

Pengaruh Penyedia Gesek Tunai (Gestun) Payletter Terhadap Profitabilitas di Perusahaan X

¹**Evi Yuli Susanti** (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)
E-mail: eviyulisusanti@stiedarulfalahmojokerto.ac.id

²**Wibisono** (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)
E-mail: wibisono@stiedarulfalahmojokerto.ac.id

³**Nabila Dwi Arisca** (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)
E-mail: nabilad672@gmail.com

Kata Kunci: Gesek Tunai, Payletter, Profitabilitas, Risiko, Keuangan Perusahaan
Keywords: Cash Swipe, Payletter, Profitability, Risk, Corporate Finance

Received : 17 Maret 2024

Revised : 24 Maret 2024

Accepted: 29 Maret 2024

©2024 The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang penerapan layanan gesek tunai (gestun) Payletter terhadap profitabilitas pada Perusahaan X yang menerapkan sistem Payletter untuk meningkatkan arus kas dan profitabilitas. Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan Gestun melalui Payletter memberikan dampak positif terhadap pendapatan dan margin keuntungan perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menganalisis pengaruh implementasi layanan gestun Payletter terhadap profitabilitas Perusahaan X. Pendapatan perusahaan meningkat signifikan, didorong oleh volume transaksi yang lebih besar dan keuntungan dari selisih biaya layanan yang dikenakan. Analisis rasio keuangan menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan mengalami peningkatan dari periode sebelum dan sesudah penerapan Gestun Payletter. Oleh karena itu, evaluasi risiko dan optimalisasi proses diperlukan agar perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan profitabilitas yang berkelanjutan.

ABSTRACT

This research discusses the application of Payletter cash swipe services (gestun) to profitability at Company X which implements the Payletter system to increase cash flow and profitability. This research shows that the implementation of Gestun via Payletter has a positive impact on the company's revenue and profit margin. This research uses qualitative methods to analyze the effect of implementing the Payletter gestun service on the company's profitability. Financial ratio analysis shows that the company's profitability has increased from the period before and after the implementation of Gestun Payletter. Therefore, risk evaluation and process optimization are necessary so that companies can maintain sustainable profitability growth.

I. PENDAHULUAN

Di era digital yang semakin berkembang, kebutuhan akan layanan keuangan yang cepat, mudah, dan fleksibel pun semakin meningkat. Salah satu inovasi yang muncul di sektor keuangan adalah layanan gesek tunai atau yang lebih dikenal dengan sebutan gestun. Layanan ini memudahkan konsumen untuk mengubah limit kredit atau paylater menjadi uang tunai, solusi yang kerap digunakan untuk memenuhi kebutuhan finansial yang mendesak tanpa melalui prosedur perbankan yang rumit.

Gestun melalui Payletter berkembang pesat di Indonesia, terutama dengan semakin maraknya penggunaan platform fintech dan e-commerce yang menawarkan opsi pembayaran paylater. Gestun payletter adalah layanan yang memungkinkan pemegang kartu kredit untuk mencairkan limit kredit menjadi tunai. Layanan ini biasanya digunakan oleh konsumen yang membutuhkan dana cepat dan tidak melalui proses yang rumit dari bank. Dana yang diperoleh dari proses ini biasanya berasal dari pihak ketiga yang menawarkan jasa pencairan dana dengan imbalan komisi tertentu.

Perusahaan X melihat peluang ini dan menerapkan layanan gestun melalui Payletter sebagai strategi untuk meningkatkan profitabilitas. Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi finansial, Perusahaan X dapat menyediakan akses cepat ke uang tunai bagi nasabahnya sekaligus meningkatkan pendapatan melalui biaya layanan yang dikenakan pada setiap transaksi gestun.

Namun, meskipun layanan ini memberikan manfaat yang signifikan bagi perusahaan, seperti peningkatan arus kas dan laba, ada pula tantangan dan risiko yang perlu diperhatikan. Risiko tersebut antara lain potensi penyalahgunaan, penipuan, dan dampak negatif terhadap kredit pengguna. Oleh karena itu, penerapan layanan gestun harus disertai dengan manajemen risiko yang tepat dan pengawasan yang ketat untuk memastikan keberlanjutan profitabilitas perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam pengaruh layanan gestun Payletter terhadap profitabilitas Perusahaan X. Dengan menganalisis data keuangan sebelum dan sesudah penerapan layanan ini, artikel ini memberikan gambaran tentang bagaimana penerapan gestun dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan mengidentifikasi faktor-faktor risiko yang perlu dipertimbangkan sehingga perusahaan dapat terus mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menganalisis pengaruh implementasi layanan gestun Payletter terhadap profitabilitas Perusahaan X. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami fenomena secara mendalam, terutama mengenai bagaimana layanan gestun diterapkan dan berdampak pada strategi keuangan dan operasional perusahaan.

Penelitian ini berbentuk studi kasus, yang bertujuan mengeksplorasi implementasi layanan gestun Payletter secara rinci pada Perusahaan X. Studi kasus dianggap tepat karena memberikan gambaran mendalam tentang dinamika yang terjadi di perusahaan terkait proses penerapan layanan tersebut serta dampaknya terhadap profitabilitas.

Subjek penelitian ini melibatkan manajemen, staf keuangan, serta karyawan yang terlibat langsung dalam operasional gestun di Perusahaan X. Selain itu, wawancara mendalam juga dilakukan dengan beberapa pelanggan yang menggunakan layanan gestun Payletter, dengan tujuan memahami perspektif pengguna terhadap layanan ini. Pemilihan informan dilakukan secara purposive, yaitu mereka yang memiliki peran strategis dalam penerapan gestun dan pemahaman yang komprehensif mengenai dampaknya terhadap profitabilitas perusahaan.

Data dikumpulkan melalui beberapa teknik berikut:

- **Wawancara semi-terstruktur:** Wawancara dilakukan terhadap manajemen dan karyawan kunci yang bertanggung jawab atas penerapan layanan gestun, serta pelanggan yang menggunakan layanan tersebut. Pertanyaan dalam wawancara berfokus pada pengalaman mereka dalam menerapkan dan menggunakan gestun, tantangan yang dihadapi, serta pandangan mereka tentang pengaruh layanan ini terhadap keuangan perusahaan.
- **Observasi partisipatif:** Peneliti turut serta dalam beberapa proses operasional gestun untuk mengamati bagaimana sistem ini berjalan secara langsung. Observasi ini dilakukan untuk memahami proses teknis, interaksi antara tim perusahaan dan pelanggan, serta bagaimana data terkait profitabilitas dicatat dan dianalisis.
- **Dokumentasi:** Pengumpulan dokumen keuangan perusahaan seperti laporan laba rugi, laporan perubahan modal, serta laporan arus kas sebelum dan sesudah implementasi layanan gestun. Dokumen ini digunakan untuk menganalisis perubahan yang terjadi dalam profitabilitas perusahaan setelah penerapan Payletter.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini berhasil mengidentifikasi beberapa temuan kunci terkait implementasi layanan gestun Payletter di Perusahaan X dan dampaknya terhadap profitabilitas. Berdasarkan analisis kualitatif dari wawancara dengan manajemen, karyawan, serta pelanggan, serta dokumen keuangan perusahaan, berikut adalah hasil yang diperoleh:

- Peningkatan Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dengan segala cara (Sutrisno, 2009). Profitabilitas adalah "operasional, kas. Menjelaskan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan melalui semua keterampilan dan sumber daya yang tersedia, termasuk modal, jumlah karyawan, dan jumlah cabang perusahaan." (Sofyan, 2009). Sedangkan menurut (Brigham dan Houston, 2009), "Profitabilitas adalah pengembalian akhir atas

seperangkat kebijakan dan keputusan perusahaan." Dari hasil analisis dokumen keuangan perusahaan, ditemukan bahwa implementasi layanan gestun Payletter berkontribusi pada peningkatan signifikan dalam pendapatan Perusahaan X

Sebelum penerapan gestun, rata-rata pendapatan bulanan perusahaan berada di angka Rp 200.000.000. Namun, setelah penerapan layanan gestun

Tabel Perbandingan Rasio Keuangan Sebelum dan Sesudah Implementasi Gestun Payletter

Rasio Keuangan	Sebelum Implementasi	Sesudah Implementasi
0 Gross Profit Margin	69.8	78.51
1 Net Profit Margin	62.82	70.68
2 Return on Assets (ROA)	39.75	56.41
3 Return on Equity (ROE)	35.36	61.67



melalui Payletter, pendapatan perusahaan meningkat hingga 50% menjadi Rp 300.000.000 per bulan. Laporan laba rugi menunjukkan peningkatan laba bersih dari Rp 157.050.000 menjadi Rp 330.127.298 setelah penerapan layanan ini.

Peningkatan ini disebabkan oleh volume transaksi gestun yang meningkat, di mana Perusahaan X memperoleh pendapatan tambahan dari biaya layanan yang dikenakan kepada pengguna. Analisis rasio keuangan, seperti **Margin Laba Bersih (Net Profit Margin)** dan **Return on Assets (ROA)**, juga menunjukkan peningkatan profitabilitas, dengan margin laba bersih mencapai 70,68% dan ROA meningkat menjadi 56,41%.

- **Kemudahan Akses dan Pengalaman Pengguna**

Wawancara dengan pelanggan menunjukkan bahwa layanan gestun Payletter menawarkan kemudahan akses dan kecepatan dalam pencairan dana, yang membuat layanan ini sangat menarik bagi mereka yang membutuhkan dana cepat. Pelanggan merasa puas dengan fleksibilitas pembayaran dan kecepatan proses, di mana mereka dapat dengan mudah menggunakan layanan

ini melalui platform e-commerce yang sudah terintegrasi. Hal ini juga memperkuat loyalitas pelanggan terhadap Perusahaan X, yang berkontribusi pada peningkatan jumlah transaksi secara keseluruhan.

- **Risiko dan Tantangan**

Meskipun hasilnya positif, penelitian ini juga menemukan beberapa risiko dan tantangan yang dihadapi oleh Perusahaan X. Salah satu risiko terbesar adalah potensi **penipuan** dan **penyalahgunaan data**, terutama karena transaksi gestun sering melibatkan pihak ketiga. Selain itu, terdapat kendala teknis yang menyebabkan penundaan dalam pencairan dana, yang sempat berdampak negatif pada arus kas perusahaan.

Manajemen juga menyatakan adanya risiko terkait over-spending oleh pelanggan, di mana pelanggan cenderung mengandalkan layanan kredit paylater yang bisa berujung pada gagal bayar, yang pada akhirnya mempengaruhi stabilitas operasional perusahaan. Untuk mengatasi masalah ini, Perusahaan X telah meningkatkan sistem keamanan digitalnya dan memberikan edukasi kepada pelanggan tentang penggunaan layanan gestun yang bertanggung jawab.

Pembahasan

- **Pengaruh Positif terhadap Profitabilitas**

Dari hasil yang diperoleh, terlihat bahwa layanan gestun Payletter memiliki dampak positif yang signifikan terhadap profitabilitas Perusahaan X. Peningkatan pendapatan yang konsisten menunjukkan bahwa layanan ini mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap arus kas perusahaan. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Kumar dkk. (2018), yang menyatakan bahwa adopsi sistem pembayaran digital dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dengan mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Penerapan gestun juga memungkinkan Perusahaan X untuk memanfaatkan peluang di pasar finansial yang sedang berkembang.

Peningkatan profitabilitas juga dapat dijelaskan melalui efisiensi biaya operasional yang diperoleh melalui layanan gestun. Biaya transaksi yang dibebankan kepada pelanggan menjadi salah satu sumber utama pendapatan tambahan bagi perusahaan. Seperti yang terlihat dari hasil rasio keuangan, Margin Laba Bersih yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan berhasil mempertahankan laba bersih yang substansial meskipun terdapat biaya operasional terkait dengan layanan ini.

- **Pengelolaan Risiko**

Meski begitu, implementasi layanan gestun tidak terlepas dari tantangan. Risiko terkait penipuan, penyalahgunaan data, dan over-spending oleh pelanggan harus dikelola dengan baik. Dalam hal ini, Perusahaan X telah mengambil langkah-langkah penting untuk memitigasi risiko tersebut, seperti meningkatkan sistem keamanan dan transparansi dalam proses transaksi. Pentingnya edukasi pelanggan dalam menggunakan layanan kredit juga menjadi fokus utama untuk menjaga stabilitas arus kas dan menghindari default kredit yang dapat merugikan perusahaan.

Selain itu, temuan ini mendukung pandangan dari Liu dkk. (2020) bahwa penerapan sistem pembayaran digital, seperti gestun, tidak hanya meningkatkan pendapatan tetapi juga memerlukan pengelolaan risiko yang ketat untuk menjaga keberlangsungan bisnis.

- **Optimalisasi Layanan Gestun**

Untuk lebih mengoptimalkan layanan gestun, Perusahaan X dapat mempertimbangkan untuk memperluas layanan ke platform fintech lain yang memiliki basis pelanggan lebih luas. Selain itu, peningkatan dalam proses internal, seperti mempercepat pencairan dana dan menurunkan potensi kesalahan teknis, dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendorong peningkatan volume transaksi di masa mendatang

IV. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh implementasi layanan gesek tunai (gestun) melalui Payletter terhadap profitabilitas Perusahaan X. Dari analisis yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi layanan gestun Payletter memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pertumbuhan profitabilitas perusahaan. Hal ini terlihat dari peningkatan pendapatan dan rasio profitabilitas seperti Net Profit Margin dan Return on Assets (**ROA**) yang meningkat setelah layanan ini diterapkan.

Pendapatan perusahaan mengalami kenaikan sebesar 50% setelah implementasi, disertai dengan peningkatan margin laba bersih menjadi 70,68%. Peningkatan ini dikarenakan oleh tingginya volume transaksi gestun yang diikuti dengan penerimaan komisi dari layanan tersebut. Penelitian juga menunjukkan bahwa pelanggan merasa puas dengan kemudahan dan kecepatan yang ditawarkan layanan ini, yang turut memperkuat loyalitas pelanggan terhadap Perusahaan X.

Perusahaan X menghadapi risiko yang terjadi, telah melakukan langkah-langkah preventif dengan meningkatkan sistem keamanan dan edukasi bagi pengguna. Perusahaan X juga memperluas layanan ke platform fintech lainnya yang lebih luas.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa implementasi layanan gestun Payletter secara keseluruhan berhasil meningkatkan profitabilitas Perusahaan X. Namun, keberhasilan ini harus diiringi dengan manajemen risiko yang baik agar perusahaan dapat menjaga pertumbuhan yang berkelanjutan dan mengoptimalkan keuntungan tanpa mengabaikan potensi risiko finansial.

V. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam profitabilitas Perusahaan X melalui implementasi layanan gestun Payletter, beberapa saran dapat diusulkan untuk mempertahankan dan meningkatkan pencapaian ini:

1. **Peningkatan Keamanan dan Pengelolaan Risiko**

Mengingat risiko yang ditemukan dalam penelitian ini, seperti potensi penipuan dan penyalahgunaan data, Perusahaan X disarankan untuk terus memperkuat sistem keamanan digital dan menerapkan protokol yang lebih ketat dalam verifikasi transaksi. Ini akan membantu mengurangi risiko penipuan dan menjaga kepercayaan pelanggan terhadap layanan perusahaan. Edukasi terhadap pengguna terkait penggunaan layanan kredit paylater secara bijaksana juga perlu ditingkatkan untuk mencegah over-spending yang dapat berujung pada gagal bayar.

2. Pengembangan Inovasi Layanan

Perusahaan X dapat memperluas jangkauan layanan gestun Payletter dengan berkolaborasi lebih lanjut dengan berbagai platform fintech lain atau menambahkan fitur-fitur yang lebih menarik bagi pelanggan, seperti program loyalitas atau potongan biaya untuk transaksi tertentu. Ini akan memberikan insentif tambahan bagi pelanggan untuk menggunakan layanan secara lebih luas, yang pada gilirannya dapat mendorong peningkatan transaksi dan pendapatan.

3. Optimalisasi Proses Operasional

Hasil penelitian menunjukkan adanya beberapa kendala teknis dalam proses pencairan dana, yang berpotensi mengganggu pengalaman pelanggan. Perusahaan disarankan untuk terus memperbaiki proses internal, terutama dalam mempercepat pencairan dana dan memastikan transparansi dalam setiap transaksi. Dengan demikian, pelanggan akan semakin nyaman menggunakan layanan, dan perusahaan dapat mempertahankan serta meningkatkan loyalitas pelanggan.

4. Evaluasi Berkala terhadap Kinerja Keuangan

Penting bagi Perusahaan X untuk melakukan evaluasi berkala terhadap kinerja keuangan dan efektivitas layanan gestun Payletter. Penggunaan rasio keuangan seperti Gross Profit Margin, Net Profit Margin, ROA, dan ROE dapat memberikan gambaran jelas tentang profitabilitas perusahaan dari waktu ke waktu. Evaluasi ini akan membantu perusahaan dalam mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan serta strategi-strategi baru yang dapat diimplementasikan untuk memaksimalkan profit.

5. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Perusahaan X harus memberikan pelatihan berkelanjutan kepada tim operasional, khususnya yang terlibat dalam pengelolaan layanan gestun. Dengan meningkatkan keterampilan dan pemahaman tim terkait teknologi finansial dan keamanan transaksi, perusahaan dapat memastikan bahwa operasional berjalan lebih efisien dan pelanggan mendapatkan pelayanan yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, E. (t.t.). *JURUSAN ILMU EKONOMI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS BRAWIJAYA MALANG*.
- Chasanah, A. N. (2019). PENGARUH RASIO LIKUIDITAS, PROFITABILITAS, STRUKTUR MODAL DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2015-2017. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, 3(1). <https://doi.org/10.33633/jpeb.v3i1.2287>
- Gunawan, I., & Huswatun, A. (2021). PENGARUH TRANSAKSI PEMBAYARAN NON-TUNAI TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN RETAIL PT. MATAHARI DEPARTMENT STORE Tbk TAHUN 2015-2019. *Jurnal Manajemen dan Retail*, 1(1), 1-8. <https://doi.org/10.47080/jumerita.v1i1.1279>
- Hanifah, F., Sani, D. A., & Suryadi, H. S. (2024). *Analisis Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. 2(1).
- Muhtarom, A., Syairozi, I., & Wardani, N. D. (2022). ANALISIS PERSEPSI HARGA, KUALITAS PELAYANAN, CUSTOMER RELATIONSHIP MARKETING, DAN KEPERCAYAAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN DIMEDIASI LOYALITAS PELANGGAN PADA UMKM AYAM POTONG ONLINE ELMONSU. 5(1).
- Priatna, H., & Ak, S. (t.t.). *Pengukuran Kinerja Perusahaan Dengan Rasio Profitabilitas*.
- Sa'adiyah, A. N. N., Hidayat, Y. R., & Anshori, A. R. (2021). *Analisis Perilaku Konsumen Muslim Dalam Melakukan Jasa Geseck Tunai Melalui Shopee PayLater Pada Marketplace di Aplikasi Shopee*. 7(2).
- Suardana, I. K. (2020). *PERANAN PRAMUSAJI DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN PELANGGAN DI ABHAYAGIRI RESTAURANT YOGYAKARTA*.
- Tingga, C. P. (2021). *SEGMENTASI DAN TARGET PASAR PRODUK UMKM SEKTOR PERIKANAN MELALUI STRATEGI BAURAN PEMASARAN DI KOTA KUPANG*.