

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN OJEK *ONLINE* MAXIM DI KOTA MAKASSAR

DWI ARGY CITRA UTAMI OTOLOMO



**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN OJEK *ONLINE* MAXIM DI KOTA MAKASSAR

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

**DWI ARGI CITRA UTAMI OTOLOMO
A011191114**



Kepada

**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN OJEK ONLINE MAXIM DI KOTA MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh:

DWI ARGI CITRA UTAMI OTOLOMO

A011191114

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Makassar, 7 November 2023

Pembimbing Utama



Prof. Muhammad Amri, Ph.D., SE., MA.

NIP 19660118 199002 1 001

Pembimbing Pendamping



Muhammad Agung Ady Mangilep, SE., M.Si.

NIP 19740315 200312 1 002

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Hasanuddin



Dr. Sabir, SE., M.Si., CWM®

NIP 19740715 200212 1 003

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN OJEK ONLINE MAXIM DI KOTA MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh:

DWI ARGI CITRA UTAMI OTOLOMO
A011191114

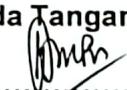
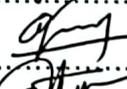
telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi

Pada tanggal 7 November 2023 dan

Dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Panitia Penguji

No. Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1. Prof. Muhammad Amri, Ph.D., SE., MA	Ketua	1..... 
2. Muhammad Agung Ady Mangilep, SE., M.Si.	Sekretaris	2..... 
3. Dr. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si., CPF.	Anggota	3..... 
4. Fitriwati Djam'an, SE., M.Si.	Anggota	4..... 

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Dr. Us Sabir, SE., M.Si., CWM®
NIP 19740715 200212 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dwi Argi Citra Utami Otolomo
NIM : A011191114
Program Studi : Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Hasanuddin
Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan dengan ini bahwa skripsi dengan judul **Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Ojek Online Maxim Di Kota Makassar** adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak cipta pihak lain. Apabila kemudian hari Skripsi karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang dipergunakan dengan cara melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi.

Makassar, 5 Juli 2023

Yang menyatakan,



METERAN
TEMPER
36AAKX708929967

Dwi Argi Citra Utami Otolomo

PRAKATA

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya baik berupa kesehatan maupun kesempatan serta ridha-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Ojek Online Maxim Di Kota Makassar”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat banyak hambatan. Namun berkat bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan, maka besar harapan bahwa skripsi ini dapat diterima dengan baik dan memenuhi kriteria.

Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Kedua orang tua saya yang paling saya cintai, yang telah memberikan dukungan, kasih sayang yang sangat tulus, mendidik dan membesarkan saya hingga sekarang sampai menjadi seperti ini.
2. Bapak Dr. Sabir, SE., M.Si., CWM® selaku Ketua Departemen Ilmu Ekonomi dan Ibu Dr. Fitriwati Djam'an, SE. M.Si. selaku Sekretaris Departemen Ilmu Ekonomi. Terima kasih atas segala bantuan yang senantiasa diberikan hingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
3. Bapak Prof. Muhammad Amri, Ph.D., SE., MA selaku dosen pembimbing utama dan Bapak Muhammad Agung Ady Mangilep, SE., M.Si. selaku dosen

pembimbing pendamping. Terima kasih sebesar-besarnya atas bantuan dari awal penyusunan hingga pada penyelesaian penelitian skripsi ini dan waktu yang telah diberikan ditengah kesibukannya untuk membimbing penulis. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan dan kemudahan dalam segala urusan Bapak dan semoga ilmu yang telah diberikan menjadi amal.

4. Ibu Dr. Sri Undai Nurbayani, SE., M.Si., CPF. dan Ibu Fitriwati Djam'an, SE., M.Si. selaku dosen penguji. Terima kasih atas masukan saran dan kritik yang diberikan kepada penulis sehingga penulis menjadi lebih baik dari sebelumnya.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu pengetahuan, arahan, bimbingan, dan nasihat kepada penulis selama menuntut ilmu di Universitas Hasanuddin.
6. Bapak dan Ibu Pegawai Akademik dan Perpustakaan E-library Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin. Terima kasih atas segala bantuan dalam pengurusan berkas administrasi selama penulis menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi dan Bisnis hingga ujian skripsi.
7. Pihak kantor Maxim Kota Makassar. Terima kasih atas izin yang telah diberikan untuk penulis melakukan penelitian dan kerja samanya dalam penelitian ini.
8. Seluruh responden atau pengemudi ojek motor Maxim di Kota Makassar. Terima kasih sebesar-besarnya telah meluangkan waktu untuk pengisian kuesioner dan membagikan ceritanya maupun berbagi keluh kesahnya selama menjadi pengemudi yang dapat memberikan pengetahuan baru untuk penulis. Semoga bantuan dan kebaikannya dapat menjadi amal ibadah.

9. Sahabat-sahabat saya yang di Gorontalo: Dokter Widya, Ibu Guru Nadia, Tamyel dan Dins. Terima kasih sudah menemani dan *support* yang diberikan untuk penulis.
10. Sahabat-sahabat kuliahku: Ayu Oktoviani, Amelia Pradana Putri, Nur Rahma Amriani, Susan Mirsa Ayu, dan Sutarni. Terima kasih atas segala bantuan, dukungan, dan motivasi selama proses pengerjaan skripsi ini. Semoga pertemanan ini akan terus terjalin hingga kita semua sukses nantinya.
11. Teman-teman Ilmu Ekonomi 2019 (GRIFFINS) yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan bantuan selama kegiatan perkuliahan penulis di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.
12. Teman-Teman KKN Tematik Perhutanan Sosial Soppeng Gel. 108 Posko 3 Desa Bulue. Terima kasih telah menjadi teman seperjuangan dan penyemangat dalam menjalankan KKN di Desa Bulue selama kurang lebih dua bulan.
13. Teruntuk pemilik NIM E051191046 sebagai partner spesial saya, terima kasih telah menemani dan membantu dalam proses mengerjakan skripsi sampai selesai. Terima kasih telah menjadi support system, yang setiap hari meluangkan waktunya dan bersabar menghadapi mood swing penulis selama pengerjaan skripsi.
14. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima kasih atas doa dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Peneliti sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena

itu, peneliti berharap adanya saran dan kritik dari berbagai pihak demi terwujudnya karya yang lebih baik di masa yang akan datang. Semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Makassar, 20 Juni 2023

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dwi Argi Citra Utami Otolomo', with a stylized flourish at the end.

Dwi Argi Citra Utami Otolomo

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PENGEMUDI OJEK ONLINE MAXIM DI KOTA MAKASSAR

Dwi Aрги Citra Utami Otolomo¹

Muhammad Amri²

Muhammad Agung Ady Mangilep³

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengendara motor ojek *online* Maxim di Kota Makassar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan merupakan data primer. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioer yang dibagikan langsung kepada pengemudi dan disebar online menggunakan kuesioner *Google Form*. Teknik ini dilakukan dengan cara memberi pertanyaan kepada responden untuk dijawab. Pada penelitian ini memiliki populasi sebanyak 6951 pengemudi motor Maxim di Kota Makassar. Maka dari itu, peneliti menggunakan tabel Gill et al 2010 dalam Hamed Taherdoost, 2017 sebagai penentuan jumlah sampel. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan tabel yaitu 357 pengemudi yang kemudian dianalisis dengan metode analisis regresi berganda. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pendapatan pengemudi motor ojek online Maxim di Kota Makassar dan variabel independen adalah jumlah orderan, jam kerja, pemakaian BBM, sinyal internet, beban sewa aplikasi dan strategi mencari lokasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah orderan, jam kerja, pemakaian BBM, sinyal internet, beban sewa aplikasi dan strategi mencari lokasi berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pengemudi ojek motor Maxim di Kota Makassar. Secara parsial, jumlah orderan dan beban sewa aplikasi memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar. Sedangkan jam kerja, pemakaian BBM, sinyal internet dan strategi mencari lokasi tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.

Kata Kunci: *Pendapatan ojek online, pengemudi Maxim.*

ABSTRACT

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE INCOME OF MAXIM ONLINE MOTORCYCLE TAXI *DRIVERS* IN MAKASSAR CITY

Dwi Argi Citra Utami Otolomo¹

Muhammad Amri²

Muhammad Agung Ady Mangilep³

This study aims to test and analyze the factors that affect the income of Maxim online motorcycle taxi drivers in Makassar City. This research uses a quantitative approach. The data used is primary data. Data collection in this study used questionnaires distributed directly to drivers and distributed online using a Google Form questionnaire. This technique is done by giving questions to respondents to answer. This study has a population of 6951 Maxim motorcycle drivers in Makassar City. Therefore, researchers used the Gill et al 2010 table in Hamed Taherdoost, 2017 as a determination of the sample size. The number of samples used in this study based on the table is 357 drivers who were then analyzed by multiple regression analysis method. The dependent variable in this study is the income of Maxim online motorcycle taxi drivers in Makassar City and the independent variables are the number of orders, working hours, fuel usage, internet signal, application rental expense and location search strategy. The results showed that the number of orders, working hours, fuel usage, internet signal, application rental expense and location search strategy simultaneously affect the income of Maxim motorcycle taxi drivers in Makassar City. Partially, the number of orders and application rental expenses have a positive influence on the income of Maxim online motorcycle taxi drivers in Makassar City. While working hours, fuel consumption, internet signal and location finding strategy have no influence on the income of Maxim online motorcycle taxi drivers in Makassar City.

Keywords: *Online motorcycle taxi income, Maxim driver.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA	vi
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Pendapatan	12
2.1.2 Transportasi.....	17
2.1.3 Harga	19
2.1.4 Permintaan.....	22
2.1.5 Bahan Bakar Minyak	25
2.1.6 Jam Kerja	26
2.1.7 Strategi	27
2.1.8 Beban Sewa Aplikasi	28
2.2 Tinjauan Teoritis.....	29
2.2.2 Hubungan jam kerja terhadap pendapatan ojek <i>online</i> Maxim	29
2.2.3 Hubungan beban sewa aplikasi terhadap pendapatan ojek <i>online</i> Maxim	

2.2.4 Hubungan pemakaian BBM per hari terhadap pendapatan ojek <i>online</i> Maxim	30
2.2.5 Hubungan sinyal internet terhadap pendapatan ojek <i>online</i> Maxim.....	30
2.2.6 Hubungan strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan tinggi terhadap pendapatan ojek <i>online</i> Maxim.....	31
2.3 Penelitian Terdahulu	31
2.4 Kerangka Penelitian	34
2.5 Hipotesis Penelitian.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	36
3.2 Tempat dan Waktu	36
3.3 Populasi dan Sampel	36
3.4 Jenis dan Sumber Data	37
3.5 Metode Pengumpulan Data	37
3.6 Metode Analisis Data	38
3.7 Definisi Operasional	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Gambaran Umum Objek dan Variabel Penelitian	42
4.1.1 Gambaran Umum Wilayah Kota Makassar	42
4.1.2 Sejarah Singkat Maxim.....	43
4.2 Karakteristik Responden	45
4.3 Deskriptif Statistik.....	49
4.4 Hasil Estimasi Regresi.....	60
4.4.1 Analisis Regresi Berganda.....	60
4.4.2 Uji Hipotesis.....	63
4.5 Pembahasan Hasil Penelitian.....	66
4.5.1 Pengaruh jumlah orderan terhadap pendapatan pengemudi motor ojek <i>online</i> Maxim di Kota Makassar	66
4.5.2 Pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pengemudi motor ojek <i>online</i> Maxim di Kota Makassar	67
4.5.3 Pengaruh pemakaian BBM terhadap pendapatan pengemudi motor ojek <i>online</i> Maxim di Kota Makassar	68

4.5.4 Pengaruh sinyal internet terhadap pendapatan pengemudi motor ojek <i>online</i> Maxim di Kota Makassar	69
4.5.5 Pengaruh beban sewa aplikasi terhadap pendapatan pengemudi motor ojek <i>online</i> Maxim di Kota Makassar	70
4.5.6 Pengaruh strategi mencari lokasi terhadap pendapatan pengemudi motor ojek <i>online</i> Maxim di Kota Makassar	71
BAB V PENUTUP	73
5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar	1.1	Transportasi <i>online</i> yang paling banyak digunakan....	8
Gambar	2.1	Kerangka pikir penelitian.....	35

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perubahan Harga BBM	4
Tabel 1.2 Tarif Baru Ojek <i>Online</i>	5
Tabel 1.3 Rata-rata pendapatan ojek <i>online</i>	9
Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Kota Makassar 2018-2022	43
Tabel 4.2 Data Tingkat Pengambilan Kuesioner	46
Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Responden	46
Tabel 4.4 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir	48
Tabel 4.5 Karakteristik Berdasarkan Jam Kerja	49
Tabel 4.6 Data Jumlah Orderan Responden	50
Tabel 4.7 Nilai Minimum, Nilai Maximum, Nilai Mean, Standar Deviasi Jumlah Orderan	51
Tabel 4.8 Data Jam Kerja	52
Tabel 4.9 Nilai Minimum, Nilai Maximum, Nilai Mean, Standar Deviasi Jam Kerja	53
Tabel 4.10 Data Pemakaian BBM	53
Tabel 4.11 Nilai Minimum, Nilai Maximum, Nilai Mean, Standar Deviasi Pemakaian BBM	55
Tabel 4.12 Data Sinyal Internet	55
Tabel 4.13 Data Beban Sewa Aplikasi	56
Tabel 4.14 Nilai Minimum, Nilai Maximum, Nilai Mean, Standar Deviasi Beban Sewa Aplikasi	57
Tabel 4.15 Data Strategi Mencari Lokasi	58
Tabel 4.16 Data Pendapatan	59
Tabel 4.17 Nilai Minimum, Nilai Maximum, Nilai Mean, Standar Deviasi Pendapatan	60
Tabel 4.18 Uji Koefisien Hari Kerja	61
Tabel 4.19 Koefisien Determinasi	63
Tabel 4.20 Uji T Hari Kerja	64
Tabel 4.21 Uji F Hari Kerja	66

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seperti yang kita ketahui, transportasi memiliki peranan yang sangat penting untuk membantu mobilitas dalam kehidupan manusia. Pengertian transportasi adalah kegiatan pemindahan barang (muatan) dan penumpang dari suatu tempat ke tempat lain (menurut Salim 2000 dalam Nadia Lestari, 2021). Secara umum, transportasi memiliki 2 fungsi yaitu membantu perpindahan arus manusia atau barang dan fungsi menunjang perkembangan pembangunan.

Seiring dengan perkembangan zaman, terjadi peningkatan permintaan jasa transportasi. Salah satu contohnya yang terjadi di Kota Makassar. Kota Makassar merupakan salah satu kota besar yang berada di Indonesia dengan luas wilayah 175.77 km². Jumlah penduduk Kota Makassar setiap tahun mengalami peningkatan. Berdasarkan data statistik tahun 2019 jumlah penduduk Kota Makassar sebesar 1.526.677 jiwa naik sebesar 18.523 jiwa dari tahun sebelumnya. Sehingga kepadatan penduduk di Kota Makassar tahun 2019 mencapai 8.686 jiwa/km². Hal ini menjadi salah satu penyebab meningkatnya kebutuhan masyarakat akan mobilitas dari moda baik angkutan umum maupun kendaraan pribadi guna mendukung sarana perjalanan. Dengan banyaknya pendatang dari berbagai Kota baik sebagai wisatawan, pencari kerja maupun pelajar, membuat Kota Makassar menjadi pilihan yang berpotensi dalam pengembangan bisnis transportasi karena kebutuhan mobilitasnya semakin tinggi. Hal yang membuat berbagai perusahaan di bidang transportasi mencari cara untuk meningkatkan pelayanan mereka agar dapat menarik lebih banyak

konsumen. Salah satu caranya yaitu dengan memanfaatkan perkembangan ilmu pengetahuan (teknologi) yang ada untuk membuat suatu aplikasi yang didalamnya terdapat berbagai macam fitur salah satunya seperti fitur layanan transportasi. Hal ini tentu saja membuat transformasi pada transportasi yang awalnya penumpang harus menunggu transportasi yang lewat atau mendatangi langsung tempat transportasi tersebut, sekarang penumpang bisa menunggu dimana saja kemudian pengemudi yang telah dipesan lewat aplikasi akan menjemputnya lalu pengemudi akan mengantar ke lokasi sesuai tujuan penumpang. Jenis transportasi ini disebut transportasi *online*, dimana penggunaannya perlu menggunakan aplikasi dan jaringan internet untuk menjalankannya.

Jaringan internet merupakan salah satu bagian terpenting dalam transportasi *online* karena jaringan internet memiliki fungsi menghubungkan pihak pengemudi ke pengguna layanan melalui aplikasi. Tanpa jaringan internet pengguna layanan tidak dapat melakukan pemesanan layanan transportasi ojek *online*. Hal ini juga berlaku untuk pihak pengemudi, dimana tanpa jaringan internet orderan layanan tidak akan masuk ke pihak pengemudi ojek *online* sehingga hal ini dapat mengurangi pendapatan. Semakin sedikit jumlah orderan yang didapatkan maka keuntungan yang didapatkan pengemudi ojek *online* juga akan berkurang. Seperti pada hasil penelitian yang dilakukan Anggit Septiawan Hartadi dan Rusdiansyah (2019) yang berjudul "Pengaruh Tarif, Jam Kerja dan Jumlah Orderan Terhadap Pendapatan *Driver* Go-Jek di Kota Banjarmasin" menyatakan bahwa jumlah orderan secara individual (parsial) berpengaruh positif terhadap pendapatan *driver* GO-JEK di Kota Banjarmasin.

Selain jaringan internet, jumlah orderan juga dapat dipengaruhi jam kerja pengemudi. Semakin lama pengemudi ojek *online* bekerja maka peluang

bertambahnya jumlah orderan juga semakin tinggi. Menambah jam kerja merupakan salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan karena jumlah orderan yang masuk dapat bertambah. Jam kerja pengemudi ojek *online* ini sangat fleksibel karena jam operasional aplikasi 24 jam sehari dan untuk jam operasional pengemudi dapat ditentukan sesuai keinginan. Seperti pada penelitian yang dilakukan Metusalak Elton Wanda dan Agus Prasetyanta (2021) dengan judul “Analisis Pengaruh Pengalaman Kerja, Jam Kerja, dan Jumlah Orderan terhadap Pendapatan *Driver* Ojek *Online* Di Kota Yogyakarta”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Zaman sekarang sudah banyak perusahaan jasa transportasi berbasis *online* sehingga adanya persaingan. Persaingan ini terjadi tidak hanya antar perusahaan, tetapi juga antar pengemudi. Oleh karena itu, pengemudi membutuhkan cara agar bisa memaksimalkan pendapatan dari pelayanan jasa transportasi yang dilakukan. Salah satu strateginya yaitu mencari lokasi dengan jumlah permintaan yang tinggi. Saat pengemudi berada di lokasi dengan jumlah permintaan yang tinggi, maka mereka dapat menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi karena peluang bertambahnya jumlah orderan dapat meningkat. Strategi ini dapat dilakukan dengan cara mencari tau daerah-daerah dengan permintaan yang tinggi pada waktu tertentu. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mencari informasi tentang daerah tersebut. Misalnya di daerah yang memiliki permintaan jasa transportasi yang tinggi di malam hari. Pengemudi dapat memanfaatkan informasi ini dengan mendatangi sekitar daerah tersebut di malam hari untuk mencari penumpang. Cara lain untuk melakukan strategi ini yaitu dengan observasi dan pengalaman kerja. Jika pengemudi melihat keramaian di suatu lokasi pada waktu atau hari tertentu, maka pengemudi dapat

memanfaatkan ini untuk mencari penumpang di daerah tersebut di hari dan waktu tersebut. Strategi ini dapat membantu pengemudi ojek *online* untuk memaksimalkan pendapatan.

Alat transportasi seperti yang digunakan pengemudi ojek *online* tentu saja memerlukan yang namanya bahan bakar minyak (BBM) agar dapat berjalan. Banyaknya transportasi di negara ini membuat permintaan Bahan Bakar Minyak tinggi. Bahan bakar minyak (BBM) adalah komoditas yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam aktivitas ekonomi. Akan tetapi BBM juga merupakan salah satu jenis sumberdaya alam yang tidak dapat diperbaharui yang berarti jika dipakai secara terus menerus maka akan habis. Sejah ini pemerintah senantiasa menjaga harga bahan bakar minyak (BBM) di negara ini agar tetap stabil dan dapat dijangkau oleh masyarakat, akan tetapi masalah bahan bakar minyak (BBM) masih menjadi masalah besar yang hingga kini menjadi topik utama. Pada tanggal 3 September 2022, pemerintah secara resmi mengumumkan kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) subsidi dan non subsidi. Berikut merupakan perubahan harga yang dilakukan oleh pemerintah yang juga dapat kita lihat di berita televisi maupun sosial media.

Tabel 1.1 Perubahan harga BBM

Jenis Bahan Bakar	Harga Baru (Rp)	Harga Lama (Rp)
Pertalite	10,000	7,650
Bio Solar	6,800	5,150
Pertamax	14,500	12,500

Sumber : Kementerian keuangan RI

Dari tabel diatas dapat dilihat harga Pertalite mengalami kenaikan dari Rp. 7.650 menjadi Rp.10.000, Bio Solar dari Rp.5.150 menjadi Rp.6.800 dan

Pertamax dari Rp.12.500 mejadi Rp.14.500. Adanya kenaikan bahan bakar minyak (BBM) ini dapat membuat biaya operasional yang dikeluarkan pengemudi semakin banyak. Pembelian bahan bakar minyak (BBM) ini membuat pendapatan pengemudi berkurang.

Selain itu, setelah pemerintah mengumumkan kenaikan harga bahan bakar minyak beberapa waktu lalu harga kargo ojek *online* juga ikut mengalami kenaikan. Pemerintah melalui Kementerian Perhubungan menetapkan tarif baru ojek *online* untuk semua zona. Ketetapan tersebut berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan (Kepmenhub) Nomor KP 667 Tahun 2022 Tentang Pedoman Perhitungan Biaya Jasa Penggunaan Sepeda Motor. Berikut merupakan tarif baru yang ditetapkan pemerintah :

Tabel 1.2 Tarif Baru ojek *online*

Keterangan	ZONA I		ZONA II		ZONA III	
	Sebelum (Rp)	Sesudah (Rp)	Sebelum (Rp)	Sesudah (Rp)	Sebelum (Rp)	Sesudah (Rp)
Biaya jasa batas bawah	1.850/Km	2.000/Km	2.250/Km	2.550/Km	2.100/Km	2.300/Km
Biaya jasa batas atas	2.300/Km	2.500/Km	2.650/Km	2.800/Km	2.600/Km	2.750/Km
Biaya jasa minimal	7.000-10.000	8.000-10.000	9.000-10.500	10.200-11.200	7.000-10.500	9.200 - 11.000

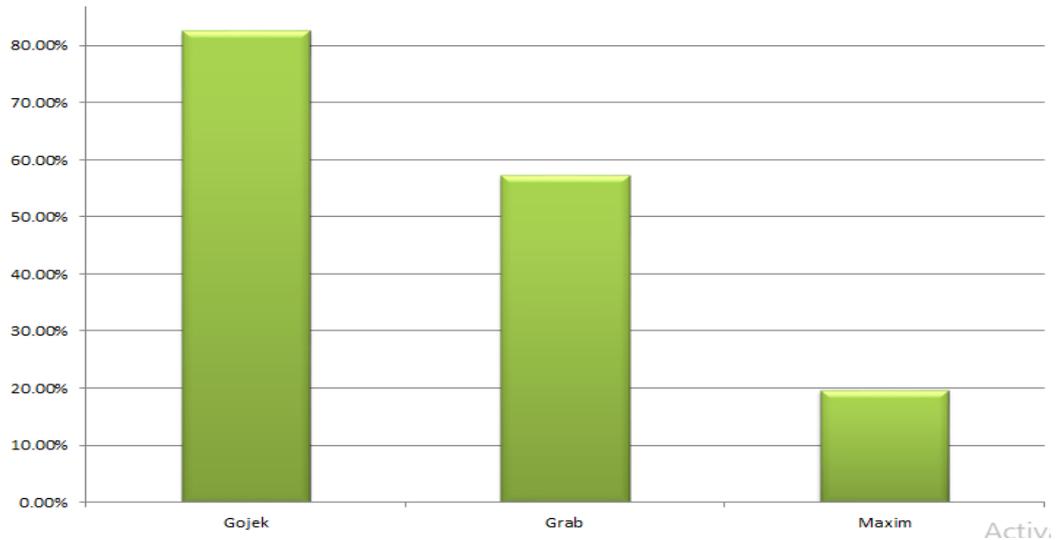
Sumber : Kementerian Perhubungan

Batas bawah adalah harga jasa terendah yang digunakan sebagai dasar untuk menetapkan tarif jarak minimum (paling dekat). Sampai saat ini, jarak tempuh yang harus dibayarkan penumpang dengan tarif batas bawah adalah 4 km. Sebaliknya, batas atas adalah harga jasa tertinggi untuk menetapkan tarif dengan jarak maksimum (paling jauh). Penetapan ini dapat meminimalisir risiko menjulangnya tarif ojek *online* di luar batasan. Pada tabel diatas, zona I mengalami kenaikan sebesar 8% hingga 8,7%. Penetapan ini berlaku di Sumatra, Jawa (selain Jakarta, bogor, depok, tangerang, bekasi) dan Bali. Pada zona II mengalami kenaikan sebesar 6% sampai 13,33%. Penetapan ini berlaku di Jakarta, bogor, depok, tangerang, dan bekasi. Sedangkan Zona III mengalami kenaikan sebesar 5,7% hingga 9,5%. Penetapan ini berlaku di Kalimantan, Sulawesi, Nusa Tenggara dan sekitarnya, Maluku dan Papua. Untuk biaya jasa minimal disesuaikan berdasarkan jarak 4 kilometer pertama.

Pemerintah membuat aturan ini untuk menyesuaikan dengan kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM). Akan tetapi hal ini tetap membuat para pengemudi ojek *online* dilema, sebab kini beban operasional dan tarif tidak sebanding dengan kenaikan harga bensin. Para pengemudi ojek *online* pun mengeluh dan tetap melakukan protes karena jumlah penumpang yang menurun imbas kenaikan harga kargo, kenaikan harga yang membuat tipisnya keuntungan. Seperti halnya unjuk rasa pengemudi ojek *online* yang terjadi di Makassar. Selain itu, naiknya harga bahan bakar ini membuat pemerintah mengeluarkan peraturan baru terkait biaya sewa. Pemerintah menurunkan besaran biaya tidak langsung berupa biaya sewa penggunaan aplikasi dari 20% menjadi 15% (paling tinggi). Potongan biaya yang dikenakan pihak aplikasi ke pengemudi membuat pendapatan pengemudi berkurang. Pendapatan yang diperoleh para *driver* dipotong berdasarkan persentase setiap orderan yang

masuk. Setelah *driver* berhasil menyelesaikan orderan, upah mereka akan dihitung dengan sistem bagi hasil, yaitu 90% untuk *driver* dan 10% untuk Maxim.

Beberapa contoh perusahaan transportasi berbasis *online* yang ada di Indonesia yaitu Grab, Gojek dan Maxim. Ketiga perusahaan ini sama-sama menyediakan layanan jasa transportasi tetapi memiliki sistem penghasilan yang berbeda untuk pengemudinya. Menurut survey awal yang telah dilakukan peneliti, Grab dan Gojek menggunakan sistem pembagian hasilnya yang dihitung dari persentase yang didapatkan dari orderannya yaitu kisaran 20%-30%. Sedangkan untuk Maxim menggunakan sistem pembagian hasilnya yang dihitung dari persentase yang didapatkan dari orderannya yaitu 10% atau pembagiannya dengan Maxim yaitu 90:10. Misalkan seorang pengemudi mendapat orderan sebesar Rp.100.000. Maka pengemudi akan mendapatkan penghasilan sebesar Rp.90.000 dan selebihnya untuk pihak Maxim. Pengemudi Maxim tentu saja mendapatkan keuntungan yang lebih dari system pembagian penghasilan ini, akan tetapi menurut CNBC Indonesia (2023) tarif di Maxim lebih murah sekitar Rp 5.000-15.000 dibanding Grab dan Gojek. Di Maxim tarif yang muncul sebesar Rp 34.200, Grab Rp 40.000, dan Gojek Rp 49.000. Hal ini tentu saja mempengaruhi pendapatan yang didapatkan pengemudi terutama pengemudi Maxim yang protes karena menganggap tarif ini tidak sebanding dengan biaya operasional dan lain-lain. Selain itu, jangkauan *driver* Gojek dan Grab lebih besar karena sudah lebih dulu menguasai pasar di Indonesia dan jumlah pengguna aplikasi Grab dan Gojek yang aktif juga lebih banyak daripada pengguna Maxim. Hal ini dapat dilihat dari hasil survey indef mengenai transportasi *online* yang paling banyak digunakan.



Sumber: DataIndonesia.id

Gambar 1.1 Transportasi *online* yang paling banyak digunakan

Menurut hasil survei Indef, Gojek menjadi layanan ojek *online* favorit masyarakat Indonesia. Tercatat ada 82,2% responden yang menggunakan layanan milik PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk tersebut meski memiliki aplikasi lainnya. Sebanyak 57,3% responden menggunakan layanan ojek *online* dari Grab. Kemudian, ada 19,60% responden yang memakai layanan ojek *online* dari Maxim. Semakin banyak pengguna aplikasi maka otomatis kesempatan untuk mendapatkan orderan akan lebih besar yang dapat membuat penghasilan bertambah. Selain tarif yang rendah dan jumlah pengguna yang masih terbilang sedikit dibandingkan Grab dan Gojek, promo yang diberikan Maxim untuk penggunaanya juga masih kurang sehingga hal ini dapat mempengaruhi penggunaanya untuk menggunakan Grab atau Gojek yang memiliki tawaran promo. Maka dari itu pendapatan pengemudi Maxim dapat lebih rendah daripada pengemudi dari perusahaan lain. Sebagai contoh dapat dilihat dari tabel perbandingan pendapatan pengemudi Maxim dan Gojek yang diambil dari penelitian Savinathul Nadzah, dkk.

Tabel 1.3 Rata-rata pendapatan ojek *online*

Keterangan	Rata-rata pendapatan Gojek (Rp)	Rata-rata pendapatan Maxim (Rp)
Rata-rata pendapatan per hari	136,000	125,000
Rata-rata pendapatan perbulan	3,500,000	2,943,750

Sumber : Savinathul dkk, 2022

Dari tabel diatas dapat dilihat pendapatan per hari *driver* Gojek adalah Rp.136,000 dan rata-rata pendapatan per bulan *driver* Gojek adalah Rp.3,500,000. Untuk total rata-rata pendapatan per hari *driver* Maxim Rp.114,000 dan rata-rata pendapatan per bulan *driver* Maxim adalah Rp2,387,500. Ini berarti bahwa rata-rata pendapatan yang dihasilkan dari *driver* Gojek lebih banyak daripada pendapatan *driver* Maxim. Pendapatan yang lebih rendah ini dapat menjadi permasalahan bagi para pengemudi Maxim. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk dijadikan masukan dalam pemecahan masalah terhadap pendapatan pengemudi Maxim.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti ingin meneliti bagaimana pengaruh jumlah orderan, jam kerja, pemakaian bahan bakar minyak (BBM), jaringan internet, beban sewa aplikasi dan strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan tinggi terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar. Penelitian ini diawali dengan membagikan kuesioner secara langsung maupun melalui *link Google Form* yang dibagikan kepada pengemudi Maxim.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan dalam latar belakang tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan ojek *online* Maxim di Kota Makassar, maka masalah yang diangkat pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana pengaruh jumlah orderan terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar?

2. Bagaimana pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar?
3. Bagaimana pengaruh pemakaian BBM per hari terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar?
4. Bagaimana pengaruh sinyal internet terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar?
5. Bagaimana pengaruh beban sewa aplikasi terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar?
6. Bagaimana pengaruh strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan tinggi terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh jumlah orderan terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.
3. Untuk mengetahui pengaruh pemakaian BBM per hari terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.
4. Untuk mengetahui pengaruh sinyal internet terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.
5. Untuk mengetahui pengaruh beban sewa aplikasi terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.

6. Untuk mengetahui pengaruh strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan tinggi terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Penelitian yang telah diuji ini dapat dijadikan masukan untuk perusahaan Maxim dalam membuat kebijakan mengenai biaya sewa aplikasi.
2. Dapat dijadikan acuan bagi penelitian serupa, khususnya mengenai pengaruh jam kerja, jumlah orderan, penggunaan BBM, sinyal internet, strategi mencari lokasi dan beban sewa aplikasi terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim di Kota Makassar.
3. Dapat dijadikan masukan untuk pemerintah dalam pemecahan masalah mengenai pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pendapatan

Pendapatan memiliki berbagai pengertian yang telah dikemukakan oleh para ahli. Pendapatan adalah hasil yang sangat penting yang didapatkan dari aktivitas-aktivitas perusahaan seperti menjual barang atau jasa dan kegiatan ekonomi lainnya dalam suatu periode. Hal ini merupakan tujuan dari perusahaan. Menurut Harnanto 2019 dalam Gauk, Ahmad, & M, 2020 pendapatan adalah bertambahnya atau naiknya asset dan berkurangnya atau menurunnya liabilitas atau utang perusahaan yang harus dilunasi berupa uang atau pelayanan yang merupakan akibat dari aktivitas ekonomi seperti penjualan barang dan jasa kepada konsumen atau masyarakat. Sedangkan menurut Mardiasmo dalam Amanda, 2017 pendapatan adalah tiap tambahan kemampuan ekonomis yang didapatkan atau diterima wajib pajak yang berasal dari dalam maupun luar negeri yang dapat digunakan untuk menambah kekayaan wajib pajak yang bersangkutan dengan bentuk dan nama apapun. Selain itu, yang termasuk pendapatan adalah sebagai berikut :

1. Keuntungan atau *profit* usaha. Pendapatan yang berasal dari keuntungan atau *profit* usaha adalah pendapatan yang diperoleh dari pengurangan penjualan barang dengan biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang tersebut seperti biaya tenaga kerja, biaya penjualan dan biaya-biaya lainnya.

2. Hadiah yang berupa uang atau barang yang berasal dari undian, penghargaan, pekerjaan dan lain-lain
3. Imbalan yang berkaitan dengan pekerjaan seperti gaji, bonus, komisi, upah dan imbalan lainnya.
4. Biaya yang diterima kembali atas pembayaran pajak yang telah dibebankan. Hal ini dapat terjadi disebabkan adanya kesalahan perhitungan pajak yang telah dilakukan.
5. Pengembalian utang kredit berupa bunga. Termasuk pendapatan jika dikembalikan setiap kelebihan pengembalian piutang dari jumlah uang yang dipinjamkan kepada orang lain.
6. Sewa. Sewa adalah pemindahan hak guna kepada orang lain dari pemiliknya dalam kurun waktu yang telah ditentukan.
7. *Royalty*. *Royalty* adalah pendapatan atau uang jasa yang diterima dari balas jasa yang dibayarkan orang lain terhadap hak cipta yang digunakan orang tersebut.
8. Pembagian sisa hasil usaha (SHU) dan deviden. Pendapatan yang dimaksudkan adalah pendapatan dari pembagian laba perusahaan yang sebanding dengan modal yang ditanamkan
9. Laba dari pembebasan utang
10. Pembayaran atau penerimaan berkala
11. Keuntungan yang didapat dari selisih kurs mata uang asing

Sumber Pendapatan

Selain memperoleh pendapatan atau *revenue* dari kegiatan utama, suatu perusahaan juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lain. Maka dari itu pendapatan dapat dibedakan menjadi 2 yaitu *operating revenue* atau pendapatan operasional dan *non-operating*

revenue atau pendapatan non operasional. *Operating revenue* atau pendapatan operasional adalah hasil yang diperoleh langsung dari kegiatan operasional di suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan operasional ini adalah ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadi laba. Sedangkan *non-operating revenue* atau pendapatan non operasional adalah pendapatan yang didapatkan oleh perusahaan yang tidak memiliki hubungan dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan tersebut.

Selain itu, sumber pendapatan juga dapat dibedakan dengan cara melihat sumber angka pendapatan nasional. Sumber pendapatan ini dibagi dalam beberapa sektor, yaitu:

1. Perdagangan. Perdagangan ini contohnya ekspor-impor, pedagang eceran, pedagang besar dan lainnya.
2. Pertanian. Pertanian ini contohnya petani buah-buahan, perikanan dan lain-lain
3. Industri. Industri ini contohnya marmer, batik dan lainnya.
4. Transportasi. Transportasi ini contohnya taksi, angkutan laut, travel, angkutan udara dan lain-lain
5. Pertambangan. Pertambangan ini contohnya minyak tanah, gas bumi, dan lain-lain
6. Jasa konstruksi. Jasa konstruksi ini contohnya kontraktor dan lain-lain
7. Jasa-jasa. Jasa-jasa ini contohnya pembengkelan, konsultasi hukum, restoran dan lain-lain.
8. Telekomunikasi. Telekomunikasi ini contohnya jasa telpon dan lain-lain.
9. Pariwisata, seni, dan budaya seperti objek wisata dan hasil seni.

Penggolongan Pendapatan

Secara umum pendapatan dapat digolongkan menjadi 3 yaitu :

1. Pendapatan yang diperoleh dari usaha sendiri. Hal ini merupakan nilai keseluruhan atau total dari hasil produksi yang dikurangi dengan beban atau biaya-biaya yang dibayar. Ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja yang bersal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa capital milik pribadi dan semua biaya ini tidak diperhitungkan
2. Upah dan gaji. Imbalan yang didapatkan setelah kita menyelesaikan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
3. Pendapatan yang didapatkan dari usaha lain. Pendapatan yang didapatkan tanpa mencurahkan tenaga kerja dan biasanya merupakan pendapatan sampingan seperti pendapatan dari biaya sewa asset yang dimiliki seperti rumah atau bareng, bunga utang, dan lainnya.

Jenis-jenis Pendapatan

Besar kecilnya modal yang digunakan sangat berpengaruh pada besar kecilnya usaha yang akan dilakukan. Jenis pendapatan berdasarkan cara perolehannya dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:

1. Pendapatan bersih. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang didapatkan setelah dikurangi dengan pengeluaran dan biaya-biaya lainnya.
2. Pendapatan Kotor. Pendapatan yang didapatkan sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya lain disebut dengan pendapatan kotor.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Selain sumber, penggolongan dan jenis-jenis, ada juga faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan. Faktor-faktor ini ialah:

- 1) Motivasi. Motivasi atau dapat juga dikatakan dorongan ini mempengaruhi jumlah penghasilan yang didapatkan. Semakin besar motivasi atau dorongan untuk melakukan pekerjaan, semakin besar juga penghasilan yang didapatkan.
- 2) Keuletan bekerja. Keuletan juga dapat diartikan sebagai ketekunan, keberanian untuk menghadapi tantangan yang ada. Saat kita gagal, maka kegagalan ini bisa kita jadikan bekal untuk meniti kearah keberhasilan dan kesuksesan.
- 3) Kesempatan kerja yang tersedia. Kita bisa mendapatkan banyak penghasilan yang diperoleh dari hasil kerja jika kesempatan kerja yang ada semakin banyak.
- 4) Modal. Besar kecilnya modal yang digunakan sangat mempengaruhi besar kecilnya usaha yang akan dilakukan.
- 5) Kecakapan dan keahlian. Jika kecakapan dan keahlian kita tinggi, ini dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang kemudian akan mempengaruhi penghasilan kita.

Banyaknya perusahaan penyedia layanan transportasi *online* membuat Maxim harus bersaing. Semakin banyak jumlah pengemudi ojek *online* membuat penghasilan pengemudi menurun. Hal ini merupakan salah satu permasalahan yang sempat membuat banyak pengemudi maxim mengeluh dan melakukan demonstrasi, yaitu pendaftaran *online* bagi calon pengemudi baru yang ingin bergabung. Pengemudi menganggap jumlah pengemudi sudah tidak seimbang dengan jumlah

penumpang sehingga mereka mendesak pengelola untuk melakukan penutupan pendaftaran *online*. Adapun hal lain yang menjadi tuntutan pengemudi *online* Maxim, seperti perbaikan *maps* aplikasi dan tarif yang tidak sesuai dengan regulasi yang ada di peraturan pemerintahan. Hal ini membuat keuntungan yang didapatkan pengemudi ojek *online* Maxim berkurang. Akan tetapi, ada beberapa hal yang dapat membuat membuat penghasilan pengemudi ojek *online* bertambah. Salah satunya yaitu berburu orderan di jam sibuk. Pada saat jam sibuk di daerah-daerah tertentu, permintaan layanan ojek *online* meningkat. Hal ini dapat dimanfaatkan pengemudi ojek *online* untuk memaksimalkan penghasilannya.

2.1.2 Transportasi

Pengertian Transportasi

Seperti yang ketahui, transportasi merupakan kegiatan yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor seperti faktor keadaan geografi dan faktor-faktor lainnya. Permintaan akan jasa transportasi disebut sebagai permintaan turunan karena transportasi barang atau manusia biasanya bukanlah tujuan akhir. Dengan demikian permintaan transportasi akan ada jika terdapat faktor-faktor pendorongnya, artinya permintaan jasa transportasi tidak berdiri sendiri karena dibaliknya ada kepentingan yang lain.

Transportasi menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) adalah pemindahan barang menggunakan berbagai jenis kendaraan sesuai dengan kemajuan teknologi. Kata transportasi sendiri merupakan kata yang berasal dari bahasa latin yaitu *transportare*, dimana *trans* berarti seberang atau sebelah lain dan *portare* berarti mengangkut atau

membawa. Jadi transportasi adalah mengangkat atau membawa sesuatu ke tempat lain. Secara umum transportasi adalah usaha pemindahan barang maupun manusia dari suatu tempat atau lokasi awal ke tempat lain atau lokasi tujuan dengan menggunakan wahana yang digerakkan oleh mesin atau manusia, dimana transportasi ini berfungsi untuk memudahkan manusia melakukan aktivitas sehari-hari.

Tujuan Transportasi

Adapun tujuan transportasi untuk mendukung perkembangan ekonomi nasional yaitu sebagai berikut:

- 1) Membangun industri nasional yang bisa menghasilkan devisa dan mensuplai pasaran negeri, menciptakan dan menjaga tingkat kesempatan kerja bagi masyarakat.
- 2) Menambah penerimaan nasional serta distribusi penduduk yang merata.
- 3) Menambah jumlah barang dan jasa serta jenisnya yang dapat dihasilkan pada industri, konsumen dan pemerintah.

Dasar Hukum Layanan Transportasi Berbasis Aplikasi *Online*

Munculnya berbagai perusahaan transportasi berbasis aplikasi membuat pemerintah menetapkan aturan hukum yang berbeda mengenai perlindungan konsumen dan perlindungan bagi penyedia layanan atau pengemudi yang mengakibatkan terjadinya persaingan tidak sehat diantara perusahaan transportasi. Sebelumnya perusahaan jasa transportasi *online* ini diatur dalam surat pemberitahuan No: UM.3012/1/21/Phb/2015 Tanggal 9 November 2015 yang dikeluarkan oleh Menteri Perhubungan Republik Indonesia Bapak Ignasius Jonan. Namun peraturan ini menuai pro kontra yang mengakibatkan adanya perdebatan

kepentingan transportasi *online* dan transportasi konvensional. Hal ini membuat pemerintah menerbitkan regulasi terbaru untuk menengahi konflik yang terjadi dikalangan masyarakat yang terkait dengan taksi *online*. Regulasi terbaru ini diterbitkan pemerintah melalui Menteri Perhubungan dan Komisi V DPR RI mengenai transportasi umum, yakni melalui Peraturan Menteri Perhubungan (Pemenhub) No.32 tahun 2016 tentang penyelenggaraan angkutan orang dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek. Contohnya seperti taksi, angkutan yang dicarter, layanan taksi *online* dan lain-lain. Aturan ini juga mengatur perusahaan jasa transportasi berbasis aplikasi *online* harus memiliki izin yang dikenakan Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) dan perusahaan jasa tersebut harus berbadan hukum Indonesia.

2.1.3 Harga

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), harga adalah nilai suatu barang yang ditetapkan dalam bentuk uang. Secara umum harga adalah salah satu variabel pemasaran yang wujud nilai jasa atau nilai barang dalam satuan uang yang diberikan pada apa yang dipertukarkan atau dengan kata lain kekuatan membeli untuk mencapai manfaat dan kepuasan. Nilai tukar dari jasa atau barang tersebut bisa semakin tinggi jika semakin tinggi juga manfaat atau kepuasan yang dapat dirasakan. Dari sisi pengusaha atau produsen harga merupakan pendapatan, sedangkan dari sisi konsumen harga merupakan suatu pengorbanan yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan suatu produk yang diinginkan dengan tujuan memenuhi kebutuhan dari konsumen.

Dalam menafsirkan pengertian tentang harga tentu mempunyai banyak penafsiran. Berikut merupakan beberapa penafsiran mengenai harga:

1. Menurut Murti dan John dalam Nisa C. U., 2020 harga adalah satu-satunya unsur yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya yaitu bauran pemasaran (*marketing mix*) menunjukkan biayanya.
2. Menurut Kotler dalam Achmad, 2016 *price* atau harga adalah bagian dari elemen *marketing mix* yaitu harga, saluran dan promosi, produk, yang mana ini dikenal dengan istilah empat P (*Price, Product, Place* dan *Promotion*).
3. Menurut Ridwan Iskandar Sudayat dalam Nisa C. U., 2020 *price* atau harga adalah tingkat pertukaran barang dengan barang lain.
4. Menurut Basu Swastha dan Irawan *price* atau harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk memperoleh sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.
5. Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani dalam Achmad, 2016 menyatakan bahwa istilah *price* atau harga dalam bisnis jasa bisa memiliki berbagai sebutan. Contohnya universitas atau perguruan tinggi menggunakan SPP, bank menggunakan istilah biaya servis atau *service charge*, konsultan profesional menggunakan istilah *fee*, jasa angkutan umum menggunakan istilah tarif, bangunan seperti apartemen menggunakan istilah sewa, asuransi menggunakan istilah premi dan istilah-istilah lainnya yang ada.

6. Menurut Buchari Alma dalam Achmad, 2016 *price* atau harga adalah sejumlah uang yang dipakai untuk menilai dan mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan oleh konsumen..

Tahap-tahap Penetapan Harga

Bagi setiap pengusaha atau perusahaan, menetapkan harga selalu menjadi masalah padahal ini merupakan hal yang penting. Hal ini dikarenakan penetapan harga bukanlah wewenang atau kekuasaan yang mutlak dari perusahaan atau pengusaha tersebut. Penetapan harga ini dapat membuat hasil yang diterima dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Sampai saat ini penetapan harga masih menjadi masalah bagi banyak perusahaan yang kurang bisa menangani masalah ini. Seperti yang kita ketahui, harga dapat mempengaruhi tingkat keuntungan, tingkat penjualan dan pangsa pasar yang dapat dicapai perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena harga menghasilkan penerimaan penjualan.

Pada transportasi *online*, penetapan harga atau tarif diatur berdasarkan ketentuan peraturan pemerintah. Kemudian masing-masing perusahaan akan menetapkan harga atau tarif sesuai dengan ketentuan. Biasanya harga atau tarif yang ditetapkan setiap perusahaan berbeda-beda. Dalam hal penentuan tarif atau biaya yang dikenakan oleh setiap perusahaan ojek *online* tentunya memiliki strategi masing-masing dalam menarik pengguna untuk memakai jasa aplikasinya. Contohnya seperti gojek dan grab yang memberikan berbagai promo-promo yang menarik untuk menarik pelanggan, sebaliknya aplikasi maxim memang cenderung kurang memberikan promo-promo akan tetapi tarif yang dikenakan sudah terbilang lebih rendah dibandingkan aplikasi penyedia jasa ojek *online* yang lain.

2.1.4 Permintaan

Secara umum pengertian permintaan adalah keinginan masyarakat atau konsumen untuk membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode tertentu. Sedangkan dalam ilmu ekonomi permintaan mempunyai arti selalu menunjukkan pada suatu hubungan tertentu antara jumlah produk yang mau dibeli konsumen dan harga produk tersebut. Dalam menafsirkan pengertian tentang permintaan tentu mempunyai banyak penafsiran. Berikut merupakan beberapa penafsiran mengenai pengertian permintaan:

1. Permintaan adalah jumlah dari suatu barang yang mau dan dapat dibeli atau mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga dalam periode waktu tertentu dengan pandangan hal lainnya tetap sama ceteris paribus (Gilarso, 2001 dalam Arief Budiarto, 2013).
2. Menurut Sugiarto (2002) menyatakan permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang diminta oleh pasar. Pernyataan ini berasal dari asumsi bahwa tiap manusia mempunyai kebutuhan. Hal ini menyebabkan terciptanya permintaan barang untuk memenuhi kebutuhan manusia.
3. Menurut Vincent Gaspersz menyatakan bahwa permintaan (*demand*) adalah kuantitas atau banyaknya barang atau jasa yang rela dan mampu dibeli oleh konsumen selama periode tertentu berdasarkan keadaan tertentu.
4. Menurut Ritonga (2009) berpendapat bahwa permintaan adalah jumlah atau banyaknya barang atau jasa yang dibeli dalam berbagai situasi dan tingkat harga tertentu. Pendapat ini mengatakan bahwa semakin tinggi atau semakin mahal harga suatu barang maka akan

semakin sedikit permintaannya. Sebaliknya jika semakin rendah atau semakin murah harga suatu barang maka akan semakin banyak permintaan barang atau jasa tersebut.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi permintaan terhadap suatu barang. Faktor-faktor tersebut yaitu (Suprayitno: 2008,61-62):

1. Harga barang itu sendiri. Banyak atau sedikitnya jumlah barang atau jasa yang diminta dipengaruhi oleh naik atau turunnya harga atas barang atau jasa tersebut. Jadi jika harga barang tersebut makin mahal atau naik maka jumlah barang yang diminta akan berkurang atau turun. Sebaliknya jika harga suatu barang lebih murah atau turun maka jumlah barang yang diminta akan bertambah atau naik.
2. Pendapatan masyarakat. Daya beli masyarakat dapat dicerminkan dari pendapatan masyarakat. Daya beli masyarakat ini dapat mempengaruhi jumlah permintaan. Nyatanya, pendapatan mempengaruhi permintaan terhadap barang. Menurut Lukman (2007) jika pendapatan naik maka dapat mengakibatkan permintaan barang inferior turun. Sedangkan pada barang normal jika pendapatan naik maka akan meningkatkan permintaan akan barang tersebut.
3. Intensitas kebutuhan. Jumlah permintaan juga dapat dipengaruhi oleh penting tidaknya dan mendesak tidaknya kebutuhan konsumen terhadap barang atau jasa. Contohnya kebutuhan primer lebih penting daripada kebutuhan sekunder. Kebutuhan sekunder lebih penting daripada kebutuhan tersier. Sehingga membuat pengaruhnya pada jumlah permintaan berbeda.

4. Distribusi pendapatan. Jika pendapatan masyarakat semakin merata, maka jumlah permintaan juga dapat semakin meningkat. Sebaliknya jika pendapatan masyarakat tidak merata atau hanya diterima oleh kalangan atau kelompok tertentu maka secara keseluruhan jumlah permintaan akan turun.
5. Pertambahan penduduk. Jumlah permintaan dapat dipengaruhi oleh jumlah penduduk. Semakin banyak penduduk maka jumlah permintaanpun semakin meningkat.
6. *Taste* atau selera. Jumlah permintaan pada suatu barang dapat dipengaruhi oleh faktor selera (*taste*) tanpa melihat keadaan uang belanja yang dimiliki.
7. Harga barang lain. Kaitan antara suatu barang dengan jenis barang lainnya dapat dibedakan menjadi tiga golongan barang, yaitu :
 - Barang substitusi atau barang pengganti adalah suatu barang yang dapat menggantikan barang lainnya dengan catatan barang pengganti tersebut dapat menggantikan fungsinya. Hal ini dapat membuat harga barang pengganti mempengaruhi permintaan barang yang dapat digantikannya tersebut. Jika harga barang pengganti turun atau lebih murah, maka permintaan akan barang yang digantikannya akan mengalami penurunan atau berkurang
 - Barang komplementer atau barang pelengkap adalah barang yang digunakan atau dikonsumsi secara bersama-sama atau secara berpasangan. Oleh karena itu naik atau turunnya permintaan barang pelengkap selalu sama dengan perubahan permintaan barang yang dilengkapinya. Jika permintaan barang yang

dilengkapi turun, maka permintaan barang pelengkap juga akan turun.

- Barang netral atau barang yang tidak berkaitan. Barang ini merupakan barang yang tidak mempunyai hubungan atau kaitan yang rapat. Jadi perubahan permintaan salah satu barang tidak akan mempengaruhi permintaan barang lainnya.

8. Ramalan atau prediksi masa depan. Prediksi konsumen terhadap harga yang akan naik di masa depan akan mendorong mereka untuk lebih banyak membeli di masa sekarang. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk menghemat pengeluaran di masa yang akan datang.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi jumlah permintaan atas permintaan transportasi ojek *online* adalah jumlah penduduk. Semakin banyaknya penduduk maka kebutuhan transportasi juga semakin tinggi.

2.1.5 Bahan Bakar Minyak

Bahan bakar minyak atau BBM adalah jenis bahan bakar yang diperoleh dari *refining* minyak mentah. Hal ini dilakukan dengan cara mengolah minyak mentah dari perut bumi dalam pengilangan terlebih dahulu untuk menghasilkan berbagai macam produk minyak seperti BBM, gas, *light sulfur wax residue* (LSWR), aspal dan lain-lain. Seiring dengan berjalannya waktu, kebutuhan atas bahan bakar semakin banyak yang kemudian membuat permintaan meningkat. Hal ini dapat membuat persediaan minyak akan berkurang karena minyak merupakan sumberdaya yang tidak dapat diperbaharui yang artinya bisa habis jika dipakai secara terus menerus.

Subsidi bahan bakar minyak (BBM) adalah bahan bakar minyak yang dibantu pemerintah. Maka pemerintah melakukan pembayaran kepada

Pertamina sebagai pemegang monopoli pendistribusian bahan bakar minyak di Indonesia dengan menggunakan dana anggaran pendapatan belanja negara (APBN), dimana hal ini membuat harga BBM subsidi ini lebih murah dari harga pasar dan berlaku sama di seluruh wilayah Indonesia sesuai ketetapan dari pemerintah bersama DPR setelah memperhitungkan biaya-biaya pokok penyediaan bahan bakar minyak yang diberikan Pertamina dan tingkat kemampuan masyarakat. Oleh karena itu penjualannya dibatasi dengan kuota yang sudah ditentukan serta hanya dapat digunakan oleh masyarakat atau konsumen dari golongan tertentu. BBM subsidi khususnya pertalite ini menurut catatan kementerian ESDM merupakan jenis bahan bakar yang paling banyak dan sering digunakan oleh pengendara yaitu mencapai 23 juta kilo liter sepanjang tahun 2021. Lebih banyak 79% dari jenis bahan bakar lainnya.

Bahan bakar minyak non-subsidi adalah bahan bakar minyak yang dibantu dan harganya tidak diatur oleh pemerintah atau dengan kata lain bahan bakar minyak ini diperjualbelikan tanpa adanya campur tangan pemerintah. Bahan bakar minyak non-subsidi ini dibiayai oleh perusahaan penyedia bahan bakar minyak jadi harga di pasar bisa berbeda-beda dan lebih mahal dari harga BBM subsidi. Oleh karena itu, pemerintah mempersilahkan penyedia bahan bakar minyak yang telah memiliki izin usaha dari Kementerian ini untuk bersaing secara sehat dan efisien. Contoh jenis bahan bakar minyak non-subsidi ini seperti Pertamina Turbo, Pertamina Dex, Dexlite, Pertamina dan lain-lain.

2.1.6 Jam Kerja

Menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) jam kerja adalah waktu bekerja yang dijadwalkan untuk seorang pekerja. Sedangkan

menurut UU RI No. 12 Tahun 2003 tentang Tenaga Kerja, Jam kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan malam hari. Adapun pendapat Santoso (2019) yang menyatakan bahwa jam kerja dapat diartikan melakukan sesuatu kegiatan untuk mendapatkan pendapatan atau menghasilkan barang atau jasa yang bertujuan memperoleh penghasilan berupa uang dalam kurun waktu tertentu. Menurut Wahyono (2017) jam kerja merupakan jumlah waktu yang digunakan untuk aktivitas kerja. Aktivitas kerja adalah segala kegiatan bekerja yang menghasilkan uang. Bagi pengemudi ojek *online*, jumlah jam kerja dihitung mulai dari aktifnya pencarian orderan sampai dinonaktifkan kembali penyediaan layanan jasa transportasi. Jadi walaupun seorang pengemudi ojek *online* sedang menunggu orderan tetapi fitur penyedia layanannya aktif, hal tersebut dihitung sebagai jam kerja.

2.1.7 Strategi

Secara umum, strategi adalah suatu alat untuk mencapai tujuan. Menurut Tjiptono (2006:3) istilah strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu strategi yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Menurut Tjiptono (2011) strategi adalah kumpulan cara keseluruhan yang berhubungan dengan pelaksanaan gagasan dan sebuah rencana dalam kurun waktu yang telah ditentukan. Dalam *Oxford Learner's Pocket Dictionaries (2010)*, *Strategy (noun) : a plan of action designed to achieve a long-term or overall aim*. Jika diterjemahkan kedalam Bahasa Indonesia berarti rencana tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang atau tujuan secara keseluruhan.

Dari definisi strategi diatas, dapat disimpulkan bahwa pengertian strategi adalah suatu rumusan perencanaan jangka panjang yang dibuat untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu.

Adapun strategi yang dapat dilakukan pengemudi ojek *online* untuk memaksimalkan pendapatannya, yaitu salah satunya strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan yang tinggi. Saat pengemudi ojek *online* berada di suatu lokasi pada waktu tertentu dimana permintaan layanan tinggi, maka pengemudi mempunyai peluang untuk meningkatkan jumlah orderan. Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mencari lokasi ini seperti melakukan observasi pada daerah-daerah yang padat diwaktu tertentu, memanfaatkan pengalaman ataupun gunakan data untuk mencari tau daerah dan waktu tertentu yang memiliki permintaan layanan yang tinggi. Misalnya saat jam pulang kantor, jam pulang sekolah atau lokasi yang ramai lainnya.

2.1.8 Beban Sewa Aplikasi

Beban sewa aplikasi adalah biaya tidak langsung yang berupa biaya sewa penggunaan aplikasi yang dikenakan kepada pengemudi ojek *online*. Besarnya biaya yang dikenakan pada pengemudi ini bervariasi tergantung kebijakan aplikais yang digunakannya. Pemerintah melalui Kementerian Perhubungan menetapkan beban sewa aplikasi paling tinggi 15%. Ketetapan tersebut berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan (Kepmenhub) KM Nomor KP 667 Tahun 2022 Tentang Pedoman Perhitungan Biaya Jasa Penggunaan Sepeda Motor yang digunakan untuk kepentingan masyarakat yang dilakukab denfan aplikasi.

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Hubungan jumlah orderan terhadap pendapatan ojek *online* Maxim

Hubungan antara jumlah orderan terhadap pendapatan ojek *online* Maxim memiliki hubungan yang positif, artinya naiknya atau bertambahnya jumlah orderan membuat pendapatan pengemudi ojek *online* Maxim naik. Hal ini terjadi karena keuntungan yang didapatkan dari melakukan aktivitas ekonomi yaitu layanan jasa berasal dari orderan yang diambil dan diselesaikan pengemudi ojek.

2.2.2 Hubungan jam kerja terhadap pendapatan ojek *online* Maxim

Jam kerja mempunyai arah hubungan yang searah terhadap pendapatan pengemudi ojek *online*, artinya semakin besar jam kerja atau semakin lama jam kerja pengemudi ojek *online* maka semakin besar pendapatan yang dapat dihasilkan. Hal ini terjadi karena setiap penambahan waktu operasional akan meningkatkan peluang bertambahnya keuntungan dari pengguna layanan jasa. Jika pengemudi menambah jam kerja maka jumlah orderan yang masuk juga akan semakin banyak dan dapat membuat pendapatan pengemudi ojek *online* bertambah.

2.2.3 Hubungan beban sewa aplikasi terhadap pendapatan ojek *online* Maxim

Tindakan pihak aplikasi menaikkan atau menurunkan beban sewa dapat menaikkan atau menurunkan pendapatan pengemudi. Beban sewa aplikasi memiliki hubungan yang negatif terhadap pendapatan pengemudi ojek. Semakin tinggi potongan biaya sewa yang ditetapkan pihak Maxim, maka akan semakin besar potongan pendapatan

pengemudi ojek. Dengan adanya beban sewa ini, pihak pengemudi harus membayar kepada pihak aplikasi atas pemakaian aplikasi Maxim.

2.2.4 Hubungan pemakaian BBM per hari terhadap pendapatan ojek *online* Maxim

Pemakaian BBM perhari memiliki hubungan yang negatif terhadap pendapatan pengemudi, artinya semakin banyak pemakaian BBM yang dipakai, maka akan mengurangi pendapatan pengemudi. Untuk menjalankan kendaraan yang digunakan pengemudi diperlukan bahan bakar. Oleh karena itu pengemudi harus mengeluarkan biaya untuk membeli bahan bakar tersebut agar dapat menjalankan kendaraannya yang digunakan untuk mencari pendapatan dengan cara melakukan layanan transportasi. Semakin banyak penggunaan bahan bakar maka semakin banyak juga pengeluaran yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan bakar tersebut yang akhirnya membuat pendapatan pengemudi berkurang.

2.2.5 Hubungan sinyal internet terhadap pendapatan ojek *online* Maxim

Sinyal internet yang bagus dapat membuka peluang yang lebih bagi para pengemudi untuk mendapatkan orderan. Hal ini dikarenakan untuk mengakses aplikasi Maxim diperlukan sinyal internet. Saat sinyal internet buruk, orderan yang seharusnya kita dapatkan bisa dialihkan ke pengemudi lain. Selain itu orderan yang sudah didapatkan tetapi sinyal yang dimiliki buruk, maka ada kemungkinan pengguna membatalkan orderan yang sudah dilakukan sehingga pengemudi bisa mengalami kerugian dari biaya perjalanan yang sudah ditempuh atau kerugian yang dikenakan dari pihak aplikasi. Maka dari itu, sinyal internet memiliki

hubungan yang searah dengan pendapatan pengemudi ojek *online*. Ini artinya semakin bagus sinyal internet maka pendapatan pengemudi bisa semakin tinggi.

2.2.6 Hubungan strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan tinggi terhadap pendapatan ojek *online* Maxim

Strategi mencari lokasi dengan jumlah permintaan yang tinggi memiliki hubungan yang searah dengan pendapatan ojek *online*. Pada daerah dan waktu tertentu biasanya permintaan atas layanan transportasi meningkat. Hal ini dapat dimanfaatkan pengemudi ojek *online* untuk meningkatkan jumlah orderan sehingga pendapatan pengemudi dapat meningkat. Untuk melakukan strategi ini, pengemudi harus mengetahui lokasi yang memiliki permintaan yang tinggi. Ini dapat dilakukan dengan cara mencari informasi yang ada di internet, observasi maupun pengalaman. Misalnya saat jam pulang kerja di lokasi perkantoran, pengemudi dapat mencari orderan di lokasi tersebut karena jumlah permintaan pada saat jam pulang kantor dapat meningkat. Saat pengemudi berada di lokasi yang sedang memiliki permintaan yang tinggi, maka mereka dapat menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi.

2.3 Penelitian Terdahulu

Metusalak Elton Wanda dan Agus Prasetyanta (2021) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Pengalaman Kerja, Jam Kerja, dan Jumlah Orderan terhadap Pendapatan *Driver* Ojek *Online* Di Kota Yogyakarta”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis persentase, uji asumsi klasik, analisis regresi linear sederhana dan berganda, dengan olah data menggunakan SPSS version 22.. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial pengalaman kerja berpengaruh positif dan

signifikan terhadap pendapatan, jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan jumlah orderan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan secara simultan pengalaman kerja, jam kerja dan jumlah orderan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Muhammad Rizki (2019) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Jam Kerja, Bonus Insentif, Dan Area Hotspots Terhadap Pendapatan Mitra Pengemudi Grabbike Di Kota Jakarta”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif statistik. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jam kerja, bonus insentif, dan area hotspots berpengaruh secara positif terhadap pendapatan mitra pengemudi Grabbike.

Afri Ananda Nugroho (2020) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Jam Kerja, Teknologi Dan Lokasi Mangkal Terhadap Pendapatan *Driver Ojek Online* Di Kota Bojonegoro”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya operasional, jam kerja, teknologi dan lokasi mangkal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan *driver ojek online* di kota Bojonegoro. Variabel biaya operasional dan teknologi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan, sedangkan variabel jam kerja dan lokasi mangkal memiliki pengaruh yang negatif signifikan terhadap pendapatan pengemudi ojek *online* di kota Bojonegoro

Arifin (2020) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Jam Kerja Dan Kebijakan Tarif Ojek *Online* Terhadap Tingkat Pendapatan *Driver Grab Bike* Di Kecamatan Medan Tembung”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara jam kerja (X1) dan kebijakan

tarif (X₂) ojek *online* terhadap pendapatan *driver* grab (Y) di Kecamatan Medan Tembung.

Mahendra Kurniawan (2022) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Tarif Dan Jumlah Orderan Terhadap Pendapatan *Driver* Ojek *Online* Disurabaya”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel jumlah orderan berpengaruh signifikan. Sedangkan variabel tarif berpengaruh tidak signifikan. Secara simultan variabel tarif dan jumlah orderan berpengaruh signifikan.

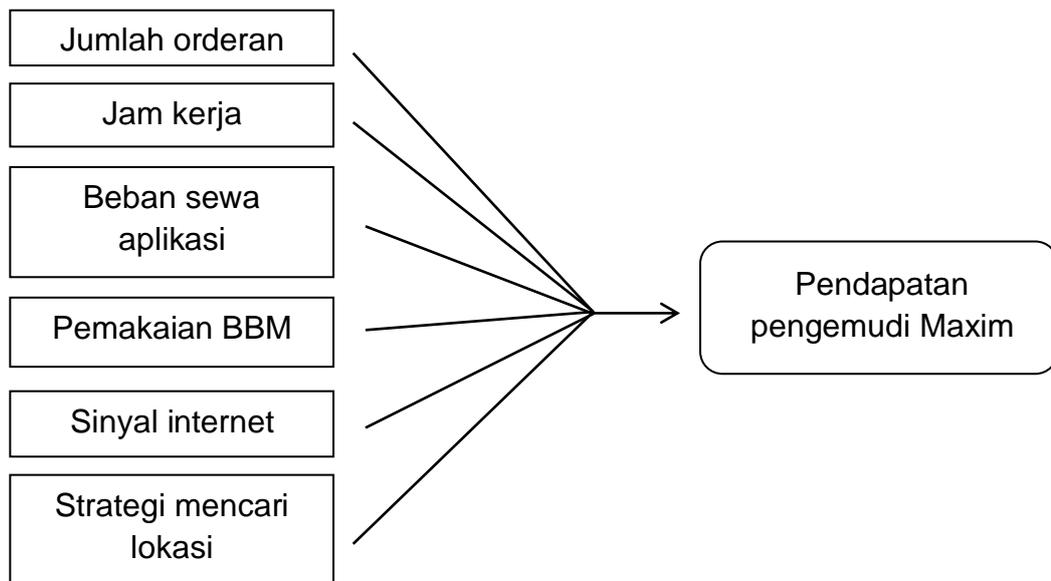
Anggit Septiawan Hartadi dan Rusdiansyah (2019) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Tarif, Jam Kerja dan Jumlah Orderan Terhadap Pendapatan *Driver* Go-Jek di Kota Banjarmasin”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan tarif dan jumlah orderan secara individual (parsial) maupun secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan *driver* GO-JEK di Kota Banjarmasin, sedangkan jjam kerjaa berpengaruh negatif dan tidak signifikansi terhadap pendapatan *driver* GO-JEK diKota Banjarmasin. Faktor yang paling dominan mempengaruhi pendapatan *driver* GO-JEK adalah tarif.

Deddy Cahyadi (2017) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan *Driver* Ojek *Online*”. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan usia, jam kerja, jumlah penumpang berdampak positif, sedangkan tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap pendapatan *driver* gojek.

2.4 Kerangka Penelitian

Kerangka pikir pada penelitian adalah suatu gambaran mengenai hubungan antar variabel dalam penelitian tersebut.

Berikut merupakan kerangka pikiran untuk memperjelas penelitian ini, yaitu:



Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian

2.5 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah kesimpulan jawaban atau dugaan yang bersifat sementara dalam suatu penelitian yang masih harus dibuktikan kebenarannya dalam percobaan, kenyataan atau praktek. Hipotesis ini sangat penting karena dapat membantu penelitian terarah.

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijabarkan diatas, maka hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga jumlah orderan berpengaruh positif terhadap pendapatan pengemudi ojek Maxim di Kota Makassar.
2. Diduga jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pengemudi ojek Maxim di Kota Makassar.

3. Diduga pemakaian BBM berpengaruh negatif terhadap pendapatan pengemudi ojek Maxim di Kota Makassar.
4. Diduga sinyal internet memiliki pengaruh terhadap pendapatan pengemudi ojek Maxim di Kota Makassar.
5. Diduga beban sewa aplikasi berpengaruh negatif terhadap pendapatan pengemudi ojek Maxim di Kota Makassar.
6. Diduga strategi mencari lokasi dengan permintaan tinggi memiliki pengaruh terhadap pendapatan pengemudi ojek Maxim di Kota Makassar.