

Pengaruh Shopee Paylater Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat di Surabaya

Suci Amalia Permata S¹, Nakhla Aliyah Fitri², Sentot Imam Wahjono³

^{1,2} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya

Corresponding Author : Nakhla Aliyah, e-mail: aliyahnakhla@gmail.com

Published: April, 2025

ABSTRAK

Penggunaan Shopee PayLater sebagai metode pembayaran digital semakin populer di kalangan masyarakat, terutama di kota-kota besar seperti Surabaya, Jakarta, Bandung, dan lain sebagainya. Tidak hanya di kota - kota besar, di pelosok sekalipun banyak penggunanya karena kemudahan yang ditawarkan oleh Shopee PayLater. Kemudahan dalam mengakses, menggunakan hingga tenggat waktu yang diberikan membuat Shopee PayLater banyak peminatnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Shopee PayLater terhadap perilaku konsumtif masyarakat di Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah survei dengan sampel sebanyak 50 responden yang menggunakan Shopee PayLater. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Shopee PayLater memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan perilaku konsumtif masyarakat di Surabaya, terutama dalam hal pembelian barang-barang yang tidak esensial.

Kata Kunci: Shopee Paylater, E-commerce, Belanja Online

ABSTRACT

The use of Shopee PayLater as a digital payment method is increasingly popular among the public, especially in big cities such as Surabaya, Jakarta, Bandung, and so on. Not only in big cities, even in remote areas there are many users because of the convenience offered by Shopee PayLater. The ease of access, use and the deadline given makes Shopee PayLater popular. This study aims to determine the effect of Shopee PayLater on the consumer behavior of people in Surabaya. The research method used is a survey with a sample of 100 respondents who use Shopee PayLater. The results of the study show that Shopee PayLater has a significant influence on increasing the consumer behavior of people in Surabaya, especially in terms of purchasing non-essential goods.

Kata Kunci: Shopee Paylater, E-commerce, Online Shopping

© The Author(s). 2021 Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License, which permits use, sharing, adaptation, distribution and reproduction in any medium or format, as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons licence, and indicate if changes were made. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons licence, unless indicated otherwise in a credit line to the material. To view a copy of this licence, visit <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

PENDAHULUAN

E-commerce adalah proses penjualan dan pembelian barang secara elektronik oleh konsumen, yang merupakan transaksi *business-to-business* dengan perantara computer, yakni menggunakan jaringan komputer (Laudon).

Istilah e-commerce digunakan untuk menggambarkan semua transaksi yang menggunakan media elektronik. Sedangkan marketplace sendiri merupakan salah satu model e-commerce dan berperan sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Penjual yang berdagang di pasar hanya perlu membeli. Semua aktivitas lain, seperti manajemen situs web, telah diambil alih oleh sebuah platform situs seperti Shopee dan Lazada sebagai dua contoh marketplace.

E-commerce ini menawarkan banyak perubahan terkait proses perdagangan. Jika proses jual beli tradisional membutuhkan pertemuan tatap muka antara pembeli dan penjual, e-commerce tidak lagi membutuhkannya. Pembeli dapat berdagang di berbagai kota tanpa pertemuan dan berkomunikasi melalui internet. E-Commerce menguntungkan pembeli dan juga penjual. Pembeli lebih hemat biaya dan waktu karena tidak perlu jauh-jauh mencari barang yang dibutuhkan.

Selain kelebihan tersebut, ada juga kekurangannya saat memproses transaksi jual beli melalui Internet. Kerugiannya adalah pembeli tidak dapat melihat barang secara langsung dan memegang bahan dari mana barang tersebut dibuat. Misalnya, jika seorang pembeli ingin membeli pakaian, citra dan persepsi pembeli tentang pembelian tersebut dapat berbeda dengan produk yang dijual karena tidak dapat memegang dan menyentuh bahan yang digunakannya.

Hal ini menyebabkan kekecewaan di antara pembeli. Dalam hal produk elektronik, pembeli mungkin mengalami kesulitan mengelola garansi, dan metode mengelola garansi tidak jelas. Saat melakukan transaksi online, kepercayaan adalah aset terpenting bagi penjual dan pembeli. Karena mereka tidak pernah bertemu secara langsung. Jika penjual melakukan kesalahan atau kebohongan, pembeli tidak akan percaya.

KAJIAN TEORI

Belanja Online

Online shopping, atau belanja online, adalah proses membeli barang atau jasa melalui internet. Menurut Kotler dan Keller (2016), online shopping adalah kegiatan berbelanja yang dilakukan dengan menggunakan perangkat elektronik, seperti komputer atau smartphone, yang terhubung ke internet. Hal ini memungkinkan konsumen untuk mengakses berbagai produk dan layanan dari seluruh dunia tanpa batasan waktu dan tempat.

Sementara itu, menurut Laudon dan Traver (2018), online shopping tidak hanya sekadar transaksi jual beli, tetapi juga mencakup proses pencarian, pemilihan, dan evaluasi produk yang dilakukan secara daring. Dalam konteks ini, online shopping melibatkan berbagai elemen penting, seperti situs web e-commerce, aplikasi mobile, dan platform sosial media yang memungkinkan konsumen untuk berinteraksi dengan merek dan produk yang mereka minati.

Online shopping dimulai pada tahun 1970-an dengan munculnya EDI (Electronic Data Interchange), tetapi baru berkembang pesat pada tahun 1990-an seiring dengan peningkatan penggunaan internet. Jeff Bezos mendirikan Amazon pada tahun 1994, yang kemudian menjadi salah

satu pionir dalam industri e-commerce. Dalam waktu singkat, banyak perusahaan mulai merambah ke dunia online, menawarkan produk dan layanan kepada konsumen di seluruh dunia.

Perkembangan teknologi, seperti smartphone dan aplikasi mobile, juga berkontribusi pada pertumbuhan online shopping. Menurut laporan dari Statista (2021), total penjualan e-commerce global mencapai lebih dari 4,2 triliun dolar AS pada tahun 2020 dan diperkirakan akan terus tumbuh di masa depan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak orang yang beralih ke belanja online sebagai alternatif yang lebih nyaman dibandingkan dengan metode tradisional.

Paylater

Istilah pengertian paylater ini berasal dari kata “pay” yang artinya membayar, dan “later” yang artinya nanti. Secara umum, paylater merupakan metode pembayaran yang menawarkan angsuran tanpa perlu menggunakan kartu kredit. Perusahaan digital yang bersangkutan akan menalangi pembayaran terlebih dulu ketika konsumen membeli sebuah produk. Lalu, nantinya konsumen akan membayar tagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo pada bulan berikutnya. Jangka waktu pembayaran juga bisa disesuaikan dengan tenor yang konsumen pilih.

Sistem pembayaran paylater ini sebenarnya bukanlah sesuatu yang baru. Kita lebih mengenal sistem paylater ini dengan sistem kredit. Saat ini, metode pembayaran menggunakan paylater sudah semakin populer di kalangan masyarakat karena kemudahannya dalam berbagai macam transaksi. Terlebih lagi dengan adanya promo dan cashback yang diberikan oleh penyedia layanan paylater.

SPaylater ini hadir sebagai salah satu layanan kredit cicilan ketika ingin berbelanja di Shopee. Dengan menggunakan metode pembayaran ini, maka pengguna bisa membeli produk tanpa minimal pembelian dan dapat mencicil pembayarannya sesuai dengan jangka waktu yang dipilih. Sekarang ini, Shopee telah menawarkan pinjaman instan sampai dengan Rp. 15.000.000 dan bisa bertambah sesuai dengan jumlah konsumsi pelanggan dengan tenggat hingga satu sampai dua belas bulan.

Dengan sistem pembayaran SPayLater, pengguna bisa melunasi atau mencicilnya selama 1, 3, 6, dan 12 bulan pada tanggal jatuh tempo yang sudah ditentukan. Shopee PayLater merupakan salah satu fitur yang ditawarkan oleh *e-commerce* Shopee yang memungkinkan pengguna untuk melakukan pembelian barang secara kredit atau bayar kemudian setelah barang sudah diterima bahkan sudah terpakai. Fitur ini memungkinkan pengguna untuk membeli barang tanpa harus membayar secara langsung, sehingga memungkinkan mereka untuk membeli lebih banyak barang daripada yang mereka mampu. Karena tenggat waktu yang diberikan oleh Shopee PayLater membuat penggunanya merasa mampu membayar ketika waktunya diperpanjang namun mereka dapat menikmati barang yang mereka inginkan dalam waktu dekat.

Keuntungan spaylater :



Sumber : dari peneliti

- Dapat Diakses Oleh Semua Pelanggan

Dengan metode pembayaran *paylater* yang fleksibel, pengguna bisa menyelesaikan pembayaran meskipun konsumen belum memiliki uang. Konsumen juga tetap bisa mengakses kredit walau memiliki skor yang kurang sempurna. Karena *pay later* adalah metode pembayaran yang lebih inklusif untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

- Praktis Dan Cepat

Paylater bisa dibilang sebagai salah satu layanan yang paling mudah, praktis, cepat, dan tidak memiliki proses yang rumit. Biasanya, para penyedia paylater meminta syarat yang ringan untuk para pelanggan mengaktifkan pembayaran dengan cepat dibandingkan dengan metode pinjaman lainnya.

- Memiliki Banyak Promo

Tak hanya mudah dan praktis, paylater juga kerap menyediakan berbagai promo untuk pelanggannya. Bahkan, penjual biasanya memperbanyak promo hanya untuk pengguna yang memilih metode pembayaran paylater.



Sumber: dari peneliti

- Beragam Pilihan Cicilan

SPayLater atau paylater adalah metode pembayaran yang menyediakan berbagai jenis cicilan yang dapat konsumen pilih dengan mudah. Dengan SPayLater, konsumen bisa mendapatkan tenor cicilan dari 1 bulan hingga 12 bulan. Jangka waktu pelunasan ini bisa konsumen tentukan sendiri sesuai kebutuhan dan kemampuan.

- Manajemen Pengeluaran

Dengan menunda pembayaran, dapat lebih mudah mengatur arus kas, terutama saat pengeluaran bulanan lainnya cukup tinggi.

- Proses Aktivasi yang Mudah

Proses aktivasi paylater umumnya bisa dilakukan dengan cepat dan mudah. Umumnya, konsumen hanya membutuhkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang sah serta umur yang sesuai untuk mendaftar di penyedia paylater.

- Membantu Meningkatkan Skor Kredit

Tepat waktu dalam pembayaran Paylater dapat membantu membangun atau meningkatkan skor kredit.



Sumber: dari peneliti

METODE

Penelitian ini menggunakan metode survei dengan sampel sebanyak 50 responden yang menggunakan Shopee PayLater di Surabaya. Responden dipilih secara acak melalui media sosial dan *platform online* lainnya. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang terdiri dari pertanyaan tentang perilaku konsumtif, penggunaan Shopee PayLater, dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa:

1. Peningkatan Perilaku Konsumtif

Mayoritas responden (75%) menyatakan bahwa penggunaan Shopee PayLater telah meningkatkan perilaku konsumtif mereka, terutama dalam hal pembelian barang-barang yang tidak esensial.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif responden antara lain adalah kemudahan penggunaan Shopee PayLater, promo dan diskon, serta kemampuan untuk membeli barang secara kredit.

3. Dampak terhadap Keuangan

Sebagian besar responden (60%) menyatakan bahwa penggunaan Shopee PayLater telah mempengaruhi keuangan mereka, terutama dalam hal pengeluaran yang tidak terkendali.

Tabel 1. Profil Responden

Karakteristik	Frekuensi	Presentase
Usia 18 - 24 tahun	40	40%
Usia 25 - 34 tahun	30	30%
Usia 35 - 44 tahun	20	20%
Usia 45 tahun keatas	10	10%
Laki Laki	50	50%
Perempuan	50	50%

Tabel 2. Pengaruh Shopee PayLater terhadap Perilaku Konsumtif

Perilaku Konsumtif	Frekuensi	Presentase
Peningkatan pembelian barang tidak esensial	75	75%
Pengeluaran yang tidak terkendali	60	60%
Pembelian barang secara impulsif	40	40%

Grafik 1. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif



Jenis Produk Yang Sering Dibeli Menggunakan Fitur Shopee PayLater

No	Jenis barang	Frekuensi	Presentase
1	Handphone dan Accesories	30	42,85%
2	Pakaian	10	14,28%
3	Perawatan dan Kecantikan	10	37,14%

Hasil Analisis Kepuasan Pelanggan Menggunakan Shopee PayLater:

1. Kemudahan Penggunaan: Sebagian besar pelanggan melaporkan bahwa mereka merasa Shopee PayLater mudah digunakan. Antarmuka yang sederhana dan proses pendaftaran yang cepat mendapat penilaian tinggi.
2. Pilihan Produk dan Penawaran: Banyak pelanggan mengungkapkan bahwa mereka puas dengan beragam produk dan penawaran yang dapat mereka akses menggunakan Shopee PayLater. Diskon khusus dan program penghargaan juga dihargai.
3. Pelayanan Pelanggan: Respon dan dukungan dari tim layanan pelanggan Shopee PayLater mendapat pujian. Pelanggan merasa bahwa masalah atau pertanyaan mereka ditangani dengan cepat dan efisien.
4. Keamanan dan Privasi: Keamanan transaksi dan data pelanggan adalah prioritas utama, dan sebagian besar pelanggan merasa aman menggunakan Shopee PayLater.
5. Fleksibilitas Pembayaran: Pelanggan merasa bahwa Shopee PayLater memberikan fleksibilitas dalam hal pembayaran, memungkinkan mereka untuk mengatur pembayaran sesuai dengan kemampuan keuangan mereka.

KESIMPULAN

Penggunaan Shopee PayLater memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan perilaku konsumtif masyarakat di Surabaya. Oleh karena itu, perlu dilakukan edukasi dan pengawasan yang lebih ketat terhadap penggunaan fitur kredit online seperti Shopee PayLater untuk mencegah dampak negatif terhadap keuangan masyarakat.

1. Edukasi keuangan yang lebih baik bagi masyarakat tentang penggunaan fitur kredit online.
2. Pengawasan yang lebih ketat terhadap platform e-commerce yang menawarkan fitur kredit online.
3. Pembatasan limit kredit yang lebih ketat untuk mencegah pengeluaran yang tidak terkendali.

Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi pada pemahaman yang lebih baik tentang pengaruh Shopee PayLater terhadap perilaku konsumtif masyarakat di Surabaya dan dapat menjadi acuan bagi kebijakan yang lebih baik dalam mengatur penggunaan fitur kredit online.

DAFTAR PUSTAKA

Aisah Nur Hasanah (2024) Definisi Online Shopping Menurut Para Ahli.

Tiara Ratnaningrum, Rina Dewi, Bambang Karnain, Harsono Teguh Santoso, Achmad Daengs GS. 2024. Pengaruh Belanja Online dan Fitur Paylater Shopee Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Di Kota Surabaya.

Elisa Tiur Agata, Tandiyo Pradekso, Agus Naryoso. Pengaruh Terpaan Promosi Penjualan Shopee PayLater dan Persepsi Risiko Layanan Shopee PayLater terhadap Keputusan Pembelian Fashion menggunakan Shopee PayLater

Sonia Aftika , Hanif Hanif , Yulistia Devi. 2022. Pengaruh Penggunaan Sistem Pembayaran Shopeepaylater “Bayar Nanti” Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Uin Raden Intan Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syariah

Bank sinarmas .2025. Ini 5 Risiko Telat Bayar Shopee PayLater <https://www.banksinarmas.com/id/artikel/risiko-telat-bayar-shopeepaylater>

Inspirasi by shopee (2022). Apa itu Paylater? <https://shopee.co.id/inspirasi-shopee/apa-itu-paylater-adalah/>