

## Membawa Usaha Kecil Anda dari *Offline* ke *Online*

### BOOKLET 3 – Pembayaran

\*Baca juga Booklet 1 mengenai keuntungan beralih ke digital dan Booklet 2 mengenai tips digital marketing

#### Daftar Isi

1. Pendahuluan	05
2. Berbagai pilihan pembayaran	07
3. Pro dan kontra dari berbagai pilihan pembayaran	08
4. Persiapan usaha Anda untuk dapat menerima pembayaran	12
a. Bangun usaha Anda secara sah	12
b. Buka rekening bank khusus usaha Anda	13
c. Persiapkan usaha Anda agar dapat menerima	13

#### Pendahuluan

Setiap usaha akan menghabiskan waktu yang cukup banyak dalam mengelola pembayaran yang diterima dari pelanggannya. Untuk pembayaran non-digital maka akan termasuk penghitungan uang tunai, pengisian kas register, persiapan deposit, pengiriman uang tunai ke bank, dan pengawasan keamanan. Sementara proses untuk pembayaran digital, termasuk pengumpulan struk pembayaran, pengecekan berkala terminal pembayaran, dan investigasi bila terjadi transaksi fraud.

#### Bab 01 Pendahuluan

Berdasarkan studi Visa Digital Transformation Survey, pembayaran digital dapat diproses tujuh kali lebih cepat dibandingkan pembayaran non-digital. Disini pembayaran digital dapat bermanfaat mempersingkat waktu yang dibutuhkan untuk proses pembayaran, sehingga karyawan juga bisa menggunakan waktu mereka secara lebih produktif.

Selain itu, survei Visa juga mengungkapkan bahwa tiga dari lima UMKM menilai pelanggan berbelanja dengan nominal transaksi yang lebih besar Ketika menggunakan pembayaran kartu, ketimbang uang tunai.

#### Bab 02 Berbagai pilihan pembayaran



Walaupun uang tunai merupakan metode pembayaran paling umum, terdapat banyak juga pilihan lain! Mari kita simak.

Setiap metode pembayaran memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, dan setiap macam usaha memiliki kebutuhan masing-masing. Lebih banyak metode pembayaran yang Anda sediakan, lebih besar kemungkinan pelanggan kembali belanja di usaha Anda. Pelanggan berharap Anda yang beradaptasi sesuai kebutuhan mereka, bukan sebaliknya.

Hal yang paling penting saat memilih apa saja metode pembayaran yang akan Anda terima di usaha Anda adalah manfaat yang metode tersebut sediakan untuk pelanggan dan usaha Anda. Bila anda memutuskan untuk menggunakan pembayaran elektronik atau non-tunai. Anda harus benar-benar paham kegunaannya.

Memiliki beragam pilihan untuk membayar dengan uang elektronik atau pun kartu kredit akan memberikan manfaat yang besar bagi pelanggan. Walaupun uang tunai masih menjadi metode pembayaran paling umum digunakan, menawarkan pilihan lain seperti kartu kredit atau debit dapat membuat perubahan besar pada penjualan Anda. Mempersiapkan perangkat pembayaran non-tunai cukup sederhana caranya, dan banyak juga yang menyediakan layanan gratis. Anggap saja komisi yang harus dibayarkan sebagai investasi untuk mendapatkan lebih banyak lagi pelanggan dan meningkatkan penjualan. Pembayaran non-tunai memberikan cara pembayaran yang lebih efisien dan aman bagi pelanggan. Ingat, lebih banyak metode pembayaran yang tersedia, lebih besar kesempatan Anda untuk berhasil menjual!

Anda dapat menawarkan pelanggan pilihan pembayaran sebagai berikut:

- Tunai
- Kartu debit
- Kartu kredit
- Uang elektronik
- Transfer elektronik antarbank

Menawarkan lebih banyak pilihan dapat membantu Anda menarik berbagai macam pelanggan dan memungkinkan pelanggan untuk membeli lebih banyak. Namun, terdapat kelebihan, kekurangan, serta biaya dari setiap metode pembayaran.

### **Bab 03 Pro dan kontra dari metode pembayaran yang berbeda-beda**

Lokasi toko Anda dan tipe produk yang Anda jual berpengaruh saat menentukan metode pembayaran yang akan Anda sediakan untuk pelanggan.

Bila porsi penjualan Anda akan lebih banyak di *online*, usaha Anda wajib bisa menerima pembayaran non-tunai. Sama halnya bila produk atau jasa yang Anda tawarkan termasuk mahal, pelanggan mungkin tidak nyaman bila harus membawa uang tunai dalam jumlah besar untuk berbelanja di usaha Anda -kartu kredit/debit atau uang elektronik dapat menjadi pilihan yang lebih baik.

Sebaliknya, bila produk yang Anda jual termasuk murah, pelanggan mungkin akan lebih nyaman berbelanja dengan uang tunai. Pelanggan juga akan berharap mereka bisa membayar dengan



uang tunai bila Anda membuka usaha di area dimana tidak banyak penduduk yang memiliki rekening bank atau di area dengan sinyal telekomunikasi yang kurang baik.

Apapun metode pembayaran yang Anda tawarkan, pasti memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Berikut pro dan kontra dari beragam metode pembayaran:

<b>Metode Pembayaran</b>	<b>Kelebihan</b>	<b>Kekurangan</b>
Uang tunai	<p>Salah satu bentuk pembayaran yang paling mudah dan paling umum.</p> <p>Banyak pelanggan ingin usaha Anda dapat menerima pembayaran tunai.</p> <p>Anda tidak perlu membayar biaya apapun untuk dapat menerima pembayaran tunai.</p>	<p>Pelanggan mungkin tidak akan mau berbelanja dalam jumlah besar dengan uang tunai.</p> <p>Menyimpan uang tunai di lokasi usaha Anda, di rumah Anda, ataupun membawanya ke bank bisa berbahaya.</p> <p>Memastikan bahwa kasir harus selalu siap dengan uang kembalian dapat menyita uang Anda yang seharusnya dapat digunakan untuk keperluan usaha lainnya.</p> <p>Menghitung uang setiap hari saat tutup toko lumayan menyita waktu.</p>
Kartu debit & kredit	<p>Dapat menggiring pelanggan agar lebih sering berbelanja atau berbelanja dalam jumlah besar.</p> <p>Memungkinkan pelanggan untuk dapat berbelanja dalam jumlah besar dengan lebih aman.</p> <p>Pelanggan bisa lebih cepat dan lebih nyaman saat menyelesaikan</p>	<p>Anda harus menunggu transaksi selesai diproses sebelum mendapatkan uangnya. Proses ini biasanya memakan waktu satu sampai tiga hari.</p> <p>Anda akan terkena biaya per transaksi, biasanya hanya persenan kecil dari total transaksi.</p>

	<p>transaksi dibanding dengan uang tunai.</p> <p>Anda tidak perlu menyimpan banyak uang tunai di toko Anda.</p> <p>Tidak perlu khawatir soal uang palsu.</p> <p>Memungkinkan pelanggan dari luar negeri dapat berbelanja dengan mudah.</p>	<p>Biaya kartu debit biasanya lebih murah.</p> <p>Anda harus bekerja sama dengan bank untuk dapat menyewa atau membeli mesin EDC.</p> <p>Anda mungkin saja harus bertanggung jawab bila pelanggan menggunakan kartu kredit curian untuk berbelanja.</p> <p>Bila terjadi perselisihan dengan pelanggan, transaksi bisa saja dibatalkan dan Anda tidak akan menerima uangnya.</p>
<p>Uang elektronik</p>	<p>Dapat menggiring pelanggan agar lebih sering berbelanja atau berbelanja dalam jumlah besar.</p> <p>Memungkinkan pelanggan untuk dapat berbelanja dalam jumlah besar dengan lebih aman.</p> <p>Pelanggan bisa lebih cepat dan lebih nyaman saat menyelesaikan transaksi dibanding dengan uang tunai.</p> <p>Anda tidak perlu menyimpan banyak uang tunai di toko Anda.</p> <p>Tidak perlu khawatir soal uang palsu.</p>	<p>Anda harus menunggu transaksi selesai diproses sebelum mendapatkan uangnya. Proses ini biasanya memakan waktu satu sampai tiga hari.</p> <p>Anda akan terkena biaya per transaksi, biasanya hanya persenan kecil dari total transaksi.</p> <p>Anda harus bekerja sama dengan perusahaan penyelenggara jasa sistem pembayaran (PJSP) untuk dapat menerima uang elektronik.</p> <p>Anda mungkin saja harus bertanggung jawab bila pelanggan menggunakan informasi pembayaran palsu atau curian untuk berbelanja.</p>

	<p>Di beberapa area, uang elektronik dapat lebih diandalkan dibanding kartu kredit atau debit.</p> <p>Bila Anda berjualan di pasar, bazaar, pameran, Anda dapat membawa sistem penerima uang elektronik Anda.</p> <p>Memungkinkan pelanggan dari luar negeri dapat berbelanja dengan mudah.</p>	<p>Bila terjadi perselisihan dengan pelanggan, transaksi bisa saja dibatalkan dan Anda tidak akan menerima uangnya.</p>
Transfer elektronik antarbank	<p>Dapat menggiring pelanggan agar lebih sering berbelanja atau berbelanja dalam jumlah besar.</p> <p>Memungkinkan pelanggan untuk dapat berbelanja dalam jumlah besar dengan lebih aman.</p> <p>Pelanggan bisa lebih cepat dan lebih nyaman saat menyelesaikan transaksi dibanding dengan uang tunai.</p> <p>Anda tidak perlu menyimpan banyak uang tunai di toko Anda.</p> <p>Tidak perlu khawatir soal uang palsu.</p> <p>Dapat menjadi pilihan yang baik bila Anda model usaha Anda adalah B2B</p>	<p>Anda harus menunggu transaksi selesai diproses sebelum mendapatkan uangnya. Proses ini biasanya memakan waktu satu sampai tiga hari.</p> <p>Bila pelanggan mentransfer uang dari bank yang berbeda dengan rekening bank Anda, pelanggan harus menanggung biaya transfer antar bank. Hal ini dapat menyebabkan ketidaknyamanan bagi pelanggan.</p>



Sebagai pemilik usaha kecil, terutama apabila Anda mempekerjakan karyawan, Anda juga harus mempertimbangkan waktu dan tenaga yang digunakan untuk masing-masing metode pembayaran.

Sebagai contoh, waktu yang dibutuhkan untuk melatih karyawan menerima pembayaran tunai akan lebih sedikit dibanding waktu untuk melatih cara menerima pembayaran kartu kredit atau debit, namun Anda membutuhkan tempat yang aman untuk menyimpan uang tunai dan harus secara berkala mengunjungi bank untuk menyetor uang tersebut. Selain itu, Anda juga butuh suatu sistem untuk memastikan karyawan melakukan perhitungan dengan benar dan tidak ada kecurangan.

Di sisi lain, Anda akan membutuhkan lebih banyak waktu untuk melatih karyawan menerima pembayaran kartu kredit atau debit, namun setelah mereka terlatih, kemungkinan kesalahan perhitungan dapat menjadi lebih rendah dan tutup buku setiap harinya akan menjadi lebih mudah.

Pertimbangkan juga apakah ada metode pembayaran lain yang cocok untuk usaha Anda. Mungkin Anda bisa meraup manfaat dari berjualan *gift card* yang pelanggan Anda dapat hadiahkan ke teman atau keluarga mereka. Atau, Anda juga bisa selangkah lebih maju dari pesaing Anda dengan memberikan pilihan pembayaran digital ke pelanggan Anda.

#### **Bab 04 Persiapkan usaha Anda untuk dapat menerima pembayaran**

Waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem pembayaran di usaha Anda bergantung pada metode pembayaran yang Anda terima dan bagaimana Anda memantau usaha Anda.

Bila Anda hanya menerima pembayaran tunai dan tidak memiliki inventaris yang banyak, Anda dapat memulai dengan membeli mesin kasir sederhana dan buku laporan keuangan. Namun, kebanyakan pemilik usaha kecil ingin (atau butuh) proses yang lebih detail untuk mencatat inventaris dan penjualan mereka. Banyak yang melihat manfaat menyediakan pilihan pembayaran kartu kredit/debit atau uang elektronik.

#### ***Bangun usaha Anda secara sah***

Bila Anda belum mengurus perizinan pembangunan usaha Anda, Anda harus segera memulainya. Sebagai pelaku UMKM, Anda harus mengurus izin mendirikan bangunan (IMB). Selain izin tersebut, pemerintah telah menghapuskan semua biaya perizinan untuk UMKM, sesuai dengan Perpres No.98 Tahun 2014 yang mengatur tentang Perizinan Untuk Usaha Mikro dan Kecil. Pembuatan perizinan usaha yang gratis bagi pelaku UMKM mencakup:

1. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
2. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
3. Izin Usaha Industri (IUI) dan
4. Tanda Daftar Industri (TDI)



Untuk mengurus perizinan, Anda dapat mengunjungi Dinas Penanaman Modal dan Perizinan. Pelaku usaha mikro dan kecil hanya perlu mengisi selembar formulir dan menyerahkan KTP elektronik, sedangkan pelaku usaha kecil dan menengah harus menyerahkan NPWP.

### ***Buka rekening bank khusus usaha Anda***

Memiliki rekening bank untuk usaha merupakan salah satu syarat agar dapat menerima pembayaran non-tunai dan rekening tersebut dapat menjadi tempat penyimpanan pemasukan yang aman. Memisahkan rekening bank pribadi dengan usaha juga dapat membantu agar usaha Anda menjadi lebih terurus dan berguna saat mengisi laporan pajak.

Rekening usaha dapat berbiaya lebih dibanding rekening perseorangan, misalnya seperti biaya berdasarkan berapa banyak transaksi bulanan usaha Anda. Pertimbangkan pilihan Anda dengan cermat sebelum membuka rekening usaha.

### ***Persiapkan usaha Anda agar dapat menerima pembayaran non-tunai***

Anda bisa mendaftar ke beberapa layanan berikut agar usaha Anda dapat mulai menerima pembayaran non-tunai. Prosesnya bisa saja membingungkan, untuk itu, berikut ringkasan beberapa hal yang mungkin Anda perlukan:

- **Layanan merchant di bank**  
Berbagai bank ternama di Indonesia sudah menyediakan layanan merchant, dimana Anda dapat mengajukan permohonan mesin EDC untuk menerima pembayaran kartu kredit dan debit. Setiap bank memiliki persyaratan masing-masing, begitu pula dengan rincian biaya, dan fasilitas yang ditawarkan pun juga berbeda. Setelah berhasil terdaftar sebagai merchant, pembayaran dari kartu kredit/debit pelanggan akan langsung masuk ke rekening Anda di bank tersebut. Pertimbangkan pilihan Anda dengan cermat dan coba bernegosiasi untuk mendapatkan kontrak yang lebih baik. (terjemahan soal fee/biaya hilang?)
- **Layanan merchant uang elektronik**  
Sama halnya seperti bank, Perusahaan Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) yang menyediakan layanan uang elektronik seperti GoPay, OVO, DANA, dll, juga menyediakan layanan merchant dengan persyaratan dan manfaat yang berbeda-beda.
- **Perangkat point-of-sale dengan fitur pembayaran**  
Point-of-sale (POS) adalah istilah untuk aplikasi kasir untuk membantu operasional dan proses penjualan Anda setiap harinya. Perangkat POS yang paling umum digunakan usaha kecil adalah tablet Android, namun sudah tersedia juga sistem POS di ponsel Android. Kini, sudah banyak perusahaan penyedia jasa POS yang dilengkapi dengan fitur pembayaran. Artinya, bila Anda menjadi merchant penyedia jasa POS tersebut, usaha Anda sudah dapat menerima pembayaran non-tunai yang terintegrasi dengan perangkat POS Anda. Anda tidak perlu mendaftar sebagai merchant bank atau merchant uang elektronik secara terpisah lagi, cukup lewat satu pintu; penyedia jasa POS. Perlu diingat, fasilitas yang lebih baik bisa berarti biaya yang lebih mahal.
- **Online payment gateway (PG)**



Bila Anda berencana berjualan online lewat website Anda sendiri, Anda akan membutuhkan layanan *payment gateway* (PG) agar dapat menerima pembayaran *online* secara *real-time*. *Online payment gateway* merupakan layanan satu pintu, dimana Anda cukup bekerja sama dengan satu PG saja untuk dapat terhubung dan menerima beragam metode pembayaran *online* yang tersedia, seperti kartu debit/kredit, uang elektronik, transfer bank elektronik, dan mBanking. Setiap metode pembayaran biasanya memiliki biaya per transaksi yang berbeda.