

INTISARI

Keberadaan BNPL secara langsung telah mendisrupsi industri keuangan konvensional yang dipandang konsumen sebagai sistem yang lebih praktis, fleksibel, dan lebih sesuai dengan kebutuhan mereka. Dalam konteks industri kecil dan menengah, perusahaan SMEs memiliki isu keterbatasan akses pinjaman dana dan finansial, dimana bisnis BNPL mampu memberikan solusi untuk meningkatkan aksesibilitas dana perusahaan SMEs di Indonesia. PT. XYZ sebagai perusahaan yang telah bergerak dalam bidang *fintech* tengah mengembangkan potensi BNPL untuk konsumen SMEs, khususnya untuk *supplier-retailer* tingkat SMEs.

Data diambil menggunakan wawancara semi-terstruktur dan dianalisa menggunakan kerangka kanvas model bisnis dan evaluasi model bisnis guna menentukan kelayakan model bisnis BNPL oleh PT. XYZ. Hasil analisis data membagi temuan ke dalam kanvas model bisnis masa kini bisnis BNPL oleh PT. XYZ, peta empati, evaluasi model bisnis, serta pengembangan sumber pendapatan baru.

Model bisnis yang telah dirancang kemudian diukur proyeksi keuntungannya dengan menghitung proyeksi struktur biaya dan proyeksi alur pendapatan untuk kemudian dihitung laba bersih yang dihasilkan. Keempat sumber pendapatan yang dikembangkan untuk bisnis BNPL oleh PT. XYZ memberikan total laba bersih sebesar Rp5.749.125.634 dalam skenario pesimis, Rp15.376.777.542 dalam skenario moderat, dan Rp25.004.429.450 dalam skenario optimis.

Kata Kunci: BNPL, Evaluasi Model Bisnis, Pengembangan Pendapatan.

ABSTRACT

The existence of BNPL directly disrupts the conservative financial industry, as consumers see BNPL as more practical, more flexible, and suits more with their financial needs. In terms of SMEs, SMEs companies are struggling with financial accessibility. BNPL might be able to increase the financial accessibility of SMEs in Indonesia. PT. XYZ, as a financial technology company, is currently developing BNPL to fulfill the needs of the SMEs segment, especially in the supplier-retailer segment.

The semi-structured interview was chosen as the data collection method, and data analysis was conducted with a business model canvas and business model evaluation framework to determine business eligibility. Data analysis categorized the findings in business model canvas and empathy map, which will be analyzed further through business model evaluations. Furthermore, the development of potential new revenue streams was also conducted in this research.

The business model is then calculated further to analyze its profitability projections through calculations of cost structures and revenue streams, with which net profit for each projection could be calculated. All four revenue streams are sourced in the BNPL business model by PT. XYZ provided a net profit of Rp5.749.125.634 in a pessimistic scenario, Rp15.376.777.542 in a moderate scenario, and Rp25.004.429.450 in an optimistic scenario.

Keywords: BNPL, Business Model Evaluations, Revenue Stream Development