



Perilaku Keuangan Driver Ojek Online Di Kota Surakarta Dalam Perspektif Akuntansi Keperilakuan

Sanusi Dwiky Sanyoto^{1*}, Rispantyo²

^{1,2} Universitas Slamet Riyadi Surakarta

*Korespondensi penulis: sanusidwikysanyoto@gmail.com

Abstract. *This research is based on the unstable and unpredictable nature of online motorcycle taxi drivers' income, which requires flexible financial management. In this situation, financial decisions are influenced by both rational considerations and psychological elements. This study aims to analyze how income is managed and expenditures are distributed, identify the impact of behavioral biases on financial decision-making, and understand how online motorcycle taxi drivers in Surakarta record and control their personal finances through a behavioral accounting perspective. This study uses a qualitative approach through in-depth interviews with online motorcycle taxi drivers as a source of information. Data are processed descriptively by linking field research findings with behavioral accounting concepts and behavioral bias theory. The results indicate that income management is carried out adaptively, prioritizing operational expenses and daily needs. Mental accounting factors, such as present bias, loss aversion, anchoring, and overconfidence, influence the financial decision-making process. Financial recording activities are carried out in a simple manner as an effort to control themselves. This research confirms that drivers' financial behavior does not strictly follow economic logic, making a behavioral accounting perspective relevant to explaining this phenomenon.*

Keywords: Behavioral Accounting; Behavioral Bias; Personal Financial Management; Online Motorcycle Taxi Drivers.

Abstrak. Penelitian ini didasari oleh sifat pendapatan *driver* ojek *online* yang tidak stabil dan sulit diprediksi, yang memerlukan manajemen keuangan yang fleksibel. Dalam situasi ini, keputusan keuangan dipengaruhi oleh pertimbangan rasional serta elemen psikologis. Studi ini memiliki tujuan untuk menganalisis cara pengelolaan pendapatan dan distribusi pengeluaran, mengenali dampak dari perilaku yang bias dalam pengambilan keputusan finansial, serta memahami cara pencatatan dan pengendalian keuangan pribadi pengemudi ojek *online* di Surakarta melalui sudut pandang akuntansi keperilakuan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif melalui metode wawancara mendalam dengan *driver* ojek *online* sebagai sumber informasi. Data diolah secara deskriptif dengan menghubungkan hasil penelitian lapangan dengan konsep akuntansi perilaku dan teori bias perilaku. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa manajemen pendapatan dilakukan dengan cara yang adaptif, mengutamakan pada pengeluaran operasional dan kebutuhan sehari-hari. Faktor *mental accounting*, *present bias*, *loss aversion*, *anchoring*, serta *overconfidence* berpengaruh dalam proses pembuatan keputusan keuangan. Kegiatan pencatatan keuangan dilaksanakan dengan cara yang mudah sebagai upaya untuk pengendalian diri. Penelitian ini menegaskan bahwa perilaku keuangan pengemudi tidak sepenuhnya mengikuti logika ekonomi, sehingga perspektif akuntansi perilaku menjadi relevan untuk menjelaskan fenomena ini.

Kata kunci: Akuntansi Keperilakuan; Bias Perilaku; Pengelolaan Keuangan Personal; *Driver* Ojek *Online*.

1. LATAR BELAKANG

Perkembangan teknologi digital telah mengubah pola kerja masyarakat, termasuk munculnya pekerjaan berbasis aplikasi sebagai bagian dari *gig economy*. *Gig economy* merujuk pada model ekonomi ketika pekerjaan sementara, fleksibel, dan berbasis tugas diperoleh melalui platform digital (Izza et al., 2024). Dalam konteks Indonesia, salah satu bentuk paling menonjol dari *gig economy* adalah profesi *driver* ojek *online*, yang terus mengalami pertumbuhan signifikan dan menjadi pilihan kerja bagi berbagai kelompok

masyarakat (Muhyiddin et al., 2024). Di Kota Surakarta, fenomena ojek *online* menunjukkan perkembangan yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Data historis dari studi lapangan pada tahun 2018 memperkirakan bahwa pengemudi ojek *online* di wilayah Solo Raya (mencakup Kota Surakarta dan sekitarnya) menunjukkan adanya lonjakan minat masyarakat terhadap profesi *driver* ojek *online*.

Fakta tersebut menggambarkan bahwa pekerja ojek *online* tetap menjadi kelompok pekerja informal yang penting secara sosial-ekonomi serta menghadapi tantangan finansial dalam kesehariannya. Besarnya jumlah *driver* serta tingginya dinamika pekerjaan berimplikasi langsung pada variasi pendapatan harian, tekanan finansial, dan pola pengambilan keputusan keuangan yang kompleks. ratusan *driver* di kantor DPRD Surakarta pada tahun 2025 terkait isu pendapatan dan regulasi (Abrori & Mahbub, 2025). Fakta tersebut menggambarkan bahwa pekerja ojek *online* tetap menjadi kelompok pekerja informal yang penting secara sosial-ekonomi serta menghadapi tantangan finansial dalam kesehariannya. Besarnya jumlah *driver* serta tingginya dinamika pekerjaan berimplikasi langsung pada variasi pendapatan harian, tekanan finansial, dan pola pengambilan keputusan keuangan yang kompleks. Pendapatan *driver* ojek *online* bersifat tidak menentu dan dipengaruhi oleh banyak faktor seperti fluktuasi order, kebijakan insentif, biaya operasional kendaraan, maupun tekanan kebutuhan hidup (Muhyiddin et al., 2024).

Kondisi tersebut menempatkan *driver* pada situasi keuangan yang rentan dan menuntut mereka untuk mampu mengatur penghasilan harian secara optimal. Pada praktiknya, banyak *driver* mengalami kesulitan dalam mengelola arus kas, membagi pendapatan untuk kebutuhan rumah tangga, menabung, hingga memenuhi kewajiban finansial lainnya (Andriyani & Cipta, 2023). Variabilitas pendapatan dan tekanan kebutuhan jangka pendek membuat pengambilan keputusan keuangan sering dipengaruhi oleh intuisi, kebiasaan, dan respons emosional. Dalam konteks tersebut, akuntansi keperilakuan menjadi perspektif yang relevan untuk memahami perilaku keuangan *driver*. Akuntansi keperilakuan mempelajari bagaimana bias kognitif, persepsi, pengalaman personal, dan emosi memengaruhi pengambilan keputusan keuangan individu (Ardimansyah et al., 2023). *Driver* ojek *online*, sebagai pekerja dengan penghasilan harian dan fluktuatif, rentan terhadap bias perilaku seperti overconfidence, present bias, mental accounting, dan loss aversion. Misalnya, kecenderungan

menghabiskan pendapatan ketika order sedang tinggi (*overconfidence*) atau menunda menabung akibat kebutuhan jangka pendek (*present bias*) (Andriyani & Cipta, 2023).

Penelitian mengenai *driver* ojek *online* di Indonesia sudah cukup banyak dilakukan, namun sebagian besar masih berfokus pada aspek pendapatan, kesejahteraan, literasi keuangan, atau faktor-faktor ekonomi yang memengaruhi produktivitas. Dalam penelitiannya Kumentas R. J. A. et al. (2022) mengkaji faktor jam kerja, jarak tempuh, dan biaya operasional terhadap pendapatan *driver*; sementara studi lain menyoroti hubungan antara literasi keuangan dan perilaku konsumsi. Namun, penelitian tersebut sebagian besar menggunakan pendekatan kuantitatif yang lebih menekankan hubungan antarvariabel, sehingga kurang menggali pengalaman subjektif dan proses psikologis dalam pengambilan keputusan keuangan.

Sampai saat ini masih belum banyak penelitian yang membahas perilaku keuangan pengemudi ojek *online* dengan menggunakan pendekatan kualitatif, khususnya dari sudut pandang akuntansi keperilakuan. Padahal, pemahaman perilaku keuangan memerlukan eksplorasi terhadap makna uang, persepsi risiko, strategi pengelolaan pendapatan fluktuatif, dan bias kognitif yang mempengaruhi keputusan finansial sehari-hari. Dengan demikian, terdapat kesenjangan penelitian (*research gap*) dalam kajian perilaku keuangan *driver* ojek *online* yang tidak hanya mencakup aspek ekonomi, tetapi juga aspek psikologis, emosional, dan sosial yang memengaruhi proses pengambilan keputusan.

2. KAJIAN TEORITIS

Behavioral accounting

Menurut Sandy et al., (2024) penelitian akuntansi keperilakuan berfokus pada bagaimana individu sebagai pelaku ekonomi memproses informasi, memberi makna atas angka-angka akuntansi, serta mengambil keputusan berdasarkan persepsi dan pengalaman pribadi. Mereka menegaskan bahwa proses akuntansi selalu dipengaruhi oleh faktor internal (nilai, pengalaman, tekanan psikologis) maupun faktor eksternal (lingkungan sosial, budaya, sistem kerja). Lebih lanjut, Ramdani et al., (2024) menyatakan bahwa perkembangan riset akuntansi keperilakuan di Indonesia semakin menekankan aspek-aspek seperti bias psikologis, persepsi risiko, dan motivasi individu dalam mengambil keputusan keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku manusia memiliki pengaruh signifikan terhadap bagaimana informasi keuangan dipahami dan digunakan.

Dalam konteks pekerjaan *gig economy* seperti ojek *online*, akuntansi keperilakuan menjadi sangat relevan. Para peneliti menemukan bahwa dinamika sosial ekonomi *driver* GOJEK dalam pengambilan keputusan finansial *driver* sangat dipengaruhi kondisi emosional, tekanan finansial keluarga, serta persepsi subjektif atas “cukup” atau “kurang” dalam pendapatan harian (Simanullang C. N. & Ginting Y., 2024).

Penelitian Annazah et al., (2024) dari Kementerian Ketenagakerjaan juga menunjukkan bahwa relasi kemitraan yang timpang, beban kerja yang tinggi, dan sistem insentif aplikasi memengaruhi cara *driver* menafsirkan pendapatan dan mengambil keputusan finansial.

Perilaku Keuangan (*Behavioral Finance*)

Behavioral finance dalam studi Mufidah et al., adalah ilmu yang mempelajari bagaimana bias perilaku, heuristik, emosi, dan persepsi memengaruhi keputusan finansial individu. Prihanto dan Risman (2025) menjelaskan bahwa perilaku keuangan dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis seperti *overconfidence*, *heuristic bias*, *anchoring*, dan sentimen pasar. Mereka menemukan bahwa bias-bias tersebut tidak hanya muncul pada investor profesional, tetapi juga pada individu sehari-hari yang membuat keputusan kecil namun berulang. Dalam konteks *driver* ojek *online*, perilaku keuangan berperan dalam :
Bagaimana mereka membagi pendapatan harian.

Cara mengatur kebutuhan mendadak.

Kecenderungan untuk membelanjakan lebih saat pendapatan tinggi.

Kesulitan menabung atau membuat perencanaan jangka panjang

Beberapa bias perilaku utama yang relevan:

Mental Accounting

Individu cenderung mengelompokkan uang ke dalam “kotak *mental*” tertentu.

Overconfidence Bias

Driver yang merasa pendapatannya tinggi di hari tertentu cenderung terlalu percaya diri dan meningkatkan pengeluaran.

Heuristic shortcut

Keputusan dibuat berdasarkan kebiasaan, intuisi, atau pengalaman sebelumnya, bukan perhitungan rasional.

Present Bias

Driver lebih fokus pada kebutuhan saat ini dibanding masa depan, sehingga

perencanaan jangka panjang sulit dilakukan.

Anchoring

Target pendapatan harian dijadikan acuan utama, meskipun kondisi lapangan tidak selalu mendukung. Ketika tidak mencapai target, banyak *driver* memperpanjang jam kerja.

Penelitian Zainudin & Rahayu (2022) menunjukkan bahwa penggunaan uang *digital* membuat *driver* cenderung membelanjakan uang secara lebih mudah (*spending bias*), yang merupakan aspek penting dalam *behavioral finance*.

Prospect Theory

Prospect theory adalah teori pengambilan keputusan di bawah risiko yang diperkenalkan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky. Dalam penelitian Josheski & Apostolov (2023) teori ini menjelaskan bahwa manusia tidak menilai keuntungan atau kerugian berdasarkan nilai absolut, tetapi berdasarkan persepsi subjektif dan titik acuan (*reference point*). Inti dari teori ini meliputi perilaku seperti :

Loss Aversion

Kerugian terasa dua kali lebih menyakitkan dibanding keuntungan yang setara.

Diminishing Sensitivity

Dampak psikologis dari tambahan keuntungan semakin kecil ketika jumlahnya besar.

Reference Point

Individu menilai untung-rugi relatif terhadap acuan tertentu, bukan angka objektif.

Penelitian Sanyoto S. D. & Sarwono A. D. (2025) menunjukkan bahwa *driver* ojek *online* Maxim di Surakarta sangat dipengaruhi oleh *loss aversion*. Ketika pendapatan mereka berada di bawah target harian, *driver* cenderung terus bekerja hingga larut, meskipun kondisi fisik sudah lelah dan pendapatan tambahan sudah tidak signifikan. Hal ini merupakan contoh klasik dari perilaku “mengerjar kerugian”. Para peneliti dari Universitas Indonesia, Rachmawati et al., (2021) juga menemukan bahwa pekerja *gig economy* sering mengambil keputusan finansial dalam kondisi tekanan ekonomi dan risiko tinggi.

Mental accounting

Pada penelitian yang ditulis oleh Bagaskara K. et al. (2025) di tahun 1980, Richard Thaler memperkenalkan konsep *mental accounting* yang menjelaskan bagaimana

individu mengelompokkan dan mengelola aset mereka ke dalam "akun mental" untuk mengevaluasi keputusan keuangan.

Bagaskara K. et al. (2025) menemukan bahwa:

Individu yang memiliki kecenderungan kuat terhadap *mental accounting* lebih sulit melakukan pengelolaan keuangan yang optimal.

Mental accounting berperan signifikan dalam perilaku menabung dan penggunaan pendapatan harian.

Dalam konteks *driver ojek online*, *mental accounting* muncul dalam bentuk:

Pendapatan "hari ramai" dianggap sebagai uang bonus dan lebih cepat habis.

Pendapatan dari insentif aplikasi dianggap berbeda dari pendapatan reguler.

Pengeluaran operasional dianggap terpisah secara mental, sehingga driver sering mengabaikan akumulasi biaya jangka panjang.

Penggunaan e-wallet membuat pengeluaran terasa "tidak nyata".

Penelitian Zainudin & Rahayu (2022) juga menemukan bahwa penggunaan uang elektronik memperkuat *mental accounting* karena *driver* memisahkan uang *digital* dan uang tunai secara psikologis. Temuan Muhyiddin et al. (2024) dari Kementerian Ketenagakerjaan menunjukkan bahwa sistem kemitraan dan insentif dalam aplikasi turut menciptakan "kategori pendapatan" tertentu dalam pikiran *driver*, memperkuat kecenderungan *mental accounting*.

3. METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis kualitatif deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena tujuan penelitian adalah untuk memahami secara mendalam pengalaman subjektif *driver ojek online* dalam mengelola pendapatan, mengambil keputusan keuangan, serta bagaimana bias psikologis dan faktor emosional memengaruhi perilaku keuangan mereka.

Pendekatan kualitatif dianggap paling sesuai karena:

Penelitian berfokus pada pemaknaan, persepsi, dan pengalaman hidup *driver*.

Perilaku keuangan tidak hanya dapat dijelaskan melalui angka atau hubungan variabel, tetapi melalui narasi dan pemahaman personal.

Akuntansi keperilakuan sebagai sudut pandang penelitian menekankan aspek psikologis dan sosial sehingga membutuhkan eksplorasi mendalam melalui wawancara.

Teknik Pengambilan Sampel

Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono 2019). Kota Surakarta merupakan salah satu kota dengan mobilitas tinggi dan jumlah *driver* ojek *online* yang cukup besar (Gojek, Grab, Maxim). Pemilihan lokasi ini didasarkan pada:

Kota Surakarta merupakan wilayah dengan tingkat persaingan tinggi antar *driver* yang memengaruhi pola pendapatan dan perilaku keuangan.

Kemudahan peneliti dalam mengakses informan secara langsung.

Kota ini memiliki karakteristik sosial-ekonomi yang relevan untuk mengkaji *gig economy*.

Sampel

Menurut Sugiyono sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.. Sampel dari penelitian ini diperoleh dengan menggunakan *purposive sampling*. Informan dipilih berdasarkan kriteria:

Driver aktif minimal 1 tahun.

Berpenghasilan harian (pendapatan fluktuatif).

Bersedia diwawancarai secara mendalam.

Menggunakan aplikasi *digital* (*e-wallet*, *paylater*, saldo *driver*, dll.).

Memiliki pengalaman dalam mengambil keputusan keuangan harian maupun bulanan.

Jumlah informan direncanakan 4 orang, namun jumlah akhir ditentukan berdasarkan prinsip saturasi data, yaitu ketika wawancara tambahan tidak lagi menghasilkan informasi baru.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Surakarta, dengan objek penelitian *driver* ojek *online* yang bekerja pada perusahaan atau *platform* Gojek, Grab, dan Maxim pada bulan Desember 2025 hingga Januari 2026.

Sumber dan Jenis Data

Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari informan melalui wawancara dan observasi. Data primer menjadi sumber utama untuk menggambarkan perilaku keuangan para *driver ojek online*.

Data yang diperoleh langsung dari informan melalui:

Wawancara mendalam (*in-depth interview*)

Observasi ringan terhadap aktivitas kerja atau pola penggunaan aplikasi *driver*

Cerita pengalaman personal informan

Data Sekunder

Informasi publik dari platform Gojek, Grab, dan Maxim

Dokumen literatur dan penelitian terdahulu

Literatur dan penelitian terdahulu mengenai teori akuntansi keperilakuan, perilaku keuangan, dan *gig economy*

Data dari institusi atau pemerintah (jika relevan)

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan model analisis kualitatif *Miles, Huberman & Saldana* yang terdiri dari tiga tahapan:

Reduksi Data (*Data Reduction*)

Adalah proses penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data mentah menjadi bentuk yang lebih terstruktur dan mudah diinterpretasikan, yang esensial untuk menjaga validitas hasil penelitian kualitatif (Qomaruddin & Sa'diyah, 2024), seperti:

Pola pengelolaan pendapatan

Bias perilaku (*present bias, overconfidence, mental accounting*, dsb.)

Pengambilan keputusan keuangan

Faktor internal dan eksternal

Reduksi dilakukan sejak awal pengumpulan data hingga akhir penelitian.

Penyajian Data (*Data Display*)

Adalah tahap pengorganisasian informasi secara sistematis, sering kali dalam bentuk narasi atau matriks, untuk memudahkan pemahaman pola dan hubungan antar variabel (Qomaruddin & Sa'diyah, 2024)

Data disajikan dalam bentuk:

Narasi tematik

Cuplikan wawancara

Tabel kategorisasi

Model hubungan antar tema

Tujuannya agar peneliti mudah memahami pola dan hubungan antar fenomena.

Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Kesimpulan ditarik berdasarkan pola yang konsisten dari informan dan diverifikasi dengan:

Data tambahan

Konfirmasi ulang (*member check*)

Konsultasi dengan pembimbing

Kesimpulan bersifat deskriptif mendalam mengenai perilaku keuangan *driver* ojek *online* dalam perspektif akuntansi keperilakuan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara mendalam terhadap empat informan *driver* ojek *online* di Kota Surakarta, ditemukan bahwa pekerjaan sebagai *driver* ojek *online* memiliki karakteristik utama berupa ketidakpastian pendapatan (*income volatility*), fleksibilitas waktu kerja, serta tekanan kebutuhan ekonomi yang berbeda pada setiap individu. Kondisi tersebut membentuk pola perilaku keuangan yang beragam, baik dalam pengelolaan pendapatan, pengambilan keputusan finansial, maupun sikap terhadap risiko. Sejalan dengan penelitian para mahasiswa UGM, dinamika ini mengindikasikan kompleksitas pengalaman kerja dalam *economy gig*. Dimana kebebasan memilih jam kerja tidak selalu berbanding lurus dengan stabilitas finansial. Hal semacam ini sering kali memaksa para *driver* untuk menyesuaikan strategi pengelolaan pendapatan mereka secara mandiri untuk menanggulangi ketidakpastian (Oktavian et al., 2023)

Meskipun masing-masing informan memiliki latar belakang platform, jam kerja, dan kondisi keluarga yang berbeda, seluruh informan menunjukkan adanya upaya adaptasi perilaku keuangan untuk mempertahankan keberlangsungan ekonomi sehari-hari. Adaptasi tersebut tidak selalu berbentuk perencanaan keuangan formal, melainkan muncul dalam praktik-praktik sederhana yang dipengaruhi oleh pengalaman, kondisi emosional, serta tekanan lingkungan. Fenomena ini selaras dengan karakteristik utama *gig economy* yang cenderung menawarkan fleksibilitas namun minim jaminan, sehingga mendorong pekerja untuk mengembangkan strategi finansial adaptif (Pradana, 2024).

Pola Pendapatan dan Pengelolaan Pengeluaran *Driver Ojek Online*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh informan mengalami pendapatan yang bersifat fluktuatif, baik *driver* yang menjadikan ojek *online* sebagai pekerjaan utama maupun sebagai pekerjaan sampingan. Informan A1, A2, A3, dan A4 sama-sama menyatakan bahwa pendapatan harian tidak dapat dipastikan dan sangat dipengaruhi oleh kondisi eksternal seperti cuaca, jumlah orderan, serta kebijakan aplikasi.

Kondisi pendapatan yang tidak stabil tersebut berdampak langsung pada pola pengeluaran. Informan cenderung memprioritaskan pengeluaran yang bersifat wajib, seperti biaya operasional (bensin, kuota internet, perawatan motor) dan kebutuhan konsumsi harian. Pada informan yang memiliki tanggungan keluarga (A2 dan A3), prioritas pengeluaran juga diarahkan pada kebutuhan keluarga dan kewajiban jangka panjang seperti cicilan rumah atau biaya pengobatan.

Temuan ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan *driver ojek online* lebih bersifat responsif dan adaptif terhadap kondisi pendapatan dibandingkan berbasis perencanaan jangka panjang yang sistematis. Hal ini sejalan dengan perspektif akuntansi keperilakuan yang memandang bahwa individu tidak selalu bertindak rasional secara ekonomi, melainkan dipengaruhi oleh situasi dan keterbatasan yang dihadapi. Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Anastasia & Avila (2022) juga menjelaskan, bahwa para *driver ojek online* menerakan strategi responsif dan adaptif yang berfokus pada pemenuhan kebutuhan dasar. Strategi ini sering kali mengesampingkan kebutuhan lain yang kurang mendesak, sebuah indikasi yang kuat bahwa tekanan ekonomi secara fundamental akan membentuk prioritas pengeluaran.

Perilaku Keuangan *Driver* dalam Perspektif Akuntansi Keperilakuan

Dalam konteks perilaku keuangan, seluruh informan menunjukkan adanya upaya pengendalian keuangan, meskipun dengan tingkat kedisiplinan yang berbeda. Informan A1 dan A2 telah melakukan pencatatan keuangan secara rutin menggunakan media digital seperti spreadsheet, sementara informan A3 dan A4 melakukan pencatatan secara sederhana atau situasional. Meskipun demikian, semua informan menunjukkan kesadaran akan pentingnya pencatatan pengeluaran dan pemasukan uang.

Pencatatan tersebut berfungsi sebagai alat kontrol untuk mengetahui arus masuk dan keluar uang, serta menjadi dasar dalam menentukan sisa pendapatan yang dapat ditabung atau dialokasikan untuk kebutuhan lain. Namun, pada kondisi tertentu (seperti

tekanan kebutuhan keluarga atau kelelahan emosional) kontrol tersebut menjadi melemah dan memicu peningkatan perilaku konsumtif. Fenomena ini menunjukkan bahwa perilaku keuangan *driver* tidak dapat dilepaskan dari kondisi psikologis dan emosional, sebagaimana dijelaskan dalam akuntansi berperilaku. Keputusan finansial tidak semata-mata didasarkan pada perhitungan ekonomi, melainkan juga pada perasaan, pengalaman, dan kebutuhan sesaat. Hal ini mengindikasikan bahwa alokasi dana masih sering kali berdasarkan kategori mental yang dibentuk secara subjektif, bukan pada prinsip rasional ekonomi (Gusti, 2024).

Pengambilan Keputusan Finansial dan Respon terhadap Risiko (*Prospect Theory*)

Hasil wawancara menunjukkan bahwa informan cenderung menghindari kerugian yang dirasakan secara langsung, terutama dalam konteks pendapatan harian. Informan lebih memilih tetap bekerja lebih lama ketika masih ada peluang mendapatkan orderan, meskipun secara fisik sudah lelah. Hal ini terlihat pada informan A1, A3, dan A4 yang tetap mengaktifkan aplikasi ketika berada jauh dari rumah atau saat jam kerja telah terlampaui. Dalam *prospect theory*, orang lebih sensitif terhadap kerugian daripada keuntungan setara dan seringkali mengambil risiko lebih besar untuk menghindari kerugian, yang mendorong mereka untuk terus bekerja untuk menghindari kehilangan peluang pendapatan ini (Ardimansyah et al., 2023).

Perilaku tersebut mencerminkan konsep *loss aversion* dalam *prospect theory*, di mana individu lebih sensitif terhadap potensi kerugian dibandingkan peluang keuntungan. Dalam konteks *driver* ojek *online*, “kerugian” tidak selalu berarti kerugian finansial besar, tetapi juga perasaan kehilangan kesempatan mendapatkan pendapatan.

Mental Accounting dalam Pengelolaan Keuangan *Driver*

Seluruh informan menunjukkan praktik *mental accounting*, yaitu kecenderungan memisahkan uang berdasarkan kategori tertentu. Pemisahan tersebut dilakukan antara lain untuk biaya operasional, kebutuhan konsumsi, tabungan, dan kebutuhan keluarga. Informan A1 dan A2 secara eksplisit memisahkan pendapatan untuk saldo aplikasi, operasional, dan tabungan, sementara informan A3 dan A4 melakukannya secara lebih fleksibel dan situasional.

Praktik ini berfungsi sebagai strategi informal untuk menjaga stabilitas keuangan di tengah pendapatan yang tidak menentu. Meskipun secara ekonomi uang bersifat sepadan

dengan barang, dalam praktiknya *driver* memberikan makna yang berbeda pada setiap bagian pendapatan. Hal ini sejalan dengan konsep *mental accounting* dalam *behavioral finance*.

Bias Perilaku dalam Pengelolaan Keuangan *Driver Ojek Online*

Penelitian ini juga menemukan adanya beberapa bias perilaku yang memengaruhi keputusan finansial *driver*, antara lain *present bias*, *anchoring*, dan *overconfidence*. *Present bias* terlihat ketika informan lebih memprioritaskan pemenuhan kebutuhan saat ini dibandingkan menabung untuk masa depan, terutama pada kondisi kebutuhan yang mendesak.

Anchoring muncul dalam bentuk target pendapatan harian atau minimal pendapatan yang dianggap “cukup” oleh informan. Sementara itu, *overconfidence* terlihat ketika pendapatan yang lebih tinggi dari biasanya memicu peningkatan pengeluaran atau penggunaan fasilitas *paylater*, sebagaimana dialami oleh informan A3 dan A4. Bias-bias ini tidak berdiri sendiri, melainkan saling berkaitan dan dipengaruhi oleh kondisi pendapatan, tekanan kebutuhan, serta faktor psikologis.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan *driver ojek online* tidak dapat dilepaskan dari aspek psikologis dan perilaku individu, sehingga pendekatan akuntansi keperilakuan menjadi relevan dalam memahami fenomena tersebut. *Behavioral finance*, *prospect theory*, dan *mental accounting* saling melengkapi dalam menjelaskan bias perilaku dan cara *driver* mengelola keuangan dalam kehidupan sehari-hari. Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa pemahaman perilaku keuangan *driver* tidak dapat dilepaskan dari konteks sosial, emosional, dan ekonomi yang mereka hadapi.

DAFTAR REFERENSI

- Anastasia, N., & Avila, A. (2022). The Influence of Financial Threat on Go-Jek Drivers' Willingness to Change Financial Behavior in Surabaya, Indonesia. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 21(1), 65–83. <https://doi.org/10.12695/jmt.2022.21.1.5>
- Ardimansyah, A., Putri, D. A., Wulandari, H. S., Haryono, H., & Yunita, K. (2023). Money Matters: Investigating Mental Accounting Proxies in Indonesia through Behavioral Accounting Lens. *Nominal Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 12(2), 189–198. <https://doi.org/10.21831/nominal.v12i2.58906>

- Bagaskara K., Clyde V., & Desi A. V. (2025). Pengaruh Loss Aversion Bias dan Mental Accounting terhadap Saving Behavior. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 5.
- Gusti, G. P. (2024). ANALYSIS OF INDONESIAN CITIZENS' FINANCIAL BEHAVIOR IN ONLINESHOPPING: A STUDY OF AVERAGE EXPENDITURES AND INFLUENCE FACTORS. *Malaysian E Commerce Journal*, 8(1), 17–22. <https://doi.org/10.26480/mecj.01.2024.17.22>
- Josheski, D., & Apostolov, M. (2023). The Prospect Theory and First Price Auctions: an Explanation of Overbidding. *Econometrics*, 27(1), 33–74. <https://doi.org/10.15611/eada.2023.1.03>
- Mufidah, A., Kartika Sari, N., & Nurul Awaliyah, I. (2022). DAMPAK PERILAKU BIAS TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 17. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v17i2.1542>
- Muhyiddin, Annazah N. S, Tobing H., Habibi N., Fauziyah F., & Harsiwi R. I. P. (2024). *View of The Ambiguity of Employment Relationship in Indonesia's Gig Economy_ A Study of Online Motorcycle Taxi Drivers. Volume19 No.3, 2024*, 1–19.
- Oktavian, M. N. D., Pertiwi, P. T., Safitri, R. A., & Hedian, S. C. (2023). View of Pengaruh Ojek Online_ Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Driver Gojek Dan Grab Di Kota Yogyakarta Tahun 2023 Dengan Metode Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*.
- Pradana, I. P. Y. B. (2024). Pekerja Ekonomi Gig: Pengalaman Kerja Pengemudi Ojek Online Maxim dan Grab di Wilayah Timur Indonesia. *JURNAL ILMU ADMINISTRASI NEGARA (AsIAN)*, 12.
- Prihanto, A. P., & Risman, A. (2025). The Behavioral Finance of the Digital Gold Market: Heuristics, Overconfidence Bias, and Market Sentiment. *The Indonesian Accounting Review*, 15(1), 37–46. <https://doi.org/10.14414/tiar.v15i1.4882>
- Qomaruddin, & Sa'diyah, H. (2024). Kajian Teoritis tentang Teknik Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif Perspektif Spradley, Miles dan Huberman. *Journal of Management, Accounting and Administration*, 1.
- Rachmawati, R., Safitri, Zakia, L., Lupita, A., & de Ruyter, A. (2021). Urban gig workers in Indonesia during COVID-19 the experience of online “ojek” drivers. *Work Organisation, Labour and Globalisation*, 15(1), 31–45. <https://doi.org/10.13169/WORKORGALABOGL.15.1.0031>
- Ramdani, D., Ameliya, & Rodiah, S. (2024). Kajian Literatur Review: Riset Akuntansi Keperilakuan. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 3(1), 373–390. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v3i1.2175>
- Sanyoto S. D., & Sarwono A. D. (2025). Perilaku Pengelolaan Keuangan Dan Pengambilan Keputusan Finansial Oleh Driver Ojek Online Maxim Di Kota Surakarta. *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 5.
- Simanullang C. N., & Ginting Y. (2024). *View of Dinamika Kehidupan Sosial Ekonomi Kota Tukang Ojek Online (GOJEK)*. 1.
- Sugiyono. (2013). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF KUALITATIF DAN R&D*.
- Zainudin, A., & Rahayu, R. A. (2022). *lifestyle of ojek online drivers : between financial literacy, self control and electronic money [Ojek Online : Antara Literasi Keuangan, Kontrol Diri dan Uang Elektronik]*.