

ANJAK PIUTANG (*FACTORING*) SEBAGAI BENTUK AKAD MUAMALAH MODERN

AMANAH AIDA QUR'AN

Amanah.aidaquran@yahoo.com

Abstract

*In the business world, for business people always want to expedite the production of goods, so as to increase profits and accelerate capital turnover, which in turn will promote economic growth. Increasing social demand for consumer goods, causing many companies engaged in capital goods either fresh or fund provider called factoring for the period based on periodic payments agreed by the customer. Financial institutions interpreted as a business entity conducting financing in the form of a purchase or transfer and short term receivables and management of an enterprise of domestically or overseas transaction. In this paper, will learn about the business model of factoring this in terms of the economic law of Islam by using *hiwālah* theory approach. In addition, this article will explain the different concept of factoring sharia and the conventional.*

Keywords: *Factoring, Hiwālah, Islamic Economics.*

A. Pendahuluan

Dalam dunia bisnis, pelaku bisnis maupun perusahaan selalu ingin memperlancar barang produksinya agar dapat meningkatkan keuntungan dan mempercepat perputaran modal yang pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan ekonomi. Dengan semakin tingginya tingkat persaingan antar perusahaan saat ini, akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pelanggannya, di mana salah satu caranya adalah dengan mempermudah syarat pembayaran produk. Sekarang ini, perusahaan mempunyai alternatif lain untuk memperoleh dana tunai yaitu dengan menjual/

mengalihkan faktor-faktor piutang yang dimilikinya ke lembaga anjak piutang (*factoring*).

Factoring yang dikenal dewasa ini pertama kali tumbuh di Amerika tahun 1889. Di Indonesia, *factoring* dikenal pada akhir tahun 1988 sejak berlakunya Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tanggal 27 Desember 1988.¹ Anjak piutang (*factoring*) menurut Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 adalah pembiayaan dalam bentuk dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam dan luar negeri.

Dengan adanya perusahaan pembiayaan yang memberikan jasa pengalihan piutang dengan konsep anjak piutang (*factoring*), maka akan memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk menyelesaikan piutangnya dan agar terhindar dari risiko yang tidak diharapkan seperti wanprestasi (ingkar janji) dari pihak lain (debitur). Oleh karena itu, selain dipraktikkan di perusahaan pembiayaan konvensional, anjak piutang juga dipraktikkan di perusahaan pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah.² Berdasarkan hal tersebut, tulisan ini akan mengkaji tentang konsep anjak piutang (*factoring*) dalam perspektif ekonomi Islam dengan menggunakan pendekatan teori *hajiwa>lah*. Selain itu, tulisan ini juga akan menguraikan manfaat dalam perjanjian anjak piutang (*factoring*), serta perbedaan konsep anjak piutang secara syariah dan konvensional.

B. METODE PENELITIAN

Jenis penulisan ini termasuk dalam penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu jenis penelitian yang objek utamanya adalah buku-buku perpustakaan yang berkaitan dengan pokok pembahasan dan juga literatur lainnya (Arikunto, 1998). Dengan menggunakan literature review tersebut, tulisan ini akan menjelaskan tentang kebijakan distribusi dalam pembangunan ekonomi perspektif Islam.

¹ Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005), hlm. 108.

² Burhanuddin S., *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 198.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Definisi Anjak Piutang (*Factoring*)

Anjak piutang (*factoring*) apabila dilihat secara leksikal (kosa kata) terdiri dari dua kata, yaitu anjak dan piutang. Dalam hal ini, anjak diartikan berpindah atau bergerak, sedangkan piutang artinya uang yang dipinjamkan (yang dapat ditagih dari seseorang), atau tagihan uang perusahaan kepada para pelanggan yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu tertentu sejak tanggal keluarnya tagihan. Jadi, anjak piutang adalah berpindahnya piutang atau perjanjian yang mendasari perpindahan tagihan sejumlah piutang kepada pihak lain.³

Anjak piutang (*factoring*) merupakan suatu usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.⁴ Hal ini senada dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.021/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan dan Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan.

Dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.021/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan Pasal 1 (e) dinyatakan bahwa anjak piutang (*factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut. Sedangkan berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan bahwa perusahaan anjak piutang adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dan transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.⁵

³ Frianto Pandi, dkk., *Lembaga Keuangan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), hlm. 101.

⁴ Herman Darmawi, *Pasar Finansial dan Lembaga-Lembaga Finansial* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), hlm. 211.

⁵ Pengertian anjak piutang (*factoring*) yang didasarkan pada Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.021/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan dan Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Ketentuan dan Tata

Secara konvensional, anjak piutang (*factoring*) didefinisikan sebagai kontrak di mana perusahaan anjak piutang menyediakan jasa-jasa sekurang-kurangnya antara lain jasa pembiayaan, jasa pembukaan (*maintenance of account*), jasa penagihan piutang, jasa perlindungan terhadap risiko kredit dan untuk itu, klien berkewajiban kepada perusahaan anjak piutang secara terus-menerus menjual atau menjaminkan piutang yang berasal dari penjualan barang-barang atau pemberian jasa-jasa.⁶

Anjak piutang (*factoring*) secara syariah dapat merujuk pada Fatwa DSN Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 yang menyatakan bahwa anjak piutang syariah adalah pengalihan penyelesaian piutang atau tagihan jangka pendek dari pihak yang berpiutang kepada pihak lain yang kemudian menagih piutang tersebut kepada pihak yang berhutang atau pihak yang ditunjuk oleh pihak yang berhutang sesuai prinsip syariah.⁷ Selain itu, anjak piutang (*factoring*) secara syariah juga terdapat pada Peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Departemen Keuangan (Bapepam-LK) Nomor PER-03/BL/2007 tentang Kegiatan Perusahaan Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah Pasal 1 dan Pasal 8. Sebagaimana Pasal 1 Ayat 1, anjak piutang (*factoring*) secara syariah adalah kegiatan pengalihan piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut sesuai dengan prinsip syariah. Sedangkan dalam Pasal 8 Ayat 3, disebutkan bahwa anjak piutang merupakan pengalihan piutang yang dilakukan berdasarkan akad *wakâlah bil ujah*, yaitu pelimpahan kuasa oleh satu pihak (*al-muwakîl*) kepada pihak lain (*al-wakîl*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan dengan pemberian keuntungan (*ujrah*).⁸

Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan juga terdapat di dalam Rinus Pantouw, *Hak Tagih Faktor Atas Piutang Dagang* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2006), hlm. 5.

⁶ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Solo: Intermedia, 1995), hlm. 209.

⁷ Definisi anjak piutang secara syariah lebih lanjut dapat dilihat pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 tentang Anjak Piutang Syariah.

⁸ Anjak piutang (*factoring*) secara syariah yang merujuk pada Peraturan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Departemen Keuangan (Bapepam-LK) Nomor PER-03/BL/2007 tentang Kegiatan Perusahaan

Dalam kegiatannya, perusahaan anjak piutang melakukan: (1) mengambil alih tagihan suatu perusahaan baik dengan cara dibeli atau dengan cara lainnya sesuai dengan kesepakatan; dan (2) mengelola usaha penjualan kredit (pembiayaan) suatu perusahaan. Adapun sumber keuntungan perusahaan anjak piutang adalah biaya yang dikenakan kepada kliennya, yang terdiri atas: (1) jasa penagihan (*service charge*) yang besarnya tergantung pada kesepakatan; dan (2) biaya administrasi (*discount charge*) yang besarnya juga tergantung pada kesepakatan.⁹

Berdasarkan hal tersebut, sangatlah jelas bahwa perusahaan anjak piutang merupakan perusahaan yang membantu dalam mengelola masalah hutang piutang, baik pengambil alihan atau pembelian piutang yang bertujuan memperlancar kegiatan perusahaan dan menghindari kredit (pembiayaan) macet agar perusahaan yang mempunyai masalah hutang piutang dapat melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan baik dan lancar. Perusahaan anjak piutang tersebut juga akan mendapatkan insentif/bonus (*fee*) tertentu dari perusahaan yang mempunyai masalah utang piutang.

2. Macam-Macam Anjak Piutang (*Factoring*)

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:

1. Segi pemberitahuan kepada pihak *customer*, anjak piutang (*factoring*) dapat dibagi dalam bentuk:
 - a. *Disclosed factoring*, yaitu *customer* diberitahu bahwa tagihan telah dialihkan kepada lembaga *factoring* dan pembayaran dilakukan langsung kepada lembaga *factoring* tersebut.

Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah juga terdapat di dalam Burhanuddin S., *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, hlm. 193-194.

⁹ Ketut Rindjin, *Pengantar Perbankan dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm. 152.

- b. *Undisclosed factoring*, yaitu pihak *customer* tidak diberi tahu tentang telah dialihnya piutang sampai terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan risiko terhadap lembaga *factoring* tersebut.¹⁰
2. Segi keterlibatan klien, anjak piutang (*factoring*) dapat dibagi dalam bentuk:
 - a. *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.¹¹
 - b. *Non recourse* atau *without recourse factoring*, yakni jenis ini membebankan 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.¹²
3. Segi jumlah hutang yang dialihkan, anjak piutang (*factoring*) dapat dibedakan menjadi:
 - a. *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.
 - b. *Whole turn over factoring*, yaitu perjanjian *factoring* dilakukan atas seluruh *turn over* (total keseluruhan dana yang ditransaksikan) dari perusahaan klien atas piutang

¹⁰ Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis*, hlm. 114.

¹¹ Munir Fuadi, *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktik* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995), hlm. 110.

¹² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), hlm. 274.

yang ada atau yang akan datang. Hal ini untuk menghindari klien menjual piutangnya kepada pihak lain.¹³

4. Berdasarkan wilayah, anjak piutang (*factoring*) dapat dibedakan menjadi:
 - a. *Domestic factoring*, yaitu kegiatan transaksi anjak piutang dengan melibatkan perusahaan anjak piutang, klien, dan *customer* yang semuanya berdomisili di dalam negeri.
 - b. *International factoring*, yaitu kegiatan anjak piutang untuk transaksi ekspor impor barang yang melibatkan dua perusahaan *factoring* di masing-masing negara sebagai *expor factor* dan *import factor*.¹⁴

3. Manfaat Anjak Piutang (*Factoring*)

Keterlibatan berbagai pihak dalam kegiatan anjak piutang akan memberikan atau memperoleh keuntungan bagi masing-masing pihak yang terlibat, baik perusahaan anjak piutang, klien, maupun *customer*.¹⁵ Secara umum anjak piutang memberikan manfaat, sebagai berikut:

1. Manfaat bagi klien, di mana manfaat yang dapat diterima klien terdiri dari:
 - a. Manfaat karena menerima jasa pembiayaan, antara lain:
 - 1) Peningkatan penjualan, yakni dengan adanya jasa pembiayaan memungkinkan klien melakukan penjualan dengan cara kredit (pembiayaan). Penjualan dengan kredit ini sebenarnya sulit untuk dilakukan apabila klien mengalami kesulitan modal. Namun dengan adanya jasa anjak piutang, klien mampu menjual dengan cara kredit. Penjualan dengan cara kredit meningkatkan kemampuan dan daya tarik bagi pembeli dengan dana terbatas.
 - 2) Kelancaran modal kerja, yakni jasa anjak piutang memungkinkan klien untuk mengkonversikan

¹³ Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis*, hlm. 115.

¹⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan*, hlm. 276.

¹⁵ Frianto Pandi, dkk., *Lembaga Keuangan*, hlm. 102.

piutangnya yang belum jatuh tempo menjadi dana tunai dengan prosedur yang relatif mudah dan cepat. Tersedianya dana tunai yang lebih besar ini dapat dimanfaatkan oleh klien untuk mendanai kegiatan operasional klien seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji pegawai, dan lain-lain.

- 3) Pengurangan risiko tidak tertagihnya piutang, yakni pembayaran dengan cara *without recourse* memungkinkan adanya pengalihan sebagian risiko tidak tertagihnya piutang kepada lembaga *factoring*. Pengalihan risiko ini sangat menguntungkan bagi kelancaran dan kepastian usaha bagi pihak klien.¹⁶
- b. Manfaat yang diterima karena jasa non pembiayaan, antara lain:
- 1) Memudahkan penagihan piutang, yaitu jasa penagihan piutang yang diberikan oleh lembaga *factoring* yang dalam ini klien tidak perlu secara langsung melakukan penagihan piutang pada *customer* sehingga waktu dan tenaga karyawan dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan lain yang lebih produktif.
 - 2) Efisiensi usaha, yakni jasa administrasi penjualan memungkinkan klien untuk mengelola kegiatan penjualan secara lebih rapi dan efisien karena administrasinya dilakukan oleh pihak *factoring* yang sudah lebih berpengalaman.
 - 3) Peningkatan kualitas piutang, yaitu jasa administrasi penjualan memungkinkan pemberian fasilitas kredit kepada pembeli secara lebih efektif, sehingga kemungkinan tertagihnya piutang menjadi lebih tinggi.¹⁷
2. Manfaat bagi *factor* (lembaga *factoring*), di mana manfaat utama yang diterima lembaga *factoring* adalah penerimaan

¹⁶ Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Yogyakarta: Ekonisia, 2010), hlm. 139.

¹⁷ Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan*, hlm. 140.

dalam bentuk *fee* dari pihak klien. Dalam hal ini, *fee* tersebut terdiri dari:

- a. *Discount fee*, yaitu *fee* ini dibayarkan oleh klien kepada *factor* karena *factor* memberikan jasa pembiayaan (uang muka) atas piutang yang diberikan oleh *factor*. *Discount fee* diperhitungkan sebesar persentase tertentu terhadap besarnya pembiayaan yang diberikan atas dasar risiko tertagihnya piutang, jangka waktu, dan rata-rata tingkat bunga perbankan.
 - b. *Service fee*, yaitu *fee* ini dibayarkan oleh klien kepada *factor* karena *factor* memberikan jasa non pembiayaan yang nilainya ditentukan sebesar persentase tertentu dari piutang atas dasar beban kerja yang akan dilakukan oleh *factor*. Semakin besar volume penjualan, maka *fee* ini juga semakin besar. Semakin sulit penagihan piutang, maka *fee* ini juga semakin besar.¹⁸
3. Manfaat bagi *customer*, antara lain:
- a. Kesempatan untuk melakukan pembelian dengan kredit, di mana dengan kehadiran jasa pembiayaan anjak piutang memungkinkan klien untuk melakukan penjualan secara kredit.
 - b. Pelayanan penjualan yang lebih baik, di mana jasa administrasi penjualan memungkinkan klien melakukan penjualan dengan lebih cepat dan tepat.¹⁹

Secara umum dengan adanya jasa dari perusahaan anjak piutang, klien mendapat manfaat dari transaksi yang diberikan. Klien mendapat kas langsung dari penjualannya dalam bulan berjalan dan tidak perlu menunggu waktu sampai pembayaran dari *customer*. Dengan demikian, likuiditas perusahaan akan lebih terjamin dan modal kerja akan terus bergulir. Kas yang diperoleh dari perusahaan anjak piutang dapat dimanfaatkan untuk menurunkan biaya produksi. Biaya produksi dapat dipangkas dengan memanfaatkan diskonto dari para pemasok karena melakukan pemberian tunai. Pemberian tunai pastinya mendapatkan diskon. Besarnya diskon dapat digunakan untuk

¹⁸ Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan*, hlm. 141.

¹⁹ Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan*, hlm. 142.

mengkompensasi biaya bunga yang dibayarkan kepada pihak perusahaan anjak piutang. Klien juga dibantu dari sisi administrasi piutang. Klien tidak perlu lagi melakukan penagihan kepada *customer*, karena perusahaan anjak piutang yang akan melakukannya sekaligus memberikan posisi piutang kepada klien. Laporan ini juga akan berguna ketika *customer* mengajukan kembali permohonan pembelian secara angsuran.

4. Anjak Piutang (*Factoring*) dalam Perspektif Ekonomi Islam

Anjak piutang merupakan suatu teknik pendanaan jangka pendek dengan memanfaatkan piutang yang dimiliki suatu perusahaan. Perusahaan yang bersangkutan menjual/menyerahkan hak atas piutangnya kepada perusahaan anjak piutang (*factor*). *Factor* dapat berupa sebuah bank atau lembaga keuangan. Kemudian *factor* akan menyerahkan uang kepada perusahaan tersebut sebesar persentase tertentu dari jumlah nilai piutang.

Konsep anjak piutang (*factoring*) yang berdasarkan prinsip syariah sering dikatakan sama dengan istilah *hiwālah*, karena secara operasional mirip dengan pelaksanaan *hiwālah* di perbankan syariah. Hal ini dikemukakan oleh M. Syafi'i Antonio dalam bukunya *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*.²⁰ Selain itu, konsep *factoring* syariah sama dengan istilah *hiwālah* juga dikemukakan oleh Herry Sutanto dan Khaerul Umam dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*.²¹ Oleh karena itu, perjanjian pengalihan piutang atau anjak piutang (*factoring*) dalam fikih muamalah disebut dengan istilah *hiwālah/hawālah*.²²

Hiwālah merupakan pemindahan hutang dari satu tanggungan kepada tanggungan yang lain dengan hutang yang

²⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 127.

²¹ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 222.

²² Burhanudin S., *Hukum Kontrak Syariah* (Yogyakarta: BPPE Yogyakarta, 2009), hlm. 75.

sama.²³ M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa *hiwālah* adalah pengalihan utang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.²⁴ Sedangkan menurut Zulkifli, *hiwālah* adalah akad pemindahan piutang nasabah (*muḥīl*) kepada bank (*muḥāl 'alaih*) dari nasabah lain (*muḥāl*). *Muḥīl* meminta *muḥāl 'alaih* untuk membayarkan terlebih dulu piutang yang timbul dari jual beli. Pada saat piutang tersebut jatuh tempo, *muḥāl* akan membayar kepada *muḥāl 'alaih*. Kemudian, *muḥāl 'alaih* akan memperoleh imbalan jasa pemindahan.²⁵ Untuk mengantisipasi risiko kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan *survey* atas kemampuan pihak yang berhutang dan kebenaran transaksi antara yang memindahkan piutang dengan yang berhutang.²⁶

Hukum *hiwālah* adalah mubah sepanjang tidak merugikan semua pihak. Namun demikian, *hiwālah* dibolehkan pada hutang yang tidak berbentuk barang/benda karena *hiwālah* adalah perpindahan hutang. Hal ini didasarkan pada firman Allah SWT dalam QS. al-Baqarah ayat 245:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَضعَافًا كَثِيرَةً ۗ وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

"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

²³ 'Abd ar-Rah}ma>n al-Jazi>ri>, *al-Fiqh 'ala al-Maza>hib al-Arba'ah*, terj. Moh. Zuhri, dkk (Semarang: Asy Syifa', 1994), hlm. 353.

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hlm. 126.

²⁵ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 29-30.

²⁶ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 95.

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:

مَطْلُ الْعَبِيِّ ظُلْمٌ فَإِذَا أَتَيْعَ أَحَدَكُمْ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَبْتِيعْ

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

Berdasarkan hadis tersebut, Rasulullah SAW memberitahukan kepada orang yang menghutangkan, jika orang yang berhutang meng-*hiwālah*-kan kepada orang yang mampu/kaya, hendaklah ia menerima *hiwālah* tersebut dan hendaklah ia menagih kepada orang yang di-*hiwālah*-kan agar haknya dapat terpenuhi. Dengan demikian, *hiwālah* ini sangat penting karena memudahkan penyelesaian hutang piutang, terutama dalam dunia perdagangan besar yang biasa menggunakan *cheque*²⁷ dari bank.²⁸

Dalam lembaga keuangan syariah, *hiwālah* merupakan akad pelengkap yang dimaksudkan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan dan tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, karena dasar akadnya adalah *ta'āwun* atau *tabarru'*.²⁹ Oleh sebab itu, tidak diperbolehkan adanya pengambilan

²⁷ *Cheque* (cek) merupakan surat perintah tanpa syarat dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening giro nasabah tersebut yang digunakan untuk membayar sejumlah uang kepada pihak yang disebutkan di dalamnya atau kepada pemegang cek tersebut. Artinya, jika kita memiliki cek dan cek tersebut adalah asli, maka bank harus membayar siapa saja (ada nama seseorang atau badan hukum) yang membawa cek ke bank yang memelihara rekening nasabah untuk diuangkan sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan, baik secara tunai maupun pemindahbukuan. Lihat Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, hlm. 87.

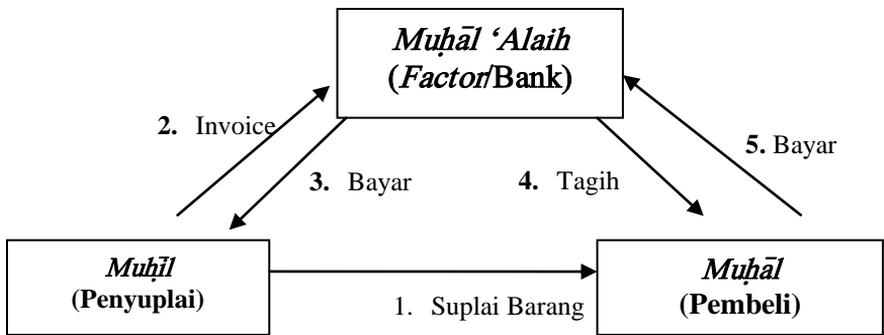
²⁸ Sudarsono, *Pokok-Pokok Hukum Islam* (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), hlm. 475.

²⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), hlm. 71.

keuntungan atas pelaksanaan akad tersebut. Hal ini dikarenakan inti dari akad *tabarru'* adalah untuk menolong/membantu orang yang mengalami kesulitan, misalnya kurang mampu dalam membayar hutang.

Saat ini setiap lembaga keuangan syariah mengenakan *fee* atas akad-akad *tabarru'* dengan alasan sebagai biaya administrasi. Sebagaimana hal ini dikemukakan oleh Siti Fatimah bahwa lembaga keuangan syariah saat ini mengenakan *fee* atas akad-akad *tabarru'* dengan alasan sebagai insentif atau bonus.³⁰ Namun demikian, adanya anjak piutang bertujuan menghindari terjadinya kredit (pembiayaan) macet dari pihak debitur yang akan mengakibatkan kerugian yang besar bagi pihak klien atau perusahaan klien, sehingga solusinya adalah pihak klien menjual piutang/mengalihkan piutang kepada perusahaan *factoring* untuk memperlancar kegiatan penyelesaian hutang piutang dan membantu pihak klien dalam mengelola penjualannya secara kredit agar teratur yang timbul dari transaksi perdagangan. Secara umum, aplikasi *hiwālah* dalam lembaga keuangan syariah dapat digambarkan dalam diagram berikut ini:

Skema *Hiwālah* dalam Lembaga Keuangan Syariah



Sumber: M. Syafi'i Antonio (2001)

³⁰ Siti Fatimah, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik *hiwa>lah* di BMT Bina Ikhsanul Fikri (BIF) Gedongkuning Yogyakarta", *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 1, No. 2, 2008, hlm. 75.

Berdasarkan skema di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut: (1) Penyuplai (*muḥīl*) menjual barang kepada pembeli (*muḥāl*) secara pembiayaan (angsuran) dengan jangka waktu pendek; (2) Untuk kepentingan dana segar (*cash flow*), penyuplai (*muḥīl*) meminta persetujuan kepada pembeli (*muḥāl*) untuk menjual piutang tersebut kepada perusahaan lembaga pembiayaan (yang dalam hal ini perusahaan *factoring*) yang disebut dengan *factor/bank*. Data mengenai piutang yang berasal dari jual beli tersebut, oleh penyuplai (*muḥīl*) diteruskan atau dipindahkan kepada *factor/bank* (*muḥāl ‘alaih*). Atas dasar itu, maka dibuatlah perjanjian *factoring* antara penyuplai (*muḥīl*) dan *factor/bank* (*muḥāl ‘alaih*); (3) *Factor/bank* (*muḥāl ‘alaih*) membayar kepada penyuplai (*muḥīl*) atas hutangnya pembeli (*muḥāl*); (4) *Factor/bank* (*muḥāl ‘alaih*) menagih kepada pembeli (*muḥāl*) terhadap barang tersebut; (5) Setelah jatuh tempo, maka pembeli (*muḥāl*) membayar hutangnya kepada *factor/bank* (*muḥāl ‘alaih*).

Ketika merujuk pada Fatwa DSN Nomor 67/DSN-MUI/III/2008, akad yang digunakan dalam anjak piutang secara syariah adalah *wakālah bil ujah*, di mana pihak yang berpiutang mewakilkan kepada pihak lain untuk melakukan pengurusan dokumen-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 *ujrah/fee*. Sedangkan besarnya *ujrah* harus disepakati pada saat akad dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase yang dihitung dari pokok piutang.³¹

³¹ Lebih lanjut konsep anjak piutang syariah dapat dilihat dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 tentang Anjak Piutang Syariah.

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 *ujrah*.

5. Perbedaan Anjak Piutang (*Factoring*) Syariah dengan Konvensional

Konsep anjak piutang menurut Fatwa DSN-MUI merupakan konsep anjak piutang yang berdasarkan prinsip syariah, yang bertujuan untuk menghindari dari praktik yang dilarang oleh hukum Islam seperti *riba*, *gharar*, dan *maisir*. Hal ini juga memberikan kemudahan bagi para pelaku kegiatan anjak piutang untuk melaksanakan kegiatan anjak piutang berdasarkan prinsip-prinsip syariah, sebagaimana dalam kaidah fikih yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

"Pada dasarnya, segala bentuk muamalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Berdasarkan kaidah di atas, menunjukkan bahwa kegiatan anjak piutang diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Oleh karena itu, anjak piutang secara syariah yang diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 67 Tahun 2008 merupakan peraturan yang berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *wakâlah bil ujrah*. Penggunaan akad *wakâlah bil ujrah* tersebut untuk membedakan anjak piutang syariah dengan anjak piutang konvensional. Secara umum, perbedaan anjak piutang syariah dengan anjak piutang konvensional, sebagai berikut:

ANJAK PIUTANG SYARIAH	ANJAK PIUTANG KONVENSIONAL
Sumber hukum yang dijadikan acuan adalah aturan syariah yang terkandung dalam al-Qur'an maupun Hadis, serta Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 67/DSN-	Sumber hukum yang dijadikan acuan adalah Surat Keputusan Menteri Keuangan tentang Anjak Piutang.

MUI/III/2008 tentang Anjak Piutang Syariah.	
Pemberian balas jasa berupa <i>ujrah/fee</i> dengan besar sesuai kesepakatan bersama.	Pemberian balas jasa berupa biaya yang besarnya telah ditentukan oleh perusahaan <i>factor</i> secara sepihak dengan acuan tingkat diskonto/bunga. Nilai upah dihitung berdasarkan presentase atas besarnya piutang yang dialihkan.
Transaksi perdagangan harus terbebas dari <i>gharar</i> , <i>maysir</i> , dan <i>riba</i> .	Bebas tidak ada ketentuan.
Objek penjualan antar <i>supplier</i> dengan <i>customer</i> harus merupakan barang yang halal.	Tidak ada batasan ketentuan objek.
Terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang mengontrol jalannya aktivitas anjak piutang syariah sesuai atau tidaknya dengan ketentuan Islam.	Tidak ada pengawas, artinya tidak ada pengontrolan dalam mengoperasikan jasa anjak piutang.
Akad yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah berupa <i>h}iwa>lah</i> , <i>wak}alah bil u}rah</i> , dan <i>qard</i> .	Akad yang dilakukan berupa perjanjian yang berpayung hukum negara tanpa menyesuaikan prinsip syariah.
Dalam hal mengoperasikan anjak piutang syariah harus mengutamakan prinsip <i>ta'a>wun</i> (tolong-menolong), kemudian profit/keuntungan.	Lebih diutamakan adalah profit sebesar-besarnya.
Menerapkan nilai-nilai keislaman dalam menjalankan anjak piutang syariah dengan prinsip kejujuran yang akan menciptakan suasana kepercayaan.	Tidak ada tuntutan hukum jelas yang mengatur kejujuran dalam menjalankan anjak piutang.

Berdasarkan perbedaan tersebut, setiap produk dan pelayanan jasa di perbankan syariah tidak terlepas dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang mengeluarkan fatwa terkait produk dalam perbankan syariah, agar suatu produk yang dikeluarkannya berlandaskan prinsip syariah. Dikeluarkannya produk pelayanan jasa dengan akad *h}iwa>lah* didasarkan pada pertimbangan bahwa terkadang seseorang tidak mampu untuk membayar hutang kepada orang lain secara tunai. Oleh karena itu, agar pihak yang memberi hutang tidak merasa dirugikan, maka pihak yang berhutang

mengalihkan hutangnya kepada pihak lain atau kepada bank syariah.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan di atas, dapat dipahami bahwa anjak piutang (*factoring*) secara syariah dapat merujuk pada Fatwa DSN Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 yang menyatakan bahwa anjak piutang adalah pengalihan penyelesaian piutang atau tagihan jangka pendek dari pihak yang berpiutang kepada pihak lain yang kemudian menagih piutang tersebut kepada pihak yang berhutang/pihak yang ditunjuk oleh pihak yang berhutang sesuai prinsip syariah.

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. Oleh karena itu, kegiatan anjak piutang merupakan salah satu sumber dana bagi perusahaan yang memang sedang membutuhkan uang dengan segera yang semua kegiatannya diatur sesuai dengan peraturan hukum yang berlaku agar tidak merugikan salah satu pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Asyhadie, Zaeni. 2005. *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Burhanuddin. 2010. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- _____. 2009. *Hukum Kontrak Syariah*. Yogyakarta: BPPE Yogyakarta.
- Darmawi, Herman. 2006. *Pasar Finansial dan Lembaga-Lembaga Finansial*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Fatimah, Siti. 2008. "Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik *ḥiwālah* di BMT Bina Ikhsanul Fikri (BIF) Gedongkuning Yogyakarta", *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 1, No. 2.
- Fuadi, Munir. 1995. *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktik*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Jazīrī, ‘Abd ar-Raḥmān al-. 1994. *al-Fiqh ‘ala al-Mazāhib al-Arba’ah*, terj. Moh. Zuhri, dkk. Semarang: Asy Syifa’.
- Karim, Adiwarmān A. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Rajawali Press.
- Martono. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Pandi, Frianto dkk. 2009. *Lembaga Keuangan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Pantouw, Rinus. 2006. *Hak Tagih Faktor Atas Piutang Dagang*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Rindjin, Ketut. 2000. *Pengantar Perbankan dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sudarsono, Heri. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sutanto, Herry dan Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Zulkifli, Sunarto. 2003. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.