

Analysis Of The Effects Of Paylater Activities On Millennials' Financial Performance In E-Commerce Companies (Case Study Of Tokopedia)

Analisa Efek Aktivitas Paylater Pada Generasi Milenial Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan E-Commerce (Studi Kasus Tokopedia)

M Khadri Wijaya ¹⁾; Lily Rahmawati Harahap ²⁾; Rahmi Aryanti ³⁾

^{1,2,3)} Universitas IBA, Palembang, Indonesia

Email: ¹⁾ kadriwa23@gmail.com ; ²⁾ harahaplily@gmail.com ; ³⁾ rahmiaryanti@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [29 Juni 2025]

Revised [31 Juli 2025]

Accepted [01 Agustus 2025]

KEYWORDS

Paylater, Financial Performance, Millennial Generation.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh efek aktivitas paylater terhadap kinerja keuangan PT. GoTo, khususnya terhadap Gen milenial di Kota Palembang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif diperoleh dari laporan keuangan perusahaan dan data historis dari banyak nya pengguna paylater, dianalisis menggunakan rasio keuangan dan juga menggunakan uji VAR. Data kualitatif diperoleh dari kuesioner yang disebarakan kepada 100 responden Gen Z yang berminat dalam penggunaan paylater. Analisis statistik menggunakan uji VAR dilakukan untuk melihat apakah terjadi perbedaan antara kedua perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efek aktivitas paylater berpengaruh terhadap kinerja keuangan PT. GoTo . Kinerja keuangan kedua perusahaan tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan pada rasio keuntungan, rasio solvabilitas, dan rasio aktivitas, namun pada rasio likuiditas menunjukkan perbedaan yang signifikan. Gen- Milenial kota Palembang memiliki minat yang tinggi terhadap penggunaan paylater sebagian besar belum aktif menggunakannya karena kendala finansial dan keterbatasan pengetahuan penggunaan paylater.

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of paylater activities on the financial performance of PT GoTo, especially for Gen Z in Palembang City. This research uses quantitative and qualitative approaches. Quantitative data obtained from the company's financial statements and historical data from many paylater users, analyzed using financial ratios and also using the VAR test. Qualitative data was obtained from a questionnaire distributed to 100 Gen Milenial respondents who were interested in investing in stocks. Statistical analysis using the VAR test was conducted to see if there was a difference between the two companies. The results showed that the effect of paylater activity had an effect on the financial performance of PT GoTo. The financial performance of the two companies did not show a significant difference in the profit ratio, solvability ratio, and activity ratio, but in the liquidity ratio showed a significant difference. Gen-Milenial Palembang city has a high interest in the use of paylater, most of them are not actively using it due to financial constraints and limited knowledge of using paylater.

PENDAHULUAN

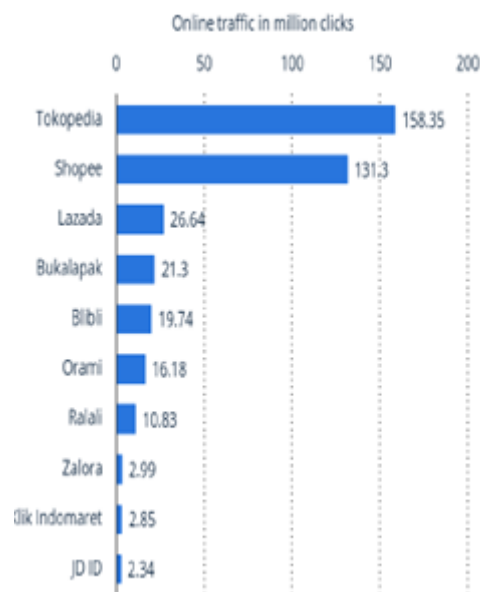
Era digitalisasi telah menghadirkan transformasi yang signifikan dalam berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk dalam hal sistem pembayaran. Revolusi digital dalam sistem pembayaran ditandai dengan munculnya berbagai inovasi financial technology (fintech) yang menawarkan kemudahan, kecepatan, dan efisiensi dalam bertransaksi. Perubahan ini telah menggeser preferensi masyarakat dari penggunaan uang tunai menuju pembayaran digital yang lebih praktis dan aman. Perkembangan teknologi finansial ini berjalan seiring dengan pertumbuhan *e-commerce* yang pesat di Indonesia. Sektor *e-commerce* telah menjadi salah satu penggerak utama ekonomi digital Indonesia dengan pertumbuhan yang konsisten setiap tahunnya.

Salah satu faktor pendorong popularitas belanja online adalah fleksibilitas yang ditawarkan. Konsumen tidak lagi dibatasi oleh jam operasional toko fisik, karena belanja online dapat dilakukan kapan saja, bahkan di luar jam kerja atau tengah malam. Selain itu, variasi produk yang tersedia secara online jauh lebih luas dibandingkan dengan toko fisik yang terbatas oleh ruang penyimpanan. *e-commerce* terus mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun dapat dilihat pada grafik berikut:

Gambar 1. Pertumbuhan e-commerce

Sumber: (Statiska, 2024)

Pertumbuhan e-commerce di Indonesia menunjukkan tren positif dengan proyeksi peningkatan pengguna sebesar 51,03% dari tahun 2024 hingga 2029, atau sekitar 33,5 juta pengguna baru, mencapai total 99,1 juta pengguna pada 2029. Peningkatan ini mencerminkan semakin dalamnya penetrasi digital di masyarakat, didorong oleh akses internet yang meluas, literasi digital yang meningkat, dan kepercayaan terhadap platform online. Pandemi COVID-19 juga menjadi katalis utama dalam percepatan adopsi belanja online, terutama karena pembatasan sosial yang mendorong konsumen beralih ke e-commerce sebagai solusi praktis untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

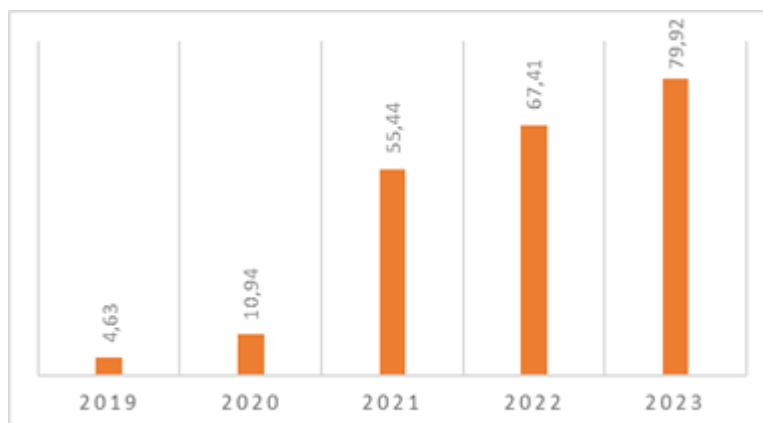
Gambar 2 Online Shop Paling Sering Dibuka

Sumber: (Statiska, 2024)

PayLater adalah sistem pembayaran yang memungkinkan pengguna membeli barang atau jasa saat ini dan membayarnya kemudian, baik secara cicilan maupun dalam jangka waktu tertentu, yang berakar dari layanan kredit tradisional dan mulai populer secara digital sejak awal 2010-an melalui platform seperti Afterpay dan Klarna. Di Indonesia, layanan ini mulai dikenal sejak 2018 bersamaan dengan meningkatnya popularitas e-commerce dan diadopsi oleh platform besar seperti Shopee (SPayLater), Tokopedia, Traveloka, dan GoPayLater dari Gojek. Kemudahan proses pengajuan serta fleksibilitas pembayaran menjadikan PayLater sangat diminati oleh Generasi Z dan milenial yang cenderung konsumtif dan menyukai kenyamanan transaksi digital. Pertumbuhannya semakin pesat selama pandemi COVID-19 seiring melonjaknya aktivitas belanja online. Secara global, nilai pasar PayLater mencapai \$120 miliar pada 2022 dengan pertumbuhan tahunan sekitar 45%, dan di Indonesia, jumlah penggunanya tumbuh hingga 68% pada 2023. Kemitraan strategis antara platform e-commerce dan penyedia layanan turut mendorong ekspansi PayLater, meskipun tantangan seperti risiko gagal bayar akibat rendahnya literasi keuangan tetap menjadi perhatian. Oleh karena itu, regulasi dari

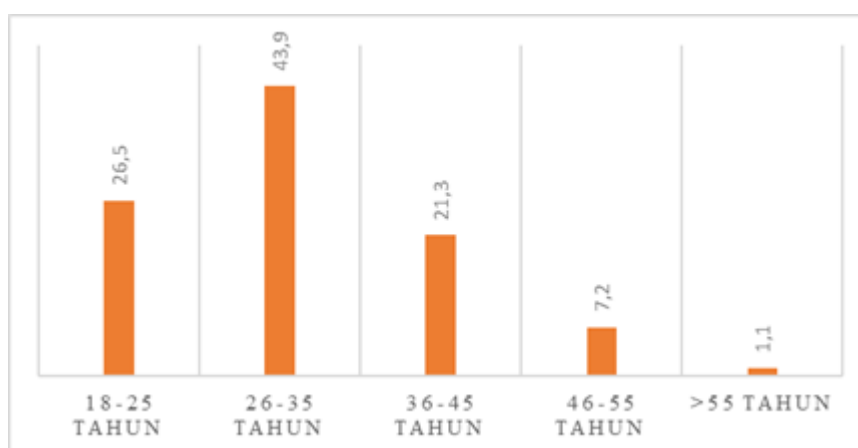
pemerintah dan OJK menjadi krusial untuk memastikan perlindungan konsumen dan keberlanjutan layanan ini sebagai solusi pembayaran inovatif dalam mendukung ekonomi digital.

Gambar 3. Pertumbuhan Paylater Di Indonesia



Dalam beberapa tahun terakhir, penggunaan fitur PayLater di Indonesia mengalami peningkatan pesat, sebagaimana tercermin dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mencatat lonjakan kontrak pembiayaan dari 4,63 juta pada 2019 menjadi 79,92 juta pada 2023. Tahun 2020 mencatat peningkatan hampir tiga kali lipat menjadi 10,94 juta kontrak, sementara lonjakan terbesar terjadi pada 2021 dengan 55,44 juta kontrak, mencerminkan antusiasme masyarakat terhadap kemudahan pembiayaan digital. Pertumbuhan ini terus berlanjut pada 2022 dan 2023 dengan masing-masing 67,41 juta dan 79,92 juta kontrak. Secara keseluruhan, rata-rata pertumbuhan tahunan mencapai 144,35%, didorong oleh semakin banyaknya platform e-commerce dan aplikasi digital yang menyediakan fitur PayLater, serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kenyamanan dan fleksibilitas layanan ini. Shopee menjadi pelopor fitur PayLater sejak 2019, yang kemudian diikuti oleh berbagai platform lain, menjadikan PayLater sebagai salah satu metode pembayaran yang semakin dipercaya dan diandalkan masyarakat Indonesia. PayLater di Shopee digunakan untuk memfasilitasi pengguna dalam melakukan pembelian dengan metode pembayaran cicilan tanpa kartu kredit, yang kini menjadi salah satu layanan unggulan platform tersebut. Sedangkan Tokopedia bekerja sama dengan Gojek yaitu menggunakan Gopay Later, GoPayLater pertama kali diluncurkan pada akhir tahun 2020 oleh Gojek sebagai salah satu fitur pembiayaan paylater di Indonesia. Seiring waktu, GoPayLater mendapatkan popularitas sebagai opsi pembayaran yang memudahkan pengguna untuk membayar di akhir bulan.

Gambar 4. Data Pengguna Paylater Berdasarkan Umur

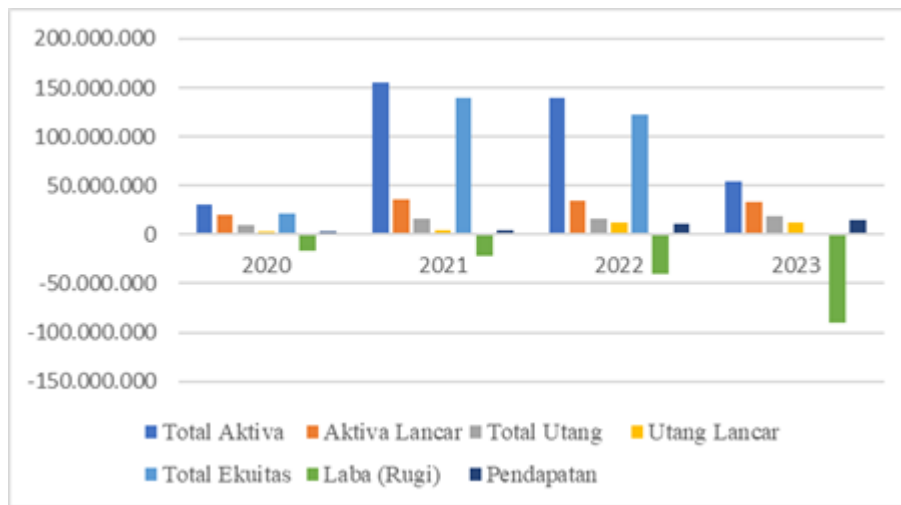


Berdasarkan survei terbaru dari kolaborasi Kredivo dengan Katadata Insight Center (KIC), mayoritas pengguna layanan PayLater berasal dari generasi milenial (43,9%) dan Gen Z (26,5%). Kelompok usia ini, yakni 18–35 tahun, tumbuh di era kemajuan teknologi digital yang mempermudah akses terhadap layanan keuangan modern. PayLater menjadi solusi yang menarik bagi mereka karena menawarkan kemudahan transaksi instan, fleksibilitas pembayaran, serta berbagai promosi menarik, khususnya di platform e-commerce dan aplikasi digital. Di tengah kondisi ekonomi yang dinamis dan

gaya hidup urban yang cepat, PayLater menjadi alternatif yang praktis bagi generasi muda untuk mengelola kebutuhan keuangan tanpa harus memiliki kartu kredit atau melalui proses pinjaman konvensional yang rumit.

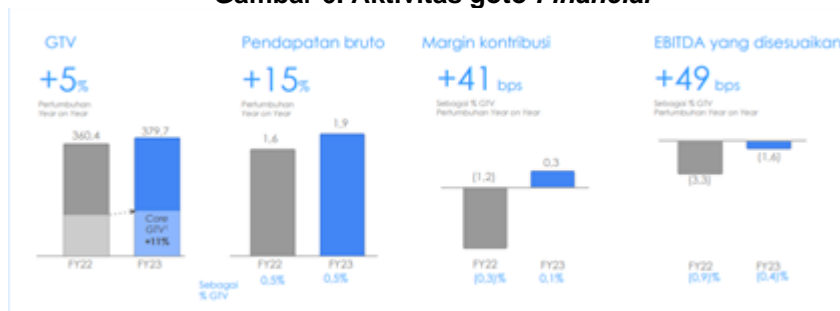
Di sisi lain, pertumbuhan layanan PayLater juga tidak lepas dari kontribusi perusahaan teknologi besar seperti GoTo Group, hasil merger antara Gojek dan Tokopedia pada 2021. Sebelum merger, Gojek yang didirikan pada 2010 berkembang dari layanan ojek menjadi super-app dengan berbagai layanan digital, sementara Tokopedia yang lahir pada 2009 tumbuh menjadi marketplace terbesar di Indonesia. Penggabungan kedua perusahaan membentuk ekosistem digital terintegrasi yang menggabungkan e-commerce, layanan on-demand, dan teknologi keuangan. Dengan meluncurkan IPO pada April 2022, GoTo memperkuat posisinya sebagai salah satu perusahaan teknologi terkemuka di Asia Tenggara, serta menjadi pemain kunci dalam mendorong inklusi digital dan pertumbuhan ekonomi nasional, termasuk dalam memperluas adopsi layanan PayLater di Indonesia.

Gambar 5. Kinerja Keuangan



Kinerja keuangan GoTo selama periode 2020–2023 mencerminkan karakteristik umum perusahaan teknologi yang berada dalam fase pertumbuhan agresif, dengan peningkatan pendapatan signifikan dari Rp 3,3 triliun pada 2020 menjadi Rp 14,7 triliun pada 2023, menunjukkan keberhasilan strategi ekspansi dan meningkatnya adopsi layanan digital pasca-pandemi. Namun, kerugian juga mengalami lonjakan dari Rp 16,7 triliun menjadi Rp 90,5 triliun dalam periode yang sama, yang umumnya disebabkan oleh tingginya investasi dalam akuisisi pengguna, pengembangan teknologi, dan pemberian subsidi. Meskipun total aset berfluktuasi, dengan puncaknya pada 2021 sebesar Rp 155,1 triliun, GoTo tetap menjaga posisi aktiva lancar yang stabil di kisaran Rp 33–36 triliun sejak 2021, menandakan ketahanan likuiditas jangka pendek. Salah satu layanan keuangan unggulan GoTo adalah GoPayLater, yang memungkinkan pengguna Gojek untuk melakukan pembelian berbagai layanan seperti GoFood dan GoMart dengan sistem bayar tunda. Layanan ini terintegrasi penuh dalam ekosistem Gojek dan GoPay, memberikan kemudahan transaksi, promo menarik, serta fleksibilitas pembayaran yang menjadi daya tarik utama bagi pengguna di era digital.

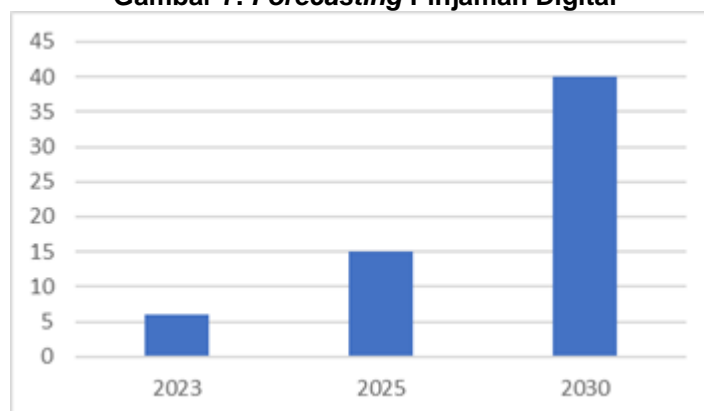
Gambar 6. Aktivitas goto *Financial*



Sumber : (goto, 2025)

Data menunjukkan pertumbuhan positif pada kinerja GoTo dari FY22 ke FY23, ditandai dengan kenaikan Gross Transaction Value (GTV) sebesar 5% dari 360,4 menjadi 379,7, serta pertumbuhan inti (Core GTV) sebesar 11%, mencerminkan peningkatan signifikan dalam aktivitas transaksi utama perusahaan. Pendapatan bruto juga tumbuh 15%, dari 1,6 menjadi 1,9, menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan pendapatan meskipun kontribusinya tetap 0,5% terhadap GTV. Dari sisi profitabilitas, margin kontribusi meningkat 41 basis poin dari -1,2% menjadi 0,3%, dan EBITDA yang disesuaikan juga membaik 49 bps dari -3,3% menjadi -1,6%, menandakan perbaikan ke arah profitabilitas meski masih mencatatkan kerugian. Perbaikan ini sangat dipengaruhi oleh meningkatnya adopsi layanan GoPayLater yang telah memiliki lebih dari 4 juta pengguna aktif. GoTo optimis bahwa pertumbuhan layanan pinjaman digital seperti GoPayLater akan terus meningkat secara signifikan di masa depan, seiring tren positif adopsi layanan keuangan digital dan potensi ekspansi basis pengguna serta volume transaksi, yang memperkuat prospek pertumbuhan berkelanjutan layanan keuangan perusahaan.

Gambar 7. Forecasting Pinjaman Digital



Sumber : (goto, 2025)

Penggunaan PayLater menunjukkan pertumbuhan eksponensial, dengan nilai transaksi meningkat dari \$6 miliar USD pada 2023 menjadi \$15 miliar USD pada 2025, dan melonjak ke \$40 miliar USD pada 2030. Pertumbuhan ini mencerminkan perubahan signifikan dalam perilaku konsumen, khususnya generasi muda seperti Gen Milenial, yang semakin memanfaatkan layanan ini untuk memenuhi kebutuhan belanja mereka. Fenomena ini menarik untuk diteliti karena tidak hanya mendorong perkembangan ekonomi digital melalui *e-commerce*, tetapi juga menghadirkan tantangan seperti pengelolaan risiko kredit dan regulasi.

Secara keseluruhan, kinerja keuangan GoTo mencerminkan strategi pertumbuhan yang umum diterapkan oleh perusahaan teknologi, dimana fokus utama adalah pada ekspansi pasar dan investasi untuk pertumbuhan jangka panjang, meskipun harus menghadapi konsekuensi kerugian dalam jangka pendek. Tantangan utama yang dihadapi adalah mencapai keseimbangan antara mempertahankan momentum pertumbuhan pendapatan dan mencapai profitabilitas, seiring dengan kebutuhan untuk mengoptimalkan struktur biaya operasional. Hal ini menarik peneliti untuk dapat mengeksplorasi lebih lanjut terhadap hal tersebut.

LANDASAN TEORI

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan menjadi satu hal yang penting dalam sebuah perusahaan, manajemen keuangan merupakan fondasi yang menyangga semua aspek operasional dalam perusahaan. Manajemen keuangan adalah bagaimana perusahaan mendapatkan uang dari hasil usahanya baik dari jasa, dagang maupun produksi tentunya dalam penggunaan dan pengalokasian dana yang di gunakan haruslah melalui perhitungan yang matang dan mengutamakan efisien guna memaksimalkan nilai perusahaan (Harahap, Mulyana, & al, 2023). Manajemen keuangan dalam artian lain merupakan kegiatan keseluruhan yang kaitannya dengan upaya untuk mendapatkan, menggunakan dan mengelola dana untuk memaksimalkan nilai efisien operasi yang dijalankan oleh perusahaan (Jaya & al, 2023).

Paylater

PayLater adalah istilah yang merujuk pada transaksi pembayaran atau jasa. PayLater adalah layanan untuk menunda pembayaran atau berutang yang wajib dilunasi di kemudian hari (Djarot, 2024).

Paylater merupakan fasilitas keuangan yang menggunakan metode pembayaran dengan cara cicilan dan tidak perlu menggunakan kartu kredit yang banyak dimiliki oleh berbagai marketplace untuk dapat memfasilitasi calon konsumennya. Paylater yaitu pinjaman berbasis konsumsi yang sudah legal untuk dapat digunakan dengan catatan adanya kesepakatan antara pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dimana sudah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (Jannah, 2024). Dari beberapa pengertian di atas dapat kita simpulkan bahwa paylater merupakan fasilitas keuangan dalam bentuk dompet digital yang cara kerjanya berupa pemberian pinjaman atau cicilan secara online dalam rangka menyesuaikan perkembangan zaman yang semakin modern, sehingga sudah diterapkan dalam berbagai marketplace untuk mempermudah para penggunanya dengan catatan ada kesepakatan yang harus disetujui antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman serta sudah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (OJK, 2022).

Tabel.1 Syarat Mendaftar Akun Paylater

Aspek	GoPayLater
Syarat Umum	- Akun Gojek terverifikasi - Pengguna aktif layanan Gojek - Usia minimal 21 tahun
Proses Aktivasi	- Undangan melalui aplikasi Gojek - Verifikasi identitas melalui aplikasi
Limit Awal	Ditentukan berdasarkan riwayat transaksi
Ketentuan Penggunaan	- Digunakan untuk layanan Gojek atau mitra resmi - Denda jika tagihan terlambat
Denda Keterlambatan	Sesuai ketentuan Gojek

Sumber : (Gopay, 2023)

Tabel di atas membandingkan syarat dan ketentuan penggunaan dua layanan paylater populer, Shopee PayLater dan GoPayLater, yang relevan dalam analisis kontribusi layanan ini terhadap kinerja keuangan perusahaan. Shopee PayLater menargetkan pengguna *e-commerce* dengan limit kredit awal yang ditentukan berdasarkan riwayat transaksi di platform. Proses aktivasi memerlukan verifikasi KTP dan data pribadi yang dapat diselesaikan dalam waktu singkat. Pengguna Shopee PayLater dikenakan denda 5% jika terlambat membayar, yang mencerminkan risiko yang harus dikelola oleh perusahaan untuk menjaga profitabilitas. Sementara itu, GoPayLater beroperasi dalam ekosistem Gojek dengan pengguna yang diundang berdasarkan riwayat transaksi mereka. Limit kredit disesuaikan dengan aktivitas pengguna, dan layanan ini hanya bisa digunakan untuk transaksi dalam aplikasi Gojek atau mitra resmi. Proses aktivasi bersifat eksklusif, yang menunjukkan strategi segmentasi berbeda dibandingkan Shopee PayLater.

Kinerja Keuangan

Setiap perusahaan yang didirikan pasti memiliki tujuan utama adalah mendapatkan keuntungan (laba). Perusahaan yang mencapai tujuan tersebut dengan maksimal, maka perusahaan tersebut dapat dinilai memiliki kinerja perusahaan yang baik. Dengan kinerja perusahaan yang baik, perusahaan dapat meningkatkan nilai mutu perusahaan sehingga bisa mempengaruhi harga saham perusahaan tersebut. Baik atau buruknya kinerja dari suatu perusahaan dapat diukur melalui kinerja keuangan, yang tercermin dari laporan keuangan yang diaudit oleh perusahaan. Kinerja perusahaan dapat dikatakan sebagai usaha yang dilakukan untuk mengevaluasi kerja aktifitas perusahaan dalam periode tertentu apakah berjalan dengan efektif dan efisien. Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu (Desjuneri, Harahap, & Aryanti, 2021).

Rasio Keuangan

Rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka – angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya (Kasmir, 2021). Rasio keuangan adalah kegiatan membandingkan angka - angka dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan yang lainnya (Atul, Sari, & Lestari, 2022). Rasio keuangan berfungsi untuk menilai kondisi keuangan serta kinerja perusahaan. Melalui rasio keuangan, kita dapat menilai kesehatan perusahaan dengan membandingkan berbagai pos dalam laporan keuangan.

Rasio keuangan terbagi menjadi 4, yaitu:

1. Rasio Keuntungan (*Profitability Ratio*)
2. Rasio Likuiditas (*Liquidity Ratio*)
3. Rasio Solvabilitas (*Solvability Ratio*)
4. Rasio Aktivitas (*Activity Ratio*)

Vector Auto Regression (VAR)

Vector Auto Regression (VAR) adalah salah satu model statistik yang digunakan untuk menganalisis hubungan dinamis antara beberapa variabel time series yang saling berinteraksi. Model ini sangat berguna dalam ekonomi dan keuangan, di mana kita sering kali menghadapi situasi di mana beberapa variabel saling mempengaruhi satu sama lain. Dalam VAR, setiap variabel diprediksi berdasarkan nilai masa lalu dari semua variabel yang ada dalam model, sehingga menciptakan suatu sistem persamaan yang saling terkait. Keunggulan utama VAR adalah kesederhanaannya dalam menangani hubungan antar variabel yang kompleks tanpa memerlukan asumsi yang terlalu kuat mengenai struktur hubungan tersebut.

Model VAR memungkinkan analisis multivariat yang lebih fleksibel dibandingkan dengan model univariat, yang hanya mempertimbangkan satu variabel pada satu waktu. Selain itu, VAR juga memungkinkan untuk memprediksi pergerakan suatu variabel berdasarkan pengaruh variabel lain yang ada dalam sistem. Misalnya, dalam analisis ekonomi, VAR dapat digunakan untuk memprediksi efek perubahan suku bunga terhadap inflasi atau pertumbuhan ekonomi, dengan memperhitungkan interaksi antar variabel tersebut dalam suatu kerangka waktu tertentu. Model ini sangat populer dalam penelitian ekonomi dan keuangan karena kemampuannya untuk menangani hubungan kompleks dan memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai dinamika antar variabel.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengambil objek pengguna platform e-commerce terbesar di Indonesia yaitu PT GoTo Gojek Tokopedia, Tbk, dari tahun 2020 hingga 2023. Bisnis ini memiliki peran strategis dalam ekosistem digital Indonesia, khususnya di sektor e-commerce, yang terus berkembang pesat karena perubahan perilaku konsumen di era digital. Tokopedia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dengan berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang menarik, menjadikannya sebagai pemimpin pasar dalam persaingan e-commerce di Indonesia.

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *mix method*, yaitu pendekatan penelitian yang menggabungkan metode Kuantitatif dan Kualitatif untuk mengumpulkan dan menganalisis data. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif tentang fenomena yang diteliti, yaitu pengaruh penggunaan *paylater* oleh generasi milenial terhadap kinerja platform *e-commerce* Tokopedia. Serta menggunakan analisis VAR untuk mengetahui efek *paylater* terhadap kinerja keuangan perusahaan. Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampelnya menggunakan Teknik Random Sampling.

Analisis VAR

Analisis Vector Autoregression (VAR) adalah metode yang digunakan untuk menganalisis hubungan dinamis antar variabel dalam waktu tertentu. Dalam konteks penelitian ini, VAR akan digunakan untuk memodelkan hubungan antara penggunaan *paylater* oleh generasi milenial dan beberapa indikator kinerja *E-commerce* Tokopedia, seperti pendapatan, laba, dan arus kas.

Analisis Kualitatif

Metode analisis kualitatif berfokus pada pemahaman mendalam mengenai sikap, perilaku, dan motivasi generasi milenial dalam menggunakan layanan *paylater* di platform *E-commerce* seperti Tokopedia. Penggunaan *paylater* sebagai metode pembayaran sering kali berkaitan dengan faktor psikologis dan sosial, yang tidak dapat sepenuhnya dijelaskan melalui data kuantitatif saja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Tabel 2

Periode	ROA	ROE	CR	CSHR	DAR	DER	TATO	FAT	
2021	1	-0,01	-0,01	2,93	2,53	9,63	0,12	0,01	0,01
	2	-0,04	-0,05	2,93	2,53	9,63	0,12	0,01	0,01
	3	-0,08	-0,09	2,91	2,53	9,63	0,12	0,02	0,02
	4	-0,14	-0,16	2,93	2,53	9,63	0,12	0,03	0,03
2022	1	-0,04	-0,05	2,39	2,10	9,10	0,12	0,01	0,01
	2	-0,09	-0,10	3,25	2,93	10,07	0,11	0,02	0,03
	3	-0,14	-0,15	2,84	0,89	9,80	0,11	0,05	0,07
	4	-0,29	-0,33	2,81	2,39	8,44	0,13	0,08	0,11
2023	1	0,06	0,09	3,65	2,73	2,94	0,51	0,06	0,16
	2	-0,14	-0,21	2,62	1,96	2,94	0,51	0,13	0,34
	3	-0,18	-0,27	2,62	1,96	2,94	0,51	0,19	0,51
	4	-1,67	-2,53	2,62	1,96	2,94	0,51	0,27	0,72
2024	1	0,09	0,12	2,27	1,58	3,80	0,36	0,09	0,22
	2	-0,06	-0,09	3,02	2,09	3,60	0,38	0,17	0,45
	3	0,10	0,14	2,96	2,23	3,60	0,38	0,27	0,70
	4	-0,13	-0,18	2,62	1,91	3,37	0,42	0,37	0,94

Berdasarkan hasil analisis rasio keuangan perusahaan GoTo pada periode 2020 hingga 2024, diketahui bahwa kondisi profitabilitas perusahaan berada dalam keadaan yang kurang menguntungkan. Hal ini tercermin dari nilai Return on Assets (ROA) dan Return on Equity (ROE) yang negatif selama empat tahun berturut-turut. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan belum mampu menghasilkan laba dari total aset dan ekuitas yang dimiliki, sehingga efisiensi operasional dan strategi pembiayaan perlu dievaluasi lebih lanjut. Di sisi lain, rasio likuiditas seperti Current Ratio dan Quick Ratio menunjukkan kondisi yang sangat baik, di mana aset lancar perusahaan mampu menutupi kewajiban jangka pendek dengan aman. Struktur modal perusahaan GoTo menunjukkan ketergantungan yang tinggi terhadap utang, sebagaimana tercermin dari Debt to Asset Ratio (DAR) dan Debt to Equity Ratio (DER) yang cukup tinggi. Hal ini memperlihatkan bahwa perusahaan masih bergantung pada pembiayaan eksternal untuk menjalankan operasional bisnisnya. Meskipun demikian, rasio aktivitas seperti Total Asset Turnover (TATO) dan Fixed Asset Turnover (FAT) menunjukkan tren positif, yang berarti bahwa perusahaan mulai menunjukkan perbaikan dalam memanfaatkan asetnya untuk menghasilkan pendapatan. Hasil ini juga diperkuat oleh data uji stasioneritas dengan metode Augmented Dickey-Fuller (ADF), yang menunjukkan bahwa sebagian besar data keuangan telah stasioner dan dapat dijadikan dasar untuk analisis selanjutnya. Dari sisi konsumen, karakteristik pengguna layanan Paylater GoTo di Palembang menunjukkan distribusi yang seimbang antara laki-laki dan perempuan. Hal ini mencerminkan potensi pasar yang luas dan merata untuk produk keuangan digital di daerah tersebut. Secara keseluruhan, perusahaan GoTo memiliki peluang pertumbuhan yang baik jika mampu memperbaiki kinerja profitabilitas dan mengelola struktur modal secara lebih sehat. Oleh karena itu, strategi efisiensi operasional dan pengurangan beban utang menjadi hal yang penting untuk menunjang keberlanjutan bisnis di masa depan.

Analisis Kualitatif

Layanan PayLater telah menjadi bagian dari perilaku konsumsi digital masyarakat, terutama di kalangan yang melek teknologi seperti pengguna e-commerce dan dompet digital. Aktivitas PayLater lebih banyak diarahkan untuk konsumsi non-produktif dengan pertimbangan kemudahan dan kecepatan, bukan karena kepercayaan jangka panjang atau loyalitas merek. Meskipun ada kekhawatiran terhadap risiko dan dorongan perilaku konsumtif, sebagian besar pengguna tetap merasa puas karena fleksibilitas yang ditawarkan.

Implikasi dari hasil ini menunjukkan bahwa ke depan, jika penyedia layanan ingin meningkatkan loyalitas dan mendorong penggunaan yang lebih sehat, maka perlu dilakukan edukasi keuangan, penyesuaian bunga, dan penambahan fitur-fitur yang mendukung pengelolaan keuangan yang bijak.

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis rasio keuangan perusahaan GoTo pada periode 2020 hingga 2024, terlihat adanya pengaruh yang signifikan antara kondisi keuangan perusahaan dan strategi bisnis yang diterapkan. Profitabilitas yang kurang menguntungkan, tercermin dari nilai Return on Assets (ROA) dan

Return on Equity (ROE) yang negatif selama empat tahun berturut-turut, menunjukkan bahwa perusahaan belum dapat memanfaatkan total aset dan ekuitas secara optimal untuk menghasilkan laba. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan perlu mengevaluasi kembali efisiensi operasionalnya dan memperbaiki strategi pembiayaannya agar dapat meningkatkan kinerja profitabilitas di masa depan. Sebagai contoh, jika GoTo mampu meningkatkan efisiensi dalam penggunaan aset, maka perusahaan dapat menghasilkan lebih banyak pendapatan dengan biaya yang lebih rendah, yang pada akhirnya dapat memperbaiki rasio ROA dan ROE.

Namun, meskipun kondisi profitabilitas masih kurang memadai, rasio likuiditas seperti Current Ratio dan Quick Ratio menunjukkan performa yang sangat baik, di mana perusahaan memiliki cukup aset lancar untuk menutupi kewajiban jangka pendeknya. Ini mengindikasikan bahwa meskipun profitabilitas menurun, GoTo masih memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari, yang dapat memberikan rasa aman kepada investor dan pemangku kepentingan lainnya. Di sisi lain, struktur modal GoTo menunjukkan ketergantungan yang tinggi terhadap utang, dengan rasio Debt to Asset Ratio (DAR) dan Debt to Equity Ratio (DER) yang cukup tinggi. Ketergantungan ini dapat berisiko jika perusahaan tidak dapat mengelola utangnya dengan baik. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk meninjau kembali strategi pembiayaan dan mengevaluasi cara untuk mengurangi ketergantungan pada utang eksternal, misalnya dengan meningkatkan pembiayaan internal atau memperbaiki kinerja laba.

Meskipun demikian, rasio aktivitas seperti Total Asset Turnover (TATO) dan Fixed Asset Turnover (FAT) menunjukkan tren positif, yang mencerminkan bahwa GoTo mulai menunjukkan perbaikan dalam pemanfaatan aset untuk menghasilkan pendapatan. Ini bisa menjadi indikasi bahwa perusahaan mulai lebih efektif dalam menggunakan aset yang dimiliki untuk mendukung pertumbuhan pendapatan, meskipun tantangan pada sisi profitabilitas dan struktur modal masih perlu perhatian lebih lanjut. Di sisi konsumen, karakteristik pengguna layanan Paylater GoTo di Palembang yang menunjukkan distribusi seimbang antara pria dan wanita membuka peluang besar untuk pertumbuhan pasar. Hal ini mencerminkan potensi luasnya segmen pasar untuk produk keuangan digital di daerah tersebut. Namun, layanan PayLater lebih banyak diarahkan pada konsumsi non-produktif, yang lebih didorong oleh kemudahan dan kecepatan transaksi daripada oleh loyalitas jangka panjang terhadap merek. Meskipun ada kekhawatiran terhadap dampak negatif seperti peningkatan perilaku konsumtif, mayoritas pengguna merasa puas dengan fleksibilitas yang ditawarkan oleh layanan tersebut. Oleh karena itu, untuk menjaga dan meningkatkan loyalitas pelanggan, GoTo perlu fokus pada strategi edukasi keuangan yang lebih mendalam, penyesuaian bunga yang kompetitif, serta pengembangan fitur-fitur yang dapat membantu konsumen mengelola keuangan secara lebih bijak dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, meskipun GoTo menghadapi tantangan di sisi profitabilitas dan struktur modal, perusahaan memiliki peluang pertumbuhan yang baik jika mampu memperbaiki efisiensi operasional dan mengelola pembiayaan dengan lebih sehat. Selain itu, pengembangan layanan PayLater dengan pendekatan yang lebih bertanggung jawab dalam pengelolaan keuangan akan menjadi langkah penting untuk meningkatkan loyalitas konsumen dan menjaga keberlanjutan bisnis di masa depan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Layanan PayLater berpotensi meningkatkan pendapatan Tokopedia, karena tingkat adopsi oleh konsumen cukup tinggi, terutama karena kemudahan akses dan penggunaannya. Namun, mayoritas penggunaan bersifat konsumtif, sehingga kontribusinya terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan perlu dilihat lebih lanjut dari sisi keberlanjutan dan profitabilitas.
2. Kinerja keuangan GoTo masih menunjukkan tantangan, terutama dalam aspek profitabilitas yang terus negatif sejak 2020, meskipun rasio likuiditas dan aktivitas mulai menunjukkan perbaikan. Ini menunjukkan bahwa peningkatan volume transaksi, termasuk dari PayLater, belum secara langsung memperbaiki kondisi keuangan perusahaan.
3. Pengaruh PayLater terhadap kinerja keuangan bergantung pada pengelolaan risiko dan strategi operasional, karena meskipun layanan ini disukai dan dianggap aman oleh sebagian besar responden, masih ada kekhawatiran terhadap risiko konsumtif dan kesulitan pembayaran. Oleh karena itu, pengembangan fitur, edukasi finansial, dan penyesuaian bunga menjadi hal penting untuk mendukung dampak positif layanan ini terhadap keuangan perusahaan.

Saran

Bagi Perusahaan (GoTo/Tokopedia):

1. Memperbaiki Strategi Profitabilitas: Perusahaan perlu mengevaluasi model bisnis dan strategi operasional agar transaksi dari layanan PayLater dapat berkontribusi langsung terhadap laba. Fokus

pada efisiensi biaya, pengelolaan risiko kredit, serta monetisasi dari layanan PayLater secara lebih efektif.

2. Meningkatkan Edukasi dan Transparansi: Mengingat sebagian pengguna mengalami kesulitan membayar dan mengakui dampak konsumtif dari PayLater, perusahaan perlu meningkatkan edukasi keuangan kepada konsumen serta memastikan informasi biaya dan bunga disampaikan dengan jelas.
3. Diversifikasi Penggunaan PayLater: Mendorong penggunaan layanan PayLater untuk tujuan produktif seperti pendidikan atau investasi digital dapat memperluas pasar sekaligus memperbaiki citra layanan sebagai alat bantu keuangan, bukan sekadar konsumsi.

Bagi Peneliti Selanjutnya:

1. Perluas Sampel dan Lokasi Penelitian: Penelitian berikutnya disarankan untuk mengambil responden dari berbagai wilayah dan latar belakang sosial ekonomi yang lebih luas agar hasil lebih representatif.
2. Gunakan Metode Kuantitatif yang Lebih Mendalam: Peneliti selanjutnya dapat menggunakan pendekatan kuantitatif lanjutan seperti regresi linier atau analisis SEM (Structural Equation Modeling) untuk menguji hubungan langsung antara penggunaan PayLater dan variabel kinerja keuangan.

Fokus pada Dampak Jangka Panjang: Akan lebih baik jika penelitian ke depan mengevaluasi dampak jangka panjang penggunaan PayLater, baik dari sisi perilaku keuangan konsumen maupun stabilitas finansial perusahaan e-commerce

DAFTAR PUSTAKA

- Atul, U. N., Sari, Y. N., & Lestari, Y. J. (2022). Analisis Rasio Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Perusahaan. *E-Jurnal Akuntansi TSM*, 89-96.
- Desjuneri, A., Harahap, L. R., & Aryanti, R. (2021). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Bank BRI Konvensional dan Bank BRI Syariah. *National Conference On Accounting & Finance*, 75-84.
- Djarot, S. P. (2024, October 24). *pengguna paylater indonesia tumbuh 17 kali lipat dalam 15 tahun terakhir*. Retrieved from GoodStats: <https://goodstats.id/article/pengguna-paylater-indonesia-tumbuh-17-kali-lipat-dalam-5-tahun-terakhir-355VL>
- Gopay. (2023, November 1). *Gopay*. Retrieved from GoPay Later Terbaru Bisa Menyesuaikan Kebutuhan Transaksimu: https://gopay.co.id/blog/gopay-later?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwp8--BhBREiwAj7og17ulantqnmAe6UUXuJy79MeeO9MUTxO-3DG2dS-sYzVAwgSE-RobgRoCYzgQAvD_BwE
- Gopay. (2023, November 1). *Gopay*. Retrieved from GoPay Later Terbaru Bisa Menyesuaikan Kebutuhan Transaksimu: https://gopay.co.id/blog/gopay-later?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwp8--BhBREiwAj7og17ulantqnmAe6UUXuJy79MeeO9MUTxO-3DG2dS-sYzVAwgSE-RobgRoCYzgQAvD_BwE
- gotoc. (2025, January 3). *Hubungan Investor*. Retrieved from gotocompany: <https://www.gotocompany.com/investor-relations/disclosure>
- Harahap, L. R., Mulyana, A., & al, e. (2023). *Manajemen Keuangan*. Bandung: Penerbit Widina Media Utama.
- Jannah. (2024). Dampak S-Paylater Terhadap Konsumen Muslim. *E journal iain Diponegoro*.
- Jaya, A., & al, e. (2023). *Manajemen Keuangan*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: Rajawali Pers.
- Katadata. (2022, January 12). *Shopee Paylater, Layanan Paylater Paling Banyak Digunakan pada 2021*. Retrieved from Katadata: <https://databoks.katadata.co.id/teknologi-telekomunikasi/statistik/8d5ae01794c2567/shopee-paylater-layanan-paylater-paling-banyak-digunakan-pada-2021>
- OJK. (2022, October 24). *Paylater Dengan Segudang Risiko*. Retrieved from djkn.kemenkeu: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-bandung/baca-artikel/15565/PAYLATER-DENGAN-SEGUDANG-RESIKONYA.html>
- Statiska. (2024, August 26). *Number of users of e-commerce in Indonesia from 2020 to 2029*. Retrieved from Statiska: <https://www.statista.com/forecasts/251635/e-commerce-users-in-indonesia>
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Wijaya, M Khadri, Harahap, Lily Rahmawati, Aryanti, Rahmi. (2025). *Analisis Ativitas Penggunaan Paylater Oleh Generasi Milenial Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Tokopedia)*. Palembang: Universitas IBA.