



## **FACTORING: KAJIAN BISNIS, RISIKO, DAN MITIGASINYA**

**Mohammad Sofie Abdul Hasan<sup>1)</sup> dan Moses L. Singgih<sup>2)</sup>**

*Program Studi Magister Manajemen Teknologi, Institut Teknologi Sepuluh Nopember  
Jl. Cokroaminoto 12A, Surabaya 60264, Indonesia*

*e-mail: <sup>1)</sup> mohammadsofie15@gmail.com dan <sup>2)</sup> moseslsinggih@ie.its.ac.id*

### **ABSTRAK**

Kompetisi dunia pembiayaan di Indonesia (perbankan atau lembaga non bank) semakin kompetitif. Kompetisi tidak hanya mencakup *service* yang ditawarkan atau kompetisi pada aspek biaya jasa maupun biaya bunga, namun mencakup pula produk-produk yang ditawarkan yang semakin bervariasi. Salah satu produk yang ditawarkan adalah *Factoring*, yaitu suatu produk pembiayaan jangka pendek atas pengambil alihan tagihan *client* kepada pihak ketiga, atau dalam bahasa Indonesia dikenal dengan istilah Anjak Piutang. PT “X” merupakan salah satu perusahaan pembiayaan yang menawarkan fasilitas *Factoring* bagi nasabahnya, dalam rangka menjembatani kebutuhan likuiditas nasabah untuk kelangsungan usahanya. Fasilitas *Factoring* yang ditawarkan oleh PT “X” adalah *undisclosed factoring*, yaitu fasilitas *factoring* yang didasarkan sepenuhnya kepada penilaian *performance* nasabah sebagai pemilik tagihan. Artinya pihak tertagih tidak ikut terlibat dalam pelaksanaan *factoring* tersebut, dengan pertimbangan untuk menjaga bonafiditas *client* di mata *counter party*-nya sebagai pembeli dan pihak pembeli sebagai pihak tertagih tidak mau terlibat dalam hubungan bisnis antara penjual dengan pihak lembaga pembiayaan yang mensupportnya. Kajian ini dimaksudkan untuk melihat bagaimana pelaksanaan transaksi *factoring* dapat meningkatkan *market share* yang lebih besar bagi PT “X”, dengan syarat dan prosedur yang dapat dipenuhi oleh *client*, jasa layanan (*service*) yang baik, cakupan wilayah pemasaran yang lebih luas, serta *pricing* yang menarik (kompetitif), sehingga pelaksanaan transaksi *factoring* ini dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Di samping itu, bagaimana skema transaksi *factoring* dapat dilaksanakan PT “X” dengan baik. Serta bagaimana melakukan identifikasi risiko yang mungkin timbul dan melakukan mitigasinya.

**Kata kunci:** *Factoring, Potensi Bisnis, Risiko, Mitigasi Bisnis Factoring.*

### **PENDAHULUAN**

Kompetisi dunia pembiayaan di Indonesia (perbankan atau lembaga non bank) semakin kompetitif. Kompetisi tidak hanya mencakup *service* yang ditawarkan atau kompetisi pada aspek biaya jasa maupun biaya bunga, namun mencakup pula produk-produk yang ditawarkan yang semakin bervariasi.

Perbankan Indonesia melaksanakan berbagai pendekatan bisnis dalam rangka memenangkan persaingan usaha. Demikian pula dengan perusahaan pembiayaan, yang cakupan bisnisnya semakin sempit jika dibandingkan dengan cakupan usaha perbankan. Produk-produk konvensional semakin ketat dalam persaingannya, sehingga perbankan maupun perusahaan pembiayaan harus jeli dalam melihat kebutuhan pasar pembiayaan.

Produk perbankan terkait dengan pembiayaan umumnya terdiri dari kredit modal kerja, kredit investasi, kredit kendaraan bermotor, kredit pemilikan rumah, kredit untuk biaya sekolah (kuliah) dan lain sebagainya. Berbagai fasilitas pembiayaan lainnya yang ditawarkan,



namun umumnya merupakan pengembangan atas fasilitas pembiayaan sebagai mana tersebut di atas. Misalnya kredit ekspor. Di sini pada dasarnya merupakan pengembangan atas kredit modal kerja, namun untuk produk-produk dalam rangka kegiatan ekspor. Demikian pula halnya dengan pengambil alihan wesel ekspor, juga merupakan pengembangan atas fasilitas kredit modal kerja tersebut.

Adapun perusahaan pembiayaan, umumnya menawarkan fasilitas pembiayaan kepada nasabahnya terkait dengan pembiayaan pemilikan kendaraan bermotor, atau pembiayaan jangka pendek untuk pengambil alihan tagihan milik nasabah dengan cara mendiskonto tagihan tersebut, atau biasa disebut dengan *factoring* atau anjak piutang.

PT "X" merupakan salah satu perusahaan pembiayaan yang menawarkan fasilitas *factoring* bagi nasabahnya, dalam rangka menjembatani kebutuhan likuiditas nasabah untuk kelangsungan usahanya. Secara sederhana produk ini adalah suatu produk pembiayaan jangka pendek atas pengambil alihan tagihan *client* kepada pihak ketiga, atau dalam bahasa Indonesia dikenal dengan istilah Anjak Piutang.

Fasilitas *Factoring* yang ditawarkan oleh PT "X" adalah *undisclosed factoring*, yaitu fasilitas *factoring* yang didasarkan sepenuhnya kepada penilaian performance nasabah sebagai pemilik tagihan. Artinya pihak tertagih tidak ikut terlibat dalam pelaksanaan *factoring* tersebut. Dalam transaksi *factoring* sebagaimana diatas, didasari pertimbangan bahwa: 1) menjaga bonafiditas *client* di mata *counter part* sebagai pembeli dan 2) pihak pembeli sebagai pihak tertagih tidak mau terlibat dalam hubungan bisnis antara penjual dengan pihak lembaga pembiayaan yang mensupportnya. Disamping itu, *factoring* yang ditawarkan oleh PT "X" bersifat *with recourse* yaitu dengan hak regres, artinya jika terjadi *unpaid* oleh si tertagih, maka PT "X" sebagai *Factor* akan menagih kembali kepada *client* atas kegagalan bayar oleh pihak tertagih tersebut. Adapun jangka waktu tagihan yang *difactoring* adalah 90 hari sejak tanggal pembiayaan oleh PT "X" sebagai *factor* kepada PT "Y" sebagai *client*.

Model bisnis transaksi *factoring* yang dilakukan oleh PT "X" adalah *Filling the market gap*. Maksudnya adalah melakukan terobosan atas kebutuhan pembiayaan jangka pendek, yang tidak mampu disediakan oleh perbankan dalam bentuk kredit modal kerja, maupun oleh perusahaan pembiayaan lainnya. Adapun strategi yang dilakukan oleh PT "X" adalah:

1. Optimalisasi *pricing* melalui perubahan struktur dan biaya dana rata-rata tertimbang (*weighted average cost of fund*) yang disertai penguatan manajemen risiko (*risk management*).
2. Pengembangan strategi pemasaran yang agresif dan layanan nasabah unggul melalui *account management* untuk meningkatkan *market share*.

Posisi PT "X" terhadap *market share* secara nasional atas transaksi *factoring* sesuai posisi *outstanding* berdasarkan data statistik **Bank Indonesia** (diolah), dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 1. Posisi transaksi *factoring* PT "X" di *market* (dalam Rp. milyar)

TAHUN	Posisi Factoring Perusahaan Pembiayaan	Posisi Factoring PT "X"	Share
2009	2.027,00	165,85	8,18%
2010	2.296,00	182,85	7,96%
2011	3.915,00	189,50	4,84%
2012	5.148,00	237,00	4,60%
2013	7.897,00	241,31	3,06%
2014	9.419,00	28,00	0,30%

Dari data di atas, tampak bahwa transaksi *factoring* yang dilakukan oleh PT "X" mengalami peningkatan, namun peran PT "X" pada pasar transaksi *factoring* di perusahaan



pembiayaan sangat kecil, bahkan *market share* PT “X” dari tahun ke tahun mengalami penurunan.

Dalam melakukan *market strategy* pembiayaan, perlu disadari bahwa masalah pembiayaan bersifat kasuasitis, masing-masing memiliki spesifikasi yang berbeda satu sama yang lainnya. Secara umum, faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam upaya peningkatan pendapatan, adalah:

1. Produk sesuai yang dikehendaki nasabahnya, khususnya terkait syarat dan prosedur pemanfaatan.
2. Biaya – biaya (*pricing*) terkait pemanfaatan fasilitas tersebut.
3. Jasa layanan yang memuaskan
4. Cakupan wilayah pemasaran

Dari transaksi *factoring* ini, PT “X” mengenakan biaya penanganan dokumen sebesar 0,5% flat (setiap transaksi) dan biaya diskonto sebesar rata-rata 14% per tahun. Adapun jangka waktu tagihan yang di *factoring*-kan adalah 90 hari sejak tanggal pembayaran dilaksanakan PT “X” kepada PT “Y”.

Besaran biaya tersebut di atas, pada dasarnya hampir sama dengan biaya yang dibebankan oleh perusahaan pembiayaan lainnya, yaitu *service charges/fee* penanganan dokumen berkisar 1% - 3% dari nominal faktur (*invoice*), bergantung kesepakatan antara *factor* dengan *client*, dan *discount charges* sebesar 2% - 3% di atas bunga rata-rata bank.

Sejak tahun 2009, PT “X” telah melaksanakan transaksi *factoring* tersebut, khususnya kepada salah satu nasabah primanya yaitu PT “Y” yang melakukan *supply* batubara kepada salah satu perusahaan pemerintah Indonesia. Nilai transaksi sejak tahun 2009 sampai dengan pertengahan tahun 2014 +/- Rp.4trilyun. Atas transaksi ini PT “X” memperoleh pendapatan sebesar:

+/-Rp. 123 milyar dari pendapatan bunga diskonto

+/- Rp. 20 milyar dari pendapatan atau *fee* penanganan dokumen.

Tabel 2 Pendapatan transaksi *factoring* PT “X” (dalam Rp. milyar)

<b>TAHUN</b>	<b>Pendapatan Diskonto</b>	<b>Pendapatan <i>Fee</i> penanganan dokumen</b>	<b>TOTAL</b>
2009	17,766	3,213	20,978
2010	19,896	3,488	23,384
2011	22,647	3,718	26,365
2012	30,429	4,713	35,141
2013	31,499	4,736	36,236
2014	0,937	0,137	1,075
<b>TOTAL</b>	<b>123,175</b>	<b>20,005</b>	<b>143,180</b>

Sejak pertengahan tahun 2014, transaksi *factoring* ini dihentikan, dengan posisi masih terdapat tunggakan pokok sebesar +/- Rp. 28 milyar yang masih belum diterima pengembalian dari *client*. Adanya tunggakan tersebut, sesungguhnya menunjukkan adanya potensi risiko dalam transaksi *factoring* ini, di mana model transaksi *factoring* yang dilakukan oleh PT “X” yaitu *undisclosed* dan *with recourse*, maka risiko sesungguhnya adalah *customer risk*, yaitu risiko dari *client*.

## **METODE**

Pada tahap ini akan dijelaskan secara umum tahap-tahap penelitian yang dapat dikemukakan sebagai berikut: Mulai, Identifikasi, Penentuan Acuan Penelitian, Pengumpulan Data Transaksi, Menghitung Jangka waktu dan Biaya *Factoring*, Meneliti pemenuhan syarat



transaksi Factoring, Analisa Risiko Transaksi *Factoring*, Menyusun Rekapitulasi Transaksi *Factoring*, Kesimpulan dan Saran.

### **Tahap Identifikasi**

Formulasi masalah dilakukan sesuai dengan kondisi lapangan. Masalah juga dibatasi agar ruang lingkup permasalahan bisa lebih fokus, hal ini akan mempermudah dalam penentuan tujuan penelitian. Perumusan dan pembatasan masalah yang telah disampaikan sebelumnya. Pada identifikasi tujuan penelitian akan menetapkan tujuan penelitian yang sesuai dengan permasalahan akan membuat analisa menjadi lebih baik dan sesuai tujuan penelitian. Jika rumusan masalah adalah dalam bentuk pertanyaan, maka tujuan penelitian bermaksud mencari jawaban atas pertanyaan tersebut. Secara lebih rinci, tujuan penelitian juga telah disampaikan sebelumnya.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan pada PT “X” guna melihat kondisi objek yang akan diteliti. Dari penelitian pendahuluan ini bisa didapatkan hal-hal yang berhubungan dengan tujuan penelitian, sehingga akan sesuai dengan kebijakan PT “X” dan keinginan dari *client*.

### **Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan melihat terlebih dahulu acuan yang digunakan oleh PT “X” dalam pelaksanaan transaksi *factoring*. Selanjutnya akan dilihat data pelaksanaan transaksi *factoring* yang dilaksanakan oleh PT “X”. Acuan disini merupakan pedoman yang digunakan oleh perusahaan dalam melaksanakan transaksi *factoring*, yaitu Kebijakan Transaksi *Factoring* dan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berlaku di PT “X”. Termasuk di dalamnya adalah kebijakan tarif (biaya-biaya) dan persetujuan jangka waktu *factoring* serta syarat-syarat yang diberlakukan kepada PT “Y”, misalnya dokumen yang harus dipenuhi pada saat utilisasi.

Selanjutnya atas data berupa pedoman yang ada di PT “X” dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Validitas adalah tingkat kesahihan atas pedoman yang digunakan oleh PT “X” sedangkan Reliabilittas adalah tingkat kehandalan pedoman yang ada sehingga dapat digunakan untuk transaksi terkait lebih dari satu kali.

Pada tahap ini, atas dokumen yang telah diterima, dilakukan pengecekan terhadap pedoman atau Kebijakan Transaksi *Factoring*, *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berlaku di PT “X”, dan syarat-syarat yang sudah ditetapkan dalam perjanjian antara PT “X” dengan PT “Y”. Selain itu dilakukan pula pengecekan atas biaya-biaya yang diberlakukan serta jangka waktu *factoring*nya.

## **PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

Untuk melihat tanggapan *client* dan calon *client* atas syarat dan prosedur transaksi *factoring* di PT “X” tersebut di atas, telah dilakukan kuisioner kepada 5 *client*/calon *client*, dengan kategori penilaian 4 (**sangat baik**), 3 (**baik**), 2 (**kurang baik**), dan 1 (**buruk**). Adapun hasil kuisioner adalah:



Tabel 3 Kuisioner atas Syarat Transaksi *Factoring* di PT “X”

Syarat:	Mudah dipenuhi (4)	Tidak Mudah (3)	Sulit (2)	Sulit sekali (1)
1. <i>Eligibility</i>	5	-	-	-
2. <i>Feasibility</i>	4	1	-	-
3. <i>Underlying transaction</i>	5	-	-	-
4. <i>collateral</i>	5	-	-	-
<b>Jumlah</b>	$19 \times 4 = 76$	$1 \times 3 = 3$	$0 \times 2 = 0$	$0 \times 1 = 0$
<b>Kesimpulan Nilai</b>	$79 / 20 = 3,95$			

Tabel 4. Kuisioner atas Prosedur Transaksi *Factoring* di PT “X”

Prosedur:	Sangat Mudah (4)	Mudah (3)	Sulit (2)	Sulit sekali (1)
1. Sebelum melakukan transaksi	5	-	-	-
2. Saat melakukan pencairan	5	-	-	-
<b>Jumlah</b>	$10 \times 4 = 40$	$0 \times 3 = 0$	$0 \times 2 = 0$	$0 \times 1 = 0$
<b>Kesimpulan Nilai</b>	$40 / 10 = 4,00$			

Dari kuisioner tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa bagi para *client* untuk syarat dan prosedur transaksi *factoring* di PT “X” dapat dipenuhi dan dilaksanakan oleh *client*, dimana untuk:

1. Syarat transaksi *factoring* di PT “X” mendapat nilai **3,95** dari nilai maksimum **4 (sangat baik)**
2. Prosedur transaksi *factoring* di PT “X” mendapat nilai **4 (sangat baik)**

Berdasarkan bahasan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa syarat dan prosedur *factoring* di PT “X” secara umum telah memenuhi kebutuhan penanganan transaksi *factoring* dan memenuhi kebutuhan *client*.

Yang menjadi masalah justru berada di PT “X” sebagai pemberi fasilitas *factoring*. PT “X” tidak secara tegas mengatur pelaksanaan *right of recourse* bila terjadi *unpaid, delay in payment*, atau *deduction*. Dalam hal terjadi *unpaid, delay in payment*, atau *deduction* belum memiliki prosedur pelaksanaan termasuk jika terjadi permasalahan hukum.

Sedangkan untuk **Jasa Layanan yang baik (service)**, PT “X” tidak memiliki SDM yang cukup baik untuk menangani transaksi *factoring*, sehingga PT “X” tidak mampu bersaing dengan perusahaan pembiayaan lain. Kebijakan manajemen untuk melaksanakan transaksi *factoring* tidak didukung oleh SDM yang memadai. Berdasarkan Deskripsi Pekerjaan (*Job Description*) PT “X”, untuk transaksi *factoring* ini ditangani oleh unit bisnis *factoring*. Data dan hasil wawancara SDM adalah:



**Tabel 5 Data dan hasil wawancara SDM unit bisnis *factoring* di PT “X”**

Keterangan	Staff Pemas.	Staff Operasi	Kepala Bagian	Kepala Divisi
1. Pendidikan	S1-Teknik	D3-Akuntansi	S1-Teknik	S1-Ekonomi
2. Masa Kerja	3 th	5 th	6 th	9 th
3. Unit kerja sebelumnya	Staff pemas	Bag. Akuntansi	Bagian Ship Manajemen	Divisi Keuangan
4. Pelatihan transaksi <i>factoring</i>	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	Pernah, dari konsultan yang menyusun SOP
5. Pengalaman menangani <i>factoring</i>	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah
6. Pemahaman thd Pedoman & SOP	Belajar sambil bekerja	Belajar sambil bekerja	Belajar sambil bekerja	Memahami
7. Kendala menangani transaksi <i>factoring</i>	Tidak, krn hanya memasarkan	Tidak ada kendala, kalau bisa pindah unit lain	Msh belum sepenuhnya lancar	Tidak ada, krn sudah kenal <i>client</i>

Melihat data dan hasil wawancara atas aspek yang dikemukakan di atas, dapat disimpulkan bahwa secara umum kapasitas SDM yang menangani transaksi *factoring* di PT “X”, belum mendukung untuk terlaksananya jasa layanan (*service*) yang baik.

Terkait dengan cakupan pemasaran, PT “X” dalam melaksanakan transaksi *factoring* hanya dilaksanakan di kantor Jakarta, sedangkan untuk kantor cabang (Surabaya, Medan, dan Makasar) tidak diperkenankan melaksanakan transaksi tersebut. Demikian pula untuk cakupan transaksinya, hanya mencakup *factoring* untuk transaksi dalam negeri, sedangkan untuk transaksi ekspor, PT “X” tidak menyediakan fasilitas transaksi *factoring* atau nama lain yang memiliki pengertian *short term financing* atau *receivable financing*.

Dengan kondisi tersebut, maka cakupan wilayah pemasaran bisnis *factoring* di PT “X” menjadi sangat terbatas, yaitu:

1. Transaksi *factoring* hanya dilaksanakan di Jakarta, tidak mencakup bisnis *factoring* di luar Jakarta.
2. Transaksi *factoring* yang dilaksanakan di Jakarta, hanya untuk tagihan-tagihan berdasarkan transaksi dalam negeri, tidak mencakup transaksi ekspor.

Adapun masalah *Pricing* dapat digambarkan bahwa *pricing* yang berlaku di PT “X” adalah :

**Tabel 4 Pricing PT “X”**

Biaya	PT “X”
1. <i>Discount Charges</i>	14% per th
2. <i>Risk Premium</i>	-
3. <i>Fee Penanganan Dokumen</i>	0,5% flat
<b>Jumlah</b>	<b>14% per th dan 0,5% flat</b>

Sehubungan dengan risiko pada transaksi *factoring* yang dilakukan oleh PT “X” yang antara lain adalah Risiko Kredit, dapat dilihat dari Pembiayaan *factoring* yang dilaksanakan PT “X” adalah pembiayaan tanpa agunan tambahan kecuali piutang dagang itu sendiri. Risiko lain adalah pelaksanaan *factoring* yang tanpa pemberitahuan kepada *customer*, yaitu *undisclosed factoring*, yang merupakan pilihan yang kurang baik dan berpotensi mengandung risiko. Hal ini karena tidak ada ikatan sama sekali antara PT “X” dengan pembelinya *client*, sehingga tidak ada kontrol PT “X” terhadap pembeli.



Tabel 5 Risiko Kredit Transaksi *Factoring*

Jenis <i>Factoring</i>	Risiko:
<b>Pembiayaan Tanpa Agunan (tambahan)</b>	Sulit melaksanakan hak regres atau penagihan atas pembiayaan <i>factoring</i> , jika: 1. Gagal bayar ( <i>unpaid</i> ) 2. Keterlambatan Pembayaran ( <i>delay in payment</i> ) 3. Adanya Kekurangan ( <i>deduction</i> )
<i>Undisclosed factoring</i>	1. PT "X" Tidak dapat berhubungan dengan pembeli → monitoring pembayaran tidak termonitor oleh PT "X" 2. pembiayaan dengan jaminan <i>account receivable</i> (AR) tidak dapat dilaksanakan → AR tetap dikuasai oleh client 3. Potensi penyalahgunaan hasil pembayaran dari pembeli untuk digunakan terlebih dahulu oleh PT "Y"

Adapun risiko kepatuhan yang merupakan Risiko yg timbul akibat gagal mematuhi peraturan dan ketentuan yang berlaku. Di sini seharusnya dalam setiap pengajuan transaksi *factoring*, proses kepatuhan harus dilakukan. Artinya setiap kali melakukan utilisasi, harus disetujui terlebih dahulu oleh unit kerja kepatuhan. Proses ini yang tidak berjalan sebagaimana diharapkan. Demikian pula dengan risiko operasional yang merupakan Risiko karena ketidakmampuan atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem dan masalah eksternal lainnya. Adapun *Fraud* atau kecurangan yang dilakukan secara sengaja oleh *client* di mana atas tindakan tersebut menyebabkan kerugian PT "X". Adapun tindakan *fraud* itu pada akhirnya akan memiliki risiko tidak terbayarnya tagihan yang *difactoringkan*.

Tabel 6 Tingkat Risiko

Risiko	Tingkat risiko
<b>Kredit</b>	Memiliki tingkat risiko yang paling tinggi, mengingat pada akhirnya fasilitas pembiayaan adalah pengembalian atau pembiayaan tersebut yang merupakan risiko kredit
<b>Operasional</b>	Memiliki risiko yang berpotensi, merugikan keuangan perusahaan pembiayaan
<b>Fraud</b>	Memiliki risiko yang berpotensi, yang pada akhirnya akan merugikan dari aspek keuangan
<b>Kepatuhan</b>	Berdampak pada risiko administrasi.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Potensi bisnis *factoring* sesungguhnya cukup besar dan memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang.
2. Syarat dan Prosedur penanganan fasilitas *factoring* pada dasarnya sangat membantu *client* karena syarat yang mudah dipenuhi dan prosedur yang relative sederhana, namun justru masih banyak mengandung kelemahan bagi PT "X", khususnya kontrol terhadap fasilitas itu sendiri.
3. Jasa Layanan (*service*) atas transaksi *factoring* dari PT "X" tidak didukung oleh kualitas SDM yang baik, sehingga masih belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan *client*.



4. Cakupan transaksi factoring PT “X”, masih belum maksimal, baik dari wilayah pemasaran (yang hanya mencakup Jakarta) maupun wilayah tujuan transaksi yang hanya mencakup transaksi local mencakup kegiatan ekspor.
5. Dalam memberikan *pricing* kepada *client*, PT “X” relatif mahal, sehingga kurang kompetitif jika dibandingkan dengan perbankan maupun perusahaan pembiayaan lainnya, yang pada akhirnya tidak menarik minat perusahaan sektor riil untuk melakukan transaksi *factoring* dengan PT “X”.
6. Dalam memberikan fasilitas *factoring*, PT “X” belum sepenuhnya mengikuti prinsip kehati-hatian (*prudential*), sehingga potensi risiko kredit, kepatuhan, operasional, dan fraud.

Saran untuk manajemen PT “X” adalah sebagai berikut:

1. Penanganan pengambil alihan tagihan dalam negeri, diutamakan dengan bekerja sama dengan perusahaan BUMN sebagai pembeli barang/jasa. Artinya, penerima pembiayaan menerima kontrak kerja dari perusahaan BUMN, dan tagihan yang bisa ditangani oleh PT “X” adalah tagihan kepada perusahaan BUMN, dengan pertimbangan risiko yang relative rendah.
2. Melakukan pengembangan kemampuan SDM terkait dengan meningkatkan *know how* transaksi *factoring* dengan memberikan *training* maupun program pendampingan (*twinning program*).
3. Mengembangkan segmen bisnis tidak hanya untuk penanganan transaksi dalam negeri, namun termasuk pengambil alihan tagihan luar negeri. Serta mefungsikan kantor cabang untuk menangani transaksi *factoring*. Disamping itu, mengubah nama produk, yang semula *factoring* menjadi Pembiayaan Pengambil alihan tagihan (*account receivable financing*), untuk memperluas cakupan transaksi luar negeri.
4. Melakukan *review* terhadap kebijakan *pricing* sehingga dapat berkompetisi dengan pesaing, yang pada akhirnya dapat menarik perusahaan lain untuk bertransaksi dengan PT “X”.
5. Memperbaiki prosedur pemberian fasilitas pembiayaan, dengan revitalisasi fungsi *risk management*, dan memperbaiki prosedur transaksi dengan meningkatkan peran unit kepatuhan.
6. Mengurangi risiko kredit antara lain dengan cara meminta jaminan tambahan kepada *client*, atau memberlakukan *retention/contingencies reserve*, sehingga nilai *invoice* yang dapat difactoringkan tidak sebesar 100% dari nilai *invoice* dimaksud.
7. Untuk pengambil alihan tagihan luar negeri, dilaksanakan dengan melibatkan perusahaan asuransi dalam negeri atau *credit insurer* di luar negeri, untuk menjamin pembayaran atas tagihan eksportir yang akan dibiayai oleh PT “X”.

## DAFTAR PUSTAKA

- Borgia, Daniel J., Deanna O. Burges (2006) *Reducing the Cash Gap by Factoring*,  
Jurnal: *Finance*  
Capital, Transfac (2014), *The Basic of Factoring A Guide to Understanding Account  
Receivable Financing*, Publikasi Website  
Djohanputro, Bramantyo (2008), *Manajemen Keuangan Korporat*, PPM, Menteng-  
Jakarta  
Fahmi, Irham (2014), *Manajemen Risiko, Teori, Kasus, dan Risiko*, Penerbit Alfabeta,  
Bandung  
Fitch, Thomas (1993), *Dictionary of Banking Terms, 2nd Edition*, Barron’s Educational  
Series, Inc. New York



- Garner, Bryan A. (2012), *Black's Law Dictionary*, West Group, Eagen, Minnesota
- Garrison, Ray H., Eric W. Noreen, Peter C. Brewer (2006), *Managerial Accounting*, McGraw Hill Company Inc., New York
- Hanafi, Mamduh M, Abdul Halim (2005), *Analisis Laporan Keuangan*, Unit Penerbit dan Percetakan AMP – YKPN, Yogyakarta
- Hanggraeni, Dewi (2010), *Pengelolaan Risiko Usaha*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, Jakarta
- Hill, Charles W.L. (2007), *International Business: Completing In the Global Marketplace*, McGraw International Edition, New York.
- Christiana, Dewi (2013), *Anjak Piutang*, Makalah *Factoring aLa DeChis*
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (*Wetboek van Koophandel voor Indonesia*) (2014), Pustaka Mahardika, Jakarta
- Lam, James (2003), *Enterprise Risk Management*, John Wiley & Son, Inc, Hoboken, New Jersey
- Mulyono, Teguh Pudjo (1990), *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial*, BPFE Yogyakarta
- Purwosutjipto (1994), *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, Penerbit Djambatan, Jakarta
- Putrawal, Muhammad (2013). *Anjak Piutang (Factoring): Mengenal, Mencatat, dan Menghitung*, Jurnal: *Corporate Finance Strategists*
- Ross, Stephen A., Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe, Bradford D. Jordan (2008), *Modern Financial Management, 8th Edition*, McGraw Hill International Publication, New York
- Simatupang, Richard Burton (2007) *Aspek Hukum dalam Bisnis*, PT Rineka Cipta, Jakarta
- Subramanyam, K.R, John J. Wild (2010), *Financial Statement Analysis 10th Edition*, McGraw Hill Company Inc., New York
- Tatge, David B., Jeremy B., (2012) *Fundamentals of Factoring, Practical Law Publishing and Practical Law Company. Inc.*
- Weston, J. Fred., Eugene F. Brigham (1993), *Essential of Managerial Finance*, The Dryden Press, Harcourt Bruce College Publisher, Philadelphia