

Faktor Pendorong Kepemilikan Aplikasi Driver Ojek Online lebih dari satu (Studi kasus pada Driver Ojek Online di Kota Ungaran Kabupaten Semarang)

Fajar Suryatama ⁽¹⁾, Pitaloka Dharma Ayu ⁽²⁾

fsuryatama@gmail.com, ayuloka@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Darul Ulum Islamic
Centre Sudirman GUPPI Ungaran

Abstrak

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat, memunculkan berbagai macam bisnis model baru yang salah satunya adalah bidang transportasi *online*, *platform* aplikasi transportasi *online* banyak bermunculan dengan berbagai macam kelebihan dan kekurangannya. Salah satu pihak yang terlibat dalam bisnis ini adalah mitra *driver* sebagai ujung tombak bisnis ini. Mitra *driver*, demi keberlangsungan kerja serta memaksimalkan penghasilannya, berusaha memanfaatkan berbagai keuntungan yang bisa diperoleh dari perusahaan-perusahaan transportasi *online* yang memiliki perbedaan kebijakan, aturan, karakteristik, situasi dan kondisi dengan cara memiliki sebanyak mungkin aplikasi *driver* ojek online.

Kata kunci : faktor pendorong, kepemilikan, aplikasi, *driver* ojek *online*.

Pendahuluan

1. Latar Belakang Masalah

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, semakin hari semakin cepat terutama sejak ditemukannya teknologi komputer. Komputer menjadi hal wajib yang harus dimiliki oleh semua perusahaan bisnis di masa kini, apalagi dengan berkembangnya teknologi internet yang semakin menunjang fungsi dan manfaat komputer. Banyak hal yang bisa dilakukan dengan adanya teknologi internet, salah satunya adalah kemunculan “aplikasi” yang memiliki berbagai macam fungsi di berbagai bidang kehidupan.

Aplikasi mulai muncul diawali oleh kemunculan iPhone pada 2007 dan *App Store* pada 2008, aplikasi telah menjadi cara utama pengguna memasuki revolusi ponsel cerdas atau *smartphone*. Aplikasi juga berperan dalam memicu tumbuh berkembangnya industri-industri berbasis teknologi, misalnya *game* selular, *facebook*, *Instagram*, *twitter*. Bidang transportasi tidak luput dari sentuhan kemajuan teknologi aplikasi dalam hal ini, munculnya aplikasi-aplikasi transportasi *online*, misalnya Uber, Go-Jek, Grab, Maxim, dan lain-lain. Bisnis transportasi *online* sangat menguntungkan para aplikator (pemilik aplikasi) dari segi keuangan, bahkan banyak investor yang menanamkan modalnya di bisnis transportasi *online* ini.

Pada awalnya, bisnis transportasi berbasis teknologi dilakukan di negara Amerika Serikat, di kota San Francisco, California pada tahun 2009, dimana fenomena ini dipicu oleh sulitnya warga San Fransisco mendapatkan layanan taksi. Perusahaan transportasi *online* yang pertama ini awalnya bernama UberCab yang selanjutnya berubah menjadi aplikasi uber pada tahun 2011 ditandai dengan peluncuran *mobile app*-nya di San Francisco.

Sejarah transportasi *online* di Indonesia, dimulai pada tahun 2011 yang dirintis oleh Go-Jek. Fenomena Go-Jek ini mulai melesat sejak peluncuran aplikasinya di ponsel android dan iOs pada awal 2015(Inet.detik.com). Aplikasi ojek *online* yang ada di Indonesia setelah Go-Jek, muncul di tahun 2014 yaitu Grab. Grab merupakan aplikasi transportasi *online* dari Malaysia yang didirikan pada tahun 2012.(pranataprinting.com). Suksesnya kedua aplikasi transportasi *online* tersebut mendorong bermunculannya banyak aplikasi-aplikasi sejenis antara lain; Maxim Indonesia (2018), Gets Indonesia (2019), InDriver (2019), Shoppe Food(2020), dan lain-lain.

Pesatnya kemajuan bisnis transportasi *online* tidak lepas dari berbagai kemudahan dan kenyamanan yang dapat diperoleh dari berbagai layanan yang diberikan, misalnya untuk layanan jasa antar penumpang, konsumen akan mendapatkan berbagai keuntungan ketika menggunakan jasa transportasi *online*, antara lain; lebih murah, mudah, praktis, dapat menghindari kemacetan, tidak stress.

Bisnis transportasi *online* ini melibatkan banyak pihak selain pemilik aplikator dan karyawan pendukung operasional *office* antara lain; *driver* ojek *online*, *merchant* baik resto, kios, gerai, retail, apotik, dan lain-lain. Banyaknya pihak yang terlibat di bisnis ini disebabkan berbagai jenis layanan jasa yang masuk dalam bisnis transportasi *online*, yaitu; layanan antar penumpang, layanan antar barang, layanan antar makanan, obat-obatan, belanja barang, *massage*, *cleaning*, pembayaran tagihan, pembelian pulsa dan paket data, investasi, pembelian tiket cinema, layanan nonton tayangan eksklusif, donasi dan zakat, proteksi kesehatan, kendaraan, dan ponsel.

Khusus dalam penelitian ini, penulis akan fokus pada salah satu pihak yang terlibat dalam bisnis transportasi *online*, yaitu *driver* ojek *online*. Menurut sumber dari asosiasi ojek *online* GARDA(Gabungan Aksi Roda Dua) Indonesia, jumlah *driver* ojek *online* diseluruh Indonesia pada tahun 2020 ada sekitar 4(empat) juta *driver*, dimana 1 (satu) juta *driver mobile* di Kawasan jabodetabek(kumparan.com).

Fenomena menarik yang menjadi alasan dilakukan penelitian ini adalah adanya banyak *driver* ojek *online* yang memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi tranportasi *online*, ada yang memiliki 2(dua) aplikasi, 3(tiga) aplikasi bahkan lebih dari itu. Penelitian ini akan meneliti apa saja faktor pendorong dari para *driver* ojek *online* ini memiliki banyak aplikasi transportasi *online*. Kepemilikan beberapa aplikasi ojek *online* memang bisa dilakukan, hal ini disebabkan karena regulasi aplikator yang tidak mengatur/melarang seseorang untuk memiliki/terdaftar lebih dari 1(satu) aplikasi ojek *online*, selain itu didukung oleh faktor kebebasan aturan bagi para *driver* untuk menghidupkan (*onbid*) atau mematikan (*offbid*) aplikasi *driver* ojek *online*-nya kapan saja sesuai keinginan *driver* (tidak ada aturan mengenai kewajiban jam operasional kerja).

2. Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini, yang menjadi permasalahan adalah “Faktor apa saja yang mendorong *driver* ojek *online* untuk memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi transportasi *online*?”

3. Tujuan Penelitian

Mengetahui “Faktor apa saja yang mendorong *driver* ojek *online* untuk memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi transportasi *online*?”

4. Manfaat Penelitian

Bagi para *driver*, hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan dan bahan pertimbangan untuk memaksimalkan manfaat aplikasi *driver* ojek *online* yang dimilikinya, sedangkan bagi aplikator, hasil penelitian ini bisa menjadi dasar untuk lebih meng-optimalkan/meningkatkan *value added* untuk para *driver*-nya , sehingga aplikasi mereka menjadi pilihan utama bagi para *driver*.

Landasan Teori

1. Faktor Pendorong

Faktor pendorong adalah faktor yang mendorong sehingga memperkuat terjadinya perilaku.(Wikipedia)

Menurut KBBI(Kamus Besar Bahasa Indonesia), faktor pendorong adalah hal atau kondisi yang dapat mendorong atau menumbuhkan suatu kegiatan, usaha, atau produksi.

Faktor pendorong adalah hal-hal yang mempengaruhi sesuatu menjadi berkembang, memajukan, menambah dan menjadi lebih baik.(Brainly.co.id)

2. Kepemilikan

Kepemilikan adalah kekuasaan yang didukung secara sosial untuk memegang kontrol terhadap sesuatu yang dimiliki secara eksklusif dan menggunakannya untuk tujuan pribadi(<https://id.m.wikipedia.org>).

Kepemilikan menurut KBBI berarti kepunyaan;hak.

3. Aplikasi

Aplikasi adalah subkelas perangkat lunak komputer yang memanfaatkan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna. (Wikipedia)

Aplikasi adalah perangkat lunak yang menggabungkan beberapa fitur tertentu dengan cara yang dapat di akses oleh pengguna. (idcloudhost.com).

4. *Driver* Ojek *Online*

Driver ojek *online* atau pengemudi ojek *online* adalah profesi tukang ojek yang bermitra dengan perusahaan penyedia jasa transportasi berbasis teknologi. (<https://p2k.stekom.ac.id>)

Ojek *online* merupakan ojek sepeda motor yang menggunakan teknologi dengan memanfaatkan aplikasi pada *smartphone* yang memudahkan pengguna jasa untuk memanggil pengemudi ojek tidak hanya dalam hal sebagai sarana pengangkutan orang dan/atau barang namun dapat juga dimanfaatkan untuk membeli barang bahkan memesan makanan([suduthukum.com](https://www.suduthukum.com)).

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, dimana metode kualitatif ini merupakan riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Lokasi penelitian di Kota Ungaran Kabupaten Semarang. Populasi dan sampel adalah *driver* ojek *online* (Go-Jek, Grab, Maxim dan Shopee Food) yang *mobile* di area Kota Ungaran Kabupaten Semarang. Teknik pengumpulan datanya dilakukan dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi dari media-media *online* (*website*, *facebook*, dan lain-lain), selanjutnya dilakukan analisa data yang terkumpul melalui FGD (*forum grup discussion*) dan praktek lapangan.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Penelitian ini dilakukan di Kota Ungaran yang merupakan ibukota Kabupaten Semarang yang terdiri dari 2(dua) kecamatan yaitu Kecamatan Ungaran Barat dan Kecamatan Ungaran Timur. Sampel dari penelitian ini diambil sebanyak 20 driver dengan metode pengambilan sampel, *purposive sampling* (sampel dengan syarat tertentu yaitu; minimal pernah/memiliki aplikasi driver ojek *online* lebih dari 1(satu) dan syarat yang kedua, pengambilan sampel penelitian dengan jumlah proporsi yang seimbang dari keempat aplikator yang beroperasi di Kabupaten Semarang. Sampel penelitian ini terdiri dari 5(lima) *driver* Go-jek, 5(lima) *driver* Grab, 5(lima) *driver* Maxim dan 5(lima) *driver* Shopee Food.

Hasil wawancara dan observasi yang diperoleh peneliti dari para *driver* ojek *online* mengenai faktor apa saja yang menjadi pendorong bagi mereka untuk memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi *driver* ojek *online*, dapat dirangkum/direkap menjadi 10 (sepuluh) yaitu;

1. Antisipasi terjadinya Putus Mitra pada aplikasi *driver* ojek *online* yang dimiliki
2. Mengalami Putus Mitra dengan aplikasi *driver* ojek *online* yang pernah dimiliki
3. Menjual/menyewakan/meminjamkan aplikasi *driver* ojek *online* yang dimiliki
4. Kebebasan memilih layanan jasa yang diinginkan
5. Mencari insentif/bonus yang lebih menguntungkan
6. Mencari tarif jasa yang lebih besar
7. Memilih aplikasi *driver* ojek *online* yang ramai order
8. Menunggu periode *Suspend* berakhir
9. Antisipasi dinamika kebijakan pembagian order dari aplikator
10. Alternatif mendapatkan tambahan penghasilan dan insentif/bonus lain apabila telah mencapai target atau justru gagal mencapai target dari salah satu aplikasi pada hari yang sama.

Langkah selanjutnya setelah hasil observasi dan wawancara telah didapat, adalah melakukan analisa secara mendalam pada setiap faktor tersebut melalui metode FGD (*forum group discussion*) yang terdiri dari peneliti, *driver* ojek *online* dan praktisi transportasi *online* dengan didukung berbagai macam data, informasi, dan dokumentasi yang diperoleh dari media-media daring. Hasil analisa yang diperoleh dari FGD tersebut dapat dijabarkan lebih lanjut sebagai berikut :

1. Antisipasi terjadinya Putus Mitra pada aplikasi driver ojek online yang dimiliki

Dunia kerja di bidang transportasi online, memiliki salah satu hal yang dianggap sebagai kelemahan bagi para mitra driver-nya, dimana segala sesuatu yang dilakukan oleh para driver pada saat *onbid* (*mencari/menunggu, mendapatkan, menjalankan dan menyelesaikan order*), semuanya terhubung dengan “server” para aplikator yang satu diantaranya adalah masalah *punishment* terhadap pelanggaran aturan/kebijakan aplikator. Punishment terhadap pelanggaran yang dilakukan oleh *driver* dilakukan oleh “server” atau program komputer dan disini campur tangan manusia sangat minimal. Beberapa kasus yang sangat merugikan para mitra *driver* sering terjadi, dimana *driver* tidak melakukan suatu kesalahan/pelanggaran, akan tetapi ketika hasil “server” aplikator “membaca” adanya suatu pelanggaran, maka hal tersebut langsung mendapatkan sanksi, mulai yang ringan seperti; peringatan, penghapusan bonus, suspend, sampai sanksi yang berat yaitu putus mitra. Ada juga resiko-resiko yang tidak terduga yang mengakibatkan terkena sanksi, seperti contohnya pada saat seorang *driver* mendapatkan order mengantar makanan tetapi resto-nya tutup dan terpaksa order tersebut di-*cancel*, seharusnya kesalahan ini akibat kelalaian resto yang tidak mentup aplikasi resto *online*-nya, akan tetapi justru performa *driver* turun atau malah mendapatkan *suspend*, contoh lainnya ketika terlambat datang ke resto karena macet malah terkena poin pelanggaran, pengaduan pelanggan yang belum tentu hal tersebut dilakukan oleh mitra driver juga sering mengakibatkan *driver* terkena sanksi. Resiko ketidakpastian diatas membuat para *driver* merasa tidak tenang dalam bekerja, maka untuk mengurangi kekawatiran terjadi hal-hal yang tidak terduga yang beresiko putus mitra, para driver terdorong untuk memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi sebagai antisipasi apabila terjadi masalah dengan aplikasi *driver* ojek *online* yang dimilikinya.

2. Mengalami Putus Mitra dengan aplikasi driver ojek online yang pernah dimiliki

Salah satu alasan mitra driver memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi *driver* ojek *online* yakni, sebelumnya *driver* tersebut sudah pernah memiliki aplikasi *driver* ojek *online*, akan tetapi karena sesuatu hal, aplikasi *driver* ojek *online* tersebut terkena putus mitra, Ketika terjadi putus mitra terhadap *driver*, maka *driver* tersebut tidak akan bisa lagi memperoleh/terdaftar sebagai mitra *driver* di aplikasi *driver* ojek *online* yang sama. Solusi yang diambil adalah mencari atau mendaftarkan dirinya ke aplikasi *driver* ojek *online* yang berbeda/lain.

3. Menjual/menyewakan/meminjamkan aplikasi driver ojek online yang dimiliki

Menjual/menyewakan/meminjamkan aplikasi *driver* ojek *online* kepada orang lain merupakan pelanggaran dengan kategori berat dengan resiko sanksi putus mitra, akan tetapi hal ini banyak terjadi dan dilakukan oleh pemilik aplikasi *driver* ojek *online* dengan

berbagai alasan misalnya; terdesak kebutuhan, sudah memiliki pekerjaan lain atau karena memiliki beberapa aplikasi *driver* ojek *online*.

4. Kebebasan memilih layanan jasa yang diinginkan

Mitra *driver* memiliki pendapat yang berbeda-beda berkaitan dengan jenis-jenis layanan jasa yang tersedia pada *platform* aplikasi *driver* ojek *online* mereka, ada yang suka/lebih memilih jasa layanan antar penumpang, ada yang suka/lebih memilih jasa layanan antar barang, ada yang suka/lebih memilih jasa layanan pengantar makanan, ada pula yang suka/lebih memilih jasa layanan belanja barang. Setiap aplikasi *driver* ojek *online* memiliki fitur jasa layanan yang bervariasi baik dari jumlahnya maupun dari segi kebebasan memilih layanan. Go-Jek, Grab, Maxim memiliki variasi layanan jasa yang hampir sama, sedangkan untuk Shopee Food hanya menyediakan 2(dua) layanan saja. Go-Jek dan Shopee Food tidak memiliki fitur untuk bisa memilih menjalankan 1(satu) atau beberapa layanan jasa, sehingga pada saat *driver onbid*, segala jenis layanan akan masuk secara acak ke *driver* tersebut sedangkan Grab dan Maxim tersedia fitur untuk bebas memilih akan menjalankan order jenis layanan yang diinginkan. Beberapa *driver* memilih layanan jasa tertentu dengan alasan keterbatasan kemampuan fisik, kondisi kesehatan tubuh, cuaca, waktu dan juga berkaitan dengan kondisi sepeda motor. Contoh kasus; Ketika kondisi *driver* sedang tidak bugar, sangat beresiko ketika harus *onbid* aplikasi Go-jek karena tidak tersedia fitur pilihan salah satu atau lebih jasa layanan yang masuk ke *driver*, order antar penumpang bisa saja masuk (jasa antar penumpang membutuhkan kondisi fisik dan kondisi sepeda motor yang prima, beda misalnya untuk jasa layanan antar makanan ataupun barang, walaupun kondisi fisik tidak 100% bugar, atau sepeda motor ada sedikit masalah, *driver* masih berani untuk menjalankan order tersebut).

5. Mencari insentif/bonus yang lebih menguntungkan

Setiap aplikasi transportasi *online* memiliki kebijakan yang berbeda-beda dan berubah-ubah untuk masalah insentif/bonus yang diberikan kepada para mitra *driver*-nya baik dari segi jumlah, *grade*, waktu dan minimal performa, tujuan utama pemberian insentif ini agar para mitra *driver* bersungguh-sungguh dan maksimal untuk bekerja pada aplikator tertentu. Insentif yang berbeda-beda ini mendorong *driver* untuk memiliki aplikasi *driver* ojek *online* yang berbeda-beda untuk bisa memilih insentif mana yang lebih menguntungkan bagi *driver*. Contoh program insentif misalnya Go-Jek memberikan insentif/bonus berupa pendapatan minimal berdasarkan poin dan waktu mulai jam 08.00 WIB s/d 20.00 WIB, sedangkan Shopee Food program insentif/bonusnya berupa *grade* poin dan bonus pendapatan mulai jam 00.00 WIB s/d 23.59 WIB.

6. Mencari tarif jasa yang lebih besar

Go-Jek, Grab, Maxim, Shopee Food memiliki kebijakan penetapan tarif jasa untuk mitra *driver* yang berbeda-beda untuk setiap layanannya, sehingga mitra *driver* terdorong untuk memiliki aplikasi *driver* ojek *online* yang berbeda-beda untuk mendapatkan kebebasan memilih kesempatan mendapatkan penghasilan yang paling menguntungkan bagi dirinya. Contoh kasus untuk layanan antar makanan, ada perbedaan pendapatan minimal yang didapat oleh mitra *driver* Go-Jek dan Shopee Food, dimana untuk jasa layanan antar makanan minimal Go-jek Rp. 7.200 sedangkan untuk Shopee Food Rp.

6.400. Perbedaan pendapatan ini akan mendorong *driver* yang sudah memiliki aplikasi *driver* Shopee Food untuk memiliki aplikasi *driver* Go-jek.

7. Memilih aplikasi *driver* ojek *online* yang ramai order

Jumlah order transportasi *online* setiap aplikator berbeda-beda berdasarkan situasi dan kondisi tempat/lokasi, waktu dan jenis layanan. Wilayah tertentu kadang memiliki jumlah order aplikator tertentu yang lebih banyak dibanding aplikator yang lain, demikian pula untuk *merchant-merchant* tertentu hanya aplikator tertentu yang ramai orderan, ini bisa terjadi apabila ada program-program promo yang diluncurkan aplikator tersebut. Program promo setiap aplikator sering dilakukan tidak di waktu yang bersamaan, contohnya; di awal bulan aplikator A karena sedang promo maka orderannya lebih banyak dibanding aplikator B, pertengahan bulan, program promo aplikator A berakhir, sebaliknya aplikator B justru mulai program promo di pertengahan bulan, hal ini memicu kondisi sebaliknya. Jenis layanan juga mempengaruhi ramai tidaknya order *platform* aplikasi transportasi *online*, misalnya di area sekolah dan perkantoran, akan ramai *order* antar-jemput penumpang pada jam pulang sekolah atau pulang kerja, sebaliknya untuk kawasan kuliner, maka jasa antar makanan akan lebih banyak order di jam makan siang atau makan malam.

8. Menunggu periode *Suspend* berakhir

Suspend adalah kondisi dimana seorang mitra *driver* tidak dapat *onbid* karena suatu sebab tertentu (misalnya melanggar peraturan). Kondisi *suspend* membuat *driver* tidak dapat bekerja dan tidak mendapatkan penghasilan. Menghindari resiko tidak adanya penghasilan di masa *suspend*, maka *driver* merasa perlu untuk memiliki aplikasi *driver* ojek *online* lebih dari 1(satu) agar suatu saat *driver* terkena *suspend* di aplikator *driver* ojek *online* A, maka sambil menunggu periode *suspend* berakhir, *driver* bisa menjalankan aplikator *driver* ojek *online* B. Beberapa kasus terjadi, hal tersebut dilakukan untuk menghindari resiko melakukan pelanggaran ulang pada masa/waktu setelah berakhirnya periode sanksi hukuman pelanggaran (masa/waktu ini bisa sampai 90 hari) .

9. Antisipasi dinamika kebijakan pembagian order dari aplikator

Kebijakan alokasi order dari aplikator kepada mitra *driver* tidak sama antara satu aplikator dengan aplikator yang lain, dalam satu aplikator-pun, kebijakan pembagian order sering terjadi perubahan. Beberapa jenis pembagian order ke mitra *driver* diantaranya; model kinerja, model terdekat dan model pemerataan. Model kinerja, pembagian order didasarkan pada beberapa hal yaitu; periode *onbid* dalam 1(satu) hari maupun 1(satu) bulan, *rating driver*, performa *driver*, jumlah orderan yang diselesaikan. Model kinerja menjadi salah satu pemicu yang mendorong *driver* ingin memiliki banyak aplikasi *driver* ojek *online*, dimana banyak terjadi masa “sepi order dalam keramaian” atau sering disebut masa “gagu”. Pada saat “gagu” inilah , banyak *driver* lebih memilih *onbid* aplikasi *driver* ojek *online* lain yang dimilikinya sambil melakukan “terapi” pada aplikasi *driver* ojek *online* yang dimilikinya menunggu masa “gacor” tiba. Model *driver* terdekat, pembagian order didasarkan pada jauh-dekatnya *driver* dari lokasi *customer* yang melakukan order (untuk layanan antar penumpang dan pengiriman barang) dan jauh-dekatnya *driver* dari lokasi *merchant* (untuk layanan antar makanan dan belanja barang). Model pemerataan yaitu pembagian order kepada *driver* berdasarkan giliran

untuk semua *driver* yang berada di radius wilayah tertentu. Model pemerataan order ini menjadi salah satu pemicu para *driver* untuk memiliki aplikasi *driver* ojek *online* lebih dari 1(satu), dimana masa jeda menunggu order ini sangat bervariasi waktunya sesuai banyak sedikitnya order di area tersebut, jeda antar order bisa sampai dengan 1 jam sekali, 2 jam sekali, bahkan lebih, dimasa menunggu order berikutnya inilah, *driver* melakukan *onbid* aplikasi-aplikasi *driver* ojek *online* lain yang dimilikinya.

10. Alternatif mendapatkan tambahan penghasilan dan insentif/bonus lain apabila telah mencapai target atau justru gagal mencapai target dari salah satu aplikasi pada hari yang sama.

Mengacu pada poin 5, yaitu masalah insentif atau bonus yang berbeda-beda, banyak terjadi kasus, target sudah tercapai di hari tersebut dan masih banyak waktu tersisa, akan tetapi akan merugikan *driver* apabila masih tetap *onbid* di aplikasi *driver* ojek *online* yang sama karena justru insentif atau bonusnya akan hilang, maka solusi untuk tetap mendapatkan bonus sekaligus tambahan penghasilan, *driver* menjalankan/*onbid* aplikasi *driver* ojek *online* lain yang dimilikinya. Kondisi sebaliknya yaitu, pada jam/waktu tertentu dimana aplikasi *driver* ojek *online* yang dijalankan *driver* sudah tidak mungkin dapat mencapai target, tetapi di sisi lain, masih ada kesempatan untuk bisa mengejar target di aplikasi *driver* ojek *online* yang lain, maka *driver* akan segera mengganti aplikasi *driver* ojek *online* yang sedang *onbid* ke aplikasi *driver* ojek *online* lainnya.

Tahap akhir sebagai langkah penutup penelitian ini, peneliti melakukan praktek lapangan untuk memastikan bahwa hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan serta analisa yang sudah dihasilkan benar-benar valid sesuai kenyataan di lokasi penelitian.

Kesimpulan dan Saran

Kebijakan, aturan, karakteristik, kondisi dan situasi dari aplikasi transportasi *online* yang berbeda-beda, menjadi pemicu dari para mitra *driver* untuk memiliki lebih dari 1(satu) aplikasi *driver* ojek *online*. *Driver* berusaha memanfaatkan perbedaan-perbedaan antar aplikator tersebut untuk menjaga kelangsungan kerja, kontinuitas penghasilan sekaligus memaksimalkannya. Aplikator hendaknya lebih menyempurnakan lagi berbagai kebijakan dan aturannya agar lebih humanis, sehingga *driver* merasa cukup, tenang dan nyaman walaupun hanya memiliki 1(satu) aplikasi *driver* ojek *online*.

Daftar Pustaka

Brainly.co.id

<https://id.m.wikipedia.org>

<https://kumparan.com>

<https://p2k.stekom.ac.id>

<https://suduthukum.com>

idcloudhost.com

Inet.detik.com

Kamus Besar Bahasa Indonesia

pranataprinting.com