

Strategi bersaing perusahaan anjak piutang : studi kasus PT X

Andini Nurwulandari, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20449966&lokasi=lokal>

Abstrak

Keberadaan perusahaan anjak piutang masih relatif baru di Indonesia, yaitu sejak dikeluarkannya Paket Kebijakan 20 Desember 1988 sebagai upaya pengalihan sumber-sumber dana yang terdapat di dalam masyarakat dan untuk memenuhi kebutuhan jasa pembiayaan yang beraneka ragam bagi dunia usaha.

Perusahaan pembiayaan anjak piutang adalah perusahaan yang memberikan pinjaman modal kerja tanpa menggunakan agunan. Perusahaan anjak piutang ini tidak menerima deposito, tetapi mendapatkan pendanaannya dari bank, lembaga, dan sumber pasar uang lainnya. Para pengguna jasa perusahaan anjak piutang pada umumnya tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan kredit perbankan.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulisan karya akhir ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang digunakan PT. X dalam mengembangkan usaha anjak piutang tersebut. Jasa pembiayaan yang diberikan PT. X adalah pembiayaan with recourse dan without recourse. Jasa pembiayaan tersebut juga meliputi jasa manajerial dan informasi untuk klien. Penulisan ini bertujuan mengetahui hal-hal yang menjadi peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan PT. X.

Permasalahan yang dihadapi adalah, jasa pembiayaan anjak piutang belum banyak dikenal kalangan dunia usaha. Selama ini kalangan dunia usaha lebih mengenal sumber pembiayaan dan perbankan. Strategi yang telah digunakan PT. X untuk mengembangkannya dan mengenalkan pembiayaan anjak piutang kepada dunia usaha, adalah dengan menjadi anggota asosiasi anjak piutang nasional dan internasional, serta melakukan aliansi dengan PT. Asuransi Ekspor Impor Indonesia, dan Badan Pengembangan Ekspor Nasional.

Peluang-Peluang bagi PT. X meliputi pertumbuhan ekonomi, kinerja ekspor, semakin majunya teknologi komunikasi, kestabilan politik, perundang-undangan di bidang ekspor impor serta perbaikan iklim berusaha. Selain dapat memanfaatkan peluang di pasar domestik, niat pemerintah untuk melaksanakan kesepakatan WTO, AFTA, APEC merupakan peluang pula bagi PT. X memperluas skala kegiatannya di era perdagangan bebas. Ancaman-ancaman bagi PT. X adalah customer yang sulit bekerjasamanya dan belum adanya ketentuan hukum yang khusus mengatur hubungan antara klien, customer dan perusahaan anjak piutang. Untuk mendapatkan informasi mengenai customer, PT. X perlu bekerjasama dengan perusahaan penyedia informasi. PT. X harus membuat perjanjian hukum yang kuat antara klien dan customer, untuk mengatasi masalah yang timbul.

Dengan melihat peluang dan ancaman yang dihadapi PT. X, serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki PT. X, maka dapat dibuat strategi-strategi alternatif untuk PT. X. Kunci keberhasilan industri pembiayaan ini adalah sumber pendanaan yang kuat, dan pakar-pakar di bidang anjak piutang, seperti tercermin dalam kemampuan manajemen, dan teknologi. Strategi yang diusulkan adalah strategi fokus, yaitu berupa jasa pembiayaan non collateral basis. Dalam melakukan strategi fokus tersebut, kegiatan publikasi dan personal selling harus diintensifkan, menambah karyawan yang berpengalaman dengan background yang kuat pada aspek manajemen dan berkemampuan menganalisis serta membuat keputusan secara cepat.

Sebagian besar pesaing PT X adalah perusahaan multifinance dengan modal yang besar yang memberikan

bermacam-macam jasa pembiayaan, termasuk jasa anjak piutang. Hambatan strategi fokus adalah kekurangan modal dan risiko bad debt. Bad debt tersebut dapat mengganggu kinerja perusahaan. Sebagai perusahaan pembiayaan yang ingin terus berkembang maka PT. X harus mencari alternatif sumber pendanaan, tidak hanya dan pinjaman perbankan saja. Dukungan pemerintah di bidang pendanaan sangat diharapkan, misalnya membentuk infrastruktur sumber pendanaan yang sesuai agar dapat mengembangkan industri pembiayaan.