

**PERAN PERUSAHAAN ANJAK PIUTANG
DALAM RANGKA MENINGKATKAN KELANCARAN
KEGIATAN EKONOMI PERUSAHAAN PASANGAN
USAHA**

TESIS



Oleh:

FAJAR NUGRAHA

N.I.M : 20302200083

KONSENTRASI : HUKUM EKONOMI DAN BISNIS

**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2024**

**PERAN PERUSAHAAN ANJAK PIUTANG
DALAM RANGKA MENINGKATKAN KELANCARAN
KEGIATAN EKONOMI PERUSAHAAN PASANGAN
USAHA**

TESIS

**Diajukan untuk memenuhi persyaratan guna
mendapatkan gelar Magister Ilmu Hukum**



Oleh:

FAJAR NUGRAHA

N.I.M : 20302200083

KONSENTRASI : HUKUM EKONOMI DAN BISNIS

**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2024**

**PERAN PERUSAHAAN ANJAK PIUTANG DALAM RANGKA
MENINGKATKAN KELANCARAN KEGIATAN EKONOMI
PERUSAHAAN PASANGAN USAHA**

Diajukan Untuk Penyusunan Tesis
Program Magister Hukum

Oleh:

Nama : **Fajar Nugraha**
NIM : 20302200083
Konsentrasi : Hukum Ekonomi dan Bisnis

Disetujui oleh:
Pembimbing
Tanggal.


Dr. Hj. Arvani Witasari, S.H., M. Hum.
NIDN : 06-1510-6602

UNISSULA
Mengetahui,
جامعته سلطان ابو جوع الإسلامية

Dekan

Fakultas Hukum
UNISSULA


Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H.
NIDN : 06-2004-6701

**EFEKTIFITAS PENGGUNAAN ALOKASI DANA DESA (ADD)
DALAM MENUNJANG PEMBANGUNAN DESA PRAWOTO
KECAMATAN SUKOLILO KABUPATEN PATI**

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Pada Tanggal **6 Agustus 2024**
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua,
Tanggal,


Dr. Denny Suwondo, S.H., M.H.
NIDN : 06-1710-6301

Anggota

Anggota,


Dr. Hl. Arvani Witasari, S.H., M. Hum.
NIDN : 06-1510-6602


**Dr. Andri Wintaya Laksana, S.H.,
M.H.**
NIDN : 06-2005-8302

Mengetahui

Dekan
Fakultas Hukum
UNISSULA




Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H.
NIDN : 06-2004-6701

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : FAJAN MUGRAMA

NIM : 20302200083

Dengan ini saya nyatakan bahwa Karya Tulis Ilmiah yang berjudul :

PERAN PERUSAHAAN ANDAK PIUTANG
DALAM RANGKA MENINGKATKAN
KELANCARAN KEGIATAN EKONOMI
PERUSAHAAN PASANGAN USAHA.

Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindakan plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Semarang, 06 Agustus 2024

Atakan,

METERAI
TIMBEL

703D5ALX200143044

FAJAN MUGRAMA

UNISSUELA
جامعة سلطان أبوبوع الإسلامية

PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : FADAN HUGRAHA

NIM : 20302200083

Program Studi : MAGISTER HUKUM

Fakultas : FAKULTAS HUKUM

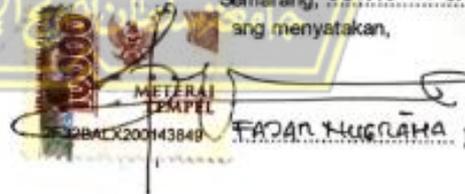
Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa Tugas Akhir/Skripsi/Tesis/Disertasi* dengan judul :

PELAN PERUSAHAAN ANDAK PIUTANG DALAM RANGKA MEMINGKATKAN KELANCARAN KEGIATAN EKONOMI PERUSAHAAN PASANGAN USAHA.

dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Opa.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Opa/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 06 AGUSTUS 2024
yang menyatakan,


METERAI
KEMPEL
PBBALX200143849 (FADAN HUGRAHA)

* Coret yang tidak perlu

ABSTRAK

Menghadapi era globalisasi dan perkembangan ekonomi, peran masyarakat, terutama para pengusaha dari berbagai skala, sangat diharapkan untuk meningkatkan kesejahteraan bangsa. Persaingan bisnis yang ketat memaksa perusahaan memberikan pelayanan maksimal, termasuk kemudahan pembayaran, meskipun penjualan kredit dapat memperlambat arus kas. Di tengah kebutuhan operasional yang mendesak, perusahaan sering memerlukan alternatif pembiayaan yang cepat dan mudah, seperti yang ditawarkan oleh lembaga keuangan non-bank, khususnya perusahaan anjak piutang. Anjak piutang memungkinkan perusahaan, terutama usaha kecil dan menengah, mendapatkan dana secara cepat, membantu mengatasi masalah pengelolaan kredit, dan memungkinkan fokus pada produksi dan penjualan. Praktik anjak piutang didukung oleh Pasal 28A dan Pasal 28D UUD 1945 yang menjamin hak untuk hidup dan kepastian hukum, serta diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 dan Peraturan OJK Nomor 29/POJK.05/2014. Penelitian ini bertujuan mengkaji peran perusahaan anjak piutang dalam meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha.

Metode pendekatan yang digunakan adalah yuridis normatif, dengan menelaah bahan pustaka dan data sekunder terkait peraturan-peraturan dan literatur yang relevan. Data dikumpulkan dari bahan hukum primer, sekunder, dan tersier melalui penelitian kepustakaan dan studi dokumen, kemudian dianalisis secara kualitatif dengan metode deskriptif analisis.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa perusahaan anjak piutang memiliki peran signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dengan peningkatan likuiditas, mengurangi risiko kredit, dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan pasangan usaha. Strategi perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha melalui penawaran solusi pembiayaan yang fleksibel, peningkatan teknologi dan inovasi dalam layanan serta melaksanakan pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia.

Kata Kunci: *Anjak Piutang, Pembiayaan Non-Bank, Pasangan Usaha, Kegiatan Ekonomi*

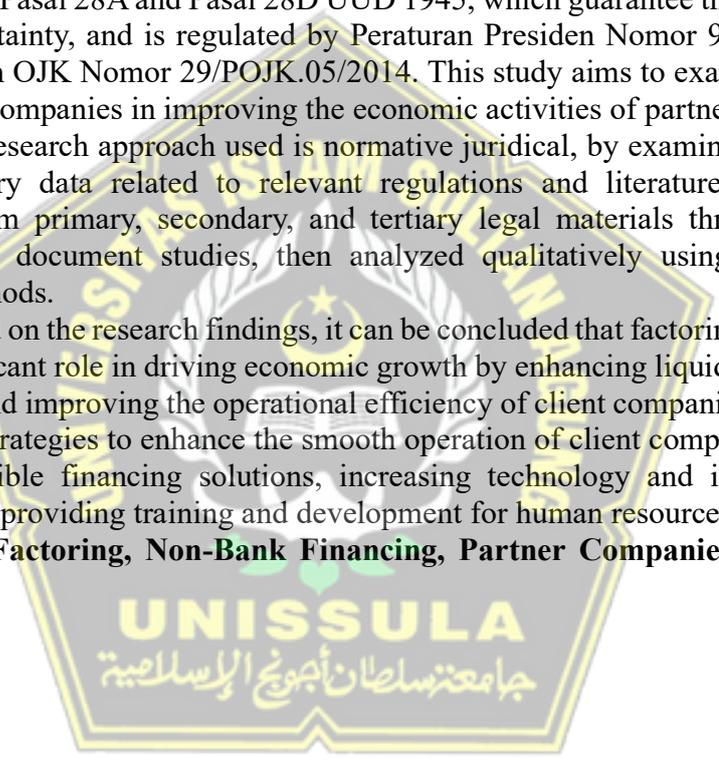
ABSTRACT

In the face of globalization and economic development, the role of society, particularly entrepreneurs of various scales, is crucially expected to enhance the nation's welfare. Intense business competition forces companies to provide maximum service, including ease of payment, although credit sales can slow down cash flow. Amid pressing operational needs, companies often require quick and easy financing alternatives, such as those offered by non-bank financial institutions, particularly factoring companies. Factoring enables companies, especially small and medium enterprises, to quickly obtain funds, helping to manage credit issues and allowing them to focus on production and sales. The practice of factoring is supported by Pasal 28A and Pasal 28D UUD 1945, which guarantee the right to life and legal certainty, and is regulated by Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 and Peraturan OJK Nomor 29/POJK.05/2014. This study aims to examine the role of factoring companies in improving the economic activities of partner companies.

The research approach used is normative juridical, by examining literature and secondary data related to relevant regulations and literature. Data were collected from primary, secondary, and tertiary legal materials through library research and document studies, then analyzed qualitatively using descriptive analysis methods.

Based on the research findings, it can be concluded that factoring companies play a significant role in driving economic growth by enhancing liquidity, reducing credit risk, and improving the operational efficiency of client companies. Factoring companies' strategies to enhance the smooth operation of client companies include offering flexible financing solutions, increasing technology and innovation in services, and providing training and development for human resources.

Keywords: Factoring, Non-Bank Financing, Partner Companies, Economic Activities



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan mengucapkan Syukur alhamdulillah. Kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga tesis yang berjudul Peran Perusahaan Anjak Piutang Dalam Rangka Meningkatkan Kelancaran Kegiatan Ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha, telah dapat diselesaikan tepat waktu, yang mana merupakan salah satu persyaratan guna mencapai derajat S2 (Magister Ilmu Hukum) di Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Pada kesempatan ini Penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar- besarnya atas segala bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung dalam rangka penyusunan dan penyelesaian tesis ini.

1. Prof. Dr. H. Gunarto, S.H, SE.Akt, M.Hum selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang
2. Dr. Denny Suwondo, S.H., M.H selaku Ketua Program Studi Magister Ilmu Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang
3. Dr. Hj. Aryani Witasari, S.H., M.Hum selaku dosen Pembimbing atas bimbingan dan motivasinya selama pengerjaan dan penyusunan tesis pada Program Studi Magister Ilmu Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Ibu dan Bapak dosen Program Studi Magister Ilmu Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

5. Staf Administrasi Program Studi Magister Ilmu Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

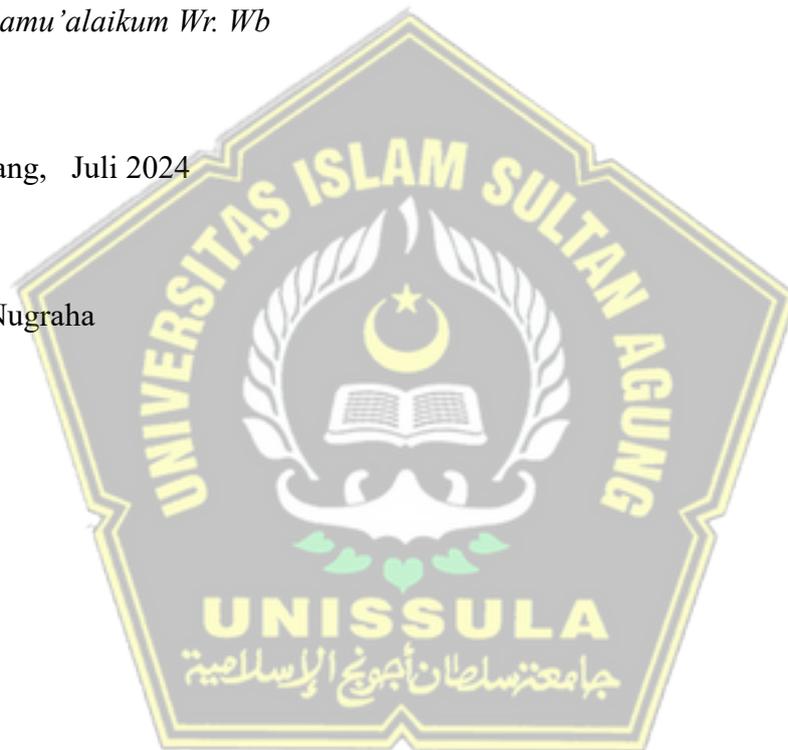
6. Orang tua, Sahabat dan Angkatan MH 41

Penulis sadar bahwa tesis ini masih jauh dari kesempurnaan sehingga kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan. Akhir kata semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, Juli 2024

Fajar Nugraha



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Kerangka Konseptual.....	5
F. Kerangka Teoritis	11
G. Metode Penelitian.....	15
H. Sistematika Penulisan.....	19
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	21
A. Tinjauan Umum Tentang Perusahaan Anjak Piutang	21

1. Pengertian perusahaan.....	21
2. Pengertian perusahaan anjak piutang	21
3. Jenis – jenis perusahaan anjak piutang.....	22
4. Proses dan mekanisme anjak piutang.....	24
5. Manfaat anjak piutang.....	29
B. Tinjauan Umum Tentang Perusahaan Pasangan Usaha.....	31
1. Pengertian perusahaan pasangan usaha.....	31
2. Dasar hukum perusahaan Pasangan usaha	31
C. Tinjauan Perusahaan Anjak Piutang Menurut Hukum Islam	33
1. Landasan Hukum Anjak Piutang Berdasarkan Al'Qura'an dan Hadis.....	33
2. Landasan Hukum Anjak Piutang Berdasarkan Fatwa.....	35
BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
A. Peran Perusahaan Anjak Piutang dalam Rangka Meningkatkan Kelancaran Kegiatan Ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha	37
B. Strategi Perusahaan Anjak Piutang dalam Rangka Meningkatkan Kelancaran Kegiatan Ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha	53
BAB IV PENUTUP	64
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Penjualan tanpa anjak piutang.....	7
Gambar 2. Penjualan dengan anjak piutang.....	7
Gambar 3. Penjualan tanpa anjak piutang.....	25
Gambar 4. Penjualan dengan anjak piutang.....	26



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menghadapi era globalisasi dan perkembangan perekonomian suatu bangsa, peran masyarakat di bidang ekonomi dan pembangunan sangat diharapkan dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan bangsa. Terutama bagi para pengusaha baik pengusaha besar, kecil, maupun menengah untuk menjadi pengusaha yang sukses dan mampu bertahan dalam setiap permasalahan atau resiko yang dihadapi dan senantiasa dituntut untuk mampu mengelola usahanya.

Tingginya persaingan antara perusahaan saat ini juga memaksa perusahaan memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggannya. Salah satunya dengan mempermudah syarat pembayaran. Penjualan secara kredit (piutang) bagi perusahaan akan memperlambat arus kas karena dana baru akan masuk setelah piutang jatuh tempo. Di sisi lain perusahaan membutuhkan uang tunai untuk kegiatan operasionalnya.

Lembaga keuangan di Indonesia di bedakan menjadi 2 yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan bank merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan yang bertujuan memberikan pinjaman, kredit maupun jasa – jasa lainnya, sehingga fungsi bank pada umumnya adalah melayani kebutuhan pembiayaan dan melancarkan mekanisme sistem pembayaran. Pada perkembangannya, saat ini di Indonesia untuk memenuhi kepentingannya masyarakat lebih memilih perusahaan non bank karena prosesnya lebih mudah dan dana yang dibutuhkan lebih cepat dikeluarkan oleh Perusahaan

pembiayaan sehingga bisa langsung dapat digunakan. Dan salah satu perusahaan pembiayaan non bank adalah anjak piutang.

Munculnya lembaga anjak piutang dapat mengatasi berbagai kendala yang muncul dalam dunia usaha dan dapat menjadi alternatif pembiayaan suatu usaha terutama usaha kecil dan menengah (pasangan usaha). Dengan melalui jasa anjak piutang, perusahaan dapat memperoleh pembiayaan dengan cara mudah dan cepat dibandingkan dengan cara memperoleh dana dari bank. Perusahaan anjak piutang dapat membantu mengatasi kesulitan dalam bidang pengelolaan kredit, sehingga penjual piutang dapat lebih mengonsentrasikan diri pada kegiatan peningkatan produksi dan penjualan.

Pasal 28A dan Pasal 28D Undang-Undang Dasar 1945 memberikan landasan hak asasi manusia yang relevan terhadap praktik anjak piutang dalam konteks hak untuk hidup serta kepastian hukum. Pasal 28A menyatakan bahwa setiap orang berhak untuk hidup dan mempertahankan kehidupannya, yang dalam praktik anjak piutang berarti perusahaan dapat memperoleh likuiditas yang diperlukan untuk memastikan kelangsungan operasionalnya, membayar gaji karyawan, dan menghindari kebangkrutan. Hal ini mendukung hak karyawan dan pemangku kepentingan lainnya untuk mempertahankan kehidupannya melalui pekerjaan yang stabil dan berkelanjutan. Sementara itu, Pasal 28D menjamin pengakuan, jaminan, perlindungan, dan kepastian hukum yang adil serta perlakuan yang sama di hadapan hukum. Dalam konteks anjak piutang menunjukkan bahwa transaksi tersebut harus dilakukan dengan transparansi dan berdasarkan perjanjian yang sah secara hukum, memastikan bahwa semua pihak yang terlibat mendapat

perlakuan yang adil dan kepastian hukum, sehingga hak-hak ekonomi terlindungi dan terjamin. Pengaturan mengenai anjak piutang lebih rinci diatur dalam peraturan perundang-undangan yaitu Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Pembiayaan dan Peraturan OJK Nomor 29/POJK.05/2014 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan. Perusahaan pembiayaan terbesar anjak piutang di Indonesia antara lain PT. Federal International Finance (FIF), PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk., PT. Summit Oto Finance, PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM) dan PT. Bussan Auti Finance (BAF).

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti bermaksud untuk mengkaji tentang “PERAN PERUSAHAAN ANJAK PIUTANG DALAM RANGKA MENINGKATKAN KELANCARAN KEGIATAN EKONOMI PERUSAHAAN PASANGAN USAHA.”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana peran perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha?
2. Bagaimana strategi perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui, memahami dan menganalisis peran perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha.

2. Mengetahui, memahami dan menganalisis strategi perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis maupun pembaca. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu hukum, khususnya dalam peran perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha serta dapat digunakan sebagai referensi penelitian lebih lanjut.

2. Manfaat praktis:

- a. Bagi mahasiswa

Diharapkan dapat memberikan pemikiran dan membantu mahasiswa mengenai kajian terhadap peran Perusahaan anjak piutang. Serta menjadi literatur bagi mahasiswa untuk meningkatkan pengetahuan tentang peran Perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi Perusahaan pasangan usaha.

- b. Bagi masyarakat

Memberikan pandangan kepada masyarakat terkait pentingnya membuka wawasan mengenai peran perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi

perusahaan pasangan usaha. Sehingga dapat memahami dan mengetahui pentingnya peran perusahaan anjak piutang dalam kegiatan ekonomi di Masyarakat.

E. Kerangka Konseptual

1. Peran

Pengertian peran menurut Soerjono Soekanto yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan , maka ia menjalankan suatu peranan. Dalam sebuah organisasi setiap orang memiliki berbagai macam karakteristik dalam melaksanakan tugas, kewajiban atau tanggung jawab yang telah diberikan oleh masing-masing organisasi atau lembaga. Sedangkan menurut Gibson Invancevich dan Donelly peran adalah seseorang yang harus berhubungan dengan 2 sistem yang berbeda, biasanya organisasi. Kemudian menurut Riyadi peran dapat diartikan sebagai orientasi dan konsep dari bagian yang dimainkan oleh suatu pihak dalam oposisi sosial. Dengan peran tersebut, sang pelaku baik itu individu maupun organisasi akan berperilaku sesuai harapan orang atau lingkungannya. Peran juga diartikan sebagai tuntutan yang diberikan secara struktural (norma-norma, harapan, tabu, tanggung jawab dan lainnya). Dimana didalamnya terdapat serangkaian tekanan dan kemudahan yang menghubungkan pembimbing dan mendukung fungsinya dalam mengorganisasi. Peran

merupakan seperangkat perilaku dengan kelompok, baik kecil maupun besar, yang kesemuanya menjalankan berbagai peran.¹

2. Perusahaan

Perusahaan adalah keseluruhan perbuatan yang dilakukan secara terus menerus bertindak ke luar untuk memperoleh penghasilan dengan memperniagakan atau menyerahkan barang-barang atau mengadakan perjanjian-perjanjian perniagaan. Rachmadi Usman mengacu pada pengertian perusahaan menurut Undang-Undang No. 3 Tahun 1982 Tentang Wajib Daftar Perusahaan. Adapun definisi perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus dan yang didirikan, bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia, untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba. Rachmadi usman menilai pengertian di atas meliputi bentuk usaha (*company*) dan sekaligus jenis usaha (*business*). Oleh karena itu Perusahaan adalah “badan usaha yang menjalankan kegiatan di bidang perekonomian (keuangan, industri, dan perdagangan), yang dilakukan secara terus menerus atau teratur (*regelmatig*), terang-terangan (*openlijk*), dan dengan tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba (*wintsoogmerk*).²

¹ Lantaeda, S. B., J.Lengkong, F. D., & Ruru, J. M., *Peran Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Penyusunan RPJMD Kota Tomohon*, Administrasi Publik, Volume 04 No. 048, 2017 halaman 2.

² Dharnayanti, N. M., *Hubungan hukum perusahaan induk berbentuk perseroan terbatas dengan anak perusahaan berbentuk persekutuan komanditer*, Acta Comita, volume 1, 2017 halaman 68

3. Anjak piutang

Anjak piutang adalah suatu teknik pendanaan jangka pendek dengan memanfaatkan piutang yang dimiliki suatu perusahaan. Perusahaan yang bersangkutan menjual atau menyerahkan hak atas piutangnya kepada perusahaan anjak piutang (*factor*). *Factor* dapat merupakan sebuah bank atau lembaga keuangan. Kemudian *factor* akan menyerahkan uang kepada perusahaan tersebut sebesar persentase tertentu dari jumlah nilai piutang. Sebagai imbalan, *factor* akan membebankan biaya administrasi dan bunga perusahaan tersebut. Berikut adalah proses anjak piutang:³



Gambar 1. Penjualan tanpa anjak piutang



Gambar 2. Penjualan dengan anjak piutang

³ Gunawan, B, *Anjak Piutang: Sebuah Alternatif Memperoleh Dana Usaha*, Akuntansi dan Investasi Vol. 2 No. 2, 2011 halaman 139

4. Kegiatan ekonomi

Kegiatan ekonomi adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan seseorang untuk memenuhi suatu kebutuhan. Kegiatan ekonomi adalah kegiatan yang dilaksanakan setiap orang dengan tujuan seseorang dapat memenuhi kebutuhannya. Kegiatan ekonomi tersebut dilakukan seseorang untuk mencapai tujuan orang melaksanakan kegiatan tersebut. Masyarakat akan tetap melaksanakan kegiatan ekonomi tersebut dikarenakan dengan bergantinya waktu maka akan semakin bertambah pula kebutuhan manusia serta terbatasnya alat pemuas kebutuhan. Macam-macam Kegiatan Ekonomi:⁴

a. Kegiatan Konsumsi

Kegiatan konsumsi merupakan kegiatan dimana seseorang memakai serta menggunakan suatu produk barang maupun jasa yang telah diproduksi maupun dibuat dari produsen. Mengonsumsi barang dapat diartikan menghabiskan sekaligus atau berulang-ulang dengan mengurangi manfaat dari barang tersebut. Tujuan dari kegiatan konsumsi yaitu untuk menyusutkan nilai guna suatu barang maupun jasa secara berkala, menghabiskan nilai guna suatu barang, serta dapat memuaskan kebutuhan secara fisik, serta rohani. Berdasarkan tujuannya konsumsi dapat dibedakan menjadi sebagai berikut:⁵

⁴ Rahayu, T. P., 2019, *Pelaku Kegiatan Ekonomi*, Alprin, Semarang, halaman 7-18

⁵ Ibid

- i. Konsumsi produktif, adalah konsumsi dengan bertujuan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa lain.
- ii. Konsumsi konsumtif/ahir, yaitu konsumsi yang memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan sendiri.

Kegiatan konsumsi pada setiap konsumen tidaklah sama. Hal ini bergantung pada masing-masing pelanggan terhadap barang ataupun jasa. Beberapa faktor dapat berdampak pada tingkat konsumsi seorang konsumen diantaranya pendapatan, harga, kebiasaan, selera, dan barang pengganti.

b. Kegiatan Produksi

Secara sederhana, produksi diartikan sebagai kegiatan menghasilkan suatu barang maupun jasa. Kegiatan produksi menurut ilmu ekonomi adalah kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan untuk meningkatkan nilai guna dan keuntungan barang tersebut. Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa kegiatan produksi memiliki tujuan seperti, meningkatkan barang atau jasa, menghasilkan nilai guna barang maupun jasa, meningkatkan kesejahteraan suatu masyarakat, meningkatkan keuntungan, mempeluas lapangan usaha, serta menjaga keberlangsungan usaha dalam suatu perusahaan. Ketika melakukan suatu kegiatan produksi diperlukan hal-hal yang nantinya dapat dipergunakan pada proses produksi yang biasa disebut dengan faktor produksi. Faktor-faktor produksi yang biasanya digunakan di dalam

suatu proses dari produksi yaitu sumber daya manusia, sumber daya alam, sumber daya modal, dan kewirausahaan.⁶

c. Kegiatan Distribusi

Distribusi merupakan suatu kegiatan pemasaran yang digunakan untuk mempermudah serta memperlancar pengiriman barang dari produsen hingga konsumen, sehingga penggunaannya dapat di sesuaikan dengan kebutuhan baik dari segi jenis, jumlah, harga, lokasi, serta waktu yang dibutuhkan. Sedangkan proses distribusi yaitu aktivitas pengiriman dengan tujuan untuk menggunakan fungsi pemasaran untuk menambah nilai suatu produk sehingga dapat mencapai kegunaan bentuk, tempat, waktu, kepemilikan, dan untuk memperlancar arus pemasaran baik secara fisik maupun non fisik. Aspek fisik tersebut meliputi perpindahan barang ketempat yang butuhkan. Sedangkan aspek non fisik yaitu informasi terkait ssuatu keinginan dari seorang pembeli yang harus diketahui penjual maupun sebaliknya.⁷

5. Perusahaan pasangan usaha

Dasar hukum yang mengatur perusahaan pasangan usaha (klien) dari perusahaan anjak piutang adalah Pasal 1400 KUH Perdata. Pasal ini mengatur bahwa perusahaan anjak piutang menjadi kreditur baru setelah membeli piutang dagang dari klien, menggantikan posisi kreditur lama,

⁶ Ibid

⁷ Ibid

yaitu klien. Dengan demikian, perusahaan anjak piutang memiliki tanggung jawab terhadap pembayaran piutang oleh debitur. Perusahaan Pasangan Usaha tidaklah harus berbentuk perseroan terbatas atau koperasi, tetapi perusahaan pasangan usaha dapat berupa badan usaha yang bukan badan hukum sebagaimana tercantum didalam Pasal 1 huruf (i) Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.⁸

F. Kerangka Teoritis

1. Teori Kepastian Hukum

Teori kepastian hukum lazim disebut dengan teori yuridis yang umumnya diartikan sebagai teori perundang-undangan. Teori ini dikembangkan oleh sebuah aliran yang disebut dengan aliran legisme. Aliran legisme muncul setelah Prancis melakukan kodifikasi hukum dengan adanya Code Civil Prancis yang dianggap telah sempurna, lengkap serta dapat menampung seluruh masalah hukum. Aliran ini berpendapat bahwa satu-satunya sumber hukum adalah undang-undang dan di luar undang-undang tidak ada hukum. Dalam aliran legisme, hakim hanyalah merupakan “corong undang-undang”, dimana ia hanya memutus perkara berdasarkan undang-undang saja. Pengikut aliran ini memandang bahwa kepastian hukum lebih penting daripada keadilan, karena sifat keadilan yang sangat relatif. Bagi aliran ini keadilan hanyalah perasaan sentimentil

⁸ Nadhif, F., *Kepailitan Perusahaan Pasangan Usaha Berbentuk Perseroan Terbatas Terkait Penyertaan Modal oleh Perusahaan Modal Ventura*, *Jurist-Diction Vol. 5 No. 6, 2022* halaman 2194-2195

individu yang ukurannya pun sangat individual. Jika “perasaan” keadilan ini dibiarkan mengambang di tiap individu, maka negara adalah pihak yang paling direpotkan dengan situasi ini. Gustav Radbruch mengemukakan 4 (empat) hal mendasar yang berhubungan dengan makna kepastian hukum, yaitu: Pertama, bahwa hukum itu positif, artinya bahwa hukum positif itu adalah perundang-undangan. Kedua, bahwa hukum itu didasarkan pada fakta, artinya didasarkan pada kenyataan. Ketiga, bahwa fakta harus dirumuskan dengan cara yang jelas sehingga menghindari kekeliruan dalam pemaknaan, di samping mudah dilaksanakan. Keempat, hukum positif tidak boleh mudah diubah.⁹

Kepastian hukum merupakan pertanyaan yang hanya bisa dijawab secara normatif, bukan sosiologi. Kepastian hukum secara normatif adalah ketika suatu peraturan dibuat dan diundangkan secara pasti karena mengatur secara jelas dan logis. Jelas dalam artian tidak menimbulkan keragu-raguan (multi-tafsir) dan logis dalam artian ia menjadi suatu system norma dengan norma lain sehingga tidak berbenturan atau menimbulkan konflik norma. Konflik norma yang ditimbulkan dari ketidakpastian aturan dapat berbentuk konsestasi norma, reduksi norma atau distorsi norma. Kepastian hukum menunjuk kepada pemberlakuan hukum yang jelas, tetap, konsisten dan konsekuen yang pelaksanaannya tidak dapat dipengaruhi oleh keadaan-keadaan yang sifatnya subjektif.¹⁰

⁹ Zulfahmi Nur, 2023, *Keadilan Dan Kepastian Hukum (Refleksi Kajian Filsafat Hukum Dalam Pemikiran Hukum Imam Syâtibi)*, Misykat Al-Anwar Jurnal Kajian Islam Dan Masyarakat Volume 06 No. 02

¹⁰ J.Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, 2018, hal 30

2. Teori Hukum Pembangunan Ekonomi

Hukum Pembangunan dari Mochtar Kusumaatmadja adalah suatu konsep yang memandang hukum sebagai alat untuk mengarahkan dan mengabdikan pada kepentingan masyarakat dalam proses pembangunan. Hukum tidak hanya difungsikan untuk menjaga ketertiban masyarakat, tetapi juga harus diberdayakan untuk mengarahkan perubahan dan pembangunan supaya berlangsung secara teratur dan tertib. Untuk mencapai tujuan ini, hukum pembangunan mendorong perlu dilakukannya pembinaan hukum nasional yang meliputi pembaruan hukum dan pendidikan hukum yang diarahkan pada peningkatan kemampuan teknis dan profesional. Namun, hukum pembangunan juga dapat terjebak pada kekuasaan dan kepentingan penguasa, sehingga perlu diawasi agar tidak menjadi alat untuk membenarkan tindakan yang diambil oleh penguasa. Pembangunan juga dapat dipengaruhi oleh konfigurasi politik yang sedang berlangsung, seperti modernisasi, dependensi, atau sistem dunia yang berkeadilan. Oleh karena itu, hukum pembangunan harus memperhatikan aspek keadilan dan demokratisasi dalam Pembangunan. Mochtar Kusumaatmadja mendefinisikan pembangunan dalam konteks hukum sebagai suatu proses yang melibatkan perubahan masyarakat ke arah yang lebih baik, tidak hanya berfokus pada aspek ekonomi, tetapi juga aspek sosial, budaya, dan politik. Pembangunan harus dimaknai seluas-luasnya,

tidak hanya ekonomi namun juga aspek lain seperti keadilan, demokratisasi, dan kepentingan Masyarakat¹¹.

Dimensi utama dalam Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja adalah sebagai berikut:

- a. **Dimensi Ekonomi:** Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja juga memperhatikan aspek ekonomi, seperti pengembangan sumber daya dan peningkatan kesejahteraan masyarakat
- b. **Ketertiban atau Keteraturan:** Pembangunan harus dilakukan dalam rangka mencapai ketertiban dan keteraturan dalam masyarakat, serta memperbaiki kekurangan dan kesalahan yang terjadi
- c. **Hukum sebagai Alat Pengatur:** Hukum dapat berfungsi sebagai alat pengatur dan sarana pembangunan, serta sebagai landasan dan acuan mencapai tujuan pembangunan
- d. **Pembinaan Hukum:** Pembinaan hukum harus dilakukan secara luas dan tidak hanya berfokus pada aspek hukum, tetapi juga meliputi lembaga dan proses yang mendukung Pembangunan.
- e. **Pengertian Pembangunan:** Pembangunan harus dimaknai seluas-luasnya, tidak hanya berfokus pada aspek ekonomi, tetapi juga aspek sosial, budaya, dan politik

¹¹ M. Zulfa Aulia, 2018, *Hukum Pembangunan dari Mochtar Kusumaatmadja: Mengarahkan Pembangunan atau Mengabdikan pada Pembangunan?*, Undang: Jurnal Hukum, Vol. 1, No. 2

- f. **Pengaruh Sosiologis:** Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja dipengaruhi oleh pemikiran sosiologis Roscoe Pound, yang memandang perubahan masyarakat melalui suatu sistem siklus yang selalu bergerak tanpa terbatas oleh waktu
- g. **Dimensi Normatif:** Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja juga memperhatikan aspek normatif, seperti asas-asas dan kaidah-kaidah yang mengatur kehidupan manusia dalam Masyarakat.
- h. **Dimensi Kultural:** Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja juga memperhatikan aspek budaya, seperti nilai-nilai dan norma-norma yang berlaku dalam Masyarakat.
- i. **Dimensi Politik:** Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja juga memperhatikan aspek politik, seperti kebijakan legislasi dan aktivasi yang mendukung Pembangunan.
- j. **Dimensi Sosial:** Teori Hukum Pembangunan Mochtar Kusumaatmadja juga memperhatikan aspek sosial, seperti kepentingan masyarakat dan hak-hak asasi manusia

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian hukum yuridis normatif, oleh karena itu jenis data yang digunakan penulis adalah data sekunder yaitu berupa data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh para peneliti dari sumber-sumber yang telah tersedia, dengan cara menelaah teori-teori,

konsep, dan asas hukum serta peraturan didalam Undang-Undang yang berhubungan dengan penulisan ini. Penelitian ini memanfaatkan studi teks dan kepustakaan (*library research*), diantaranya menggunakan sumber buku, jurnal, media, karya ilmiah, dan dokumen yang berkaitan dengan pokok-pokok masalah yang dibahas.

2. Metode Pendekatan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, metode pendekatan menggunakan metode yuridis normatif. Menurut Soerjono Soekanto pendekatan yuridis normative yaitu penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka atau data sekunder sebagai bahan dasar untuk diteliti dengan cara mengadakan penelusuran terhadap peraturan-peraturan dan literatur-literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan untuk menyusun tesis ini menggunakan data sekunder ini yang terdiri dari:

a. Bahan hukum primer

Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang mengikat maupun membuat seseorang mematuhi, melaksanakan dan merasa terikat oleh hukum atau peraturan perundang-undangan. Bahan hukum primer pada penelitian ini antara lain:

i. UU no.21 tahun 2011 Tentang Otoritas Jasa Keuangan

- ii. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.
- iii. Peraturan Presiden (PERPRES) Nomor 110 Tahun 2020 Pencabutan Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan
- iv. Keputusan Presiden nomor 61 tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan
- v. Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan
- vi. Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 1251/Kmk.013/1988 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan.

b. Bahan hukum sekunder

Bahan hukum sekunder merupakan bahan hukum yang menunjang dan melengkapi bahan hukum primer. Biasanya bahan hukum sekunder ini berbentuk perundang-undangan, pendapat para ahli hukum berbentuk doktrin maupun literatur buku-buku, jurnal-jurnal artikel, makalah dan karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan penelitian.

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan hukum yang menjelaskan dari bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum tersier ini biasanya berbentuk kamus hukum, kamus Bahasa

Indonesia, kamus bahasa inggris, ensiklopedia, *website*, *e-book*, dan jurnal hukum *online*.

4. Metode Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan oleh penulis dalam melakukan pengumpulan data untuk mencari informasi terkait dengan penelitian yang dilakukan ini adalah dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

a. Penelitian Kepustakaan

Dalam teknik pengumpulan data sekunder perlu dilakukan dengan cara mengkaji, membaca serta menganalisis bahan hukum yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Dalam kegiatan penelitian kepustakaan ini data yang diperoleh dari Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung, Perpustakaan Pusat Universitas Islam Sultan Agung, Perpustakaan Daerah Jawa Tengah, dan beberapa buku referensi yang didapatkan.

b. Studi Dokumen

Studi dokumen merupakan suatu teknik cara pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini dengan cara pengumpulan data melalui dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian ini.

5. Metode Analisis Data

Metode penelitian yang digunakan merupakan metode penelitian kualitatif, yaitu cara penelitian deskriptif analisis. Kerangka berpikir deduktif induktif digunakan dalam penelitian ini, serta konseptual dengan

prosedur dan tata cara sebagaimana yang telah ditetapkan dalam perundang-undangan.

H. Sistematika Penulisan

Agar pembahasan tesis ini terstruktur dengan baik dan dapat ditelusuri dengan mudah, maka penulis membuat sistematika penulisan yang akan disajikan dalam 4 bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan

Bab ini merupakan sebuah pengantar untuk menuju ke bab-bab selanjutnya. Pada bab ini akan menjelaskan secara umum mengenai latar belakang masalah yang menjadi alasan penulis mengangkat pokok pembahasan sebagai bentuk tesis yang akan dibuat, juga sebagai dasar rumusan masalah untuk mencari jawaban atas permasalahan yang dibahas.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini merupakan tinjauan umum dimana penulis akan menjelaskan pengertian yang berkaitan dengan judul tesis tersebut. Mengenai tinjauan umum Perusahaan anjak piutang, tinjauan umum kegiatan ekonomi, dan tinjauan umum Perusahaan pasangan usaha.

BAB III Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini akan menjelaskan serta menjawab rumusan masalah yang diangkat oleh penulis. Membahas mengenai rumusan masalah peran perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha dan strategi Perusahaan anjak piutang dalam

rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha.

IV Penutup

Penulis akan menguraikan mengenai hasil-hasil dari penelitian yang sudah dilakukan. Bab ini berisi jawaban dari penelitian mengenai rumusan masalah yang telah dibahas, serta berisi saran-saran yang dianggap perlu disampaikan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Perusahaan Anjak Piutang

1. Pengertian perusahaan

Perusahaan adalah sebuah badan atau organisasi yang memiliki tujuan terstruktur untuk menggalang kemajuan dan pertumbuhannya. Sesuai dengan ketentuan yang dijelaskan dalam Undang-undang Nomor 3 Tahun 1982, perusahaan merujuk pada segala bentuk usaha yang beroperasi secara konsisten dan berkelanjutan di wilayah Negara Republik Indonesia, dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan atau laba. Setiap perusahaan memiliki sasaran yang harus dicapai, termasuk memenuhi kepentingan para pemangku kepentingan (*stakeholder*), dengan fokus utama pada pencapaian laba sebesar-besarnya. Dengan demikian, perusahaan tidak hanya dianggap sebagai sebuah entitas ekonomi semata, tetapi juga sebagai pendorong utama dalam perekonomian suatu negara, yang turut berperan dalam penciptaan lapangan kerja, memfasilitasi pertumbuhan ekonomi, dan memenuhi kebutuhan serta harapan para pemangku kepentingan.

2. Pengertian perusahaan anjak piutang

Anjak piutang adalah suatu teknik pendanaan jangka pendek dengan memanfaatkan piutang yang dimiliki suatu perusahaan. Perusahaan yang bersangkutan menjual atau menyerahkan hak atas piutangnya kepada perusahaan anjak piutang (*factor*). *Factor* dapat merupakan sebuah bank atau lembaga keuangan. Kemudian *factor* akan menyerahkan uang kepada

perusahaan tersebut sebesar persentase tertentu dari jumlah nilai piutang. Sebagai imbalan, factor akan membebankan biaya administrasi dan bunga perusahaan tersebut. Sehingga Perusahaan Anjak Piutang merupakan perusahaan yang akan mengambil alih atau dikelola piutang atau penjualan kredit debitur/ kliennya.

3. Jenis – jenis perusahaan anjak piutang

Transaksi anjak piutang berkembang sejalan dengan meningkatnya berbagai kebutuhan supplier. Dalam praktiknya, terdapat beberapa macam anjak piutang. Adapun macam-macam anjak piutang (*factoring*) dapat dibedakan dalam berbagai bentuk yang dapat dilihat dari beberapa segi, sebagai berikut:

a) Segi pemberitahuan kepada pihak customer, anjak piutang (*factoring*) dapat dibagi dalam bentuk:

1) *Disclosed factoring*, yaitu customer diberitahu bahwa tagihan telah dialihkan kepada lembaga factoring dan pembayaran dilakukan langsung kepada lembaga factoring tersebut.

2) *Undisclosed factoring*, yaitu pihak customer tidak diberi tahu tentang telah dialihkannya piutang sampai terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan risiko terhadap lembaga factoring tersebut.

b) Segi keterlibatan klien, anjak piutang (*factoring*) dapat dibagi dalam bentuk:

- 1) *Recourse factoring*, yaitu pihak klien ikut serta memikul risiko yang mungkin timbul atas tagihan yang dialihkannya. Factoring dapat saja mengembalikan tagihan yang telah dijual itu kepada klien dan ini harus dituangkan dalam kontrak factoring. Dengan jenis recourse factoring ini, pihak factoring diberikan hak opsi untuk menjual kembali piutang tersebut kepada klien [9].
 - 2) *Non recourse atau without recourse factoring*, yakni jenis ini membebaskan semua tagihan beserta risiko terhadap tagihan yang tidak terbayar kepada perusahaan factoring. Namun, perjanjian factoring dapat dicantumkan bahwa di luar keadaan macetnya tagihan tersebut dapat diperlakukan recourse yang bertujuan untuk menghindari tagihan yang tidak terbayar karena pihak klien ternyata mengirimkan barang-barang yang cacat atau rendah mutunya
- c) Segi jumlah hutang yang dialihkan, anjak piutang (*factoring*) dapat dibedakan menjadi:
- 1) *Facultative factoring*, yaitu pihak factoring diberikan hak opsi untuk menentukan apakah piutang diterima dengan kontrak factoring atau tidak. Sebelum piutang itu dinyatakan diterima, klien bebas menjual piutangnya kepada pihak lain.
 - 2) *Whole turn over factoring*, yaitu perjanjian factoring dilakukan atas seluruh turn over (total keseluruhan dana yang

ditransaksikan) dari perusahaan klien atas piutang yang ada atau yang akan datang. Hal ini untuk menghindari klien menjual piutangnya kepada pihak lain.

d) Berdasarkan wilayah, anjak piutang (*factoring*) dapat dibedakan menjadi:

1) Domestic factoring, yaitu kegiatan transaksi anjak piutang dengan melibatkan perusahaan anjak piutang, klien, dan customer yang semuanya berdomisili di dalam negeri.

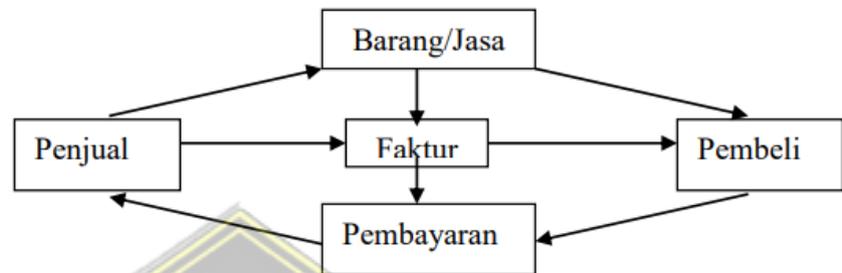
2) *International factoring*, yaitu kegiatan anjak piutang untuk transaksi ekspor impor barang yang melibatkan dua perusahaan factoring di masing-masing negara sebagai ekspor factor dan import factor

4. Proses dan mekanisme anjak piutang

Proses penjualan dapat dilakukan dengan atau tanpa menggunakan anjak piutang (*factoring*). Anjak piutang adalah suatu mekanisme di mana penjual menjual piutang usaha (*invoices*) kepada pihak ketiga (faktor) untuk mendapatkan dana tunai segera, mengurangi risiko piutang tidak tertagih, dan meningkatkan likuiditas. Berikut ini adalah penjelasan sederhana mengenai kedua proses tersebut.

a) Proses Penjualan Tanpa Anjak Piutang

Dalam penjualan tanpa anjak piutang, proses penjualan dan pembayaran dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli tanpa melibatkan pihak ketiga.



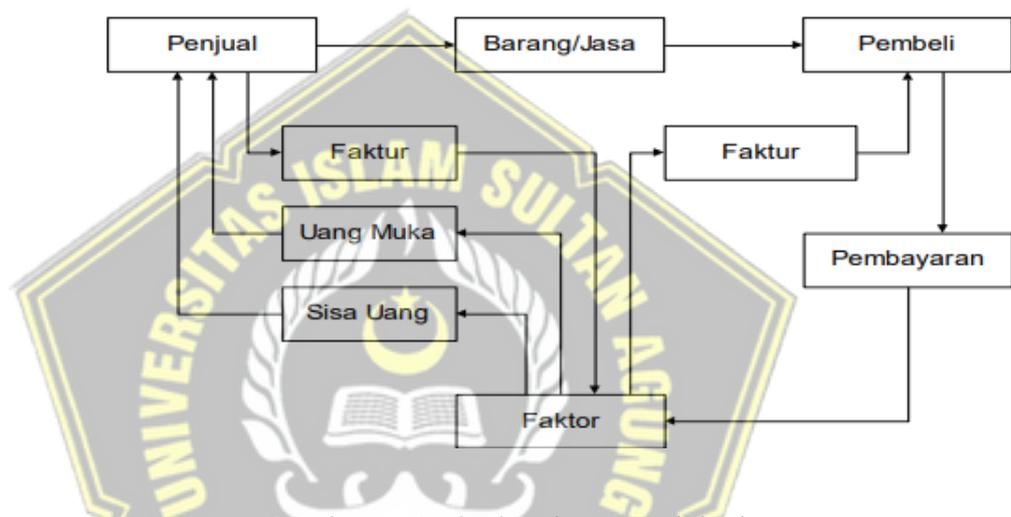
Gambar 3. Penjualan tanpa anjak piutang

Keterangan:

- 1) **Penjual mengirim barang/jasa:** Penjual mengirim barang atau jasa kepada pembeli.
- 2) **Penjual menerbitkan faktur:** Penjual mengeluarkan faktur kepada pembeli.
- 3) **Penjual menyerahkan faktur kepada faktor:** Penjual menjual faktur tersebut kepada faktor dan menerima uang muka dari faktor (pihak ketiga).
- 4) **Faktor memberikan uang muka:** Faktor memberikan uang muka kepada penjual berdasarkan nilai faktur yang diterbitkan.
- 5) **Pembeli menerima faktur:** Pembeli menerima faktur dan mengetahui bahwa pembayaran harus dilakukan kepada faktor.
- 6) **Pembeli melakukan pembayaran:** Pembeli melakukan pembayaran sesuai dengan faktur kepada faktor.
- 7) **Faktor menyelesaikan pembayaran:** Setelah menerima pembayaran dari pembeli, faktor membayar sisa uang yang belum dibayarkan kepada penjual.

b) Proses Penjualan dengan Anjak Piutang

Dalam proses penjualan dengan anjak piutang, melibatkan pihak ketiga, yaitu faktor, yang membeli piutang usaha dari penjual. Ini membantu penjual mendapatkan uang muka (*cash advance*) sebelum pembeli melakukan pembayaran.



Gambar 4. Penjualan dengan anjak piutang

Keterangan:

- 1) Penjual mengirim barang/jasa: Penjual mengirim barang atau jasa kepada pembeli.
- 2) Penjual menerbitkan faktur: Penjual mengeluarkan faktur kepada pembeli.
- 3) Penjual menyerahkan faktur kepada faktor: Penjual menjual faktur tersebut kepada faktor dan menerima uang muka dari faktor.
- 4) Faktor memberikan uang muka: Faktor memberikan uang muka kepada penjual berdasarkan nilai faktur yang diterbitkan.
- 5) Pembeli menerima faktur: Pembeli menerima faktur dan mengetahui bahwa pembayaran harus dilakukan kepada faktor.

- 6) Pembeli melakukan pembayaran: Pembeli melakukan pembayaran sesuai dengan faktur kepada faktor.
- 7) Faktor menyelesaikan pembayaran: Setelah menerima pembayaran dari pembeli, faktor membayar sisa uang yang belum dibayarkan kepada penjual.

Mengenai persyaratan perjanjian anjak piutang belum diatur secara khusus dalam hukum positif di Indonesia, tetapi kita dapat merujuknya dalam KUHPerdata, yang mengenai sistem terbuka (asas kebebasan berkontrak). Sistem terbuka atau open system, yang berarti bahwa hukum perikatan memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada pihak yang bersangkutan, untuk mengadakan hubungan hukum tentang apa saja yang diwujudkan dalam perbuatan hukum atau perjanjian, asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Hal ini terkenal sebagai asas kebebasan berkontrak yang terdapat pada Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata, bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Oleh karena itu, para pihak dapat menentukan sendiri ketentuan-ketentuan dalam perjanjian tersebut. Perjanjian anjak piutang sah, maka harus memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu:

- a) Sepakat mereka yang mengikatkan Dirinya
- b) Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian
- c) Suatu hal tertentu.
- d) Suatu sebab yang halal.

Oleh sebab, perjanjian anjak piutang merupakan perjanjian langsung antara perusahaan anjak piutang dengan klien, maka harus ada kesepakatan antara perusahaan anjak piutang dengan klien. Perjanjian anjak piutang dibuat dalam bentuk baku atau perjanjian standar, yaitu perjanjian yang dibuat secara apriori oleh salah satu pihak. Namun demikian tidak berarti dalam perjanjian anjak piutang tidak terdapat kesepakatan, karena dalam perjanjian anjak piutang sebagaimana perjanjianperjanjian standar lainnya terdiri dari tiga bagian, yaitu:

- a) Bagian pokok
- b) Bagian tambahan atau pelengkap (yang tidak selalu ada dalam perjanjian)
- c) Syarat-syarat umum.

Dalam bagian pokok terdapat kata sepakat, sedangkan dalam syarat-syarat umum tidak ada kata sepakat. Namundemikian, bagian-bagian dalam perjanjian standar tersebut merupakan satu kesatuan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa dalam perjanjian anjak piutang terdapat kata sepakat. Perjanjian anjak piutang dalam membuat kesepakatan melibatkan tiga pihak yaitu:

- a) Kreditur (klien)

Merupakan perusahaan yang menjual piutang dagang jangka pendek kepada perusahaan pembiayaan seperti menyerahkan tagihannya untuk ditagih atau dikelola atau diambil alih dengan cara dikelola atau dibeli sesuai perjanjian dan kesepakatan yang telah dibuat.

b) Perusahaan anjak piutang (*Factoring*)

Merupakan perusahaan yang akan mengambil alih atau dikelola piutang atau penjualan kredit debiturnya.

c) Debitur (Customer/Nasabah)

Merupakan pihak yang mempunyai masalah (utang) kepada kreditur atau klien. Transaksi anjak piutang yang terjadi antara ketiga pihak diatas dimulai dari adanya transaksi penjualan produk antara klien dengan nasabah secara kredit yang menimbulkan adanya utang-piutang diantara kedua belah pihak. Karena klien membutuhkan perputaran uang yang cepat sehingga piutang atau tagihan tersebut dapat dijual sebagian atau seluruhnya dengan potongan kepada pihak ke tiga atau perusahaan anjak piutang sehingga debitur akan membayar langsung ke perusahaan anjak piutang dengan jumlah penuh sesuai dengan nilai tagihan.

5. Manfaat anjak piutang

Anjak piutang memberikan berbagai keuntungan bagi semua pihak yang terlibat, termasuk perusahaan anjak piutang, klien, dan customer. Berikut manfaat anjak piutang menurut Aprianto.

a) Manfaat bagi Klien:

Jasa Pembiayaan

- 1) Peningkatan Penjualan: Klien dapat melakukan penjualan kredit, yang meningkatkan daya tarik bagi pembeli dengan dana terbatas.

- 2) Kelancaran Modal Kerja: Piutang yang belum jatuh tempo dapat dikonversi menjadi dana tunai dengan cepat, yang dapat digunakan untuk operasional seperti pembelian bahan baku dan pembayaran gaji.
- 3) Pengurangan Risiko Piutang Tak Tertagih: Dengan sistem tanpa hak regres (*without recourse*), sebagian risiko piutang tak tertagih dialihkan ke lembaga *factoring*, yang meningkatkan kepastian usaha.

Jasa Non Pembiayaan

- 1) Penagihan Piutang yang Mudah: Lembaga *factoring* menangani penagihan piutang, sehingga klien dapat fokus pada kegiatan produktif lainnya.
 - 2) Efisiensi Usaha: Jasa administrasi penjualan oleh *factoring* membantu mengelola penjualan lebih rapi dan efisien.
 - 3) Peningkatan Kualitas Piutang: Fasilitas kredit lebih efektif, meningkatkan kemungkinan piutang tertagih.
- b) Manfaat bagi Faktor (Lembaga *Factoring*):

Penerimaan Fee:

- 1) *Discount Fee*: *Fee* dari klien untuk jasa pembiayaan, berdasarkan risiko, jangka waktu, dan tingkat bunga perbankan.
- 2) *Service Fee*: *Fee* untuk jasa non pembiayaan, ditentukan berdasarkan volume penjualan dan kesulitan penagihan piutang.

c) Manfaat bagi *Customer*:

- 1) Pembelian dengan Kredit: Jasa pembiayaan anjak piutang memungkinkan pembelian kredit oleh customer.
- 2) Pelayanan Penjualan yang Lebih Baik: Jasa administrasi proses penjualan yang cepat.

B. Tinjauan Umum Tentang Perusahaan Pasangan Usaha

1. Pengertian perusahaan pasangan usaha

Dalam konteks anjak piutang, perusahaan pasangan usaha merujuk pada hubungan antara Perusahaan yang Menjual Piutang (Klien atau Penjual Piutang) yaitu Perusahaan yang memiliki piutang usaha dari penjualan produk atau jasa secara kredit dengan Perusahaan Anjak Piutang (Faktor) yaitu Lembaga keuangan atau perusahaan yang membeli piutang tersebut dan memberikan pendanaan awal kepada klien. Merupakan perusahaan yang akan mengambil alih atau dikelola piutang atau penjualan kredit debitur/customernya.

2. Dasar hukum perusahaan Pasangan usaha

Dasar hukum yang mengatur perusahaan pasangan usaha (klien) dari perusahaan anjak piutang adalah Pasal 1400 KUH Perdata. Pasal ini mengatur bahwa perusahaan anjak piutang menjadi kreditur baru setelah membeli piutang dagang dari klien, menggantikan posisi kreditur lama, yaitu klien. Dengan demikian, perusahaan anjak piutang memiliki tanggung jawab terhadap pembayaran piutang oleh debitur.

Selain Pasal 1400 KUH Perdata, beberapa peraturan lain yang terkait dengan perusahaan anjak piutang dan klien adalah:

- a) Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan: Menyebutkan bahwa perusahaan anjak piutang dapat berupa perusahaan yang bergerak di bidang jual beli piutang, serta memberikan batasan-batasan dalam melakukan transaksi piutang.
- b) Undang-undang Nomor 21 tahun 2011 Tentang Otoritas Jasa Keuangan.
- c) Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.
- d) Peraturan Presiden (PERPRES) Nomor 110 Tahun 2020 Pencabutan Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan
- e) Keputusan Presiden nomor 61 tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan
- f) Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 1251/Kmk.013/1988 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan.
- g) Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan
- h) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 166/PMK.05/2013 tentang Tata Cara Penjualan Piutang Dagang: Menyebutkan bahwa penjualan piutang dagang harus dilakukan dengan cara yang jujur

dan transparan, serta harus memenuhi beberapa syarat, seperti memiliki dokumen-dokumen yang lengkap dan akurat.

- i) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 1/POJK.07/2013 tentang Perusahaan Anjak Piutang: Menyebutkan bahwa perusahaan anjak piutang harus memenuhi beberapa syarat, seperti memiliki modal minimal, memiliki sistem pengawasan yang baik, serta memiliki sistem pengelolaan risiko yang efektif.

Dengan demikian, perusahaan anjak piutang harus memenuhi beberapa peraturan hukum dan peraturan yang terkait dengan transaksi piutang, serta memastikan bahwa transaksi piutang dilakukan dengan cara yang jujur dan transparan.

C. Tinjauan Perusahaan Anjak Piutang Menurut Hukum Islam

1. Landasan Hukum Anjak Piutang Berdasarkan Al'Qura'an dan Hadis

Konsep anjak piutang (*factoring*) yang berdasarkan prinsip syariah sering dikatakan sama dengan istilah hiwalah, karena secara operasional mirip dengan pelaksanaan hiwalah di perbankan syariah. Hal ini dikemukakan oleh M. Syafi'i Antonio dalam bukunya *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Selain itu, konsep factoring syariah sama dengan istilah hiwalah juga dikemukakan oleh Herry Sutanto dan Khaerul Umam dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Oleh karena itu, perjanjian pengalihan piutang atau anjak piutang (*factoring*) dalam fikih muamalah disebut dengan istilah hiwalah/ hawalah. Hukum hiwalah adalah mubah sepanjang tidak merugikan semua pihak. Namun demikian, hiwalah

dibolehkan pada hutang yang tidak berbentuk barang/ benda karena hiwalah adalah perpindahan hutang. Hal ini didasarkan pada firman AllahSWT dalam QS. al-Baqarah ayat 245.

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصِطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

“Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan.” (QS. al-Baqarah [2]: 245)

Berdasarkan ayat di atas, Islam menganjurkan untuk melunasi hutang jika sudah sanggup membayarnya agar terlepas dari tanggung jawab. Jika seseorang mampu membayar hutang tetapi ia tidak melakukannya, maka ia bertindak zalim. Namun, jika tidak bisa membayarnya secara langsung, maka hutang tersebut dapat dialihkan kepada seseorang yang lain.

Hal ini diperkuat dengan Hadis yang diriwayatkan Imam Bukhari dan Muslim dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW bersabda:

مَظْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ، فَإِذَا أَتِيَ أَحَدُكُمْ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ.

“Menunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezhaliman dan jika salah seorang dari kamu diikutkan (dihiwalahkan) kepada orang yang mampu/ kaya, terimalah hiwalah itu.” (HR. Bukhari dan Muslim)

Berdasarkan hadis tersebut, Rasulullah SAW memberitahukan kepada orang yang menghutangkan, jika orang yang berhutang meng-hiwalah-kan kepada orang yang mampu/kaya, hendaklah ia menerima hiwalah tersebut dan hendaklah ia menagih kepada orang yang di-hiwalah-kan agar haknya dapat terpenuhi. Dengan demikian, hiwalah ini sangat penting karena memudahkan penyelesaian hutang piutang, terutama dalam dunia perdagangan besar yang biasa menggunakan cheque dari bank.

2. Landasan Hukum Anjak Piutang Berdasarkan Fatwa

Merujuk pada Fatwa DSN Nomor 67/DSN-MUI/III/2008, akad yang digunakan dalam anjak piutang secara syariah adalah wakalah bil ujah, di mana pihak yang berpiutang mewakilkan kepada pihak lain untuk melakukan pengurusan dokumen penjualan kemudian menagih piutang kepada pihak yang berhutang atau pihak lain yang ditunjuk oleh pihak yang berhutang. Kemudian, pihak yang ditunjuk menjadi wakil dari yang berpiutang untuk melakukan penagihan (collection) kepada pihak yang berhutang atau pihak lain yang ditunjuk oleh pihak yang berhutang untuk membayar. Pihak yang ditunjuk menjadi wakil dapat memberikan dana talangan (qardh) kepada pihak yang berpiutang sebesar nilai piutang. Atas jasanya untuk melakukan penagihan piutang tersebut, pihak yang ditunjuk menjadi wakil dapat memperoleh ujah/ fee. Sedangkan besarnya

ujrah harus disepakati pada saat akad dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase yang dihitung dari pokok piutang. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa pada prinsipnya anjak piutang syariah akan memberikan manfaat pembayaran piutang lebih cepat dari jatuh tempo, menambah dana segar perusahaan, dapat membantu peningkatan keuntungan yang merupakan sarana peralihan risiko tagihan yang tidak bisa dicairkan, serta akan memberikan kesempatan kerja bagi perusahaan factor untuk mendapatkan upah berupa ujarah.



BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peran Perusahaan Anjak Piutang dalam Rangka Meningkatkan Kelancaran Kegiatan Ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha

Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan atau penjualan, hambatan utama yang dapat menjadi ancaman adalah banyaknya penjualan kredit yang tidak dapat tertagih alias macet. Banyaknya kredit yang macet akan mengakibatkan terganggunya perputaran barang dan perputaran keuangan, apalagi jika sampai kredit tersebut tidak mampu lagi dibayar oleh nasabahnya.¹² Untuk menanggulangi permasalahan mengenai piutang yang macet dan administrasi kredit yang tergolong cukup kompleks, maka dapat diserahkan kepada perusahaan yang sanggup untuk melakukannya, yaitu perusahaan anjak piutang yang memiliki fokus kegiatan utama untuk bergerak di bidang penagihan piutang.

Dalam hal ini, Anjak piutang (*factoring*) merupakan suatu transaksi keuangan sewaktu suatu perusahaan menjual piutangnya (misalnya tagihan) dengan memberikan suatu diskon. Terdapat beberapa perbedaan antara anjak piutang dan pinjaman bank. Pertama, penekanan dalam anjak piutang terletak pada nilai piutang, bukan kelayakan kredit perusahaan. Kedua, anjak piutang bukanlah suatu pinjaman, melainkan suatu pembelian aset (piutang). Ketiga,

¹² Annisa' u Roudlotul Jannah, Analisis Penerapan Manajemen Risiko Anjak Piutang (*Factoring*) di BNI Syariah Jember, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Jember, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jember, 2018, hal 3.

pinjaman bank melibatkan dua pihak, sedangkan anjak piutang melibatkan tiga pihak.

Tiga pihak utama yang terlibat dalam proses anjak piutang di antaranya adalah penjual (klien), pembeli (customer), dan pihak yang membiayai/perusahaan anjak (factor), mengenai rincian atas masing-masing pihak akan dijabarkan sebagai berikut:¹³

1. Penjual (Klien)

Penjual adalah perusahaan atau entitas yang menjual barang atau jasa dan memiliki piutang dagang dari pembeli. Dalam konteks anjak piutang, penjual bertindak untuk meningkatkan likuiditas dengan mengubah piutang yang belum jatuh tempo menjadi uang tunai. Penjual sering menghadapi tantangan dalam mengelola arus kas karena harus menunggu pembayaran dari pembeli yang mungkin memakan waktu beberapa bulan. Dengan menjual piutang kepada lembaga pembiayaan, penjual dapat segera memperoleh dana tunai yang bisa digunakan untuk kebutuhan operasional, ekspansi usaha, atau memenuhi kewajiban keuangan lainnya.

2. Pembeli (*Customer*)

Pembeli adalah pihak yang membeli barang atau jasa dari penjual dan berkewajiban membayar piutang tersebut pada waktu yang telah ditentukan. Pembeli menerima barang atau jasa dari penjual berdasarkan perjanjian pembelian yang biasanya mencantumkan jangka waktu pembayaran

¹³ Muhammad Sutomo Wijaya & Iza Hanifuddin, Eksistensi Perjanjian Anjak Piutang bagi Pelaku Usaha dari Sisi Yuridis dan Ekonomis (*The existence of factoring agreements for business actors from the juridical and economic side*), Jurnal Masohi, Volume 2 No.01, 2021, hal 61.

(misalnya 30, 60, atau 90 hari). Dalam skema anjak piutang, pembeli tidak terlibat langsung dalam transaksi antara penjual dan pihak pembiayaan, tetapi pembeli harus menyadari bahwa pembayaran piutang dialihkan ke pihak pembiayaan. Pembeli tetap membayar jumlah penuh yang tertera pada faktur, namun pembayaran dilakukan langsung kepada pihak pembiayaan sesuai dengan instruksi yang diberikan oleh penjual.

3. Pihak Pembiayaan (*Factor*)

Pihak pembiayaan atau factor, adalah lembaga keuangan yang menyediakan layanan anjak piutang dengan membeli piutang dari penjual dengan harga diskon, memberikan dana tunai segera kepada penjual, dan kemudian mengambil alih hak untuk menagih piutang dari pembeli. Peran pihak pembiayaan meliputi beberapa aktivitas penting, yang akan dijabarkan sebagai berikut:¹⁴

a) Evaluasi dan Penilaian Kredit

Pihak pembiayaan akan melakukan evaluasi terlebih dahulu terhadap potensi piutang milik klien, sebelum pada akhirnya memutuskan untuk menyetujui pembelian piutang. Pihak pembiayaan menilai risiko yang terkait dengan piutang untuk memastikan bahwa pembeli mampu membayar.

¹⁴ Dr. Ir. Agus Zainul Arifin, MM., Manajemen Keuangan, Yogyakarta: Zahir Publishing, 2018, hal 29-30.

b) Pembiayaan dan Pembayaran

Setelah menyetujui transaksi, pihak pembiayaan memberikan dana tunai kepada penjual (klien) dengan memotong sebagian kecil dari nilai nominal piutang sebagai biaya layanan.

c) Penagihan dan Pengelolaan Piutang

Pihak pembiayaan mengambil alih proses penagihan piutang kepada pembeli. Pihak pembiayaan bertanggung jawab untuk memastikan bahwa pembeli membayar sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

d) Manajemen Risiko

Dalam skema tanpa tanggung gugat (*non-recourse factoring*), pihak pembiayaan menanggung risiko gagal bayar dari pembeli, memberikan perlindungan tambahan bagi penjual.

Melalui penjabaran tersebut, maka dapat dilihat bahwa anjak piutang adalah mekanisme yang sangat bermanfaat dalam membantu perusahaan mengelola arus kas, mengurangi risiko kredit, dan meningkatkan efisiensi operasional. Melalui kolaborasi antara penjual, pembeli, dan pihak pembiayaan, proses bisnis dapat berjalan lebih lancar dan stabil.

Dalam sudut pandang yang lebih luas, perusahaan anjak piutang memiliki peran yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia, terutama dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan pasangan usaha. Di Indonesia, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian, hal tersebut ditunjukkan dengan data pada

tahun 2018 yang menyatakan bahwa UMKM menyumbang sekitar 61% dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyediakan lapangan kerja bagi lebih dari 97% tenaga kerja dalam dunia usaha.¹⁵ Meskipun memiliki kontribusi yang besar, UMKM seringkali masih menghadapi kendala dalam mengakses pembiayaan yang memadai dari lembaga keuangan tradisional, seperti bank. Di sinilah peran perusahaan anjak piutang menjadi sangat penting. Perusahaan anjak piutang memberikan solusi pembiayaan yang cepat dan fleksibel dengan membeli piutang usaha dan menyediakan dana tunai segera bagi perusahaan pasangan usaha.¹⁶

Dengan meningkatnya likuiditas yang diberikan oleh perusahaan anjak piutang, perusahaan pasangan usaha dapat memperbaiki arus kasnya, hal tersebut tentu dapat memberikan dampak positif bagi keuangan perusahaan pasangan usaha sebab akan meningkatkan kemampuan perusahaan pasangan usaha untuk memenuhi kewajiban jangka pendek seperti pembayaran gaji, pembelian bahan baku, dan biaya operasional lainnya. Likuiditas yang memadai memungkinkan perusahaan untuk mengambil peluang bisnis baru dan berinvestasi dalam pengembangan usaha. Ini sangat penting bagi UMKM yang sering kali beroperasi dengan margin keuntungan yang ketat dan kebutuhan yang mendesak akan arus kas yang stabil.¹⁷

¹⁵ Dedy Sasongko. 'UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit'. Kementerian Keuangan Republik Indonesia. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>. Diakses pada 06/06/2024. 13:07 WIB.

¹⁶ Teddy Oswari & Sri Wahyuni Bastias, Anjak Piutang Sebagai Alternatif Permodalan Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan Penetapan Dua Metode Biaya Bunga, Seminar Ilmiah Nasional Bidang Sosial (PESAT 2007), Universitas Gunadarma, 21-22 Agustus 2007, hal 2.

¹⁷ Bank Indonesia, Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), 2015, hal 32.

Selain peningkatan likuiditas, perusahaan anjak piutang juga membantu dalam mengurangi risiko kredit bagi perusahaan pasangan usaha. Dalam banyak kasus, perusahaan anjak piutang mengambil alih risiko gagal bayar oleh debitur, terutama dalam skema tanpa tanggung gugat (*non-recourse factoring*).¹⁸ Dengan menjual piutang kepada perusahaan anjak piutang, perusahaan pasangan usaha dapat mentransfer risiko kredit kepada pihak yang lebih mampu mengelola dan menanggung risiko tersebut. Ini memberikan perlindungan tambahan bagi perusahaan dari potensi kerugian finansial akibat piutang tak tertagih, sehingga perusahaan dapat lebih fokus pada aktivitas inti bisnis tanpa khawatir tentang penagihan piutang.

Lebih jauh, efisiensi operasional perusahaan pasangan usaha juga meningkat dengan bantuan perusahaan anjak piutang. Anjak piutang tidak hanya menyediakan pembiayaan tetapi juga mengelola proses penagihan piutang, yang dapat mengurangi beban administrasi perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya dan tenaga kerja pada kegiatan yang lebih produktif dan strategis, meningkatkan daya saing dan kinerja operasional secara keseluruhan. Peran ini sangat penting dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, di mana efisiensi dan produktivitas merupakan kunci keberhasilan.

Peran dari Perusahaan Anjak Piutang dalam membantu meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha, lebih jauh juga

¹⁸ Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lain, Jakarta: Rajawali Press, 2013, hal 274.

dapat dilihat dalam beberapa aspek tertentu, seperti Peningkatan Likuiditas, Pengurangan Risiko Kredit, dan Efisiensi Operasional.

1) Peningkatan Likuiditas

Salah satu peran yang dimiliki oleh perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha adalah melalui peningkatan likuiditas. Peningkatan likuiditas merupakan salah satu manfaat utama dari penggunaan jasa perusahaan anjak piutang, yang secara langsung berkontribusi terhadap stabilitas keuangan dan operasional perusahaan pasangan usaha. Dalam dunia bisnis, jeda waktu antara pengiriman barang atau jasa dan penerimaan pembayaran dari pelanggan bisa sangat mempengaruhi arus kas perusahaan. Proses ini seringkali memerlukan waktu berbulan-bulan, tergantung pada syarat pembayaran yang disepakati. Dalam konteks ini, perusahaan anjak piutang memainkan peran krusial dengan membeli piutang yang belum jatuh tempo dari perusahaan pasangan usaha dan menyediakan dana tunai segera. Langkah ini melibatkan penjualan piutang kepada perusahaan anjak piutang dengan potongan (diskon) tertentu, di mana perusahaan anjak piutang segera menyediakan dana tunai setelah pembelian piutang tersebut. Kemudian, perusahaan anjak piutang bertanggung jawab menagih pembayaran dari pelanggan, memastikan bahwa perusahaan pasangan usaha menerima dana tanpa penundaan.

Memperoleh dana tunai segera melalui anjak piutang memberikan beberapa keuntungan signifikan bagi perusahaan pasangan usaha. Pertama,

perusahaan dapat memenuhi berbagai kebutuhan operasional seperti pembayaran gaji karyawan, pembelian bahan baku, pembayaran sewa, dan biaya utilitas, yang semuanya penting untuk menjaga kelancaran operasional harian.¹⁹ Selain itu, dana tunai tersebut dapat digunakan untuk membayar utang yang jatuh tempo kepada kreditur atau pemasok, menghindari denda keterlambatan, dan menjaga reputasi kredit perusahaan. Pembayaran tepat waktu juga dapat meningkatkan hubungan dengan pemasok, yang mungkin menawarkan diskon pembayaran awal atau syarat pembayaran yang lebih baik di masa depan.

Arus kas yang stabil dan terprediksi adalah kunci untuk perencanaan keuangan yang efektif. Dengan menggunakan jasa perusahaan anjak piutang, perusahaan pasangan usaha dapat memastikan bahwa memiliki akses ke dana tunai secara konsisten, yang berkontribusi pada stabilitas arus kas. Stabilitas arus kas ini memungkinkan perusahaan untuk melakukan perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang dengan lebih akurat. Perusahaan dapat merencanakan pengeluaran operasional, investasi, dan pembayaran utang dengan kepastian bahwa dana akan tersedia pada waktu yang dibutuhkan. Selain itu, dengan likuiditas yang cukup, perusahaan dapat menghindari ketergantungan pada pinjaman jangka pendek dengan suku bunga tinggi yang sering kali digunakan sebagai solusi sementara untuk masalah arus kas. Arus kas yang tidak stabil dapat

¹⁹ Devi Cahyani, Analisis Anjak Piutang Sebagai Alternatif Pembiayaan Untuk Memperlancar Arus Kas Pada TB Hansa Stationery dan Foto Copy Kediri, Skripsi, Universitas Nusantara PGRI, Kediri, 2014, hal 9.

menyebabkan kegagalan operasional dan mengancam kelangsungan bisnis, tetapi dengan akses ke dana tunai yang stabil, perusahaan dapat mengurangi risiko tersebut dan memastikan bahwa operasional bisnis tetap berjalan lancar.

Lebih jauh, likuiditas yang memadai juga memberikan fleksibilitas dan responsivitas yang lebih besar bagi perusahaan dalam menghadapi perubahan kondisi pasar dan memanfaatkan peluang bisnis. Dengan dana tunai yang tersedia, perusahaan dapat dengan cepat meningkatkan produksi atau memperluas layanan untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat. Fleksibilitas ini sangat penting dalam industri yang bergerak cepat dan kompetitif. Selain itu, perusahaan dengan likuiditas yang cukup dapat membayar pemasok lebih awal dan mendapatkan diskon pembayaran awal atau potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar, yang dapat mengurangi biaya produksi dan meningkatkan profitabilitas.²⁰

Manfaat peningkatan likuiditas melalui sarana anjak piutang, tidak hanya dirasakan dalam jangka pendek tetapi juga dapat berkontribusi pada pertumbuhan jangka panjang suatu perusahaan. Sebab, dengan arus kas yang berjalan secara stabil, perusahaan dapat fokus pada strategi pertumbuhan yang lebih agresif seperti ekspansi pasar, diversifikasi produk, atau peningkatan kapasitas produksi. Likuiditas yang baik memungkinkan perusahaan untuk berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan (R&D)

²⁰ Lanemey Brigitha Pandeirot & Elvis Ronald Sumanti, Likuiditas dan Profitabilitas Perusahaan Manufaktur di Asean+3, Universitas Klabat, Minahasa Utara, Jurnal Bisnis dan Akuntansi Vol. 23, No. 2, 2021, hal 230.

untuk menciptakan produk atau layanan baru, membuka peluang pasar baru, dan meningkatkan daya saing perusahaan.²¹ Selain itu, likuiditas yang memadai memungkinkan perusahaan untuk mengambil keputusan bisnis yang lebih cepat dan lebih berani, meningkatkan kemampuan untuk bersaing di pasar yang dinamis. Dengan demikian, peningkatan likuiditas melalui anjak piutang memberikan dampak positif yang signifikan bagi perusahaan pasangan usaha, membantu mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang dengan lebih efektif, serta mendorong stabilitas dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

2) Pengurangan Risiko Kredit

Pengurangan risiko kredit merupakan salah satu peran kunci yang dimainkan oleh perusahaan anjak piutang dalam mendukung kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha. Risiko kredit adalah kemungkinan bahwa seorang debitur tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran piutang kepada kreditur tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.²² Risiko ini dapat menyebabkan masalah likuiditas dan kerugian keuangan bagi perusahaan yang memiliki piutang tersebut. Dalam konteks anjak piutang, risiko kredit menjadi perhatian utama karena ketidakmampuan pembeli (*customer*) untuk membayar piutang dapat mempengaruhi arus kas dan stabilitas keuangan perusahaan.

²¹ Ahmad Firman & H. Muhammad Hidayat, Manajemen Strategi “Mengembangkan Keunggulan Bersaing dalam Dunia Bisnis”, Nober Press, Makassar, 2023 Hal 10.

²² Sri Wahyuningsih, Analisis Tingkat Resiko Kredit pada Koperasi Credit Union Pesada, Jurnal Warta Dharmawangsa, Medan, Volume 15, Nomor 2, 2021, Hal 249.

Dalam memutuskan untuk mengambil suatu tawaran piutang yang dijual oleh penjual (klien), tentunya terdapat beberapa metode serta pertimbangan yang akan dilakukan oleh perusahaan anjak piutang, hal tersebut tentunya dilakukan demi menjamin kelancaran berjalannya arus kas perusahaan dan terjaminnya kelancaran pembayaran oleh pembeli (*customer*). Sehingga pada akhirnya perusahaan anjak piutang mampu menjalankan fungsinya untuk dapat hadir sebagai perusahaan yang berperan membantu kegiatan ekonomi dari perusahaan pasangan usaha serta mendapatkan untung dari bisnis yang dijalankan tersebut.

Salah satu metode yang digunakan oleh perusahaan anjak piutang dalam memutuskan pembelian terhadap suatu piutang, adalah dengan melakukan evaluasi dan penilaian mendalam terhadap kelayakan kredit pembeli sebelum membeli piutang dari penjual (klien). Proses ini melibatkan analisis terhadap laporan keuangan, memeriksa rekam jejak pembayaran pembeli, menggunakan peringkat kredit yang disediakan oleh lembaga kredit, dan menilai kapasitas pembayaran pembeli berdasarkan arus kas dan pendapatannya.²³ Evaluasi yang menyeluruh ini membantu perusahaan anjak piutang menilai risiko yang terkait dengan pembeli dan memastikan bahwa Perusahaan anjak piutang hanya mengambil piutang dari perusahaan yang memiliki rekam jejak pembayaran yang baik.

²³ Jannati Al Fitri, Akibat Hukum Wanprestasi Debitur Dalam Transaksi Anjak Piutang Dan Perlindungan Hukum Bagi Perusahaan Anjak Piutang, Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, 2022, hal 9.

Selain itu, perusahaan anjak piutang menawarkan dua jenis skema utama yang dapat membantu mengurangi risiko kredit, yaitu *recourse* dan *non-recourse factoring*. Dalam skema *recourse factoring*, penjual tetap bertanggung jawab atas piutang jika pembeli gagal membayar. Perusahaan anjak piutang dapat menuntut penjual untuk mengganti kerugian yang terjadi akibat gagal bayar. Meskipun ini tidak sepenuhnya menghilangkan risiko bagi penjual, *recourse factoring* sering kali memiliki biaya yang lebih rendah karena risiko yang lebih rendah bagi factor. Sebaliknya, dalam skema *non-recourse factoring*, perusahaan anjak piutang menanggung risiko gagal bayar sepenuhnya. Jika pembeli gagal membayar, perusahaan anjak piutang tidak dapat menuntut penjual untuk mengganti kerugian. *Non-recourse factoring* memberikan perlindungan penuh bagi penjual terhadap risiko kredit, meskipun biasanya akan dilaksanakan dengan biaya yang lebih tinggi. Skema ini akan sangat bermanfaat bagi penjual yang ingin meminimalkan risiko kredit secara signifikan.

Selanjutnya, perusahaan anjak piutang juga dapat melakukan mendiversifikasi portofolio piutang dengan membeli piutang dari berbagai industri dan sektor. Diversifikasi ini berguna untuk mengurangi risiko konsentrasi yang terjadi apabila terlalu banyak piutang berasal dari satu industri atau sekelompok pembeli tertentu. Dengan menyebar risiko, perusahaan anjak piutang dapat mengurangi dampak negatif dari kegagalan pembayaran oleh satu atau beberapa pembeli. Diversifikasi ini tidak hanya meningkatkan stabilitas bisnis perusahaan anjak piutang tetapi juga

memberikan keamanan tambahan bagi perusahaan pasangan usaha yang menjadi mitra.

Dengan adanya mekanisme pengurangan risiko kredit yang diterapkan oleh perusahaan anjak piutang, perusahaan pasangan usaha mendapatkan berbagai manfaat, antara lain perlindungan finansial dari potensi kerugian yang disebabkan oleh gagal bayar pembeli, stabilitas arus kas karena pembayaran piutang dilakukan segera oleh perusahaan anjak piutang, serta fokus yang lebih besar pada pertumbuhan bisnis tanpa harus khawatir tentang penagihan piutang. Selain itu, penjual dapat mempertahankan hubungan bisnis yang baik dengan pembeli tanpa tekanan untuk menagih pembayaran secara agresif, yang dapat merusak hubungan jangka panjang.

3) Efisiensi Operasional

Efisiensi operasional juga termasuk merupakan salah satu elemen kunci dalam kesuksesan bisnis, dan perusahaan anjak piutang memainkan peran penting dalam meningkatkan efisiensi ini bagi perusahaan pasangan usaha. Salah satu aspek utama dalam efisiensi operasional adalah pengalihan tugas penagihan piutang. Dengan mengambil alih proses penagihan, perusahaan anjak piutang mengurangi beban administratif yang biasanya dikenakan pada perusahaan pasangan usaha. Melalui tim yang sudah terlatih dan berpengalaman, maka perusahaan anjak piutang akan dapat mengelola penagihan kepada pembeli (*customer*) dengan lebih

efisien.²⁴ Hal ini memungkinkan perusahaan pasangan usaha untuk lebih mengarahkan fokus pada tugas-tugas yang bersifat strategis dan produktif, seperti pengembangan produk dan strategi pemasaran.

Selain itu, perusahaan pasangan usaha juga dapat meningkatkan fokus pada kegiatan inti bisnis dengan menggunakan jasa perusahaan anjak piutang. Dengan membebaskan diri dari tanggung jawab penagihan piutang, perusahaan dapat lebih fokus pada kegiatan yang menghasilkan pendapatan, seperti produksi, penjualan, dan layanan pelanggan. Pengalokasian lebih banyak waktu dan sumber daya untuk kegiatan ini membantu meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional secara keseluruhan. Perusahaan dapat lebih fleksibel dalam mengalokasikan sumber daya untuk memenuhi permintaan pelanggan dan menghadapi tantangan pasar yang terus berubah.²⁵

Dengan memanfaatkan penggunaan jasa perusahaan anjak piutang, juga dapat membantu pengurangan biaya operasional yang signifikan bagi perusahaan pasangan usaha. Proses penagihan piutang sering kali membutuhkan biaya tambahan, seperti biaya tenaga kerja, biaya hukum, dan biaya komunikasi. Dengan menggunakan jasa perusahaan anjak piutang, biaya-biaya ini dapat dikurangi atau dihilangkan, karena perusahaan anjak piutang akan menanggung biaya penagihan. Efisiensi ini membantu perusahaan pasangan usaha mengurangi biaya operasionalnya. Sehingga

²⁴ Martono, Bank dan Lembaga Keuangan Lain, Yogyakarta: Ekonisia, 2010, hal 140.

²⁵ *Ibid.*, hal 139.

berdasarkan beberapa hal tersebut, dapat diketahui bahwa dengan menggunakan jasa perusahaan anjak piutang, maka akan sangat membantu efisiensi operasional dari perusahaan pasangan usaha dalam melaksanakan kegiatan ekonomi yang dimiliki, sehingga Perusahaan pasangan usaha dapat lebih berfokus terhadap berbagai hal yang lebih bersifat esensial untuk kepentingan menghasilkan profit bagi perusahaan.

Perusahaan anjak piutang mempunyai peran penting dalam meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha melalui prinsip-prinsip kepastian hukum yang memastikan transaksi keuangan berjalan dengan lancar dan aman. Dalam konteks ini, teori kepastian hukum memberikan landasan bahwa semua hak dan kewajiban antara perusahaan anjak piutang dan perusahaan pasangan usaha diatur dengan jelas dalam kontrak yang sah, terperinci, dan dapat ditegakkan. Dengan adanya aturan hukum yang konsisten dan transparan, perusahaan pasangan usaha dapat menjual piutang dengan keyakinan bahwa akan menerima pembayaran yang tepat waktu, sementara perusahaan anjak piutang memiliki jaminan hukum untuk menagih piutang tersebut. Kepastian hukum ini mengurangi risiko ketidakpastian yang dapat menghambat operasional bisnis, memastikan bahwa setiap pihak memahami tanggung jawab dan haknya, serta menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa yang efisien jika terjadi perselisihan. Akibatnya, perusahaan pasangan usaha mendapatkan likuiditas yang lebih baik, memungkinkan mereka untuk menjalankan operasi bisnis dengan lebih

lancar dan stabil, berinvestasi dalam pertumbuhan, dan meningkatkan daya saing di pasar. Secara keseluruhan, kepastian hukum yang ditawarkan melalui mekanisme anjak piutang mendukung stabilitas dan pertumbuhan ekonomi dengan mengurangi risiko keuangan dan operasional, serta memberikan fondasi yang kuat untuk transaksi bisnis yang lebih aman dan efisien.

Perusahaan anjak piutang, sebagai lembaga keuangan non-bank, memainkan peran vital dalam meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha dengan menyediakan likuiditas dan memperbaiki arus kas. Melalui jasa pembiayaan piutang, perusahaan anjak piutang membeli piutang dagang perusahaan, memberikan dana tunai yang segera dapat digunakan untuk operasional atau investasi. Hal ini sejalan dengan teori hukum pembangunan ekonomi yang menekankan pentingnya akses keuangan dan kemudahan kredit bagi pertumbuhan ekonomi. Dengan memastikan aliran kas yang stabil, perusahaan dapat fokus pada pengembangan bisnis, meningkatkan produktivitas, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Selain itu, perusahaan anjak piutang juga mengambil alih risiko kredit, sehingga mengurangi beban keuangan dan administrasi perusahaan pasangan usaha, yang pada gilirannya mendorong efisiensi dan inovasi. Dengan demikian, peran perusahaan anjak piutang tidak hanya memperkuat stabilitas keuangan perusahaan mitra tetapi juga mendukung dinamika dan pertumbuhan ekonomi yang lebih luas.

B. Strategi Perusahaan Anjak Piutang dalam Rangka Meningkatkan Kelancaran Kegiatan Ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha

Penetapan strategi oleh sebuah perusahaan merupakan pondasi yang vital dalam mencapai kesuksesan jangka panjangnya. Strategi menggambarkan rencana yang terarah untuk mencapai tujuan perusahaan serta memberikan panduan bagi penggunaan sumber daya yang tepat guna, pengambilan keputusan yang cerdas, dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Strategi bisnis dapat membantu perusahaan dalam menetapkan visi dan misi yang jelas.²⁶ Visi ini memberikan pandangan tentang arah jangka panjang perusahaan, sementara misi menetapkan tujuan-tujuan spesifik yang harus dicapai untuk mewujudkan visi tersebut.

Strategi bisnis juga membantu perusahaan dalam mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko yang terkait dengan operasinya. Ini termasuk risiko pasar, seperti perubahan tren industri atau persaingan yang meningkat, risiko operasional, seperti kegagalan sistem atau proses internal, dan risiko keuangan, seperti fluktuasi pasar atau kebangkrutan pelanggan. Dengan menganalisis dan memahami risiko-risiko ini, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah proaktif untuk meminimalkan dampak negatifnya, seperti mengembangkan rencana diversifikasi portofolio investasi.²⁷

Penetapan strategi memungkinkan perusahaan untuk tetap responsif dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang terus berubah. Dengan

²⁶ Ahmad Firman & H. Muhammad Hidayat, *Op. cit.*, hal 41.

²⁷ Hairul, *Manajemen Risiko*, Deepublish, Sleman, 2020, Hal 55.

memonitor tren pasar, perubahan regulasi, dan perkembangan teknologi, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang baru dan ancaman yang muncul, serta membuat penyesuaian strategis yang diperlukan. Fleksibilitas dan adaptabilitas strategi memungkinkan perusahaan untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang berubah dengan cepat, sambil tetap mempertahankan fokus pada tujuan jangka panjangnya.²⁸

Hal tersebut tentunya juga berlaku untuk perusahaan anjak piutang. Penetapan strategi bisnis oleh perusahaan anjak piutang akan berperan sangat penting bagi keberlanjutan operasi Perusahaan anjak piutang. Dengan penetapan strategi yang tepat, perusahaan anjak piutang dapat memperoleh pemahaman yang mendalam tentang profil kredit pelanggan serta mengoptimalkan proses penilaian dan penagihan piutang. Strategi yang baik juga membantu perusahaan untuk merespons perubahan dalam lingkungan bisnis dan regulasi, sambil memastikan kepatuhan yang tepat dan keberlanjutan keuangan. Selain kepentingan berjalannya bisnis, penetapan strategi bisnis oleh perusahaan anjak piutang juga dapat diarahkan untuk membantu perusahaan pasangan usaha dalam menjalankan kegiatan ekonominya.

Dengan menawarkan solusi keuangan yang inovatif, perusahaan anjak piutang membantu perusahaan pasangan usaha dalam mengelola likuiditas, mempercepat siklus kas, dan mengurangi risiko kredit.²⁹ Strategi perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi

²⁸ Darwin Raja Unggul Saragih, Manajemen Operasional Strategi dan Praktik Terbaik, PT. Literasi Nusantara Abadi Grup, Malang, 2024, hal 25.

²⁹ *Ibid.*, hal 211.

perusahaan pasangan usaha dapat dijalankan dalam beberapa bentuk, seperti penawaran solusi pembiayaan yang fleksibel, Peningkatan Teknologi dan Inovasi dalam Layanan, serta melaksanakan Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia.

1) Penawaran Solusi Pembiayaan yang Fleksibel

Penawaran solusi pembiayaan yang fleksibel oleh perusahaan anjak piutang adalah strategi kunci yang dapat meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha. Dalam konteks anjak piutang, fleksibilitas ini memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan layanan sesuai dengan kondisi finansial dan operasional dari setiap klien, menawarkan berbagai jenis skema pembiayaan, dan menyesuaikan persyaratan untuk memenuhi kebutuhan unik dari masing-masing perusahaan. Dengan pendekatan ini, perusahaan anjak piutang dapat memberikan manfaat optimal bagi perusahaan pasangan usaha, membantu mengelola arus kas, mengurangi risiko kredit, dan meningkatkan efisiensi operasional.

Salah satu aspek utama dari solusi pembiayaan yang fleksibel adalah kemampuan untuk menawarkan berbagai jenis anjak piutang. Misalnya, dalam *recourse factoring*, penjual tetap bertanggung jawab jika pembeli gagal membayar piutang, skema ini akan memberikan biaya layanan yang lebih rendah karena risiko yang lebih kecil bagi perusahaan anjak piutang. Sebaliknya, *non-recourse factoring* melibatkan pengalihan risiko kredit sepenuhnya kepada perusahaan anjak piutang, memberikan keamanan lebih

bagi penjual tetapi dengan konsekuensi dikenakan biaya layanan yang lebih tinggi. Selain itu, *maturity factoring* memungkinkan pembayaran dilakukan pada tanggal jatuh tempo piutang, membantu dalam perencanaan arus kas jangka panjang.³⁰ Dengan menawarkan berbagai opsi ini, perusahaan anjak piutang dapat menyesuaikan layanan untuk memenuhi kebutuhan spesifik penjual.

Fleksibilitas dalam penawaran pembiayaan juga mencakup penyesuaian struktur pembiayaan. Perusahaan anjak piutang harus mampu menyesuaikan jumlah pembiayaan sesuai dengan kebutuhan unik penjual, mulai dari jumlah kecil untuk UMKM hingga jumlah yang lebih besar untuk perusahaan besar. Persyaratan pembiayaan seperti suku bunga, biaya layanan, dan jangka waktu pembiayaan juga dapat disesuaikan berdasarkan profil risiko dan kebutuhan penjual. Fleksibilitas ini memungkinkan penjual untuk memilih skema yang paling menguntungkan dan sesuai dengan arus kas, memberikan stabilitas finansial dan meningkatkan daya saing di pasar.

Selain itu, integrasi layanan tambahan seperti manajemen kredit dan penagihan juga menjadi bagian penting dari solusi pembiayaan yang fleksibel. Perusahaan anjak piutang dapat menawarkan layanan manajemen kredit yang mencakup penilaian kredit pembeli dan pemantauan kelayakan kredit secara terus-menerus. Layanan ini membantu penjual mengurangi risiko dan membuat keputusan yang lebih baik terkait piutangnya. Layanan

³⁰ Barbara Gunawan, Anjak Piutang: Sebuah Alternatif Memperoleh Dana Usaha, Jurnal Akuntansi dan Investasi, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Vol. 2 No. 2, 2001, Hal 140.

penagihan dan pemulihan utang juga dapat disediakan, membantu penjual fokus pada operasi inti tanpa khawatir tentang proses penagihan. Ini menciptakan lingkungan bisnis yang lebih efisien dan produktif.

Selain fleksibilitas dalam jenis dan struktur pembiayaan, penting juga untuk memberikan fleksibilitas dalam penggunaan dana. Dana yang diperoleh melalui anjak piutang dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan operasional seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, dan biaya produksi. Fleksibilitas dalam penggunaan dana membantu penjual menjaga kelancaran operasional dan memungkinkan penjual untuk mengatasi tantangan keuangan dengan lebih efektif. Selain itu, dana tersebut juga dapat digunakan untuk ekspansi bisnis atau investasi dalam proyek baru, memberikan peluang untuk pertumbuhan yang lebih cepat dan peningkatan daya saing di pasar.

Pada akhirnya, penawaran solusi pembiayaan yang fleksibel oleh perusahaan anjak piutang adalah elemen krusial dalam mendukung kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha. Dengan menyediakan berbagai jenis layanan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik penjual, perusahaan anjak piutang tidak hanya membantu dalam mengatasi masalah likuiditas tetapi juga mendukung pertumbuhan dan stabilitas jangka panjang dari perusahaan tersebut. Fleksibilitas ini memungkinkan penjual untuk memilih solusi yang paling sesuai dengan kondisi, sehingga dapat fokus pada pengembangan bisnis tanpa terbebani oleh masalah arus kas. Strategi ini, jika diterapkan dengan

baik, dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi stabilitas dan pertumbuhan ekonomi, khususnya bagi sektor UMKM yang merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia.

2) Peningkatan Teknologi dan Inovasi dalam Layanan

Perusahaan anjak piutang berperan penting dalam mendukung kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha, terutama dalam konteks meningkatkan likuiditas dan mengurangi risiko kredit. Salah satu strategi kunci yang diadopsi oleh perusahaan anjak piutang adalah penggunaan teknologi dan inovasi dalam layanan. Penerapan teknologi modern memungkinkan perusahaan anjak piutang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan layanan yang lebih responsif kepada perusahaan pasangan usaha.³¹ Sistem manajemen piutang yang canggih memungkinkan pencatatan, pemrosesan, dan pelacakan piutang secara otomatis, sehingga mempercepat proses dan meminimalisir potensi terjadinya kesalahan. Platform digital untuk pengajuan dan pemrosesan piutang juga membantu perusahaan pasangan usaha dalam mengakses layanan anjak piutang dengan lebih mudah dan transparan. Melalui platform ini, perusahaan pasangan usaha dapat mengajukan piutang secara online dan mengikuti proses pembiayaan dengan lebih efisien, yang pada akhirnya membantu meningkatkan likuiditas perusahaan.

³¹ Lastuti Abubakar & Tri Handayani, Penguatan Regulasi dan Perjanjian: Upaya Optimalisasi Anjak Piutang sebagai Alternatif Pembiayaan Perusahaan, Fakultas Hukum, Universitas Padjadjaran, Jurnal Masalah-Masalah Hukum, Jilid 49 No.3, 2020, hal 281.

Integrasi dengan sistem keuangan dan perbankan juga penting dalam meningkatkan efisiensi layanan. Dengan terhubungnya sistem anjak piutang dengan sistem perbankan, pembayaran dari perusahaan pasangan usaha dapat diproses secara langsung dan otomatis. Hal ini tidak hanya mempercepat penyelesaian transaksi, tetapi juga memastikan keakuratan dan keamanan proses pembayaran.

Dengan menggunakan teknologi modern dan mengadopsi inovasi terbaru, perusahaan anjak piutang dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi risiko kredit, dan memberikan layanan yang lebih baik kepada perusahaan pasangan usaha, sehingga secara signifikan meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi Perusahaan pasangan usaha.

3) Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengadaan pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia (SDM) menjadi langkah penting selanjutnya dalam strategi perusahaan anjak piutang untuk memperkuat kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha. Pada dasarnya, investasi dalam SDM merujuk pada upaya perusahaan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kapasitas karyawan agar dapat memberikan layanan yang lebih unggul kepada klien serta mengelola operasional perusahaan dengan lebih efisien.³² Dalam konteks perusahaan anjak piutang, pelatihan dan pengembangan SDM

³² I Nyoman Marayasa, Pengembangan Sumber Daya Manusia: Menghadapi Tantangan Perubahan dan Meraih Kesuksesan Bersama, PT Dewangga Energi Internasional, Bekasi, 2023, Hal 143.

memainkan peran sentral dalam memperkuat fondasi perusahaan untuk menanggapi berbagai tantangan dan peluang dalam industri tersebut.

Pertama-tama, pelatihan dan pengembangan membantu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan staf terkait dengan proses anjak piutang secara mendalam. Dengan memahami secara komprehensif seluk-beluk proses anjak piutang, staf dapat lebih efektif dalam melaksanakan tugas-tugasnya, mulai dari evaluasi risiko kredit hingga manajemen piutang. Keterampilan yang ditingkatkan juga meliputi komunikasi yang efektif dengan klien, yang memungkinkan staf untuk merespons dengan cepat terhadap kebutuhan dan kekhawatiran klien, serta memberikan solusi yang sesuai dengan waktu yang dibutuhkan.

Selain itu, pelatihan juga memainkan peran penting dalam meningkatkan kualitas layanan pelanggan. Staf yang terlatih dengan baik memiliki kemampuan untuk memberikan layanan yang lebih personal dan responsif kepada klien. Staf tidak hanya mampu memberikan solusi yang tepat waktu, tetapi juga mampu membangun hubungan yang kuat dengan klien, yang merupakan fondasi dari kerja sama yang sukses. Ini penting karena kepuasan klien tidak hanya menciptakan loyalitas, tetapi juga berkontribusi pada reputasi perusahaan dan pertumbuhan bisnis jangka panjang.

Selanjutnya, pelatihan juga memberikan kesempatan bagi staf untuk meningkatkan pemahaman tentang manajemen risiko. Ini menjadi hal yang penting karena perusahaan anjak piutang menghadapi risiko yang beragam

terkait dengan kredit dan penagihan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang risiko-risiko ini, staf dapat mengidentifikasi potensi risiko lebih awal, mengambil tindakan pencegahan yang tepat, dan merumuskan strategi untuk mengelola risiko dengan efektif. Hal ini membantu perusahaan untuk meminimalkan kerugian yang disebabkan oleh risiko kredit yang tidak terduga.

Pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia juga memberikan peluang untuk inovasi dan peningkatan efisiensi operasional. Staf yang terlatih dengan baik dapat memberikan masukan berharga dalam pengembangan proses baru atau penerapan teknologi baru yang dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional.³³ Hal ini membantu perusahaan anjak piutang untuk tetap kompetitif dalam pasar yang terus berubah dan memenuhi tuntutan pelanggan yang semakin kompleks.

Pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia adalah investasi yang penting bagi perusahaan anjak piutang. Ini membantu memastikan bahwa perusahaan memiliki staf yang terampil, kompeten, dan terlibat secara penuh yang dapat memberikan layanan terbaik kepada klien, mengelola risiko dengan efektif, dan menghasilkan hasil yang positif bagi pertumbuhan dan kesuksesan bisnis secara keseluruhan.

Dalam teori kepastian hukum menjadi penting karena perusahaan anjak piutang mempunyai peran penting dalam memitigasi risiko kredit melalui solusi pembiayaan yang fleksibel. Dengan menawarkan berbagai jenis anjak piutang

³³ *Ibid.*, hal 30.

seperti *recourse* dan *non-recourse factoring*, perusahaan dapat memberikan kepastian terkait penilaian kredit dan penagihan, sehingga meminimalkan ketidakpastian yang mungkin dialami oleh perusahaan pasangan usaha. Selain itu, integrasi teknologi dalam proses pembiayaan membantu meningkatkan transparansi dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya mendukung stabilitas dan pertumbuhan ekonomi jangka panjang bagi perusahaan pasangan usaha. Dengan demikian, strategi ini tidak hanya memperkuat hubungan bisnis antara perusahaan anjak piutang dan klien pasangan usaha, tetapi juga mendukung lingkungan bisnis yang lebih prediktif dan aman secara hukum.

Strategi yang diadopsi oleh Perusahaan Anjak Piutang dalam meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha mencerminkan prinsip-prinsip penting dalam teori hukum pembangunan ekonomi. Dalam konteks ini, penetapan strategi bisnis yang terarah membantu membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan jangka panjang dengan mengoptimalkan pengelolaan risiko, meningkatkan efisiensi operasional, dan mempromosikan inovasi. Dengan menawarkan solusi pembiayaan yang fleksibel, perusahaan anjak piutang tidak hanya membantu mengatasi masalah likuiditas tetapi juga mendukung stabilitas finansial dan pertumbuhan ekonomi perusahaan pasangan usaha. Peningkatan teknologi dan inovasi dalam layanan memberikan dorongan tambahan dengan mempercepat proses dan meningkatkan aksesibilitas, sementara pelatihan dan pengembangan SDM memastikan bahwa perusahaan memiliki sumber daya yang terlatih untuk mengelola risiko dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan. Secara keseluruhan, strategi ini

tidak hanya memenuhi kebutuhan operasional saat ini tetapi juga menciptakan fondasi yang kokoh untuk perkembangan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif bagi perusahaan pasangan usaha.



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dipaparkan tersebut, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan anjak piutang memiliki peran yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, terutama dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan pasangan usaha. Perusahaan anjak piutang dapat membantu perusahaan pasangan usaha untuk mengelola arus kas, mengurangi risiko kredit, dan meningkatkan efisiensi operasional. Peran dari Perusahaan Anjak Piutang dalam membantu meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi Perusahaan Pasangan Usaha, lebih jauh juga dapat dilihat dalam beberapa aspek tertentu, seperti Peningkatan Likuiditas, Pengurangan Risiko Kredit, dan Efisiensi Operasional. Perusahaan anjak piutang meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha melalui prinsip-prinsip teori kepastian hukum. Teori ini menjamin bahwa hak dan kewajiban kedua pihak diatur jelas dalam kontrak yang sah dan dapat ditegakkan, mengurangi risiko ketidakpastian dan menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa yang efisien. Dengan adanya kepastian hukum, perusahaan pasangan usaha mendapatkan likuiditas yang lebih baik, memungkinkan operasi bisnis yang lebih stabil, investasi dalam pertumbuhan, dan peningkatan daya saing di pasar. Hal ini mendukung stabilitas dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Selain itu,

Perusahaan anjak piutang berperan penting dalam meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan melalui penyediaan likuiditas dan perbaikan arus kas, sejalan dengan teori hukum pembangunan ekonomi. Dengan mengurangi risiko kredit dan beban administrasi, perusahaan anjak piutang mendukung efisiensi, inovasi, dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

2. Selain untuk kepentingan berjalannya bisnis, penetapan strategi bisnis oleh perusahaan anjak piutang juga dapat diarahkan untuk membantu perusahaan pasangan usaha dalam menjalankan kegiatan ekonominya. Strategi perusahaan anjak piutang dalam rangka meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha dapat dijalankan dalam beberapa bentuk, seperti penawaran solusi pembiayaan yang fleksibel, peningkatan teknologi dan inovasi dalam layanan, serta melaksanakan pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia. Dalam konteks strategi perusahaan anjak piutang untuk meningkatkan kelancaran kegiatan ekonomi perusahaan pasangan usaha, integrasi prinsip-prinsip teori kepastian hukum dan hukum pembangunan ekonomi menjadi esensial. Dengan menawarkan solusi pembiayaan yang fleksibel seperti *recourse* dan *non-recourse factoring*, perusahaan anjak piutang mampu memberikan kepastian dalam penilaian kredit dan penagihan, mengurangi ketidakpastian bagi perusahaan pasangan usaha. Implementasi teknologi modern dalam proses pembiayaan tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga menguatkan hubungan bisnis serta mendukung stabilitas finansial jangka panjang.

Melalui pelatihan dan pengembangan SDM, perusahaan anjak piutang memastikan sumber daya manusia yang terlatih untuk mengelola risiko dengan lebih efektif, menciptakan lingkungan bisnis yang lebih prediktif dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan bagi perusahaan pasangan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dipaparkan tersebut, maka saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Masyarakat, kiranya dapat menambah wawasan dan semangat bagi masyarakat umum untuk dapat mempertimbangkan lebih jauh berpartisipasi secara langsung sebagai pelaku usaha yang nantinya berpotensi akan menggunakan jasa perusahaan anjak piutang di dalam menjalankan usahanya, sehingga hal tersebut juga akan berdampak positif terhadap perekonomian negara Indonesia dengan membuka lapangan pekerjaan baru bagi banyak orang.
2. Bagi Sivitas Akademika, kiranya hasil penulisan ini dapat memperluas cakrawala pengetahuan bagi segenap sivitas akademika serta dapat menjadi sarana referensi dalam melakukan penulisan penelitian dengan tema dan cakupan yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya dengan transliterasi, Departemen Agama RI, Semarang: PT. Karya Toha Putra

B. Buku

Masrohatin, S. (2014). *Hukum Bisnis Teori dan Praktek Di Indonesia*. Jember: STAIN Jember Press.

Moleong, J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Rahayu, T. P. (2019). *Pelaku Kegiatan Ekonomi*. Semarang: Alprin.

Dr. Ir. Agus Zainul Arifin, M. (2018). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Zahir Publishing.

Firman, A., & Hidayat, M. (2023). *Manajemen Strategi*. Makassar: Nobel Press.

Hairul. (2020). *Manajemen Risiko*. Sleman: Deepublish.

Indonesia, B. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Kerjasama LPII Dengan Bank Indonesia.

Manajemen Operasional Strategi dan Praktik Terbaik. (2024). Malang: Litnus.

Marayasa, I. N., Sugiarti, E., & Septiowati, R. (2023). *Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Bekasi: PT Dewangga Energi Internasional.

C. Jurnal

Abubakar, L., & Handayani, T. (2020). *Penguatan Regulasi Dan Perjanjian: Upaya Optimalisasi Anjak Piutang Sebagai Alternatif Pembiayaan Perusahaan. Masalah-Masalah Hukum*, Jilid 49 No.3.

Cahyani, D. (2014). *Analisis Anjak Piutang Sebagai Alternatif Pembiayaan Untuk Memperlancar Arus Kas Pada Tb Hansa Stationery Dan Fotocopy Kediri*. FKIP– Prodi Pendidikan Ekonomi Akuntansi.

- Dharnayanti, N. M. (2017). *Hubungan hukum perusahaan induk berbentuk perseroan terbatas dengan anak perusahaan berbentuk persekutuan komanditer*. Acta Comita.
- Diansari, R. E., & Nusron, L. A. (2020). *Melihat Lembaga Keuangan Anjak Piutang Dibandingkan Perbankan Dilihat Dari Aspek Hukum?* Jurnal Bisnis & Akuntansi Volume 10, No.1.
- Fitri, J. A., Oktaviani, C., Paradisha, U., & YT, D. D. (2022). *Akibat Hukum Wanprestasi Debitur Dalam Transaksi Anjak Piutang Dan Perlindungan Hukum Bagi Perusahaan Anjak Piutang*. <https://www.researchgate.net/publication/366033216>.
- Gunawan, B. (2001). *Anjak Piutang: Sebuah Alternatif Memperoleh Dana Usaha*. Jurnal Akuntansi dan Investasi Vol. 2 No. 2.
- Herlina. (2022). *Tinjauan Yuridis Kesepakatan Anjak Piutang (Factoring) Dalam Hukum Positif Indonesia*. Hukum dan Keadilan Volume 9 Nomor 1.
- Lantaeda, S. B., J.Lengkong, F. D., & Ruru, J. M. (2017). *Peran Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Penyusunan RPJMD Kota Tomohon*. Administrasi Publik.
- Nadhif, F. (2022). *Kepailitan Perusahaan Pasangan Usaha Berbentuk Perseroan Terbatas Terkait Penyertaan Modal oleh Perusahaan Modal Ventura*. Jurist-Diction Vol. 5 No. 6
- Nur, Z. (2023). *Keadilan Dan Kepastian Hukum (Refleksi Kajian Filsafat Hukum Dalam Pemikiran Hukum Imam Syâtibî)*. Misykat AL-Anwar Jurnal Kajian Islam dan Masyarakat Volume 06 No. 02.
- Pandeirot, L. B., & Sumanti, E. R. (2021). *Likuiditas Dan Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Di Asean+3*. Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Vol. 23, No. 2.
- Putri, H. O., & Harahap, B. (2017). *Eksistensi Anjak Piutang (Factoring) Dari Sisi Yuridis Dan Ekonomis*. Jurnal Repertorium ksistensi Anjak.

Sudjana. (2019). *Akibat Hukum Wanprestasi Dan Tanggung Jawab Para Pihak Dalam Transaksi Anjak Piutang*. VeJ Volume 5 Nomor 2.

Wahyuningsih, S. (2021). *Analisis Tingkat Resiko Kredit Pada Koperasi Credit Union Pesada*. Volume 15, Nomor 2.

Yazfinedi. (2018). *Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Indonesia: Permasalahan Dan Solusinya*. Quantum Vol XIV Nomor 25 .

D. Peraturan perundang-undangan

Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 28A dan Pasal 28D

Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

Undang – Undang No.21 Tahun 2011 Tentang Otoritas Jasa Keuangan

Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.

Peraturan Presiden (PERPRES) Nomor 110 Tahun 2020 Pencabutan Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan

Keputusan Presiden nomor 61 tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan

Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 1251/KMK.013/1988 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan.

Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan

Peraturan Menteri Keuangan Nomor 166/PMK.05/2013 tentang Tata Cara Penjualan Piutang Dagang

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 1/POJK.07/2013 tentang Perusahaan Anjak Piutang.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 29/POJK.05/2014 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.