

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

Yenny Sugiarti<sup>1</sup>

**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](http://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://>

<sup>1</sup> Penulis adalah dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya