

Bab 9

Anjak Piutang

A. PENGERTIAN ANJAK PIUTANG

Anjak piutang (*factoring*) adalah suatu kontrak di mana perusahaan anjak piutang menyediakan jasa-jasa sekurang-kurangnya: jasa pembiayaan, jasa perlindungan terhadap resiko kredit dan untuk klien berkewajiban kepada perusahaan anjak piutang secara terus menerus menjual atau menjaminkan piutang yang berasal piutang yang berasal dari penjualan barang-barang atau pemberian jasa-jasa.

Perusahaan anjak piutang adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan (*debitur*) dari transaksi perdagangan di dalam atau di luar negeri (Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988).

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

1. Pengambil alihan tagihan suatu perusahaan, baik dengan cara dibeli atau dengan cara lain sesuai dengan kesepakatan.
2. Mengelola usaha penjualan kredit pada suatu perusahaan.
3. Penagihan piutang perusahaan klien.

B. PERAN ANJAK PIUTANG DALAM EKONOMI

Kenyataan selama ini adalah masih banyaknya sektor usaha yang menghadapi berbagai masalah dalam menjalankan kegiatan usahanya. Masalah-masalah tersebut pada prinsipnya berkaitan dengan kurangnya kemampuan dan terbatasnya sumber-sumber permodalan; lemahnya pemasaran akibatnya kurangnya sumber daya manusia yang cukup berpengalaman, yang tentunya akan mempengaruhi pencapaian target penjualan. Kelemahan di bidang manajemen menyebabkan semakin meningkatnya jumlah kredit macet. Kondisi seperti ini mengancam kontinuitas usaha yang pada gilirannya akan semakin menyulitkan perusahaan memperoleh tambahan sumber pembiayaan melalui lembaga keuangan. Pada saat kegiatan usaha mengalami peningkatan dengan naiknya volume penjualan secara cepat,

telah menimbulkan masalah lain yaitu masalah administrasi penjualan terutama dalam mengelolan penjualan secara kredit. Hal ini menyebabkan perusahaan akan mengalami masalah piutang macet yang jelas, akan sangat mempengaruhi kelancaran arus ksnya.

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

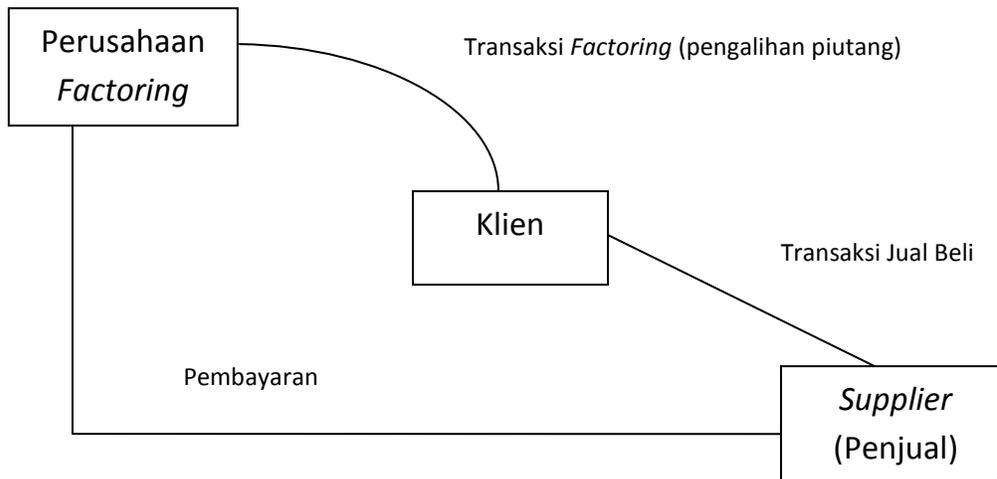
Manfaat yang dapat diberikan oleh perusahaan anjak piutang dalam rangka peningkatan kemampuan dunia usaha:

- a. Menurunkan biaya produksi perusahaan
- b. Memberikan fasilitas pembiayaan dalam bentuk pembayaran di muka atau *advanced payment* sehingga akan meningkatkan *credit standing* perusahaan klien.
- c. Meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan klien, karena klien dapat mengadakan transaksi dagang secara bebas atas dasar *open account* baik perdagangan dalam maupun luar negeri.
- d. Meningkatkan kemampuan klien memperoleh laba melalui peningkatan perputaran modal kerja.
- e. Menghilangkan ancaman kerugian akibat terjadinya kredit macet. Risiko kredit macet dapat diambil alih oleh perusahaan anjak piutang.
- f. Mempercepat proses pertumbuhan ekonomi.

C. PIHAK-PIHAK YANG TERKAIT DALAM ANJAK PIUTANG

Dalam kegiatan anjak piutang terdapat tiga pelaku utama yang terlibat yaitu: perusahaan anjak piutang (*factor*), klien (*supplier*), dan nasabah (*customer*) atau disebut debitor. *Factor* adalah perusahaan atau pihak yang menawarkan jasa anjak piutang. Klien adalah pihak yang menggunakan jasa perusahaan anjak piutang. Sedangkan nasabah adalah pihak-pihak yang mengadakan transaksi dengan klien. Istilah klien (*client*) dan nasabah

(*customer*) dalam mekanisme anjak piutang memiliki pengertian yang berbeda. Perusahaan anjak piutang memiliki klien dalam hal ini *supplier*, selanjutnya klien yang memiliki nasabah (*customer*). Mekanisme anjak piutang diawali dari adanya transaksi jual beli barang atau jasa yang pembayarannya secara kredit. Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan anjak piutang dijelaskan dalam gambar berikut:



Gambar 9-1 Pihak-pihak yang Terlibat Dalam Factoring

Penggunaan jasa perusahaan anjak piutang sangat membantu perusahaan dalam kondisi antara lain sebagai berikut:

1. Perusahaan yang sedang melakukan ekspansi pemasaran.

Perusahaan anjak piutang dapat memberikan informasi mengenai keadaan pasar yang akan dimasuki oleh perusahaan yang bersangkutan (klien).

2. Perusahaan baru yang berkembang pesat, sementara bagian kreditnya kurang mampu mengimbangi ekspansi perusahaan.

Dengan jasa *factoring*, pihak klien diharapkan dapat menyusun rencana ekspansi secara lebih leluasa, dan fungsi pengelolaan kredit diambil alih oleh perusahaan anjak piutang.

3. Perusahaan klien akan dapat beroperasi lebih efisien dengan menyerahkan pengelolaan kreditnya kepada perusahaan anjak piutang karena tidak perlu lagi membentuk unit organisasi yang berfungsi sebagai bagian kredit yang tentunya akan menambah biaya operasi.
4. Perusahaan dapat memperoleh pembiayaan siap pakai yang disediakan oleh perusahaan anjak piutang.

D. JENIS-JENIS ANJAK PIUTANG

Fasilitas anjak piutang yang ditawarkan oleh perusahaan anjak piutang dapat dibedakan dalam berbagai jenis sebagai berikut:

1. Berdasarkan Pelayanan

a. *Full Service Factoring*

Anjak piutang jenis ini memberikan jasa secara menyeluruh, baik jasa pembiayaan maupun nonpembiayaan.

b. *Bulk Factoring*

Anjak piutang jenis ini memberikan jasa pembiayaan dan pemberitahuan saat jatuh tempo pada nasabah, tanpa memberikan jasa lain seperti resiko piutang, administrasi penjualan, dan penagihan.

c. *Maturity Factoring*

Pembiayaan pada dasarnya tidak diperlukan oleh klien tetapi oleh pengurusan penjualan dan penagihan piutang serta proteksi atas tagihan.

d. *Finance Factoring*

Anjak piutang jenis ini hanya menyediakan fasilitas pembiayaan saja tanpa ikut menanggung risiko atas piutang tak tertagih. Penyediaan pembiayaan dana tunai pada saat penyerahan faktur pada perusahaan *factoring* sampai sejumlah 80% dari nilai seluruh faktur sesuai dengan besarnya plafon pembiayaan (limit kredit). Klien tetap harus bertanggung jawab terhadap pembukuan piutang dan penagihannya, termasuk menanggung risiko tidak tertagihnya piutang tersebut.

2. Berdasarkan Penanggungan Resiko

a. *With Recourse Factoring*

Berkaitan dengan risiko debitur yang tidak mampu memenuhi kewajibannya. Keadaan ini bagi perusahaan anjak piutang merupakan ancaman risiko. Dalam perjanjian *with recourse*, klien akan menanggung risiko kredit terhadap piutang yang dialihkan kepada perusahaan anjak piutang. Oleh karena itu, perusahaan anjak piutang akan mengemblikan tanggung jawab (*recourse*) pembayaran piutang kepada klien atas piutang yang tidak tertagih dari customer. uang muka proporsi tertentu kepada klien atas piutang atau faktur yang diserahkan.

b. *Without Recourse Factoring*

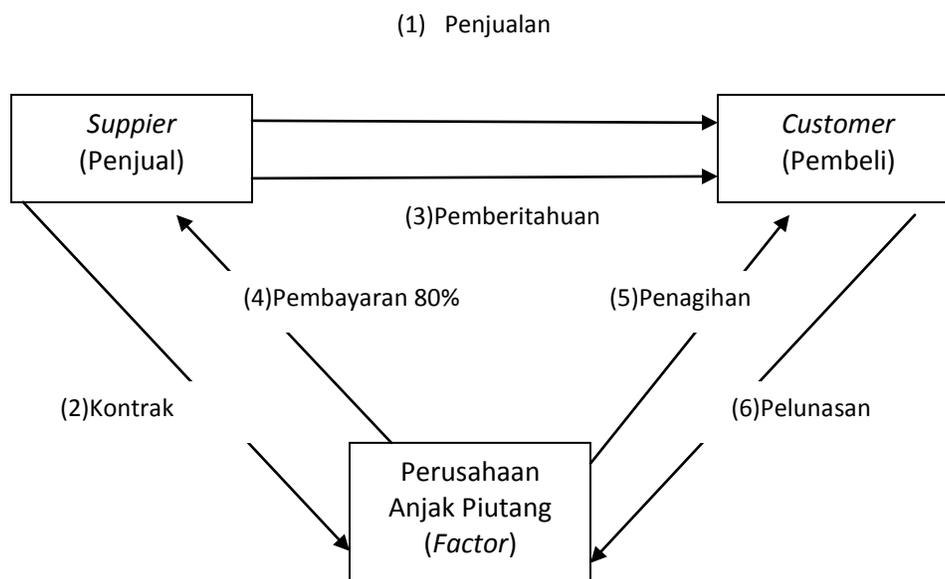
Perusahaan anjak piutang menanggung risiko atas tidak tertagihnya piutang yang telah dialihkan ke klien. Namun, dalam perjanjian anjak piutang dapat dicantumkan bahwa di luar keadaan macetnya tagihan dapat diberlakukan bentuk *recourse*. Ini untuk menghindari tagihan yang tidak dibayar karena pihak klien ternyata mengirimkan barang yang cacat atau tidak sesuai dengan perjanjian kepada nasabahnya. Dengan demikian *customer* berhak untuk mengembalikan barang yang telah diserahkan tersebut dan terlepas dari kewajiban pembayaran utang. Dalam hal terjadi kasus demikian, perusahaan *factoring* dapat mengembalikan tagihan tersebut kepada klien.

3. Berdasarkan Perjanjian

a. *Disclosed Factoring*

Pengalihan piutang kepada perusahaan anjak piutang dengan sepengetahuan pihak debitur (*customer*). Oleh karena itu pada saat piutang tersebut jatuh tempo perusahaan anjak piutang memiliki hak tagih pada debitur yang bersangkutan. Untuk dapat melakukan hal tersebut di dalam faktur dicantumkan pernyataan bahwa bahwa piutang yang timbul dari faktur ini telah dialihkan kepada perusahaan anjak piutang.

Mekanisme anjak piutang dengan fasilitas *disclosed* dapat dilihat sebagai berikut:



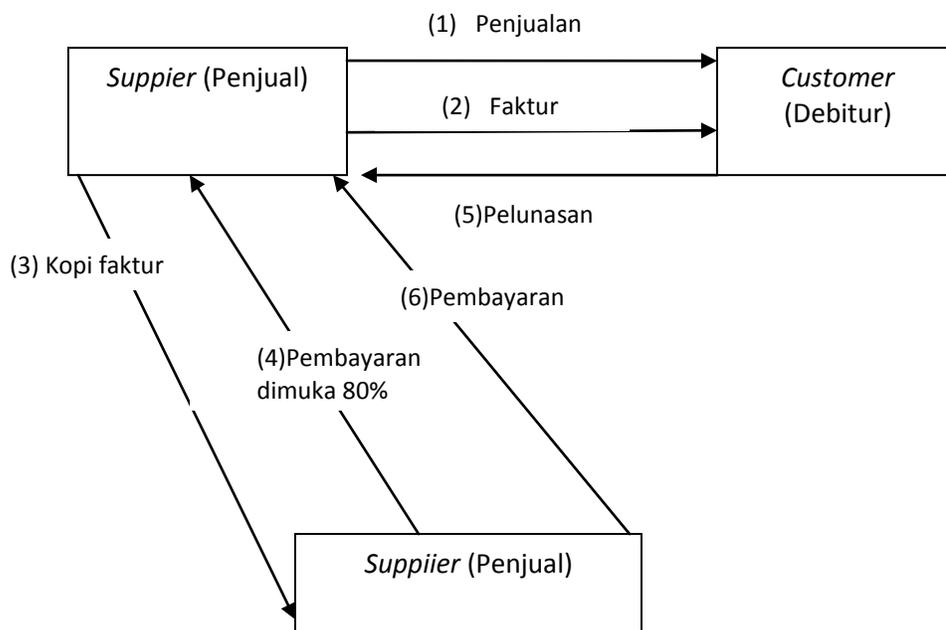
Gambar 9-2 Mekanisme *Disclosed Factoring*

Keterangan:

- (1) Penjualan secara kredit kepada *customer* (debitur)
- (2) Kontrak *factoring* antara *supplier* (klien) dengan perusahaan *factoring* (*factor*) disertai dengan penyerahan faktur-faktur dan dokumen terkait lainnya.
- (3) Pemberitahuan kepada *customer* mengenai kontrak *factoring*.
- (4) Pembayaran oleh perusahaan *factoring* yang dapat dilakukan dalam waktu 24 jam. Pembayaran tersebut berjumlah sampai 80% dari total nilai faktur. Sisanya 20% akan dibayar apabila telah dilakukan pelunasan penuh oleh *customer* atau debitur.
- (5) Penagihan leh perusahaan *factoring* yang disertai dengan bukti-bukti pendukung.
- (6) Pelunasan utang *customer* kepada perusahaan *factoring*.

b. *Undisclosed Factoring*

Transaksi penjualan atau pengalihan piutang kepada perusahaan anjak piutang oleh klien tanpa pemberitahuan kepada debitur kecuali bila ada pelanggaran atas kesepakatan pada pihak klien, atau secara sepihak perusahaan anjak piutang menganggap akan menghadapi risiko. Mekanisme *Undisclose Factoring* sebagai berikut:



Gambar 9-3 Mekanisme *Undisclosed Factoring*

Keterangan:

- (1) Penjualan secara kredit oleh klien (*supplier*) kepada nasabahnya (*customer*).
- (2) Penyerahan faktur dan bukti-bukti pendukung lainnya tanpa ada pemberitahuan mengenai kontrak anjak piutang.
- (3) Tembusan kepada klien sampai 80% dari total nilai faktur. Sisanya 20% akan dibayar saat pelunasan utang oleh debitur (*customer*).
- (4) Pada saat jatuh tempo, debitur akan melunasi utangnya langsung kepada *supplier* atau klien.
- (5) Klien kemudian meneruskan pelunasan tersebut (No.5) kepada perusahaan anjak piutang selanjutnya melunasi sisa pembayaran 20% kepada klien.

4. Berdasarkan Lingkup Kegiatan

a. *Domestic Factoring*

Kegiatan transaksi anjak piutang dengan melibatkan perusahaan anjak piutang, klien dan debitur yang semuanya berdomisili di dalam negeri.

b. *International Factoring*

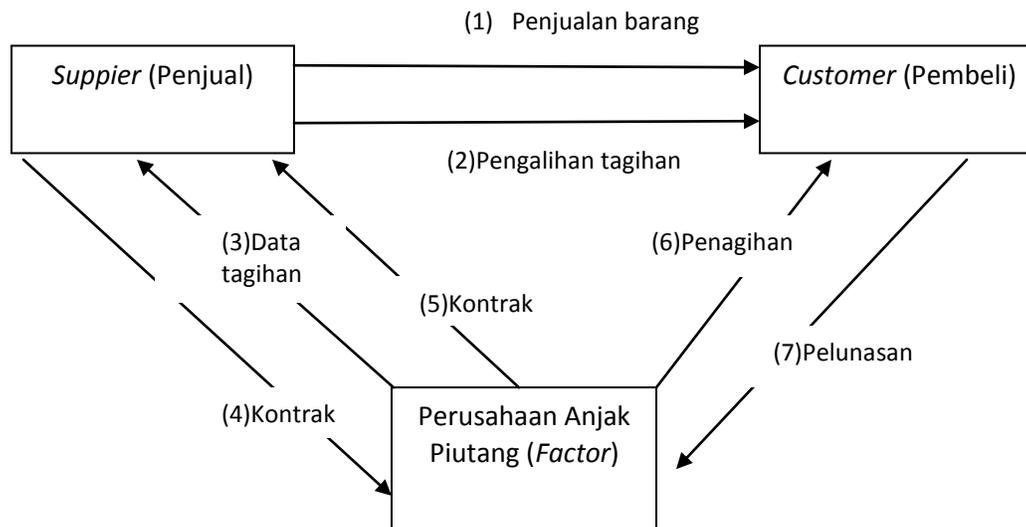
Kegiatan anjak piutang untuk transaksi ekspor impor barang yang melibatkan dua perusahaan *factoring* di masing-masing negara sebagai *expor factor* dan *import factor*.

E. PROSES ANJAK PIUTANG UNTUK TAGIHAN DAN PROMES

Pada umumnya kegiatan usaha anjak piutang sering dilakukan dalam bentuk pembelian tagihan milik klien (*supplier*). Proses kegiatan anjak piutang dapat dibedakan dalam bentuk transaksi untuk tagihan (*account receivable*) dan promes (*promissory notes*):

a. Anjak Piutang untuk Tagihan

Didasarkan pada suatu transaksi jual beli secara kredit jangka pendek dan menengah. Tagihan tersebut selanjutnya dijual kepada perusahaan anjak piutang dengan kontrak pengambilalihan tagihan dari penjual atau *supplier* kepada perusahaan anjak piutang. Pengalihan tagihan tersebut atas sepengetahuan pembeli (*customer*) di mana saat tagihan jatuh tempo, pembeli membayar utangnya langsung kepada perusahaan anjak piutang. Proses anjak piutang untuk tagihan dapat dilihat gambar sebagai berikut:



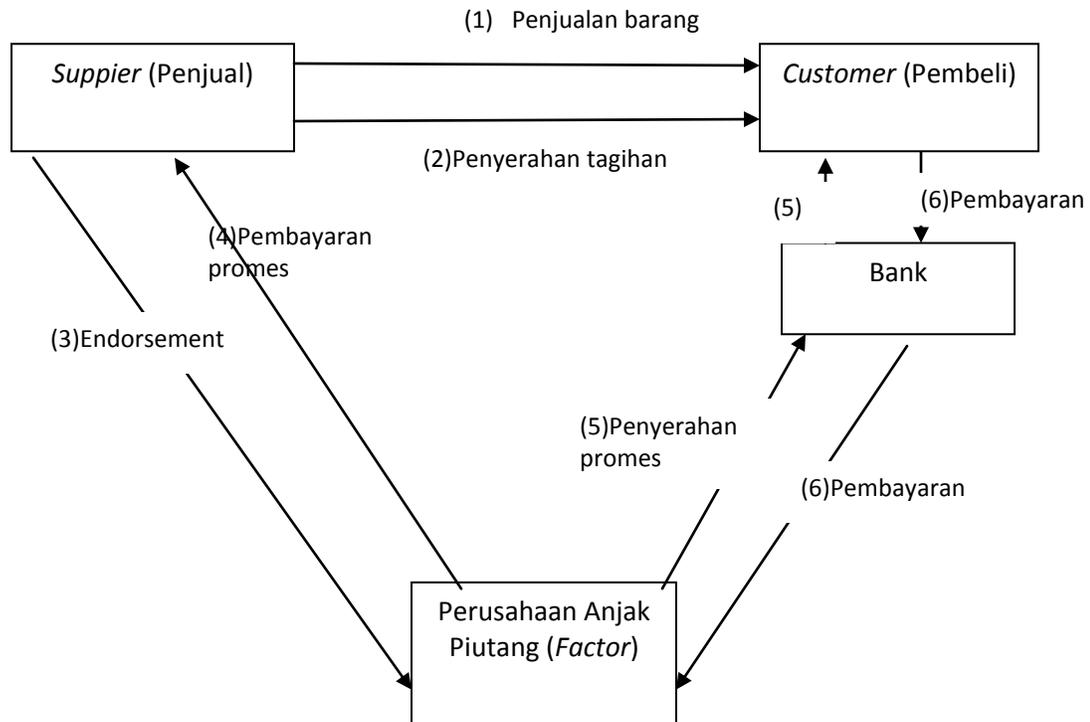
Gambar 9-4 Proses Anjak Piutang untuk Penagihan

Keterangan:

- (1) *Supplier* (klien) menjual barang atau jasa kepada pembeli (*customer*). Penyerahan barang dengan D/O yang ditandatangani pembeli. Asli D/O kembali kepada *supplier*.
- (2) Karena alasan *cash flow*, *supplier* atau klien kemudian menjual tagihannya kepada perusahaan anjak piutang atas persetujuan pembeli (*customer*).
- (3) Klien menyerahkan data tagihan, termasuk faktur-faktur atau D/O kepada perusahaan anjak piutang.
- (4) Kontrak persetujuan dan pengambilalihan tagihan antara klien dengan perusahaan anjak piutang.
- (5) Pembayaran kepada klien atas penjualan tagihan.
- (6) Pada saat jath tempo perusahaan anjak piutang melakukan penagihan kepada pembeli (*customer*).
- (7) Pelunasan utang oleh pembeli.

b. Anjak Piutang untuk Promes

Proses anjak piutang untuk promes melibatkan pihak lain, biasanya bank dalam mekanisme pembayaran. Transaksi jual beli dilakukan dengan penerbitan promes oleh pembeli sebagai surat bukti kepada penjual yang selanjutnya dapat didiskontokan kepada perusahaan anjak piutang. Proses anjak piutang untuk promes dapat dilihat gambar sebagai berikut:



Gambar 9-5 Proses Anjak Piutang untuk Promes

Keterangan:

- (1) Penjualan barang atau jasa kepada pembeli secara kredit.
- (2) Sebagai bukti utang atas transaksi jual beli, pembeli mengeluarkan promes kemudian diserahkan kepada *supplier*.
- (3) *Supplier* kemudian meng-*endors* promes tersebut kemudian dijual kepada perusahaan anjak piutang secara diskonto.
- (4) Perusahaan anjak piutang membayar promes atas dasar diskonto.
- (5) Setelah jatuh tempo, perusahaan najak piutang menyerahkan promes tersebut kepada bank untuk ditagihkan pembayarannya dari pembeli.
- (6) Pembayarannya diteruskan kepada perusahaan anjak piutang setelah dilakukan penagihan.

F. MANFAAT ANJAK PIUTANG

1. Bagi Klien

a. Jasa Pembiayaan

- 1). *Peningkatan penjualan*. Adanya jasa pembiayaan memungkinkan klien melakukan penjualan dengan cara kredit namun sulit untuk dilakukan apabila klien mengalami kesulitan modal. Dengan adanya jasa anjak piutang, klien mampu menjual secara kredit.

- 2). *Kelancaran modal kerja*. Jasa anjak piutang memungkinkan klien untuk mengonversikan piutangnya yang belum jatuh tempo menjadi dana tunai dengan prosedur yang relatif lebih cepat.
- 3). *Pengurangan resiko tidak tertagihnya piutang*. Pembiayaan dengan skema *without recourse* memungkinkan adanya pengalihan sebagian resiko tidak tertagihnya piutang kepada *factor*. Pengalihan resiko ini sangat menguntungkan bagi kelancaran dan kepastian usaha bagi pihak klien.

b. Jasa Non-pembiayaan

- 1). *Memudahkan penagihan piutang*. Jasa penagihan piutang yang diberikan oleh *factor* menyebabkan klien tidak perlu secara langsung melakukan penagihan piutang kepada nasabah, sehingga waktu dan tenaga karyawan dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan lain yang lebih produktif.
- 2). *Efisiensi usaha*. Jasa administrasi penjualan memungkinkan klien untuk mengelola kegiatan penjualannya secara lebih rapi dan efisien karena administrasinya dikelola oleh pihak (*factor*) yang lebih berpengalaman.
- 3). *Peningkatan kualitas piutang*. Jasa administrasi penjualan memungkinkan pemberian fasilitas kredit kepada pembeli secara lebih selektif sehingga kemungkinan tertagihnya [piutang menjadi lebih tinggi.
- 4). *Memudahkan perencanaan arus kas (cash-flow)*. Jasa investigasi kredit / piutang memungkinkan klien untuk melakukan perkiraan waktu dan jumlah piutang yang dapat ditagih, sehingga memudahkan proyeksi arus kas usaha secara keseluruhan.

2. Bagi Factor

Manfaat utama yang diterima *factor* adalah penerimaan dalam bentuk *fee* dari pihak klien. *Fee* tersebut terdiri dari:

- 1). *Discount fee/charge*. *Fee* ini dibayarkan oleh klien karena *factor* memberikan jasa pembiayaan (uang muka) atas piutang yang diberikan oleh *factor*.
- 2). *Service/charge*. *Fee* ini dibayarkan oleh klien karena *factor* memberikan jasa nonpembiayaan yang nilainya ditentukan sebesar presentase tertentu dari piutang atas dasar beban kerja yang akan dilakukan oleh *factor*.

3. Bagi Nasabah

Nasabah memperoleh manfaat berupa:

- 1). *Kesempatan untuk melakukan pembelian secara kredit.* Kehadiran jasa pembiayaan memungkinkan klien untuk melakukan penjualan secara kredit.
- 2). *Layanan penjualan yang lebih baik.* Jasa administrasi penjualan memungkinkan klien melakukan penjualan dengan lebih cepat dan tepat.