

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

ANALISI SISTEM PAY LATER PADA USAHA MIKRO PENJUALAN PULSA: PELUANG ATAU BUMERANG?

Abd Syakur¹, Ismiatul khairiyah²

^{1*2} Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Masyarakat Madani, Pamekasan, Jawa Timur

E-mail: abdsyakur411@gmail.com ¹⁾
ismiatulkhairiyaah@gmail.com ²⁾

Abstrak

Perkembangan ekonomi digital telah mendorong pelaku usaha mikro, termasuk penjual pulsa, untuk mengadopsi sistem pembayaran *Pay Later* guna meningkatkan daya saing dan loyalitas pelanggan. Meskipun sistem ini menjanjikan pertumbuhan usaha melalui peningkatan volume transaksi, terdapat risiko yang signifikan terkait keterlambatan pembayaran dan gangguan arus kas. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peluang dan tantangan penerapan skema *Pay Later* pada usaha mikro penjualan pulsa, dengan fokus pada dampaknya terhadap keberlanjutan usaha. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, melalui wawancara semi-terstruktur dan observasi langsung terhadap pelaku usaha mikro di Waru, Pamekasan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem *Pay Later* dapat mendorong peningkatan jumlah pelanggan dan transaksi harian secara signifikan, serta memperkuat loyalitas konsumen. Namun, di sisi lain, muncul tantangan berupa akumulasi piutang/pembayaran macet, terganggunya perputaran modal, serta kesulitan dalam proses penagihan terutama di lingkungan sosial yang erat seperti pedesaan. Dengan demikian, sistem ini perlu diterapkan secara hati-hati dan disertai strategi pengelolaan risiko yang memadai agar manfaatnya dapat dirasakan tanpa mengorbankan kelangsungan usaha dan harmoni sosial.

Kata kunci: Usaha Mikro, Sistem Pay Later, Penjualan Pulsa

Abstract

The development of the digital economy has encouraged micro-businesses, including mobile phone credit sellers, to adopt the *Pay Later* payment system to improve competitiveness and customer loyalty. While this system promises business growth through increased transaction volume, there are significant risks associated with late payments and cash flow disruptions. This study aims to examine the opportunities and challenges of implementing the *Pay Later* scheme in micro-businesses selling mobile phone credit, with a focus on its impact on business sustainability. The method used is a descriptive qualitative approach, through semi-structured interviews and direct observation of micro-businesses in Waru, Pamekasan. The results show that the *Pay Later* system can significantly increase the number of customers and daily transactions, as well as strengthen customer loyalty. However, on the other hand, challenges arise in the form of accumulated receivables/bad payments, disrupted capital turnover, and difficulties in the collection process, especially in close-knit social environments such as rural areas. Therefore, this system needs to be implemented carefully and accompanied by an adequate risk management strategy so that its benefits can be felt without sacrificing business continuity and social harmony.

Keywords: *Micro Business, Pay Later System, Credit Sales*



This is an open access article under the [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi digital telah membawa perubahan besar dalam pola transaksi masyarakat (Purba et al., 2025), termasuk pada sektor usaha mikro. Dalam teori ekonomi mikro, sistem pembayaran secara tunai dinilai penting untuk usaha kecil agar perputaran modal tetap lancar dan risiko piutang yang dapat mengganggu stabilitas arus kas dapat dihindari (Anto et al., 2019) (Amelia & Cahyono, 2020). Idealnya, pembayaran tunai lebih aman dan sesuai dengan karakteristik usaha mikro yang memiliki keterbatasan modal serta daya tahan finansial yang lemah (Rismaini, 2024). Namun, dalam realitas sosial dan tekanan persaingan bisnis, muncul tren penggunaan sistem *pay later* atau pembelian dengan sistem cicilan/hutang, yang tidak hanya terbatas pada perusahaan teknologi besar, tetapi juga mulai merambah ke usaha mikro.

Pay later adalah salah satu bentuk layanan pembiayaan digital (*digital credit*) yang memungkinkan konsumen untuk melakukan pembelian barang atau jasa tanpa harus membayar secara langsung di muka (Priska Cintya & Fauzatul Laily Nisa, 2024). Pembayaran dilakukan secara tertunda, baik dalam bentuk cicilan jangka pendek (biasanya 7–30 hari) maupun angsuran bulanan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh penyedia layanan, *Pay later* memberikan fleksibilitas dalam hal usaha (Chanan, 2024).

Sistem *pay later* berakar dari konsep kredit konsumsi yang telah ada sejak lama dalam praktik perdagangan, terutama dalam bentuk pembelian secara angsuran atau *buy now, pay later* (BNPL) (Fadhilah, 2024). Namun, transformasi besar terjadi seiring dengan berkembangnya teknologi finansial (*fintech*) dan digitalisasi sistem pembayaran. Di Indonesia (Aulianisa, 2020), sistem *pay later* mulai dikenal luas pada awal tahun 2010-an, seiring munculnya berbagai platform e-commerce seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee yang kemudian bekerja sama dengan penyedia layanan keuangan digital seperti Kredivo, Akulaku, dan Gopay Later (Gurning, 2025). Layanan ini memungkinkan konsumen untuk membeli barang atau jasa secara online

Sejumlah penelitian terdahulu telah membahas pemanfaatan *pay later* dalam skala lebih luas. Riset oleh Venotty Ananda Putri et al. (2025) dengan judul "*Implikasi Buy Now Pay Later (BNPL) pada Perilaku Konsumtif Generasi Z dalam Perspektif Ekonomi Islam*" menunjukkan bahwa penggunaan layanan *Pay Later* atau *Buy Now Pay Later* (BNPL) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap meningkatnya perilaku konsumtif pada Generasi Z. Layanan BNPL mempermudah proses pembelian tanpa pembayaran langsung, sehingga mendorong pola belanja impulsif, gaya hidup hedonistik, dan akumulasi utang yang tidak sehat. (Venotty Ananda Putri, Lisana Tartila, Anandhita Nadya, 2025). serupa diungkap Penelitian yang dilakukan oleh Triyana, Asnaini, dan Miko Polindi (2024) menunjukkan bahwa penggunaan layanan BNPL memberikan kemudahan dan fleksibilitas dalam memperoleh barang atau jasa tanpa harus menunggu ketersediaan dana. Namun, di sisi lain, penggunaan yang berlebihan dapat menjerumuskan ke dalam siklus utang, terutama bagi mereka yang memiliki literasi keuangan rendah (Triyana et al., 2024)..

Meskipun sejumlah penelitian terdahulu telah mengangkat topik terkait layanan *pay later*, fokus kajian umumnya masih bersifat makro atau menitikberatkan pada perilaku konsumtif masyarakat secara umum, tanpa mengkhususkan pada segmen usaha mikro, terutama dalam konteks sektor tertentu seperti penjualan pulsa. Hal ini menunjukkan masih terdapat celah penelitian yang secara spesifik mengkaji risiko dan

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

peluang penggunaan *pay later* pada usaha mikro penjualan pulsa, yang memiliki karakteristik perputaran cepat namun margin laba tipis.

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan mengulas secara mendalam peluang dan ancaman penggunaan skema *pay later* dalam usaha mikro penjualan pulsa, dampaknya terhadap keberlangsungan usaha, baik dari sisi manfaat, kendala, hingga potensi gagal bayar.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan ini digunakan untuk menggali secara mendalam pengalaman, persepsi (Hanyfah et al., 2022), serta dampak penggunaan skema *pay later* terhadap keberlangsungan usaha dari perspektif pelaku usaha mikro.

Instrumen utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman wawancara semi-terstruktur, yang memungkinkan peneliti memperoleh data yang fleksibel namun tetap terarah. Selain itu, observasi langsung terhadap aktivitas usaha dan dokumentasi transaksi juga dapat dijadikan sumber data pelengkap (Rola Pola Anto. Nikmatullah Nur. Yusriani, 2024).

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis tematik, yaitu dengan cara mengelompokkan hasil wawancara dan observasi ke dalam tema-tema tertentu seperti manfaat, kendala, risiko, serta strategi adaptasi (Rola Pola Anto. Nikmatullah Nur. Yusriani, 2024). Objek penelitian yaitu pelaku usaha mikro penjualan pulsa di salah satu daerah di waru pamekasan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem pembayaran *pay later* pada usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan pulsa memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan jangkauan dan volume penjualan. Sebelumnya, para pelaku usaha ini hanya mampu melayani sekitar 10 pembeli per hari. Namun, setelah menggunakan sistem *pay later*, jumlah pembeli meningkat tajam menjadi 20 hingga 30 orang per hari dari semua reseller yang dimiliki.

Peningkatan ini menunjukkan bahwa sistem *pay later* mampu menarik minat lebih banyak konsumen, terutama mereka yang membutuhkan pulsa secara mendesak tetapi belum memiliki dana tunai saat itu juga. Kemudahan dalam bertransaksi tanpa harus membayar langsung di muka memberikan kenyamanan bagi pelanggan, sekaligus meningkatkan loyalitas dan frekuensi pembelian. Dengan demikian, sistem ini tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga menjadi strategi efektif dalam mengembangkan usaha mikro secara berkelanjutan.

Namun, di sisi lain, sistem *pay later* dinilai kurang efektif dalam meningkatkan pemasukan bagi pelaku usaha. Hal ini disebabkan oleh ketergantungan terhadap kedisiplinan pelanggan dalam melakukan pembayaran. Tidak jarang, pelanggan terlambat membayar tagihan mereka, yang pada akhirnya berdampak langsung pada arus kas usaha. Modal yang seharusnya dapat segera diputar untuk kebutuhan operasional, seperti pengadaan stok penjualan pulsa, justru menjadi tertahan. Kondisi ini tidak hanya menghambat kelancaran bisnis, tetapi juga berpotensi menurunkan tingkat keuntungan karena perputaran modal menjadi lambat dan dapat merusak usaha mikro penjualan pulsa. Oleh karena itu, meskipun sistem *pay later* memberikan kemudahan

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

bagi pelanggan, pelaku usaha perlu mempertimbangkan strategi yang lebih seimbang agar kelangsungan usaha tetap terjaga.

Peluang Sistem *Pay Later* Pada Usaha Mikro Penjualan Pulsa

Permintaan terhadap pulsa dan paket data di Indonesia tergolong sangat tinggi. Hal ini disebabkan oleh peran penting internet dan komunikasi dalam kehidupan sehari-hari, terutama di kalangan masyarakat menengah ke bawah. Pulsa dan kuota internet telah menjadi kebutuhan dasar, setara dengan listrik dan air. Usaha mikro penjualan pulsa pun tumbuh subur dan sering kali menjadi sumber penghasilan tambahan bagi banyak orang.

Setiap pelaku usaha tentu memiliki keinginan untuk terus mengembangkan dan memajukan usahanya. Dalam upaya mencapai tujuan tersebut, berbagai strategi dan langkah biasanya diterapkan agar kegiatan bisnis dapat terus berjalan dengan baik (Fidelis et al., 2019). Salah satu strategi yang kini semakin populer adalah penggunaan sistem pembayaran *Pay Later* atau bayar nanti. Sistem ini menjadi solusi yang tepat, karena memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk tetap membeli pulsa atau paket data meskipun sedang tidak memiliki dana secara langsung (Anjani et al., 2025).

Sistem *Pay Later* menawarkan sejumlah manfaat nyata. Salah satu keunggulannya bagi konsumen adalah kemudahan akses saat kondisi keuangan sedang tidak stabil. Pelanggan tetap bisa melakukan pembelian pulsa atau paket data dan membayarnya di kemudian hari (Sitepu & Fadila, 2024), misalnya setelah menerima gaji bulanan. Fleksibilitas ini sangat membantu, terutama bagi mereka yang bergantung pada ponsel untuk bekerja atau berkomunikasi sehari-hari. Selain itu, *Pay Later* juga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap penjual. Pelanggan cenderung kembali ke penjual yang memberi mereka kemudahan dalam bertransaksi, terutama ketika mereka merasa terbantu di saat mendesak.

Penerapan sistem *Pay Later* terbukti memberikan dampak yang signifikan dalam pengembangan strategi bisnis, khususnya bagi pelaku usaha mikro. Dengan menyediakan opsi pembayaran yang lebih fleksibel, penjual mampu menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai latar belakang ekonomi. Berdasarkan wawancara dengan Homaidi Tohir, seorang pelaku usaha mikro di bidang penjualan pulsa, terungkap bahwa sejak ia mengadopsi sistem pembayaran ini, jumlah pelanggannya meningkat tajam. Dari semula hanya sekitar 20 orang, kini bertambah menjadi 30 pelanggan aktif yang tersebar di jaringan reseller yang ia kelola.

Peningkatan jumlah pelanggan ini secara langsung mendorong frekuensi transaksi yang lebih tinggi, yang berdampak positif pada kenaikan pendapatan. Tak hanya memberikan kontribusi terhadap omzet, sistem ini juga menjadi nilai pembeda yang memperkuat posisi usaha di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Kemudahan dalam proses pembayaran menjadi faktor penentu dalam menarik pelanggan baru sekaligus menjaga loyalitas pelanggan lama. Menariknya, sebagian besar konsumen yang memanfaatkan fitur ini kini menjadi pembeli berulang, yang artinya tingkat retensi pelanggan turut meningkat. Kondisi ini tentu membawa keuntungan jangka panjang bagi usaha, sekaligus menunjukkan bahwa sistem *Pay Later*

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

bukan sekadar tren, melainkan strategi yang efektif dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis di sektor penjualan pulsa.

Ancaman system *pay later* pada usaha mikro penjual pulsa

Penggunaan sistem *Pay Later* dalam usaha mikro penjualan pulsa memang memberikan berbagai keuntungan, namun di balik kemudahan tersebut terdapat sejumlah risiko yang perlu diperhatikan dengan serius. Salah satu tantangan utama yang sering dihadapi adalah potensi terjadinya keterlambatan atau bahkan ketidakmampuan pelanggan dalam menyelesaikan pembayaran (Kristianto, 2022). Tidak semua konsumen memiliki kedisiplinan atau kapasitas finansial yang memadai untuk memenuhi kewajiban mereka tepat waktu. Situasi ini dapat menimbulkan permasalahan bagi pelaku usaha, terutama yang memiliki keterbatasan modal, karena dana yang seharusnya berputar untuk pembelian stok menjadi tertahan. Jika tidak dikelola dengan bijak, risiko gagal bayar ini dapat berdampak langsung pada stabilitas usaha, menghambat kelangsungan operasional, dan pada akhirnya mengurangi potensi pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

Penerapan sistem *Pay Later* dapat menjadi tantangan tersendiri. Ketika pembayaran dari pelanggan tertunda, aliran kas yang seharusnya terus berputar menjadi terganggu, sehingga menghambat kelangsungan operasional harian. Lebih jauh lagi, sistem ini juga dapat menciptakan pola konsumsi yang kurang sehat di kalangan pelanggan. Konsumen yang merasa terlalu mudah bertransaksi tanpa harus langsung membayar cenderung menjadi bergantung pada utang, tanpa mempertimbangkan kemampuan finansial mereka untuk melunasinya. Jika kondisi ini dibiarkan, maka akumulasi transaksi yang belum dibayar dapat berujung pada penurunan cadangan modal. Akibatnya, penjual kesulitan untuk melakukan pengisian ulang stok pulsa, dan aktivitas usaha pun terpaksa terhenti sementara. Di samping itu, terdapat risiko penyalahgunaan oleh pelanggan yang tidak bertanggung jawab, misalnya dengan memanfaatkan keleluasaan sistem *Pay Later* untuk memperoleh produk tanpa niat membayar. Hal ini bukan hanya merugikan secara finansial, tetapi juga berpotensi merusak kepercayaan dalam hubungan antara penjual dan konsumen. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha mikro untuk menerapkan sistem pengelolaan risiko yang cermat agar tetap dapat menikmati manfaat *Pay Later* tanpa terjebak pada dampak negatifnya.

Di sisi lain, pelaku usaha mikro, khususnya penjual pulsa di lingkungan pedesaan, umumnya belum memiliki sistem penagihan yang tertata dengan baik dan profesional. Hal ini menyebabkan proses penagihan menjadi tantangan tersendiri ketika pelanggan mulai menunda pembayaran. Kondisi ini tidak hanya menambah beban operasional, tetapi juga menciptakan situasi sosial yang kurang nyaman. Dalam komunitas yang erat seperti di desa, hubungan antarwarga sangat dijaga, sehingga menagih utang kepada tetangga sendiri bisa menimbulkan rasa sungkan dan canggung.

Ali Mufti, seorang pelaku usaha mikro di bidang penjualan pulsa, mengungkapkan bahwa sistem *Pay Later* sering kali membawa dampak negatif,

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

terutama saat berhadapan dengan pelanggan yang kurang disiplin dalam menyelesaikan kewajibannya. Ia menyebutkan bahwa penagihan berulang kepada konsumen yang juga merupakan tetangga menciptakan ketidaknyamanan secara emosional, bahkan bisa memengaruhi hubungan sosial di lingkungan sekitar. Oleh karena itu, menurutnya, sistem *Pay Later* sebaiknya tidak diterapkan oleh pelaku usaha dengan modal terbatas. Risiko yang muncul terlalu besar dibandingkan dengan potensi keuntungan, terutama jika tidak ada mekanisme pengendalian utang yang jelas. Dalam konteks ini, kehati-hatian menjadi kunci agar keberlangsungan usaha tetap terjaga tanpa mengorbankan hubungan sosial dan keseimbangan finansial pelaku usaha itu sendiri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penerapan sistem *Pay Later* dalam usaha mikro penjualan pulsa membawa dampak ganda, baik dari sisi peluang maupun tantangan. Di satu sisi, sistem ini terbukti mampu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan volume transaksi, serta memperkuat loyalitas pelanggan. Hal ini menjadikan *Pay Later* sebagai strategi efektif dalam mempercepat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha, terutama di tengah tingginya kebutuhan masyarakat terhadap pulsa dan paket data.

Namun di sisi lain, sistem ini juga mengandung risiko yang cukup serius, terutama dalam hal keterlambatan pembayaran dan potensi gagal bayar dari konsumen. Bagi pelaku usaha dengan modal terbatas, tertahannya dana akibat pembayaran yang tidak lancar bisa mengganggu kelangsungan operasional, memperlambat perputaran modal, bahkan mengancam keberlanjutan usaha. Masalah sosial seperti rasa canggung saat menagih utang di lingkungan yang dekat secara emosional, seperti desa, juga menjadi kendala tersendiri. Selain itu, ketiadaan sistem penagihan yang profesional dan lemahnya kontrol terhadap konsumen menambah beban usaha yang seharusnya dapat difokuskan pada peningkatan layanan.

Fenomena ini menjadi persoalan penting karena menimbulkan dilema bagi pelaku usaha mikro. Di satu sisi, memberikan kemudahan berhutang bisa mempertahankan loyalitas pelanggan dan mendorong penjualan. Namun di sisi lain, hal ini berpotensi menimbulkan gangguan arus kas, akumulasi piutang, dan membahayakan kelangsungan usaha jika pembayaran tidak berjalan lancar.

Bagi pelaku usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan pulsa dan berencana menerapkan sistem *Pay Later*, sangat penting untuk menjalankannya dengan hati-hati dan penuh perhitungan agar tidak menimbulkan kerugian. Langkah awal yang perlu dilakukan adalah menetapkan batas pinjaman yang wajar, mencatat setiap transaksi dengan rapi, serta menetapkan tenggat waktu pembayaran yang konsisten demi menjaga stabilitas keuangan usaha. Selain itu, memiliki dana cadangan sebagai antisipasi keterlambatan pembayaran juga sangat disarankan. Sistem ini sebaiknya dievaluasi secara rutin, dan jika dirasa mulai membebani operasional, jangan sungkan untuk melakukan penyesuaian atau bahkan menghentikannya. Di samping itu, menjaga hubungan sosial, terutama dalam lingkungan desa, tetap penting lakukan penagihan dengan cara yang sopan dan bijaksana agar kelangsungan usaha tetap terjaga tanpa merusak keharmonisan antar warga.

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, S. R., & Cahyono, L. (2020). Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur LQ-45 Periode 2015-2017. *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi)*, 19(2), 114–122. <https://doi.org/10.22225/we.19.2.1967.114-122>
- Anjani, H. D., Setiawati, I., & Meiriyanti, R. (2025). PAYMENT E-COMMERCE PENGGUNA PAYMENT LATER DI KOTA REMBANG. *JURNAL ILMIAH MANAJEMEN DAN BISNIS*, 8(1), 365–373. <https://doi.org/https://doi.org/10.37479/jimb.v8i1.32020>
- Anto, A., Fatihudin, D., & Firmansyah, M. (2019). *MANAJEMEN BANK*.
- Aulianisa, B. N. S. safira. (2020). Konsep Dan Perbandingan Buy Now, Pay Later Dengan Kredit Perbankan Di Indonesia: Sebuah Keniscayaan Di Era Digital Dan Teknologi. *Jurnal Rechts Vinding: Media Pembinaan Hukum Nasional*, 9(2), 183. <https://doi.org/10.33331/rechtsvinding.v9i2.444>
- Chanan, L. A. (2024). Penerapan prinsip syari ' ah dalam sistem pembayaran paylater. *Maliki Interdisciplinary Journal*, 2(4), 298–307. <https://doi.org/https://urj.uin-malang.ac.id/index.php/mij/article/view/5337>
- Fadhilah, H. N. (2024). ISLAMIC FINANCIAL LITERACY : TINJAUAN KONSEP TRANSAKSI BUY NOW PAY LATER DALAM ISLAM. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Terpadu*, 8(6), 27–33. <https://doi.org/https://sejurnal.com/pub/index.php/jimt/article/view/1979>
- Fidelis, B., Valencia, C., Wiryawan, F., Rintis, J. J., & Lazuardi, N. (2019). PENGARUH MOTIVASI MITRA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH. *jurnal pemberdayaan masyarakat*, 01(01).
- Gurning, J. S. P. (2025). Transaksi Belanja Online Melalui Paylater Pada Masyarakat di Kota Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, Februari*, 11(2.B), 109–123. <https://doi.org/https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/11553>
- Hanyfah, S., Fernandes, G. R., & Budiarso, I. (2022). Penerapan Metode Kualitatif Deskriptif Untuk Aplikasi Pengolahan Data Pelanggan Pada Car Wash. *Semnas Ristek (Seminar Nasional Riset dan Inovasi Teknologi)*, 6(1), 339–344. <https://doi.org/10.30998/semnasristek.v6i1.5697>
- Kristianto, W. (2022). *pay later dengan segudang resiko*. KNP BANDUNG. <https://doi.org/https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-bandung/baca-artikel/15565/PAYLATER-DENGAN-SEGUDANG-RESIKONYA.html>
- Priska Cintya, & Fauzatul Laily Nisa. (2024). Pandangan Proses Transaksi PayLater Terhadap Perilaku Konsumtif Dalam Prespektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(2), 152–162. <https://doi.org/10.61722/jemba.v1i2.115>

DOI: <https://doi.org/10.24127/jp>

- Purba, D. S., Dwi Permatasari, P., Tanjung, N., Rahayu, P., Fitriani, R., Wulandari, S., Universitas,), Negeri, I., Utara, S., Muslim, U., & Al Washliyah, N. (2025). Analisis Perkembangan Ekonomi Digital Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 10(1), 126–139. <https://doi.org/10.30651/jms.v10i1.25367>
- Rismaini, E. (2024). *PENGARUH KEMUDAHAN DAN KEAMANAN SISTEM PEMBAYARAN QRIS TERHADAP PENDAPATAN UMKM KULINER HALAL DI KOTA BANDA ACEH*. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH.
- Rola Pola Anto. Nikmatullah Nur. Yusriani. (2024). Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Penerapannya. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (Vol. 2).
- Sitepu, G. A., & Fadila, A. (2024). Analisis Pemanfaatan Layanan Paylater Di Era Keuangan Digital Oleh Generasi Z. *Journal of Young Entrepreneurs*, 3(1), 57–70. <https://ejournal.upnvj.ac.id/index.php/jye>
- Triyana, T., Asnaini, A., & Polindi, M. (2024). Analisis Perilaku Konsumtif Pengguna Layanan Buy Now Pay Later dalam Konsep Konsumsi Menurut Muhammad Abdul Mannan. *jurnal ekonomid & ekonomi syariah*, 7(2), 1445–1456. <https://doi.org/10.36778/jesya.v7i2.1605>
- Venotty Ananda Putri, Lisana Tartila, Anandhita Nadya, N. S. (2025). IMPLIKASI BUY NOW PAY LATER (BNPL) PADA PERILAKU KONSUMTIF GENERASI Z DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. *Media Riset Bisnis Manajemen Akuntansi*, 1(1), 114–126. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.71312/mrbima.v1i1.351>