

BAB I

ANJAK PIUTANG

A. Pengertian Anjak Piutang

Anjak piutang adalah pengalihan piutang. Jasa keuangan perusahaan pengalihan piutang yang menjual atau mengalihkan hak atas piutang usahanya kepada anjak piutang, yang kemudian bertindak sebagai prinsip terpenting bukan sebagai perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha tersebut. Pengertian lainnya berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan adalah pembiayaan dalam bentuk pembelian serta pengalihan pengurusan piutang jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri. Dalam ketentuan Surat Keputusan Menteri Keuangan terdapat kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk:

- a. Pembelian dan peralihan
- b. Kepengurusan

Anjak piutang dalam definisi tersebut ada kegiatan terpenting yang perlu diketahui di Indonesia, yakni:

1. Ada 2 jenis transaksi anjak piutang, yaitu anjak piutang berhubungan dengan pembiayaan dibentuk dalam pembelian atau peralihan piutang dan non pembiayaan anjak piutang ke piutang atau tagihan ke bentuk pengurusan.
2. Transaksi perdagangan dalam negeri dan perdagangan antar negara di bentuk transaksinya seperti *ekspor/impur* dapat dilakukan dengan transaksi anjak piutang.
3. Objek pembiayaan dalam anjak piutang berupa piutang atau bisa dilakukan dengan tagihan jangka pendek pada transaksi perdagangan luar maupun dalam negeri yang ada diperusahaan.
4. Anjak piutang dalam pembiayaannya bisa digunakan hanya di perusahaan, melainkan bukan kepada orang perorangan atau secara individual saja.

Pada prinsipnya pemberian kredit kepada supplier merupakan bentuk kegiatan anjak piutang. Caranya menggunakan pembelian piutang atau tagihan yang ada pada nasabah atau *customer*. Dengan

begitu yang akan terjadi adalah dalam pemberian kredit itu ditujukan oleh pemasok kepada pembeli, namun yang membedakan hanya saja sebelum itu perjanjian anjak piutang telah ditandatangani.¹

Anjak piutang banyak digunakan oleh perusahaan *factoring* dan perdagangan yang banyak memperoleh keuntungan besar dikarenakan banyak memiliki manfaat yang besar. Kegiatan anjak piutang banyak melibatkan akan memberikan perolehan keuntungan yang diperoleh bagi masing-masing pihak yang ada, baik pada perusahaan anjak piutang itu sendiri, bagi klien, maupun *customer*. Manfaat anjak piutang berupa:

1. Manfaat bagi klien, yang diperoleh klien terdiri dari:

a. Manfaat perolehan jasa pembiayaan, antara lain:

1). Peningkatan penjualan, yaitu melalui jasa ini pembiayaan klien bisa melakukan dengan cara kredit (pembiayaan) dalam penjualannya. Sebenarnya dengan cara ini kredit lumayan sulit untuk melakukannya apabila pada klien mengalami kesulitan modal. Akan tetapi, jasa yang digunakan seperti anjak piutang, klien akan mampu menjualnya dengan cara seperti perkreditan. Dengan cara kredit tersebut peningkatan daya tarik pada penjualan bagi pembeli akan menggunakan dana terbatas dan seadanya.

2). 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 cepat. Dana tunai sebesar itu akan tersedia dan dapat digunakan oleh klien guna memberikan dana kegiatan pengoperasian klien. Contoh pembelian bahan baku, untuk menggaji karyawan, dan sebagainya.

3). Dengan tidak tertagihnya piutang dalam pengurangan risiko, berupa dengan *without recourse*. Dengan adanya pembayaran seperti itu akan memungkinkan sebagian risiko akan tidak

¹ Budi Rachmat, SE, MM, *Anjak Piutang Solusi Cash Flow Problem*, (Jakarta: Gramedia, 2003), hlm. 1-2

tertagihnya piutang kepada lembaga anjak piutang. Akan sangat menguntungkan menggunakan pengalihan risiko seperti ini. Pasti lancar dan akan kepastian usaha bagi pihak klien.

- b. Manfaat yang didapatkan dari jasa non pembiayaan, antara lain:
 - 1). 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.
 - 2). Efisiensi usaha, yakni pengelolaan kegiatan penjualan akan memungkinkan klien secara lebih rapi dan efisien karena pihak perusahaan pada administrasinya sudah berpengalaman.
 - 3). Peningkatan kualitas piutang, pada pemberian fasilitas kredit oleh jasa administrasi penjualan akan lebih efektif oleh pembeli, sehingga kemungkinan akan lebih tinggi pada tertagihnya piutang.
2. Manfaat bagi *factor* (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 *factor*. 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 *factor* oleh klien. Karena *factor* memberikan jasa non pembiayaan yang besar nilai persentase tersebut ditentukan oleh besar beban kerja yang akan dilakukan oleh *factor*. 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 *factoring* akan memungkinkan dilakukannya klien dalam penjualan secara kredit.

b.Klien bisa melakukan penjualan secara cepat dikarenakan pelayanan pada penjualan lebih baik dengan jasa adminitrasi penjualan.

Berdasarkan manfaat diatas, secara umum jasa yang ada diperusahaan anjak piutang klien mendapatkan banyak manfaat dari transaksi yang diberikan. Klien tidak perlu menunggu waktu sampai pembayaran dari pelanggan karena klien sudah mendapat pemasukan langsung dari penjualannya dalam bulan berjalan. Dengan begitu, kemampuan memenuhi kewajibannya perusahaan akan lebih terjamin dan terus mengalir modal kerjanya. Pemasukan yang diperoleh dari perusahaan *factoring* akan bermanfaat untuk menurunkan biaya produksi.

Biaya produksi bisa diperoleh dari manfaat potongan yang harus dibayar oleh orang yang menjual karena melakukan pemberian tunai dan pastinya akan mendapatkan diskon dari pemberian tunai tersebut. Besarnya bisa dilakuakn untuk mendapat imbalan biaya bunga yang dibayarkan ke pihak perusahaan *factoring*. Dari sisi lain klien juga akan dibantu administrasi piutangnya. Klien tidak perlu lagi menagih kepada *customer*, karena perusahaan *factoring* akan melakukan posisi tersebut sekaligus piutang kepada klien diberikan. Laporan ini akan berguna ketika pelanggan mengajukan kembali sebuah permohonan secara angsuran dalam pembelian.²

Transaksi anjak piutang tidak sama dengan transaksi kredit bank. Banyak yang mengira bahwasannya transaksi anjak piutang sama dengan transaksi kredit bank. Inilah hal-hal yang membedakan anjak piutang dengan kredit bank dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Dalam transaksi anjak piutang jaminan hanya sebagai penjamin tambahan saja dan bukanlah hal segalanya, sedangkan jaminan atau agunan biasanya selalu digunakan dalam kredit bank.
2. Tambahan dalam bentuk kas biasanya digunakan dalam kredit bank, sedangkan hanya digunakan dalam memperlancar arus kas

² Naerul Edwin Kiky Aprianto, *Anjak Piutang (Factoring) Dalam Ekonomi Islam*, (Jurnal Ekonomi Islam Vol. 8 No. 1: Januari-Juni 2017), hlm. 100-102

yang digunakan dalam piutang belum jatuh tempo ialah anjak piutang yang tidak memberikan tambahan dalam kas.

3. Dalam penjualannya seperti kredit yang diubah menjadi tunai digunakan dalam anjak piutang, sedangkan syarat pelunasannya yang harus tetap ialah kredit bank.

4. Kredit bank dalam praktek-prakteknya melibatkan perkreditan secara umum yaitu menggunakan jaminan/agunan, sedangkan anjak piutang memakai prinsip transaksi jual beli piutang.

Anjak piutang menurut **Gatot Wardoyo** dalam makalahnya “Anjak piutang ternyata ada beberapa aspek” bahwasannya kegiatan yang dilakukan dalam pengalihan piutang dari jual beli tagihan yang digunakan sebagai tindak lanjut merupakan segi mekanisme yang dilihat dari anjak piutang.³

Untuk selanjutnya kegiatan anjak piutang bisa dikatakan sebagai hasil kerja pembiayaan yang bisa dibidang baru di Indonesia, akan tetapi selama kita mengenal macam-macam pembiayaan yang hampir sejenis kegiatannya dengan anjak piutang, yakni *Account Receivable Financing*. Posisi yang dilakukan *Account Receivable Financing* bukan sebuah kegiatan yang digunakan untuk menggantikan posisi kegiatan anjak piutang, melainkan guna untuk menyempurnakan dan saling melengkapi hasil positif dalam pembiayaan guna memenuhi kebutuhan bekal kerja dan menjadikan kinerja menjalankan modal.

Berdasarkan uraian diatas perbedaan antara *Account Receivable Financing* dan anjak piutang ialah anjak piutang lebih relevan dibandingkan dengan *Account Receivable Financing*. Menurut **INW Wisnugupta**, bahwa transaksi anjak piutang sangat relevan dan cocok bagi perusahaan yang mempunyai kondisi sebagai berikut:

1. Perusahaan dalam penjualannya yang diperluas dengan memasuki era pasar yang baru. Factor tersebut akan berperan sebagai pusat informasi dan faktor sendiri memiliki pengalaman yang cukup besar dalam era pasar.

³ *Ibid*, hal. 3-4

2. Perusahaan yang baru membentang dengan cepat, pada umumnya *credit departement* dalam perusahaan kurang mampu menjadikan perusahaan seimbang. Dengan adanya transaksi anjak piutang, *client* dapat mengonsep ekspansinya dengan lebih bebas.
3. Anjak piutang merupakan transaksi penutup tanpa pengaturan pembayaran tertentu. Perusahaan banyak yang setuju dengan mekanisme seperti ini karena lebih mudah daripada transaksi dengan pembayaran tetap yang dirasa justru mengikat.
4. Anjak piutang juga fleksibel untuk perusahaan yang memerlukan pembiayaan siap pakai terutama untuk kondisi khusus, seperti diskon dalam jumlah besar. Dengan hal tersebut client dapat memanfaatkan diskon yang dimaksud.

Berdasarkan uraian diatas dapat diambil arti bahwa anjak piutang dalam pembiayaan sangat alternatif digunakan, sebagai pengganti kredit perbankan, terutama industri kecil dan menengah yang sering mengalami kendala seperti krisis moneter. Dengan begitu, anjak piutang dapat membantu proses modernisasi perekonomian bangsa dan negara. ⁴

B. Landasan Hukum Anjak Piutang

Dalam hukum Indonesia, anjak piutang terdapat beberapa ketentuan landasan hukum bagi eksistensi jasa. Ketentuan disini dibagi menjadi dua ketentuan hukum, yakni hukum substantif dan hukum bersifat administratif. Antara lain sebagai berikut:

1. Dasar hukum substantif

a. Dasar Hukum Substantif Murni

Dasar hukum substantif murni yang menjadi dasar hukumnya bagi kegiatan anjak piutang yaitu *Asas kebebasan berkontrak*. Maksudnya yaitu, ada kitab didalamnya tercermin hukum dari ketentuan tersebut berupa pasal 1338 KUH Perdata, yang menyebutkan bahwa persetujuan yang dibuat secara itu semua berlaku pada undang-undang buat mereka yang sudah

⁴ *Ibid*, hal. 4-10

membuatnya. Pasal ini juga mengandung arti, sesungguhnya semua pihak yang tergabung dalam sebuah perjanjian ini sudah dapat menyetujui apapun antara mereka. Selama kesepakatan itu sah, artinya undang-undang tidak akan bertentangan, ketertiban umum dan keasusilaan, kesepakatan itu akan mengikat bagi semuaorang yang mengadakannya, layaknya undang-undang.

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.

Sesuai dengan ketentuan yang sudah diatur dalam pasal 1338 KUH Perdata, maka dari itu perjanjian yang sudah sah adanya serta mempunyai kekuatan yang sama dengan undang-undang. Oleh karena itu, dalam perjanjian anjak piutang jika memenuhi syarat suatu perjanjian kekuatannya akan menjadi sama dengan undang-undang yang sudah ditentukan.

Para pihak perusahaan factoring dan klien akan bebas dalam membuat suatu perjanjian atau akad dan transaksi tersebut meskipun transaksi factoring belum diatur.

b. Dasar Hukum Substantif Bertendensi Prosedural

Didalam KUH Perdata dan KUH Dagang terdapat dasar hukum substantif bertendensi prosedural. Didalamnya terdapat ketentuan-ketentuan KUH Perdata yang akurat dengan kegiatan anjak piutang, yakni:

1. Pasal 613 KUH Perdata mengatur pengalihan piutang
2. Pasal 1459,1491,1493,1495,1533 mengatur penjualan piutang.
3. Pasal 174 sampai dengan pasal 117 KUHD mengatur tentang surat kesanggupan.

2. Dasar Hukum Administratif

Sifat dasar hukum administratif ini dikelompokkan menjadi dua kelompok, yakni:

a. Dalam tingkatan undang-undang:

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, pemodaln serta pengawasan Perusahaan Anjak Piutang.⁵

C. Rukun dan Syarat Anjak Piutang

Pada dasarnya anjak piutang dan *akad hawalah* sama. Perbedaannya hanya pada anjak piutang itu secara umum dikatakan konvensional sedangkan *akad hawalah* ialah bentuk syariahnya. Jadi

⁵ Aniek Tyaswati Wiji Lestari, *Aspek Hukum Transaksi Anjak Piutang/Factoring*, (Tesis Program Pascasarjana Universitas Diponegoro) Hlm. 86-90

rukun dan syaratnya hampir sama dengan *akad hawalah*. Rukun anjak piutang, yakni:

- a. Orang yang ingin memindahkan utang (pihak pertama).
- b. Orang yang mempunyai utang (orang yang berhutang).
- c. Orang yang menerima pemindahan utang dari pihak pertama (pihak ketiga).
- d. Ijab qabul yaitu kesepakatan perjanjian diawal.

Syarat anjak piutang:

- a. Orang yang memindahkan utang harus berakal sehat dan tidak gila. Jika orang tersebut tidak berakal sehat maka akan dibatalkan.
- b. Orang yang menerima juga harus berakal sehat. Jika orang itu gila juga akan dibatalkan.
- c. Orang yang menerima pemindahan hutang (pihak ketiga) harus berakal sehat dan harus benar-benar mau menerimanya.

D. Jenis Anjak Piutang

Transaksi anjak piutang dengan meningkatnya berbagai kebutuhan sejalan dengan berkembangnya kebutuhan pemasok. Dalam praktiknya, ada berbagai macam jenis anjak piutang yang dibedakan berdasarkan dari berbagai segi, sebagai berikut:

1. Segi pemberitahuan kepada pihak pelanggan, yaitu:
 - a. Anjak piutang yang diungkapkan (*Disclosed Factoring*), yaitu pelanggan akan diberitahu bahwa tagihan yang dipinjam sudah dialihkan ke lembaga factoring dan pembayaran secara langsung dilakukan ke lembaga tersebut.
 - b. Anjak piutang yang dirahasiakan (*Undisclosed Factoring*), yaitu pelanggan tidak diberitahu dengan dialihnya piutang itu sampai terjadi sesuatu yang akan menimbulkan risiko oleh lembaga factoring tersebut.
2. Segi keterlibatan klien, yaitu:
 - a. *Recourse factoring*, yaitu pihak konsumen ikut serta bertanggungjawab risiko yang mungkin timbul oleh tagihan yang akan dialihkannya. Anjak piutang bisa saja mengembalikan tagihan yang sudah dijual kepada konsumen dan akan diisikan dalam

kontrak anjak piutang yang sudah disetujui. Dengan jenis ini pihak anjak piutang akan dikasih hak opsi guna untuk menjual kembali piutang tersebut ke klien.

b. *Non resource* atau *without resource factoring*, yaitu jenis ini semua tagihan beserta resikonya akan dibebankan kepada tagihan yang secara langsung tidak berbayar kepada perusahaan factoring. Akan tetapi, perjanjian anjak piutang akan dimuatkan bahwa pada saat diluar keadaan terjadi macet dan memerlukan sumber yang mempunyai tujuan untuk menjauhkan diri dari tagihan yang tidak berbayar karena pihak konsumen ternyata dikirimkan barang-barang yang rusak atau cacat benda tersebut.

3. Segi jumlah hutang yang dialihkan, yaitu:

a. Pemfaktoran fakultatif (*Facultative factoring*), yaitu pihak anjak piutang dikasih sesuatu berupa hak memilih untuk menetapkan apakah piutang diterima dengan kontrak anjak piutang atau tidak. Sebelum piutang itu dibuktikan diterima, klien bebas menentukan hak opsi untuk menjual piutangnya kepada pihak lain.

b. Seluruh putaran anjak piutang (*Whole turn over factoring*), yaitu perjanjian yang dilakukan anjak piutang atas total keseluruhan dana yang sudah di setujui antar dua pihak dari perusahaan klien atas piutang yang ada atau yang akan datang. Digunakannya hal ini untuk menjauhkan diri dari klien yang menjual piutangnya kepada pihak lain.

4. Berdasarkan wilayah, yaitu:

a. Anjak dalam negeri (*Domestic factoring*), yaitu kegiatan transaksi *factoring* yang akan melibatkan perusahaan anjak piutang, klien, dan pelanggan yang berdomisili asli dalam negeri.

b. Anjak piutang internasional (*International factoring*), yaitu kegiatan anjak piutang untuk bertransaksi berupa ekspor dan impor barang yang menjadikan turut terlibat dengan dua

perusahaan anjak piutang di masing-masing negara sebagai *export factoring* dan *import factoring*.⁶

E. Konsekuensi Anjak Piutang

Dalam pihak debitur akibat hukum yang berada dalam perjanjian anjak piutang ialah tergantung jenis anjak piutang yang diajukan oleh pihak dalam membuat perjanjian, yaitu berdasarkan risiko dan tanggung jawab klien. Jenis anjak piutang tersebut, yaitu:

1. *Resource Factoring*, yaitu klien disini akan menanggung risiko apabila nasabah tidak memenuhi kewajibannya. Jadi, perusahaan tersebut akan mengembalikan pembayaran yang bertanggung jawab membayar piutang kepada klien atas tidak tertagihnya piutang tersebut.

2. *Without Resource Factoring*, yaitu perusahaan akan menanggung risiko apabila nasabah tidak memenuhi kewajibannya. Jadi pihak klien tidak akan bertanggungjawab buat melunasi piutang tidak tertagih tersebut dari nasabah.

Maka dari itu, akibat hukum yang akan timbul dalam perjanjian ini ialah tergantung dari jenisnya anjak piutang yang dipilih oleh pihak masing-masing dalam perjanjian, yaitu *resource factoring* atau *without factoring*.⁷

F. Penyebab Berakhirnya Anjak Piutang

Anjak piutang merupakan salah satu perusahaan atau lembaga keuangan yang kegiatan utamanya melakukan penagihan atau pembelian. Pada era seperti ini seperti digital begitu dinamis, karena pelaku usaha memaksa untuk selalu berusaha mencari bermacam-macam cara atau ide sistem penjualan untuk menaikkan omset perusahaannya. Berbagai cara pun sudah dilakukan seperti

⁶ Amanah Aida Qur'an, *Anjak Piutang (factoring) sebagai Bentuk Akad Muamalah Modern*, El Jizya, Jurnal Ekonomi Islam 2018, hlm 197-199

⁷ Ketut hari Purnayasa Tanaya dkk, *Kedudukan Perusahaan Anjak Piutang Dalam Hal Pihak Nasabah Wanprestasi*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 5-6

permintaan pasar yang semakin diperluas dengan kebutuhannya. Salah satunya dengan cara pelaku usaha dalam memenuhi permintaan dilakukan dengan mempermudah syarat dan cara pembayaran tersebut.

Dalam mengatasi situasi tersebut segala permasalahan bisa mengambil pilihan yaitu menjual faktur piutangnya atau bisa juga melakukan pengalihan faktur piutang ke lembaga keuangan seperti lembaga anjak piutang. Perusahaan ini dikenal sebagai perusahaan pengalihan utang atas transaksi jual beli supaya tidak menimbulkan permasalahan serius. Konsep anjak piutang ini sangat menguntungkan pada perusahaan terutama perusahaan dagang yang hampir keseluruhannya usahanya berkaitan dengan piutang. Karena piutang muncul dari perusahaan dagang yang digunakan untuk menaikkan omset penjualannya.

Dilihat dari perusahaan dagang pentingnya anjak piutang semestinya menjadi sebuah acuan yang menuntungkan karena banyak yang membutuhkan. Akan tetapi, di Indonesia keberadaan perusahaan anjak piutang masih sedikit. Masih kurang dari 100 perusahaan anjak piutang dilihat dari listed bursa saham. Hal ini yang menyebabkan kurang berkembangnya anjak piutang. Berikut beberapa hal yang menyebabkan anjak piutang kurang berkembang:

- a). Risiko Pasar, yaitu risiko yang muncul dan bisa dilihat dari posisi neraca dan rekening administratif. Akibat risiko pasar ini melibatkan perubahan dari kondisi pasar, termasuk harga ketentuan. Risiko pasar terdiri dari suku bunga, nilai tukar, ekuitas, dan komunitas.
- b). Risiko yang memenuhi kewajiban membayar hutang ini muncul karena bank tidak mampu memenuhi kewajiban membayar yang sudah jatuh tempo dalam jangka pendek dari arus kas atau aset cair berkualitas tinggi yang dapat digunakan, kondisi keuangan dari perusahaan anjak piutang tidak mengganggu aktivitas.
- c). Risiko operasional merupakan risiko yang ketidakcukupan proses internalnya, kesalahan manusia sendiri, kegagalan dalam

sistem, adanya kejadian dari luar dugaan yang mempengaruhi operasional perusahaan anjak piutang.

d). Risiko Hukum, yaitu risiko yang timbul dari tuntutan hukum dari kelemahan aspek hukum. Timbulnya risiko ini bisa terjadi karena tidak adanya peraturan perundang-undangan yang mendasari serta kelemahan yang telah ditetapkan oleh pihak terkait.

e). Risiko Strategik merupakan risiko yang terjadi karena ketidaktepat waktunya perusahaan anjak piutang dalam mengambil sebuah keputusan strategik dan gagal dalam mengantisipasi pada perubahan lingkungan bisnis yang sudah ada.

f). Risiko kepatuhan merupakan lembaga anjak piutang yang timbul karena tidak mematuhi atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan yang sudah berlaku, dalam hal ini pemerintah menetapkan regulasi dan otoritas jasa keuangan. Sumber dari kepatuhan ini timbul adanya pemahaman yang kurang atau kesadaran hukum terhadap ketentuan maupun standar bisnis yang berlaku pada umum.

g). Risiko reputasi, yaitu akibat yang muncul karena menurunnya tingkat kepercayaan stakeholder yang sumbernya dari persepsi negatif terhadap lembaga keuangan anjak piutang dan keberadaannya mungkin kurang terkenal di kalangan masyarakat.

h). Risiko Kredit, yakni penilaiannya pada Risiko Intern atas Risiko Kredit. Indikator yang digunakan yakni pada portofolio komposisi aset dan juga tingkat konsentrasi, kualitas penyediaan dana dan kecukupan pencadangan, strategi penyediaan dana dan sumber timbulnya penyediaan dana serta faktor eksternal yang mempengaruhi kredit tidak berbayar sesuai dengan yang seharusnya.⁸

⁸ Rani Eka Diansari dan Vidya Vitta Adhivinna, *Mengapa Perusahaan Anjak Piutang Kurang Berkembang Di Indonesia*, (Yogyakarta: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi, Vol. 22 No. 2, Agustus 2019), hlm. 173

G. Contoh Kasus Transaksi Anjak Piutang

Perusahaan PT Jaya Raya memperoleh fasilitas anjakpiutang dari *factor* PT Merpati, dimana tagihan yang sedang diajukan sejumlah Rp. 125.000.000 dengan tingkat pembiayaan 80% disaat tagihan jatuh tempo selama 89 hari dengan jumlah sebesar 35% per tahun, maka besarnya bunga yang dibebankan oleh *factor* adalah sebesar, sebagai berikut:

Rumus True Discount Method

$$\text{Pokok Pembiayaan} = \frac{\text{pokok pembiayaan} \times 365}{(R \times N) + 365}$$

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 100.000.000 - \frac{100.000 \times 365}{(35\% \times 89) = 365} \\ &= \text{Rp. } 7.863-183 \end{aligned}$$

Bunga yang dibebankan oleh *factor* sebesar Rp. 7.863.183 sehingga jumlah *advanced payment* yang diterima oleh *client* Rp. 92.136.817

Rumus Simple Interest: Pokok pembiayaan X N/360 X R%

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 100.000.000 \times 89/360 \times 35\% \\ &= \text{Rp. } 8.625.778 \end{aligned}$$

Jadi, bunga yang seharusnya dibayar oleh *client* adalah sebesar Rp. 8.625.778, sedangkan jumlah *advanced payment* yang diterima oleh *client* adalah sebesar Rp. 100.000.000 karena bunga akan dibayar belakang.