

SKRIPSI

EVELYNE TIURMINA

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *CLIENT*
TERHADAP *FACTOR* PADA PERJANJIAN
*FACTORING***



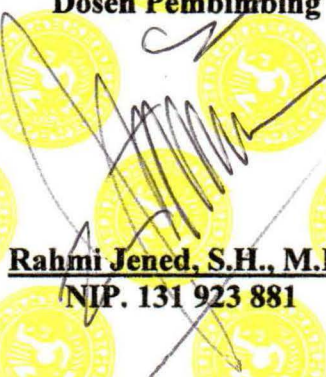
**FAKULTAS HUKUM NON-REGULER
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2003**

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *CLIENT*
TERHADAP *FACTOR* PADA PERJANJIAN
*FACTORING***

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum**

Dosen Pembimbing


Rahmi Jened, S.H., M.H.
NIP. 131 923 881

Penyusun


Evelyn Tiurmina
NIM. 039910604 U

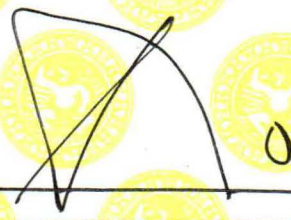
**FAKULTAS HUKUM NON-REGULER
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2003**

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di hadapan Panitia Penguji

Pada tanggal : 16 Oktober 2003

Panitia Penguji Skripsi :

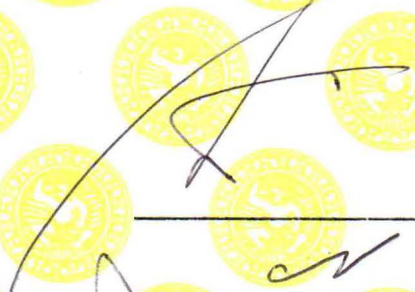
Ketua : H. A. Oemar Wongsodiwirjo, S.H.



Anggota : 1. Dra. Hj. Soendari Kabat , S.H., M.Hum.



2. Mas Rahma, S.H., M.H.



3. Rahmi Jened, S.H., M.H.



“Pertolonganku ialah dari TUHAN, yang menjadikan langit dan bumi. Ia takkan membiarkan kakimu goyah, Penjagamu tidak terlelap.”

Mazmur 121:2,3

*Untuk yang terlahir dari rahimku,
mas Yuri, mas Yogi dan dik Judith,*

Tiada kata terlambat untuk memulai sesuatu
yang positifand *If you do your best whatever happens will be the best*

KATA PENGANTAR

Dengan segala pujian dan kegembiraan yang tiada terkatakan, penulis mengucapkan rasa syukur kepada Tuhan Allah Pencipta semua makhluk yang telah melimpahkan berkatNYA kepada penulis, hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul “Perlindungan Hukum Bagi *Client Terhadap Factor* dalam Perjanjian *Factoring*” dan dapat mempertahankan serta mempertanggungjawabkannya di hadapan dosen penguji, pada tanggal 16 Oktober 2003.

Dengan segala hormat, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Rahmi Jened, S.H., M.H. yang telah bersedia membimbing penulis hingga skripsi ini dapat terwujud.

Terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya pula penulis sampaikan, kepada yang terhormat:

1. Bapak Machsoen Ali, S.H., M.S., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Airlangga, Surabaya;
2. Bapak H. Oemar Wongsodiwardjo, S.H., Ibu Dra. Hj. Soendari Kabat, S.H., M.Hum., Ibu Mas Rahma, S.H., M.H. dan Ibu Rahmi Jened, S.H., M.H. selaku dosen penguji;

3. Dosen-dosen pengajar beserta staf di Fakultas Hukum Non-Reguler Universitas Airlangga, Surabaya.

Beribu terima kasih juga penulis sampaikan pada:

1. Slamet Soemari, suami, sisihan jiwa, pendamping hidup dalam suka dan duka.
2. Ketiga anak2ku.....begitu istimewanya kalian bertiga - sumber segala inspirasi mama
3. Opung dan Eyang.....atas doa-doanya kepada Bapa di surga
(*semoga segala sesuatu yang kau lakukan anakku, berkenan kepada Bapa - Amin*)
4. Irma (*kemana lagi larinya curahan hati ini*), Benny dan Harry kecil dan ke-5 adikku beserta keluarganya .
5. Mbah uti, bude, pakde Soek dan Atiek (Inget nggak kamu yang ngambilin formulirnya?)
6. Ke-2 mak, mak Jombang dan mak Gresik yang setia digaris belakang
7. PT Petrowidada (tempat dimana kukais sumber danaku), para pimpinannya, terutama Bapak Samsi, Plant Director dan Mr. K..K. Lee, Director of Maintenance.

8. Manager dan staf PGA & QM department, pak Kasnan, pak Yunus, pak Boko, Syamsu (yang khusus berdoa pada hari ujianku) dan Madi (tangan kananku).
9. Para sahabat mudaku di extension Hukum, Teddy, Elizabeth, Andri, Ratna Nesha, Wiwik,*ggimana masih mau lanjuuuutttt???????*
10. Ananda Suryo dan Elfira dan semua orang yang berada disekelilingku selama ini..

Semoga skripsi ini dapat berguna bagi para pelaku usaha terutama menengah kebawah dan pihak-pihak lainnya. Akhir kata, penulis memohon maaf apabila terucap kata-kata yang tidak berkenan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja.

Surabaya,

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1. Latar Belakang dan Rumusan Masalah	1
2. Penjelasan Judul	5
3. Alasan Pemilihan Judul	7
4. Tujuan Dan Manfaat Penulisan	8
5. Metode Penulisan	9
a) Pendekatan Masalah	9
b) Sumber Bahan Hukum.....	9
c) Prosedur Pengumpulan dan Pengolahan Badan Hukum	9
d) Analisis Badan Hukum	10
6. Pertanggungjawaban Sistematika	10

BAB II MEKANISME DAN HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK	
DALAM PEMBIAYAAN <i>FACTORING</i>	13
1. Mekanisme <i>Factoring</i>	13
2. Hubungan Hukum	24
BAB III KLAUSULA-KLAUSULA PERJANJIAN <i>FACTORING</i>	
YANG MENCERMINKAN KETIDAKSEIMBANGAN PARA	
PIHAK.....	32
1. Isi Perjanjian <i>Factoring</i>	32
2. Akibat Hukum Perjanjian <i>Factoring</i>	45
BAB IV PENUTUP	57
1. Kesimpulan	57
2. Saran-Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang dan Rumusan Masalah

Stabilnya nilai tukar rupiah yang mendorong penurunan tingkat suku bunga, sukses pemerintah dalam menangani bom Bali, disetujuinya perjanjian perdamaian di Aceh, serta kondisi Ambon yang sudah relatif lebih tenang merupakan *factor* yang sangat mendukung penguatan ekonomi dalam negeri di tahun 2002. Namun demikian, diperkirakan tantangan ekonomi di tahun 2003 akan cukup berat. Konsumsi masyarakat yang selama ini dijadikan motor penggerak ekonomi dengan kontribusi 80 % dari *Gross Domestic Product* (GDP)¹, terlihat mulai melemah. Apalagi tahun 2003 ini telah diawali dengan serangkaian kenaikan tarif seperti telepon, listrik dan BBM, yang semakin mengikis daya beli masyarakat. Pemerintah harus bekerja lebih keras untuk memperbaiki iklim investasi dan dunia usaha tahun 2003 terutama menjelang memasuki era *Asian Free Trade Area* (AFTA) dimana dunia usaha Indonesia akan berhadapan langsung dengan para pelaku usaha negara-negara Asia yang produk-produknya akan menyerbu pasar Indonesia tanpa hambatan.

¹ *Buletin Investasi Manulife Financial*, Kwartal 4 (Okt.-Des. Tahun 2002)

Kondisi demikian sudah pasti menyebabkan persaingan usaha yang lebih ketat dibanding semula.

Ketatnya persaingan jelas akan memacu para pelaku usaha berupaya sedemikian rupa mempertahankan bisnis dan kegiatan usahanya. Bagi pelaku usaha berkompetisi adalah suatu keharusan dalam rangka mempertahankan kelangsungan usahanya, bahkan mengembangkan usaha. Oleh karenanya, para pelaku usaha wajib mempersiapkan dirinya dalam segala hal untuk berkompetisi dengan pelaku usaha lainnya seperti mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas maupun sumber keuangan yang besar disamping sarana dan prasarana lain yang mendukung.

Untuk memperlancar kegiatan usahanya, maka pelaku usaha harus mempunyai modal besar atau setidaknya memadai. Modal dalam hal ini dapat berupa dana atau disebut juga dengan modal uang serta dapat berupa barang-barang modal (*capital goods*). Namun tidak semua pelaku usaha atau dapat disebut juga dengan pengusaha ini mempunyai kemampuan untuk menyediakan modal sendiri demi kelangsungan usahanya, sehingga memerlukan keberadaan pihak lain untuk urusan pemenuhan kebutuhan akan modal tersebut. Pemenuhan akan modal tersebut biasanya dapat diperoleh dari bank, akan tetapi adanya lembaga keuangan bank ternyata tidak dapat menjawab kebutuhan mereka sebagai lembaga penyedia dana sewaktu-waktu,

mengingat persyaratan dan birokrasi prosedur pengajuan kredit lembaga tersebut dirasa sangat bertele-tele terutama bagi pengusaha golongan menengah kebawah yang awam dan ‘alerji’ terhadap birokratisme.

Kondisi demikian mendorong munculnya berbagai macam perusahaan penyalur dana (sekarang lebih dikenal dengan istilah lembaga pembiayaan) yang meskipun tidak terlepas dari prosedural tertentu namun cenderung lebih praktis dan sederhana tata caranya serta yang terpenting dana dapat terrealisasi dalam waktu singkat terutama dalam rangka mengantisipasi tagihan-tagihan yang tak terbayarkan pada saat jatuh tempo.

Keberadaan lembaga pembiayaan sebagai alternatif sumber dana selain bank secara institusional didasari oleh Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 (Keppres No. 61/1988) Tentang Lembaga Pembiayaan yang kemudian ditindaklanjuti oleh Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 1251/KMK.013/1988 (SK Menkeu No. 1251) Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan dan berdasarkan kegiatan perusahaannya, lembaga pembiayaan menurut peraturan perundang-undangan diperinci sebagai berikut:

- a) Modal Ventura,
- b) Sewa Guna Usaha atau *Leasing*,
- c) Perdagangan Surat Berharga,

- d) Anjak Piutang atau *Factoring*,
- e) Usaha Kartu Kredit, dan
- f) Pembiayaan Konsumen

Pelaku usaha yang membutuhkan dana, namun mendapat kesulitan untuk mencairkan tagihan jangka pendeknya dapat menghubungi perusahaan anjak piutang atau *factoring*. Kegiatan perusahaan anjak piutang atau *factoring* salah satunya adalah melakukan pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari suatu perusahaan yang terbit dari suatu transaksi perdagangan dalam dan luar negeri (Keppres No. 61/1988 Tentang Lembaga Pembiayaan).

Dalam kegiatan anjak piutang sesederhana apapun, prosedural yang harus ditempuh, hubungan hukum yang timbul antara masyarakat pelaku usaha (badan hukum maupun perorangan) dengan lembaga pembiayaan wajib disepakati dalam suatu perjanjian tertulis yang ditandatangani oleh kedua belah pihak. Berbeda dengan perikatan biasa, kesepakatan antara kedua belah pihak dalam konteks pembiayaan ini dikemas dalam suatu perjanjian baku yang telah disiapkan oleh pihak lembaga pembiayaan yang termaksud. Disini seolah-olah tidak ada opsi bagi pihak kedua (dalam hal ini *client* atau pelaku usaha) yang berkeinginan mendapatkan sumber dana dari lembaga termaksud untuk merubah isi perjanjian meskipun ada diantaranya klausula-klausula yang

merugikan mereka. Perjanjian baku tersebut jelas menyimpangi ketentuan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) tentang asas kebebasan berkontrak, meskipun penandatanganan perjanjian tersebut dilakukan secara sukarela, tanpa paksaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, permasalahan dalam skripsi ini adalah :

1. Apa prosedur pembiayaan *factoring*?
2. Apakah klausula-klausula mencerminkan keseimbangan posisi para pihak?

2. Penjelasan Judul

Judul yang dipilih dalam tulisan yang disusun secara sistimatis dalam penulisan skripsi adalah “Perlindungan Hukum bagi *Client* terhadap *Factor* dalam Perjanjian *Factoring*”.

Pengertian perlindungan hukum adalah perlindungan yang dapat diberikan oleh hukum yang berlaku kepada seluruh rakyat di Indonesia, yang dibedakan atas perlindungan hukum yang preventif dan perlindungan hukum yang represif. Perlindungan hukum yang preventif bertujuan untuk mencegah

terjadinya sengketa, sedang perlindungan hukum yang represif bertujuan untuk menyelesaikan sengketa.²

Client adalah salah satu unsur dalam perjanjian *factoring*, yang merupakan pihak yang mempunyai piutang/tagihan yang diajukan kepada perusahaan *factor*.

Pengertian *factor* adalah perusahaan *factor* yang merupakan pihak pemberi jasa *factoring* dalam hal ini bertindak sebagai pihak pembeli piutang.

Sedangkan pengertian perjanjian menurut ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Factoring menurut Keppres No. 61/1988 tentang Lembaga Pembiayaan merupakan “usaha pembiayaan dalam hal pembelian dan/atau pengalihan maupun pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari suatu perusahaan yang terbit dari suatu transaksi perdagangan dalam maupun luar negeri”.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka yang dimaksud dengan Perlindungan Hukum bagi *Client* terhadap *Factor* pada perjanjian *Factoring* adalah suatu pengkajian mengenai perlindungan hukum bagi *client* dilihat dari klausula-klausula perjanjian .

² Philipus M. Hadjon, *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat di Indonesia*, Bina Ilmu, Surabaya, 1987, h.2 – 3

3. Alasan Pemilihan Judul

Pemilihan judul tulisan ini didasarkan pada kerangka pemikiran di bawah ini, yaitu:

- 1) Lembaga pembiayaan *factoring* merupakan lembaga pembiayaan yang relatif tidak memerlukan agunan (*collateral*) sebagai jaminan dalam pengajuan dana. Kondisi demikian tentunya akan sangat bermanfaat bagi perusahaan menengah ke bawah untuk memperlancar usahanya.
- 2) Bisnis anjak piutang atau *factoring* merupakan bisnis yang cukup aman karena sistem pembiayaannya dilakukan berdasarkan *assets based financing*.³ Pembiayaannya diberikan berdasarkan atas tagihan yang diterima, sehingga penyaluran dananya benar-benar untuk transaksi riil yang sudah terjadi dan bisa lebih fokus untuk modal kerja perusahaan.
- 3) Prospek bisnis anjak piutang atau *factoring* di Indonesia menurut Presiden Direktur PT Niaga *International Factors* cukup cerah, yang terindikasi dari nilai pembiayaan anjak piutang yang disalurkan oleh PT Niaga *FACTORING* untuk tahun 2002 mencapai Rp 110 miliar. Sementara untuk tahun 2003 ini nilainya diperkirakan meningkat dua kali lipat sehubungan dengan melonjaknya permintaan impor *factoring* dari

³ Bank Ekspor Indonesia, *Newsletter*, 22 April 2003, dikutip dari Bisnis Indonesia, 21 February 2003, www.bexi.co.id/newsletter/archive/n13asp

negara-negara di Eropa, Asia dan beberapa negara lain diluar Amerika Serikat.⁴

4. Tujuan dan Manfaat Penulisan

Penulisan skripsi ini terutama dimaksudkan untuk memenuhi tugas dan syarat-syarat guna mencapai gelar kesarjanaan dalam bidang hukum bisnis pada Fakultas Hukum Universitas Airlangga (non reguler).

Selain itu penyusunan dan penulisan skripsi ini diharapkan juga dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu hukum khususnya hukum pembiayaan dan hukum perjanjian di Indonesia.

Dengan demikian diharapkan pula skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi masyarakat berupa pemahaman-pemahaman mengenai apa dan bagaimana perjanjian *factoring* itu sehingga masyarakat dapat mengambil manfaatnya. Bagi aparat penegak hukum, materi dalam skripsi ini akan memberikan manfaat khususnya dalam rangka penegakan hukum atas peraturan-peraturan mengenai *factoring*. Bagi kalangan akademisi, diharapkan skripsi ini menjadi pemacu dalam melakukan pengkajian-pengkajian terhadap

⁴ *Ibid*

permasalahan hukum yang terjadi dalam masyarakat, khususnya yang berkaitan dengan perjanjian *factoring*.

Akhirnya penulisan ini diharapkan bermanfaat sebagai tambahan pengetahuan, pengalaman, dan wawasan penulis tentang lembaga pembiayaan pada umumnya dan *factoring* khususnya.

5. Metode Penulisan

1) Pendekatan Masalah

Dalam mengkaji permasalahan yang diangkat dalam penulisan skripsi ini digunakan pendekatan yuridis normatif, yakni suatu pendekatan terhadap aturan hukum yang terkait dengan masalah yang diteliti.

2) Sumber Bahan Hukum

Sumber bahan hukum untuk penyusunan dan penulisan skripsi, adalah:

- a. Bahan hukum primer, yaitu yang bersumber dari peraturan perundang-undangan yang mengatur masalah *factoring*.
- b. Bahan hukum sekunder, yaitu yang bersumber dari literatur-literatur seperti buku, artikel-artikel dari media cetak, internet yang berkait dengan pokok pembahasan dalam skripsi ini.

3) Prosedur Pengumpulan dan Pengolahan Bahan Hukum

Dalam upaya menggali, memperoleh dan mengumpulkan bahan hukum yang diperlukan dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini dilakukan dengan melalui studi kepustakaan. Setelah bahan hukum yang dibutuhkan terkumpul dan untuk memudahkan penyusunan dan penulisan skripsi ini, maka dilakukan penyelesaian, pemilahan dan pengklasifikasian guna menjawab rumusan permasalahan yang diajukan. Penjelasan, pemilahan dan pengklasifikasian bahan hukum yang telah terkumpul tersebut dibuat secara sistematis agar alur pemikirannya dapat runtut dan sesuai dengan pokok-pokok permasalahan yang ada dalam skripsi ini.

4) Analisis Bahan Hukum

Setelah bahan hukum yang dibutuhkan dalam skripsi ini terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah dilakukan analisis normatif, yang artinya seluruh bahan hukum yang telah terkumpul tersebut dianalisis dengan aturan hukum yang berlaku.

6. Pertanggungjawaban Sistematika

Dalam skripsi ini, berdasarkan permasalahan yang diangkat dan beberapa hal yang telah diuraikan tersebut diatas, maka susunan materi penulisan skripsi ini dibagi dalam 4 (empat) bab dengan sistematika sebagai berikut:

Di dalam bab I, yang merupakan pendahuluan ini berupa garis besar dari keseluruhan penulisan skripsi ini atau dengan kata lain penulis ingin mengantarkan kepada para pembaca untuk mengetahui alasan mengapa penulisan ini perlu dilakukan, atau dengan perkataan lain penulis hendak memaparkan hal-hal yang melatar-belakangi penulisan, yang disertai pula dengan perumusan masalah, maksud dan tujuan penulisan serta kegunaan penulisan. Dengan adanya pendahuluan ini akan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca, sehingga dapat diharapkan mempermudah pembaca dalam mengetahui garis besar dari penulisan skripsi ini untuk mengetahui dan memahami bab-bab selanjutnya.

Pada bab II dalam skripsi ini, dibahas mengenai keberadaan perjanjian *factoring* dalam hukum pembiayaan dan perjanjian yang ada di Indonesia. Secara garis besarnya, dalam bab II ini akan dijelaskan mengenai mekanisme perjanjian *factoring*. Berdasarkan mekanisme tersebut dapat diketahui hubungan hukum para pihak dalam perjanjian *factoring*. Hal ini penting untuk mengetahui hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *factoring*.

Sedang pada bab III, dibahas tentang akibat hukum klausula yang bersifat berat sebelah dalam perjanjian *factoring*. Berdasarkan klausula-klausula tersebut, dapat ditelaah klausula yang bersifat berat sebelah yang membuat posisi para pihak tidak seimbang.

Sebagai penutup dari keseluruhan uraian pembahasan skripsi ini, dalam bab IV akan ditarik suatu kesimpulan yang merupakan jawaban dari pembahasan daripada bab-bab yang sebelumnya yang akan disertai pula dengan rekomendasi-rekomendasi sebagai saran, sehingga dapat diketahui jawaban mengenai penyelesaian perlindungan hukum bagi *client* terhadap *factor* pada perjanjian *factoring*.

BAB II

MEKANISME DAN HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PEMBIAYAAN *FACTORING*

1. Mekanisme *Factoring*

Lembaga pembiayaan anjak piutang atau *factoring* menurut Keppres No. 61/1988 adalah “Suatu usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari suatu perusahaan yang terbit dari suatu transaksi perdagangan dalam dan luar negeri.” Pasal 6 (b) Kepmenkeu No. 1251/KMK 013/1988 menambahkan bahwa “kegiatan anjak piutang atau *factoring* adalah penata-usahaan penjualan kredit serta penagihan piutang perusahaan *client*.” Jadi inti dari kegiatan anjak piutang atau *factoring* adalah transaksi bisnis pengalihan piutang atau kalimat sederhananya adalah jual beli piutang dimana didalamnya terdapat beberapa pihak atau unsur yang saling berhubungan satu sama lainnya, sehingga membentuk satu mata rantai yang saling menguntungkan. Unsur atau para pihak tersebut adalah⁵ :

- a) Perusahaan *factoring* (*factor*)

⁵ Munir Fuady, *Hukum tentang Pembiayaan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999 h. 57

b) *Client*

c) *Customer*

Perusahaan anjak piutang adalah perusahaan yang akan membeli/menerima pengalihan piutang. Perusahaan *factor* dapat didirikan oleh:

- Perusahaan yang khusus bergerak dibidang *factoring*.
- Perusahaan *multi finance*, yang disamping bergerak dibidang *factoring*, juga bergerak di bidang usaha finansial lainnya, seperti bidang usaha *leasing*, *consumer finance*, kartu kredit dan sebagainya.
- Bank, berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 seperti yang telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 Pasal 6 huruf I diperkenankan pula beroperasi di bidang usaha ini.

Client adalah pihak yang mempunyai piutang dan piutang mana akan dialihkan kepada perusahaan *factor*. Pasal 1 huruf m dari Keputusan Menkeu No. 1251/KMK.013/1988 memberi arti pada *client* "sebagai suatu perusahaan yang menjual dan atau mengalihkan piutang atau tagihannya yang timbul dari transaksi perdagangan kepada perusahaan *factor*." Dengan demikian *client* disyaratkan haruslah merupakan suatu perusahaan. Berarti usaha dagang perorangan tidak dimungkinkan untuk menjual piutangnya dengan cara *factoring*. Namun hal ini juga bukan berarti harus merupakan badan hukum,

seperti PT⁶ atau koperasi.⁷ Bisa saja perusahaan yang bukan badan hukum, seperti firma⁸, CV⁹, dan sebagainya.¹⁰

Customer, yakni debitur yang berhutang pada *client*. Bagi suatu bisnis *factoring*, *customer* merupakan unsur yang penting untuk diperhatikan, mengingat *customer*lah yang akan melunasi pembayaran, sehingga *customer*lah yang menentukan macet tidaknya tagihan. Untuk itu kemampuan membayar *customer* mestilah diperhatikan benar-benar, sebelum suatu perusahaan *factor* membeli piutang, mengingat bisnis *factoring* tidak mengenal agunan.

Kemudian unsur lain dari bisnis *factoring* adalah piutang. Piutang merupakan obyek dari bisnis *factoring*, baik yang terbit dari transaksi dagang (*account receivables*) maupun yang terbit dari transaksi kredit (*promissory notes*)¹¹. Sungguhpun demikian tidak semua piutang dapat dijadikan obyek bisnis *factoring*, seperti kredit bank misalnya. Meskipun kredit bank adalah

⁶ PT adalah Perseroan Terbatas, tunduk pada UU No. 1 / 1995 Tentang Perseroan Terbatas

⁷ Koperasi adalah badan hukum yang terdiri atas perkumpulan orang, tunduk pada UU No. 25/1995

⁸ Firma, Pasal 16 KUH Dagang

⁹ CV adalah Perseroan Komanditer, Pasal 19 s/d Pasal 20 KUH Dagang

¹⁰ Munir Fuady, *Op.Cit.*, h 71

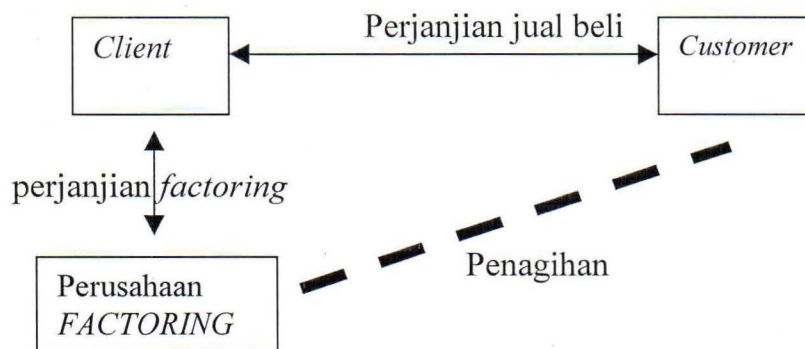
¹¹ Rahmi Jened, *Transparant sheet*, Perjanjian Factoring MMRJ 40, 41

juga piutang dan dapat pula dialihkan, tapi secara historis-tradisional bukanlah merupakan obyek bisnis *factoring*.¹²

Disamping unsur-unsur tersebut diatas masih ada kemungkinan masuknya pihak keempat, yaitu pihak bank sebagai perantara antara pihak perusahaan *factor* dengan *customer* apabila transaksi tersebut dilakukan bukan dalam bentuk pengalihan piutang yang berasal dari *account receivables*, melainkan melalui pemberian *promissory notes*.

Secara sederhana, transaksi *factoring* digambarkan sebagai berikut:

Sumber skema : Rahmi Jened¹³



Keterangan:¹⁴

- Terjadi jual beli antara perusahaan dengan pelanggan dengan penundaan pembayaran.
- Manakala perusahaan membutuhkan dana dapat datang kepada perusahaan *factoring*

¹² Munir Fuady. *Op.Cit.*, h. 71

¹³ Rahmi Jened, *Op.Cit.* MM RJ40

¹⁴ *Ibid*

- Sebelum terjadi transaksi *factoring*, *factor* minta notification letter *client* berisi persetujuan *customer* atas pengalihan piutang.
- Terjadi perjanjian *factoring* antara perusahaan dan perusahaan *factoring*. Perusahaan berposisi sebagai *client*, perusahaan *factoring* berposisi sebagai *factor*.
- Initial payment dari *factor* kepada *client*.
- Setelah jatuh tempo *customer* bayar kepada *factor*.
- Refund payment dari *factor* kepada *client*.

Adapun urutan mekanisme perjanjian *factoring*nya adalah sebagai berikut:

Client mengisi dan melengkapi data permohonan pengajuan *factoring* yang telah disiapkan oleh perusahaan *factor*. *Factor* sebelum menyetujui permohonan tersebut melakukan penelitian dan pengecekan terhadap *customer client* terutama kemampuan *customer* untuk membayar tagihan yang dijual. Bila semua memenuhi syarat maka *factor* atas dasar persetujuan dari *customer*, melakukan pembayaran awal kepada *client* dan menyelesaikan sisanya pada saat *customer* melunasi piutang tersebut. Taksiran atas harga piutang tersebut dengan merujuk pada salah satu tawaran perusahaan *factoring* di Amerika Serikat, Platinum Funding Corporation, pada umumnya 85%¹⁵ dari jumlah tagihan seluruhnya tergantung dari umur tagihan dan berapa persen fee yang akan ditarik oleh *factor*. Pembayaran awal yang diterima oleh *client* adalah

¹⁵ Platinum Funding Corporation, USA /platinum.funding.corp.com/newoperate.html.
12/04/2003

65-70%¹⁶ dari harga jual piutang dan biasanya umur rata-rata tagihan berkisar antara 30 sampai dengan 100 hari. Makin panjang umur tagihan maka makin besar *fee* yang akan diperoleh oleh *factor*. Beberapa biaya yang biasanya dibebankan pada *client*, adalah¹⁷:

- a) jasa *non financing*
- b) *initial payment charge* sekitar 2-3% prime rate
- c) komisi *factoring*, yang dibedakan lagi atas *domestic factoring* 0.5-1,5% dari tagihan dan *internasional factoring* 0,75 – 2% dari tagihan.¹⁸

Selain itu transaksi *factoring* dapat juga terjadi dengan pendiskontoan *promissory notes* (*pronote*) yang terbit dari transaksi kredit¹⁹. Dalam transaksi ini ada keterlibatan pihak Bank. Bank yang akan membayar kepada *factor* berdasarkan *pronote* yang telah diendorse dan memungut pelunasan *pronote* dari *customer*. Sama dengan transaksi *factoring* diatas hubungan hukum yang terjadi antara *client* dan *customer* adalah hubungan jual beli sedang antara *client* dengan *factor* diikat dengan perjanjian *factoring*.

¹⁶ *Ibid*

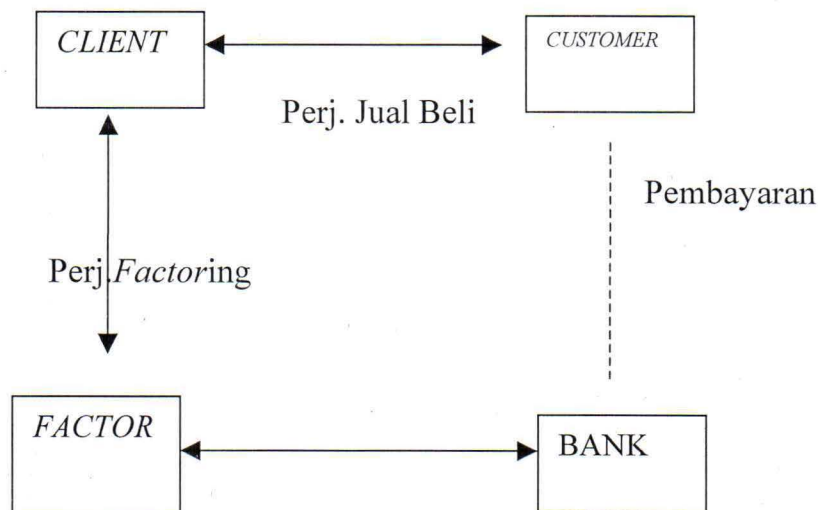
¹⁷ Agus Widyanoro, Rahmi Jened, *Aspek Yuridis Anjak Piutang*, Lembaga Penelitian Universitas Airlangga, Surabaya, 1996, h. 18-19

¹⁸ Rahmi Jened, *Op.Cit*, MMRJ 44

¹⁹ *Ibid*

Berikut adalah mekanisme transaksi *factoring* dengan pendiskontoan *pronote* (*promissory note*) yang terbit dari transaksi kredit.

Sumber skema: Rahmi Jened²⁰



Keterangan:²¹

- Transaksi jual beli antara *client* dan *customer*.
- *Promissory note* dari *customer* di *endorse* kepada *factor* oleh *client*.
- *Factor* dibayar oleh *client* atas *pronote* setelah didiskon.
- *Pronote* jatuh tempo diberitahukan *customer* oleh *factor*.
- Bank membayar kepada *factor*
- Bank memungut pembayaran *pronote* dari *customer*.

Jika transaksi *factoring* tersebut merupakan transaksi internasional, akan melibatkan dua perusahaan *factor* yang terlibat yaitu *export factor* yang

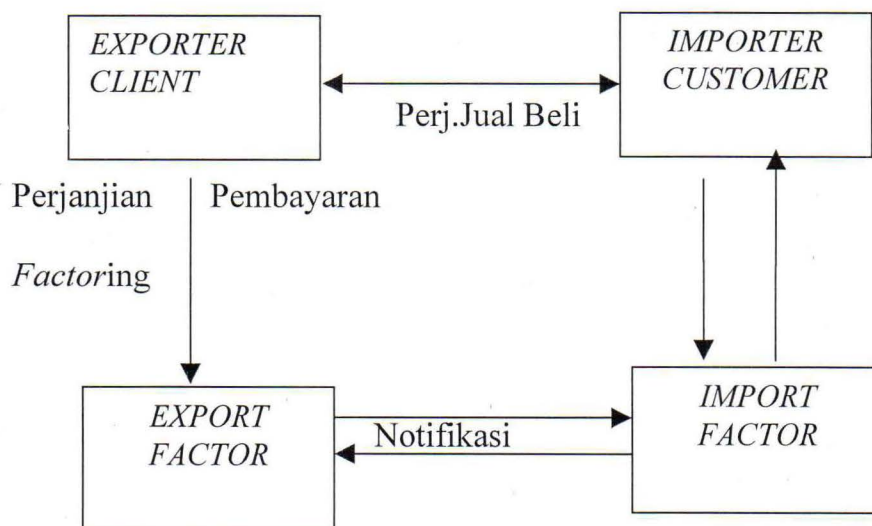
²⁰ Rahmi Jened, *Op.Cit.* MMRJ41

²¹ *Ibid*

terdapat di negara pihak *customer* dan *import factor* yang terdapat pada negara pihak *client*.²² Pertama terjadi transaksi jual beli antara *client* (*exporter*) dengan *customer* yang berada dinegara lain (*importer*). Dengan segera barang yang diminta dikirim oleh *exporter* diikuti dengan pengiriman *invoicenya*. Berdasarkan *copy invoice* yang diserahkan pada *export factor*, *exporter* mendapatkan dana. Selanjutnya *copy invoice* diserahkan pada *import factor*. *Import factor* melakukan penagihan *importer* yang membayarnya pada saat tanggal jatuh tempo *invoice*. Segera *import factor* membayarkan pada *export factor* yang mekanismenya dapat dilihat pada diagram berikut ini.

²² Munir Fuady, *Op..Cit.* h. 57

Sumber skema : Rahmi Jened²³



Keterangan :²⁴

Transaksi jual beli antara *client (exporter)* dan *customer (importer)*.

Pengiriman barang oleh *exporter*.

Pengiriman *invoice* kepada *importer*.

Copy invoice diserahkan kepada *export factor*

Export factor serahkan *copy invoice* pada *import factor*.

Import factor melakukan penagihan

Importer membayar kepada *import factor*

Import factor bayar kepada *export factor*

Export factor bayar kepada *client (exporter)*

²³ Rahmi Jened, *Op.Cit.* MMRJ 42

²⁴ *Ibid*

Sebagaimana dijelaskan diatas, transaksi *factoring* adalah transaksi pengalihan piutang, dimana piutang yang dimiliki oleh *client* dijual kepada perusahaan *factor*. Dengan demikian ketika melakukan suatu transaksi *factoring*, para pihak perlu juga memperhatikan ketentuan *cessie*, *subrogasi* dan *novasi* mengingat ketiga bentuk hubungan hukum ini mempunyai hubungan erat dengan *factoring*.

Cessie sebagaimana diatur pada pasal 1459 jo 613 KUH Perdata adalah penyerahan akan piutang-piutang atas nama dan kebendaan tak bertubuh lainnya, dilakukan dengan jalan membuat suatu akta otentik atau di bawah tangan, dengan mana hak-hak atas kebendaan itu dilimpahkan kepada orang lain. Pengertian *cessie* adalah penyerahan piutang dari kreditur lama kepada kreditur baru dan dilihat dari segi *cessienya*, maka *factor* sebagai pembeli piutang disebut juga dengan *cessionaries*, sementara *cedent* adalah pihak *client* yang menjual piutangnya. *Customer* atau *debitur* atau pihak yang berutang disebut dengan *cessus*²⁵.

Adanya penerapan ketentuan Pasal 613 KUH Perdata tersebut diatas membawa konsekuensi pada transaksi *factoring* yaitu untuk setiap transaksi harus disertai pelimpahan hak melalui suatu akta *cessie* yang didahului

²⁵ Munir Fuady, *Op.Cit.* h.74

pemberitahuan dari kreditur lama kepada kreditur baru atau adanya persetujuan tertulis dari debitur tentang pengalihan piutang.

Sedangkan *subrogasi* atau penggantian hak-hak si berpiutang oleh seorang pihak ke-tiga, yang membayar kepada si berpiutang itu, terjadi baik dengan persetujuan maupun demi undang-undang (pasal 1400 KUH Perdata). Subrogasi adalah perpindahan hak kreditur kepada pihak ketiga. Subrogasi dapat terjadi karena undang-undang maupun karena perjanjian. Meskipun diketahui antara subrogasi dan *cessie* ada persamaan yaitu adanya penggantian subyek kreditur dengan debitur yang tetap, masih terlihat juga perbedaannya. Pada *cessie* tekanan diletakkan pada tagihannya sebagai suatu *zaak*, sedang pada subrogasi yang lebih menonjol adalah hubungan hukumnya antara kreditur (*client*) dan debitur (*customer*), dimana ada pihak ketiga (perusahaan *factor*) yang terlibat didalamnya sebagai pengganti kreditur asal²⁶.

Novatie dalam KUH Perdata terjemahan Soebekti diterjemahkan menjadi pembaharuan utang, sementara Undang-undang sendiri tidak memberikan perumusan tentang apa itu yang dimaksud dengan *novatie*.²⁷ *Novatie* menurut Pasal 1413 KUH Perdata dibedakan atas tiga, yaitu:

²⁶ J.Satrio, *Cessie, Subrogatie, Novatie, Kompensatie & Percampuran Hutang, Alumni*, 1999, Bandung, h..60-61

²⁷ Munir Fuady, *Op.Cit.* h.73

- a) *Novatie* obyektif, adalah kondisi dimana seorang debitur melakukan perikatan hutang baru untuk kepentingan kreditur menggantikan hutang lama yang dihapus.
- b) *Novatie* subyektif pasif, peralihan hutang dari debitur lama kepada debitur baru.
- c) *Novatie* subyektif aktif, keadaan dimana ditunjuk kreditur baru menggantikan kreditur lama, dimana hutang debitur terhapus pada kreditur lama dan beralih pada kreditur baru.

Perbedaan antara subrogasi dan novasi, dalam hal ini novasi subyektif terletak pada posisi hutang setelah tindakan itu dilakukan.

2. Hubungan Hukum

Hubungan hukum atau perikatan yang terjadi antara para pihak dalam transaksi *factoring* didasarkan pada perjanjian yang mengikat diantara para pihak yang terlibat didalamnya. Hukum perjanjian di Indonesia sendiri tidak mensyaratkan harus tertulis, namun demikian untuk transaksi *factoring* sebaiknya dilakukan secara tertulis dalam rangka mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan mengingat tingginya risiko bisnis ini.

Pada dasarnya perjanjian tersebut dibuat dan terikat Pasal 1320 KUH Perdata sebagai satu dasar sah nya perjanjian serta adanya asas kebebasan

berkontrak yang tercantum dalam Pasal 1338 ayat 1 KUH Perdata. Pasal 1338 ayat 1 KUH Perdata menyatakan bahwa “Setiap perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Adanya perjanjian yang mereka buat, maka mereka telah membuat suatu undang-undang tersendiri bagi mereka dan berdasarkan asas mana, para pihak di dalam suatu perikatan dapat menentukan atau mempunyai kewenangan menurut pemikiran sendiri apa-apa yang menjadi kehendak mereka, baik hak maupun kewajibannya, dengan pembatasan bahwa perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, ketertiban umum, kesusilaan maupun kepatutan.”

Seperti yang disebut diatas, suatu perjanjian sah menurut hukum jika memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dalam Pasal 1320 KUH Perdata yaitu:

- a) Kesepakatan para pihak untuk saling mengikatkan diri
- b) Kecakapan para pihak untuk membuat suatu perjanjian
- c) Objek tertentu
- d) Causa yang dihalalkan

Sepakat atau kesepakatan para pihak adalah pernyataan kehendak para pihak untuk masuk dalam satu perjanjian tanpa adanya tekanan atau paksaan dari seseorang. Pernyataan kehendak ini didasarkan atas dua unsur, yaitu:²⁸

- a) Penawaran, merupakan pernyataan kehendak yang mengandung usul untuk mengadakan perjanjian;
- b) Akseptasi, merupakan penawaran kehendak yang menerima penawaran.

Penawaran dan akseptasi merupakan kehendak salah satu pihak dan disetujui oleh pihak lain.

Kecakapan, menurut Subekti²⁹ seseorang yang dikatakan cakap menurut hukum adalah setiap orang yang sudah dewasa atau akil baliq dan sehat pikirannya. Obyek tertentu, adalah apa yang diperjanjikan yang didalamnya terkandung hak dan kewajibannya diantara kedua belah pihak. Pada transaksi *factoring*, obyek ada dua. Obyek pertama merupakan obyek perjanjian jual beli antara *customer* dan *client* berupa barang/produk dan yang kedua adalah obyek perjanjian *factoring* itu sendiri, yaitu berupa barang tak berwujud (tagihan belum jatuh tempo).

²⁸ Gianto Al Imron, *Agunan Hak Atas Tanah Dalam Hutang Piutang*, Amrta, Vol3, No.3, Juli-September 2001: h.238

²⁹ R. Soebekti, *Op. Cit.* h.3

Causa yang halal, disini adalah isi perjanjian baik dalam perjanjian jual beli maupun dalam perjanjian *factoring* adalah tidak dilarang oleh undang-undang.

Suatu perjanjian apabila tidak memenuhi syarat pertama dan kedua maka perjanjian perjanjian tersebut dapat dibatalkan (*vernietigbaar*)³⁰, yang artinya perjanjian tersebut tetap mempunyai kekuatan hukum sama dengan perjanjian yang dibuat secara sah bila tidak ada pembatalan. Sedangkan bila syarat ketiga dan keempat tidak dipenuhi maka perjanjian tersebut “batal” atau “batal demi hukum” (*nietig*)³¹ yang artinya sejak ditutupnya perjanjian ini tidak mempunyai kekuatan hukum sama sekali.

Kembali pada hubungan hukum dalam transaksi *factoring*, para pihak yang terlibat dalam transaksi *factoring* dalam hal ini ialah *client*, *customer*, perusahaan *factor* bahkan mungkin ditambah dengan keterlibatan lembaga lain, seperti : Bank, *exporter factor* maupun *importer factor*. Mereka akan saling terikat untuk memenuhi hak dan kewajibannya. Pihak yang satu berkewajiban memberi prestasi, sedang pihak yang lain berhak atas prestasi³².

³⁰ Munir Fuady, *Hukum Kontrak*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, h. 34

³¹ *Ibid.*

³² Munir Fuady, *Op. Cit.* h.87

Mengingat begitu banyak pihak yang terlibat dalam transaksi *factoring* ini maka hubungan hukum yang ada diantara mereka terwujud dalam beberapa perjanjian sebagai berikut:

- a) Perjanjian jual beli antara *client* dengan *customer*. Aspek hukumnya adalah Pasal 1457 jo 1533 KUH Perdata serta Pasal 1459 jo 613 KUH Perdata. Perjanjian jual beli sebagai perjanjian pokok dan mengingat obyeknya adalah piutang harus diikuti dengan *Cessie*. Perjanjian jual beli dalam transaksi *factoring* merupakan perjanjian pokok adalah juga merupakan perjanjian utang piutang.³³

Pada perjanjian jual beli tersebut diatas, terjadi perikatan antara *client* dan *customer* . Menurut Pasal 1457 KUH Perdata, “jual beli adalah persetujuan, dengan mana pihak yang satu mengikatkan diri untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan”. Perumusan tersebut jelas membawa makna bahwa perjanjian jual beli membawa akibat hukum bagi para pihak, yaitu sipenjual wajib menyerahkan barang dan pembeli berkewajiban untuk membayar. Apakah pembayaran tersebut tunai atau meminta tempo tergantung kesepakatan para pihak. Terhadap pembayaran tunai, tidak

³³ Agus Widyantoro dkk., *Op.Cit.* h.23-24

ada masalah.. Masalah baru timbul bila *client* membutuhkan uang kas yang sangat besar untuk operasionalnya, sedang aktiva yang dimilikinya hanyalah berupa piutang-piutang yang belum jatuh tempo. Salah satu alternatif yang memungkinkan untuk memenuhinya adalah dengan memanfaatkan piutang-piutang tersebut yaitu dengan cara mengalihkan atau memfaktorkan piutang-piutang *client* kepada perusahaan anjak piutang atau *factoring*.

- b) Perjanjian *factoring*, yaitu hubungan hukum yang terjadi antara *client* dan perusahaan *factor* merupakan perikatan kedua belah pihak dalam transaksi *factoring*. Dengan mengecualikan *factoring without recourse*, Pasal 1535 KUH Perdata, perjanjian *factoring* adalah merupakan perjanjian *accessoir*.³⁴

Perikatan jual beli antara *client* dengan *customer* dapat dipastikan telah memenuhi ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata untuk sahnyanya suatu perjanjian, mengingat pada perjanjian jual beli antara *client* termaksud dengan *customer* tersebut menunjukkan adanya subjek atau para pihak, obyek yang diperjanjikan, kemampuan para pihak untuk mengadakan perjanjian dan adanya klausula yang dihalalkan. Kedua belah pihak disini menyatakan

³⁴ Munir Fuady, *Op.Cit.* h.82

kesepakatan untuk terikat dalam suatu perjanjian jual beli atas barang dan/jasa sehingga klausula-klausula yang tercantum dalam perjanjian jual beli tersebut merupakan hasil kesepakatan kedua belah pihak, misalnya : klausula cara pembayaran, cara pengiriman, asuransi, sanksi bila terjadi wanprestasi atas perjanjian tersebut dan klausula-klausula lainnya yang dicantumkan dalam perjanjian jual beli tersebut sebagaimana kesepakatan kedua belah pihak.

Menjadi masalah apakah perjanjian *factoring* yang merupakan perwujudan hubungan hukum antara *client* dan perusahaan *factor* dapat memenuhi unsur-unsur asas kebebasan berkontrak? Mengingat pada umumnya perjanjian *factoring* berbentuk perjanjian baku (*standard form*). Dikatakan bersifat “baku” karena, baik perjanjian maupun klausula-klausula yang ada didalamnya, tidak dapat dan tidak mungkin dinegosiasikan atau ditawar-tawar oleh pihak lainnya³⁵. Artinya perjanjian tersebut berikut klausula-klausula didalamnya merupakan hasil rancangan perusahaan *factor* dimaksud, disiapkan dan diberlakukan terhadap semua *client* mereka tanpa pandang bulu.

Disini tampak perbedaan dengan perjanjian jual beli sebelumnya terutama karena kedudukan perusahaan *factor* lebih dominan daripada *client*.

³⁵Gunawan Widjaja, Achmad Yani, *Hukum Tentang Perlindungan Konsumen*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2001, h.53-53

Client yang bermaksud mengajukan pengalihan piutang seolah-olah tidak mempunyai opsi kecuali segera menandatangani perjanjian tersebut dalam rangka mendapatkan dana segar. Kondisi seolah-olah tidak adanya opsi bagi *client* sama sekali tidak menyudutkan posisi *client*, dalam hal ini *client* tetap mempunyai pilihan, yaitu mempunyai kebebasan untuk tetap terlibat atau tidak terlibat dalam suatu perjanjian *factoring* mengingat asas kebebasan berkontrak mempunyai dua pengertian sekaligus bagi setiap individu. Disatu pihak setiap orang bebas memutuskan, dengan siapa dia melakukan ikatan perjanjian. Dipihak lain, setiap orang bebas menentukan ikatan perjanjiannya atau memiliki kebebasan menentukan isi perjanjian³⁶. Namun demikian, asas kebebasan berkontrak tersebut juga dibatasi oleh perundang-undangan dan norma-norma kesusilaan. Dengan kata lain, sejauh tidak mengganggu kepentingan orang lain dan ketertiban umum, setiap individu bebas menyelenggarakan kepentingan pribadinya.

Alasan utama yang menjadi pertimbangan *client* untuk tetap melakukan transaksi *factoring* adalah kemudahan memperoleh bantuan dana tanpa agunan dalam waktu yang relatif singkat dalam rangka mempertahankan kelancaran usahanya.

³⁶ Jur. M.Udin Silalahi, Artikel *Suatu Pengecualian dari Asas Kebebasan Berkontrak*, Hukum online, 14/02/2003

BAB III

KLAUSULA-KLAUSULA PERJANJIAN *FACTORING* YANG MENCERMINKAN KETIDAKSEIMBANGAN PARA PIHAK

1. Isi Perjanjian Factoring

Seperti telah dikemukakan pada bab sebelumnya, transaksi *factoring*, pada mulanya dimulai dari transaksi jual beli antara *client* dengan *customer*. *Client* menjual barang dan atau jasa kepada *customer* secara kredit atau penundaan pembayaran baik untuk jangka pendek atau jangka menengah, sehingga nampak bahwa perjanjian *factoring* bersifat '*accessoir*' (tambahan) yang sangat tergantung pada perjanjian pokoknya, yaitu perjanjian jual beli tersebut diatas. Jadi ada tidaknya perjanjian *factoring* tergantung dari perjanjian pokoknya.

Terhadap transaksi jual beli tersebut, *customer* dalam hal ini dapat menerbitkan "*Promissory Note*" sebagai surat pengakuan utang atau cukup dalam surat tagihan faktur dengan pencantuman tanggal pembayaran yang akan dilakukan. Piutang sendiri merupakan salah satu bagian dari aktiva lancar perusahaan, namun demikian tidak dapat dipergunakan memenuhi kebutuhan akan uang kas dalam rangka operasional perusahaan karena bukan merupakan alat pembayaran yang sah. *Client*, dalam rangka mendapatkan

dana segar (*fresh money*) dapat menawarkan piutang-piutang tersebut kepada perusahaan *factoring*. Perusahaan *factoring* yang berminat membeli piutang tersebut kemudian melakukan penilaian terhadap *client* apakah cukup layak diberi fasilitas pembiayaan atau tidak. Penilaian tersebut paling tidak meliputi *capital, character, capacity* dan *condition* ³⁷ :

- a) *Capital*, bagaimana komposisi modal perusahaan si *client* dan bagaimana *cashflow*nya.
- b) *Character*, ini menyangkut karakteristik perusahaan tersebut apakah merupakan perusahaan padat modal, perusahaan padat karya BUMN, PMA atau hanya swasta murni saja.
- c) *Capacity*, penilaian meliputi kapasitas produksi per tahun, kemampuan manajemen perusahaan dan sebagainya.
- d) *Condition*, bagaimana masalah pemasarannya, apakah saat ini termasuk perusahaan bermasalah? dan lain-lain.

Bila penilaian yang diberikan oleh perusahaan *factoring* positif maka *client* wajib mengajukan dan melengkapi aplikasi permohonan yang disodorkan oleh perusahaan *factoring* kepada *client* dan menandatangani perjanjian *factoring*. Lazimnya isi perjanjian *factoring* telah dibakukan (*standard form*), yang artinya ketentuan dan syarat-syarat (klausula) dalam perjanjian telah dipersiapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh perusahaan *factor* dan wajib dipenuhi oleh *client* yang setuju untuk melaksanakan perjanjian *factoring*, setelah melalui pertimbangan tertentu sebagai salah satu

³⁷ Agus Widyantoro dkk, *Op.Cit.*, h.11

alternative pembiayaan. Argumentasi yang sering dikemukakan mengenai *standar form* ini adalah keinginan untuk mencapai keseragaman (*uniformity*), kedayagunaan (*efficiency*) dan pengawasan (*control*) yang relatif lebih mudah.³⁸

Meski ada beberapa bentuk perjanjian *factoring* yang berbeda antara perusahaan *factor* yang satu dengan lainnya, namun isi perjanjian *factoring* sekurang-kurangnya memuat keterangan umum dan latar belakang perusahaan *client* maupun *customer* yang meliputi keterangan-keterangan tentang: nama dan bentuk perusahaan; nomor pendaftaran perusahaan; alamat jelas dan nomor telepon; jenis atau bidang usaha; penanggung jawab dan jabatannya dan ketentuan, persyaratan yang disusun dalam satu format perjanjian, sebagai berikut:

Pasal 1. Uraian pengertian tentang istilah dan ungkapan mengenai: penjualan kredit, cadangan biaya tak terduga, resiko kredit, penjualan kredit, nasabah, piutang, tanggal jatuh tempo, biaya pajak piutang, biaya pembayaran awal, pembayaran awal, insolvensi, hukum, tanggal penyelesaian solvensi, penjual kredit yang tak disetujui, judul. Tujuan dari klausula ini adalah untuk

³⁸ Rahmi Jened, *Beberapa Catatan Hukum PP Nomor 6 Tahun 1997 Tentang Waralaba*, Yuridika, Vol.14, No. 5, September-Oktober 1999 : 351

mencapai kesamaan persepsi antara kedua belah pihak sebagaimana penjelasan dibawah ini:

Angka 1, Penjualan kredit adalah penjualan kredit yang disetujui oleh pihak *client* berdasarkan pasal 9 perjanjian ini.

Angka 2, Cadangan biaya tak terduga adalah dana yang disimpan oleh perusahaan *factor* (dalam format perjanjian ini adalah Bank) atas tanggungan klien dan tunduk pada ketentuan seperti yang akan ditetapkan dibawah ini, berupa sejumlah dana yang merupakan hutang pihak klien kepada pihak Bank sehubungan dengan adanya Perjanjian ini atau karena alasan lain sebagaimana dinyatakan lebih terperinci pada pasal 8 Perjanjian ini.

Angka 3, Resiko Kredit yang berkenaan dengan suatu Piutang, adalah suatu resiko kerugian atau tidak adanya pembayaran yang disebabkan kelalaian atau kegagalan Nasabah untuk membayar penuh hutangnya pada tanggal jatuh tempo dengan ketentuan bahwa kelalaian atau kegagalan tersebut bagaimanapun juga bukan diakibatkan karena Nasabah membantah adanya hutang tersebut atau membantah karena adanya kewajiban untuk membayar penuh atau sebagian dari piutang tersebut dengan alasan atau dalih apapun.

Angka 4, Penjualan Kredit, berarti penjualan barang untuk diserahkan di dalam wilayah Indonesia atau pemberian jasa dalam wilayah Indonesia oleh *client* dengan suatu persyaratan kredit yang dibayar dalam mata uang rupiah.

Angka 5, Nasabah adalah merupakan perusahaan atau perorangan yang membeli atau memakai barang yang ditransaksikan oleh *client* kepadanya secara penjualan kredit.

Angka 6, Piutang berarti kewajiban berdasarkan kontrak di masa lampau, masakini atau masa mendatang dari Nasabah kepada Bank, untuk membayar seluruh atau sebagian jumlah yang berkenaan dengan suatu penjual kredit oleh klien sebagaimana terbukti dari selain faktur yang akan diajukan sesuai dengan Ketentuan Perjanjian ini.

Angka 7, Tanggal Jatuh Tempo berkenaan dengan suatu piutang, berarti tanggal dimana menurut persyaratan Penjualan

Kredit adalah merupakan waktu untuk melakukan pembayaran hutang sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan dari Perjanjian ini.

Angka 8, Biaya anjak Piutang berkenaan dengan suatu piutang adalah biaya yang dihitung berdasarkan prosentasi dari jumlah bruto faktur dari piutang sebagaimana yang dirincikan oleh Bank dalam suatu daftar atau jadwal atau pemberitahuan yang telah atau yang akan disampaikan kepada klien atau berdasarkan suatu atau beberapa tariff tertentu yang sewaktu-waktu akan diberitahukan oleh Bank, tanpa sesuatu pengurangan apapun baik berupa: suatu potongan yang diberikan klien atas pembayaran yang tepat waktu atau karena alasan lain ; suatu kredit yang diberikan oleh klien.

Angka 9, Biaya Pembayaran Awal berkenaan dengan suatu piutang, berarti merupakan biaya yang tariff dihitung secara harian atas dasar tingkat suku bunga pertahun dari nilai piutang ataupun berdasarkan tariff lain yang berlaku dari waktu ke waktu dan diberikan secara tertulis oleh perusahaan *factor* kepada Klien berkenaan dengan Pembayaran Awal atas hutang tersebut. Pada akhir bulan yang pertama setelah dilakukan Pembayaran Awal oleh perusahaan faktor, Biaya Pembayaran tersebut akan dikapitalisasikan dan digabung dengan jumlah Pembayaran Awal bersangkutan. Biaya Pembayaran Awal untuk setiap bulan berikutnya atau bagian dari bulan tersebut akan dihitung atas dasar jumlah seluruh Pembayaran Awal yang dijumlahkan dengan Biaya pembayaran Awal atau biaya-biaya Pembayaran Awal untuk bulan-bulan sebelum bulan yang bersangkutan.

Angka 10, Pembayaran Awal berkenaan dengan suatu piutang berarti suatu jumlah yang diperkenankan atas kebijaksanaan Bank namun tidak melebihi 90 % (sembilan puluh prosen) dari nilai faktur yang wajib dibayar oleh Nasabah, dengan dikurangi: biaya anjak piutang, potongan maksimal yang diperkenankan oleh Klien atas pembayaran yang tepat waktunya atau dengan alasan lain; kredit yang diberikan oleh Klien.

Angka 11, Insolvensi berkenaan dengan Nasabah adalah dalam hal nasabah merupakan perorangan atau suatu firma atau suatu

persekutuan yang terdiri atas beberapa orang, akan berarti salah satu dari hal-hal berikut ini:

1. Nasabah atau sebagian besar anggotanya telah dinyatakan atau diputuskan pailit oleh hakim;
2. Nasabah atau sebagian besar anggotanya telah dikenakan perintah dibawah pengawasan kuratel atas harta kekayaannya atas perintah hakim;
3. Nasabah atau sebagian besar anggotanya telah mengadakan suatu peralihan atau penyelesaian atau pengaturan lain yang sah untuk keuntungan para krediturnya.

Dalam hal Nasabah merupakan suatu perseroan, akan berarti sebagai berikut:

Nasabah dibubarkan oleh keputusan hakim karena ketidak-mampuannya untuk membayar pada saat hutang jatuh tempo; Telah timbul suatu keadaan atau kondisi yang pada pendapat Bank pada intinya sama seperti pada ketentuan-ketentuan diatas.

Angka 12, Hukum, mencakup segala Undang-Undang, peraturan, ordonansi, Peraturan Pemerintah dan peraturan-peraturan lainnya.

Angka 13, Tanggal Penyelesaian berkenaan dengan suatu hutang adalah 7 (tujuh) hari setelah Tanggal Jatuh Tempo atau tanggal lainnya yang sewaktu-waktu akan diberitahukan secara tertulis kepada Klien.

Angka 14, Solvensi berkenaan dengan Nasabah berarti kemampuan Nasabah untuk membayar penuh hutangnya.

Angka 15, Penjualan Kredit yang Tak Disetujui adalah penjualan kredit yang merupakan Penjualan Kredit Yang Disetujui.

Angka 16, Judul pada masing-masing Pasal dalam perjanjian ini hanya bertujuan sebagai pedoman dan tidak dapat dijadikan sebagai alat untuk menafsirkan maksud dari ketentuan-ketentuan dalam Perjanjian ini.

Pasal 2, Penawaran. Merupakan penawaran *client* atas piutangnya kepada perusahaan *factor* ³⁹ dengan cara menyerahkan daftar piutang, salinan

dokumen yang berkaitan dengan piutang yang ditawarkan tersebut dengan jaminan dari *client* bahwa semua dokumen tersebut lengkap dan sah.

Piutang-piutang yang ditawarkan harus merupakan tagihan yang timbul dari transaksi yang sah dan belum dialihkan pada pihak lain.

Pasal 3, Penyerahan Dokumen. Merupakan ketentuan mengenai tanggal waktu dokumen tersebut harus diserahkan. Klien hanya diberi jangka waktu untuk menyerahkan semua dokumen terkait dalam 2 (dua) minggu setelah klien menghubungi bank sebagai perusahaan *factor*. Jangka waktu tersebut dianggap cukup atau layak untuk segala persiapannya.

Pasal 4, Penerimaan. Merupakan ketentuan mengenai diterima atau ditolaknya penawaran tersebut. Bila perusahaan *factor* menerima penawaran tersebut, maka perusahaan *factor* berhak atas segala hak, keuntungan dan kepentingan yang dimiliki oleh *client* baik dahulu, sekarang atau dimasa yang akan datang. Pengalihan berikut kepentingan yang melekat pada piutang.

Pasal 5, Harga Pembelian. Merupakan ketentuan mengenai harga pembelian dari piutang, yaitu harga faktur dikurangi dengan potongan maksimum dan kredit-kredit yang diberikan oleh *client*. Dalam praktek *initial*

³⁹ Perusahaan *factor* pada format perjanjian ini adalah Bank. Sebagaimana diketahui menurut Pasal 6(I) UU No. 10/1998 jo. SK Menkeu No. 1251 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan diperbolehkan beroperasi dibidang usaha pembiayaan.

payment ini bisa mencapai 80% ⁴⁰jika antara perusahaan *factor* dengan *client* sudah terjalin hubungan baik.

Pasal 6, Pembayaran dan Biaya. Merupakan ketentuan mengenai biaya yang menjadi hak perusahaan *factor* atas transaksi ini dan cara pembayaran yang dibayarkan oleh perusahaan *factor* kepada *client* setelah pembayaran piutang oleh *customer*.

Pasal 7, Pembayaran Awal. Merupakan ketentuan mengenai pelaksanaan pembayaran awal atas suatu penjualan piutang yang disetujui yang dihitung atas dasar dan dengan tarif yang tersebut diatas terhitung mulai tanggal diadakannya pembayaran piutang oleh *customer*. Ketegasan pelaksanaan ini berkaitan dengan sisa pembayaran awal sebesar 20% yang menjadi hak *client*.

Pasal 8, Cadangan Biaya Tak Terduga. Merupakan ketentuan mengenai besarnya dana cadangan biaya tak terduga yang disyaratkan oleh perusahaan *factor* dalam rangka mengantisipasi keterlambatan pembayaran oleh *customer*.

Pasal 9, Penjualan kredit yang disetujui adalah ketentuan yang wajib dipenuhi oleh *client* dalam hal memberikan informasi mengenai *customer* bila diminta oleh perusahaan *factor* sehubungan dengan penjualan piutang yang disetujui.

⁴⁰ Rahmi Jened, *Kuliah Hk. Pembiayaan*, 6 November 2002

Pasal 10, Resiko, Ganti rugi dan Pembayaran Kembali. Merupakan ketentuan mengenai resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan *factor* dan pengaturannya bila perusahaan *factor* mengalami insolvensi serta pembelian kembali piutang oleh *client* bila terjadi persengketaan antara *client* dengan *customer*. Bila yang disepakati adalah *factoring without recourse*, maka perusahaan *factor* menanggung semua risiko, ganti rugi yang mungkin terjadi bila ternyata *customer* menunda atau gagal melakukan pembayaran tagihan.

Pasal 11, Kealpaan membayar dan pembayaran kembali berkenaan dengan barang yang ditolak/dikembalikan Merupakan ketentuan mengenai pelaksanaan pembayaran kembali oleh *client* kepada perusahaan *factor* berkaitan dengan sejumlah uang yang telah diterimanya dari perusahaan *factor* tersebut sehubungan dengan penjualan piutang yang ditolak, tidak diambil atau dikembalikan oleh *customer* dalam jangka waktu 30(tigapuluh) hari.

Pasal 12, Pengurangan Jumlah Piutang. Merupakan kesepakatan *client* untuk membayar sejumlah uang kepada perusahaan *factor* berkaitan dengan pengurangan harga piutang ditambah dengan biaya yang telah ditetapkan oleh perusahaan *factor* tanpa melihat apakah pengajuannya diterima atau tidak. Disini artinya *client* setuju membayar kepada perusahaan *factor* sejumlah uang untuk mengganti semua biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan *factor*

dalam rangka penjualan/pengalihan tagihan dimaksud walaupun pengajuannya ditolak.

Pasal 13, Ganti Rugi berkenaan dengan Barang. Merupakan ketentuan mengenai pelaksanaan ganti rugi yang harus diberikan oleh *client* kepada perusahaan *factor* berkaitan dengan setiap tuntutan termasuk ongkos dan biaya yang diajukan oleh *customer* yang ada kaitannya dengan barang yang telah dijual atau dipasok.

Pasal 14, Pajak. Merupakan ketentuan mengenai kesepakatan bahwa *client* membayar atau mengganti sebagaimana mestinya segala pajak, pungutan bea cukai dan pungutan lainnya yang berkenaan dengan transaksi ini .

Pasal 15, Pembayaran oleh *Customer*. Merupakan ketentuan tentang pembayaran yang dilakukan oleh *customer*, bahwa *client* tidak diperbolehkan menerima pembayaran atas piutang yang telah dibeli oleh perusahaan *factor* berdasarkan perjanjian *factoring* ini dalam cara apapun juga dari *customer*. Pembayaran *customer* langsung pada perusahaan *factor*.

Pasal 16, Laporan Rekening Koran. Merupakan ketentuan mengenai penyampaian laporan rekening koran dan informasi lainnya oleh perusahaan *factor*.

Pasal 17, Bunga. Merupakan ketentuan pembayaran bunga oleh *client* dengan cara perhitungan yang telah disepakati bersama. Bunga mengikuti rate bunga.⁴¹

Pasal 18, Jaminan dan Kesanggupan. Merupakan jaminan tertulis *client* untuk tidak membebani perusahaan *factor* dengan biaya tetap maupun tidak tetap yang masih tertunggak berkaitan dengan bagian harta kekayaannya,

Pasal 20, Buku Catatan. Untuk kepentingannya *client* wajib memelihara buku catatan yang benar setiap waktu dan mengizinkan bank, akuntan atau agen lainnya memeriksa sewaktu-waktu.

Pasal 21, Informasi mengenai *Customer*. Perusahaan *factor* atau Bank yang berkaitan dengan transaksi *factoring* ini berhak mendapatkan informasi yang sebenarnya berkenaan dengan *customer*. Jika tidak dipenuhi atau ada keterangan palsu, maka dapat merupakan alasan batalnya perjanjian *factoring* ini.

Pasal 22, Waktu Dimulainya, Berakhirnya Perjanjian dan Penyimpangannya. Ketentuan mengenai mulai berlakunya perjanjian ini, pelanggaran dan penyimpangan perjanjian oleh para pihak. Masalah waktu merupakan hal penting dalam perjanjian yang harus diperhatikan.

⁴¹ Sumber JIBOR atau SIBOR dengan tingkat suku bunga tertentu, Bimbingan Dosen Pembimbing, Rahmi Jened

Pasal 23, Pelepasan Hak. Merupakan ketentuan mengenai *waiver*, bahwa *client* tidak dapat mempengaruhi segala hak perusahaan *factor* atau bank yang berkaitan dengan transaksi *factoring* ini.

Pasal 24, Pengeyampingan Pasal 1266 KUHPerdata.

Pasal 1266 KUH Perdata menyebutkan “syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan-persetujuan yang bertimbal balik, manakala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. Dalam hal yang demikian persetujuan tidak batal demi khukum, tetapi pembatalan harus dimintakan kepada hakim”.

Dengan pengenyampingan Pasal 1266 KUH Perdata, artinya para pihak yang terkait dalam perjanjian bila ingin memutuskan perjanjian, tidak perlu harus menempuh prosedur pengadilan, tapi dapat diputus langsung oleh para pihak.⁴²

Pasal 25 Arbitrase. Merupakan ketentuan mengenai penyelesaian perselisihan berkaitan dengan perjanjian ini. Para pihak dalam perjanjian ini sepakat memilih penyelesaian sengketa alternatif bila cara damai tidak dapat menyelesaikan masalah mereka. Keputusan arbitrase merupakan keputusan yang tidak dapat dibanding lagi karena merupakan keputusan final. Arbitrase dipilih karena kerahasiaannya terjaga, putusan diambil oleh wasit yang ahli

⁴² Munir Fuady, *Op. Cit.*, h.96

dalam bidangnya.⁴³ Namun untuk pelaksanaan eksekusi tergantung itikad baik dipihak yang dikalakan.

Pasal 26 , Surat Kuasa. Merupakan ketentuan pemberian surat kuasa kepada perusahaan *factor* oleh *client*. Surat Kuasa penting dalam upaya untuk dapat melaksanakan hak-hak *client* yang telah dialihkan perusahaan *factor*.⁴⁴

Pasal 27, Hukum yang berlaku. Dalam format perjanjian ini hukum yang disepakati berlaku adalah menurut hukum dan undang-undang Republik Indonesia.

Pasal 28, Pemberitahuan. Merupakan ketentuan mengenai segala pemberitahuan yang berkaitan dengan perjanjian ini. Hal ini mengingat bahwa fase perjanjian dimulai dari *precontract*, *contract* dan *post contract*.

Pasal 29, Biaya. Merupakan ketentuan mengenai biaya yang harus dibayar oleh *client* termasuk ongkos, upah dan biaya yang berkaitan dengan hukum, uang jasa pengacara berkaitan dengan persiapan, pelaksanaan dan pendaftaran perjanjian ini.

Secara sepintas isi perjanjian *factoring* terkesan jelas dan dapat menjawab semua keinginan tahu *client*. Namun untuk menghindari hal-hal

⁴³ Bimbingan Dosen Pembimbing, Rahmi Jened, tanggal 16 September 2003

⁴⁴ *Ibid*

yang tidak diinginkan sebelum penandatanganan perjanjian, *client* perlu mencari tahu siapa dan bagaimana perusahaan *factor* yang dihubungkannya, bagaimana kredibilitas dan kapabilitasnya, sudah berapa lama perusahaan *factor* tersebut berkecimpung dalam usaha *factoring*, dan kalau kurang dari 10 (sepuluh) tahun *client* disarankan mencari referensi tentang perusahaan *factor* tersebut, termasuk darimana perusahaan tersebut mendapatkan sumber dananya. Hal ini antara lain untuk mencegah *client* memperoleh dana dari hasil pencucian uang (*money laundry*) yang bertentangan dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.⁴⁵

2. Akibat Hukum Perjanjian *Factoring*

Suatu perjanjian yang dibuat antara para pihak selalu menimbulkan akibat hukum, yaitu para pihak menjadi terikat satu dengan lainnya dalam rangka memenuhi prestasinya⁴⁶ masing-masing. Apabila salah satu pihak tidak berhasil memenuhi prestasinya atau wanprestasi, baik oleh karena alasan kesengajaan, kelalaian, atau bahkan tanpa kesalahan dan tanpa kesengajaan maka pihak yang lain berhak menuntut ganti rugi.⁴⁷

⁴⁵ UU No. 15 Tahun 2002 Tentang Tindak Pidana Pencucian Uang

⁴⁶ Pasal 1234 KUH Perdata, model-model prestasi berupa memberikan sesuatu, berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu

⁴⁷ Munir Fuady, *Op.Cit.*, h.88

Perjanjian *factoring* ini tidak mempermasalahkan apakah suatu perjanjian dilaksanakan karena adanya unsur kesalahan dari para pihak atau tidak, akibat hukumnya tetap sama yakni pemberian ganti rugi dengan perhitungan-perhitungan tertentu, karena masalah-masalah kerugian atau ganti rugi merupakan salah satu bagian terpenting dalam hukum perjanjian, terutama terhadap perjanjian komersial. Namun demikian tidak menutup kemungkinan terjadinya pemutusan kontrak oleh pihak yang dirugikan karena wanprestasi tersebut.

Dalam hal perjanjian *factoring* antara *client* dengan perusahaan *factor*, terjadinya kemungkinan-kemungkinan tersebut diatas sangat kecil mengingat pada umumnya transaksi pengalihan piutang ini diberlakukan terhadap piutang yang telah ada dan belum jatuh tempo. Namun demikian para pihak, terutama *client* perlu mencermati beberapa klausula dalam perjanjian *factoring* agar dapat menyikapi klausula-klausula yang memberatkan mengingat kedudukannya sebagai pihak yang kurang dominan dalam perjanjian *factoring*.

Klausula biaya, pembayaran awal, dana cadangan biaya tak terduga, risiko merupakan klausula-klausula yang perlu mendapat perhatian lebih dari *client* terutama dalam rangka mengantisipasi kemungkinan terjadinya sengketa dikemudian hari berkaitan dengan perjanjian ini.

“Biaya”. Salah satu ketentuan yang bersifat memberatkan *client* ini dimuat pada pasal 6 dan pasal 29 format perjanjian *factoring*.

Pasal 6 (1)

Dengan diterimanya piutang yang ditawarkan oleh *client* berdasarkan Perjanjian ini, maka harga penjualan atas piutang tersebut atau dalam hal perusahaan *factor* memberi Pembayaran Awal, maka sisa harga pembelian piutang tersebut, dikurangi Biaya Anjak Piutang akan dikreditkan kepada suatu Cadangan Biaya Tak Terduga.

Pasal 29

Client akan membayar:

Semua ongkos, upah dan biaya dan segala biaya yang berkaitan dengan hukum ataupun beban lainnya termasuk bea meterai dan uang jasa pengacara dengan kliennya, atau yang berkaitan dengan persiapan, pelaksanaan dan pendaftaran Perjanjian ini atau segala macam biaya, pengikatan dan jaminan atau dokumen lainnya yang diperlukan oleh *factor* Berkenaan dengan syarat dan ketentuan Perjanjian ini.

Semua biaya yang berkaitan dengan hukum seperti antara pengacara dengan klien dan semua biaya lainnya serta pembayaran-pembayaran yang timbul sehubungan dengan penagihan dan penuntutan pembayaran jumlah uang yang terhutang berdasarkan Perjanjian ini atau secara lain untuk melaksanakan segala syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan dan lain sebagainya dari Perjanjian ini.

Keterangan:

Pada dasarnya perhitungan biaya perusahaan *factoring* dibedakan dalam

2 (dua) bagian pokok:⁴⁸

1. *Factoring charge/Initial payment charge* atas biaya bunga.

⁴⁸ Agus Widyanoro dkk., *Op.Cit.*, h. 18-19

Besarnya biaya *factoring* tergantung dari beban kerja dan resiko yang ditanggung oleh perusahaan *factoring*. Beban kerja tersebut akan tercermin dari banyaknya *invoicer* yang diserahkan oleh perusahaan *client*, frekuensi perselisihan dagang yang terjadi, volume jangka waktu dan syarat-syarat penjualan kredit yang berlaku. *Factoring charge* biasanya dikenakan atas jasa *non financing* yang telah diberikan oleh perusahaan *factoring*. *Initial payment charge* atau biaya bunga biasanya dikenakan atas *advanced payment charge* (pembayaran dimuka) yang dibebankan oleh perusahaan *factoring*. Besarnya biaya bunga berkisar antara 2%-3% di atas prime rate yang berlaku.

2. Komisi *Factoring*

Pada umumnya dikenakan atas jasa *financing* dan perhitungannya dipotong dari jumlah *pre-financing* yang diberikan oleh perusahaan *factoring*. Besarnya komisi *factoring* berkisar antara 0,5% sampai dengan 1,5% dari jumlah tagihan untuk *domestic factoring* dari antara 0,75% sampai dengan 2,5% untuk *international factoring*.

Mengingat banyaknya macam biaya yang harus ditanggung oleh *client*, maka sudah selayaknya *client* melakukan penghitungan secara cermat berapa jumlah biaya keseluruhan yang harus dibayarkan kepada perusahaan *factor* berkaitan dengan transaksi ini. Sebagaimana layaknya pelaku usaha yang *profit oriented* keputusan untuk mengalihkan piutangnya pada perusahaan *factoring*, diantaranya dapat memberi kelonggaran waktu lebih dibanding dengan alternatif lain, seperti perorangan atau badan perkreditan lainnya.

Klausula lain yang dianggap memberatkan adalah “Pembayaran awal”. Pengertian “Pembayaran Awal” berkenaan dengan suatu piutang berarti, suatu jumlah yang diperkenankan atas kebijaksanaan perusahaan *factor* namun tidak

melebihi 90%(sembilan puluh prosen) dari nilai faktur yang wajib dibayar oleh *customer*, dengan dikurangi :

- a. Biaya Anjak Piutang
- b. Potongan maksimal yang diperkenankan oleh *client* atas pembayaran yang tepat waktunya atau dengan alasan lain;
- c. Kredit yang diberikan oleh *client*.

Menurut ketentuan Pasal 7 (1)format perjanjian *factoring*, apabila diminta oleh *client*, maka perusahaan *factor* atas kepentingannya sendiri akan menentukan apakah ia akan mengadakan Pembayaran Awal terhadap suatu penjualan kredit. Jika perusahaan *factor* mengadakan Pembayaran Awal terhadap suatu penjualan kredit, maka perusahaan *factor* berhak memperoleh Biaya Pembayaran Awal terhadap penjualan kredit tersebut sesuai dengan ketentuan dalam Perjanjian ini.

Padahal pembayaran awal ini sama sekali bukan tanda jadi atau uang muka⁴⁹ seperti pada transaksi biasa, tapi merupakan harga pembelian kredit (piutang) yang dibayar terlebih dahulu oleh perusahaan *factor* sebagai pembeli piutang kepada *client* sebagai penjual piutang.

⁴⁹ Arha Poena Tentalis, transaksi bisa batal karena uang panjar sebagai Hukum dan Arha Conformnatura, uang panjar sebagai penegakan sehingga transaksi harus jadi. Rahmi Jened, Kuliah Hk Dagang

Adanya pembayaran awal ini merupakan ciri khas yang menandai eksistensi perusahaan *factoring* sebagai lembaga pembiayaan. Sebab dengan pembayaran awal yang berkisar antara 80-90% dari harga beli tersebut, perusahaan *factor* memberikan dana/membiayai *client*, sehingga *client* dapat menggunakan dana tersebut untuk kepentingan usahanya.

Cadangan Biaya Tak Terduga. Pasal 8 (1), (2), (3) memuat ketentuan mengenai cadangan biaya tak terduga sebagai berikut:

Perusahaan *factor* akan mengadakan suatu dana cadangan biaya tak terduga yang besarnya adalah tidak kurang dari 10% dari saldo harga pembelian dari piutang yang terhutang kepada *client*.

Perusahaan *factor* berhak memelihara dana cadangan biaya tak terduga tersebut baik sebelum maupun sesudah likwidasi, penempatan dibawah kuratele atau kepailitan atas diri *client*.

Perusahaan *factor* setiap saat berhak untuk menarik dana dari Cadangan Biaya Tak Terduga untuk memenuhi setiap kewajiban (kapanpun dan bagaimanapun terjadinya) *client* kepada *factor* yang berkaitan dengan setiap jumlah uang yang belum terbayar seluruh atau sebagian baik atas dasar erjanjian ini atau karena sebab lain dan *factor* mendapat keleluasaan sepenuhnya untuk selama masa dimana *client* tersebut mempunyai beban tanggung jawab seperti tersebut diatas terhadap *factor* mengenai hal dengan apakah akan dibayarkan dan kapan akan diadakan pembayaran kepada *client* dari Dana Cadangan Biaya Tak Terduga tersebut.

Sebagaimana disebutkan dalam klausula tersebut diatas bahwa kegunaan Dana Cadangan Biaya Tak Terduga ini adalah untuk mengantisipasi keterlambatan pembayaran oleh *customer*, namun jelas hal ini akan

mengurangi jumlah dana yang akan diterima oleh *client*. Untuk menyikapi kondisi demikian antara *client* dan perusahaan *factor* melakukan kesepakatan mengenai besarnya prosentase. Atas dasar kesepakatan tersebut biasanya perusahaan *factor* menyetujui keinginan *client* menerima dana cadangan kurang dari 10% dan biasanya berkisar antara 6 sampai dengan 10% dari harga tagihan.

Klausula yang bersifat memberatkan lainnya adalah ketentuan mengenai “resiko, ganti rugi dan pembayaran kembali”.

Perusahaan *factor* menanggung resiko kredit sehubungan dengan piutang yang dibelinya menurut Perjanjian ini terhitung mulai tanggal pembeliannya.

Apabila perusahaan *factor* setelah menerima resiko dalam jangka waktu tertentu mengalami insolvensi maka *client* wajib menahan penyerahan dokumen-dokumen kepada *customer* dan tetap menahan pengiriman atas dokumen-dokumen beserta segala hak yang dipegang *client* atas barang tersebut untuk kepentingan perusahaan *factor*.

Client bertanggung jawab untuk segera menyelesaikan dengan *customer* setiap persengketaan yang timbul berkenaan dengan piutang yang menjadi subyek dari suatu penjualan kredit yang disetujui dan apabila setelah jatuh tempo untuk pembayaran piutang tersebut sengketa belum terselesaikan maka resiko kredit yang diterima oleh perusahaan *factor* dibatalkan.

Bad debt risk atau faktor risiko piutang yang difactorkan menjadi beban siapa, tergantung sepenuhnya pada jenis *factoring* yang disepakati. Seperti diketahui *factoring* dibedakan atas *factoring without recourse* dan *recourse*

factoring.⁵⁰ Bila jenis perjanjian yang dipilih adalah *recourse factoring* maka *client* akan menanggung beban kegagalan tagihan sedang bila yang disepakati adalah transaksi *without recourse factoring*, maka *client* tidak perlu terlibat lagi bila ternyata ada kegagalan penagihan. Kerugian penagihan akan ditanggung sepenuhnya oleh pihak *factoring*. Untuk mengantisipasi kerugian pada *without recourse factoring*, perusahaan *factor* biasanya membebani *client* dengan *fee* yang lebih tinggi.

Hal lain yang perlu menjadi pertimbangan *client* adalah persyaratan mengenai notifikasi atau persetujuan dari *customer* mengingat perusahaan *factor* biasanya mensyaratkan adanya notifikasi tersebut yang nantinya akan mempermudah penagihan langsung kepada *customer*. Bagi sebagian *client* persyaratan ini terasa berat mengingat bahwa sebenarnya *client* tidak ingin maksud pengalihan piutang ini dapat merusak hubungan bisnisnya dengan *customer*.

Selanjutnya bagaimana perlindungan pihak yang dirugikan akibat adanya wanprestasi maka berdasarkan prinsip *Exceptio non adimpleti contractus*,⁵¹ pihak yang dirugikan akibat adanya suatu wanprestasi dapat menolak melakukan prestasinya atau menolak melakukan prestasi selanjutnya,

⁵⁰ Munir Fuady, *Op.Cit.*, h.89-90

⁵¹ *Ibid*, h. 96

atau pihak yang dirugikan dapat melakukan penolakan prestasi selanjutnya dari pihak lawan, artinya pihak yang merasa dirugikan berhak menolak prestasi selanjutnya dari pihak lawan, misalnya dalam konteks perjanjian jual beli menolak menerima barang selanjutnya yang akan dikirim oleh pihak lawan, dan menuntut restitusi, artinya pihak yang telah melakukan prestasi berhak untuk menuntut restitusi dari pihak lawan, yakni menuntut agar kepadanya diberikan kembali atau dibayar setiap prestasi yang telah dilakukannya.

Wanprestasi sendiri dilihat dari cara pemenuhan prestasinya, dapat dibedakan sebagai berikut:⁵²

- 1) Wanprestasi berupa sama sekali tidak memenuhi prestasi
- 2) Wanprestasi berupa terlambat memenuhi prestasi
- 3) Wanprestasi berupa tidak sempurna memenuhi prestasi (*substantial performance*)

yang dimaksud dengan *substantial performance*⁵³ atau doktrin pemenuhan prestasi substansial adalah suatu doktrin yang mengajarkan bahwa sungguhpun satu pihak tidak melaksanakan prestasinya secara sempurna, tetapi jika ia telah melaksanakan prestasinya secara substansial, maka pihak lain harus juga melaksanakan secara sempurna. Kecuali tidak dilaksanakannya perjanjian

⁵² *Ibid*, h 89

⁵³ Munir Fuady, *Loc.Cit*

tersebut (wanprestasi) karena alasan-alasan *force majeure*, yang umumnya membebaskan pihak yang tidak memenuhi prestasi untuk sementara atau untuk selama-lamanya.

Justru yang harus dipertimbangkan sebagai salah satu penyebab terjadinya wanprestasi pada perjanjian *factoring* adalah kemungkinan tidak segera dipenuhinya pembayaran sisa tagihan oleh perusahaan *factor* yang merupakan hak *client*. Sebagaimana diketahui bila perjanjian *factoring* disepakati, *client* mendapat pembayaran awal dan pembayaran awal (*initial payment*) yang akan diterima *client* bila perjanjian *factoring* tersebut disetujui pada prakteknya berkisar antara 65-70% sampai 80-90%⁵⁴ dari harga beli faktur atau piutang tersebut atau tergantung hasil kesepakatan para pihak. Sisa selebihnya (*refund payment*) akan diberikan bila *customer* telah melunasi piutang tersebut dipotong biaya yang telah ditetapkan dimuka. Untuk piutang yang telah ada dan sudah jatuh tempo lama, harga jual yang disetujui oleh perusahaan *factor* mungkin jauh lebih rendah daripada piutang yang belum jatuh tempo. Tentu saja perusahaan *factor* akan memperhitungkan pula tingkat kesulitan yang harus dihadapi untuk jenis piutang yang demikian. Langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh *client* bila yang terjadi adalah

⁵⁴ Agus Widyantoro dkk., *Op.Cit.*, h.12

demikian, adalah meminta perusahaan *factor* segera menyelesaikan pembayaran yang menjadi haknya setelah dikurangi biaya (*fee*) yang telah mereka sepakati sebelumnya. Bila ternyata karena satu dan lain hal, perusahaan *factor* tidak segera memenuhi kewajibannya, *client* dapat melakukan tuntutan ganti rugi kepada perusahaan *factor* atas keterlambatannya memenuhi prestasinya kepada *client*. Berapa besar tuntutan ganti ruginya tidak dapat ditentukan seketika melainkan menurut perhitungan kerugian atas keuntungan yang seharusnya diterima oleh *client* bila kekurangan tersebut dibayarkan segera.

Namun dapat juga terjadi sebaliknya, dimana *customer* menyelesaikan pembayaran tetap pada *client* dan bukan kepada *factor*, dengan alasan takut dianggap tidak melakukan pembayaran atas utangnya kepada *client*, maka perusahaan *factor* dapat meminta *client* untuk segera mentransfer pembayaran yang diterimanya dari *customer* sesuai dengan besarnya uang yang telah dibayarkan perusahaan *factor* pada pihak *client* ditambah dengan *fee* yang telah disepakatinya.

Bagi perusahaan *factor*, hal penting yang perlu diperhatikan selain kondisi perusahaan *client*nya adalah juga bonafiditas *customer*. Hal ini mengingat *customer*lah yang akan menyelesaikan pembayaran piutang yang telah dibelinya dari *client*. Bonafiditas *customer* penting terutama karena tidak adanya jaminan dalam

transaksi *factoring*. Paling maksimal bentuk jaminan yang diberikan oleh pihak *client*, berbentuk : *personal guarantee*⁵⁵, *corporate guarantee*⁵⁶ dan penggunaan *recourse factoring*.⁵⁷

⁵⁵*Personal guarantee*, adalah jaminan yang diberikan seseorang dalam hal ini bisa pengurus perusahaan, pemegang saham atau bahkan orang lain yang memberikan jaminan atas mana yang bersangkutan akan bertanggung gugat penuh terhadap semua tuntutan yang ditujukan pada perusahaan/individu yang dijaminnya. Bila oleh karena tuntutan tersebut perusahaan/individu yang dijaminnya tidak dapat menyelesaikan tuntutan ganti ruginya maka sebagai penjamin harus bersedia menanggungnya meskipun untuk itu penjamin harus mengambilnya dari harta pribadi terhadap semua tuntutan yang ditujukan pada perusahaan/individu yang dijaminnya. Bila oleh karena tuntutan tersebut perusahaan/individu yang dijaminnya tidak dapat menyelesaikan tuntutan ganti ruginya maka sebagai penjamin harus bersedia menanggungnya meskipun untuk itu penjamin harus mengambilnya dari harta pribadi. Sumber: Asrul Sani, *Tinjauan Hukum Mengenai Praktek Pemberian Jaminan Pribadi & Jaminan Perusahaan*, Varia Peradilan 101-144

⁵⁶*Corporate guarantee*, adalah jaminan yang diberikan oleh perusahaan dengan menjaminkan seluruh asset perusahaan bila terjadi wanprestasi. *Ibid*

⁵⁷*Recourse factoring* dapat disebut sebagai jaminan oleh karena transaksi *factoring* semacam ini memposisikan *client* ikut menanggung beban kegagalan tagihan bila ternyata dikemudian hari terjadi kemacetan tagihan pada *customer*. Munir Fuady, *Op.Cit.*, h.86

BAB IV

PENUTUP

1. Kesimpulan

1. Mekanisme perjanjian *factoring* secara konvensional melibatkan 3 (tiga) pihak dan hubungan hukum yang terjadi didasarkan pada asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam Pasal 1338 KUH Perdata. Sebagai perjanjian yang didasarkan pada asas kebebasan berkontrak, transaksi *factoring* bersifat "*sui generis*". Namun demikian ada ketentuan dan prinsip-prinsip dasar dalam KUH Perdata yang dapat dipakai sebagai dasar telaah yuridis transaksi *factoring*. Prinsip tersebut ialah transaksi *factoring* bersifat '*accessoir*' (tambahan) yang tergantung pada perjanjian pokoknya yaitu perjanjian utang piutang yang terbit dari kontrak jual beli antara *client* dengan *customer*, dimana untuk pengalihan piutang dilakukan dengan '*Cessie*'.
2. Klausula perjanjian jika dicermati masih mencerminkan ketidakseimbangan para pihak, khususnya pihak *client*, meskipun *client* tetap memiliki opsi "*take it or leave it*". Klausula-klausula yang bersifat memberatkan pihak *client* dalam perjanjian *factoring* adalah:

- 1) Klausula pembayaran awal
- 2) Klausula biaya
- 3) Klausula dana cadangan biaya tak terduga
- 4) Klausula risiko

2. Saran-Saran

Untuk lebih mendorong pertumbuhan perusahaan *factoring* serta untuk dapat memberikan perlindungan yang memadai bagi para pihak yang terkait, maka diperlukan suatu peraturan atau undang-undang yang khusus mengatur mengenai *factoring*. Selain itu perlu juga ditumbuhkan penciptaan hukum oleh hakim melalui jurisprudensi yang dapat dijadikan pedoman dalam rangka menyelesaikan masalah *factoring*.

Client sebagai pihak yang kedudukannya kurang dominan dalam transaksi ini perlu melengkapi diri dengan pengetahuan mengenai *factoring* agar dapat mencermati isi perjanjian terutama menyikapi klausula-klausula yang bersifat berat sebelah.

Mengingat karakteristik lembaga pembiayaan *factoring* yang non-agunan dan berjangka waktu pendek transaksi pengalihan piutang ini akan sangat membantu para pengusaha menengah kebawah yang memang sering terbentur kendala penyediaan agunan bila ingin mengajukan kredit maka

disarankan kepada para perusahaan *factoring* untuk mencari pasar secara agresif agar dapat dikenal oleh pengusaha Indonesia terutama pengusaha menengah kebawah yang sangat membutuhkan dana dalam rangka kelancaran usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Echols, M. John., Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, Gramedia, Jakarta, 1987
- Fuady, Munir, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001
- _____, *Hukum Tentang Pembiayaan (Dalam Teori dan Praktek)*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999
- Hadjon, M. Philippos., *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat di Indonesia*, Bina Ilmu, Surabaya, 1987
- Keraf, Gorys., *Komposisi*, Nusa Indah, Ende, 1993
- Satrio, J., *Cessie, Subrogatie, Novatie, Kompensatie & Percampuran Hutang*, Alumni, Bandung, 1999
- Soebekti, R., *Aneka Perjanjian*, Alumni, Bandung, 1989
- Widjaja, Gunawan, Achmad Yani, *Hukum Tentang Perlindungan Konsumen*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2001
- Widyantoro, Agus., Rachmi Jened, *Penelitian Hukum Aspek Yuridis Anjak Piutang*, Lembaga Penelitian Universitas Airlangga, Surabaya, 1996
- Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 Tentang Lembaga Pembiayaan
- Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, Lembaran
Negara Republik Indonesia Tahun 1998 Nomor 162

Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2002 Tentang Tindak Pidana
Pencucian Uang, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2002
Nomor 50.

Amrta, Majalah Hukum, Vol.3 No. 3, Juli 2001

Buletin Investasi Manulife Financial, Kwartal 4 Tahun 2002

www.bexi.co.id/newsletter

www.hukumonline 14/02/2003

Yahoo Search, Niaga Factoring

Yuridika, Vol. 14, No. 5, September-Oktober 1999:351