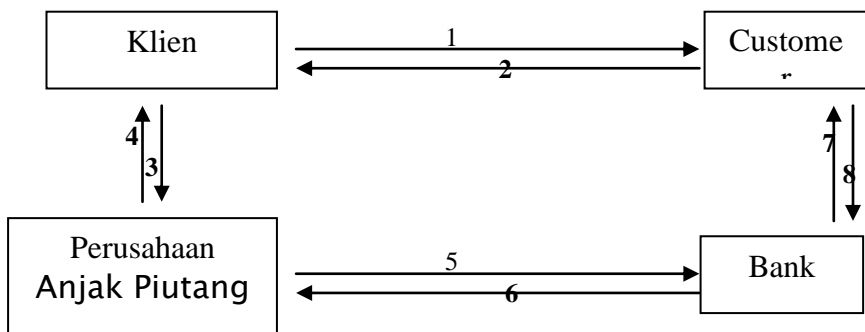
Prosedur anjak piutang yang pengalihan piutangnya melalui *account receivable, pertama*, klien menjual barang kepada pembeli

⁴⁹ Munir Fuady, *op.cit* hlm. 116

atau nasabah (*customer*) secara kredit berjangka pendek. *Kedua*, klien meminta persetujuan kepada *customer* untuk menjual piutangnya kepada Perusahaan Anjak Piutang. *Ketiga*, *customer* menyetujui permintaan klien tersebut. *Keempat*, dokumen tentang piutang diserahkan oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang. *Kelima*, perjanjian anjak piutang antara klien dengan Perusahaan Anjak Piutang. *Keenam*, Perusahaan Anjak Piutang membayar *advance (pre payment)* kepada klien. *Ketujuh*, Perusahaan Anjak Piutang melakukan penagihan kepada *customer* pada saat jatuh tempo. *Kedelapan*, *customer* membayar piutang kepada Perusahaan Anjak Piutang, pada saat jatuh tempo. *Kesembilan*, Perusahaan Anjak Piutang membayar sisa piutang kepada klien.

Gambar 2

Diagram Prosedur Anjak Piutang *Promissory Notes*



Sumber: Munir Fuady⁵⁰

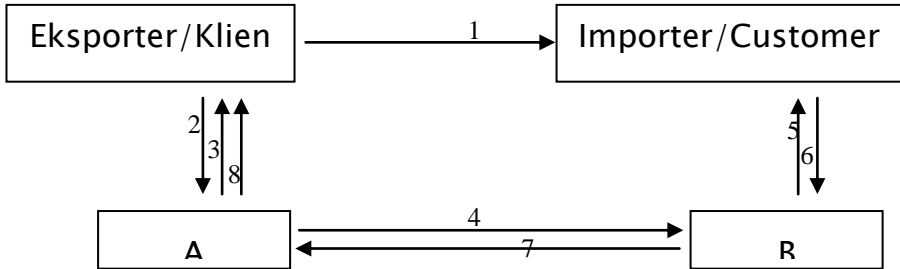
⁵⁰ *Ibid*, hlm. 120

Keterangan Diagram:

1. Klien menjual barang atau 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. *Promissory notes* diserahkan kepada bank oleh Perusahaan Anjak Piutang.
6. Bank melakukan pembayaran *promissory notes* yang sudah jatuh tempo kepada Perusahaan Anjak Piutang.
7. Penagihan pembayaran *promissory notes* oleh bank kepada *customer*.
8. Pembayaran *promissory notes* oleh *customer* kepada Bank.

Dalam kegiatan anjak piutang dengan *promissory notes*, *pertama*, klien menjual barang atau jasa kepada pihak *customer*. *Kedua*, *customer* mengeluarkan *promissory notes* kepada klien. *Ketiga*, setelah klien menerima *promissory notes*, kemudian mengendorse *promissory notes* tersebut. *Keempat*, Perusahaan Anjak Piutang membayar *promissory notes* yang sudah didiskonto kepada klien. *Kelima*, Perusahaan Anjak Piutang menyerahkan *promissory notes* kepada Bank. *Keenam*, Bank melakukan pembayaran *promissory notes* yang sudah jatuh tempo kepada Perusahaan Anjak Piutang. *Ketujuh*, Penagihan pembayaran *promissory notes* yang dilakukan oleh Bank kepada *customer*. *Kedelapan*, *Customer* membayar *promissory notes* kepada Bank.

Gambar 3
Prosedur Anjak Piutang Internasional



Sumber: Munir Fuady⁵¹

Keterangan Diagram:

- A. Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di negara tempat klien
- B. Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di negara tempat *customer*
1. Pengiriman barang oleh eksporter kepada importer.
2. Penyerahan *invoices* dan *shipping documents* oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien.
3. Pembayaran *advance* oleh Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien kepada klien.
4. Pengiriman *invoices* dan *shipping documents* oleh Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien kepada Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *customer*.
5. Penunjukan dan penyerahan *invoices* dan *shipping documents* oleh Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *customer* kepada *customer*.
6. Pembayaran harga barang oleh *customer* kepada Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *Customer*.
7. Pembayaran diteruskan oleh Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *customer* kepada Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien.
8. Pembayaran sisa harga barang oleh Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien kepada klien.

⁵¹ *Ibid*, hlm. 127.

Dalam anjak piutang internasional ini, sebelum eksportir mengirim barang tersebut harus terlebih dahulu dilalui prosedur sebagai berikut.

1. Eksportir membuat perjanjian anjak piutang dengan Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien.
2. Permohonan batasan kredit sehubungan dengan rencana ekspor diajukan oleh eksportir.
3. Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat klien memilih salah satu Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *customer* (yang tergantung dalam kelompok internasional yang sama dengannya).
4. Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *customer* meneliti kredibilitas calon importir.
5. Keputusan Perusahaan Anjak Piutang yang berdomisili di tempat *customer* untuk menerima atau menolak importir setelah diselidiki kredibilitasnya

BAB IV

PERJANJIAN FACTORING

A. Perjanjian Jual Beli

Jual Beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan (Pasal 1457 K.U.H. Perdata). Menurut Pasal 1474 K.U.H. Perdata, kewajiban utama penjual adalah:

- a. menyerahkan benda yang dijualnya kepada pembeli dalam hak milik;
- b. menjamin kenikmatan tenteram dan damai serta tidak adanya cacat-cacat tersembunyi.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perjanjian jual beli merupakan suatu hubungan hukum antara penjual dan pembeli berdasarkan kata sepakat yang mewajibkan penjual untuk menyerahkan hak milik atas benda kepada pembeli, dan pembeli berkewajiban membayar harga kepada penjual.

Pada Pasal 1457 K.U.H. Perdata istilah harga tidak mungkin berarti lain selain alat pembayaran yang sah. Agar suatu perjanjian dapat dinamakan perjanjian jual beli maka salah satu prestasinya harus berupa pemberian alat pembayaran yang sah.

Perjanjian jual beli menurut K.U.H. Perdata, terjadi sejak ada persesuaian kehendak antara kedua pihak mengenai barang dan harga.

Hal ini merupakan konsekuensi dari dianutnya asas konsensualisme dalam hukum perjanjian menurut K.U.H. Perdata. Dengan demikian perjanjian jual beli itu timbul karena adanya kesepakatan dan sudah terjadi sejak adanya kesepakatan mengenai barang dan harga yang merupakan unsur esensialia dalam perjanjian jual beli.

Harga dalam perjanjian jual beli harus memenuhi syarat “sungguh-sungguh dimaksudkan”, artinya harganya harus benar-benar harga barang yang dijual itu. Di samping itu harga dalam perjanjian jual beli harus “adil” dan “dapat ditentukan”. Undang-undang tidak mengharuskan agar ada keseimbangan mengenai barang dan harga, namun dalam praktik syarat tersebut harus ada. Jadi apabila harganya tidak seimbang dengan nilai barang yang dijual, maka tidak ada perjanjian, karena perjanjian tersebut tanpa sebab atau ada sebab yang palsu atau tidak diperkenankan. Penetapan harga biasanya harus tegas, tetapi sudah cukup apabila secara objektif dapat ditentukan. Mengenai benda, dalam perjanjian jual beli harus diartikan secara luas, baik benda bertubuh maupun benda tidak bertubuh.

Sebagaimana disebutkan di atas, jual beli terjadi sejak adanya kesepakatan. Dengan terjadinya perjanjian jual beli maka menimbulkan kewajiban-kewajiban pada kedua belah pihak. Pada pihak yang satu kewajiban itu berupa kewajiban untuk menyerahkan barang, dan pada pihak yang lainnya berkewajiban untuk membayar harga. Jadi barang dan uangnya mungkin belum diserahkan pada

waktu itu. Yang ada baru kewajiban, belum terjadi penyerahan. Dengan terjadinya perjanjian jual beli, maka tidak secara otomatis hak milik atas benda beralih dari penjual kepada pembeli. Untuk mengalihkan hak milik tersebut, masih diperlukan penyerahan.

Mengenai penyerahan benda telah diatur dalam K.U.H. Perdata. Penyerahan benda bergerak bertubuh, dilakukan dengan penyerahan yang nyata akan kebendaan itu oleh atau atas nama pemilik, atau dengan penyerahan kunci dari bangunan, dalam mana kebendaan itu berada. Penyerahan tidak perlu dilakukan, apabila kebendaan yang harus diserahkan, dengan alas hak lain telah dikuasai oleh orang yang hendak menerimanya (Pasal 612 K.U.H. Perdata).

Penyerahan benda bergerak tidak bertubuh diatur dalam Pasal 613 K.U.H. Perdata, yang menyatakan bahwa penyerahan piutang-piutang atas nama dan kebendaan tak bertubuh lainnya, dilakukan dengan jalan membuat sebuah akta otentik atau di bawah tangan, dengan mana hak-hak atas kebendaan itu dilimpahkan kepada orang lain.

Penyerahan yang demikian bagi pihak yang berutang tiada akibatnya, melainkan setelah penyerahan itu diberitahukan kepadanya, atau secara tertulis disetujui dan diakuinya. Penyerahan tiap-tiap piutang atas bawa (*aan order*), dilakukan dengan penyerahan surat itu disertai dengan *endossement*; penyerahan tiap-tiap piutang atas tunjuk (*aan toonder*) dilakukan dengan penyerahan surat piutang itu.

B. Perjanjian Jual Beli Piutang

Piutang sebagai salah satu benda yang dapat menjadi objek perjanjian jual beli, diatur secara khusus dalam Buku III Bab V Bagian Kelima K.U.H. Perdata tentang Ketentuan-ketentuan Khusus Mengenai jual beli piutang dan benda-benda tak bertubuh lainnya.

Dalam Pasal 1533 K.U.H. Perdata disebutkan bahwa penjualan suatu piutang meliputi segala sesuatu yang melekat padanya, seperti penanggungan-penanggungan, hak istimewa dan hipotik-hipotik. Selanjutnya dalam Pasal 1534 K.U.H. Perdata ditentukan bahwa barang siapa menjual suatu piutang atau suatu hak atas benda tak bertubuh lainnya, harus menanggung bahwa hak-hak itu benar ada sewaktu diserahkannya, biarpun penjualan dilakukan tanpa janji penanggungan.

Dari ketentuan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa pada waktu penyerahan piutang atau hak atas benda tak bertubuh lainnya, maka hak itu harus benar-benar sudah ada. Dengan demikian, meskipun perjanjian jual beli dapat dilakukan terhadap piutang yang akan ada, namun pada waktu peralihan hak dari penjual kepada pembeli, hak atas piutang atau benda tak bertubuh lainnya itu harus benar-benar sudah ada pada penjual piutang.

Dalam Pasal 1535 ditentukan bahwa penjual piutang tidak bertanggung jawab tentang kemampuan pihak yang berhutang, kecuali jika ia telah mengikatkan dirinya untuk itu, dan hanya untuk

jumlah harga pembelian, yang telah diterimanya untuk pembelian piutangnya.

Dari ketentuan tersebut dapat dilihat bahwa mengenai ketidakmampuan pihak yang berhutang untuk membayar hutang bukan menjadi tanggung jawab pihak penjual piutang, kecuali apabila hal itu telah disepakatinya. Tanggung jawab itu pun hanya sebatas jumlah yang sama dengan harga yang telah diterimanya untuk pembelian piutangnya.

C. Perjanjian *Factoring* (Anjak Piutang)

Apabila melihat kegiatan anjak piutang sebagaimana disebutkan di atas, maka dapat dikatakan bahwa anjak piutang merupakan kegiatan yang dasarnya adalah perjanjian. Perjanjian anjak piutang tidak diatur secara khusus dalam K.U.H. Perdata dan peraturan perundang-undangan lainnya. Pengaturan yang ada sampai saat ini hanya merupakan peraturan yang bersifat administratif belaka, sedangkan mengenai hak dan kewajiban para pihak tidak diatur.

Meskipun belum ada peraturan khusus tentang perjanjian anjak piutang, namun perjanjian anjak piutang ini dapat masuk dan berkembang di Indonesia berdasarkan asas kebebasan berkontrak (Pasal 1338 ayat (1) K.U.H.Perdata). Perjanjian anjak piutang dapat ditundukkan pada K.U.H. Perdata berdasarkan Pasal 1319, yang mengatur tentang perjanjian bernama dan tidak bernama.

Dari pengertian serta kegiatan anjak piutang dapat dilihat bahwa perjanjian anjak piutang mempunyai unsur-unsur sebagai berikut.

- a. Para pihak dalam kegiatan anjak piutang, yang terdiri dari Perusahaan Anjak Piutang, yaitu perusahaan yang membeli atau menatausahakan penjualan serta penagihan piutang perusahaan klien; pihak klien, yaitu pihak yang memiliki piutang yang kemudian dijual kepada Perusahaan Anjak Piutang; pihak *customer*, yaitu pihak yang berhutang kepada pihak klien.
- b. Objek perjanjian anjak piutang adalah piutang dagang, yaitu piutang yang timbul dari transaksi perdagangan dalam maupun luar negeri.
- c. Pembelian atau pengalihan piutang.
- d. Penatausahaan penjualan kredit.
- e. Penagihan piutang pihak klien.

Dari unsur-unsur di atas dapat dilihat bahwa perjanjian anjak piutang mempunyai unsur-unsur perjanjian jual beli, yang sudah diatur dalam K.U.H. Perdata, namun perjanjian anjak piutang juga mempunyai ciri-ciri khusus yang membedakannya dari perjanjian jual beli, sehingga dapat dikatakan bahwa perjanjian anjak piutang merupakan perjanjian jenis baru yang mandiri.

Menurut Siti Ismijati Jenie⁵², jika dilihat ketentuan berkenaan dengan perjanjian jual beli piutang sebagaimana diatur dalam K.U.H. Perdata, jelas perjanjian anjak piutang ada persamaan dengan perjanjian jual beli piutang. Akan tetapi untuk menetapkan bahwa perjanjian anjak piutang merupakan perjanjian jual beli piutang sebagaimana diatur dalam K.U.H. Perdata juga sulit. Hal ini karena masih ada ketentuan di dalam perjanjian anjak piutang yang tidak terdapat di dalam ketentuan mengenai perjanjian jual beli piutang, sedangkan ketentuan tersebut justru merupakan karakteristik yang khas dari suatu perjanjian anjak piutang, yang membedakannya dengan suatu perjanjian jual beli piutang biasa. Ketentuan tersebut adalah:

- a. Kegiatan anjak piutang bukanlah perjanjian jual beli piutang biasa, melainkan suatu kegiatan pembiayaan, yang dengan cara ini suatu perusahaan dapat memperoleh modal kerja.
- b. Jual beli piutang dalam kegiatan anjak piutang itu berlaku untuk sejumlah uang yang timbul dari transaksi dagang yang terjadi dalam suatu jangka waktu tertentu, sehingga ada piutang yang belum timbul pada saat surat perjanjian anjak piutang tersebut ditandatangani.
- c. Pengalihan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang itu terjadi secara berkala dari waktu ke waktu selama jangka waktu berlangsungnya perjanjian anjak piutang.

⁵² Siti Ismijati Jenie, *op.cit.*, hlm. 55.

- d. Jumlah pembiayaan itu sudah ditentukan pagunya (plafonnya) sehingga pembiayaan dalam bentuk pengalihan piutang tersebut tidak dapat melampaui pagu yang sudah ditentukan tersebut.

Dari karakteristik tersebut maka dapat dikatakan bahwa perjanjian factoring merupakan perjanjian jenis baru yang madiri yang disebut oleh Siti Ismijati Jenie sebagai perjanjian *sui generis*.

D. Persyaratan Perjanjian *Factoring*

Mengenai persyaratan perjanjian anjak piutang belum ada pengaturan secara khusus. Namun demikian sebagaimana perjanjian-perjanjian lain di Indonesia, baik perjanjian bernama maupun perjanjian tidak bernama, perjanjian anjak piutang pun tunduk pada K.U.H. Perdata berdasarkan Pasal 1319. Dengan demikian perjanjian anjak piutang harus memenuhi syarat-syarat perjanjian yang terdapat dalam K.U.H. Perdata. Agar suatu perjanjian anjak piutang itu sah, maka harus memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1320 K.U.H. Perdata, yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian.
- c. Suatu hal tertentu.
- d. Suatu sebab yang halal.

Karena dalam perjanjian anjak piutang yang merupakan perjanjian langsung adalah perjanjian antara Perusahaan Anjak

Piutang dengan klien, maka harus ada kesepakatan antara Perusahaan Anjak Piutang dengan klien.

Perjanjian anjak piutang dibuat dalam bentuk baku atau perjanjian standar, yaitu perjanjian yang dibuat secara a priori oleh salah satu pihak. Namun demikian tidak berarti dalam perjanjian anjak piutang tidak terdapat kesepakatan, karena dalam perjanjian anjak piutang sebagaimana perjanjian-perjanjian standar lainnya terdiri dari tiga bagian, yaitu bagian pokok, bagian tambahan atau pelengkap (yang tidak selalu ada dalam perjanjian), dan syarat-syarat umum. Dalam bagian pokok terdapat kata sepakat, sedangkan dalam syarat-syarat umum tidak ada kata sepakat. Namun demikian, bagian-bagian dalam perjanjian standar tersebut merupakan satu kesatuan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa dalam perjanjian anjak piutang terdapat kata sepakat.

Dalam perjanjian anjak piutang, objeknya adalah piutang. Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang dari transaksi perdagangan dalam dan luar negeri. Dari ketentuan tersebut dapat dilihat bahwa objek perjanjian anjak piutang adalah piutang yang berasal dari transaksi perdagangan, baik dalam maupun luar negeri, yang berjangka pendek.

Piutang yang dapat menjadi objek perjanjian anjak piutang adalah piutang yang sudah ada maupun piutang yang akan ada di

kemudian hari. Hal ini berarti bahwa yang dapat diikat dengan perjanjian anjak piutang bukan hanya piutang yang sudah ada, tetapi piutang yang akan ada pun dapat diikat dengan perjanjian anjak piutang. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1334 K.U.H. Perdata, yang menyatakan bahwa barang-barang yang akan ada di kemudian hari dapat diikat dengan suatu perjanjian. Dengan demikian perjanjian anjak piutang sebagai salah satu perjanjian dapat mempunyai objek perjanjian yang berupa piutang yang akan ada di kemudian hari.

Menurut Munir Fuady⁵³ meskipun dapat dilakukan anjak piutang terhadap piutang yang akan ada, namun dalam praktik yang umumnya dilakukan adalah piutang yang sudah ada dan belum jatuh tempo. Hal ini karena salah satu tujuan diperlukannya anjak piutang adalah agar pembayarannya dapat cepat dilakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang, mengingat piutang tersebut masih belum dapat ditagih.

Selanjutnya Munir Fuady berpendapat bahwa piutang yang sudah ada dan sudah jatuh tempo dapat juga dialihkan melalui transaksi anjak piutang, misalnya jika ternyata proses penagihan piutang tersebut sulit atau memakan waktu lama.

Meskipun dapat dilakukan anjak piutang terhadap piutang yang akan ada di kemudian hari, namun pada waktu peralihan hak atas piutang, yaitu ketika akta *cessie* dibuat, piutang tersebut harus sudah ada dan telah beralih kepemilikannya ke tangan klien. Hal ini

⁵³ *Ibid.* hlm. 96

karena perjanjian jual beli itu bersifat *obligatoir*, termasuk jual beli piutang dalam perjanjian anjak piutang. Oleh karena itu dengan terjadinya perjanjian jual beli, hak atas benda yang menjadi objek perjanjian jual beli masih belum beralih kepada pihak pembeli sampai adanya peralihan hak menurut hukum. Menurut Munir Fuady⁵⁴ dalam praktik, perjanjian anjak piutang dengan peralihan haknya melalui penandatanganan akta *cessie* dilakukan pada waktu yang bersamaan.

Meskipun perjanjian anjak piutang dan peralihan piutang terjadi pada waktu yang bersamaan, namun tidak menutup kemungkinan untuk dilakukan anjak piutang terhadap piutang yang akan ada di kemudian hari. Dengan demikian dapat dibuat perjanjian anjak piutang pada saat klien telah menandatangani perjanjian jual beli barang dengan *customer*, walaupun barang tersebut belum diserahkan kepada *customer* dan harga belum dibayar oleh *customer* kepada klien. Akan tetapi, pada waktu penyerahan hak atas piutang, yaitu pada waktu penandatanganan akta *cessie*, piutang harus sudah ada pada klien, karena tidak mungkin klien menyerahkan hak atas piutang kepada Perusahaan Anjak Piutang, apabila piutang belum ada pada klien.

Berkaitan dengan jual beli piutang yang akan ada ini, J. Satrio⁵⁵ berpendapat bahwa, jual belinya memang dapat ditutup,

⁵⁴ *Ibid*, hlm. 96.

⁵⁵ J. Satrio, 1991, *Cessie, Subrogatie, Novatie, Kompensatie, dan Percampuran Hutang*, Cetakan I, Alumni, Bandung. hlm. 38

tetapi tidak dapat dilakukan penyerahan, karena barang yang akan diserahkan belum ada di tangan orang yang akan menyerahkan.

Mengenai kapan piutang dianggap akan ada, dapat dilihat dalam Arrest H.R. tanggal 29 Desember 1933⁵⁶, yang menyatakan bahwa pengalihan piutang atas nama hanya mungkin jika piutang tersebut pada saat pembuatan akta penyerahan (akta *cessie*) sudah ada, yang dapat menjadi pedoman, bahwa suatu piutang (dalam arti sebagai yang dimaksud oleh ketentuan undang-undang yang bersangkutan) adalah ada, jika piutang tersebut langsung didasarkan atas hubungan hukum antara orang yang mengalihkan dengan debitornya yang sudah ada.

Dengan demikian, jika hubungan hukum yang akan melahirkan hak atas piutang tersebut belum ada maka hak atas piutang tidak dapat dialihkan kepada pihak lain. Dalam kaitannya dengan perjanjian anjak piutang, maka piutang yang akan ada di kemudian hari dapat menjadi objek perjanjian anjak piutang, tetapi pada waktu peralihan hak atas piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, piutang harus sudah ada. Artinya hubungan hukum yang berupa transaksi perdagangan antara klien dengan *customer* yang menimbulkan hak atas piutang itu sudah ada.

Menurut J. Satrio, dengan adanya *cessie*, hubungan hukum yang lama (perikatannya) tetap seperti semula, termasuk *accessoire*-nya, yang berubah hanya kreditornya. Artinya, apabila piutang atas

⁵⁶ *Ibid.* hlm. 42.

nama dijamin dengan jaminan kebendaan sehingga merupakan piutang yang diistimewakan, maka kreditor baru (*cessionaris*) tetap menjadi kreditor dengan jaminan-jaminan kebendaan seperti kreditor semula (*cedent*).

Dengan peralihan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang dalam perjanjian anjak piutang, perikatan awal (transaksi perdagangan antara klien dengan *customer*) tidak mengalami perubahan, yang berubah hanya kreditornya, yang semula kreditornya adalah klien, kemudian beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang, karena hak atas piutang telah beralih. Apabila transaksi perdagangan antara klien dengan *customer* belum ada, maka klien belum mempunyai piutang, sehingga tidak mungkin dapat mengalihkan hak atas piutang tersebut kepada pihak lain.

E. Peralihan Piutang dalam Perjanjian *Factoring*

Perjanjian yang diatur dalam Buku III K.U.H. Perdata merupakan perjanjian *obligatoir*. Menurut J. Satrio,⁵⁷ Perjanjian *obligatoir* adalah perjanjian yang menimbulkan perikatan.

Dari Pasal 1313 K.U.H. Perdata dapat disimpulkan bahwa perjanjian itu hanya menimbulkan perikatan, yaitu menimbulkan hak dan kewajiban untuk berprestasi. Dalam Pasal 1234 K.U.H. Perdata, ditentukan bahwa perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu. Dalam hal

⁵⁷ J. Satrio, *Op.cit*, hlm. 24

perikatan itu prestasinya berupa memberikan sesuatu ke dalam pemilikan pihak lain (misalnya perjanjian jual beli), maka perjanjian itu diikuti oleh perjanjian lain yang bersifat kebendaan, yaitu perjanjian untuk menyerahkan objek perjanjiannya. Dengan demikian penyerahan tidak mungkin berdiri sendiri, tetapi selalu mengikuti peristiwa hukum lainnya. Dalam perjanjian anjak piutang, penyerahan yang merupakan perjanjian kebendaan, mengikuti perjanjian anjak piutang yang bersifat *obligatoir*. Perjanjian kebendaan adalah perjanjian untuk mengadakan, mengubah, dan menghapuskan hak-hak kebendaan.⁵⁸

Anjak piutang, sebagai salah satu perjanjian yang bersifat *obligatoir*, menimbulkan hak dan kewajiban antara Perusahaan Anjak Piutang dengan klien. Akan tetapi dengan terjadinya perjanjian anjak piutang, yang menimbulkan perikatan tersebut, tidak secara otomatis piutang yang menjadi objek perjanjian tersebut beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang. Untuk beralihnya piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang diperlukan adanya penyerahan.

Menurut Pasal 584 K.U.H. Perdata, penyerahan merupakan salah satu cara untuk memperoleh hak milik. Penyerahan benda bergerak bertubuh, dilakukan dengan penyerahan yang nyata akan kebendaan itu oleh atau atas nama pemilik, atau dengan penyerahan kunci dari bangunan, dalam mana kebendaan itu berada. Penyerahan tidak perlu dilakukan, apabila kebendaan yang harus diserahkan, dengan alasan

⁵⁸ *Ibid*, hlm. 48

hak lain telah dikuasai oleh orang yang hendak menerimanya (Pasal 612 K.U.H. Perdata).

Penyerahan benda bergerak tidak bertubuh diatur dalam Pasal 613 K.U.H. Perdata, yang menyatakan bahwa penyerahan piutang-piutang atas nama dan kebendaan tak bertubuh lainnya, dilakukan dengan jalan membuat sebuah akta otentik atau di bawah tangan, dengan mana hak-hak atas kebendaan itu dilimpahkan kepada orang lain. Penyerahan yang demikian bagi pihak yang berutang tiada akibatnya, melainkan setelah penyerahan itu diberitahukan kepadanya, atau secara tertulis disetujui dan diakuinya.

Penyerahan tiap-tiap piutang atas bawa (*aan order*), dilakukan dengan penyerahan surat itu, disertai dengan *endossement*. penyerahan tiap-tiap piutang atas tunjuk (*aan toonder*) dilakukan dengan penyerahan surat piutang itu.

Dari ketentuan di atas dapat dikatakan bahwa ada tiga macam piutang atau tagihan, yang masing-masing mempunyai ciri-ciri yang berbeda dan cara pengalihan yang berbeda-beda pula. Tagihan atas bawa adalah tagihan-tagihan yang menyebutkan nama kreditornya atau orang lain yang ditunjuk oleh kreditor tersebut, yang tanpa bantuan atau kerja sama dari debitor dapat dialihkan kepada orang lain yang disebut oleh kreditor, dengan cara *endossement*. Tagihan atas tunjuk adalah tagihan-tagihan yang sama sekali tidak menunjuk nama kreditor dan hak tagihan tersebut dapat dilaksanakan oleh siapa

saja yang menunjukkan surat tagihan tersebut. Tagihan atas nama adalah tagihan yang bukan atas bawa maupun atas tunjuk.

Pada prinsipnya tagihan atas nama menunjukkan siapa kreditornya, tetapi karena tagihan atas nama pada dasarnya tidak harus dituangkan dalam wujud suatu surat (tulisan), maka pada tagihan atas nama yang dibuat secara lisan, sulit untuk dikatakan bahwa tagihan tersebut menyebutkan nama kreditornya. Walaupun demikian para pihak mengetahui siapa kreditornya. Tagihan atas nama ini berbeda dengan tagihan atas bawa maupun atas tunjuk, karena tagihan atas nama hanya dapat ditagih oleh kreditor tertentu saja. Di samping itu, tagihan atas nama tidak selalu dibuat dalam bentuk tertulis, tetapi dapat juga lisan, sedangkan tagihan lainnya selalu dibuat dalam bentuk surat (akta), cara penyerahannya pun berbeda.

Penyerahan piutang atas nama diatur dalam Pasal 613 ayat (1), sebagaimana telah disebutkan di atas. Peralihan piutang atas nama ini disebut dengan *cessie*. Istilah *cessie* berasal dari bahasa Belanda, yang berarti pemindahan atau penyerahan hak, (Sudarsono, dalam Kamus Hukum). Menurut Vollmar⁵⁹ *cessie* pada hakikatnya adalah penggantian kreditor semula (*cedent*) kepada kreditor baru (*cessionaris*).

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa *cessie* adalah peralihan piutang atas nama atau benda-benda tak bertubuh lainnya,

⁵⁹ H.F.A. Vollmar, 1984, *Pengantar Studi Hukum Perdata Jilid II*, Cetakan Pertama, Rajawali, Jakarta, hlm. 246

yang dimaksudkan untuk mengalihkan piutang atas nama atau benda-benda tak bertubuh lainnya dari kreditor lama kepada kreditor baru yang menerima peralihan tersebut.

Dalam *cessie* terdapat tiga pihak yang terlibat:

- a. Kreditor semula, yaitu pihak yang mengalihkan hak atas piutang atas nama kepada pihak lain (kreditor baru). Pihak ini disebut *cedent*.
- b. Pihak yang menerima penyerahan hak atas piutang, disebut dengan *cessionaris*. *Cessionaris* inilah yang menggantikan hak-hak kreditor semula atas piutang yang diterimanya.
- c. Debitor, disebut *cessus*. Debitor ini dalam *cessie* tetap debitor semula (tidak ada penggantian).

Antara ketiga pihak tersebut di atas, terdapat tiga hubungan hukum yang berbeda, yaitu:

- a. Hubungan hukum antara kreditor semula (*cedent*), dengan debitor (*cessus*). Hubungan hukum ini merupakan hubungan hukum sebelum adanya *cessie*.
- b. Hubungan hukum antara *cedent* dengan *cessionaris*. Hubungan hukum ini muncul setelah adanya *cessie*.
- c. Hubungan antara *cessionaris* dengan *cessus*. Hubungan ini muncul setelah adanya *cessie*.

Di dalam *cessie* diperlukan syarat-syarat sebagai berikut.

a. Syarat umum. Karena *cessie*, merupakan bagian dari penyerahan benda-benda pada umumnya, maka sahnya *cessie* pun disyaratkan dipenuhinya syarat-syarat umum dalam penyerahan hak milik, yaitu:

- 1) Berdasarkan *rechtstitel* (suatu alas hak yang sah).
- 2) Dilakukan oleh orang yang mempunyai kewenangan *beschikking* (mengambil tindakan pemilikan)⁶⁰. Menurut Pitlo⁶¹, barang siapa akan mengoper suatu tagihan (piutang) atas nama wajib untuk menyelidiki apakah orang yang menawarkan tagihan tersebut benar-benar orang yang wenang mengambil tindakan *beschikking* atas piutang tersebut.

b. Syarat Khusus. Dalam Pasal 613 ayat (1) K.U.H. Perdata, ditentukan bahwa peralihan piutang atas nama dan benda-benda tak bertubuh lainnya dilakukan dengan jalan membuat akta otentik atau akta di bawah tangan, dengan mana hak-hak atas kebendaan itu dilimpahkan kepada orang lain. Dengan demikian *cessie* harus dilakukan dengan membuat suatu akta yang disebut akta *cessie*. Hal ini berarti bahwa *cessie* harus dilakukan secara tertulis.

⁶⁰ J. Satrio, *Op. Cit.* hlm. 11.

⁶¹ Lihat Pitlo dalam Satrio, *Ibid.* hlm. 27

Menurut R. Soetojo Prawirohamidjojo, Martalena Pohan,⁶² bentuk tertulis merupakan syarat sahnya penyerahan suatu tagihan.

Dengan penandatanganan akta *cessie*, maka *cessie* sudah sah, artinya pengalihan hak atas piutang dari *cedent* kepada *cessionaris* sudah sah. Arrest H.R. 24 Pebruari 1911 (dalam Satrio,1991:30), menyebutkan bahwa kualitas *cedent* sebagai kreditor telah beralih kepada *cessionaris* dengan dibuatnya akta penyerahan⁶³.

Dengan demikian, dengan ditandatanganinya akta *cessie*, maka hak atas piutang telah beralih dari kreditor semula kepada kreditor baru secara sah, meskipun tanpa diketahui oleh *cessus* (debitor). Namun demikian akta *cessie* baru berlaku terhadap *cessus*, kalau *cessus* telah diberitahu adanya *cessie* atau secara tertulis telah menyetujui atau mengakuinya. Hal ini ditegaskan dalam Pasal 613 ayat (2) K.U.H.Perdata.

Dengan demikian, setelah adanya *cessie*, terdapat dua hubungan hukum yang berbeda, yaitu: *Pertama*, hubungan hukum antara *cedent* (kreditor semula) dengan *cessionaris* (kreditor baru), yaitu peralihan hak atas piutang dari kreditor semula kepada kreditor baru. Peralihan hak ini sudah dapat terlaksana, meskipun tanpa turut sertanya *cessus* (debitor). *Kedua*, hubungan hukum antara *cessionaris* dengan *cessus*. Dalam hal ini agar *cessie* mengikat *cessus*, maka

⁶² R. Soetojo Prawirohamidjojo, Martalena Pohan, 1991, *Bab-bab Tentang Hukum Benda*, PT. Bina Ilmu, Surabaya. hlm. 56

⁶³ J. Satrio, *Op.Cit*, hlm. 30

cessus harus disertakan. *Cessie* baru mengikat *cessus* apabila *cessus* telah diberitahu secara tertulis atau secara tertulis *cessus* telah menyetujui atau mengakuinya.

Akibat pemberitahuan secara tertulis atau persetujuan atau pengakuan *cessus*, adalah bahwa debitor tidak dapat lagi melunasi hutangnya secara sah kepada *cedent*, dan karenanya membebaskannya dari kewajiban membayar hutang kepada *cedent*, sebab dengan pemberitahuan tersebut, *cessus* mengetahui bahwa kreditornya telah berganti. Pembayarananya baru sah, kalau dibayarkan kepada *cessionaris*. Dengan demikian, apabila tidak ada pemberitahuan kepada *cessus*, atau tidak ada persetujuan atau pengakuan dari *cessus*, maka *cessus* dapat membayar kepada *cedent* secara sah.

Ketentuan-ketentuan peralihan piutang sebagaimana ditentukan dalam Pasal 613 K.U.H. Perdata berlaku juga bagi peralihan piutang dalam perjanjian anjak piutang. Menurut Jenie,⁶⁴ dalam perjanjian anjak piutang, antara lain ditentukan bahwa: Pihak klien menjual dan mengalihkan seluruh piutangnya dan segala hak yang timbul dari piutang tersebut seperti misalnya hak-hak yang timbul dari jaminan hutang, dan sebagainya. Pengalihan piutang itu diberitahukan dengan “persetujuan penerimaan pengalihan piutang”. Surat itu dibuat oleh klien (kreditor) dan di dalamnya dicantumkan:

⁶⁴ Siti Ismijati Jenie, *Op. Cit*, hlm., 54

- a. Pemberitahuan bahwa tagihan yang dimiliki kreditor terhadap debitornya telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang.
- b. Saat dimulainya pengalihan tersebut serta jangka waktu berlangsungnya perjanjian anjak piutang tersebut.
- c. Permintaan agar semua tagihan yang timbul dalam jangka waktu yang ditentukan di dalam perjanjian anjak piutang langsung dibayarkan pada Perusahaan Anjak Piutang yang telah menerima pengalihan piutang tersebut.
- d. Permintaan agar pihak debitor menandatangani surat tersebut sebagai bukti persetujuannya dan supaya pengalihan piutang itu memperoleh akibat hukumnya.

Ketentuan mengenai pengalihan piutang serta pemberitahuan pengalihan piutang dalam perjanjian anjak piutang tersebut merupakan ketentuan yang berkenaan dengan penyerahan piutang sebagaimana diatur dalam Pasal 613 K.U.H. Perdata. Apabila melihat karakteristik piutang dalam perjanjian anjak piutang, yaitu bahwa kreditor dalam perjanjian anjak piutang adalah tertentu (yaitu klien) dan diketahui oleh debitor (*customer*), maka terlihat bahwa piutang tersebut merupakan piutang atas nama. Oleh karena itu penyerahan piutang pada perjanjian anjak piutang dilakukan dengan *cessie*, sebagaimana peralihan piutang atas nama pada umumnya.

Peralihan piutang pada perjanjian anjak piutang ini terjadi antara pihak klien dengan Perusahaan Anjak Piutang. Dengan adanya penandatanganan akta *cessie*, maka hak atas piutang beralih dari klien (kreditor semula) kepada Perusahaan Anjak Piutang (kreditor baru). Agar peralihan tersebut mengikat pihak *customer*, maka harus ada pemberitahuan kepada *customer* (debitor) atau secara tertulis *customer* menyetujui atau mengakuinya. Menurut Hafni Syahrudin,⁶⁵ apabila *customer* tidak mendapat pemberitahuan secara tertulis, atau mengakui atau menyetujui peralihan tersebut, maka ia tidak terikat untuk membayar kepada kreditor baru (Perusahaan Anjak Piutang).

F. Bentuk dan Isi Perjanjian *Factoring*

Mengenai bentuk perjanjian anjak piutang tidak ada ketentuan yang tegas apakah harus tertulis atau lisan. Dalam Peraturan Menteri Keuangan No. 84/PMK.012/2006, ditentukan tentang lampiran-lampiran yang diperlukan dalam pengajuan izin usaha Perusahaan Pembiayaan, salah satunya adalah pada Pasal 9 huruf g angka 3, mengenai contoh perjanjian anjak piutang sebagai bukti kesiapan operasional. Dengan demikian untuk mengajukan izin usaha, Perusahaan Pembiayaan yang menjalankan usaha anjak piutang (Perusahaan Anjak Piutang) harus melampirkan contoh perjanjian

⁶⁵ Hafni Syahrudin, 1989, *Usaha Anjak Piutang/Factoring*, Seminar tentang Anjak Piutang, ALUMNI-FH UI, Jakarta, hlm. 65

anjak piutang yang akan digunakan. Hal ini menunjukkan bahwa perjanjian anjak piutang dibuat dalam bentuk tertulis.

Menurut Siti Ismijati Jenie,⁶⁶ perjanjian anjak piutang merupakan perjanjian yang berbentuk perjanjian standar, yaitu perjanjian yang bentuk maupun isinya telah dipersiapkan terlebih dahulu oleh salah satu pihak. Pada umumnya perjanjian anjak piutang dibuat dalam bentuk baku, dalam hal ini hak dan kewajiban para pihak telah ditentukan oleh Perusahaan Anjak Piutang. Pihak klien hanya menerima atau menolak perjanjian tersebut.

Perjanjian anjak piutang ini dapat dibuat di bawah tangan maupun dengan akta otentik. Akan tetapi pada umumnya dibuat di bawah tangan.

Perjanjian anjak piutang harus menentukan dengan jelas apakah yang menjadi hak dan kewajiban pihak-pihak, yaitu Perusahaan Anjak Piutang dan klien. Kewajiban Perusahaan Anjak Piutang pada pokoknya adalah membayar piutang yang telah dibelinya kepada klien.

Pada pokoknya klien berhak atas pembayaran jumlah piutang yang dijual kepada Perusahaan Anjak Piutang. Sebaliknya klien mempunyai kewajiban untuk menjamin keberhasilan semua peralihan piutang secara yuridis kepada Perusahaan Anjak Piutang. Klien wajib menjamin bahwa piutang yang dialihkan itu bebas dari segala

⁶⁶ Jeni, *Op. Cit.* hlm. 48.

hambatan. Termasuk dalam hal ini adalah mengenai hambatan yang timbul dari hubungan klien dengan *customer*.

Dalam perjanjian anjak piutang juga harus jelas ditentukan adanya hak dari Perusahaan Anjak Piutang untuk menagih langsung kepada *customer*, dan sebaliknya klien mempunyai kewajiban menjamin adanya pemberitahuan kepada *customer* bahwa piutang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang⁶⁷.

Mengenai isi perjanjian anjak piutang ini, Dahlan Siamat.⁶⁸ menyatakan bahwa perjanjian anjak piutang antara Perusahaan Anjak Piutang dengan klien minimal memuat hal-hal sebagai berikut.

a. Ketentuan umum

- (1) Ketentuan mengenai penawaran penjualan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, termasuk cara dan persyaratannya.
- (2) Ketentuan mengenai penawaran yang memuat hak Perusahaan Anjak Piutang untuk menerima atau menolak piutang-piutang yang ditawarkan berdasarkan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati.
- (3) Ketentuan mengenai harga penjualan piutang, termasuk kalkulasinya, waktu pembayaran, pembayaran awal (*advance payment*).

⁶⁷ Emmy Pangaribuan Simanjuntak, *op.cit.*, hlm. 27-28

⁶⁸ Dahlan Siamat, *op.cit.*, hlm. 246.

- (4) Ketentuan mengenai jaminan yang diberikan oleh klien atas piutang-piutang yang ditawarkan untuk dijual kepada Perusahaan Anjak Piutang, dan risiko-risiko akibat jaminan yang tidak benar.
- (5) Ketentuan mengenai ruang lingkup administrasi piutang yang dilakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang, kewajiban pelaporan kepada klien, dan ketentuan biaya administrasi yang diperhitungkan.
- (6) Ketentuan pembelian kembali piutang dalam hal terjadinya keadaan-keadaan tertentu, dan penetapan harga penjualan kembali piutang tersebut.

b. Keabsahan Piutang

Perusahaan Anjak Piutang akan meminta pihak klien untuk memberikan jaminan bahwa piutang yang dijual tersebut benar-benar ada dan barangnya telah diserahkan oleh klien kepada *customer*, dan apabila piutang tersebut dalam bentuk pemberian jasa, maka klien harus menjamin bahwa pemberian jasa tersebut telah dilakukan klien. Di samping itu klien juga harus menjamin bahwa nilai jumlah piutang telah dihitung dengan benar oleh klien, dan piutang tersebut bebas dari perselisihan.

c. Pengalihan Risiko

Perjanjian anjak piutang perlu menetapkan apakah dalam pengalihan risiko dilakukan dengan syarat:

(1) *without recourse*, yaitu risiko tidak terbayarnya piutang oleh *customer* berada pada Perusahaan Anjak Piutang.

(2) *with recourse*, yaitu risiko tidak terbayarnya piutang berada pada klien.

d. Pengalihan Piutang (*Cessie*)

Dalam pengalihan piutang perlu diatur ketentuan antara lain sebagai berikut.

(1) Pengalihan piutang harus dibuat dalam suatu akta di bawah tangan atau akta otentik dengan melampirkan dokumen-dokumen yang mendukung.

(2) Setiap faktur yang dialihkan seyogyanya mencantumkan keterangan yang menerangkan bahwa faktur tersebut sudah dialihkan kepada pembeli (Perusahaan Anjak Piutang).

e. Notifikasi

Pemberitahuan (*notification*) atas pengalihan piutang meliputi hal-hal sebagai berikut.

(1) Pengalihan piutang oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang harus diberitahukan kepada *customer* atau disetujui atau diakui oleh pihak *customer*.

(2) Pemberitahuan ini merupakan tanggung jawab klien.

(3) Pemberitahuan oleh klien ini hanya diperlukan sekali untuk setiap *customer* pada waktu pengalihan pertama.

(4) Persetujuan atau pengakuan terhadap pemberitahuan ini oleh *customer* dapat juga dilakukan dengan persetujuan terhadap instruksi pembayaran.

(5) Pemberitahuan ini tidak diharuskan untuk kegiatan anjak piutang jenis *undisclosed factoring*.

f. Syarat Pembayaran

Pembayaran oleh *customer* dilakukan langsung kepada Perusahaan Anjak Piutang.

g. Perubahan Persyaratan

Klien diwajibkan memberitahukan kepada Perusahaan Anjak Piutang secara tertulis setiap ada rencana perubahan atas ketentuan dan persyaratan kredit yang diberikan kepada *customer* sepanjang yang berkaitan dengan piutang atau tagihan yang dijual tersebut.

h. Tanggung Jawab Klien atas *Customer*

Klien harus membayar kepada Perusahaan Anjak Piutang nilai piutang yang dijual klien apabila terdapat hal-hal berikut.

(1) *Customer* tidak mengakui kebenaran piutang atau jumlah piutang yang harus dibayar *customer*.

(2) *Customer* tidak membayar sebagian atau tidak sepenuhnya melunasi tagihan yang telah jatuh tempo.

(3) *Customer* mengalami kebangkrutan.

(4)Klien melakukan wanprestasi atau melanggar ketentuan kontrak dengan *customer* yang menimbulkan adanya tagihan tersebut.

i. Jaminan Klien

(1)Klien harus menjamin bahwa hak Perusahaan Anjak Piutang atas piutang yang dibelinya tersebut tidak menjadi hapus.

(2)Klien tidak diperbolehkan membuat pernyataan lunas atas suatu piutang yang telah dijual tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan Anjak Piutang.

(3)Klien harus selalu memenuhi kesepakatan atau ketentuan-ketentuan perjanjian dengan *customer* yang berkaitan dengan piutang yang dijual kepada Perusahaan Anjak Piutang.

(4)Perusahaan Anjak Piutang dapat melakukan pemeriksaan dan mengcopy dokumen yang ada di kantor klien yang berkaitan dengan tagihan-tagihan yang dimaksud.

(5)Klien harus menyerahkan laporan keuangan tahunan atau pertengahan tahun kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Menurut Anastuti Kusumowardani⁶⁹, Perusahaan Anjak Piutang tidak memerlukan jaminan dari pihak klien. Klien cukup menjamin bahwa piutang yang dijual dapat ditagih kepada

⁶⁹ Anastuti Kusumowardani, 1993, *Sekilas Mengenai Perusahaan Anjak Piutang*, Pengembangan Perbankan, Nopember-Desember 1993.

customernya. Hal ini merupakan salah satu karakteristik pembiayaan dengan anjak piutang yang membedakannya dengan jasa pembiayaan yang berupa kredit bank.

Menurut Siti Ismijati Jenie,⁷⁰ perjanjian anjak piutang dilengkapi dengan peraturan standar yang telah disusun dan dipersiapkan oleh Perusahaan Anjak Piutang. Peraturan standar ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dari perjanjian anjak piutang tersebut, dan berisi ketentuan-ketentuan yang rinci mengenai:

- a. Pengalihan piutang.
- b. Tata cara penawaran dan pengalihan piutang.
- c. Kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi oleh klien.
- d. Penagihan.
- e. *Right of recourse*.
- f. Kelalaian dan pengklaiman perjanjian.
- g. Ketentuan mengenai:
 - (1) Kuasa.
 - (2) Kedudukan berbagai dokumen atau surat-surat daftar terhadap perjanjian anjak piutang.
 - (3) Ketentuan mengenai domisili hukum dan penunjukan pengadilan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perjanjian anjak piutang ini sebagai suatu perjanjian di bawah tangan telah mengatur ketentuan-ketentuan secara lengkap.

⁷⁰ Siti Ismijati Jenie, *Op. cit*, hlm. 58

BAB V

BENTUK DAN ISI PERJANJIAN FACTORING YANG BERKEMBANG DI MASYARAKAT

A. Bentuk Perjanjian *Factoring*

Dalam perkembangannya di masyarakat perjanjian anjak piutang dibuat dalam bentuk tertulis dalam suatu akta, baik akta otentik maupun akta di bawah tangan. Akta di bawah tangan lebih sering digunakan oleh Perusahaan-perusahaan Anjak Piutang daripada akta otentik, karena lebih menghemat biaya, waktu, dan tenaga. Akta otentik digunakan untuk nilai pembiayaan yang sangat besar dan melihat kondisi klien serta *customer* yang dilihat berdasarkan analisis terhadap mereka.

perjanjian anjak piutang dalam kehidupan di masyarakat secara a priori sudah disusun secara sepihak oleh Perusahaan Anjak Piutang. Klien tinggal memilih untuk menerima atau menolak perjanjian yang sudah disiapkan formulirnya oleh Perusahaan Anjak Piutang tersebut. Dengan demikian perjanjian anjak piutang memenuhi karakteristik sebagai perjanjian baku. Hal ini didukung fakta bahwa setelah permohonan fasilitas anjak piutang yang diajukan oleh klien disetujui oleh Perusahaan Anjak Piutang, maka selanjutnya Perusahaan Anjak Piutang menyerahkan formulir perjanjian anjak piutang kepada klien untuk dipelajari. Ada juga klien yang hanya

diberi penjelasan secara lisan mengenai isi perjanjian anjak piutang. Setelah klien mempelajari atau mendengarkan penjelasan mengenai isi perjanjian anjak piutang, kemudian dilakukan penandatanganan perjanjian anjak piutang yang menentukan hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Terhadap isi formulir perjanjian yang sudah ditetapkan oleh Perusahaan Anjak Piutang tersebut, klien tidak mempunyai peluang untuk mengubahnya. Klien hanya dihadapkan pada dua pilihan yaitu menyetujui (menerima) semua hal yang ditentukan di dalamnya secara mutlak atau tidak menerimanya sama sekali. Walaupun ada negosiasi hanyalah dalam hal biaya anjak piutang. Setelah ditandatanganinya perjanjian anjak piutang, maka klien dianggap telah menyetujui dan terikat pada semua hal yang ada dalam perjanjian anjak piutang tersebut, meskipun dalam kenyataannya perjanjian tersebut lebih menekankan pada kewajiban klien daripada haknya. Dengan sudah ditentukannya perjanjian anjak piutang secara sepihak oleh Perusahaan Anjak Piutang, dan ketentuan-ketentuan dalam perjanjian tersebut diberlakukan pada setiap klien secara umum, maka ketentuan-ketentuan dalam perjanjian tersebut dapat dikategorikan sebagai syarat-syarat umum dalam perjanjian baku.

B. Isi Perjanjian *Factoring*

Konsep perjanjian anjak piutang antara Perusahaan Anjak Piutang yang satu dengan yang lainnya ternyata isinya pada

umumnya terdapat persamaan. Isi perjanjian anjak piutang tersebut meliputi:

1) Identitas Para Pihak

Pada bagian ini dicantumkan mengenai nama Perusahaan Anjak Piutang dan alamatnya, serta nama dan alamat klien. Bagian ini merupakan bagian pokok dari suatu perjanjian baku.

2) Hak dan Kewajiban Para Pihak

Dalam perjanjian anjak piutang, masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban sebagaimana ditentukan dalam perjanjian.

Kewajiban Klien

Klien dalam perjanjian anjak piutang mempunyai kewajiban-kewajiban sebagai berikut.

- a) Menawarkan piutang kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang, klien wajib mengikatkan diri sepenuhnya untuk dan akan menawarkan piutang-piutang klien kepada Perusahaan Anjak Piutang untuk dijual dan/atau dialihkan dari waktu ke waktu baik piutang yang sudah ada maupun yang akan ada. Piutang yang ditawarkan tersebut harus sudah dilengkapi dengan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan piutang tersebut.

Hal di atas menunjukkan adanya kewajiban dari pihak klien untuk menawarkan setiap piutang yang dimilikinya dari waktu ke

waktu kepada Perusahaan Anjak Piutang. Dengan demikian dalam perjanjian anjak piutang ini menunjukkan adanya kontinuitas yang merupakan salah satu karakteristik dari perjanjian anjak piutang.

Penawaran yang dilakukan oleh klien kepada Perusahaan-perusahaan Anjak Piutang harus memenuhi syarat-syarat tertentu, yaitu:

- (1) Piutang yang ditawarkan harus merupakan suatu tagihan yang timbul dari suatu transaksi yang sah serta belum dialihkan atau dijual kepada pihak lain maupun pihak Perusahaan Anjak Piutang yang bersangkutan sebelumnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa piutang yang dialihkan berasal dari transaksi jual beli antara klien dengan *customer*.
- (2) Klien wajib memberitahukan kepada *customer*, bahwa piutang klien telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang dan harus dibuktikan telah diterimanya atau diketahuinya dengan baik oleh *customer*. Dari hasil penelitian lapangan diketahui bahwa pemberitahuan oleh klien kepada *customer* dilakukan dengan suatu surat pemberitahuan yang disebut *notification letter* yang menyatakan bahwa piutang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang, dan oleh karena itu meminta kepada *customer* untuk melunasi seluruh hutangnya kepada Perusahaan Anjak Piutang. Pemberitahuan ini ada yang dicantumkan dalam suatu surat tersendiri, ada juga yang dicantumkan dalam *invoice*. Setelah adanya pemberitahuan tersebut, klien meminta

kepada *customer* untuk menandatangani surat pemberitahuan tersebut sebagai bukti persetujuan *customer* atas peralihan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang. Surat pemberitahuan peralihan piutang tersebut merupakan salah satu dokumen yang tidak terpisahkan dari perjanjian anjak piutang. Penyerahan salinan dokumen piutang serta pemberitahuan peralihan piutang tersebut dilakukan selambat-lambatnya tiga hari sebelum pembayaran awal (*advanced payment*).

Ketentuan mengenai kewajiban pemberitahuan peralihan piutang, tidak dicantumkan pada perjanjian anjak piutang jenis *undisclosed factoring*. Dalam hal ini Perusahaan Anjak Piutang hanya berhubungan dengan klien, sehingga piutang hanya dapat ditagih kepada klien, karena *customer* tidak mempunyai kewajiban untuk membayar hutang kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Penawaran piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang dibuat dalam suatu surat penawaran (*letter of offer*), yang berisi daftar piutang-piutang mana saja yang ditawarkan kepada Perusahaan Anjak Piutang.

b) Memberikan jaminan penawaran kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang, klien harus menjamin bahwa:

(1) Seluruh data, pernyataan, laporan dan semua dokumen yang berkenaan dengan hutang *customer* kepada klien adalah lengkap dan sah.

- (2) Semua piutang yang dimaksud adalah merupakan piutang yang berasal dari transaksi jual beli antara klien dengan *customer*. Pelaksanaan penyerahan atau pengiriman barang yang dilakukan sudah benar dan sah, serta bebas dari segala *claim* (tuntutan) yang timbul dari siapapun juga.
- (3) Perjanjian jual beli yang dibuat oleh klien dengan *customer* harus memuat perincian tentang keadaan, jumlah (kuantitas) serta mutu (kualitas) barang atau jasa yang diperjualbelikan serta syarat-syarat pembayarannya.
- (4) Seluruh hak klien yang timbul dari adanya perjanjian antara klien dengan *customer* menjadi hak Perusahaan Anjak Piutang sepenuhnya, termasuk hak atas penerimaan pembayaran hutang, hak atas bunga, hak untuk menagih atau menuntut pembayaran hutang dari *customer*.

Ketentuan tersebut di atas merupakan hal yang berlebihan, karena tanpa adanya ketentuan tersebut, sebenarnya dengan adanya peralihan hak atas piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, maka secara otomatis segala sesuatu yang melekat dengan piutang yang dialihkan akan beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang, misalnya hak jaminan, hak penagihan, sebagaimana telah ditentukan dalam Pasal 1533 K.U.H. Perdata.

Di samping ketentuan tersebut di atas, ada perusahaan yang menentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang berhak untuk

melaksanakan penarikan barang-barang yang dibeli oleh *customer* dalam hal terjadi kejadian-kejadian yang menurut pertimbangan Perusahaan Anjak Piutang layak untuk dilakukan hal tersebut.

Hal tersebut sebenarnya terlalu berlebihan, karena pada dasarnya Perusahaan Anjak Piutang tidak berhak untuk melakukan penarikan barang-barang dari *customer*, kecuali apabila dalam perjanjian jual beli antara klien dengan *customer* dijanjikan bahwa apabila *customer* tidak membayar hutangnya, maka klien berhak menahan barang-barang yang sudah dijualnya kepada *customer*. Hak demikian ini menurut Simanjuntak disebut sebagai hak *retention of ownership*, sebagaimana telah disebutkan pada bab II. Dengan adanya peralihan hak atas piutang, maka hak tersebut akan beralih pula kepada Perusahaan Anjak Piutang. Ketentuan seperti itu dimaksudkan untuk mengantisipasi apabila di kemudian hari *customer* tidak membayar hutangnya, maka klien berhak untuk menarik kembali barangnya. Jika hak menarik kembali barang-barang tersebut telah beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang, maka Perusahaan Anjak Piutang berhak menarik barang dari *customer*, apabila *customer* tidak membayar hutangnya. Pada umumnya dalam jual beli antara klien dengan *customer* tidak ditentukan klausula semacam itu.

- (5) Klien tidak akan melakukan perubahan atau memperbaharui perjanjian jual beli antara klien dengan *customer* tanpa persetujuan dari Perusahaan Anjak Piutang.

Adanya kewajiban klien untuk menjamin hal tersebut dimaksudkan sebagai tindakan antisipatif dari pihak Perusahaan Anjak Piutang agar tidak ada sengketa di kemudian hari, karena piutang yang timbul dari perjanjian jual beli antara klien dengan *customer* terkait erat dengan perjanjian anjak piutang antara klien dengan Perusahaan Anjak Piutang. Persyaratan-persyaratan yang ada dalam perjanjian jual beli antara klien dengan *customer* sudah menjadi bahan pertimbangan pada waktu diadakan analisis terhadap dokumen-dokumen yang berkenaan dengan piutang yang dianjakpiutangkan. Apabila diadakan perubahan terhadap perjanjian jual beli antara klien dengan *customer*, kemungkinan dapat menimbulkan kerugian pada pihak Perusahaan Anjak Piutang, yang belum diperhitungkan sebelum adanya perjanjian anjak piutang. Oleh karena itu setiap perubahan harus mendapat persetujuan secara tertulis dari Perusahaan Anjak Piutang.

- (6) Transaksi yang dilakukan oleh klien dengan *customer* merupakan transaksi yang tidak memuat mengenai larangan atau pembatasan tentang pengalihan piutang dari klien kepada pihak lain.

Hal tersebut dimaksudkan sebagai tindakan antisipatif dari Perusahaan Anjak Piutang, karena dengan adanya larangan atau pembatasan pengalihan piutang, dapat ditafsirkan *customer* tidak menginginkan hutangnya diketahui oleh pihak lain. Adanya larangan atau pembatasan pengalihan piutang akan menimbulkan kesulitan bagi Perusahaan Anjak Piutang dalam melakukan penagihan, karena *customer* tidak menyetujui atau mengakui adanya peralihan piutang. Piutang yang timbul dari perjanjian jual beli antara klien dengan *customer* yang mengandung pembatasan larangan peralihan ini hanya dapat dianjakpiutangkan apabila jenis anjak piutangnya adalah *undisclosed factoring*. Dalam hal ini, peralihan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang tidak diberitahukan kepada *customer*, sehingga *customer* tidak mempunyai kewajiban untuk membayar hutangnya kepada Perusahaan Anjak Piutang. Oleh karena itu, perusahaan Anjak Piutang yang mempraktikkan anjak piutang jenis ini tidak mencantumkan klausula seperti di atas. Salah satu pertimbangan perusahaan mempraktikkan *undisclosed factoring* adalah karena pada umumnya *customer* tidak ingin hutangnya diketahui oleh pihak lain.

c) Memberikan jaminan.

Untuk menjamin bahwa piutang yang dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang akan dibayar lunas, maka klien berkewajiban untuk menjamin bahwa:

- 1) Piutang akan dibayar penuh tepat pada waktunya oleh *customer*, *customer* mampu untuk membayar hutangnya setiap saat, *customer* tidak dalam keadaan pailit, *customer* tidak dalam keadaan di bawah pengampuan, *customer* tidak dalam keadaan terlibat suatu perkara yang menyebabkan seluruh atau sebagian harta bendanya dapat dibebani sitaan oleh pihak manapun juga, *customer* tidak akan menghentikan usahanya dengan alasan apapun juga.
- 2) Perusahaan Anjak Piutang adalah satu-satunya pihak yang ditunjuk serta memperoleh hak untuk membeli piutang-piutang yang dimiliki oleh klien saat ini dan/atau yang dari waktu ke waktu akan ada kemudian, serta klien mengikatkan diri untuk tidak menjual, mengalihkan atau menunjuk pihak lain tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan Anjak Piutang.
- 3) Segala tuntutan yang timbul dari pihak *customer*, menjadi tanggung jawab serta risiko klien sendiri, sehingga klien menyatakan melepaskan Perusahaan Anjak Piutang dari segala tuntutan dimaksud.

Untuk menjamin pelunasan piutang yang dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang, dalam perjanjian anjak piutang juga

dicantumkan ketentuan mengenai keharusan bagi pihak klien untuk memberikan jaminan tambahan. Jaminan tersebut dapat berupa (a) benda-benda, baik yang bergerak maupun tidak bergerak, (b) jaminan pihak ketiga yang dapat diterima oleh Perusahaan Anjak Piutang. Jaminan-jaminan tersebut kemudian dicantumkan dalam suatu akta tersendiri, namun merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari perjanjian anjak piutang.

Meskipun dalam perjanjian ditentukan bahwa jaminan tambahan tersebut diminta apabila dianggap perlu oleh Perusahaan Anjak Piutang, namun dalam perkembangan di masyarakat, klien dari Perusahaan-perusahaan Anjak Piutang selalu diminta untuk menyerahkan jaminan tersebut kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Dimasukkannya keharusan bagi klien untuk menyerahkan jaminan tambahan sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh klien dalam perjanjian anjak piutang merupakan salah satu upaya Perusahaan Anjak Piutang untuk mengantisipasi kemungkinan tidak dilunasinya piutang di kemudian hari (untuk meminimalkan risiko anjak piutang). Meskipun kadang-kadang nilai jaminan lebih kecil dibandingkan dengan piutang yang dianjakpiutangkan, namun jaminan tersebut harus diserahkan oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, apalagi dengan adanya krisis moneter yang terjadi pada yang menyebabkan Perusahaan Anjak Piutang cenderung lebih berhati-hati dalam memberikan fasilitas anjak piutang.

Adanya keharusan bagi pihak klien untuk menyerahkan jaminan tambahan merupakan ketentuan yang kurang tepat dan bertentangan dengan salah satu karakteristik anjak piutang, yang pada bagian sebelumnya sudah diuraikan bahwa Perusahaan Anjak Piutang merupakan lembaga pembiayaan yang memberikan bantuan modal kepada perusahaan dengan tanpa mensyaratkan adanya jaminan. Hal ini merupakan salah satu kelebihan dari anjak piutang dibandingkan dengan fasilitas kredit dari bank, karena lembaga anjak piutang ini terutama ditujukan untuk membantu perusahaan-perusahaan kecil dan menengah yang sulit untuk mendapatkan peluang memperoleh fasilitas kredit dari bank karena ketiadaan jaminan. Keberadaan lembaga anjak piutang diharapkan dapat memenuhi permodalan dari perusahaan-perusahaan tersebut. Tidak disyaratkannya jaminan sebagai salah satu karakteristik anjak piutang dimaksudkan untuk membantu pengusaha kecil dan menengah untuk meneruskan dan mengembangkan usahanya dengan memberikan bantuan modal dengan syarat yang lebih mudah. Jadi misi utama dari keberadaan lembaga anjak piutang adalah untuk membantu pengembangan usaha nasional, bukan semata-mata melakukan usaha dengan pendekatan untuk mencari keuntungan bagi dirinya sendiri.

Sebenarnya pada umumnya perusahaan Anjak Piutang menyadari dan mengetahui bahwa persyaratan penyerahan jaminan dari klien ini bertentangan dengan misi yang diemban oleh Perusahaan Pembiayaan (yang dalam hal ini adalah Perusahaan Anjak

Piutang) yang seharusnya tidak mensyaratkan penyerahan jaminan dalam memberikan fasilitas anjak piutang. Namun demikian mereka tetap mensyaratkan adanya penyerahan jaminan dengan maksud sebagai tindakan antisipatif yaitu untuk meminimalkan risiko.

Ketentuan yang mensyaratkan adanya penyerahan jaminan untuk memperoleh modal dengan cara anjak piutang, dapat ditafsirkan sebagai suatu penyimpangan, karena mengakibatkan terjadinya pergeseran tujuan dari lembaga anjak piutang. Alasan Perusahaan Anjak Piutang untuk meminimalkan risiko anjak piutang merupakan suatu hal yang sangat berlebihan, karena sebenarnya sikap hati-hati dan tindakan antisipatif Perusahaan Anjak Piutang untuk menghadapi kemungkinan tidak tertagihnya piutang atau wanprestasi dari pihak lainnya sudah cukup tertampung dalam ketentuan-ketentuan lain yang dimuat dalam perjanjian anjak piutang.

d) Membayar biaya anjak piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang, klien mempunyai kewajiban untuk membayar biaya anjak piutang kepada Perusahaan Anjak Piutang. Biaya anjak piutang ini pada umumnya meliputi:

1) *Service charge* (biaya anjak piutang untuk jasa nonpembiayaan).

Biaya ini dalam praktik biasanya disebut biaya administrasi. Pada umumnya biaya administrasi berkisar antara 0,5% sampai 1,5% dari jumlah tagihan. Besarnya biaya ini dipengaruhi oleh beban kerja dan risiko yang ditanggung oleh Perusahaan Anjak Piutang

yang tercermin dari nilai dan jumlah faktur yang diserahkan oleh klien, jangka waktu pelunasan piutang. Penentuan biaya ini tergantung dari negosiasi dari dua pihak, yaitu klien dan Perusahaan Anjak Piutang. Pembayaran biaya administrasi tersebut dipotong dari pembayaran *pre financing* (pembayaran awal) yang diserahkan oleh Perusahaan Anjak Piutang.

2) *Discount charge* (biaya bunga). Biaya ini secara langsung berhubungan dengan pembayaran di muka yang diberikan oleh Perusahaan Anjak Piutang kepada klien setelah dilakukan penyerahan faktur. Besarnya biaya ditentukan berdasarkan negosiasi antara Perusahaan Anjak Piutang dengan klien sebelum penandatanganan perjanjian anjak piutang, yang besarnya berkisar antara 20% sampai 30 % setiap tahun. Pengenaan biaya bunga ini ditentukan dengan melihat besarnya risiko yang harus ditanggung oleh Perusahaan Anjak Piutang dengan melihat perjanjian anjak piutang.

Dalam perkembangan di masyarakat, biaya anjak piutang yang harus dibayar oleh klien kepada Perusahaan Anjak piutang tersebut dapat diubah setiap saat oleh Perusahaan Anjak Piutang, dan perubahan tersebut diberitahukan secara tertulis oleh Perusahaan Anjak Piutang. Ketentuan yang menyatakan perubahan sepihak semacam ini, dimaksudkan untuk mengantisipasi perubahan keadaan sewaktu-waktu. Ketentuan semacam ini menunjukkan bahwa Perusahaan Anjak Piutang berada pada posisi yang lebih kuat, karena

tanpa persetujuan lebih dahulu, sewaktu-waktu dia dapat mengubah biaya anjak piutang yang sebelum penandatanganan perjanjian sudah disetujui bersama. Klien hanya diberitahu mengenai perubahan tersebut, tanpa dimintai persetujuannya.

e) Memberikan informasi.

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa klien harus menyimpan catatan-catatan dan pembukuan piutang maupun penjualan terhadap *customer*, dan klien dari waktu ke waktu harus memberikan informasi mengenai fakta maupun pendapat yang diketahui oleh klien mengenai kemampuan, maupun bonaviditas *customer* dan keabsahan piutang, serta melindungi kepentingan Perusahaan Anjak Piutang dalam segala hal.

Ketentuan ini sebenarnya terlalu berlebihan, meskipun maksudnya adalah untuk mengantisipasi kemungkinan tidak terbayarnya piutang yang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang. Jika perjanjian anjak piutang dilakukan secara konsekuen, sebagaimana definisi yang diberikan, bahwa anjak piutang meliputi jasa pembiayaan maupun nonpembiayaan, sebenarnya justru mengenai penatausahaan piutang dan perlindungan terhadap risiko kredit, serta informasi mengenai *customer* menjadi kewajiban Perusahaan Anjak Piutang, tetapi dalam pelaksanaannya saat ini adalah sebaliknya. Yang berkewajiban untuk mengadakan penatabukuan serta memberikan perlindungan kredit dan informasi mengenai *customer* adalah klien, padahal sebenarnya sesuai dengan prinsip

anjak piutang, hal ini merupakan hak dari klien. Jadi klausula ini sebenarnya merupakan penyimpangan dari fungsi anjak piutang.

Berdasarkan jasa yang diberikan ini, jenis anjak piutang dapat dibedakan menjadi dua, yaitu anjak piutang yang hanya memberikan jasa pembiayaan saja, dan anjak piutang yang memberikan jasa pembiayaan maupun nonpembiayaan.

- f) Membeli kembali piutang yang telah dijual kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa klien harus membeli kembali piutang-piutang yang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang, apabila piutang tersebut tidak dilunasi sebagaimana mestinya, baik jumlah maupun waktunya oleh *customer*.

Ketentuan ini merupakan ketentuan yang sangat berlebihan, karena pada umumnya dalam perjanjian anjak piutang telah ditentukan klausula *with recourse*, yang menentukan bahwa apabila piutang tidak tertagih maka klien bertanggung jawab penuh. Artinya risiko tidak tertagihnya piutang berada pada pihak klien.

Hak Klien

Dalam perjanjian anjak piutang, klien mempunyai hak sebagai berikut:

- a) Menerima harga pembelian piutang.

Harga pembelian Piutang dalam daftar penawaran yang telah disetujui adalah nilai faktur yang harus dibayar *customer* dikurangi dengan biaya-biaya anjak piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa klien menyetujui plafond jumlah piutang yang dapat dialihkan dari waktu ke waktu oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, secara keseluruhan tidak melebihi plafond atau limit yang telah ditentukan. Pada umumnya, plafond pembiayaan ini dikenakan bagi klien dan masing-masing *customer*.

Harga pembelian piutang ini sebagian diserahkan pada awal pelaksanaan perjanjian anjak piutang, yang disebut sebagai pembayaran awal (*advanced payment*). Pembayaran awal ini berkisar antara 75% sampai 95% dari nilai piutang yang dianjakpiutangkan. Pembayaran awal inilah yang dijadikan modal oleh klien untuk melakukan atau mengembangkan usahanya. Adanya pembayaran awal tersebutlah yang menyebabkan Perusahaan Anjak Piutang dikatakan sebagai suatu lembaga pembiayaan. Sisa pembayaran yang belum diserahkan dalam pembayaran awal, diserahkan oleh Perusahaan Anjak Piutang kepada klien setelah *customer* membayar lunas seluruh hutangnya.

b) Menerima laporan mengenai posisi piutang.

Klien mempunyai hak untuk menerima laporan posisi piutang yang diserahkan oleh Perusahaan Anjak Piutang setiap bulan. Laporan posisi piutang ini merupakan salah satu hak dari klien

dalam perjanjian anjak piutang yang memberikan jasa nonpembiayaan yang telah dilaksanakan oleh Perusahaan Anjak Piutang dalam praktik. Hak-hak lainnya sehubungan dengan jasa nonpembayaan, seperti perlindungan terhadap risiko kredit, pengawasan kredit, belum sepenuhnya dilaksanakan oleh Perusahaan Anjak Piutang.

Kewajiban Perusahaan Anjak Piutang

Dalam perjanjian anjak piutang, Perusahaan Anjak Piutang mempunyai kewajiban sebagai berikut.

a) Menyerahkan harga pembelian piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang ditentukan bahwa klien menyetujui plafond jumlah piutang yang dapat dialihkan dari waktu ke waktu oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, secara keseluruhan tidak melebihi plafond atau limit yang telah ditentukan. Pada umumnya, plafond pembiayaan ini dikenakan bagi klien dan masing-masing *customer*, yang dibuat dalam suatu surat tersendiri, yang merupakan salah satu dokumen yang tak terpisahkan dengan perjanjian anjak piutang.

Harga pembelian piutang dalam daftar penawaran yang telah disetujui adalah nilai faktur yang harus dibayar *customer* dikurangi dengan biaya-biaya anjak piutang.

Pembayaran atas harga pembelian dari Perusahaan Anjak Piutang kepada klien dilakukan dengan cara memberikan

pembayaran awal, yang biasa disebut *advanced payment*, yang besarnya berkisar antara 75% sampai 95% dari nilai piutang. Pembayaran awal ini dilakukan setelah ditandatanganinya akta *cessie*. Pembayaran sisa yang belum dibayarkan pada waktu pembayaran awal dilakukan setelah seluruh piutang dilunasi oleh *customer*.

b) Memberikan laporan posisi piutang klien

Dalam perjanjian anjak piutang ditentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang mengirimkan laporan tentang posisi piutang klien setiap bulan dengan menyerahkan laporan rekening anjak piutang kepada klien. Meskipun ada juga yang tidak mencantumkan klausula tersebut, namun dalam pelaksanaannya Perusahaan Anjak Piutang selalu memberikan laporan setiap bulan mengenai posisi piutang klien ini. Laporan posisi piutang klien ini merupakan salah satu jasa anjak piutang nonpembiayaan yang dilaksanakan oleh Perusahaan Anjak Piutang. Fungsi-fungsi lainnya, seperti perlindungan terhadap risiko kredit, pengawasan kredit, serta pemberitahuan mengenai keadaan *customer* belum sepenuhnya dilakukan oleh Perusahaan Anjak Piutang. Hal ini terbukti dengan adanya anjak piutang yang selalu mencantumkan klausula *with recourse*.

Hak Perusahaan Anjak Piutang

Perusahaan Anjak Piutang mempunyai hak-hak sebagai berikut:

a) Menerima penawaran dari klien.

Perusahaan Anjak Piutang berhak untuk menerima atau menolak piutang-piutang yang ditawarkan oleh klien. Penerimaan piutang-piutang yang ditawarkan oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang untuk dianjakpiutangkan, dicantumkan dalam surat penerimaan (*letter of acceptance*). Namun demikian ada juga penawaran dan penerimaan yang sekaligus dicantumkan dalam satu lembar surat yang sama. Jadi, surat penawaran yang sudah ditandatangani oleh klien kemudian diserahkan kepada Perusahaan Anjak Piutang untuk dipilih piutang-piutang mana saja yang diterima, kemudian ditandatangani oleh Perusahaan Anjak Piutang. Surat penerimaan ini menjadi salah satu dokumen yang tidak terpisahkan dengan perjanjian anjak piutang.

Dalam perkembangan di masyarakat, penandatanganan surat penawaran, surat penerimaan, serta perjanjian anjak piutang dilakukan pada hari yang sama.

Dalam ketentuan mengenai penerimaan penawaran ini juga dicantumkan bahwa dalam peralihan piutang, klien harus menyerahkan seluruh haknya sebagai pemilik piutang, termasuk hak untuk menagih piutangnya dengan segala cara, serta hak-hak klien yang timbul dalam kaitannya dengan piutang yang berasal

dari adanya transaksi antara klien dengan *customer*. Ditentukannya hal seperti itu terlalu berlebihan, sebab tanpa adanya ketentuan tersebut, dengan adanya peralihan hak atas piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, maka secara otomatis hak-hak klien yang berkaitan dengan piutang yang dialihkan tersebut juga beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang. Penerimaan atas penawaran piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang didasarkan pada analisis terhadap bonaviditas klien serta *customer*.

b) Menentukan plafond (limit) pembiayaan.

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa klien menyetujui plafond jumlah piutang yang dapat dialihkan dari waktu ke waktu oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, secara keseluruhan tidak melebihi plafond atau limit yang ditentukan. Pada umumnya, limit atau batas pembiayaan yang dapat diberikan oleh Perusahaan Anjak Piutang kepada klien dicantumkan dalam suatu surat tersendiri, namun menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian anjak piutang. Limit ini juga dikenakan pada setiap *customer* dari klien.

c) Menerima pembayaran biaya anjak piutang.

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang mempunyai hak untuk menerima pembayaran biaya anjak piutang dari klien. Biaya anjak piutang ini meliputi biaya

administrasi dan biaya bunga, sebagaimana telah diuraikan di muka sebagai salah satu kewajiban yang harus dipenuhi oleh klien.

d) Menerima peralihan piutang

Dengan dialihkannya piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, maka hak atas piutang beserta hak-hak lain yang melekat pada piutang tersebut (misalnya hak jaminan, hak untuk menagih piutang) beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang.

e) Menagih Piutang

Dalam perjanjian anjak piutang ditentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang adalah satu-satunya pemegang hak penuh untuk menerima dan/atau menagih dengan jalan apapun, setiap piutang yang dibeli oleh Perusahaan Anjak Piutang, dan klien mengikatkan diri untuk tidak melakukan penagihan atau menerima pembayaran atas piutang-piutang dimaksud, tanpa persetujuan tertulis atau atas permintaan Perusahaan Anjak Piutang.

Ketentuan tersebut merupakan hal yang sangat berlebihan, karena tanpa adanya ketentuan itu, dengan adanya peralihan hak atas piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, maka dengan sendirinya semua hak yang melekat pada piutang tersebut, termasuk hak untuk menagih beralih kepada Perusahaan Anjak Piutang. Dalam melaksanakan haknya untuk melakukan penagihan ini, Perusahaan Anjak Piutang harus melakukan penagihan dengan cara yang tidak akan merusak hubungan antara klien dengan

customer. Akan tetapi ternyata dalam perjanjian anjak piutang ditentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang berhak melakukan penagihan dengan jalan apapun. Kata-kata “dengan jalan apapun” ini sebenarnya terlalu berlebihan, karena hal ini dapat ditafsirkan bahwa penagihan dapat dilakukan dengan segala cara, bahkan apabila hal itu akan merusak hubungan antara klien dengan *customer*.

Ketentuan ini tidak dicantumkan dalam hal *undisclosed factoring* (anjak piutang tanpa pemberitahuan kepada *customer* mengenai peralihan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang). Dalam *undisclosed factoring*, *customer* hanya berkewajiban untuk membayar hutang kepada klien, tidak berkewajiban membayar kepada Perusahaan Anjak Piutang. Dengan demikian dalam anjak piutang jenis ini, Perusahaan Anjak Piutang tidak mempunyai hak untuk menagih *customer*. Perusahaan Anjak Piutang hanya berhak untuk menagih kepada klien, karena dia hanya mempunyai hubungan hukum dengan klien.

Dalam perjanjian anjak piutang juga ditentukan bahwa klien wajib untuk sepenuhnya membantu Perusahaan Anjak Piutang dalam pelaksanaan penagihan atas setiap piutang kepada *customer*. Ketentuan ini merupakan hal yang sangat berlebihan, karena sebenarnya berdasarkan anjak piutang yang memberikan jasa nonpembiayaan, maka klien tidak berkewajiban untuk menagih

customer, karena piutang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang dan telah ada pemberitahuan kepada *customer*, sehingga *customer* hanya mempunyai kewajiban untuk membayar hutang kepada Perusahaan Anjak Piutang, tidak kepada klien. Dalam hal ini klien tidak lagi mempunyai hak untuk menagih kepada *customer*.

3) Pengalihan risiko.

Dalam perjanjian anjak piutang terdapat klausula yang menentukan siapa yang harus menanggung risiko apabila piutang tidak tertagih. Pada umumnya, dalam kaitannya dengan siapa yang harus menanggung risiko ini, ada dua jenis anjak piutang, yaitu *recourse factoring* dan *without recourse factoring*. *Recourse factoring* adalah jenis anjak piutang yang menentukan bahwa apabila piutang tidak tertagih, maka pihak klien yang menanggung risikonya. Dengan demikian, klien bertanggung jawab penuh atas tidak tertagihnya piutang yang telah dialihkannya kepada Perusahaan Anjak Piutang. *Without recourse factoring* adalah jenis anjak piutang yang menentukan bahwa tidak tertagihnya piutang menjadi risiko dari Perusahaan Anjak Piutang. Dalam *without recourse factoring* ini, maka dengan dialihkannya piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, klien tidak bertanggung jawab lagi atas tidak tertagihnya piutang dari *customer*.

Mengenai klausula *recourse* dan *without recourse* terdapat kesesuaian dengan Pasal 1535 K.U.H. Perdata, yang pada prinsipnya menentukan bahwa penjual piutang tidak bertanggung jawab terhadap kemampuan debitor, kecuali jika ia telah mengikatkan diri untuk itu. Selanjutnya dalam Pasal 1536 disebutkan bahwa jika ia telah berjanji untuk menanggung kemampuan debitor, maka janji itu harus diartikan sebagai kemampuannya sekarang (pada saat membuat perjanjian jual beli piutang), dan tidak mengenai keadaan di kemudian hari, kecuali jika dengan tegas dijanjikan sebaliknya.

Meskipun ada dua jenis anjak piutang sebagaimana tersebut di atas, namun yang banyak dilakukan adalah perjanjian anjak piutang jenis *recourse factoring*. Penggunaan jenis *recourse factoring* dimaksudkan untuk mengantisipasi kemungkinan tidak tertagihnya piutang di kemudian hari. Dalam *factoring* jenis ini terdapat klausula yang menentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang mempunyai hak penuh untuk menuntut pembayaran kembali dari klien sehubungan dengan piutang yang dibeli oleh dan telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang dalam hal *customer* tidak menyelesaikan kewajibannya secara penuh dan tepat pada waktunya dengan alasan apapun. Dengan klausula seperti ini, maka klien bertanggung jawab sepenuhnya atas piutang yang telah dialihkan kepada Perusahaan Anjak Piutang, sehingga apabila piutang tersebut tidak tertagih, maka klien harus melaksanakan kewajiban *customer* yaitu melunasi piutang yang telah dialihkan oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang.

Dalam hal ini tidak pernah diperhatikan bagaimana cara penagihannya sampai terjadi kegagalan, padahal apabila menilik definisi anjak piutang yang diberikan pada perjanjian anjak piutang yang dibuat oleh Perusahaan-perusahaan Anjak Piutang, sebenarnya Perusahaan Anjak Piutang juga mempunyai kewajiban untuk menatausahakan piutang, pengawasan risiko kredit, serta adanya keharusan bahwa dalam melakukan penagihan piutang klien dilakukan dengan cara yang profesional. Namun hal ini dalam perjanjian anjak piutang tidak disinggung lebih lanjut, dan dalam praktik tidak pernah diperhatikan. Dengan adanya klausula *with recourse*, maka apabila terjadi kegagalan penagihan piutang menjadi tanggung jawab klien sepenuhnya, tanpa memperhatikan adanya kemungkinan bahwa Perusahaan Anjak Piutang juga bersalah, misalnya karena kurang profesional dalam pelaksanaan anjak piutang, khususnya dalam hal penagihan, sehingga menimbulkan kegagalan.

4) Peralihan Hak Atas Piutang (*cessie*)

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa peralihan hak atas piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang dibuat dalam suatu akta. Biasanya, *cessie* dilakukan dengan membuat suatu akta (otentik maupun di bawah tangan). Akta di bawah tangan lebih sering digunakan oleh Perusahaan-perusahaan Anjak Piutang daripada akta otentik, karena lebih menghemat biaya, waktu dan tenaga. Akta otentik hanya dibuat apabila nilai pembiayaan dengan

anjak piutang ini sangat besar, dan melihat keadaan klien serta *customer* pada waktu dilakukan analisis.

Dalam ketentuan mengenai peralihan hak atas piutang ini juga ditentukan kewajiban bagi klien untuk memberitahukan kepada *customer* mengenai peralihan piutang. Yang tidak mencantumkan ketentuan ini, karena mempraktikkan *undisclosed factoring*.

Pemberitahuan pengalihan piutang ini merupakan kewajiban klien. Pemberitahuan ini hanya diperlukan sekali untuk setiap *customer* pada waktu pengalihan pertama. Sebagai bukti bahwa *customer* menyetujui peralihan piutang dari klien kepada Perusahaan Anjak Piutang, maka klien meminta *customer* untuk menandatangani surat pemberitahuan peralihan piutang.

5) Pembatalan Perjanjian

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan bahwa Perusahaan Anjak Piutang berhak untuk membatalkan perjanjian secara sepihak apabila terjadi kelalaian yang meliputi:

- a) Klien melanggar satu atau lebih dari satu ketentuan dalam perjanjian anjak piutang.
- b) Keterangan, dokumen dan data yang diberikan oleh klien kepada Perusahaan Anjak Piutang yang berkenaan dengan piutang dan *customer* ternyata tidak benar atau tidak sah.

- c) Klien melakukan perubahan, penambahan atau perpanjangan jangka waktu transaksi yang berkenaan dengan piutang yang dialihkan tanpa persetujuan dari Perusahaan Anjak Piutang.
- d) Apabila menurut penilaian Perusahaan Anjak Piutang, klien melakukan perbuatan atau sikap yang mengakibatkan kerugian bagi Perusahaan Anjak Piutang berkenaan dengan pengalihan piutang.
- e) Apabila seluruh atau sebagian harta klien disita.
- f) Apabila klien menghentikan usahanya atau diminta menyatakan pailit atau ia sendiri mengajukan permohonan pailit, atau klien menderita kerugian dalam usahanya yang mengakibatkan perusahaan harus dibubarkan.
- g) Terjadi hal-hal sehubungan dengan *customer*, yaitu: (1) *customer* dengan suatu keputusan dari pengadilan yang berwenang dinyatakan pailit, (2) keputusan yang efektif telah diambil untuk memberhentikan kegiatan yang timbul dari ketidakmampuan membayar hutang-hutangnya pada waktu jatuh tempo, (3) kondisi atau keadaan yang menurut pendapat Perusahaan Anjak Piutang dapat dianggap sama dengan salah satu kondisi atau keadaan yang tersebut di atas. Adanya ketentuan yang menentukan secara terperinci hal-hal apa saja yang termasuk kelalaian seperti di atas dapat ditafsirkan bahwa dalam perjanjian anjak piutang telah ditentukan hal-hal apa saja

yang merupakan kelalaian klien, tanpa menyebutkan hal-hal apa saja yang merupakan kelalaian Perusahaan Anjak Piutang.

Ketentuan yang memberikan perincian mengenai kelalaian ini sebenarnya kurang tepat, karena di Indonesia sudah ada ketentuan mengenai wanprestasi, yaitu terjadi apabila pihak dalam perjanjian tidak memenuhi prestasi sesuai dengan perjanjian. Adapun bentuk-bentuk wanprestasi adalah:

- a) Tidak melaksanakan apa yang disanggupi akan dilaksanakan.
- b) Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana yang dijanjikan.
- c) Melaksanakan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat.
- d) Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Dengan demikian ketentuan yang memberikan perincian mengenai kelalaian ini sebenarnya terlalu berlebihan, karena sebenarnya tanpa adanya ketentuan tersebut, apabila salah satu pihak dalam perjanjian tidak melaksanakan prestasi sebagaimana mestinya (memenuhi salah satu bentuk wanprestasi), maka pihak tersebut dikatakan telah melakukan wanprestasi.

Dalam ketentuan mengenai perincian kelalaian ini juga terdapat ketentuan yang memberikan hak kepada Perusahaan Anjak Piutang untuk membatalkan perjanjian secara sepihak. Ketentuan ini disepakati untuk mengesampingkan ketentuan dalam Pasal 1266, dan

1267 K.U.H. Perdata, sehingga dalam pembatalan perjanjian tidak diperlukan lagi keputusan, ijin, ataupun persetujuan dari pengadilan. Ketentuan ini merupakan tindakan antisipatif Perusahaan Anjak Piutang untuk menghadapi pihak lain apabila tidak memenuhi kewajibannya, tanpa melalui campur tangan pengadilan. Pemutusan perjanjian secara sepihak tersebut dilakukan, karena apabila tidak diputuskan maka kerugian yang dialami oleh Perusahaan Anjak Piutang akan lebih besar, sedangkan biaya yang harus dikeluarkan untuk menyelesaikannya dengan jalur hukum (melalui pengadilan) jauh lebih besar sehingga akan memperbesar kerugian yang dialaminya. Namun demikian, pada pelaksanaannya, Perusahaan Anjak Piutang tidak membatalkan perjanjian secara sepihak, dan dalam pelaksanaan hak tersebut Perusahaan Anjak Piutang merasa telah memberikan perlindungan hukum bagi klien. Hal ini ditunjukkan dengan adanya ketentuan mengenai kapan pembayaran biaya anjak piutang, kapan pelunasan piutang, kapan dimulainya perjanjian, serta kapan berakhirnya perjanjian anjak piutang. Namun demikian adanya ketentuan mengenai pembatalan perjanjian secara sepihak oleh Perusahaan Anjak Piutang tersebut menunjukkan bahwa posisi Perusahaan Anjak Piutang lebih kuat, karena sewaktu-waktu dapat membatalkan perjanjian secara sepihak tanpa melalui pengadilan.

1) Berakhirnya Perjanjian

Jangka waktu perjanjian anjak piutang sudah ditentukan dalam perjanjian anjak piutang. Pada umumnya, jangka waktu anjak piutang yang dilakukan oleh Perusahaan-perusahaan Anjak Piutang dengan kliennya adalah satu tahun, dan setelah itu dapat diperpanjang lagi. Dalam perjanjian anjak piutang sudah ditetapkan saat mulainya perjanjian dan saat berakhirnya perjanjian.

2) Pilihan Hukum

Dalam perjanjian anjak piutang, ditentukan juga mengenai pilihan hukum yang berlaku bagi perjanjian tersebut dan segala akibatnya. Pada umumnya ditentukan bahwa hukum yang dipilih adalah hukum Indonesia.

BAB VI

PENUTUP

Permodalan menjadi faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu usaha termasuk usaha mikro, kecil dan menengah. Usaha mikro, kecil dan menengah memiliki peran penting dalam peningkatan perekonomian di berbagai negara, termasuk di Indonesia. Sampai saat ini banyak sektor usaha terutama usaha kecil dan menengah menghadapi berbagai masalah dalam kegiatan usahanya, yang pada umumnya berkaitan dengan kemampuan dan terbatasnya sumber permodalan, lemahnya kemampuan pemasaran, kelemahan di bidang manajemen kredit yang menyebabkan makin banyaknya kredit macet. Akibatnya kontinuitas usaha menjadi terancam, yang pada akhirnya mempersulit perusahaan memperoleh tambahan pembiayaan melalui lembaga keuangan.

Dalam penyediaan modal bagi usaha mikro, kecil dan menengah *factoring* dapat menjadi alternatif pembiayaan. Dengan *factoring*, perusahaan dapat memperoleh pembiayaan lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan cara memperoleh dana dari bank. Di samping itu dengan didukung tenaga-tenaga yang berpengalaman dan ahli di bidangnya, perusahaan anjak piutang dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit, sehingga

penjual piutang (kreditor) dapat lebih mengonsentrasikan diri pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan.

Factoring merupakan salah satu pembiayaan yang dapat dilakukan oleh Lembaga Pembiayaan sebagaimana. Prinsip utama dalam pengadaan lembaga pembiayaan ini adalah untuk membantu pengusaha kecil dan menengah dalam pengadaan modal untuk kelangsungan usaha. Dalam kehidupan masyarakat, ternyata *factoring* belum banyak dikenal, sehingga perkembangannya dari tahun ke tahun tidak signifikan. Di samping itu masih banyak ketidaksesuaian dengan prinsip-prinsip hukum perjanjian maupun prinsip *factoring*, sedangkan peraturan undang-undang khusus tentang perjanjian *factoring* belum ada. Oleh karena itu perlu adanya sosialisasi pengaturan perjanjian *factoring* serta sosialisasi supaya pembiayaan dengan *factoring* lebih dikenal masyarakat luas dalam pengembangan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

A. Daftar Buku, Majalah, Makalah

- Arief, Barda Nawawi-, 1994, *Kebijakan Legislatif dalam Penanggulangan Kejahatan dengan pidana penjara*, Badan Penerbit UNDIP, Semarang
- 2005, *Pembaharuan Hukum Pidana dalam Perspektif Kajian Perbandingan*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung
-2008, *Kumpulan Seminar Hukum Nasional, ke I-VIII dan Konvensi Hukum Nasional*, Pustaka Magister, Semarang.
- Badriyah, Siti Malikhatun-, 2010, *Penemuan Hukum dalam Konteks Pencarian Keadilan*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Baswir, Revrisond-, 1995, *Industri Kecil dan Konglomerasi Di Indonesia*, Prisma, Jakarta
- Djairan, Karnedi-, 1993, *Lembaga Pembiayaan dan Peranannya dalam Menunjang Kegiatan Dunia Usaha*, Citra Aditya Bakti, Bandung..
- Djumhana, Muhamad-, 1996, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Cetakan kedua, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Friedman, Lawrence M.-, 2009, *The Legal System Social Perspective*, Diterjemahkan oleh M. Khozim dengan judul *Sistem Hukum Perspektif Ilmu Sosial*, Nusa Media, Bandung.
- Fuady, 1995, Munir-, *Hukum tentang Pembiayaan dalam Teori dan Praktek (Leasing, Factoring, Modal Ventura, Pembiayaan*

Konsumen, Kartu Kredit, Cetakan Pertama, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Ginting, Ramlan-, . 1993, *Factoring, Pengembangan Perbankan*, Nopember-Desember.

Hafsag, Mohammad Jafar-, 1999, *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.

Hartono, Sri Redjeki-, 1996, *Perlindungan Bagi Pengusaha Kecil Dalam Perspektif Hukum dan Undang-Undang*, Makalah Seminar Nasional Peranan Hukum dalam Pembangunan Ekonomi untuk Mengantisipasi Peluang dan Tantangan Usaha Kecil Memasuki Era Pasar Bebas, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.

Jebarus, Felix-, *Kemitraan Usaha Menciptakan Posisi Saling Menguntungkan*, Majalah Usahawan No.09 Tahun XXV.

Jenie, Siti Ismijati-, 1996, , *Beberapa Perjanjian Yang Berkenaan Dengan Kegiatan Pembiayaan*, Penataran Dosen hukum Perdata, Diselenggarakan Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.

Kadri, Sartono-, 1981, *Masalah Yang Dihadapi Perbankan Dalam Membiayai Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah*, Makalah Lokakarya, BNI 1946 – PWI, Yogyakarta 21- 8 – 1981.

Kasmir, 1999, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi I, Cetakan ke-2, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Kusumowardani, Anastuti-, 1993, *Sekilas Mengenai Perusahaan Anjak Piutang*, Pengembangan Perbankan, Nopember-Desember 1993.

- Linton, Ian-, 1997, *Kemitraan Meraih Keuntungan Bersama*, Halirang, Jakarta.
- Marbun, BN-, 1996, *Manajemen Perusahaan Kecil*, PT Pustaka binaman, Jakarta.
- Nonet, Philippe-, dan Philippe Selznik dalam A.A.G. Peters, Kusriani, 1989, *Hukum dan Perkembangan Sosial*. Buku Teks Sosiologi Hukum, Buku III , Pustaka Sinar Harapan.Jakarta.
- Prawirohamidjojo, R. Soetojo-, Martalena Pohan, 1991, *Bab-bab Tentang Hukum Benda*, PT. Bina Ilmu, Surabaya.
- Putro, Sumantri P.-, 1991, *Anjak Piutang Belum Sekuat Kongsi*, Info Finansial 03/III/11 November.
- Rahardjo, Satjipto-, 2008, *Membedah Hukum Progresif*, Penerbit Buku Kompas, Jakarta.
- Sadoko, Isono-, dkk., *Pengembangan Usaha Kecil Pemihakan Setengah Hati*, AKATIGA, Bandung.
- Satrio, J. -, 1991, *Cessie, Subrogatie, Novatie, Kompensatie, dan Percampuran Hutang*, Cetakan I, Alumni, Bandung.
- Siamat, Dahlan-, 1995, *Manajemen Lembaga Keuangan*. Intermedia, Jakarta.
- Simanjuntak, Emmy Pangaribuan-, 1994, "*Lembaga Pembiayaan*", Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Sjaifudian, Hetifah Hetifah-, 1995, *Strategi dan Agenda Pengembangan Usaha Kecil*,: AKATIGA , Bandung.

- Soepriyanto, Jantje Bambang-, 1997, *Micro Lending* untuk *Micro Entrepreneurs* Sebuah Model Kemitraan, Makalah dalam Lokakarya Alternatif Kemitraan Usaha yang Berkesinambungan, Semarang.
- Syahrudin, Hafni-, 1989, *Usaha Anjak Piutang/Factoring*, Seminar tentang Anjak Piutang, ALUMNI-FH UI, Jakarta.
- Tedjosaputra, Liliana-, 1995, *Tinjauan Yuridis Factoring (Anjak Piutang) Sebagai Lembaga Pembiayaan*, Penataran Dosen Hukum Perdata Perguruan Tinggi Seluruh Indonesia, Fakultas Hukum UNTAG, Semarang.
- Vollmar, H.F.A.-, 1984, *Pengantar Studi Hukum Perdata Jilid II*, Cetakan Pertama, Rajawali, Jakarta.
- Yayasan Ilmu –Ilmu Sosial dan Erasmus Universiteit Rotterdam , 1990, *Beberapa Aspek Industri Kecil Di Indonesia*, Rangkuman hasil simposium , YIIS - EUR , Cipanas.

B. Daftar Peraturan Perundang-undangan

Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945

Kitab Undang-undang Hukum Perdata

Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984 Tentang Perindustrian

Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan

Perpres No. 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2014 tentang
Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan
Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29/ POJK.05/2014 Tentang
Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

INDEX

Anjak Piutang

Asas Hukum

Bargaining Position

Cessie

Cedent

Cessionaris

Cessus

Client

Customer

Factoring

Faktur

Itikad Baik

Jaminan

Kebebasan Berkontrak

Kemanfaatan

Keseimbangan

Keadilan

Klien

Konsensualisme

Kredit

Kreditor

Momentum

Pacta sunt servanda

Perlindungan Hukum

Pembiayaan

Perjanjian

Perkembangan Masyarakat

Perusahaan Anjak Piutang

Piutang Atas Nama

Risiko

Recourse Factoring

Sengketa

Without Recourse Factoring

B. N. Marbun
Beberapa Aspek Industri Kecil Di Indonesia,
BN Marbun
Felix Jebarus
Hetifah Sjaifudian
Ian Linton
Ibid
Isono Sadoko
Jantje Bambang Soepriyanto
Liedholm dalam Isono Sadoko dkk
Loc. Cit
Mitzerg dkk

Mohammad Jafar Hafsag
Munir Fuady
Sartono Kadri
Soewito
Sri Redjeki Hartono