



Analisis Perlakuan Akuntansi Transaksi Paylater dalam Pembelian Iphone Ditinjau dari Konsep Penjualan Angsuran pada Generasi Z : Studi Pustaka pada Generasi Z

Analysis of the Accounting Treatment of PayLater Transactions in iPhone Purchases, Perspective of the Installment Sales Concept for Generation Z: A Literature Review of Generation Z

Witra Maison¹, Disa Fide Kasoa²

Universitas Mahaputra Muhammad Yamin

Email : witramaison.02@gmail.com¹, disafidekasoa7@gmail.com²

Article Info

Article history :

Received : 24-07-2026

Revised : 26-07-2026

Accepted : 28-07-2026

Published : 30-07-2026

Abstract

The development of financial technology (fintech) has brought changes in the digital transaction system, particularly through the Buy Now Pay Later (PayLater) service which is increasingly popular among the public, especially Generation Z. The PayLater system allows consumers to purchase goods in installments without having to pay in full at the beginning of the transaction (Financial Services Authority, 2023). One of the products widely purchased using this service is the Apple iPhone, because it has a high prestige value and has become part of a modern lifestyle (Wijaya, A.; Santoso, B.; Lestari, 2023). This study aims to analyze the accounting treatment of installment sales in purchasing an Apple iPhone through the PayLater system and identify the financial risks arising from these transactions. The research method used is a library research by reviewing various literature such as books, scientific journals, and relevant accounting standards, namely the Indonesian Institute of Accountants PSAK 72 and PSAK 71 (Indonesian Institute of Accountants, 2018a). Research shows that the PayLater system shares characteristics with installment sales, namely the recognition of revenue, receivables, interest, and the risk of bad debts (Kieso et al., 2020). Furthermore, easy access to credit through PayLater increases the tendency for consumptive behavior among Generation Z, particularly in the purchase of premium products such as the Apple iPhone (Amalia, R. Puspita, 2022). Furthermore, easy access to credit through PayLater increases the tendency for consumptive behavior among Generation Z, particularly in the purchase of premium products such as the Apple iPhone (Amalia & Puspita, 2022). Thus, the PayLater system can be viewed as a modern form of installment sales, with important implications for financial risk management.

Keywords: Installment Sales, PayLater, Apple iPhone, Generation Z

Abstrak

Perkembangan financial technology (fintech) telah membawa perubahan dalam sistem transaksi digital digital, khususnya melalui layanan Buy Now Pay Later (PayLater) yang semakin populer di kalangan masyarakat, terutama Generasi Z. Sistem PayLater memungkinkan konsumen melakukan pembelian barang dengan metode cicilan tanpa harus membayar penuh di awal transaksi (Otoritas Jasa Keuangan, 2023). Salah satu produk yang banyak dibeli menggunakan layanan ini adalah Apple iPhone, karena memiliki nilai prestise tinggi serta menjadi bagian dari gaya hidup modern (Wijaya, A.; Santoso, B.; Lestari, 2023). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perlakuan akuntansi penjualan angsuran dalam pembelian Apple iPhone melalui sistem PayLater serta mengidentifikasi risiko keuangan yang timbul dari transaksi tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah studi pustaka (library research) dengan mengkaji berbagai literatur



seperti buku, jurnal ilmiah, dan standar akuntansi yang relevan, yaitu Ikatan Akuntan Indonesia PSAK 72 dan PSAK 71 (Ikatan Akuntan Indonesia, 2018a). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem PayLater memiliki karakteristik yang sama dengan penjualan angsuran, yaitu adanya pengakuan pendapatan, piutang, bunga, dan risiko piutang tak tertagih (Kieso et al., 2020). Selain itu, kemudahan akses kredit melalui PayLater meningkatkan kecenderungan perilaku konsumtif pada Generasi Z dalam pembelian produk premium seperti Apple iPhone (Amalia, R. Puspita, 2022). Selain itu, kemudahan akses kredit melalui PayLater meningkatkan kecenderungan perilaku perlu konsumtif pada Generasi Z dalam pembelian produk premium seperti Apple iPhone (Amalia & Puspita, 2022). Dengan demikian, sistem PayLater dapat dipandang sebagai bentuk modern dari penjualan angsuran yang memiliki implikasi penting terhadap pengelolaan risiko keuangan.

Kata Kunci : Penjualan Angsuran, PayLater, Apple iPhone, Generasi Z

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi keuangan saat ini membawa perubahan besar dalam pola transaksi masyarakat, khususnya dalam berkegiatan jual beli. Salah satu bentuk inovasi yang berkembang pesat adalah layanan *Buy Now Pay Later* (BNPL) atau yang lebih dikenal dengan istilah Paylater. Sistem ini memungkinkan konsumen untuk mendapatkan barang yang diinginkan terlebih dahulu, kemudian melakukan pembayaran secara bertahap sesuai jangka waktu yang telah ditentukan. Berbeda dengan kredit konvensional yang biasanya memerlukan berbagai persyaratan administratif, Paylater menawarkan proses yang lebih sederhana dan praktis (Otoritas Jasa Keuangan, 2023). Kemudahan tersebut menjadikan layanan ini semakin diminati, terutama oleh Generasi Z, yaitu kelompok yang lahir tahun 1997 sampai 2012 dan tumbuh di tengah pesat perkembangan teknologi digital.

Apple Inc. iPhone menjadi salah satu produk elektronik yang cukup sering dibeli melalui sistem PayLater. Hal ini tidak terlepas dari pandangan masyarakat yang menganggap iPhone sebagai simbol status sosial sekaligus bagian dari gaya hidup modern. Akibatnya, banyak konsumen yang memilih membeli produk tersebut secara cicilan meskipun harganya relatif tinggi dan terkadang belum sesuai dengan keuangan mereka (Hery, 2019; Kieso et al., 2020). Fenomena ini menarik untuk diteliti karena dibalik kemudahan yang ditawarkan, terdapat aspek akuntansi yang perlu dipahami, terutama terkait proses pencatatan, pengakuan, dan pelaporan transaksi oleh pihak penyedia layanan maupun pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

Dari sudut pandangan akuntansi, sistem PayLater pada dasarnya memiliki konsep yang hampir sama dengan penjualan angsuran, yaitu penjualan barang dengan pembayaran yang dilakukan secara bertahap dalam periode tertentu dan biasanya disertai bunga (Wijaya, A.; Santoso, B.; Lestari, 2023). Perbedaan terletak pada adanya pihak ketiga, yaitu perusahaan penyedia layanan pembiayaan digital yang menjadi penghubung antara konsumen dan penjual. Kehadiran pihak perantara ini menimbulkan pertanyaan mengenai bagaimana penerapan standar akuntansi keuangan, khususnya PSAK 71 tentang Instrumen Keuangan dan PSAK 72 tentang pendapatan dari Kontrak dengan pelanggan, dalam mencatat transaksi PayLater (Ikatan Akuntan Indonesia, 2018b).

Selain itu, kemudahan akses terhadap layanan PayLater juga menimbulkan kekhawatiran karena dapat mendorong perilaku konsumtif, terutama di kalangan Generasi Z. Proses pengajuan yang cepat dan persyaratan yang relatif mudah membuat banyak pengguna tergoda untuk membeli tanpa mempertimbangkan kemampuan finansial secara matang (Amalia, R. Puspita, 2022). Kondisi ini tertentu dapat meningkatkan risiko gagal bayar yang pada akhirnya berpengaruh terhadap



munculnya piutang tak tertagih bagi perusahaan penyediaan layanan. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis lebih dalam mengenai perlakuan akuntansi atas transaksi penjualan angsuran melalui sistem PayLater dalam pembelian iPhone, sekaligus mengidentifikasi berbagai risiko keuangan yang mungkin timbul melalui pendekatan studi pustaka dari berbagai sumber literatur yang relevan.

Berbagai uraian latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perlakuan akuntansi yang sesuai terhadap transaksi pembelian iPhone melalui sistem PayLater jika dilihat dari konsep penjualan angsuran, serta risiko keuangan apa saja yang dapat muncul dari penggunaan sistem tersebut. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menelaah kesesuaian perlakuan akuntansi transaksi PayLater dengan standar akuntansi yang berlaku dan mengidentifikasi risiko keuangan yang dihadapi oleh konsumen, khususnya Generasi Z, maupun perusahaan penyedia pembiayaan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan dalam pengembangan literatur akuntansi keuangan terkait perkembangan fintech, serta menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen agar lebih memahami dampak dan konsekuensi finansial dari penggunaan layanan PayLater.

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan Angsuran dalam Akuntansi

Dalam dunia akuntansi, penjualan angsuran merupakan metode penjualan di mana pembayaran atas barang tidak dilakukan secara langsung sekaligus, tetapi dibayar secara bertahap dalam beberapa periode sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pada umumnya, penjualan akan menambahkan bunga sebagai bentuk kompensasi atas risiko piutang selama masa pembayaran berlangsung (Kieso et al., 2020; Mulyadi, 2018). Dalam pencatatan akuntansi, pengakuan pendapatan pada penjualan angsuran dapat dilakukan melalui beberapa metode pengakuan bertahap berdasarkan kas yang diterima. Pemilihan metode tersebut biasanya bergantung pada tingkat kepastian pembayaran dari pihak pembeli. Oleh sebab itu, unsur penting dalam penjualan angsuran meliputi pengakuan piutang, pendapatan bunga, serta kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih.

Konsep PayLater sebagai Bentuk Pembiayaan Digital

PayLater merupakan salah satu bentuk inovasi dalam perkembangan teknologi keuangan (*financial technology*) yang memberikan kemudahan bagi konsumen untuk memperoleh barang atau jasa terlebih dahulu dan melakukan pembayaran di kemudian hari secara cicilan. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (Otoritas Jasa Keuangan, 2023). PayLater termasuk layanan pembiayaan yang disediakan oleh perusahaan teknologi finansial untuk mendukung transaksi pembelian, terutama secara online. Jika dibandingkan dengan kartu kredit konvensional, proses penggunaan PayLater cenderung lebih praktis karena persyaratannya lebih sederhana dan mengandalkan data digital pengguna. Hal ini membuat layanan tersebut semakin populer, terutama di kalangan anak muda yang mengutamakan kemudahan dan kecepatan dalam bertransaksi.

Standar Akuntansi Terkait: PSAK 71 dan PSAK 72

Ikatan Akuntansi Indonesia melalui PSAK 71 menjelaskan mengenai pengakuan dan pengukuran instrumen keuangan, termasuk piutang yang timbul dari transaksi pembiayaan seperti PayLater. Dalam standar ini, pencatatan piutang tak tertagih didasarkan pada model *expected*



credit loss atau kerugian kredit ekspektasian (Ikatan Akuntan Indonesia, 2018a) Sementara itu, PSAK 72 mengatur mengenai pengakuan pendapatan kontrak dengan pelanggan melalui lima tahapan, mulai dari identifikasi kontrak ini memiliki kaitan erat dengan transaksi PayLater karena dalam praktiknya terdapat kontrak pembiayaan yang menghasilkan piutang berbunga dan mengandung risiko gagal bayar yang perlu dievaluasi secara berkala

Perilaku Konsumtif Generasi Z terhadap PayLater

Generasi Z merupakan kelompok yang sejak kecil telah hidup berdampingan dengan perkembangan teknologi digital, sehingga lebih mudah menerima berbagai inovasi dalam layanan keuangan, termasuk PayLater. Kemudahan dalam proses pengajuan yang cepat serta minim persyaratan sering kali mendorong generasi ini untuk melakukan pembelian secara impulsif, khususnya terhadap produk yang memiliki nilai gaya dan seperti Apple Inc iPhone (Wijaya, A.; Santoso, B.; Lestari, 2023). Beberapa penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa kemudahan akses terhadap pembiayaan digital dapat meningkatkan perilaku konsumtif. Hal ini disebabkan karena konsumen merasa pembayaran menjadi lebih ringan ketika dibagi dalam bentuk cicilan kecil, meskipun total biaya yang harus dibayar sebenarnya bisa lebih besar karena cicilan kecil, meskipun total biaya yang harus dibayar sebenarnya bisa lebih besar karena adanya bunga atau biaya tambahan layanan (Amalia, R. Puspita, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskripsi dengan metode studi pustaka (library research), yaitu kajian yang dilakukan dengan menelusuri, mengumpulkan, dan menganalisis berbagai sumber tertulis yang relevan dengan topik penelitian tanpa melibatkan pengumpulan data lapangan secara langsung (Sugiyono, 2019). Metode ini dipilih karena fokus penelitian adalah pada pemahaman konseptual mengenai perlakuan akuntansi, serta hasil penelitian terdahulu dibandingkan melalui observasi maupun wawancara di lapangan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya berasal dari data skunder, yang meliputi buku teks akuntansi, jurnal ilmiah nasional maupun internasional, peraturan dan publikasi resmi Otoritas Jasa Keuangan, serta pernyataan standar akuntansi keuangan yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia, khususnya PSAK 71 dan PSAK 72 (Ikatan Akuntan Indonesia, 2018b). Pemilihan sumber dilakukan secara purposif dengan kriteria kesesuaian topik, yaitu literatur yang membahas penjualan angsuran, layanan PayLater, maupun perilaku keuangan Generasi Z dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir agar informasi yang diperoleh tetap relevan dengan kondisi saat ini.

Teknik analisis data dilakukan melalui analisis isi (content analysis), yaitu dengan membaca, mengelompokkan, dan membandingkan konsep dari berbagai sumber literatur yang dikumpulkan. Tahapan analisis dimulai dari identifikasi karakteristik transaksi PayLater, kemudian dibandingkan dengan kriteria penjualan angsuran menurut teori akuntansi, dan selanjutnya dihubungkan dengan ketentuan dalam PSAK 71 dan PSAK 72 untuk menarik kesimpulan mengenai kesesuaian perlakuan akuntansinya. Hasil perbandingan tersebut kemudian digunakan untuk mengidentifikasi. Hasil keuangan yang berpotensi timbul dari penggunaan PayLater oleh konsumen, khususnya Generasi Z.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Kesesuaian Karakteristik PayLater dengan Penjualan Angsuran

Berdasarkan penelusuran literatur yang dilakukan, ditemukan bahwa transaksi pembelian Apple iPhone melalui sistem PayLater memiliki kesamaan mendasar dengan konsep penjualan angsuran konvensional. Kesamaan tersebut tampak pada empat unsur utama, yaitu penyerahan barang di awal transaksi, pengakuan piutang sebesar sisa kewajiban yang belum dibayar, pembebanan bunga piutang tak tertagih apabila konsumen gagal melunasi kewajibannya (Kieso et al., 2020). Perbandingan yang paling menonjol terletak pada keterlibatan pihak ketiga, yaitu penyelenggara fintech, yang berperan sebagai pemberi pembiayaan sekaligus penanggung risiko kredit, sementara pada penjualan angsuran tradisional risiko kredit, sementara pada penjualan angsuran tradisional risiko tersebut umumnya ditanggung langsung oleh penjualan barang.

Penerapan PSAK 71 dan PSAK 72 dalam Transaksi PayLater

Dari sisi pengakuan pendapatan, penyedia layanan PayLater seharusnya mengakui pendapatan secara bertahap sejalan dengan terpenuhinya kewajiban kinerja sebagaimana diatur dalam PSAK 72, yaitu pada saat barang diserahkan kepada konsumen disertai pengakuan piutang sebesar nilai transaksi (Ikatan Akuntan Indonesia, 2018b). Sementara itu, piutang yang timbul dari transaksi tersebut wajib dievaluasi menggunakan pendekatan kerugian kredit ekspektasian sesuai PSAK 71, sehingga penyedia layanan perlu membentuk cadangan kerugian piutang sejak awal pengakuan, bukan hanya pada saat konsumen benar – benar gagal membayar. Penerapan kedua standar ini penting agar laporan keuangan penyedia layanan mencerminkan kondisi keuangan yang sesungguhnya, termasuk eksposur risiko kredit yang melekat pada portofolio piutang PayLater.

Risiko Keuangan bagi Konsumen Generasi Z

Hasil kajian literatur menunjukkan bahwa kemudahan mengakses PayLater turut berkontribusi terhadap meningkatkannya perilaku konsumtif Generasi Z, terutama dalam pembelian produk dengan nilai prestise tinggi seperti Apple iPhone (Wijaya, A.; Santoso, B.; Lestari, 2023). Kemudahan tersebut sering kali tidak diimbangi dengan literasi keuangan yang memadai, sehingga konsumen cenderung mengabaikan total beban yang harus ditanggung akibat bunga atau biaya administrasi yang menyertai setiap transaksi. Apabila tidak dikelola dengan baik, kondisi ini dapat berujung pada penumpukan kewajiban di berbagai platform PayLater sekaligus, yang pada akhirnya meningkatkan risiko gagal bayar (Amalia, R. Puspita, 2022).

Bagi penyedia layanan, risiko gagal bayar tersebut berimplikasi langsung pada kualitas piutang yang dimiliki, sehingga memerlukan pencadangan kerugian piutang yang memadai sebagaimana diamanatkan PSAK 71. Tanpa pencatatan yang akurat, penyedia layanan berpotensi mengalami penyajian laporan keuangan yang tidak mencerminkan risiko sesungguhnya, yang pada gilirannya dapat memengaruhi pengambilan keputusan oleh pihak – pihak yang berkepentingan, baik investor, regulator, maupun manajemen perusahaan itu sendiri.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian pustaka yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa sistem PayLater dalam pembelian Apple iPhone memiliki karakteristik yang pada dasarnya sejalan dengan konsep penjualan angsuran dalam akuntansi, yaitu adanya pengakuan piutang, pendapatan bunga,



dan risiko piutang tak tertagih. Perlakuan akuntansi yang tepat atas transaksi tersebut perlu mengacu pada PSAK 72 untuk pengakuan pendapatan dan PSAK 71 untuk pengukuran serta pencadangan kerugian piutang, sehingga laporan keuangan penyedia layanan dapat mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya. Di sisi lain, kemudahan akses PayLater terbukti turut mendorong perilaku konsumtif Generasi Z, yang apabila tidak diimbangi dengan kesadaran literasi keuangan yang baik dapat meningkatkan risiko gagal bayar, baik bagi konsumen itu sendiri maupun bagi penyedia layanan pembiayaan.

Saran

Mengacu pada hasil kajian ini, disarankan bagi penyedia layanan PayLater untuk senantiasa menerapkan PSAK 71 dan PSAK 72 secara konsisten dalam mencatat transaksi pembiayaan, terutama dalam hal pembentukan cadangan kerugian piutang agar risiko kredit dapat dimitigasi sejak dini. Bagi konsumen khususnya Generasi Z, disarankan untuk lebih bijak dalam memanfaatkan layanan PayLater dengan mempertimbangkan kemampuan finansial sebelum melakukan transaksi, mengingat kemudahan cicilan tidak serta mengilangkan beban biaya yang harus ditanggung di kemudian hari. Penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat mengembangkan kajian ini dengan pendekatan empiris, misalnya melalui survei terhadap pengguna PayLater, guna memperkuat temuan yang dihasilkan dari studi pustaka ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, R. Puspita, D. (2022). Perilaku konsumtif generasi Z dalam penggunaan layanan paylater. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 4(2), 110–121.
- Hery. (2019). *Akuntansi Keuangan Menengah*. GRASINDO.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018a). *PSAK 71: Instrumen Keuangan*. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018b). *PSAK 72: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan*.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020). *Intermediate Accounting*. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Mulyadi. (2018). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Statistik dan Ketentuan Layanan Pembiayaan Digital (Buy Now Pay Later)*.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Wijaya, A.; Santoso, B.; Lestari, P. (2023). Gaya hidup digital dan keputusan pembelian smartphone premium pada generasi Z. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 4(1), 110–121.