

Pengaruh Pembayaran Tunai Dan Non Tunai Terhadap Motivasi Kerja Driver Grab Di Kota Malang

Oleh :

Brahmantyo Yudistira

Abdul Kodir Djaelani

M. Khoirul ABS

Email : Brahmantyo459@gmail.com

Universitas Islam Malang

Abstract

This study aims is for describe about cash, non-cash payments, and work motivation of GRAB drivers in Malang city, and to determine the effect of the payment methods used by consumers which have an impact on Work Motivation. This research was conducted at GRAB Drivers who the office at Laksda Adi Sucipto street number 53, Blimbing, Malang City. With a sample number of respondents is 99 driver. The data analysis technique uses multiple linear regression analysis.

The results of descriptive analysis is the GRAB Driver in Malang City perceives if cash and non-cash payments are the same as increasing the work motivation of GRAB Drivers in Malang City. However, the impact of cash and non-cash payments is different. Based on the regression coefficient value, it can be seen that the coefficient of the non-cash payment variable is greater than the coefficient of the cash payment variable. This indicates that non-cash payments have more effect on the work motivation of the GRAB Driver than cash payments.

Keywords: Cash Payments, Non Cash Payments and Work Motivation

Pendahuluan

Latar Belakang Masalah

Kebutuhan akan transportasi saat ini menjadi sebuah kebutuhan yang sudah mendasar bagi masyarakat saat ini banyak menganggap bahwa transportasi memiliki peranan yang sangat vital dalam menunjang segala bentuk aktifitas, dari aktifitas sederhana hingga kebutuhan akan sebuah bisnis. Dikarenakan pentingnya sebuah transportasi banyak perusahaan transportasi berlomba lomba dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, agar tertransportasi smakin mudah digunakan dan mudah diakses oleh berbagai kalangan. Tidak hanya itu saja, perusahaan transportasi juga harus mengikuti perkembangan zaman agar tidak ketinggalan dalam dunia transportasi modern saat ini. Banyak masyarakat beranggapan apabila transportasi yang tidak mengikuti zaman akan menyulitkan kebutuhan akan transportasi itu sendiri. Kenyamanan dan keamanan akan penggunaan transportasi adalah hal yang utama. Masyarakat saat ini akan selektif dalam penggunaan transportasi, tranportasi yang rendah dalam hal kenyamanan dan keamanan akan jarang digunakan atau sebagai bentuk pilihan.

Aplikasi GRAB adalah aplikasi transportasi yang sudah tersebar di Asia Tenggara dan merupakan aplikasi yang sangat populer. Beberapa negara yang sudah menggunakan aplikasi GRAB ini adalah Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand, Filipina dan Vietnam. Anthony Tan dan Hooi Ling Tan yang merupakan pemilik sekaligus pendiri aplikasi GRAB telah melihat bahwa ada dampak negatif dari ketidak efektif dan efisien dari sistem transportasi yang sudah ada. Hingga pada akhirnya Anthony Tan dan Hooi Ling Tan mendirikan sebuah aplikasi yang mempermudah masyarakat dalam menggunakannya yaitu aplikasi GRAB. Aplikasi ini sudah menghubungkan banyak penumpang dan pengemudi di seluruh Asia Tenggara. Pada bulan juni 2012, aplikasi GRAB masuk ke Indonesia, pada awalnya aplikasi GRAB berupa layanan motor dan mobil, tetapi pada akhirnya aplikasi GRAB sudah memiliki layanan antar makanan dan antar barang seiring dengan perkembangan akan kebutuhan manusia dan perkembangan teknologi. Karena kebutuhan masyarakat semakin meningkat tersebut perkembangan aplikasi seharusnya semakin meningkat dan lebih baik. Inovasi merupakan unsur penting dalam perkembangan layanan aplikasi GRAB sehingga dengan inovasi dapat memperlancar kebutuhan manusia selaku pengguna aplikasi GRAB.

Sistem pembayaran merupakan sesuatu komponen yang sangat penting dalam sebuah perekonomian di dunia. Dalam sistem pembayaran seharusnya menjamin terlaksananya transaksi pembayaran yang digunakan oleh masyarakat umum dan sebuah organisasi perusahaan. Di dalam peranan, sistem pembayaran selain untuk keperluan masyarakat ini juga penting untuk kestabilitas keuangan dan pelaksanaan kebijakan moneter. Bank Indonesia sendiri telah melakukan banyak kebijakan yang terfokus pada aspek utama seperti keamanan, efisiensi, perluasan akses dan perlindungan.

Motivasi adalah bentuk perubahan energi pada diri seseorang dengan ditandai munculnya perasaan dengan diawali respon terhadap adanya sebuah tujuan. Motivasi dapat menggerakkan seseorang untuk mengeluarkan tenaga karena sebuah tujuan. Mangkunegara (2009:61) mengungkapkan bahwa “Motivasi merupakan kondisi atau energi yang menggerakkan karyawan yang terarah atau tertuju untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan”. Dalam mental karyawan yang sangat positif terhadap kondisi kerja akan meningkatkan motivasi kerjanya agar mencapai kondisi kinerja yang bias dikatakan maksimal. Ada beberapa kunci dari sebuah motivasi yaitu, upaya dari tujuan sebuah organisasi. Jadi motivasi adalah respon dari sebuah aksi, tujuan atau masalah. Motivasi akan muncul dalam diri seseorang karena, adanya suatu tujuan baik itu dalam sebuah organisasi atau individu. Tujuan ini sangat bersangkutan dengan suatu kebutuhan. Jadi dapat dikatakan tidak akan ada suatu motivasi apabila tidak ada suatu kebutuhan.

Sesuai dengan penjelasan diatas maka judul penelitian yang diambil adalah “PENGARUH PEMBAYARAN TUNAI DAN NON TUNAI TERHADAP MOTIVASI KERJA *DRIVER* GRAB DI KOTA MALANG”

Rumusan Masalah

- a. Apakah pembayaran tunai dan non tunai berpengaruh terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang?

- b. Apakah pembayaran tunai berpengaruh terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang?
- c. Apakah pembayaran non tunai berpengaruh terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang?

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan

- a. Untuk mengetahui pengaruh dari pembayaran tunai terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang?
- b. Untuk mengetahui pengaruh dari pembayaran non tunai terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang?
- c. Untuk mengetahui pengaruh dari pembayaran tunai terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang?

Manfaat Penelitian

- a. Dalam hasil penelitian ini dapat menjadi informasi untuk peneliti sendiri dan para pembaca tentang sistem pembayaran tunai dan nontunai pada aplikasi GRAB.
- b. Dalam hasil penelitian ini dapat menjadi pengetahuan bagi masyarakat yang akan mendaftar sebagai *driver* GRAB atau yang sudah terdaftar di Kota Malang.
- c. Hasil penelitian ini bisa dijadikan acuan untuk peneliti-peneliti yang terbaru.

Tinjauan Pustaka

Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan variabel pengaruh motivasi kerja terhadap kepuasan kerja dan kinerja adalah sebagai berikut:

Utari (2005) telah menyelesaikan sebuah penelitian dengan judul “Pengaruh Pemberian Motivasi Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Pada Dinas Pasar di Kota Malang”. Berdasarkan penelitian tersebut dapat kita ketahui bahwa tujuan dari penelitian tersebut untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari motivasi dan kemampuan terhadap kinerja pegawai dinas pasar di Kota Malang.

Yuliana (2006) telah menyelesaikan penelitian yang berjudul “Pengaruh kemampuan intelektual dan motivasi kerja terhadap kinerja guru mata diklat produktif penjualan di SMK Bisnis dan Manajemen di Kabupaten Kebumen”. Dari hasil analisis dan penelitian tersebut kita lihat bahwa kemampuan intelektual dan motivasi kerja berpengaruh terhadap kinerja guru.

Rokhim (2007) telah menyelesaikan penelitian yang berjudul “Pengaruh kemampuan dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan pada PT Summit OTO Finance di Cabang Lampung”. Dalam penelitian tersebut uji statistik menggunakan metode deskriptif, metode historis, metode historis, metode komparatif dan dokumentasi. Dapat kita ketahui hasil penelitian tersebut menunjukkan motivasi kerja berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

Tinjauan Teori

Tinjauan teori merupakan salah satu hal yang penting didalam penelitian. Pada bagian ini sebagai acuan untuk melakukan sebuah penelitian dalam sebuah skripsi.

Sistem Pembayaran

Pengertian Sistem Pembayaran

Listfield, Negret (1994) berpendapat bahwa “Sistem pembayaran sebenarnya cukup sederhana yaitu mendefinisikan prosedur, aturan, standar dan instrumen yang digunakan untuk pertukaran nilai keuangan antara dua pihak melaksanakan sebuah kewajiban.”

Menurut Guitian (1998) berpendapat bahwa “Sistem pembayaran merupakan alat untuk melakukan pembayaran yang diterima secara umum, lembaga dan organisasi yang mengatur pembayaran (termasuk *Prudential Regulation*), prosedur operasi, jaringan komunikasi yang digunakan untuk memulai, mengirimkan informasi pembayaran dari pembayar ke penerima pembayaran dan menyelesaikan pembayaran.”

Sistem Pembayaran

Didalam sebuah sistem pembayaran, pembayaran dibagi menjadi dua jenis sistem pembayaran, yaitu sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran non tunai. Perbedaan dari dua jenis sistem pembayaran tersebut terletak pada instrumen yang digunakan.

Instrumen sistem pembayaran tunai yang digunakan adalah uang kartal. Uang kartal adalah uang yang berbentuk uang kertas dan uang logam. Sedangkan instrumen sistem pembayaran non tunai yang digunakan adalah kartu, cek, bilyet giro, nota, debit, dan uang elektronik.

Pembayaran Tunai

Pembayaran tunai menggunakan uang kartal. Uang kartal memiliki peranan didalam masyarakat saat bertransaksi dengan nilai yang lebih kecil. Pada saat ini penggunaan uang tunai masih sangat diperlukan untuk transaksi sehari-hari. Dalam hal ini kita ketahui ada beberapa kendala dalam pembayaran tunai yaitu efisiensi, karena biaya pengadaannya dan pengelolaannya mahal. Belum termasuk efisiensi waktu pembayaran seperti pada pembayaran di loket. Hal ini bisa memakan waktu yang tidak sedikit yang dapat mengakibatkan antrian yang panjang. Apabila transaksi dengan nilai yang besar akan meningkatkan resiko yang berdampak pada sesuatu yang berbahaya. Resiko yang terjadi adalah pencurian, perampokan dan pemalsuan uang.

Keynes mengungkapkan bahwa “Pertimbangan seseorang dalam memegang uang dipengaruhi oleh 3 motif yang mendasarinya, yaitu motif untuk transaksi, motif untuk berjaga-jaga dan motif untuk spekulasi”.

1. Motif transaksi
2. Motif berjaga-jaga
3. Motif spekulasi

Pembayaran Non Tunai

Pada saat ini Bank Sentral mendorong masyarakat untuk menggunakan system pembayaran non tunai, dan kita ketahui pembayaran tunai pasti lebih aman, selain itu bisa meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam sistem pembayaran. Tidak hanya itu sistem pembayaran non tunai memiliki biaya yang lebih murah sehingga dapat meningkatkan produktifitas dalam perekonomian sebuah negara. Sesuai dengan perkembangannya, sistem pembayaran ini non tunai menggunakan kartu. Dalam transaksi ini sangat bisa dilakukan pada level bank dengan beberapa metode yang digunakan oleh masing-masing Bank sesuai dengan operasional jaringan.

Motivasi Kerja

Motivasi merupakan bentuk dukungan dari atasan terhadap bawahan untuk meningkatkan mental pegawai. dengan ini motivasi dapat menimbulkan suatu dorongan, menggerakkan, mengaktifkan serta menyalurkan perilaku agar mereka dapat bekerja secara maksimal, sertadikaitkan dengan pencapaian tujuan organisasi maupun tujuan individu anggota didalam sebuah organisasi.

Pengertian Motivasi

Robbins (2011:214) berpendapat bahwa “Motivasi merupakan proses yang berperan pada intensitas, arah, dan lamanya berlangsung upaya individu ke arah pencapaian tujuan”.

Munandar (2001) berpendapat bahwa “Motivasi adalah suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan yang mengarah ketercapainya tujuan tertentu. Tujuan yang jika berhasil dicapai akan memuaskan atau memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut.”

Chukwuma & Obiefuna (2014) berpendapat bahwa “Motivasi adalah suatu proses yang dimulai dengan kebutuhan dalam diri manusia yang menciptakan kekosongan dalam diri seseorang.”

Menurut Sukmadinata (2003:64) berpendapat bahwa “Motivasi merupakan suatu kondisi yang terbentuk dari berbagai tenaga pendorong yang berupa desakan, motif, kebutuhan dan keinginan”.

Suryabrata (2010:70) berpendapat bahwa “Motifasi adalah keadaan dalam pribadi orang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai sesuatu tujuan.”

Mc Donald (Hadis, 2008:29) berpendapat bahwa “Motivasi adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya feeling dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan”.

Beberapa indikator didalam motivasi kerja yang dikemukakan oleh Maslow (2005:154) yaitu:

1. Kebutuhan fisiologis.
2. Kebutuhan rasa aman.
3. Kebutuhan sosial.
4. Kebutuhan akan harga diri

Beberapa prinsip motivasi kerja karyawan yang dikemukakan oleh Mangkunegara (2007:100) yaitu:

1. Prinsip partisipasi dalam upaya memotivasi kerja
2. Prinsip komunikasi pemimpin
3. Prinsip mengakui andil bawahan Pemimpin mengakui bahwa bawahan mempunyai andil didalam usaha pencapaian tujuan.
4. Prinsip pendelegasian wewenang pemimpin yang memberikan otoritas atau wewenang kepada pegawai bawahan untuk sewaktu-waktu dapat mengambil keputusan terhadap pekerjaan yang dilakukannya.
5. Prinsip memberi perhatian pemimpin memberikan perhatian terhadap apa yang diinginkan pegawai atau karyawan.

Beberapa indikator motivasi kerja yang dikemukakan oleh Hamza (2009) yaitu:

- a. Tanggung jawab dalam melaksanakan tugas.
- a. Melaksanakan tugas dengan target yang jelas.
- b. Memiliki tujuan yang jelas dan menantang.
- c. Ada umpan balik atas hasil pekerjaannya.
- d. Memiliki rasa senang dalam bekerja
- e. Selalu berusaha mengungguli orang lain
- f. Diutamakan prestasi dari apa yang dikerjakannya.

Tujuan Motivasi

Berhasilnya suatu tindakan memotivasi jika didasari pada kebutuhan orang yang akan dimotivasi itu jelas, maka dalam pemberian motivasi harus mengetahui maupun memahami kondisi yang akan dimotivasi melalui kepribadian, latar belakang kehidupan maupun kebutuhan dari seseorang yang akan dimotivasi.

Beberapa tujuan pemberian motivasi yang dikemukakan oleh Hasibuan (2008:97-98) yaitu:

1. Untuk meningkatkan semangat kerja.
2. Untuk meningkatkan kepuasan kerja serta memperbaiki moral karyawan.
3. Menumbuhkan produktivitas.
4. Menjaga loyalitas serta stabilnya karyawan dalam suatu perusahaan.
5. Mengurangi tingkat absensi serta meningkatkan kedisiplinan.
6. Pengadaan karyawan menjadi lebih efektif.
7. Membuat hubungan maupun suasana pada organisasi baik.
8. Menumbuhkan partisipasi atau keikutsertaan dan kreativitas karyawan.
9. Menumbuhkan kesejahteraan karyawan.
10. Meningkatkan tanggung jawab yang dimiliki karyawan terhadap tugas yang diberikan kepadanya.
11. Bahan baku, maupun alat dan lain sebagainya lebih efisien.

Beberapa tujuan pemberian motivasi kerja yang dikemukakan oleh Kadarisman (2012:291) yaitu:

1. Mengubah perilaku pegawai sesuai kebutuhan perusahaan.
2. Meningkatkan semangat.
3. Meningkatkan disiplin.
4. Meningkatkan prestasi.

5. Meningkatkan rasa tanggung jawab.
6. Meningkatkan produktivitas.
7. Menumbuhkan loyalitas karyawan.

Faktor-Faktor yang dapat mempengaruhi motivasi

Dalam Hasibuan (2003:86) mengemukakan faktor yang dapat mempengaruhi motivasi yaitu:

1. Motivasi langsung, yaitu diberikan oleh organisasi kepada seorang karyawan agar dapat kepuasan dan kebutuhannya bisa terpenuhi.
2. Motivasi tidak langsung, yaitu yang diberikan berupa fasilitas-fasilitas yang mendukung serta menunjang gairah kerja atau kelancaran tugas

Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi menurut Wirawan (2013:354) yaitu:

- a. Faktor yang ada dalam pekerjaan, faktor inilah yang dapat menimbulkan kepuasan kerja dan kemauan untuk bekerja lebih keras. Faktor ini akan mendorong lebih banyak upaya karyawan dalam bekerja.
- b. Faktor penyehat, faktor ini disebut penyehat karena berfungsi mencegah terjadinya ketidak puasan kerja, faktor penyehat adalah faktor yang jumlahnya mencukupi faktor motivator.

Pendapat lain motivasi kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Kadarisman (2012:296) bahwa “motivasi sebagai proses psikologis dalam diri seseorang akan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut dapat dibedakan atas faktor *intern* dan faktor *ekstern*”.

Hubungan Variabel Bebas dengan Terikat

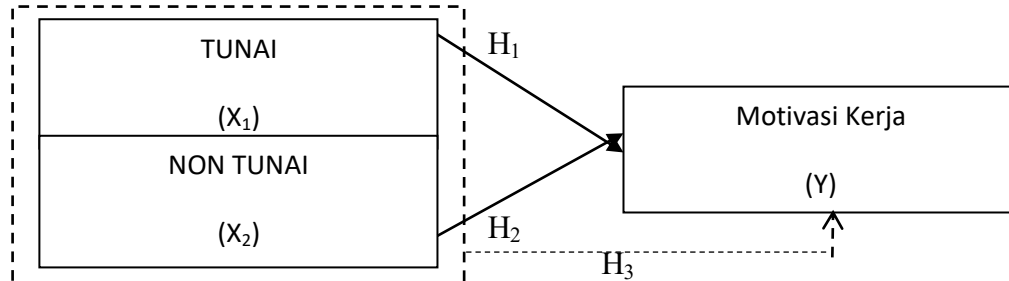
Variabel terikat digunakan dalam penelitian ini adalah Motivasi Kerja (Y), Variabel bebas digunakan adalah Pembayaran Tunai (X_1) dan Non Tunai (X_2).

Kompensasi sangat penting artinya bagi *driver*, karena besar kecilnya kompensasi akan mempengaruhi motivasi kerja *driver*. Didalam kompensasi terdapat sistem insentif dan metode pembayaran yang menghubungkan kompensasi dengan motivasi kerja. Kompensasi juga penting bagi organisasi itu sendiri, karena kompensasi merupakan pencerminan bagaimana upaya organisasi untuk mempertahankan sumber daya manusia, Menurut Rivai (2009:357) mengatakan bahwa kompensasi bisa berupa kompensasi langsung (upah, gaji, bonus atau komisi) maupun tidak langsung (liburan, asuransi, perawatan anak).

Kerangka Konseptual

Sugiyono (2010) berpendapat bahwa “Kerangka konseptual adalah penjelasan sementara terhadap gejala yang membuahkan hipotesis”. Penelitian mengajukan model penelitian sebagai berikut, Motivasi Kerja sebagai variabel yang akan diukur dengan melihat pengaruh Pembayaran Tunai (X_1), dan pengaruh Pembayaran Non Tunai (X_2), terhadap Motivasi Kerja Karyawan (Y). Dimana pembayaran tunai dan non tunai merupakan variabel independen (Bebas) sedangkan motivasi kerja karyawan merupakan variabel dependen (terikat). Berdasarkan teori yang telah dijelaskan, maka pengaruh dari variabel tersebut

dapat digambarkan dalam model paradigma seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.1 dibawah ini:



Gambar 2.1 : Kerangka konseptual

Keterangan :

- > : Pengaruh secara parsial
 - - - - -> : Pengaruh secara simultan

Hipotesis

Berdasarkan penjelasan kerangka penelitian, penelitian dan tinjauan teori diatas, maka penelitian mengajukan beberapa hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut :

H₁: Pembayaran tunai memiliki pengaruh terhadap Motivasi Kerja *driver*.

H₂: Pembayaran non tunai memiliki pengaruh terhadap Motivasi Kerja *driver*.

H₃: Pembayaran tunai dan non tunai secara simultan memiliki pengaruh terhadap Motivasi Kerja *driver* GRAB di Kota Malang.

Metode Penelitian

Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian adalah sebuah proses pengembangan teori dan tujuannya adalah untuk memperoleh jawaban dari sesuatu yang telah diteliti . Berdasarkan tujuan dari penelitian tersebut maka jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu jenis penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2013:13) bahwa “Penelitian kuantitatif yaitu analisis yang menggunakan dasar pendekatan angka atau data kualitatif yang diangkakan dan dapat diartikan sebagai metode penelitian yang menggunakan paradigma positivisme”. Pendekatan penelitian ini melalui beberapa tahapan yaitu mengumpulkan data, melalui penyebaran kuesioner, menganalisis data, dan pengujian hipotesis.

Lokasi Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada *driver* GRAB yang berkantorkan di Jalan Laksda Adi Sucipto No.53, Blimbing, Kec. Blimbing, Kota Malang. Jadi dengan ini peneliti menganggap bahwa lokasi tersebut sudah sangat sesuai untuk melakukan penelitian.

Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dibulan oktober 2019 sampai dengan bulan desember 2019.

Populasi dan Sampel

Populasi

Populasi menurut Sugiyono (2013:80) bahwa “Wilayah generalisasi yang terdiri dari objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Populasi didalam penelitian ini adalah *driver* GRAB yang berkantor di Jl. Laksda Adi sucipto Blimbing No.59, Malang, Jawa Timur.

Sampel

Menurut Sugiyono (2008:81) sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh popolasi tersebut. Pengambilan sampel dalam pelitian ini dengan teknik *probability sampling* yaitu *proportionate stratified random sampling* dengan menggunakan rumus *slovin*. Pengambilan sampel menurut Arikunto (2006 : 134) jika subyeknya kurang dari 100 maka harus diambil semua dan apabila lebih dari 100 maka dapat diambil 10-15% tergantung luas wilayah, dana, waktu dan tenaga.

Penentuan pengambilan sampel apabila kurang dari 100 lebih baik diambil seluruhnya, sehingga penelitian ini merupakan penelitian sensus. Pada penelitian ini sampel yang diambil sebagian dari driver GRAB di kota malang yaitu sebesar 99 driver.

Besarnya sampel dalam penelitian ini ditentukan dengan rumus *slovin* sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana :

n = Jumlah elemen/ anggota sampel

N = Jumlah elemen/ anggota populasi

e = Error level (tingkat kesalahan) (catatan: umumnya digunakan 1% atau 0,01 5% atau 0,05 dan 10% atau 0,1) (catatan dapat dipilih oleh peneliti).

Populasi yang terdapat dalam penelitian ini berjumlah 15.247 orang dan presisi yang ditetapkan atau tingkat signifikansi 0,1 maka besarnya sampel pada penelitian ini adalah :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = 15.247 / (1 + 15.247 \times 0,1^2) = 99$$

Defnisi Konsep dan Operasional Variabel

Defnisi Konsep Variabel

Operasional variabel yaitu penarikan batasan yang menjelaskan ciri-ciri spesifik yang lebih substantif. Tujuannya adalah agar dalam sebuah penelitian yang dilakukan dapat mencapai suatu alat ukur yang lebih sesuai dengan hakikat variabel yang sudah di definisikan.

Operasional Variabel

Efinisi oprasional yaitu aspek penelitian yang memberikan informasi kepada kita tentang bagaimana caranya mengukur variabel. Bertujuan agar penelitian ini dapat mencapai suatu alat ukur yang sesuai dengan hakikat variabel yang telah terkonsep.

Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Sumber Data

Didalam penelitian yang dilakukan ini jenis data yang digunakan adalah data Primer. Data primer adalah data yang langsung dan segera dapat diperoleh dari sumbernya, diamati, dan dicatat pertama kalinya. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan bersumber dari responden yang merupakan karyawan *driver* GRAB di Kota Malang, yang terdiri dari identitas responden, tanggapan responden terhadap motivasi kerja, lingkungan kerja, dan kinerja karyawan.

Metode Pengumpulan Data

Didalam metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah dengan membagikan angket langsung kepada karyawan atau *driver* GRAB dan di kota Malang. Pembagian angket bertujuan untuk mengetahui pendapat responden mengenai seberapa pengaruhnya transaksi melalui tunai dan non tunai terhadap motivasi *driver* GRAB di kota Malang.

Metode Pengolahan Data yaitu sebagai berikut:

1. Pengeditan (*editing*)
2. Pemberian kode (*coding*)
3. Proses Pemberian Skor (*scoring*)

Untuk angket pengaruh motivasi kerja, skor yang diberikan adalah sebagai berikut:

- a. Sangat Setuju (SS) : 5
- b. Setuju (S) : 4
- c. Kurang Setuju (KS) : 3
- d. Tidak Setuju (TS) : 2
- e. Sangat Tidak Setuju (STS) : 1

Metode Analisis Data

Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif adalah sebuah bentuk analisis yang tidak dapat dinominasikan dalam menggunakan angka, tetapi disajikan dalam bentuk keterangan, penjelasan dan penjabaran teori.

Uji Instrumen

a. Uji Validitas

Didalam uji ini digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner.

b. Uji reliabilitas

Dilakukan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, jika dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala dengan gejala yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama.

Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk menguji tingkat ke normalan variabel terikat dan variabel bebas. Menurut Ghazali (2001) bahwa “Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi data normal atau mendekati normal.”

Analisis Regresi

Pengujian hipotesis dilakukan dengan persamaan regresi berganda, dengan rumus:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Motivasi kerja

A : Konstanta

X₁ : Tunai

X₂ : Non Tunai

B : Koefisien regres variabel X

e : standar kesalahan

Uji Asumsi Klasik

Didalam uji asumsi klasik harus dilakukan guna menguji kelayakan model analisis regresi yang digunakan didalam sebuah penelitian. Uji ini terdiri dari:

a. Uji Multikolinieritas

Didalam uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji ada atau tidaknya korelasi diantara variabel bebas. Hasilnya akan dilihat pada bagian *Tolerance*, jika bernilai lebih dari 0,10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Selain itu dilihat nilai VIF, jika nilai VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinieritas. Model regresi mensyaratkan tidak terjadi multikolinieritas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan kepengamatan lain. Model regresi mensyaratkan tidak terjadi heteroskedastisitas. Pengujian ini menggunakan uji

Glejser, kemudian dilihat dari nilai signifikansinya jika berada diatas 5% atau 0,05 maka tidak terjadi heterokedastisitas (Ghozali, 2001).

c. Uji Normalitas

Bertujuan untuk menguji kenormalan residual model regresi. Menurut Ghozali (2001) bahwa “model regresi yang baik adalah yang memiliki residual yang berdistribusinormal atau mendekati normal“. Pengujian normalitas menggunakan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* dan dalam pengujian akan dilihat nilai signifikansinya. Jika $p\text{-value} > \alpha$ maka residual model berdistribusi normal begitu pula sebaliknya.

Uji Hipotesis

a. Uji Statistik t

1. Menentukan formulasi hipotesis

Ho : $b_1 = 0$ artinya, tidak ada pengaruh dari masing-masing variabel bebas (x) terhadap variable terikat (y).

Ha : $b_1 \neq 0$ artinya, ada pengaruh dari masing-masing variabel bebas (x) terhadap variable terikat (y).

2. Menentukan derajat kepercayaan 95% ($\alpha = 0.05$).

3. Menentukan signifikansi

Nilai signifikansi (*P value*) $\leq 0,05$, maka Ho ditolak dan Ha diterima.

Nilai signifikansi (*P value*) $> 0,05$, maka Ho diterima dan Ha ditolak.

b. Uji Statistik f

1. Menentukan formulasi hipotesis

Ho : $b_1 = 0$ artinya, semua variabel bebas (x) secara simultan tidak mempengaruhi variable terikat (y).

Ha : $b_1 \neq 0$ artinya, semua variabel bebas (x) secara simultan mempengaruhi variable terikat (y).

2. Menentukan drajat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$).

3. Menentukan signifikansi

Nilai signifikansi (*P valu e*) $\leq 0,05$, maka Ho ditolak dan Ha diterima.

Nilai signifikansi (*P value*) $> 0,05$, maka Ho diterima dan Ha ditolak.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi yaitu sebuah analisis yang berguna untuk melihat seberapa besar pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan atau bersama-sama. Dasar pengukuran besarnya koefisien determinasi adalah dengan melihat hasil R Square yang berkisar antara 0-1 (mendekati 1 maka semakin besar/kuat). Jika nilai R Square negatif maka disimpulkan tidak ada pengaruh antara v ariabel bebas dengan variabel terikat.

Uji Instrumen

Uji Validitas

Uji validitas pada penelitian ini menggunakan metode *Product Moment Pearson*. Item-item pertanyaan dapat dikatakan valid jika memiliki *factor loading* lebih dari 0,40. Selain itu keputusan dapat dilihat dengan nilai signifikansi, jika

nilai signifikansi (*p-value*) kurang dari taraf signifikansi = 5% maka item pertanyaan dinilai valid.

1. Uji Validitas Skala Pembayaran Tunai

Berdasarkan hasil uji validitas pada skala pembayaran tunai dengan jumlah item sebanyak 3 butir terlihat nilai total skor semua item pertanyaan pada kuisioner memiliki *factor loading* lebih dari 0,40 dan *p-value* kurang dari α (0,05). Maka semua item soal pada kuisioner untuk mewakili variabel pembayaran tunai bersifat valid.

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Skala Pembayaran Tunai

No Item	<i>Pearson Correlation</i>	<i>p-value</i>	Keterangan
1	0,854	0,000	VALID
2	0,890	0,000	VALID
3	0,786	0,000	VALID

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

2. Uji Validitas Skala Pembayaran Non Tunai

Berdasarkan hasil uji validitas pada skala pembayaran tunai dengan jumlah item sebanyak 3 butir terlihat nilai total skor semua item pertanyaan pada kuisioner memiliki *factor loading* lebih dari 0,40 dan *p-value* kurang dari α (0,05). Maka pada semua item soal pada kuisioner untuk mewakili variabel pembayaran non tunai bersifat valid.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Skala Pembayaran Non Tunai

No Item	<i>Pearson Correlation</i>	<i>p-value.</i>	Keterangan
1	0,827	0,000	VALID
2	0,824	0,000	VALID
3	0,878	0,000	VALID

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

3. Uji Validitas Skala Motivasi Kerja

Berdasarkan hasil uji validitas pada skala pembayaran tunai dengan jumlah item sebanyak 3 butir terlihat nilai total skor semua item pertanyaan pada kuisioner memiliki *factor loading* lebih dari 0,40 dan *p-value* kurang dari α (0,05). Maka semua item pada kuesioner untuk mewakili variabel motivasi kerja bersifat *valid*.

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Skala Motivasi Kerja

No Item	<i>Pearson Correlation</i>	Nilai Sig.	Keterangan
1	0,410	0,000	VALID
2	0,596	0,000	VALID
3	0,564	0,000	VALID
4	0,728	0,000	VALID
5	0,654	0,000	VALID
6	0,833	0,000	VALID
7	0,771	0,000	VALID

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Uji Reliabilitas

Reliabilitas yaitu nilai keandalan atau konsistensi atau kepercayaan dari suatu alat ukur. Peneliti menggunakan metode *Cronbach's Alpha* untuk menguji nilai reliabilitas masing-masing item dari semua variabel.

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
Pembayaran Tunai	0,799	RELIABEL
Pembayaran Non Tunai	0,792	RELIABEL
Motivasi Kerja	0,777	RELIABEL

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* untuk variabel pembayaran tunai, pembayaran non tunai dan motivasi kerja masing-masing lebih dari 0,60. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan dari semua variabel bersifat reliabel atau konsisten. Karena semua item masing masing variabel valid dan reliabel maka dapat dilanjutkan analisis berikutnya.

Uji Normalitas

Pengujian normalitas data menggunakan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Hipotesis yang melandasi pengujian normalitas data adalah:

H_0 : Data berdistribusi normal

H_a : Data tidak berdistribusi normal

Berikut hasil uji normalitas data dari variabel bebas dan variabel terikat.

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas Data

Variabel	Statistik-uji Kolmogorov Smirnov	<i>p-value</i>
Pembayaran Tunai (X1)	0,099	0,018
Pembayaran Non Tunai (X2)	0,102	0,012
Motivasi Kerja (Y)	0,088	0,058

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 5 bahwa variabel pembayaran tunai, pembayaran non tunai dan motivasi kerja memiliki nilai signifikansi (*p-value*) lebih dari α (0,01) maka dapat diperoleh keputusan terima H_0 . Sehingga bisa disimpulkan pada tingkat kepercayaan 1%, semua peubah bebas dan terikat pada penelitian ini berdistribusi normal.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah dilakukan untuk melakukan uji layak atau tidaknya model analisis regresi yang digunakan dalam penelitian. Uji ini meliputi:

a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas adalah dilakukan untuk analisis regresi ganda, pengujian akan melihat tingkat asosiasi antar variabel bebas. Hasilnya akan dilihat pada bagian *Tolerance* dan VIF. Hipotesis yang melandasi pengujian multikolinieritas adalah:

H_0 : Terdapat multikolinieritas

H_a : Tidak terdapat multikolinieritas

Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Nilai Tolerance	Nilai VIF
Pembayaran Tunai (X1)	0,827	1,209
Pembayaran Non Tunai (X2)	0,827	1,209

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 6 bahwa nilai tolerance variabel pembayaran tunai dan pembayaran non tunai lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10. Hal ini mengindikasikan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas merupakan pengujian yang bertujuan melihat apakah model regresi mengalami kesamaan varians dari residua 1 satu pengamatan ke pengamatan lain. Pengujian ini menggunakan uji Glejser. Hipotesis yang melandasi pengujian ini adalah :

H_0 : Ragam residual konstan atau tidak terjadi masalah heteroskedastisitas

H_a : Ragam residual tidak konstan atau terjadi masalah heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Statistik uji t	p-value
Pembayaran Tunai (X1)	-1,429	0,139
Pembayaran Non Tunai (X2)	-1,416	0,160

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan uji heteroskedastisitas dengan metode Glesjer diperoleh nilai statistik-t pada variabel pembayaran tunai sebesar -1,429 dan variabel pembayaran non tunai sebesar -1,416, maka nilai absolut dari masing-masing statistik-t lebih kecil dari t tabel yaitu $t_{0,025(97)}$ (1,985). Selain itu dapat dilihat dari nilai signifikansi.. Kedua variabel bebas memiliki nilai signifikansi (*p-value*) lebih dari α (0,05), maka terima H_0 . Jadi dapat disimpulkan bahwa pada model regresi penelitian ini tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Atau juga bisa diartikan bahwa model regresi mengalami kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain.

Uji Normalitas Residual Regresi

Pengujian normalitas residual regresi uji yang digunakan adalah uji *One Sample Kolmogorov Smirnov*. Hipotesis yang melandasi pengujian normalitas residual adalah :

H_0 : Residual berdistribusi normal.

H_a : Residual tidak berdistribusi normal.

Hasil uji normalitas residual dari model regresi dapat dilihat pada Tabel 8 sebagai berikut.

Tabel 8. Hasil Uji Normalitas Residual

Variabel	Statistik-uji Kolmogorov Smirnov	p-value
Residual model regresi	0,084	0,081

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 8 bahwa residual model regresi memiliki nilai signifikansi (*p-value*) lebih dari α (0,05) maka dapat diperoleh keputusan terima H_0 . Sehingga bisa disimpulkan bahwa residual model regresi pada penelitian ini berdistribusi normal.

Analisis Regresi Linier Berganda Uji Statistik-t

Uji t adalah digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebas secara parsial atau sendiri sendiri berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat. Dasar penilaian yaitu dari nilai signifikansi sebesar 5% kemudian dicari t tabel nya dengan melihat derajat bebas (db) yaitu $db = n - p - 1$ di mana p adalah banyaknya parameter yang diuji. Selanjutnya dibandingkan antara t hitung dengan t tabel. Hipotesis yang melandasi pengujian ini adalah :

H_0 : $b_i = 0$ atau tidak ada pengaruh dari masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

H_a : $b_i \neq 0$ atau ada pengaruh dari masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

Hasil estimasi parameter regresi dan uji t dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 9. Hasil Uji Parsial (Statistik t)

Variabel	Koefisien	Simp. Baku	Statistik-t	<i>p-value</i>
Konstanta	10,138	1,053	9,627	0,000
Pembayaran Tunai (X1)	0,613	0,090	6,797	0,000
Pembayaran Non Tunai (X2)	1,046	0,092	11,335	0,000

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan hasil analisis regresi pada Tabel 9, dapat dibentuk persamaan atau model regresi sebagai berikut :

$$Y = 10,138 + 0,613 X_1 + 1,046 X_2$$

Dari pendugaan parameter regresi tersebut dapat dilihat nilai statistik-t dari variabel pembayaran tunai sebesar 6,797 di mana nilai statistik-t lebih dari $t_{0,025(97)}$ (1,985). Selain itu, nilai signifikansi (*p-value*) dari variabel pembayaran tunai kurang dari α (0,05). Maka diperoleh keputusan H_0 ditolak yang artinya variabel pembayaran tunai berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja. Hubungan antara variabel pembayaran tunai terhadap variabel motivasi kerja positif karena koefisien regresi dari variabel pembayaran tunai bertanda positif. Hal ini dapat diartikan bahwa jika pengguna GRAB yang menggunakan pembayaran tunai semakin banyak maka motivasi kerja driver GRAB akan semakin tinggi, dan begitu juga sebaliknya.

Sementara itu, hasil regresi variabel pembayaran non tunai dapat dilihat nilai absolut dari statistik t sebesar 11,335 di mana lebih dari $t_{0,025(97)}$ (1,985). Selain itu, nilai signifikansi (*p-value*) dari variabel pembayaran non tunai kurang dari α (0,05). Maka diambil keputusan H_0 ditolak yang artinya variabel pembayaran non tunai berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja. Hubungan antara pembayaran non tunai terhadap variabel motivasi kerja positif karena

koefisien regresi dari variabel pembayaran non tunai bertanda positif. Hal ini dapat diartikan bahwa jika pengguna Grab yang menggunakan pembayaran non tunai semakin banyak maka motivasi kerja driver Grab akan semakin tinggi, dan begitu juga sebaliknya.

Dari hasil pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa pengguna Grab dengan pembayaran tunai dan non tunai sama-sama meningkatkan motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang. Tetapi besar pengaruh dari pembayaran tunai dan non tunai berbeda. Berdasarkan nilai koefisien regresi, dapat dilihat bahwa koefisien variabel pembayaran non tunai lebih besar dari pada koefisien variabel pembayaran tunai. Hal ini mengindikasikan bahwa pembayaran non tunai lebih berpengaruh terhadap motivasi kerja *driver* GRAB dari pada pembayaran tunai. *Driver* GRAB lebih menyukai pembayaran non tunai karena lebih praktis, tidak perlu memikirkan uang receh untuk menjadi uang kembalian ke konsumen. Awalnya pembayaran non tunai pernah menjadi masalah bagi para *driver* GRAB karena pencairan uang dari pendapatan yang didapatkan cukup lama. Karena hal itu, terkadang *driver* GRAB tidak mempunyai uang tunai lagi padahal uang tersebut sangat diperlukan untuk membeli bensin dan meminjamkan untuk pemesanan GRAB Food. Tetapi, mulai September 2020 pihak GRAB memberikan alur baru untuk pengambilan komisi dari order non-tunai. Hal ini sangat memberikan kemudahan bagi para *driver* karena selesai transaksi, pihak GRAB akan langsung mentransfer uang ke rekening *driver* dan langsung dapat diambil bila diperlukan. Oleh karena itu, sekarang banyak *driver* GRAB yang menyukai pembayaran non tunai dan membuat lebih termotivasi untuk bekerja.

Uji Statistik F

Didalam uji statistik F adalah uji dalam penelitian untuk mengetahui apakah dua atau lebih variabel bebas secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel terikat secara signifikan. Hipotesis yang melandasi pengujian ini adalah :

$H_0: b_0 = b_1 = b_2 = 0$ atau keseluruhan variabel (X) secara simultan tidak mempengaruhi variabel terikat (Y).

H_a : Minimal terdapat satu $b_i \neq 0$ atau semua variabel bebas (X) secara simultan tidak mempengaruhi variabel terikat (Y).

Hasil uji statistik F model regresi dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Hasil Uji Simultan (Statistik F)

Model	Jumlah Kuadrat	Derajat Bebas	Kuadrat Tengah	Statistik-F	<i>p-value</i>
Regresi	899,096	2	449,548	144,227	0,000
Residual	299,227	96	3,117		
Total	1198,323	98			

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Berdasarkan uji statistik F pada Tabel 10 diperoleh nilai statistik F sebesar 144,227 di mana lebih dari F tabel $F_{0,05(2,99)}=3,091$, maka tolak H_0 . Selain dengan statistik F, juga dapat dilihat dari nilai signifikansi di mana nilai signifikansi (*p-value*) kurang dari α (0,05), maka tolak H_0 . Dari dua cara pengambilan

keputusan pada uji F, dapat disimpulkan bahwa variabel pembayaran tunai dan pembayaran non tunai secara bersama-sama berpengaruh terhadap motivasi kerja secara signifikan. Jadi dapat disimpulkan bahwa pengguna GRAB dengan pembayaran tunai dan non tunai sama sama meningkatkan motivasi kerja driver Grab di Kota Malang.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi adalah sebuah analisis yang berguna untuk melihat seberapa besar pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan atau bersama-sama. Berikut nilai koefisien determinasi dari model regresi ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 11. Koefisien Determinasi

Model	R^2	R^2 adjusted
Regresi	0,750	0,745

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Hasil model regresi diperoleh nilai R^2 sebesar 0,750 dan R^2 adjusted sebesar 0,745. Pada penelitian yang dilakukan penelitian ini menggunakan lebih dari satu variabel terikat, maka koefisien determinasi dilihat dari R^2 adjusted. R^2 adjusted sebesar 0,745 yang berarti bahwa variabel motivasi kerja dapat dijelaskan oleh variabel pembayaran tunai dan pembayaran non tunai sebesar 74,5%, sedangkan 25,5% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini.

Implikasi Hasil Penelitian

Deskripsi Tunai

Deskripsi tunai dibentuk dengan indikator lebih mudah, lebih efektif dan lebih aman saat bertransaksi tunai dengan konsumen. Pernyataan, saya merasa lebih mudah menggunakan metode pembayaran tunai saat bertransaksi dengan konsumen, memiliki nilai rata-rata tertinggi sebesar 6,92. Sedangkan yang terendah adalah pernyataan saya merasa lebih aman saat bertransaksi dengan konsumen dengan nilai rata-rata sebesar 6,72.

Deskripsi Nontunai

Deskripsi non tunai dibentuk dengan indikator lebih mudah, lebih efektif dan lebih aman saat bertransaksi non tunai dengan konsumen. Pernyataan, saya merasa lebih aman saat transaksi menggunakan non tunai saat bertransaksi dengan konsumen, memiliki nilai rata-rata tertinggi sebesar 7,54. Sedangkan yang terendah adalah pernyataan saya merasa lebih efektif apabila menggunakan pembayaran non tunai saat bertransaksi dengan konsumen dengan nilai rata-rata sebesar 6,66.

Deskripsi Motivasi Kerja

Deskripsi motivasi kerja dibentuk dengan beberapa indikator seperti melaksanakan tugas atau pekerjaan, melaksanakan pekerjaan dengan target yang jelas, memiliki tujuan yang jelas dan menantang, saya merasa ada umpan balik setiap setiap pekerjaan yang saya lakukan, merasa senang dalam bekerja, saya berusaha mengungguli orang lain, mengutamakan prestasi dari apa yang saya

kerjakan. Pernyataan, saya bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas, memiliki nilai rata-rata tertinggi sebesar 9,20. Sedangkan yang terendah adalah pernyataan saya berusaha mengungguli orang lain dengan nilai rata-rata sebesar 4,64.

Pengaruh Tunai dan Non Tunai Terhadap Motivasi Kerja

Pada penelitian ini diketahui variabel tunai dan non tunai berpengaruh secara simultan terhadap motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang.

Pengaruh Tunai Terhadap Motivasi Kerja

Pada hasil uji regresi linear berganda dapat dijelaskan variabel Tunai berpengaruh positif terhadap motivasi kerja. Hal ini dapat diartikan bahwa jika pengguna GRAB yang menggunakan pembayaran tunai semakin banyak maka motivasi kerja *driver* GRAB akan semakin tinggi, dan begitu juga sebaliknya. Dan dengan ini apabila pada pembayaran tunai tetap digunakan pada aplikasi GRAB akan mempersulit *driver* GRAB jika pesanan GRAB tidak sesuai yang diharapkan atau tidak sesuai dengan target yang ditentukan. Selain itu juga akan mempersulit konsumen dalam menyiapkan uang kartal dengan nominal kecil atau sesuai dengan biaya pemesanan. Dengan ini sesuai pada tinjauan teori mengenai pembayaran tunai, uang tunai ini memiliki kekurangan yaitu efisiensi, karena biaya yang diperlukan untuk pengadaan dan pengelolaannya lebih mahal. Belum termasuk efisiensi waktu pembayaran seperti pada pembayaran di loket. Hal ini bisa memakan waktu yang tidak sedikit yang dapat mengakibatkan antrian yang panjang. Apabila transaksi dengan nilai yang besar akan meningkatkan resiko yang berdampak pada sesuatu yang berbahaya. Resiko yang terjadi adalah pencurian, perampokan dan pemalsuan uang.

Keynes mengungkapkan bahwa “Pertimbangan seseorang dalam memegang uang dipengaruhi oleh 3 motif yang mendasarinya, yaitu motif untuk transaksi, motif untuk berjaga-jaga dan motif untuk spekulasi”.

Motif Transaksi

Dalam penerimaan dan pengeluaran yang telah dilakukan oleh seseorang memiliki jumlah yang sama selain itu di waktu waktu yang sama, maka tidak memerlukan uang dalam transaksi-transaksinya. Tetapi didalam kenyataan, jumlah dan di waktu antara penerimaan dan pengeluaran berbeda, sehingga uang yang diperlukan untuk memperlancar jalannya transaksi-transaksi yang dilakukan.

Motif Berjaga-jaga

Dengan keadaan dimana terkadang ada pengeluaran yang tidak direncanakan ini menjadi alasan bagi seorang individu untuk membawa uang tunai untuk berjaga-jaga.

Motif Spekulasi

Fungsi uang yaitu untuk memperlancar, selain itu untuk transaksi dan juga berjaga-jaga, menurut Keynes bahwa “uang juga dapat sebagai motif spekulasi”. Maksud dari spekulasi ini adalah spekulasi pada surat-surat berharga, khususnya surat obligasi.

Pengaruh Non Tunai terhadap Motivasi Kerja

Pada hasil uji regresi linear berganda dapat dijelaskan variabel Non Tunai berpengaruh positif terhadap motivasi kerja. Dengan ini dapat diartikan jika pengguna GRAB yang menggunakan pembayaran non tunai semakin banyak maka motivasi kerja *driver* GRAB akan semakin tinggi, dan begitu juga sebaliknya. Dengan begitu, apabila seiring dengan perkembangan aplikasi GRAB dan pembaharuannya menggunakan non tunai, akan mempermudah *driver* dan juga konsumen selaku mitra dan pengguna aplikasi GRAB. Sesuai pada tinjauan teori variabel non tunai, bahwa Bank Sentral mendorong masyarakat untuk menggunakan pembayaran non tunai, karena diketahui pembayaran non tunai lebih aman, selain itu pembayar non tunai dapat meningkatkan efisiensi dan juga efektifitas dalam sistem pembayaran. Tidak hanya itu sistem pembayaran non tunai memiliki biaya yang lebih murah sehingga dapat meningkatkan produktifitas dalam perekonomian sebuah negara.

Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Hasil dari penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan, bahwa pengguna GRAB yang menggunakan pembayaran tunai dan non tunai sama sama meningkatkan motivasi kerja *driver* GRAB di Kota Malang. Tetapi besar pengaruh dari pembayaran tunai dan non tunai berbeda. Berdasarkan nilai koefisien regresi, dapat dilihat bahwa koefisien variabel pembayaran non tunai lebih besar daripada koefisien variabel pembayaran tunai. Hal ini mengindikasikan bahwa pembayaran non tunai lebih berpengaruh terhadap motivasi kerja *driver* GRAB daripada pembayaran tunai. *Driver* GRAB lebih menyukai pembayaran non tunai karena lebih praktis, tidak perlu memikirkan atau repot mencari uang dengan nominal kecil untuk menjadi uang kembalian kekonsumen. Awalnya pembayaran non tunai pernah menjadi masalah bagi para *driver* GRAB karena pencairan uang dari pendapatan yang didapatkan cukup lama bahkan pada hari minggu kantor GRAB tutup, dengan itu pembayaran non tunai tidak bisa dicairkan. Dengan artinya pencairan uang tersebut ditunda hingga hari senin. Karena hal itu, terkadang *driver* GRAB tidak mempunyai uang tunai lagi padahal uang tersebut sangat diperlukan untuk membeli bensin dan meminjamkan untuk pemesanan GRAB *Food*. Tetapi, mulai September 2020 pihak GRAB memberikan alur baru untuk pengambilan komisi dari order non-tunai. Hal ini sangat memberikan kemudahan bagi para *driver* karena selesai transaksi, pihak GRAB akan langsung mentransfer uang ke rekening *driver* dan langsung dapat diambil bila diperlukan. Oleh karena itu sekarang banyak *driver* GRAB yang menyukai pembayaran non tunai dan membuat lebih termotivasi untuk bekerja.

Keterbatasan Penelitian

Ada keterbatasan didalam penelitian yang dilakukan, yaitu:

- a. Variabel dalam penelitian ini adalah Pembayaran Tunai dan Pembayaran Non Tunai.

- b. Penelitian ini hanya pada kelompok *driver* GRAB di kota malang.
- c. Pada penelitian ini diketahui peneliti menggunakan kuesioner untuk memperoleh data. Setelah itu data dikelola menggunakan SPSS sesuai dari hasil kuesioner yang didapatkan.

Saran

a. Bagi Instansi Terkait

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan hasil kesimpulan diperoleh dalam penelitian. Diharapkan bisa dijadikan pertimbangan dalam mengatasi atau mengurangi permasalahan yang terjadi pada *driver* GRAB atau pun masalah yang dihadapi konsumen. Agar masalah yang terjadi dilapangan selama *driver* GRAB melaksanakan pekerjaan, tugas atau tanggung jawabnya agar dapat terselesaikan atau dapat mengurangi masalahnya. Apabila dapat terselesaikan motivasi *driver* GRAB untuk terus maju, untuk terus meningkatkan sumber daya dapat meningkat.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti yang berminat ingin melanjutkan penelitian ini diharapkan menambahkan variabel lain semisal variabel sistem kerja atau variabel kompensasi kerja dengan pengaruh motivasi kerja.

Daftar Pustaka

- Chukwuma. Maduka, Edwin. Okafor, Dr. Obiefuna. 2014. *Effect of Motivation on Employee Productivity: A Study of Manufacturing Companies in Nnewi. International Journal of Managerial Studies and Research*. Retrieved from arcjournals.
- Guitian. 1998. “*Capital Account Convertibility And The Financial Sector*”. *Journal of applied economics*.
- Listfield, R. dan F. Montes-Negret. 1994. “*Modernizing Payment System in Emerging Economies*”. *World Bank policy research working paper*, 1336.
- Mangkunegara, Anwar Prabu., 2009. “Pengaruh Kompetensi dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan di PT Inti Kebun Sejahtera”. BISMA (Bisnis dan Manajemen).
- Melayu Hasibuhan., 2005, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi, Jakarta: Bumi Aksara.
- Munandar, 2001, *Psikologi Industri dan Organisasi*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Robbins, Stephen, et al. 2011. *Organizational Behaviour. 14th Edition*. Pearson Education. Prentice Hall.

- Rokhim, 2007. “Pengaruh Kemampuan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT Summit OTO Finance di Cabang Lampung”. Universitas Tanjungpura.
- Rubiyatul, Adawiyah. 2015. “Electronic Money Terhadap Volume Transaksi di Koperasi IAIN Antasari Banjarmasin”. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.
- Sugiyono, 2010. “Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D”. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2013. “Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Kuantitatif Kombinasi Mixed Methods”. Cetakan Keempat, Bandung: Alfabeta.
- Utari, 2005. “Pengaruh Pemberian Motivasi Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Pada Dinas Pasar Kota Malang”. Universitas Islam Negeri Malang.
- Yuliana, 2006. “Pengaruh Kemampuan Intelektual dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Guru Mata Diklat Produktif Penjualan di SMK Bisnis dan Manajemen Kabupaten Kebumen”. Universitas Negeri Surabaya.

Brahmantyo Yudistira Adalah Alumni FEB Unisma
Abdul Kodir Djaelani Adalah Dosen Tetap FEB Unisma
M. Khoirul ABS Adalah Dosen Tetap FEB Unisma