

REORIENTASI PERTANGGUNGJAWABAN KLIEN DALAM PERJANJIAN *FACTORING* BAGI INDUSTRI KECIL

Siti Malikhatun Badriyah

Fakultas Hukum Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Sudarto, S.H., Tembalang, Semarang
malikha_b@yahoo.com

ABSTRACT

Business development by business actors is using factoring financing. The factoring agreement raises the accountability of the parties, one of whom is the client. This study aims to reveal the client's accountability in the factoring agreement and how it should be in the future in order to realize justice for the parties. The research method used is mixed method, with legal pluralism approach. It is known that the accountability of the client that is visible from his rights and obligations is inconsistent with the principles of factoring.

Keywords: *Factoring, agreements, clients*

ABSTRAK

Pengembangan usaha oleh para pelaku usaha ada yang menggunakan pembiayaan factoring. Perjanjian factoring menimbulkan pertanggungjawaban para pihak, salah satunya adalah klien. Penelitian ini bertujuan mengungkap pertanggungjawaban klien dalam perjanjian factoring dan bagaimana seharusnya pada masa mendatang agar dapat mewujudkan keadilan bagi para pihak. Metode penelitian yang digunakan adalah mixed method, dengan pendekatan legal pluralism. Diketahui bahwa pertanggungjawaban klien yang terlihat dari hak dan kewajibannya terdapat ketidaksesuaian dengan prinsip-prinsip factoring.

Kata kunci: *Factoring, perjanjian, klien*

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Pembiayaan merupakan salah satu faktor utama penentu keberhasilan suatu usaha. Ada berbagai cara yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk membiayai usahanya agar berkembang pesat sesuai harapan. *Factoring* merupakan salah satu jenis pembiayaan yang sangat potensial bagi pelaku usaha termasuk industri kecil. 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 mengkonsentrasikan diri pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan.

Factoring merupakan salah satu pembiayaan yang dapat dilakukan oleh Lembaga Pembiayaan sebagaimana ditentukan dalam Keppres Nomor 61 Tahun 1988 yang kemudian dicabut dengan keluarnya Perpres Nomor 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 pembangunan¹.

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 Nomor 7 Tahun 1992 yang kemudian diubah dengan UU Nomor 10 Tahun 1998, yang mewajibkan debitur untuk menyerahkan jaminan.

Pasal 1 angka 6 Perpres R.I. Nomor 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 (*factoring*) merupakan kegiatan yang dasarnya adalah perjanjian. Perjanjian anjak piutang tidak diatur secara khusus dalam KUH 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 KUHPerdata berdasarkan Pasal 1319, yang mengatur tentang perjanjian bernama dan tidak bernama.

Dalam perjanjian anjak piutang, kewajiban perusahaan anjak piutang pada pokoknya adalah membayar piutang yang telah dibelinya kepada klien, klien berhak atas pembayaran jumlah piutang yang

dijual kepada perusahaan anjak piutang. Sebaliknya klien mempunyai kewajiban untuk menjamin keberesan semua peralihan piutang secara yuridis kepada perusahaan anjak piutang. Klien wajib menjamin bahwa piutang yang dialihkan itu bebas dari segala hambatan. Termasuk dalam hal ini adalah mengenai hambatan yang timbul dari hubungan klien dengan *customer*.

Berkaitan dengan pertanggungjawaban para pihak dalam perjanjian *factoring* terdapat perbedaan antara *factoring* jenis *recourse factoring* dan *without recourse factoring*. Dalam perjanjian *factoring* yang berkembang dalam kehidupan masyarakat, pada umumnya perjanjian ini dibuat dalam bentuk baku. Perjanjian baku adalah perjanjian yang disusun secara sepihak oleh salah satu pihak yang pada umumnya memiliki *bargaining* position lebih kuat, sedangkan pihak lainnya yang biasa disebut *adherent* hanya memiliki pilihan untuk menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa ikut menentukan isi maupun bentuk perjanjian. Dalam perjanjian *factoring* yang menyusun perjanjian adalah pihak perusahaan anjak piutang (*factoring company*). Sebagai penyusun perjanjian seringkali perusahaan anjak piutang membuat klausula yang lebih menekankan hak perusahaan anjak piutang dibandingkan kewajibannya dan pada sisi lain lebih menekankan pada kewajiban klien daripada haknya, termasuk dalam hal pertanggungjawaban para pihak. Dalam perjanjian anjak piutang jenis *recourse factoring*, maka risiko tidak terbayarnya piutang menjadi tanggung jawab klien. Dalam perjanjian anjak piutang jenis *without recourse factoring*, maka risiko tidak terbayarnya piutang menjadi tanggung jawab pihak perusahaan anjak piutang. Dalam pelaksanaannya, seringkali ditentukan bahwa risiko tidak terbayarnya piutang dari *customer* menjadi tanggung jawab klien sepenuhnya tanpa memperhatikan apakah *factoring* tersebut jenis *recourse factoring* maupun *without*

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

recourse factoring. Padahal, bagi industri kecil yang kurang berpengalaman dalam manajemen piutang, fungsi pengelolaan piutang ini sangat penting, supaya dapat memfokuskan diri pada produksi dan pemasaran.

Ketidakseimbangan hak dan kewajiban antara para pihak menimbulkan ketidakadilan yang merupakan salah satu faktor utama yang harus ada dalam hukum. Siti Malikhatus Badriyah dkk. mengemukakan bahwa “*Justice is one of the main factors in addition to the factor of certainty and expediency that must exist in the rule of law, including the law of contract.*”² Oleh karena penelitian yang bertujuan untuk mengungkap dan menganalisis pertanggungjawaban klien dalam perjanjian *factoring* untuk industri kecil ini sangat *urgent* untuk dilakukan. Permasalahan yang diangkat bagaimana pertanggungjawaban klien dalam perjanjian *factoring* bagi industri kecil yang saat ini berkembang di dalam kehidupan masyarakat? Bagaimana seharusnya pertanggungjawaban klien dalam perjanjian *factoring* untuk industri kecil agar dapat mewujudkan keseimbangan hubungan hukum antara para pihak?

2. Metode Penelitian

Untuk menjawab problematika penelitian digunakan metode *mixed methode*, yang memadukan penelitian kuantitatif dan kualitatif. Dalam hal ini menggunakan pendekatan *legal pluralism*, yang mengintegrasikan pendekatan (1) normatif (*state law*) dengan melihat peraturan-peraturan hukum tertulis yang berkaitan dengan perjanjian *factoring* untuk industri kecil, (2) sosiologis (*living law*) yaitu mengungkap serta menganalisis

praktik pembiayaan *factoring* bagi industri kecil khususnya mengenai pertanggungjawaban klien, dan (3) filosofis (*religion, moral, ethic*) dengan mengkaji dan menganalisis nilai-nilai, asas-asas yang ada di dalam masyarakat yaitu industri kecil. Selanjutnya akan memberikan alternatif pembiayaan *factoring* yang sesuai dengan prinsip hukum perjanjian dan prinsip *factoring*. Dalam hal ini dilakukan penelitian kepustakaan dengan teknik studi dokumen, serta penelitian lapangan dengan teknik wawancara. Teknik analisis data dengan menggunakan analisis kualitatif, dan pengujian data dengan menggunakan triangulasi sumber maupun metode.

3. Kerangka Teori

a. Konsep tentang Perjanjian *Factoring*

Pasal 1 angka 6 Perpres R.I. Nomor 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.” Setelah adanya Otoritas Jasa Keuangan, segala sesuatu yang 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.

Kegiatan anjak piutang (*factoring*) didasarkan pada perjanjian. Perjanjian anjak piutang tidak diatur secara khusus dalam KUHPerdara 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

² Siti Malikhatus Badriyah, Siti Mahmudah, Amalia Diamantina, Aju Putriyanti, *The Model of Factoring Agreement to Develop Small Medium Enterprises in Indonesia*, Conference Proceedings of 10th International Congress on Social Sciences 23-24 September 2016, Madrid, Spain, hlm. 624-632.

kebebasan berkontrak (Pasal 1338 ayat (1) KUHPperdata). Perjanjian anjak piutang dapat ditundukkan pada KUHPperdata berdasarkan Pasal 1319, yang mengatur tentang perjanjian bernama dan tidak bernama.

Dari pengertian serta kegiatan *factoring* dapat dilihat bahwa perjanjian anjak piutang mempunyai unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Para pihak dalam kegiatan anjak piutang, yang terdiri dari 1) Perusahaan Anjak Piutang, yaitu perusahaan yang membeli atau menatausahakan penjualan serta penagihan piutang perusahaan klien; 2) pihak klien, yaitu pihak yang memiliki piutang yang kemudian dijual kepada Perusahaan Anjak Piutang; 3) 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 piutang.
- e. Penagihan piutang pihak klien.

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

Perjanjian *factoring* pada umumnya dibuat dalam bentuk *standard*. Nur Syaimasyaza Mansor & Khairuddin Abdul Rashid³ mengemukakan bahwa *the use of*

a standard contract is very common in industry. Through many years of drafting contracts, common provisions or similar terms had been identified and led to the formation of standard contracts. Many institutions either internationally or locally had established their standard contract. Menurut Martin van den Hurk, Koen Verhoest,⁴ *standard contracts are modularly structured documents, which provide standard terms for these processes; it is argued that they help reduce transaction costs by limiting the room for contractual negotiations.* Perjanjian *standard* merupakan perjanjian yang disusun secara sepihak oleh salah satu pihak yang pada umumnya memiliki *bargaining position* lebih kuat dibandingkan pihak lainnya yang biasanya disebut *adherent*. Pihak *adherent* hanya memiliki pilihan untuk menerima atau menolak perjanjian tersebut (*take it or leave it*).

b. Konsep tentang Industri Kecil

Pengertian tentang Industri Kecil tidak diatur dalam Undang-Undang Nomor 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

ASLI QoL2015 AicQoL2015Jakarta, Indonesia. AMER International Conference on Quality of Life The Akmani Hotel, Jakarta, Indonesia, 25-27 April 2015 "Quality of L, pp. 93–102, 2016.

³ Nur Syaimasyaza Mansor & Khairuddin Abdul Rashid, "Incomplete Contract in Private Finance Initiative (PFI) contracts: causes, implications and strategies," *Elsevier, Procedia - Soc. Behav. Sci.* 222 (2016) , Available online www.sciencedirect.com, vol. 222, no. ASLI QoL2015, Annual Serial Landmark International Conferences on Quality of Life ASEAN-Turkey

⁴ Martin van den Hurk, Koen Verhoest, "On the Fast Tract? Using Standard Contracts in Public-Private Partnership for Sports Facilitie: A Case Study," *Int. J. Sport Manag. Rev. G Model. SMR* 379, No. Pages 14, 2016, J. homepage www.Elsevier.com/locate/smr, vol. SMR 379, p. 14, 2016.

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 atau ukuran yang dipakai untuk menentukan suatu usaha termasuk dalam kriteria usaha kecil bersifat subjektif dan relatif. Dikatakan subjektif, 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.⁵ 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.⁶

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 subjektif sekali, karena masing-

masing instansi menggunakan ukuran sendiri-sendiri yang berbeda satu dengan yang lain berdasarkan kepentingan masing-masing.

B. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Pertanggungjawaban Klien dalam Perjanjian *Factoring* Bagi Industri Kecil yang Berkembang di Masyarakat

Menurut Hetifah, karakteristik dominan Usaha Kecil meliputi :⁷

1. Usaha Kecil Padat Karya
Usaha Kecil terdapat hampir di seluruh wilayah Indonesia. Seperti di negara berkembang lainnya Usaha Kecil selalu ditandai 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 ketidakpastian.

⁵ Sartono Kadri, Masalah Yang Dihadapi Perbankan Dalam Membiayai Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah, Makalah Lokakarya, BNI 1946 – PWI, Yogyakarta 21- 8 – 1981.

⁶ 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

⁷ 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. Di samping 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.

Instansi Pembuat	Sektor	Ukuran Yang Digunakan
Badan Pusat Statistik	Industri	Usaha Kecil memiliki Tenaga kerja 5 s/d 19 orang, Usaha Menengah 20 s/d 99 orang
Bank Indonesia	Industri	Aset Rp. 600 juta
BKPM	Industri	Aset Rp. 200 juta
Menteri Keuangan (Keputusan Menteri Keuangan No. 316/KMK.16/1994)	Industri	Aset Rp. 600 juta, omzet 600 juta/tahun
Menperindag	Manufaktur	
Menegkop dan UKM	Seluruh sektor	Omset Rp. 25 juta, Aset Rp. 600 juta
UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM	Seluruh sektor	Aset Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, Omset Rp. 200 juta – 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan
		Usaha Kecil: Aset lebih dari 50 juta – 500 juta, Omzet 300 juta – 2 milyar 500 juta Usaha Menengah: Aset: Lebih dari 500 juta-10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha Omzet 2 milyar 500 juta -50 milyar

Tabel 1 Kriteria Industri Kecil Di Indonesia
Sumber: Kumpulan berbagai sumber pustaka

Industri kecil pada umumnya memiliki permodalan yang terbatas, sehingga pembiayaan dari pihak lain menjadi hal yang sangat *urgent* untuk pengembangan usahanya. *Factoring* dapat menjadi solusi yang menguntungkan karena ketiadaan jaminan yang diwajibkan bagi klien. Di samping itu prosesnya

sederhana dan lebih simpel dibandingkan pembiayaan melalui bank. Namun demikian dalam pelaksanaannya terdapat banyak ketidaksesuaian dengan prinsip *factoring* maupun prinsip-prinsip hukum perjanjian.

Menurut Ramlan Ginting⁸, *factoring* 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

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.

Perjanjian *factoring* ini dapat dibuat di bawah tangan maupun dengan akta otentik. Akan tetapi pada umumnya dibuat di bawah tangan. Perjanjian *factoring* 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 keberesan semua peralihan piutang secara yuridis kepada perusahaan anjak piutang. Klien wajib menjamin bahwa piutang yang dialihkan itu bebas dari segala hambatan. Termasuk dalam hal ini adalah mengenai hambatan yang timbul dari hubungan klien dengan *customer*.

Dalam perjanjian *factoring* 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 piutang⁹.

Dari hasil penelitian mengenai hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *factoring* adalah sebagai berikut:

a. Kewajiban Klien

- 1) Menawarkan piutang kepada perusahaan anjak piutang;
- 2) 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*;
- 3) Memberikan jaminan.

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

⁸ Ramlan Ginting, 1993, *Factoring, Pengembangan Perbankan*, Nopember-Desember. hlm. 33.

⁹ Emmy Pangaribuan Simanjuntak, *op.cit.*, hlm. 27-28

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. Ketentuan yang mensyaratkan adanya penyerahan jaminan untuk memperoleh modal dengan cara anjak piutang, dapat ditafsirkan sebagai suatu penyimpanan, 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.

- 4) 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:
 - a) *Service charge* (biaya anjak piutang untuk jasa nonpembiayaan), berkisar antara 0,5% sampai 1,5% dari jumlah tagihan;
 - b) *Discount charge* (biaya bunga) yang besarnya berkisar antara 20% sampai 30 % setiap tahun.
- 5) Memberikan informasi, menyimpan catatan-catatan dan pembukuan

piutang maupun penjualan terhadap *customer*, serta melindungi kepentingan perusahaan anjak piutang dalam segala hal. 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.

- 6) Membeli kembali piutang yang telah dijual kepada perusahaan anjak piutang dalam hal piutang tidak tertagih dari *customer*.

b. Hak Klien

Dalam perjanjian anjak piutang, klien mempunyai hak sebagai berikut:

- a) Menerima harga pembelian piutang;
- b) Menerima laporan mengenai posisi piutang.

c. Kewajiban Perusahaan Anjak Piutang

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

- a) Menyerahkan harga pembelian piutang;
- b) Memberikan laporan posisi piutang klien.

d. Hak Perusahaan Anjak Piutang

Perusahaan Anjak Piutang mempunyai hak-hak sebagai berikut:

- a) Menerima penawaran dari klien;
- b) Menentukan plafond (limit) pembiayaan;
- c) Menerima pembayaran biaya anjak piutang;
- d) Menerima peralihan piutang;
- e) Menagih Piutang.

e. Pengalihan risiko

Dalam perjanjian *factoring* 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 KUHPerdara, 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.

Apabila mendasarkan pada ketentuan Pasal 1 angka 6 Perpres R.I. Nomor 9 Tahun 2009 yang menyebutkan bahwa “perusahaan anjak piutang (*factoring company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang jangka pendek beserta pengurusan piutang tersebut,” maka seharusnya dalam *factoring* kedua jasa yang diberikan oleh perusahaan anjak piutang yaitu jasa *financing* dan *nonfinancing* merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan. Dengan demikian

seharusnya perusahaan anjak piutang yang bertanggung jawab penuh atas pengelolaan piutang. Dengan demikian seharusnya risiko tidak tertagihnya piutang pun menjadi tanggung jawabnya.

Dalam praktik *factoring* yang berkembang di masyarakat dengan sebagaimana telah diuraikan di atas terdapat ketidaksesuaian dengan prinsip-prinsip *factoring*, dan hal tersebut mengakibatkan ketidakseimbangan hak dan kewajiban klien dengan perusahaan anjak piutang, sehingga menimbulkan ketidakadilan.

2. Pertanggungjawaban Klien Dalam Perjanjian Factoring Untuk Industri Kecil yang Diharapkan Pada Masa Mendatang

Keseimbangan hubungan hukum dalam perjanjian sangat diperlukan agar perjanjian benar-benar dapat memberikan perlindungan hukum bagi kedua pihak,¹⁰ termasuk dalam perjanjian *factoring*. Berdasarkan fakta adanya ketidakseimbangan hubungan hukum antara para pihak yang berakibat pada pertanggungjawaban klien yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip *factoring* maka diharapkan pada masa mendatang terdapat keseimbangan. Di samping itu, dari hasil penelitian, *factoring* juga belum banyak dikenal di masyarakat, bahkan dalam lingkungan perusahaan pembiayaan sendiri, padahal *factoring* sangat potensial sebagai alternatif pembiayaan bagi industri kecil. Oleh karena itu diperlukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Pertanggungjawaban para pihak dalam perjanjian *factoring* diatur secara khusus dalam perundang-undangan mengenai *factoring*;
- b. Ada pengawasan dari pemerintah dalam perjanjian *factoring*;

- c. Dilakukan sosialisasi masif kepada masyarakat terutama para pelaku usaha, termasuk industri kecil;
- d. Ada keseimbangan hubungan hukum antara para pihak dalam perjanjian *factoring*;
- e. Pemerintah menjadi penjamin bagi klien yang merupakan industri kecil dalam *factoring*;
- f. *Factoring* meliputi kegiatan *financing* dan *nonfinancing* yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan, sehingga pertanggungjawaban tidak tertagihnya piutang bukan dikembalikan kepada klien tetapi menjadi tanggung jawab perusahaan anjak piutang sebagai pengelola piutang.

C. SIMPULAN

1. Pertanggungjawaban klien dalam perjanjian *factoring* bagi industri kecil dapat dilihat dari hak dan kewajiban klien. Dalam pelaksanaannya terdapat ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian tersebut, terutama dalam hal keharusan penyerahan jaminan, menanggung risiko tidak terbayarnya piutang oleh *customer*. Hal demikian tidak sesuai dengan prinsip-prinsip *factoring*, karena seharusnya *factoring* dimaksudkan untuk memberikan pembiayaan pada usaha kecil menengah, termasuk dalam hal ini adalah industri kecil.
2. Dalam Perjanjian *Factoring* pada masa mendatang *factoring* seharusnya klien tidak dibebani kewajiban untuk menyerahkan jaminan, dan pertanggungjawaban klien tidak sampai pada risiko tidak tertagihnya piutang dari *customer*, supaya lebih bisa berkonsentrasi pada produksi dan pemasaran, dan untuk terwujudnya keseimbangan hubungan hukum para pihak yang bermuara pada keadilan.

¹⁰ Siti Malikhatus Badriyah, *Reorientasi Perjanjian Franchise sebagai Upaya Keseimbangan Hubungan Hukum antara Para Pihak*, Majalah Masalah-masalah Hukum Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang Jilid 43 Nomor 2, April, 2014, hlm. 204-212.

DAFTAR PUSTAKA

- Emmy Pangaribuan Simanjuntak,
Lembaga Pembiayaan.,
Yogyakarta: FH. Universitas
Gadjah Mada, 1994.
- Hetifah Sjaifudian, 1995, Strategi dan
Agenda Pengembangan Usaha
Kecil, : AKATIGA , Bandung.
- Martin van den Hurk, Koen Verhoest, “On
the Fast Tract? Using Standard
Contracts in Public-Private
Partnership for Sports Facilitie: A
Case Study,” *Int. J. Sport Manag.
Rev. G Model. SMR* 379, No.
Pages 14, 2016, J. homepage [www.
Elsevier.com/locate/smr.](http://www.Elsevier.com/locate/smr.), vol. SMR
379, p. 14, 2016.
- Nur Syaimasyaza Mansor & Khairuddin
Abdul Rashid, “Incomplete Contract
in Private Finance Initiative (PFI)
contracts: causes, implications and
strategies,” *Elsevier, Procedia - Soc.
Behav. Sci.* 222 (2016) , Available
online www.sciencedirect.com, vol.
222, no. ASLI QoL2015, Annual
Serial Landmark International
Conferences on Quality of Life
ASEAN-Turkey ASLI QoL2015
AicQoL2015Jakarta, Indonesia.
AMER International Conference on
Quality of Life The Akmani Hotel,
Jakarta, Indonesia, 25-27 April 2015
“Quality of L, pp. 93–102, 2016
- Ginting, Ramlan-, . 1993, Factoring,
Pengembangan Perbankan,
Nopember-Desember
- Sartono Kadri, Masalah Yang Dihadapi
Perbankan Dalam Membiayai
Pengusaha Golongan Ekonomi
Lemah, Makalah Lokakarya, BNI
1946 – PWI, Yogyakarta 21- 8 –
1981
- Siti Malikhatun Badriyah, Siti Mahmudah,
Amalia Diamantina, Aju Putriyanti,
The Model of Factoring Agreement
to Develop Small Medium
Enterprises in Indonesia,
Conference Proceedings of 10th
International Congress on Social
Sciences 23-24 September 2016,
Madrid, Spain
- 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
- Siti Malikhatun Badriyah, Reorientasi
Perjanjian Franchise sebagai Upaya
Keseimbangan Hubungan Hukum
antara Para Pihak, *Majalah
Masalah-masalah Hukum Fakultas
Hukum Universitas Diponegoro
Semarang* Jilid 43 Nomor 2, April,
2014