

MILIK
PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA

RINGKASAN PENELITIAN

Judul Penelitian : Aspek Juridis Anjak Piutang (Factoring) Sebagai Lembaga Pembiayaan yang Relatif Baru di Indonesia
Ketua Peneliti : Agus Widyantoro
Anggota Peneliti : H. Samzari Boentoro
Rahmi Jened
Nurwahjuni
Agung Sudjatmiko
Fakultas/Puslit : Hukum/Universitas Airlangga
Sumber Biaya : DIP Operasional Perawatan dan Fasilitas Universitas Airlangga Tahun 1995/1996 SK. Rektor No.:
Tanggal :

RINGKASAN :

1. Masalah Penelitian :

Sejak tahun 1980-an, Pemerintah telah mencanangkan untuk meningkatkan ekspor non migas, antara lain dengan menerbitkan serangkaian kebijaksanaan yang memberikan kemudahan bagi para eksportir untuk mengekspor hasil industrinya. Kebijaksanaan ini ditempuh dalam rangka secara bertahap mengurangi ketergantungan terhadap minyak dan gas bumi.

Di samping itu, berbagai kebijaksanaan telah pula digariskan dalam rangka untuk membantu peningkatan efisiensi dan produktifitas perusahaan dalam bidang keuangan, yaitu melalui PAKTO 1987 dan PAKDES 1988. Kebijaksanaan itu ternyata mampu mendorong peningkatan dana yang berhasil dihimpun oleh perbankan sekaligus meningkatkan persaingan antar bank dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat. Meningkatnya persaingan itu menimbulkan akses pemberian kredit kepada masyarakat lebih bersifat konsumtif daripada kredit yang bersifat produktif. Keadaan ini membawa dampak inflatoir yakni peningkatan jumlah dana yang berhasil dihimpun tidak diimbangi dengan peningkatan investasi riil dan kenaikan produksi. Akibat lebih lanjut, hal ini turut mendorong tingginya inflasi sampai mendekati dua digit.

Guna mendorong stabilitas moneter dan menekankan laju inflasi, sejak pertengahan 1990 Pemerintah menerapkan kebijaksanaan uang ketat (tight money policy/TMP), antara lain, dengan menarik kredit likuiditas Bank Indonesia (BI) pada bank-bank pemerintah dan pengendalian jumlah uang yang beredar melalui Operasi

Pasar Terbuka (OPT). Kebijakan TMP memang berhasil menekan laju inflasi sementara waktu, karena di sisi lain pihak bank berbalik menjadi sangat berhati-hati dan selektif dalam menyalurkan kredit.

Kredit dan pengelolaan dana yang dilakukan selama ini telah menimbulkan 'mismatch' dana yang kemudian ikut mendorong meningkatnya suku bunga antar bank. Keadaan ini menjadikan pengusaha mengalami kesulitan memperoleh dana untuk modal kerjanya. Lebih-lebih mengingat kemampuan pengusaha dalam menjadikan barang jaminan semakin terbatas. Kondisi ini mempertajam persaingan antar pengusaha, sehingga tidak jarang dalam menarik konsumen, pengusaha mengubah transaksi yang biasanya dilakukan secara tunai (cash) menjadi transaksi kredit atau memperpanjang tenggang waktu pembayaran. Hal ini telah menyebabkan semakin sulit mengelola modal kerjanya. Apalagi bila diperhatikan, kebanyakan dunia usaha masih memiliki keterbatasan keahlian dalam menangani penjualan dengan cara kredit karenanya umumnya mereka berkonsentrasi untuk meningkatkan produksi dan pemasaran. Akibatnya, tidak jarang pengusaha menjadi bangkrut karena piutang ragu-ragu mengganggu 'cash flow' nya untuk dapat mengatasi masalah pembiayaan kendala berusaha sebagaimana 'lingkaran setan' tersebut di atas dan mengatasi masalah pembiayaan bagi perusahaan karenanya kehadiran lembaga anjak piutang (factoring) akan sangat membantu karena mampu menyediakan pembiayaan baru dalam bentuk 'instant cash' sampai dengan 80% dari nilai tagihan.

Beranjak dari latar belakang permasalahan yang kami kemukakan tersebut di atas, maka perusahaan yang kami ajukan adalah :

- 1) Bagaimana praktek perjanjian factoring antara perusahaan factoring (pembeli piutang) dengan client (perusahaan penjual piutang), juga dengan konsumen mereka ?
- 2) Bagaimana karakteristik perjanjian factoring dikaitkan dengan ketentuan Hukum Perikatan ?

2. Tujuan Penelitian :

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktek perjanjian factoring, karakteristik perjanjian factoring sekaligus prospek factoring sebagai lembaga pembiayaan yang relatif baru di Indonesia.

Berdasarkan tujuan tersebut, diharapkan bahwa penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan perkuliahan Hukum Perdata dan dapat menjadi masukan (input) bagi pembangunan dan kegiatan perekonomian di Indonesia.

3. Metode Penelitian :

Dalam penelitian ini kami menggunakan pendekatan juridis. Penelitian ini bersifat doktriner dengan mengamati fenomena yang terjadi di dalam masyarakat dibandingkan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai lembaga pembiayaan yaitu Keputusan Presiden (Kep-Pres) No. 61/1988 dan Keputusan Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988 dan asas-asas Hukum Perikatan dan perjanjian yang diatur dalam KUH Perdata.

Sumber data yang dipergunakan untuk penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak yang kompeten seperti perusahaan factoring (dalam hal ini sebagai responden dipilih Bank International Indonesia Finance dan Niaga Factoring Corporation) dan perusahaan yang bertindak sebagai client (penjual piutang). Data sekunder kami peroleh dari peraturan perundang-undangan dan bahan-bahan pustaka yang mendukung permasalahan yang ada.

Pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara membaca dan menelaah bahan pustaka sebagai landasan teoritis untuk mengkaji permasalahan.

Data primer dan data sekunder yang terkumpul kemudian dianalisa dengan metode deduktif suatu analisa yang beranjak dari suatu kenyataan umum untuk ditarik kepada suatu simpulan yang bersifat khusus. Namun demikian hasil dari simpulan yang bersifat khusus ini juga dapat memberikan gambaran yang bersifat umum untuk menelaah kasus-kasus yang sejenis. Simpulan yang ditarik secara silogisme tersebut adalah mengenai Perjanjian Anjak Piutang (Factoring) dikaitkan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan asas-asas umum Hukum Perikatan dan Hukum Perjanjian sebagaimana diatur dalam KUH Perdata dengan tetap memperhatikan spesifikasi perjanjian factoring itu sendiri.

Secara purposive lokasi penelitian yang dipilih adalah kota Surabaya dan Jakarta.

4. Kesimpulan dan Saran :

Berdasarkan uraian yang telah kami kemukakan tersebut di atas, nampak bahwa lembaga pembiayaan khususnya perjanjian factoring (anjak piutang) mempunyai peranan penting dalam pengelolaan sumber pembiayaan pembangunan.

Perjanjian factoring memberikan peluang yang cukup menarik untuk mendapatkan dana yang dapat menyematani antara waktu penjualan dengan penagihan yang selama ini menyulitkan kelancaran arus dana produsen dan distributor barang dan jasa.

Perjanjian factoring pada dasarnya melibatkan 3 pihak yaitu perusahaan factoring (factor), perusahaan penjual piutang (client) dan pembeli (customer).

Kegiatan usaha factoring pada dasarnya dapat dilakukan dengan cara :

- 1) pembelian account
- 2) pendiskontoan promissory notes.

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 juridis transaksi factoring. Prinsip tersebut ialah transaksi factoring bersifat 'accessoir' (tambahan) yang tergantung pada perjanjian pokoknya yaitu perjanjian hutang-piutang yang terbit dari kontrak jual beli — dimana untuk pengalihan piutang dilakukan dengan 'Cessie'.

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. Lebih-lebih apabila dilihat bahwa sesungguhnya lembaga factoring pertama kali muncul di negara-negara yang menganut "Common Law System", sedangkan perangkat hukum KUH Perdata dan KUH Dagang yang berlaku di Indonesia adalah merupakan produk hukum "Civil Law System".

Sebagai lembaga pembiayaan yang relatif baru di Indonesia, maka dirasa perlu untuk memasyarakatkan lembaga factoring ini kepada masyarakat sebab banyak pengusaha Indonesia yang belum mengenal jasa factoring ini. Untuk itu maka perusahaan factoring harus mencari pasar secara agresif agar dapat dikenal oleh pengusaha Indonesia.