



Pelatihan Edukasi Risiko Kredit Melalui Mekanisme *Buy Now, Pay later* Bagi Generasi –Z di Kota Gorontalo

Credit Risk Education Training Through the Buy Now, Pay Later Mechanism for Generation Z in Gorontalo City

Moh. Reza Safii¹, Yuyu Isyana D Pongoliu^{2*})

Abstrak

¹²³⁴Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Negeri Gorontalo,
Indonesia

*Corresponding Author

Email: yidp@ung.ac.id

Kegiatan pengabdian berupa edukasi pada generasi-Z bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan pada generasi Z mengenai risiko kredit dan mitigasinya dalam layanan kredit khususnya pada aplikasi tempat belanja online yang menggunakan sistem *Paylater*. Metode pelatihan ini dilakukan melalui ceramah materi serta diskusi. Peserta dalam pelatihan ini terdiri dari 14 siswa-siswi dari SMA Negeri 1 di kota Gorontalo. Indikator awal menunjukkan walaupun Generasi Z saat ini mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan layanan kredit *Paylater*, namun masih banyak diantara peserta yang belum memahami konsep kredit secara menyeluruh. Pada akhir kegiatan pelatihan bahwa para siswa dan siswi telah memahami transaksi kredit, risiko kredit, dan mitigasi yang tepat untuk mengurangi dampak dari risiko kredit tersebut.

Kata kunci: risiko kredit, *paylater*, generasi-Z

Abstract

This community service activity, which provides education for Generation Z, aims to improve financial literacy among Generation Z regarding credit risk and its mitigation in credit services, particularly in online shopping applications that use the Paylater system. This training method is conducted through lectures and discussions. The participants in this training consisted of 14 students from SMA Negeri 1 in Gorontalo City. Initial indicators show that although Generation Z currently has easy access to Paylater credit services, many still do not fully understand the concept of credit. At the end of the training, the students understood credit transactions, credit risk, and appropriate mitigation to reduce the impact of this credit risk.

Keywords: risk credit, *paylater*, generation-Z



This work is licensed under a
Attribution-NonCommercial 4.0
International

Pendahuluan

Salah satu inovasi dari perkembangan teknologi dalam dunia keuangan adalah *financial technology* (*Fintech*). Berbagai macam fitur layanan *fintech* yang muncul dan mempermudah masyarakat dalam melakukan transaksi keuangan. Namun kemudahan *fintech* juga telah merubah pola dan gaya hidup masyarakat. Contohnya *fintech* dapat memberikan layanan pinjaman uang secara cepat dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional seperti bank melalui mekanisme beli sekarang, bayar kemudian atau *buy now, pay later* (Putri, 2020). Akibatnya masyarakat memiliki alat untuk dapat memenuhi kebutuhan serta keinginan mereka secara instan tanpa harus memiliki uang terlebih dahulu bahkan tidak memiliki kemampuan finansial yang cukup kuat untuk transaksi kredit seperti ini.

Salah satu jenis transaksi *pay later* yang paling banyak digunakan adalah melalui platform digital belanja online. Hasil riset yang dilakukan Dailysocial (dalam Maghfiroh & Dwiridotjahjono, 2023) Layanan *paylater* yang paling banyak digunakan adalah *Shopee Paylater* dengan persentase sebesar 78,4%. Aplikasi tempat belanja online terbesar di Indonesia melalui *Shopee Paylater* memiliki fungsi

yang hampir sama dengan kartu kredit, namun keunggulan dari *Shopee Paylater* adalah proses mendaftar untuk mendapatkan layanan kredit sangat mudah jika dibandingkan dengan kartu kredit (Sari, 2021).

Generasi milenial dan generasi Z lebih banyak menggunakan layanan *Shopee Paylater* dibandingkan menggunakan kartu kredit (Ramadany & Artadita, 2022). Menurut Zahara et al., (2023) Generasi Z merupakan kelompok yang paling mudah dalam mengakses teknologi karena generasi Z lahir dan tumbuh bersamaan dengan berkembangnya teknologi, banyak sektor kehidupan yang telah berubah salah satunya pada cara berbelanja. Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh OJK, mayoritas pengguna *Shopee Paylater* berasal dari Generasi Z yang berada di rentang usia 18 – 25 tahun dan Generasi Milenial yang berada pada rentang usia 26 – 35 tahun.

Banyak kemudahan yang ditawarkan oleh layanan *Shopee Paylater* dalam membantu pengguna layanan untuk dapat membeli barang atau jasa dengan sistem cicilan. Sistem cicilan yang cukup praktis dan simple ini menarik minat dari sebagian besar Generasi-Z yang menyukai segala sesuatu yang terkesan praktis dan simpel. Hal ini dapat meningkatkan perilaku membeli barang yang tidak dibutuhkan hanya karena terdapat kemudahan kredit (Alvida, 2024). Namun, meskipun layanan *Shopee Paylater* menawarkan begitu banyak penawaran yang baik, pengguna *Shopee Paylater* memiliki risiko yang mungkin terjadi, terutama dalam hal risiko kredit. Generasi Z yang sering kali baru pertama kali dalam mengelola finansialnya secara pribadi belum memiliki ilmu dan pengalaman yang cukup, sehingga berbagai risiko seperti kegagalan untuk membayar tepat waktu, utang yang membengkak dan masalah keuangan jangka panjang bisa menjadi masalah bagi generasi Z.

Literasi keuangan khususnya dalam edukasi risiko kredit dapat menjadi strategi dalam mengurangi kemungkinan terjadinya risiko kredit seperti gagal bayar. Menurut Wiyanto et al., (2019) Literasi keuangan merupakan suatu hal yang sangat penting karena dalam hal tersebut individual dapat melakukan perencanaan keuangan secara pribadi. Karena itulah edukasi mengenai risiko kredit pada *Shopee Paylater* bagi generasi Z dianggap penting untuk dengan semakin banyaknya layanan kredit yang mudah diakses dan banyaknya generasi Z yang terjebak masalah finansial yang berhubungan dengan kredit. Sari et al (2024) menunjukkan pentingnya edukasi literasi keuangan bagi kalangan gen-Z sebagai upaya untuk mengurangi jebakan hutang dari penggunaan *paylater*.

Metode Pelaksanaan

Pelatihan edukasi risiko kredit *Shopee Paylater* dilaksanakan di ruang pertemuan Cafesera pada hari Sabtu, tanggal 7 Desember 2024 dari pukul 10:00 – 12:00 WITA. Peserta yang menjadi sasaran edukasi adalah siswa-siswi SMA Negeri 1 Gorontalo yang berjumlah 14 orang.

Metode pelaksanaan kegiatan mencakup tiga tahapan, yaitu:

1. Penyampaian materi, yang berfokus pada pemahaman mengenai konsep kredit, risiko kredit, mitigasi risiko kredit, serta bahaya penggunaan *Shopee Paylater* bagi generasi Z dan cara mitigasinya.
2. Sesi tanya jawab, yang memberikan kesempatan kepada peserta untuk mendiskusikan materi lebih lanjut dan mengklarifikasi hal-hal yang belum dipahami.
3. Kuis post-test, yang dilaksanakan pada akhir sesi sebagai bentuk evaluasi untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta mengenai kredit, risiko kredit, serta strategi mitigasi yang dapat dilakukan.

Melalui kombinasi metode tersebut, diharapkan peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga mampu memahami implikasi praktis dari penggunaan layanan kredit digital seperti *Shopee Paylater*.



Gambar 1. Pembukaan edukasi bahaya risiko kredit pada *Shopee Paylater*



Gambar 2. Pemaparan materi bahaya risiko kredit pada *Shopee Paylater* bagi generasi Z



Gambar 3. Pemaparan materi mengenai kredit dan risiko kredit



Gambar 4. Peserta siswa – siswi SMA Negeri 1 Gorontalo

Hasil dan Pembahasan

Setelah edukasi, peserta telah mengalami peningkatan pemahaman mengenai kredit terbukti setelah dilakukan kuis, di mana 100% peserta dapat menjawab dengan benar mengenai definisi kredit secara detail padahal sebelum pemaparan materi banyak peserta hanya mengetahui kredit sebagai tempat untuk berhutang tanpa memahami konsep bunga yang menjadi tanggungan yang ada dalam kredit. Selanjutnya 50% dari seluruh peserta telah paham risiko apa saja yang ada dalam risiko kredit seperti kredit macet dan meningkatnya perilaku konsumtif, dan terakhir sebanyak 78,6% peserta mengerti mengenai mitigasi yang dapat dilakukan dalam risiko kredit seperti melakukan perencanaan dan disiplin dalam manajemen keuangan pribadi.

Generasi Z memiliki keunggulan menguasai teknologi namun serta mulai berubahnya perilaku berbelanja di toko atau mall ke belanja online melalui platform seperti tokopedia, shopee dan lain-lain. Sementara itu fintech terus berkembang sehingga memberi kemudahan bagi gen-Z mendapatkan pengajuan kredit tanpa mengecek kemampuan finansial mereka. Risiko lain adalah perilaku konsumtif bahkan perilaku impulsif dalam berbelanja dari pengguna layanan *Shopee Paylater* juga akan meningkat (Reddyson *et.al*, 2022). Hal ini karena para pengguna layanan *Shopee Paylater* merasa bahwa adanya fasilitas cicilan dapat mempermudah mereka dalam melakukan pembelian barang-barang mahal bahkan di luar kemampuan ekonomi mereka.

Dengan memahami mekanisme transaksi kredit maka para peserta pelatihan telah memiliki pengetahuan bahwa mereka memiliki kewajiban tidak hanya melunasi pinjaman mereka tapi juga harus membayar bunga. Ketika mereka mendapatkan pinjaman tanpa ada verifikasi kemampuan penghasilan maka akan membawa mereka pada kegagalan keuangan sehingga bisa gagal bayar pinjaman.

Solusi segala risiko diatas adalah bagaimana para pengguna khususnya generasi Z dapat memiliki literasi keuangan yang baik agar dapat bijak dalam menggunakan layanan kredit. Hal itu tentunya harus didukung dengan kemudahan generasi Z dalam mengakses konten-konten edukasi mengenai literasi keuangan. Hal ini sesuai dengan pembahasan dalam penelitian yang dilakukan oleh Andiani & Maria (2023) bahwa kemajuan *financial technology* yang dibarengi dengan literasi keuangan dapat mempengaruhi perilaku generasi Z dalam perilaku keuangan.

Meskipun beberapa peserta telah memahami risiko dan mitigasi risiko kredit, namun pada sesi diskusi beberapa peserta masih menghadapi tantangan dalam mengatur keuangan mereka apabila mereka menggunakan layanan kredit. Oleh karenanya pemateri menganjurkan kepada para peserta agar rasio utang yang dimiliki tidak melebihi 30% dari total pendapatan bulanan. Agar keseimbangan finansial dapat terus terjaga dan mencegah beban finansial yang berlebihan. Pemateri juga menyarankan untuk dapat berkonsultasi dengan ahli keuangan apabila sulit untuk keluar dari kebiasaan dalam berhutang.

Kesimpulan

Dari hasil edukasi dapat disimpulkan bahwa semakin mudahnya akses dalam mendapatkan layanan kredit *Shopee Paylater* tidak selamanya dapat menjadi sebuah keuntungan namun juga dapat menjadi sebuah risiko apabila tidak dibarengi dengan literasi keuangan yang baik. Walaupun generasi Z saat ini mendapatkan kemudahan dalam menggunakan layanan *Fintech*, namun masih banyak yang belum memahami konsep keuangan serta risiko yang akan mereka hadapi. Oleh karenanya literasi keuangan lebih khususnya bagaimana menggunakan layanan kredit yang bijak dianggap penting dan harus diberikan sejak dini kepada generasi Z.

Melalui edukasi literasi keuangan maka generasi Z akan memiliki pengetahuan keuangan yang baik maka diharapkan akan membentuk menjadi sikap dan perilaku keuangan yang bijak termasuk untuk kebijakan hutang atau pinjaman. Ketika seseorang mengambil akses kredit yang mudah maka harus disertai dengan tanggung jawab dalam menggunakan layanan kredit tersebut. Jika generasi Z memiliki kemampuan pengelolaan keuangan yang cerdas maka diharapkan berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi nasional yang berdampak dalam pencapaian visi Indonesia emas 2045.

Referensi

- Alvida, D., Maya, A.N., Riska, A., Vyanara, A., Radita, D. E. M., & Rama, W.A.R., (2024). Dampak Penggunaan Aplikasi Paylater Terhadap Gaya Hidup Masyarakat. *Akuntansi Pajak Dan Kebijakan Ekonomi Digital*, 1(2), 51–60. <https://doi.org/10.61132/apke.v1i2.75>
- Andiani, D. A. P., & Maria, R. (2023). Pengaruh Financial Technology dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan Pada Generasi Z. *Jurnal AKuntansi Bisnis Dan Ekonomi*, Vol. 9(No. 2), 3468–3475.
- Lesilolo, R. A. A., Kembau, A. S., & Elsyabeth, F. (2024). Menilai Pengaruh Manfaat, Kepercayaan, dan Kemudahan Terhadap Adopsi Layanan Paylater: Perspektif Pengguna *Shopee Paylater* di Jakarta. *Jurnal Digismantech*, Vol. 4(No. 1).
- Maghfiroh, E. L., & Dwiridotjahjono, J. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan, Life Style, Financial Attitude dan Self-Control, Terhadap Financial Management Behavior. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, Vol. 7(No.1), 99–114.
- Putri, F. A. (2020). Pengaruh Kepercayaan dan Kemudahan terhadap Keputusan Pembelian Menggunakan Pinjaman *Online Shopee Paylater*. *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol. 8(No. 3), 818–828.

- Ramadany, C., & Artadita, S. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Manfaat Penggunaan *Shopee Paylater* Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Generasi Milenial Dan Generasi Z DiIndonesia. *Journal of Management*, Vol. 6(No. 1), 606–614.
- Reddyson, R., Franky, F., Leonardy, L., Yeng, H., & Leonardo, V. (2022). Pengaruh Fitur Paylater terhadap Sifat Belanja yang Konsumtif pada Remaja di Kota Batam. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 261–268.
- Sari, Y.I., Ilham T.B & Vinandri, H. (2024) Edukasi Risiko Pinjol dan Paylater Generasi Z di SMA Muhammadiyah Cileungsi. *Jurnal PKM: Pengabdian kepada Masyarakat*, Vol. 07(No. 05), 662-671
- Wiyanto, H., Putri, Y. I., & Budiono, H. (2019). Keterkaitan Pengetahuan dan Perencanaan Keuangan Terhadap Perilaku Karyawan Pria. *Jurnal Ekonomi*, Vol. 24(No. 2), 176–192.
- Zahara, T., Kurniawan, B., & Dewi, C. M. (2023). Perilaku Konsumtif Belanja *Online* Melalui Fitur *Shopee Paylater* Pada Mahasiswa Universitas Yuppentek Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, Vol. 1(No.4), 48–56.