

Anjak Piutang: Sebuah Alternatif Memperoleh Dana Usaha

Barbara Gunawan

e-mail: barbaragunawan@gmail.com

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

ABSTRACT

As one alternative to business financing, factoring is not as popular as other types of funding, but this funding is a promising alternative, especially during the current economic crisis. This article aims to give some idea of factoring, therefore this paper contains the notion of factoring, factoring advantages and disadvantages, as well as accounting factoring. Regardless of the pros and cons, these alternatives at least provide "fresh air" for entrepreneurs who need short-term funds.

Keywords: *Business Financing, Factoring, Short Term Fund.*

ABSTRAK

Sebagai salah satu alternatif pendanaan usaha, anjak piutang belum sepopuler jenis pendanaan yang lain, padahal alternatif pendanaan ini cukup menjanjikan terutama pada saat terjadinya krisis ekonomi seperti sekarang ini. Tulisan ini bertujuan untuk memberi sedikit gambaran tentang anjak piutang, oleh karena itu tulisan ini berisi pengertian anjak piutang, kelebihan dan kekurangan anjak piutang, serta akuntansi anjak piutang. Terlepas dari kelebihan dan kekurangannya, alternatif ini paling tidak memberi "angin segar" bagi pengusaha yang membutuhkan dana jangka pendek.

Kata Kunci: Pendanaan Usaha, Anjak Piutang, Dana Jangka Pendek.

PENDAHULUAN

Masalah dana usaha adalah masalah serius bagi setiap pengusaha di dunia. Tidak ada seorangpun yang akan bisa maju tanpa dana usaha yang cukup. Ada banyak alternatif pendanaan yang digunakan oleh para pengusaha saat ini, seperti kredit pada bank, modal ventura, menjual saham baru, *leasing*, *franchising*, dan lain-lain. Meminjam dana pada bank, baik bank swasta, bank milik negara maupun bank milik daerah sudah dilakukan oleh banyak pengusaha, baik pengusaha kecil, pengusaha menengah sampai

konglomerat. Modal ventura, *leasing*, dan *franchising* juga sudah dikenal luas akhir-akhir ini. Ironisnya, potensi pendanaan yang ada seringkali masih kurang dimanfaatkan. Di negara-negara industri sekalipun, masih banyak alternatif pendanaan yang belum dimanfaatkan para pengusaha. Contohnya, *Surve Dun and Bradstreet Credit Services* pada tahun 1987 mengungkapkan bahwa perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat masih jarang memanfaatkan teknik anjak piutang (*factoring*). Dari 1060 perusahaan yang disurvei, hanya sekitar 7% yang telah memanfaatkan anjak piutang sebagai sumber dana. Sampai saat ini prosentase pemanfaatan itu belum begitu meningkat.

Masalah pendanaan usaha di Indonesia lebih buruk dari itu. Alternatif yang tersedia saat ini masih sangat terbatas, dan alternatif yang terbatas itu masih belum dimanfaatkan secara optimal, padahal kebutuhannya relatif besar. Paling sedikit ada empat perkembangan dan gejala yang menunjukkan hal ini dan memperkuat dugaan bahwa pinjaman dari bank masih menjadi sumberdana yang utama. Pertama, banyaknya pengusaha yang mengeluh akibat kebijakan yang ketat pada tahun 1991. Pada saat itu, dana untuk ekspansi dan modal kerja menjadi mahal dan sulit diperoleh. Pada bulan Agustus 1997 terjadi gejolak moneter yang sungguh hebat, nilai rupiah terhadap Dolar Amerika menjadi sangat rendah, terjadi lagi kebijakan uang ketat dan bunga deposito melonjak sampai 40%, akibatnya bunga kredit bank menjadi semakin tinggi. Kenyataan itu mengindikasikan bahwa pinjaman bank masih menjadi sumber dana utama bagi para pengusaha. Kedua, panjangnya antrian perusahaan yang ingin *go public* dengan menjual saham di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya.

Perkembangan ini menunjukkan bahwa penjualan saham baru mulai menjadi alternatif pendanaan yang menarik bagi para pengusaha. Ketiga, inisiatif beberapa kelompok perusahaan besar dan Badan Usaha Milik Negara untuk menjalin kerjasama permodalan dan manajemen dengan beberapa kelompok pengusaha yang lebih lemah. Dari sisi (calon) penerima dana, pengusaha nasional umumnya masih kurang sadar atas beragamnya alternatif pendanaan yang ada.

PENGERTIAN PIUTANG

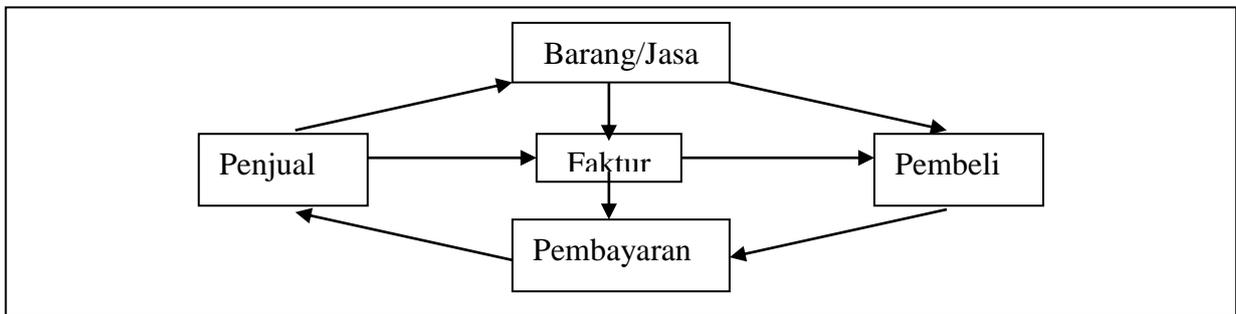
Untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas pasar, disamping perbaikan mutu produk dan pelayanan yang baik, biasanya perusahaan juga memberikan keringanan berupa penundaan pembayaran sampai pada saat yang ditentukan. Penundaan pembayaran diberikan kepada pembeli yang belum bisa memberikan dana tunai untuk memperoleh aktiva. Bagi pihak pembeli, transaksi tersebut menimbulkan hutang, sebaliknya bagi penjual akan menimbulkan piutang.

Menurut Efraim Giri (1995), piutang adalah tuntutan kepada pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa (aktiva) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.

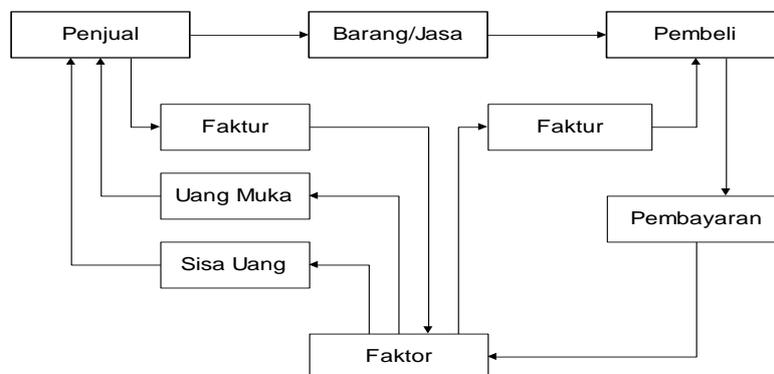
Dalam PSAK nomor 9 disebutkan bahwa menurut terjadinya, piutang digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi di luar kegiatan usaha normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain.

PENGERTIAN DAN PROSES 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:



Gambar 1. Penjualan tanpa Anjak Piutang



Gambar 2. Penjualan dengan Anjak Piutang

Biasanya perusahaan *factoring* menyediakan berbagai jenis jasa, yaitu :

- (1) Memberi uang muka sampai 80% harga minimal piutang
- (2) Menanggung kredit macet
- (3) Menyediakan data kredit
- (4) Menagih piutang
- (5) Mengadministrasi penjualan

Atas uang muka yang diberikan, perusahaan *factoring* memungut biaya bunga yang sedikit lebih tinggi dari tingkat bunga bank, sedang untuk jasa yang lain perusahaan *factoring* memungut bunga 0,5 - 2 %. Biaya bunga dan biaya *factoring* ini oleh penjual piutang diperlakukan sebagai kerugian piutang.

Jenis Transaksi Anjak Piutang

Ada dua jenis transaksi anjak piutang :

1. Discount Factoring

Dengan *discount factoring*, pemilik piutang menerima uang sebelum piutangnya jatuh tempo. Jumlahnya sebesar nilai piutang dikurangi potongan tertentu yang disebut diskonto. Selain itu, pemilik piutang juga harus menanggung biaya atas dana yang diperolehnya sampai piutang yang bersangkutan jatuh tempo.

2. Maturity Factoring

Dengan *maturity factoring* pemilik piutang hanya menerima uang pada saat piutangnya telah jatuh tempo. Konsekuensinya, ia tidak dibebani biaya bunga. Pemilik piutang hanya menanggung diskonto piutang dan biaya administrasi. Sebagai imbalannya, ia hanya memperoleh jasa penagihan, pencatatan dan pemrosesan piutang. Ia tidak menerima uang sebelum piutangnya dapat ditagih factor.

Tiap jenis transaksi anjak piutang di atas bisa bersifat *recourse (with recourse)* atau *nonrecourse (without recourse)*. Bersifat *recourse* jika risiko untuk piutang yang tidak tertagih berada ditangan pemilik piutang, dan *nonrecourse* jika risiko untuk piutang yang tidak tertagih berada ditangan *factor*. Misalnya, *discount factoring* yang *recourse* mengharuskan pemilik piutang membayar ganti rugi kepada *factor* jika piutang yang dijualnya tidak dapat ditagih. *Maturity factoring* yang *recourse* akan mengakibatkan pemilik piutang tidak menerima uang jika piutangnya tidak ditagih *factor*. Dalam *discount* atau *maturity factoring* yang *nonrecourse*, pemilik piutang selalu akan menerima uang tanpa tergantung pada hasil tagihan piutang yang diserahkannya.

KEUNGGULAN DAN KELEMAHAN ANJAK PIUTANG

Perusahaan biasanya memakai teknik anjak piutang untuk kebutuhan dana yang mendadak. Motif lain adalah untuk memaksimalkan dana pihak ketiga yang bisa digunakannya. Sebab, selain menggunakan teknik anjak piutang, perusahaan juga masih bisa menjaminkan aktiva lainnya untuk memperoleh pinjaman bank.

Anjak piutang seharusnya dipandang sebagai suatu alternatif pendanaan yang normal. Anjak piutang mempercepat *cash flow* perusahaan dan mengurangi masalah yang ditimbulkan pembeli kredit yang terlambat membayar. Untuk itu perusahaan harus membayar biaya yang relatif lebih tinggi daripada bunga utang bank.

Keunggulan teknik anjak piutang:

- (1) *Cash Flow* yang lebih cepat, yang bisa dimanfaatkan, misalnya untuk memperoleh persediaan yang lebih cepat laku.
- (2) Adanya “asuransi” terhadap piutang tidak tertagih, khususnya untuk kasus anjak piutang yang *nonrecourse*.
- (3) Beban administrasi pengelolaan piutang bisa dipindahkan ke *factor*.
- (4) Biaya anjak piutang bisa dikurangkan dari penghasilan kena pajak, sebab berhubungan dengan proses menghasilkan pendapatan.
- (5) Tidak mengharuskan adanya posisi keuangan yang kuat.

Dalam proses evaluasinya, *factor* akan lebih memperhatikan kesehatan perusahaan pembeli kredit daripada kesehatan perusahaan pemilik piutang. Tetapi, kesehatan yang lebih baik biasanya akan mengakibatkan biaya yang lebih rendah.

- (6) Tidak ada implikasi jangka panjang yang negatif dalam neraca.
- (7) Bisa dilaksanakan untuk sekali transaksi atau jangka panjang.

Kelemahan teknik ini adalah :

- (1) Biaya relatif tinggi.
- (2) Ada *factor* yang tidak bersedia menerima transaksi *nonrecourse*.
- (3) Akan menurunkan laba, jika *cash flow* yang diperoleh tidak dimanfaatkan efektif.
- (4) *Cash flow* yang diperoleh harus bisa dimanfaatkan dengan cepat supaya tidak merugikan.
- (5) Bisa menimbulkan kesan yang buruk pada pembeli karena penggantian kepemilikan piutang.
- (6) Cara penagihan *factor* mungkin bisa terlalu kasar.

PEROLEHAN DAN PEMANFAATAN ANJAK PIUTANG

Di Indonesia, salah satu perusahaan yang melakukan pembelian piutang adalah *Niaga Factoring Corporation*. Sebuah usaha patungan antara Bank Niaga dan *International Factors* (Singapore) Ltd-. Tabel berikut memberikan gambaran tentang industri dan perusahaan yang menggunakan dana anjak piutang, walaupun data itu adalah data perusahaan di Inggris.

Tabel 1. Pemakai anjak piutang menurut nilai penjualan

Nilai Penjualan per Tahun (Poundsterling)	Distribusi
< 500.000	51 %
500.000 - 1.000.000	20 %
> 1.000.000	29 %

Tabel 2. Industri yang memanfaatkan anjak piutang

Industri	Distribusi
Manufaktur	44,3 %
Distribusi	36,2 %
Jasa	14,6 %
Transportasi	3,7 %
Konstruksi	1,1 %

Dari tabel diatas tampak bahwa yang memanfaatkan dana anjak piutang adalah perusahaan yang relatif kecil dan meliputi hampir semua jenis industri.

Perusahaan yang berada di luar industri retail, seperti perusahaan manufaktur, jasa, dan distribusi, umumnya lebih mudah memperoleh dana dari *factor*, dan dengan biaya yang relatif rendah. *Factor* biasanya kurang berminat pada perusahaan retail, karena risiko piutang tidak tertagih relatif lebih tinggi dan resiko perubahan nilai penjualan secara mendadak.

Perusahaan yang memiliki kriteria berikut paling disukai *factor*:

- (1) Piutangnya bisa ditagih tepat pada waktunya.
- (2) Penjualannya tidak terpusat pada satu atau beberapa pembeli besar.

Besarnya anjak piutang sangat tergantung pada jenis transaksi anjak piutang, volume transaksi, nilai transaksi rata-rata dan profil pembeli kredit yang bersangkutan. Sebelum memutuskan untuk memperoleh dana usaha anjak piutang, ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

- (1) Pertimbangan alternatif pinjaman rekening koran yang bisa lebih murah untuk kebutuhan dana jangka pendek. Tetapi syaratnya adalah

perusahaan harus memiliki hubungan dengan bank dan posisi keuangan yang baik.

- (2) Pertimbangan alternatif *assignment* piutang adalah pemakaian piutang sebagai jaminan. Bedanya anjak piutang adalah lebih ringan biaya administrasinya dan dihapuskannya pemeriksaan laporan keuangan peminjam secara ketat.
- (3) Jika perusahaan relatif stabil dan besar, pertimbangan alternatif surat-surat berharga jangka pendek. Pertimbangkan juga utang bank untuk kebutuhan jangka menengah dan panjang.

Faktor-faktor Pendorong Pemanfaatan Anjak Piutang

Berikut adalah faktor-faktor yang merupakan pendorong pemanfaatan anjak piutang:

- (1) Persediaan harus ada sebelum terjadinya penjualan. Misalnya dalam kasus impor atau produk yang sangat laku.
- (2) Perusahaan tidak memiliki sumber dana lain yang lebih murah atau masih dalam tahap perkembangan yang dini.
- (3) Tersedianya piutang yang berkualitas baik untuk atau dijadikan jaminan.
- (4) Perusahaan ingin tetap menjual kepada pembeli yang agak lambat pembayarannya. Jika penjualan kepada pembeli yang demikian dilakukan dengan syarat yang menguntungkan dan perusahaan bisa menjual piutang yang lain untuk memperoleh *cash flow*, maka anjak piutang mungkin akan menguntungkan. Dengan kata lain, perusahaan harus bisa memanfaatkan *cash flow* yang diperoleh dari anjak piutang dan biaya anjak piutang bisa dibebankan pada sebagian pembeli, khususnya yang agak terlambat pembayarannya.

AKUNTANSI ANJAK PIUTANG

Transaksi Anjak Piutang *Without Recourses*

Jika piutang usaha dialihkan tanpa tanggungjawab (*without recourses*), maka diasumsikan pembeli bertanggungjawab atas resiko piutang usaha. Pencatatan yang diperlukan sehubungan dengan transaksi ini dilakukan dengan mendebit rekening kas untuk jumlah *proceed* yang diperoleh, dan kredit piutang usaha sebesar nilai nominal. Selisih kedua nilai tersebut dapat dikurangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan untuk kemungkinan timbulnya penyesuaian (potongan penjualan, retur penjualan atau cadangan). Rekening **piutang kepada factor** digunakan untuk menampung jumlah *proceed* yang ditahan oleh *factor*. Rekening ini digunakan untuk mengantisipasi kemungkinan adanya potongan penjualan, retur penjualan atau kerugian tidak tertagihnya piutang.

Sebagai ilustrasi, pada bulan Juli 1997 PT "X" menjual atau mengalihkan piutang usahanya nominal Rp 10.000.000,00 kepada Bank "Y" (*factor*) tanpa tanggungjawab. Bank "Y" menetapkan beban keuangan sebesar 3% dari jumlah piutang dagang, dan ditahan sebesar 5% dari jumlah piutang dagang. Selain itu ditaksir kerugian piutang tidak tertagih sebesar Rp 10.000,00.

Selama bulan Agustus dan September 1997 Bank "Y" dapat mengumpulkan kas sejumlah Rp 9.000.000,00, selain itu terjadi retur penjualan Rp 50.000,00 potongan penjualan yang dimanfaatkan oleh pembeli Rp 20.000,00 dan piutang yang tidak tertagih dan dihapus oleh *factor* sebesar Rp 10.000,00, jurnal-jurnal yang dibuat oleh PT "X" dan Bank "Y" adalah sebagai berikut:

TRANSAKSI	JURNAL YANG DIBUAT OLEH PT "X"	JURNAL YANG DIBUAT OLEH BANK "Y"
Pengalihan Piutang Usaha dari PT "X" kepada Bank "Y"	Kas 9.200.000 Piutang kepada bank "Y" 500.000 Rugi pengalihan piutang 300.000 Piutang dagang 10.000.000	Piutang Dagang 10.000.000 Utang kepada PT"X" 500.000 Pendapt.Pembelanjaan 300.000 Kas 9.200.000 Kerugian piutang 100.000 Taks.Kerugian piutang 100.000
Transaksi setelah pengumpulan piutang oleh bank "Y"	Retur&keringanan penj. 50.000 Potongan penjualan 20.000 Piutang kpd bank "Y" 70.000	Kas 9.000.000 Utang kpd PT"X" 70.000 Piutang dagang 9.070.000 Taks.Piutang tak tertagih 10.000 Piutang dagang 10.000
Pelunasan Piutang oleh debitur	Kas 1.000.000 Piutang kpd bank"Y" 1.000.000	Utang kepada PT"X" 1.000.000 Kas 1.000.000

Transaksi Anjak Piutang *With Recources*

Jika pengalihan dilakukan dengan tanggungjawab (*with recources*), maka penjual memberikan jaminan kepada pembeli akan melunasi hak pembeli, jika debitur tidak melunasi utangnya. Pengalihan piutang dapat dikatakan sebagai penjualan dan dapat pula dianggap sebagai utang kepada pihak pembeli, tergantung dipenuhi tidaknya kondisi-kondisi berikut:

- (1) *Transferor* (perusahaan yang mengalihkan piutang) melepaskan pengendalian terhadap manfaat ekonomis piutang usaha.
- (2) Dengan ketentuan adanya tanggung jawab, kewajiban *transferor* dapat ditaksir secara layak.

- (3) *Transferee* (perusahaan yang membeli) tidak dapat meminta kepada *transferor* untuk membeli kembali piutang, kecuali ada ketentuan secara khusus (*recourse provision*).

Jika kondisi tersebut di atas terpenuhi, maka transaksi pengalihan piutang diakui sebagai transaksi penjualan, dan oleh karenanya harus diakui adanya laba atau rugi pengalihan. Sebaliknya jika kondisi tersebut tidak dapat terpenuhi, maka jumlah *proceed* yang diterima dari pengalihan piutang usaha diakui sebagai utang, dan perbedaan antara *proceed* dan nilai nominal piutang merupakan biaya keuangan (bunga) yang harus diamortisasi selama umur piutang. Pencatatan dilakukan dengan mendebit rekening kas dan mengkredit rekening utang pengalihan piutang. Berdasarkan ilustrasi di atas, jurnal yang perlu disiapkan oleh PT "X" adalah sebagai berikut :

TRANSAKSI	DIAKUI SEBAGAI PENJUALAN	DIAKUI SEBAGAI UTANG
Pengalihan piutang usaha dari PT "X" kepada bank "Y"	Kas 9.200.000 Piutang kpd bank "Y" 500.000 Rugi anjak piutang 300.000 Piutang dagang 10.000.000	Kas 9.200.000 Piutang kpd bank "Y" 500.000 Diskonto anjak piutang 300.000 Utang anjak piutang 10.000.000
Pengakuan atas piutang yang tidak tertagih	Kerugian piutang 10.000 Piutang kpd.Bank"Y" 10.000	Kerugian piutang 5.000 Taks.Piutang tak tertagih 5.000
Transaksi setelah pengumpulan piutang oleh bank "Y"	Retur penjualan 50.000 Potongan penjualan 20.000 Piutang kpd.Bank"Y" 70.000	Retur penjualan 50.000 Potongan penjualan 20.000 Piutang kpd.Bank"Y" 70.000 Taks.Piutang tak tertagih 5.000 Piutang kpd.Bank"Y" 5.000 Utang anjak piutang 10.000.000 Piutang dagang 10.000.000 (mencatat pelunasan utang anjak piutang) Biaya bunga 300.000 Diskonto anjak piutang 300.000 (mencatat penghapusan rekening diskonto)
Pelunasan piutang oleh debitur	Kas 420.000 Piutang kpd.Bank"Y" 420.000 (500.000-50.000-20.000-10.000)	Kas 420.000 Piutang kpd.Bank"Y" 420.000

PENUTUP

Terdapat banyak cara yang ditempuh oleh pengusaha untuk memperoleh dana usaha, seperti meminjam (hutang) pada bank, modal ventura, *leasing*, *franchising*, *go public* dan penawaran terbatas, anjak piutang

dan banyak lagi alternatif pendanaan yang lain. Anjak piutang belum begitu dikenal seperti alternatif pendanaan yang disebut dimuka, padahal alternatif ini juga cukup menguntungkan (terutama jika perusahaan membutuhkan dana yang sangat mendesak) meskipun juga ada kelemahan-kelemahannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief Suadi. 1994. *Akuntansi Keuangan Mianengah*. Bagian Penerbitan STIE YKPN, Yogyakarta.
- Efraim Ferdinan Giri. 1995. *Akuntansi Keuangan I*. Bagian Penerbitan STIE YKPN, Yogyakarta.
- Handowo Dipo. 1993. *Sukses Memperoleh Dana Usaha*. Percetakan PT Temprint, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 1994. *Standar Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.