

Aspek Hukum Anjak Piutang: Kepastian, Kelebihan dan Kekurangannya sebagai Alternatif Pembiayaan Konsumen

Sri Poernomo Lestari

Universitas Muslim Indonesia, Indonesia

 sri.lestari@umi.ac.id

Abstrak

Sejak dikeluarkannya KEPPRES Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan, maka lembaga pembiayaan dijadikan dana pembangunan selain bank dan pasar modal, termasuk anjak piutang. Meski demikian, anjak piutang masih belum cukup populer dibandingkan dengan pembiayaan lain seperti leasing atau kartu kredit. Artikel ini disusun untuk menganalisis dan menjelaskan aspek hukum dalam pengaturan anjak piutang di Indonesia. Di sisi lain, juga menganalisis dan memaparkan kelebihan dan kekurangan anjak piutang sebagai alternatif pembiayaan bagi konsumen. Penulis menggunakan metode normatif/doctrinal dengan pendekatan konseptual dan perundang-undangan terhadap data sekunder. Analisis data disajikan secara kualitatif dengan teknik deskriptif-analitis. Berdasarkan hasil analisis, belum ada peraturan perundang-undangan yang secara khusus menjadi legitimasi hukum dan mengatur spesifik mengenai anjak piutang. Meski demikian, dasar hukum dan pengaturan perjanjian anjak piutang dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu dasar hukum substantif dan dasar hukum yang bersifat administratif. Anjak piutang memiliki sejumlah kelebihan dan manfaat bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjiannya. Namun demikian terdapat pula sejumlah kekurangan akibat belum adanya aturan khusus mengenai syarat-syarat dalam perjanjian anjak piutang. Hal ini berimplikasi pada ketidak seimbangan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian anjak piutang. Atas dasar itu, pemerintah perlu segera mengadakan peraturan khusus mengenai perjanjian anjak piutang agar dapat memberikan kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi para pihak, khususnya konsumen yang terlibat dalam perjanjian anjak piutang.

Kata Kunci: Anjak Piutang, Pembiayaan Konsumen, Aspek Hukum Anjak Piutang

Published by Fakultas Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Al-Furqan Makassar
Website <https://ojs.staialfurqan.ac.id/jtm/>
This is an open access article under the CC BY SA license
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



PENDAHULUAN

Pinjaman Pembiayaan konsumen memiliki peran penting dalam perekonomian dan kehidupan masyarakat (Raysando, dkk., 2021). Hal ini dikarenakan tidak semua orang memiliki akses ke dana tunai yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Pembiayaan konsumen memungkinkan individu atau keluarga untuk membeli barang dan jasa yang mungkin tidak dapat mereka beli secara tunai. Ini dapat meningkatkan tingkat konsumsi di masyarakat, yang pada gilirannya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi (Ilyas & Ramadani, 2022).

Pembiayaan konsumen juga berperan dalam memberikan akses ke pendidikan dan layanan Kesehatan (Prasetyawati, 2013). Pinjaman pendidikan memungkinkan siswa untuk melanjutkan pendidikan mereka dan meningkatkan keterampilan, sementara pinjaman kesehatan memungkinkan individu untuk mendapatkan perawatan medis yang dibutuhkan. Pembiayaan konsumen dapat membantu meningkatkan kualitas hidup seseorang dengan memberikan akses ke barang-barang dan layanan yang meningkatkan kenyamanan dan efisiensi hidup sehari-hari.

Selain manfaat bagi individu, pembiayaan konsumen berkontribusi positif dalam mendorong pertumbuhan berbagai industri (Hanifah, dkk., 2021). Misalnya, dalam industri otomotif, program pembiayaan mobil memungkinkan orang untuk membeli mobil baru atau bekas. Ini membantu mendorong penjualan mobil dan memberikan dorongan kepada produsen, dealer mobil, dan industri terkait lainnya. Dengan meningkatnya permintaan atas barang dan jasa melalui pembiayaan konsumen, perusahaan akan cenderung memperluas operasi mereka untuk memenuhi permintaan. Hal ini dapat mengakibatkan peningkatan produksi dan akhirnya menciptakan lapangan kerja baru.

Sejak dikeluarkannya Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan, maka lembaga pembiayaan dijadikan dana pembangunan selain bank dan pasar modal. Dalam Pasal 2 Kepres No.61 Tahun 1988 tersebut, disebutkan bahwa lembaga pembiayaan melakukan kegiatan yang antara lain meliputi bidang usaha anjak piutang.

Meski demikian anjak piutang masih belum banyak dikenal saat ini jika dibandingkan dengan pilihan model pembiayaan lain seperti *leasing* dan kartu kredit (Diansari & Adhivinna, 2019). Dalam konteks hukum, terdapat tiga tujuan hukum yang utama menurut Gustav Radbruch: kepastian hukum, keadilan, dan kemanfaatannya (Hambali, dkk., 2021). Atas dasar itu artikel ini disusun untuk menganalisis dan menjelaskan aspek-aspek hukum dalam pengaturan anjak piutang di Indonesia, dengan berdasar pada asumsi apakah konsep anjak piutang telah memiliki dasar hukum yang pasti bagi konsumen. Di sisi lain, juga menganalisis dan memaparkan kelebihan dan kekurangan dari model anjak piutang sebagai alternatif pembiayaan bagi konsumen, dengan demikian dapat tergambar sejauhmana aspek kemanfaatan dan keadilannya bagi konsumen.

METODE

Dalam menjawab rumusan masalah yang ditentukan, peneliti menggunakan metode normatif/doctrinal, yakni analisis dengan pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dan perundang-undangan (*statutory approach*) terhadap data sekunder (Ramadani, 2021), berupa peraturan perundang-undangan yang terkait dengan pengaturan anjak piutang dan hasil penelitian terdahulu. Analisis data disajikan secara kualitatif dengan teknik deskriptif-analitis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dasar Hukum & Pengaturan Anjak Piutang (*Factoring*) di Indonesia

Dalam perspektif etimologisnya, anjak piutang secara leksikal terdiri dari dua kata yaitu anjak dan Piutang. Anjak artinya berpindah atau bergerak sedangkan Piutang artinya uang yang dipinjamkan (yang dapat ditagih dari seseorang), tagihan uang perusahaan kepada para pelanggan yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun sejak tanggal keluarnya tagihan (Mamesah, 2015). Sehingga secara leksikal anjak piutang artinya adalah berpindahnya piutang. Sehingga perjanjian anjak piutang adalah perjanjian yang mendasari perpindahan tagihan sejumlah piutang kepada pihak lain (Quran, 2017).

Anjak piutang, yang juga dikenal sebagai *factoring*, adalah suatu bentuk kegiatan bisnis di mana suatu perusahaan atau entitas (biasanya disebut perusahaan anjak piutang atau perusahaan *factoring*) membeli piutang dagang dari perusahaan lain (biasanya disebut perusahaan klien) dengan harga diskon. Dalam proses ini, perusahaan klien menjual piutangnya kepada perusahaan anjak piutang untuk mendapatkan dana tunai dengan cepat, sementara perusahaan anjak piutang akan mengambil alih tanggung jawab untuk menagih piutang tersebut dari pelanggan perusahaan klien.

Konsep anjak piutang melibatkan tiga pihak utama:

1. Perusahaan Klien: Ini adalah perusahaan atau pihak yang memiliki piutang dagang dari pelanggan atau konsumen atas barang atau jasa yang telah disediakan. Perusahaan klien memilih untuk menjual piutangnya kepada perusahaan anjak piutang untuk mendapatkan likuiditas lebih cepat daripada menunggu pembayaran dari pelanggan.
2. Perusahaan Anjak Piutang: Perusahaan faktoring atau anjak piutang adalah pihak yang membeli piutang dagang dari perusahaan klien. Mereka menawarkan dana tunai kepada perusahaan klien dengan harga diskon dari nilai nominal piutang. Setelah membeli piutang, perusahaan anjak piutang akan menanggung risiko gagal bayar dari pelanggan perusahaan klien.
3. Pelanggan Perusahaan Klien: Mereka adalah pihak yang berhutang atau memiliki kewajiban membayar piutang kepada perusahaan klien. Setelah penjualan piutang, pelanggan perusahaan klien akan membayar langsung ke perusahaan anjak piutang sesuai dengan kesepakatan yang ada.

Secara sederhana, anjak piutang adalah cara bagi perusahaan klien untuk mendapatkan dana tunai lebih awal daripada harus menunggu pelanggan membayar piutang secara penuh (Wijaya & Hanifuddin, 2021). Proses ini membantu meningkatkan likuiditas perusahaan klien dan mengurangi risiko gagal bayar dari pelanggan, karena perusahaan anjak piutang yang akan menanggung risiko tersebut.

Berikut adalah gambaran umum tentang bagaimana anjak piutang berfungsi: Pertama, Perusahaan klien menjual barang atau memberikan layanan kepada pelanggan dan memberikan faktur kepada mereka dengan tenggat waktu pembayaran tertentu. Kedua, Daripada menunggu pelanggan membayar piutang hingga jatuh tempo, perusahaan klien memutuskan untuk menjual piutang tersebut kepada perusahaan anjak piutang. Ketiga, Perusahaan anjak piutang kemudian membeli piutang tersebut dari perusahaan klien dengan harga diskon dari nilai nominalnya. Besaran diskon biasanya tergantung pada berbagai faktor, termasuk risiko piutang, tenggat waktu pembayaran, dan nilai total piutang yang dibeli. Keempat, Setelah pembelian piutang, perusahaan anjak piutang mengambil alih tanggung jawab untuk menagih piutang dari pelanggan perusahaan klien. Pelanggan perusahaan klien membayar piutang secara langsung kepada perusahaan anjak piutang sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Terakhir, setelah piutang dibayar penuh oleh pelanggan, perusahaan anjak piutang akan memberikan sisa pembayaran setelah dikurangi diskon (biaya faktoring) kepada perusahaan klien.

Dengan dikeluarkannya Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1988, tanggal 20 Desember 1988 tentang Lembaga Pembiayaan (selanjutnya disingkat Kepres No.61 Tahun 1988), maka lembaga pembiayaan dijadikan dana pembangunan selain bank dan pasar modal (Julfizar & Siregar, 2012). Dalam Pasal 2 Kepres No.61 Tahun 1988 tersebut, disebutkan bahwa lembaga pembiayaan melakukan kegiatan yang antara lain meliputi bidang usaha anjak piutang. Kepres ini dilanjutkan dengan peraturan pelaksanaannya yaitu Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.031/1988 tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.

Dalam Pasal 1 butir 8 Kepres R.I. No.61 Tahun 1988 jo Pasal 1 huruf 1 Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988 disebutkan bahwa 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 dari transaksi perdagangan dalam dan luar negeri. Sedangkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan Pasal 1 (e) bahwa Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut.

Kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk: a. pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri; b.

penatausahaan penjualan kredit serta penagihan piutang perusahaan klien (Pasal 6 Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988).

Sesuai dengan ketentuan dalam Kepres 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 Kepres No. 61 Tahun 1988, sehingga bertentangan dengan hakikat anjak piutang, yang dimana-mana hanya mengkhususkan diri terhadap peralihan piutang dagang saja (Wijaya & Hanifuddin, 2021).

Meskipun belum ada peraturan khusus yang mengatur tentang perjanjian anjak piutang, namun ini dapat masuk dan berkembang di Indonesia berdasarkan asas kebebasan berkontrak (Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdota.) (Malikhatun, 2018). Perjanjian anjak piutang dapat ditundukkan pada KUHPerdota berdasarkan Pasal 1319 yang mengatur tentang perjanjian bernama dan tidak bernama. Ada beberapa ketentuan dalam hukum Indonesia yang dapat menjadi dasar hukum bagi eksistensi usaha anjak piutang. Dasar hukum tersebut menurut Fuady, dapat dikelompokkan menjadi dua: (Mamesah, 2015).

1. Dasar Hukum substantif yang meliputi:

- a. Dasar Hukum Substantif Murni, yakni Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdota, mengenai kebebasan berkontrak, yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Maka dari itu, jika syarat sahnya perjanjian memenuhi pasal yang disebutkan yaitu pasal 1320 KUH Perdata, akan memenuhi empat syarat sebagai berikut: 1) Kesepakatan mereka yang akan mengikat dirinya. 2) Membuat suatu perikatan akan menimbulkan kecakapan. 3) Muncul hal-hal tertentu. 4) Terjadi hal-hal yang memunculkan halal.
- b. Dasar Hukum Substantif Bertendensi Prosedural, yakni terdapat dalam KUHPerdota. Ketentuan-ketentuan ini antara lain adalah Pasal 613 yang mengatur tentang cessie (pengalihan piutang atas nama), Pasal 1400 KUHPerdota yang mengatur tentang subrogasi, yaitu pergantian hak pihak berpiutang oleh pihak ketiga yang membayar kepada pihak berpiutang, Pasal 1457 KUHPerdota sampai Pasal 1540 KUHPerdota, yang mengatur tentang perjanjian jual-beli.

2. Dasar hukum Administratif yang terdiri dari:

- a. Dalam tingkatan undang-undang mencakup Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pada pasal 6 huruf 1 UU No. 7 Tahun 1992 memberi alas hukum kepada bank untuk melakukan kegiatan anjak piutang dan sekaligus memberikan sebuah batasan-batasan pengertian tentang anjak piutang. Menurut pasal 6 huruf 1 UU No. 7 Tahun 1992 ini. Kegiatan anjak piutang mengurus piutang atau tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan didalam negeri maupun luar negeri, cara yang dilakukan yakni menggunakan cara pembelian atau pengalihan piutang.
- b. Peraturan lainnya, yaitu pertama keputusan Presiden Republik Indonesia No. 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan. Kedua, keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan Lembaga Pembiayaan. Ketiga, keputusan Menteri Keuangan No. 468/KMK.017/1955 tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988 Tanggal 20 Desember 1988 tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan. Dalam ketiga peraturan itu semua hanya mengatur tentang bentuk usaha, tata cara pendirian, pemodalannya serta pengawasan Perusahaan Anjak Piutang

Adapun unsur-unsur dari perjanjian anjak piutang sebagai berikut:

- a. Para pihak dalam kegiatan anjak piutang, yang terdiri dari perusahaan anjak piutang, yaitu perusahaan yang membeli atau menatausahakan penjualan kredit 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. Obyek perjanjian anjak piutang adalah piutang dagang, yaitu piutang yang timbul dari transaksi dari 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 di atur dalam KUHPerdara. Akan tetapi 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.

Kelebihan dan Kekurangan Anjak Piutang sebagai Alternatif Pembiayaan Konsumen

Anjak piutang memberikan manfaat bagi perusahaan klien dengan meningkatkan likuiditas dan mengurangi risiko kredit. Selain itu, perusahaan klien juga dapat menghindari tugas menagih piutang, sehingga dapat fokus pada aktivitas bisnis inti. Namun, sebelum melakukan anjak piutang, perusahaan klien harus mempertimbangkan biaya yang terlibat dan memahami implikasi dari keputusan ini. Selain itu, proses anjak piutang dapat berbeda-beda tergantung pada kesepakatan antara perusahaan klien dan perusahaan anjak piutang.

Keuntungan dari konsep anjak piutang bagi perusahaan klien antara lain:

- a. Mendapatkan dana tunai dengan cepat untuk membiayai operasional atau ekspansi bisnis.
 - b. Mengurangi risiko gagal bayar dari pelanggan, karena risiko tersebut ditanggung oleh perusahaan anjak piutang.
 - c. Meningkatkan likuiditas dan mengurangi ketergantungan pada pinjaman bank.
- Pihak yang terkait dengan anjak piutang mempunyai keuntungan, diantaranya:
1. Bagi perusahaan anjak piutang:
 - a. Memperoleh keuntungan berupa fee dan biaya administrasi;
 - b. Membantu menyelesaikan pertikaian diantara kreditur dan debitur;
 - c. Membantu manajemen pihak kreditur dalam menyelenggarakan kredit
 2. Bagi kreditur:
 - a. Mengurangi resiko kerugian tak tertagihnya piutang;
 - b. Memperbaiki sistem administrasi yang kurang baik;
 - c. Memperlancar kegiatan usaha
 - d. Kreditur dapat lebih berkonsentrasi ke usaha lain;
 3. Bagi Debitur, dapat memperbaiki motivasi untuk segera membayar utang secepatnya.
- Lebih lanjut, kelebihan/manfaat anjak piutang berupa:
1. Manfaat bagi klien, yang terdiri dari (Hendra, 2013):
 - a. Peningkatan penjualan, yaitu melalui jasa ini pembiayaan klien bisa melakukan dengan cara kredit (pembiayaan) dalam penjualannya.
 - b. Kelancaran modal kerja, merupakan klien yang memungkinkan jasa anjak piutang untuk mengubah piutangnya yang belum pernah habis masa ke dana tunai dengan metode langkah yang efisien dan cukup mudah sehingga sangat efisien.
 - c. Memudahkan penagihan piutang, merupakan penagihan utang yang jasa tersebut diberikan oleh lembaga anjak piutang karena dalam klien ini tidak perlu

penagihannya secara langsung pada pelanggan sehingga tenaga kerja waktunya dapat bermanfaat untuk melakukan kegiatan lain yang lebih produktif.

- d. Efisiensi usaha, yakni pengelolaan kegiatan penjualan akan memungkinkan klien secara lebih rapi dan efisien karena pihak perusahaan pada administrasinya sudah berpengalaman.
2. Manfaat bagi faktor (lembaga anjak piutang), yaitu manfaat utamanya yang akan diterima lembaga anjak piutang adalah dari pihak klien mendapatkan penerimaan berupa bentuk fee. Fee-nya tersebut terdiri dari:
 - a. Discount fee (Biaya diskon), yaitu Jasa pembiayaan (uang muka) atas piutang yang diberikan dan dibayarkan oleh klien kepada faktor. Biaya diskon ini perhitungannya diperoleh dari persentase tertentu dengan apa yang diperoleh besarnya melalui pembiayaan yang diberikan atas dasar risikonya.
 - b. Service fee (Biaya jasa), yaitu upah yang dibayarkan kepada faktor oleh klien. Karena faktor memberikan jasa non pembiayaan yang besar nilai persentase tersebut ditentukan oleh besar beban kerja yang akan dilakukan oleh faktor. Semakin besar volume penjualan, akan semakin besar pula fee tersebut. Dan semakin sulit penagihannya, akan semakin kecil.
3. Manfaat bagi pelanggan, antara lain:
 - a. Klien akan mendapatkan kesempatan melakukan pembelian kredit. Karena kehadiran jasa pembiayaan faktoring akan memungkinkan dilakukannya klien dalam penjualan secara kredit.
 - b. Klien bisa melakukan penjualan secara cepat dikarenakan pelayanan pada penjualan lebih baik dengan jasa administrasi penjualan.

Meskipun demikian, perlu dicatat bahwa anjak piutang bukanlah solusi yang tepat untuk setiap perusahaan. Beberapa bisnis mungkin tidak cocok dengan konsep ini karena biaya transaksi dan persentase diskon bisa jadi tinggi, tergantung pada risiko piutang dan lama waktu penagihan. Oleh karena itu, sebelum memutuskan untuk menggunakan jasa anjak piutang, perusahaan harus mempertimbangkan dengan matang dan memahami implikasi serta konsekuensi dari keputusan tersebut.

Dari sisi hukum, anjak piutang merupakan kegiatan yang dasarnya adalah perjanjian. Meski demikian, perjanjian anjak piutang tidak diatur secara khusus dalam KUHPerdara dan peraturan perundang-undangan lainnya. Pengaturan yang ada sampai saat ini hanya merupakan peraturan yang bersifat administrasi belaka, sedangkan mengenai hak dan kewajiban para pihak tidak diatur (Siombo, 2019). Selain itu, Mengenai persyaratan perjanjian anjak piutang belum diatur secara khusus dalam hukum positif di Indonesia, meskipun kita dapat merujuknya dalam KUHPerdara, yang mengenal sistem terbuka (asas kebebasan berkontrak).

Dari sisi hukum perjanjian, praktek perjanjian anjak piutang berbentuk kontrak baku, memuat isi kontrak yang telah ditentukan sepihak oleh faktor. misalnya pada klausul kewenangan faktor untuk menolak harga pembelian piutang atau membayar harga pembelian piutang dengan harga yang dipandang baik oleh faktor. Persyaratan standar selalu diterima oleh pihak klien tanpa membaca isi persyaratan atau mengetahui isi secara utuh, hal ini seringkali menimbulkan kerugian yang sangat serius. Pada perjanjian anjak piutang, salah satu pihak yaitu pihak faktor sebagai pihak terkuat memiliki kedudukan yang lebih tinggi dalam membuat perjanjian tersebut sehingga pihak klien hanya dapat menerima isi dari perjanjian yang dibuat oleh pihak faktor.

Sebagai alternatif pembiayaan konsumen, secara umum anjak piutang memiliki beberapa kelemahan berikut:

1. Keterbatasan pasar: Meskipun anjak piutang telah berkembang di Indonesia, pasar ini masih terbatas jika dibandingkan dengan negara-negara maju. Ini dapat menyebabkan keterbatasan pilihan bagi perusahaan yang ingin menjual piutang mereka kepada faktor.

2. Kurangnya kesadaran: Banyak perusahaan, terutama yang berukuran kecil dan menengah, mungkin belum sepenuhnya menyadari manfaat anjak piutang dan bagaimana cara kerjanya. Akibatnya, mereka mungkin tidak memanfaatkan layanan ini dengan optimal atau bahkan tidak menyadari bahwa opsi tersebut ada.
3. Biaya: Layanan anjak piutang tidak gratis. Perusahaan yang menggunakan jasa faktor harus membayar biaya yang mencakup jasa faktor serta bunga untuk meminjamkan dana sebelum piutang dibayar. Biaya ini dapat menjadi beban tambahan bagi perusahaan, terutama jika margin keuntungan mereka tipis.
4. Risiko kualitas piutang: Faktor harus mempertimbangkan risiko yang terkait dengan kualitas piutang yang dibeli dari perusahaan. Jika piutang ternyata tidak dapat dikumpulkan atau berisiko mengalami wanprestasi, maka faktor mungkin mengalami kerugian.
5. Kontrak dan perjanjian: Kontrak dan perjanjian yang terkait dengan anjak piutang dapat menjadi rumit dan memakan waktu. Proses persetujuan dan negosiasi antara perusahaan dan faktor dapat memakan waktu dan sumber daya.
6. Pengaruh terhadap hubungan dengan pelanggan: Anjak piutang melibatkan keterlibatan pihak ketiga (faktor), yang dapat mempengaruhi hubungan antara perusahaan dan pelanggan. Beberapa pelanggan mungkin merasa kurang nyaman atau merasa perusahaan kurang stabil jika mengetahui bahwa perusahaan harus menggunakan anjak piutang untuk mengelola kas.
7. Ketidakcocokan bisnis: Anjak piutang mungkin tidak cocok untuk semua jenis bisnis. Beberapa industri atau jenis usaha mungkin memiliki profil piutang yang kurang sesuai dengan persyaratan anjak piutang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa belum ada peraturan perundang-undangan yang secara khusus menjadi legitimasi hukum dan mengatur spesifik mengenai anjak piutang. Meski demikian, dasar hukum dan pengatutan perjanjian anjak piutang dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu dasar hukum substantif dan dasar hukum yang bersifat administratif. Lebih lanjut, Anjak piutang memiliki sejumlah kelebihan dan manfaat bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjiannya. Namun demikian terdapat pula sejumlah kekurangan akibat belum adanya aturan khusus mengenai syarat-syarat dalam perjanjian anjak piutang. Hal ini berimplikasi pada ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian anjak piutang, khususnya dalam kontrak baku yang lebih menekankan pada kewajiban klien daripada haknya, dan pada sisi lain lebih menekankan pada hak perusahaan anjak piutang dari pada kewajibannya. Sebagai rekomendasi, mengacu pada adanya ketidakseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian anjak piutang, maka pemerintah perlu segera mengadakan peraturan khusus mengenai perjanjian anjak piutang yang dapat memberikan kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian anjak piutang. Hal ini dikarenakan sampai saat ini belum ada peraturan perundang-undangan yang secara khusus mengatur hal tersebut. Lebih lanjut, peraturan mengenai anjak piutang sebaiknya diterbitkan dalam produk hukum undang-undang sehingga dapat lebih menjamin dasar hukum yang kuat dan mantap bagi pelaksanaan anjak piutang di Indonesia

REFERENSI

- Diansari, R. E., & Adhivinna, V. V. (2019). Mengapa Perusahaan Anjak Piutang Kurang Berkembang Di Indonesia. *Wahana: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 22(2), 169-185.

- Hambali, A. R., Ramadani, R., & Djanggih, H. (2021). Politik Hukum PERMA Nomor 1 Tahun 2020 dalam Mewujudkan Keadilan dan Kepastian Hukum terhadap Pidanaan Pelaku Korupsi. *Jurnal Wawasan Yuridika*, 5(2), 200-223.
- Hanifah, R., Prayoga, G., Sabrina, R. A., & Kharisma, D. B. (2021). Tantangan Hukum Peer To Peer Lending dalam Mendorong Pertumbuhan Industri Financial Technology. *Pandecta Research Law Journal*, 16(2), 195-205.
- Hendra, M. (2013). Analisis Hak dan Kewajiban para Pihak pada Perjanjian Jual Beli Piutang dalam Pembiayaan Anjak Piutang. *USU Law Journal*, 1(1), 14190.
- Ilyas, M., & Ramadani, R. (2022). The Effectiveness of Legal Policies on Micro and Small Business Empowerment in Pandemic Time. *SASI*, 28(2), 244-258.
- Julfizar, J., & Siregar, J. (2012). Pola Pembiayaan Bagi Hasil Terkelola pada Pembiayaan Modal Ventura Guna Mendukung USAha Mikro, Kecil dan Menengah (Studi pada PT. Sarana Sumut Ventura). *JURNAL MERCATORIA*, 5(2), 106-120.
- Malikhatun, S. (2018). Reorientasi Pertanggungjawaban Klien Dalam Perjanjian Faktoring Bagi Industri Kecil. *Diponegoro Private Law Review*, 2(1).
- Mamesah, E. L. (2015). Eksistensi Perjanjian Anjak Piutang bagi Pelaku Usaha. *Lex Et Societatis*, 3(3).
- Prasetyawati, E. (2013). Konsep Hukum Pembiayaan Konsumen Di Masa Yang Akan Datang. *Yustisia*, 2(2).
- Quran, A. A. (2017). Anjak Piutang (Faktoring) Sebagai Bentuk Akad Muamalah Modern. *el-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 5(2), 193-210.
- Ramadani, R., Hamzah, Y. A., & Mangerengi, A. A. (2021). Indonesia's Legal Policy During COVID-19 Pandemic: Between the Right to Education and Public Health. *JILS*, 6, 125.
- Raysando, M. B. R., Setyawati, N. K. A., & Arini, D. G. D. (2021). Penyelesaian Wanprestasi atas Dasar Force Majeure Akibat Pandemi Covid-19 dalam Perjanjian Pembiayaan Konsumen. *Jurnal Preferensi Hukum*, 2(2), 349-353.
- Siombo, M. R. (2019). Lembaga pembiayaan dalam perspektif hukum. Penerbit Unika Atma Jaya Jakarta.
- Wijaya, M. S., & Hanifuddin, I. (2021). Eksistensi Eksistensi Perjanjian Anjak Piutang bagi Pelaku Usaha dari Sisi Yuridis dan Ekonomis. *Jurnal Masohi*, 2(1), 52-62.
-

Copyright Holder :

© Sri Poernomo Lestari (2023).

First Publication Right :

© Jurnal Tana Mana

This article is under:

