

ANJAK PIUTANG (TANPA RECOURSE) SEBAGAI SALAH SATU
ALTERNATIF UNTUK MENGATASI MASALAH CASH FLOW
BAGI UKM DI INDONESIA DAN PERLAKUAN AKUNTANSINYA

Yenny Sugiarti¹

ABSTRACT

Small and medium enterprises (SMEs) often face a cash flow problem due to a difficulty of internal source of fund. In order to obtain external sources, SMEs usually apply for credits from banks. However, the credits require a rigid debt covenant, which often causes a constraint to SMEs in their operational activities. In several countries, factoring is an alternative financing for external sources. This alternative has come to be a favored solution, especially for SMEs. This paper attempts to show the possibility for adopting the factoring, especially a factoring without recourse, in SMEs in Indonesia. In order to support the arguments, the author shows the evidence of the success story in several countries. The author also explains the advantages of factoring without recourse and the accounting treatment of factoring in order to show the advantage in working capital

Keywords: *Factoring without Recourse, Factor, Cash Flow, Debt Covenant*

Badan usaha kecil dan menengah sering menghadapi masalah dan tantangan pasar untuk tumbuh dan berkembang. Masalah umum yang dihadapi adalah bagaimana badan usaha harus mendanai kegiatan operasional yang membutuhkan uang tunai dalam jumlah yang cukup besar dan cepat, sedangkan mereka harus menghadapi persaingan usaha yang ketat, yang pada akhirnya memaksa mereka untuk melakukan penjualan secara kredit. Perkembangan bisnis yang makin modern menimbulkan persaingan yang semakin ketat antar pelaku bisnis, baik antar pelaku bisnis besar maupun antar pelaku bisnis kecil. Para pelaku bisnis dituntut untuk menjual barang dan jasa dengan kualitas tinggi, pelayanan yang baik, kemasan dan pengiriman tepat waktu. Namun pembeli menginginkan sistem pembayaran yang menarik, murah, dan berjangka waktu.

Pembayaran secara berjangka yang diberikan oleh penjual kepada pembeli, kadang dapat menimbulkan masalah arus kas (*cash flow*), selain ada resiko tak tertagih yang harus ditanggung. Di negara maju seperti Amerika Serikat, sebagai contoh, tercatat bahwa di perusahaan kecil dan menengah dengan pertumbuhan *revenue* per tahun sebesar 26% memiliki masalah *cashflow* mencapai \$66 juta pada tahun 1989 (Meeks, 1991). Di Indonesia, usaha kecil dan menengah (UKM) mencapai total penjualan sebesar Rp 253.925 miliar pada tahun 1997, yang merupakan 40,45 persen dari Produk Domestik Bruto Indonesia (data Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia, www.depkop.go.id). Jumlah sumbangan UKM terdapat PDB terus meningkat dewasa ini, data tahun 2006 memperlihatkan bahwa kontribusi produksi UKM adalah sebesar 53,3 persen (data Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia, <http://>

¹ Penulis adalah dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya

www.indonesia.go.id/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=3296), yang pertumbuhan kontribusi UKM ini melebihi kontribusi usaha besar (Wijono, 2005). Hal ini menunjukkan bahwa selama krisis ekonomi, UKM justru mampu bertahan. Namun demikian, UKM Indonesia mengalami kesulitan penganggaran untuk mengembangkan usahanya. Sektor perbankan yang seharusnya berfungsi sebagai intermediasi untuk mengembangkan unit usaha, justru tidak banyak menyalurkan dananya kepada UKM (Wijono, 2005).

Debt covenant dari pinjaman bank seringkali terlalu mengikat dan membatasi keleluasaan badan usaha untuk beraktivitas. Situasi yang lebih sulit dihadapi oleh UKM Indonesia, khususnya yang skala kecil, karena tidak bisa memberikan jaminan atas pinjaman bank. Kondisi ini seringkali menghambat pertumbuhan UKM. Berbagai alternatif pembiayaan bagi UKM telah diajukan, antara lain pembiayaan dari *credit unions*, perusahaan *leasing*, dan *venture capital* (PECC, 2003), namun pembiayaan dengan anjak piutang belum pernah disarankan sebagai salah satu alternatif bagi UKM untuk mendapatkan dana secara cepat dan mudah.

Selain masalah *debt covenant* dan jaminan, masalah lain yang dihadapi oleh badan usaha ketika meminjam dana dari bank adalah penurunan modal kerja (*working capital*), yang pada kelanjutannya akan menurunkan tingkat likuiditas badan usaha.

Untuk mengatasi kesulitan pembiayaan badan usaha dan masalah modal kerja yang telah disebutkan di atas, salah satu alternatif yang dapat dilakukan adalah dengan anjak piutang (*factoring*). Dengan menjual piutang, badan usaha dapat memperoleh kas dengan cepat tanpa khawatir dengan perjanjian utang yang terlalu mengikat, pembatasan aktivitas, dan penurunan modal kerja.

Tabel 1 memperlihatkan bahwa di Indonesia, jumlah perusahaan yang melakukan anjak piutang masih sangat sedikit, dan dari tahun ke tahun mengalami penurunan (hanya 28 pada tahun 1998 dan kemudian terus menurun menjadi hanya satu di tahun 2003). Hal ini menunjukkan bahwa anjak piutang belum menjadi alternatif pilihan untuk pendanaan badan usaha di Indonesia. Lain halnya dengan negara asia lainnya, seperti India, Malaysia, Hong Kong dan terlebih lagi China, yang semakin menyukai anjak piutang. Dibandingkan Indonesia, di tahun 1998, jumlah anjak piutang di China relatif lebih sedikit, namun jumlah anjak piutang meningkat pesat di China, yang mencapai 23.900% dari tahun 1998 ke 2003. Di negara maju, anjak piutang ini merupakan salah satu pembiayaan yang menjadi favorit.

Berdasarkan latar belakang fakta bahwa masih kurangnya penggunaan anjak piutang di Indonesia, penulis bermaksud berargumen bahwa alternatif pembiayaan anjak piutang ini bisa menjadi salah satu alternatif bagi badan usaha di Indonesia, khususnya UKM, untuk membantu operasional perusahaan. Tujuan tulisan ini adalah untuk menunjukkan bahwa anjak piutang memiliki keunggulan yang bisa diandalkan jika perusahaan mencari alternatif pembiayaan. Untuk mendukung argumen penulis tentang pilihan terhadap anjak piutang, penulis memperlihatkan keunggulan pembiayaan anjak piutang dibandingkan pembiayaan dari bank. Lebih jauh, penulis memperlihatkan manfaat anjak piutang tanpa *recourse* (dibandingkan dengan anjak piutang dengan *recourse*) untuk badan usaha yang kesulitan mendapatkan pinjaman dari bank, seperti halnya UKM. Perlakuan akuntansi dan ilustrasi anjak piutang secara akuntansi disajikan untuk memperlihatkan keunggulan anjak piutang secara modal kerja bagi perusahaan. Studi ini memilih perspektif akuntansi sebagai argumen

pentingnya anjak piutang sebagai alternatif pembiayaan yang menguntungkan badan usaha, khususnya UKM, di Indonesia. Hal yang perlu dicatat adalah alternatif pembiayaan ini lebih cenderung diusulkan untuk UKM yang telah menggunakan sistem akuntansi yang memadai.

RERANGKA TEORITIS

Pada bagian ini penulis menjelaskan kerangka teoritis anjak piutang yang berupa perkembangan anjak piutang secara umum, pengertian anjak piutang di Indonesia menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK), dan mekanisme anjak piutang.

a. Perkembangan Anjak Piutang

Anjak piutang merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang tertua (Bakker, 2004). Di Inggris anjak piutang berkembang mulai abad ke 14, seiring dengan pertumbuhan industri wol. Pada saat itu, tugas utama *factor* adalah sebagai *sales agent* dari pabrik wol. Hal ini dikarenakan lokasi antara produsen dengan konsumen sangat jauh, sehingga produsen harus mengirimkan barang yang akan dijual pada *factor*, dan kemudian *factor* meneruskannya pada konsumen akhir. Di akhir abad 19, *factor* lebih berfungsi sebagai pengelola kredit bagi klien, yaitu menjamin kredit, melakukan penagihan, dan menyediakan dana. Bentuk inilah yang kemudian berkembang menjadi anjak piutang yang dijumpai saat ini (Bakker, 2004).

Di Indonesia, anjak piutang mulai dikenal sejak dikeluarkannya Keputusan Presiden No.61 tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan. Lewat keputusan ini, kegiatan anjak piutang secara formal mulai masuk menjadi suatu bagian dari Lembaga Pembiayaan, yang juga dapat dilakukan oleh Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank. Keputusan ini kemudian direvisi dengan Surat

Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK.017/2000 tentang lembaga pembiayaan. Aturan terbaru yang mengatur tentang anjak piutang adalah Surat Keputusan Menteri Keuangan No.172/KMK.06/2002.

b. Pengertian Anjak Piutang di Indonesia

Berdasarkan SAK No.43 pengertian Anjak Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha. Sedangkan menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan No.448/KMK.017/2000 pengertian anjak piutang adalah "kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri". Pada Surat Keputusan Menteri Keuangan No.172/KMK.06/2002 memperlihatkan bahwa kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan, serta pengurusan transaksi perdagangan dalam dan luar negeri.

Jadi pada prinsipnya yang dimaksud dengan transaksi anjak piutang adalah transaksi pengalihan piutang yang dimiliki oleh badan usaha kepada pihak lain, yang dalam hal ini adalah *factor*. Dalam pengertian ini, proses penagihan piutang dilimpahkan kepada *factor*. Dalam anjak piutang, terdapat tiga pihak yang terlibat, yaitu:

1. Customer yang membeli barang secara kredit pada badan usaha
2. Badan usaha yang memiliki piutang atas penjualan secara kredit pada customer (klien)
3. Factor (lembaga pembiayaan yang membeli dan menagih piutang dari customer)

Ilustrasi mengenai mekanisme anjak piutang dapat dilihat pada gambar 1:

Dari ilustrasi tersebut dapat dijelaskan bahwa proses bermula dari

munculnya permohonan pembelian secara kredit oleh *customer*. Permohonan kredit ini kemudian dimintakan persetujuan kepada *factor*. Setelah *factor* setuju badan usaha akan menjual barangnya pada *customer* secara kredit dan memperoleh uang tunai dari *factor*. Pada waktu pembayaran *factor* akan menagih *customer* untuk melunasi utangnya.

c. Jenis Anjak Piutang

Jenis Anjak Piutang menurut SAK No 43 dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Anjak Piutang Tanpa *Recourse*

Pada anjak piutang tanpa *recourse*, ketika badan usaha (klien) menjual piutangnya pada *factor*, maka risiko sepenuhnya berpindah pada *factor* sehingga ketika piutang dari *customer* tidak dapat ditagih, maka *factor* tidak akan menerima ganti kerugian pembayaran dari klien. *Customer* langsung melakukan pembayaran piutang kepada *factor*. Karena risiko sepenuhnya berpindah pada *factor*, maka ketika terjadi transaksi *factoring*, klien akan mengakui adanya penjualan piutang.

b. Anjak Piutang dengan *Recourse*

Setelah piutang dijual pada *factor*, klien tetap memiliki kewajiban membayar seluruh (*full recourse*) atau sebagian (*limited recourse*) dana yang diperoleh dari piutang alihan, sehingga ketika *customer* tidak dapat membayar piutangnya kepada *factor* pada saat jatuh tempo, maka *factor* tetap mendapat pembayaran dari klien. Karena klien memiliki kewajiban membayar jika *customer* tidak membayar pada *factor* maka transaksi anjak piutang dengan *recourse* diakui sebagai kewajiban anjak piutang sebesar nilai piutang yang dialihkan. Selisih nilai piutang yang dialihkan dengan dana yang diterima ditambah retensi diakui sebagai beban bunga selama periode anjak piutang. Kewajiban anjak

piutang disajikan dalam neraca sebesar nilai piutang yang dialihkan dikurangi retensi dan beban bunga yang belum diamortisasi.

PEMBAHASAN

Berdasarkan data dari Tabel 1, masih sedikit anjak piutang yang dilakukan oleh badan usaha di Indonesia. Hal ini dimungkinkan karena kurangnya pengetahuan tentang keunggulan anjak piutang dibandingkan pembiayaan lainnya. Bagi UKM yang baru memulai usaha dan mengalami kesulitan pembiayaan dari bank, anjak piutang mungkin merupakan alternatif pembiayaan yang bisa ditawarkan. Anjak piutang tanpa *recourse* (*factoring without recourse*) merupakan salah satu jenis anjak piutang yang cocok dengan sifat UKM yang membutuhkan arus kas yang cepat dan modal kerja yang baik.

Untuk mendukung argumen penulis tentang anjak piutang tanpa *recourse* sebagai kesempatan alternatif pembiayaan yang baik untuk UKM, penulis memperlihatkan kelebihan anjak piutang dibandingkan pinjaman dari bank, manfaat anjak piutang tanpa *recourse* bagi UKM, dan keuntungan modal kerja (*working capital*) dari sisi perlakuan akuntansi apabila UKM menggunakan anjak piutang tanpa *recourse*.

Kelebihan dan Kekurangan Anjak Piutang

Bagi badan usaha yang sedang bertumbuh, seperti UKM, anjak piutang merupakan salah satu alternatif pembiayaan yang bisa digunakan untuk mendapatkan uang tunai dalam jumlah yang cepat. Alternatif ini dipilih karena memiliki beberapa kelebihan dibandingkan pembiayaan dari Bank, yaitu:

1. Badan usaha tidak terikat dengan *debt covenant* (perjanjian utang) yang terlalu mengikat. Bila badan

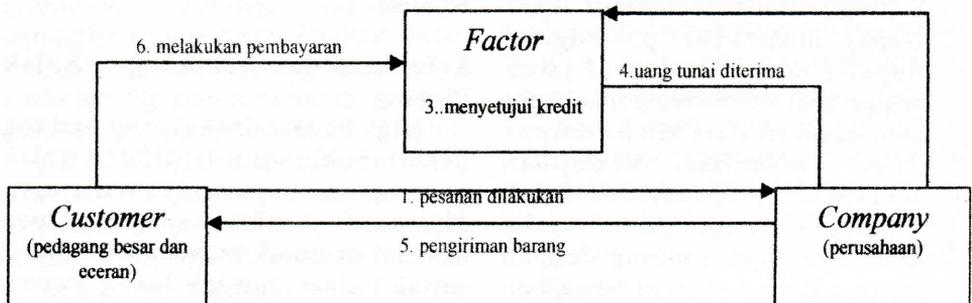
Tabel 1
Volume Anjak Piutang Tahunan di Beberapa Negara (jutaan Euro)

Negara	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Persentase perubahan 1998-2003
Perancis	44255	53100	52450	67660	67398	73200	65.4%
Jerman	20323	19984	23483	29873	30156	35082	72.6%
Itali	75319	88000	110000	124823	134804	132510	75.9%
Inggris	84255	103200	123770	136080	156706	160770	90.8%
Kanada	1863	1952	2256	2699	3100	3161	69.7%
Amerika Serikat	70059	88069	102268	101744	91143	80696	15.2%
Israel	108	219	460	429	354	190	75.9%
Afrika Selatan	3957	5340	5550	5580	5860	5470	38.2%
China	11	31	212	1234	2077	2640	23900.0%
Hong Kong	1294	1800	2400	2690	3029	3250	1512%
Indonesia	28	33	3	0	1	1	-96.4%
India	174	257	470	690	1290	1615	828.2%
Jepang	38980	55347	58473	61566	50880	60550	55.3%
Malaysia	687	805	585	842	610	718	4.5%
Singapura	1510	1970	2100	2480	2600	2435	61.3%
Korea Selatan	17149	15120	115	85	55	38	-99.8%
Sri Lanka	38	62	99	115	110	102	168.4%
Taiwan	1004	2090	3650	4511	7919	16000	1493.6%
Thailand	715	1010	1268	1240	1274	1425	99.3%
Australia	3319	5100	7320	7910	9527	13716	313.3%
Selandia Baru	162	184	100	410	465	263	62.3%

usaha memilih meminjam dana lewat bank, seringkali perjanjian utang terlalu mengikat aktivitas badan usaha sehingga badan usaha

tidak memiliki keleluasaan dalam bertindak.

- Badan usaha dapat terus bersaing dengan menawarkan sistem



Gambar 1.
Ilustrasi Mekanisme Anjak Piutang (diadopsi dari Kieso et. al., 2004)

penjualan kredit yang lebih disukai oleh *customer*.

3. Badan usaha tidak perlu melakukan penagihan kepada *customer*, karena *factor* yang akan melakukan penagihan (Rachmat, 2003)
4. *Factors* lebih mementingkan kualitas piutang yang kita jual daripada kondisi badan usaha. Jika alternatif pinjaman bank yang digunakan, yang utama dilihat oleh bank adalah kredibilitas dan kemampuan badan usaha dalam membayar utang, sedangkan pada anjak piutang justru kualitas piutang yang dilihat. Atau dengan kata lain, kualitas *customer* badan usaha yang dilihat.
5. Tidak terjadi penurunan modal kerja badan usaha.

Dengan melakukan anjak piutang (khususnya tanpa *recourse*) tidak akan terjadi peningkatan kewajiban badan usaha yang menjual piutangnya. Hal yang berubah adalah posisi aktiva pada neraca badan usaha, sehingga pengaruhnya tidak signifikan terhadap modal kerja badan usaha. Jika alternatif yang digunakan adalah pinjaman bank maka akan timbul kenaikan pada sisi kewajiban sehingga mempengaruhi modal kerja.

Namun demikian, anjak piutang juga memiliki kelemahan. Kelemahan utama dari transaksi ini adalah besarnya *factoring charge* yang umumnya lebih besar dibandingkan dengan meminjam dana dari bank. Selain itu *factor* juga akan mengenakan *initial payment charge* dan *facility fee* (Rachmat, 2003). Karena itu badan usaha harus yakin, bahwa *benefit* yang diterima lewat anjak piutang yang tercermin lewat peningkatan volume penjualan jumlahnya lebih besar dibanding *factoring charge*.

Anjak piutang memang alternatif yang dapat digunakan oleh badan usaha yang sedang bertumbuh dalam jangka pendek, seperti halnya UKM.

Tetapi sebaiknya tidak terus menerus digunakan dalam jangka waktu yang panjang. Anjak piutang bukanlah solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang. Umumnya anjak piutang digunakan untuk 12-18 bulan sampai badan usaha mencapai tingkat pertumbuhan yang diinginkan. Selanjutnya, badan usaha harus mencari sumber dana yang lain (Spraigns, 1991).

Manfaat Anjak Piutang Tanpa *Recourse* bagi Badan Usaha

Di banyak negara, umumnya anjak piutang yang dilakukan adalah anjak piutang tanpa *recourse*. Sebagai contoh, di Italy 69% adalah anjak piutang tanpa *recourse*. Begitu juga di Amerika Serikat, sekitar 70% anjak piutang adalah tanpa *recourse* (Bakker, 2004). Dikarenakan belum berkembangnya anjak piutang di Indonesia, hanya sedikit badan usaha yang menggunakan anjak piutang (lihat Tabel 1), dan saat ini belum ada UKM yang menggunakan anjak piutang sebagai alternatif pembiayaan.

Ketika sebuah badan usaha, seperti UKM memilih menggunakan anjak piutang, anjak piutang yang lebih cocok bagi UKM adalah anjak piutang tanpa *recourse*. Beberapa manfaat dari transaksi anjak piutang tanpa *recourse* dibandingkan anjak piutang dengan *recourse*, antara lain:

1. Tidak akan ada tuntutan dari *factor*, apabila piutang ternyata tidak dapat ditagih. Hal ini dikarenakan risiko tidak tertagih sudah dialihkan ke *factor*, sehingga *factor* tidak dapat menuntut klien jika ternyata piutang tidak dapat tertagih
2. Karena transaksi diakui sebagai penjualan piutang dan bukan sebagai kewajiban seperti pada transaksi anjak piutang dengan *recourse*, maka tidak akan menyebabkan turunnya modal kerja badan usaha.

Tabel 2
Perbandingan Perlakuan Akuntansi menurut PSAK 43 dengan IAS
(Anjak Piutang tanpa *Recourse*)

Menurut PSAK 43	Menurut IAS
Anjak piutang tanpa <i>recourse</i> diperlakukan sebagai penjualan piutang.	Sama dengan PSAK 43
Selisih antara nilai piutang alihan dengan jumlah dana yang diterima + retensi diakui sebagai kerugian atas transaksi anjak piutang dan menjadi beban pada periode berjalan.	Sama dengan PSAK 43
Dana yang ditahan (retensi) oleh <i>factor</i> dalam rangka anjak piutang tanpa <i>recourse</i> diakui sebagai piutang retensi anjak piutang dan disajikan dalam neraca sebagai aktiva lancar	Sama dengan PSAK 43

Sumber: diolah dari PSAK (IAI, 2004), Epstein dan Abbas (2004).

Dengan kelebihan secara umum yang diperoleh dari anjak piutang ditambah manfaat tambahan yang diperoleh dari jenis anjak piutang tanpa *recourse*, semestinya jenis pembiayaan ini sangat menarik digunakan oleh UKM untuk memperoleh dana cepat dengan mudah. Dengan anjak piutang tanpa *recourse*, pelaku UKM yang kesulitan untuk mendapatkan kredit karena sulit memenuhi *debt covenant* yang ditetapkan oleh bank dapat memperoleh dana tanpa harus terikat pada *debt covenant* dengan risiko yang relatif kecil, karena risiko telah dialihkan pada *factors*.

Salah satu contoh kasus penggunaan anjak piutang oleh UKM dapat dilihat dari studi kasus yang dilakukan oleh *Adventist Health System* (Orlando, Florida). AHS melakukan anjak piutang sebesar US\$ 60 juta. Dana ini kemudian diinvestasikan kembali dengan membeli obligasi yang memberikan *return* sebesar US\$1 juta sampai US\$ 1,5 juta per tahun untuk membantu membiayai kegiatan operasionalnya (Bakker, et. al., 2004). Dari contoh tersebut dapat dilihat bahwa anjak piutang merupakan

upaya yang baik untuk mengatasi kesulitan dana.

Contoh lain dapat dilihat pada kasus MPG Inc. yang pengajuan tambahan kreditnya ditolak oleh bank. Penolakan ini membuat badan usaha mencari alternatif pendanaan lain. Akhirnya MPG Inc. menjual piutangnya pada Allstate Financial Corp. yang mampu menyediakan dana tepat pada saat yang dibutuhkan. Dengan menjual piutangnya sebesar \$100,000 sampai \$250,000 per bulan MPG dapat melunasi utang yang dibuat sebelumnya pada bank, dan bahkan dapat menyelesaikan kewajibannya yang lain (Spragins, 1991). Dalam kasus ini terlihat bahwa dengan anjak piutang badan usaha dapat mempertahankan sistem penjualan kredit dan tidak kehilangan kesempatan untuk melakukan penjualan pada *customer* yang menginginkan sistem pembayarannya secara kredit.

Keunggulan Anjak Piutang tanpa *Recourse* Ditinjau dari Perlakuan Akuntansi Menurut SAK No.43

Tabel 3
Neraca Sebelum Transaksi Anjak Piutang

Aktiva		Kewajiban	
Kas	Rp 100 juta	Kewajiban lancar	<u>Rp 900 juta</u>
Piutang (nilai bersih)	Rp 800 juta	Total kewajiban	Rp 900 juta
Aktiva lancar lainnya	<u>Rp 900 juta</u>		
Total aktiva lancar	Rp 1.800 juta		
		Total modal	<u>Rp 1.900 juta</u>
Aktiva tetap	<u>Rp 1.000 juta</u>	Total kewajiban & modal	Rp 2.800 juta
Total aktiva	Rp 2.800 juta		

Tabel 4
Neraca Setelah Transaksi Anjak Piutang

Aktiva		Kewajiban	
Kas	Rp 555,137 juta	Kewajiban lancar	<u>Rp 900 juta</u>
Piutang (nilai bersih)	Rp 300 juta	Total kewajiban	Rp 900 juta
Piutang retensi anjak piutang	Rp 25 juta		
Aktiva lancar lainnya	<u>Rp 900 juta</u>		
Total aktiva lancar	Rp 1.780,137 juta		
		Total modal	<u>Rp 1.880,137 juta</u>
Aktiva tetap	<u>Rp 1.000 juta</u>	Total kewajiban & modal	Rp 2.780,137 juta
Total aktiva	Rp 2.780,137 juta		

Anjak piutang tanpa *recourse* diperlakukan sebagai penjualan piutang. Hal ini dikarenakan sudah berpindahya risiko dari klien pada *factors*. Apabila terdapat selisih antara nilai piutang alihan dengan jumlah dana yang diterima ditambah retensi, maka diakui sebagai kerugian atas transaksi anjak piutang. Kerugian ini akan diperlakukan sebagai beban pada saat transaksi dan disajikan dalam laporan laba rugi sebagai beban usaha. Sedangkan, dana yang ditahan (retensi) oleh *factor* akan diakui sebagai piutang retensi anjak piutang dan disajikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

Disamping perlakuan diatas, klien wajib mengungkapkan beberapa hal yang menyangkut transaksi anjak piutang yang telah dilakukan pada catatan laporan keuangan, seperti : Kebijakan akuntansi mengenai transaksi anjak piutang dan jumlah piutang yang dialihkan. Pengungkapan ini juga meliputi jumlah kerugian, piutang retensi anjak piutang, jatuh

tempo, dan ikatan penting lainnya yang diatur dalam perjanjian anjak piutang.

Anjak piutang belum diatur secara khusus dalam IAS, namun perlakuannya secara umum termasuk dalam IAS 39 yang mengatur mengenai *financial instruments*. Menurut IAS, anjak piutang tanpa *recourse* akan diakui sebagai penjualan piutang. Biaya yang terjadi dalam transaksi anjak piutang (*factoring fee*) akan dibebankan pada periode berjalan. Apabila ada dana yang ditahan (*Factor's holdback*), maka akan diakui sebagai piutang lancar dalam *factor's holdback receivable*.

Dari tabel 2 dapat ditarik kesimpulan bahwa perlakuan akuntansi menurut PSAK 43 dengan IAS secara umum sama. Hal ini dikarenakan bahwa IAI beberapa tahun terakhir mulai berusaha mengadopsi standar-standar dalam IAS. Perlakuan akuntansi menurut IAS juga dibahas dengan harapan badan usaha yang

menggunakan IAS juga dapat memperoleh gambaran yang sama mengenai perlakuan akuntansi untuk anjak piutang tanpa *recourse*.

Ilustrasi Anjak Piutang Tanpa *Recourse*

Berikut ilustrasi anjak piutang tanpa *recourse* bagi badan usaha. Ilustrasi ini bertujuan untuk menunjukkan keunggulan modal kerja bagi badan usaha yang menggunakan pembiayaan anjak piutang tanpa *recourse*. Penulis tidak dapat memperlihatkan studi kasus anjak piutang tanpa *recourse* di UKM di Indonesia dikarenakan belum adanya UKM yang menggunakan alternatif pembiayaan ini. Ilustrasi ini memberikan tawaran bagi badan usaha yang ingin mempertahankan modal kerjanya.

Misalkan, pada tanggal 1 Februari 2005, PT XYZ melakukan transaksi penjualan piutang pada salah satu lembaga pembiayaan yaitu PT ABC. Total nilai piutang yang dijual adalah Rp 500 juta. PT ABC membebani bunga sebesar 20% (sisa umur piutang adalah 36 hari menjelang jatuh tempo) ditambah *fee* 2%. Dana retensi yang harus ditahan oleh PT ABC adalah 5%. Berdasarkan transaksi diatas, maka perlakuan akuntansinya adalah sebagai berikut :

Kas	Rp 455,137 juta
Kerugian atas transaksi anjak piutang	Rp 19,863 juta
(Biaya bunga anjak piutang $(20\% \times 36/365 \times \text{Rp } 500 \text{ juta}) + \text{Biaya anjak piutang } (2\% \times \text{Rp } 500 \text{ juta})$)	
Piutang retensi anjak piutang $(5\% \times \text{Rp } 500 \text{ juta}) =$	Rp 25 juta
Piutang	Rp 500 juta

Dari neraca tabel 3 dan 4 dapat dihitung bahwa *net working capital* (aktiva lancar dibagi kewajiban lancar) sebelum terjadinya anjak piutang adalah Rp 1.800 juta/ Rp 900 juta = 2. Setelah terjadinya anjak piutang rasio ini relatif tetap (tidak mengalami

penurunan yang signifikan) yaitu Rp 1.780,137 juta/ Rp 900 juta = 1,978 H•2. sedangkan *debt to equity ratio* tetap. Bila dibandingkan dengan meminjam dana dari Bank, yang dapat meningkatkan jumlah kewajiban, dan akhirnya menurunkan *net working capital* dan memperburuk *debt to equity ratio*, anjak piutang tentu lebih menguntungkan.

Lanjutan kasus diatas :

Customer PT XYZ, meretur barangnya sebesar Rp 10 juta

Retur penjualan	Rp 10 juta
Piutang retensi anjak piutang	Rp 10 juta

Saat jatuh tempo, semuanya telah tertagih, maka PT ABC akan mengembalikan sisa dana retensi sebesar Rp 15 juta

Kas	Rp 15 juta
Piutang retensi anjak piutang	Rp 15 juta

KESIMPULAN

Anjak Piutang dapat digunakan sebagai alternatif pembiayaan untuk mendapatkan dana dengan mudah dan tidak menurunkan modal kerja badan usaha. Bagi badan usaha yang baru bertumbuh dan mengalami kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan lewat bank, seperti UKM, alternatif pembiayaan anjak piutang dapat menjadi pilihan yang baik.

Bila sebuah badan usaha memutuskan untuk menggunakan anjak piutang, maka harus ditentukan dahulu apakah termasuk anjak piutang tanpa *recourse* atau anjak piutang dengan *recourse*. Berdasarkan sifat UKM yang cenderung baru bertumbuh dan sulit mendapatkan pembiayaan lewat bank, anjak piutang tanpa *recourse* lebih menguntungkan. Dalam anjak piutang tanpa *recourse*, transaksi anjak piutang diakui sebagai transaksi penjualan piutang. Keuntungan yang dapat diperoleh oleh UKM adalah tidak perlu menanggung kembali risiko tidak tertagihnya piutang. Keuntungan

lainnya adalah tidak terjadinya penurunan modal kerja karena tidak dicatat sebagai kewajiban seperti halnya anjak piutang dengan *recourse*.

Mengingat biaya anjak piutang yang dikenakan (*factoring charge*) umumnya lebih besar dibandingkan meminjam dana dari bank, Anjak piutang sebaiknya digunakan sebagai alternatif jangka pendek bagi UKM, yaitu membutuhkan kas dalam waktu yang cepat. Untuk jangka panjang, sebaiknya pelaku UKM memilih alternatif pembiayaan yang lainnya.

DAFTAR RUJUKAN

- Bakker, Marie H. R., Leora Klepper, dan Gregory F. Udell. 2004. (di-download pada 8 April 2006). "Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe". World Bank Policy Research Working Paper No. 3342. Tersedia di http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=610386.
- De Vries, H. 2004. "A Study into a Perceived Role of Factoring in New Zealand SME Cash Management", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 1 No. 3 / 4, hal. 363-379.
- Epstein, Barry J. dan Ali Mirza Abbas. 2004. *Interpretation and Application of International Accounting and Financial Reporting Standards*. USA, John Wiley & Sons, Inc.
- IAI. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan. Salemba Empat*.
- Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia, (di-download pada 5 April 2006). *Data Kontribusi UKM Terhadap PDB*. Tersedia di www.depkop.go.id.
- Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia. (di-download pada 5 September 2006). *Data Kontribusi UKM Terhadap PDB yang disampaikan dalam Pidato Menteri Kesejahteraan Masyarakat*. Tersedia di http://www.indonesia.go.id/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=3296.
- Kieso, Donald E., J.J. Weygandt, dan, Terry D. Warfield. 2004. *Intermediate Accounting*, 11th. John Wiley & Sons, Inc.
- Rachmat, Budi. 2003. *Anjak Piutang: Solusi Cash Flow Problem*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Meeks, Felming. (di-download pada 6 April 2006). "Cash Squeeze". *Forbes*. New York: Sept 30, 1991, Vol. 148., tersedia di <http://proquest.umi.com>.
- Soufani, Khaled. 2000. (di-download pada 8 April 2006). "Factoring as a Financing Option: Evidence from the UK", EFMA. Tersedia di http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=251407.
- Spragins, Ellyn E. 1991. (di-download pada 8 April 2006). "Quick Cash: Where the Banks Sending the Borrowers They don't Want Anymore". Inc. Boston: Mar 1991. Vol. 13. Tersedia di <http://proquest.umi.com>.
- Summers, B., dan N. Wilson. 2000. "Trade credit management and the decision to use factoring: an empirical study". *Journal of Business & Accounting*, 27, 1& 2, Hal. 37-68.
- Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.
- Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 172/KMK.06/2002 tentang Perubahan Atas Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan'
- Wijono, Wiloejo Wirjo. 2005. "Pemberdayaan Lembaga Keuangan Mikro sebagai Salah Satu Pilar Sistem Keuangan Nasional Upaya Konkrit Memutuskan Mata Rantai Kemiskinan", *Kajian Ekonomi dan Keuangan*, November 2005, Hal. 86-100. Tersedia di

www.fiskal.depkeu.go.id/bkf/kajian/wiloejo-1.pdf.

PECC. 2003. (di-download 6 September 2006). **"Financing Small and Medium Enterprises Challenges and Options"**. Pacific Economic Cooperation Council ISSUES. Tersedia di www.pecc.org/publications/papers/issue@pecc/2003/finance-smes.pdf.