



Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai dan Non-Tunai Terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Mekar Jaya di Jalan Harmonika Baru.

M. Syahreza¹, Wan Rizca Amelia²

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Medan Area, Indonesia

mhdsyahrezaa@gmail.com, wan.rizca@gmail.com

Abstrak

This study aims to analyze the influence of cash and cashless payment systems on purchasing decisions at Bakso Mekar Jaya, located on Jalan Harmonika Baru. With the increasing use of cashless payment systems across various sectors, it is essential to understand how consumer preferences in choosing payment methods impact their purchasing decisions. This research employs a quantitative approach using multiple linear regression analysis processed through SPSS 26. Data were collected through questionnaires distributed to 96 respondents who are customers of Bakso Mekar Jaya. The results indicate that both cash and cashless payment systems have a positive and significant effect on purchasing decisions. Cashless payment is perceived as more practical and efficient, while cash remains the preferred choice for some consumers who feel more comfortable with traditional methods. Therefore, business owners are advised to provide diverse payment options to enhance customer experience and foster consumer loyalty.

Keywords: Cash Payment System, Cashless Payment System, Purchasing Decisions, Bakso Mekar Jaya

1. Pendahuluan

Sistem pembayaran merupakan komponen penting dalam perekonomian global (Handayani & Soeparan, 2022). Sistem pembayaran perlu memastikan terlaksananya pembayaran yang dimanfaatkan oleh dunia usaha dan Masyarakat umum. Eksekusi kebijakan moneter dan stabilitas sistem keuangan bergantung pada sistem pembayaran (Raon, De Leon, & Dui, 2021).

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 kestabilan keuangan dan pelaksanaan kebijakan moneter. Bank Indonesia sendiri telah melakukan banyak kebijakan yang terfokus pada aspek utama seperti keamanan, efisiensi, perluasan akses dan perlindungan (Yudistira, Djaelani, & ABS, 2021).

Keadaan ekonomi akan berkembang sejalan dengan berkembangnya pengetahuan dan teknologi yang dimiliki oleh manusia. Begitu pula dengan inovasi sistem pembayaran (Gayo, 2022). Seiring dengan berjalannya waktu, perubahan cara pembayaran yang berkembang di Indonesia saat ini telah berkembang cukup maju, pembayaran yang sebelumnya hanya dilakukan secara tunai, sekarang telah bertambah menjadi non tunai (Abadi, 2021). Jadi sebelumnya kita hanya mengenal pembayaran secara tunai saja sebagai sistem pembayaran yang menggunakan uang kertas dan logam dalam kegiatan transaksi sehari-hari.

Sistem pembayaran yang merupakan salah satu pilar penopang stabilitas sistem keuangan telah berkembang, yang semula hanya menggunakan uang tunai, kini sudah merambah pada sistem pembayaran digital atau bisa disebut sebagai electronic money (e-money). Kemajuan teknologi dalam sistem pembayaran menggeser peranan uang tunai (currency) sebagai alat pembayaran kedalam bentuk pembayaran non tunai yang lebih efisien dan ekonomis. Pembayaran non tunai umumnya dilakukan tidak dengan menggunakan uang sebagai alat pembayaran melainkan dengan cara transfer antar bank ataupun transfer intra bank melalui jaringan internal bank sendiri. Selain itu pembayaran non tunai juga dapat dilakukan dengan menggunakan kartu sebagai alat pembayaran, misalnya dengan menggunakan kartu ATM, kartu debit, dan kartu kredit (Tarantang, Awwaliyah, Astuti, & Munawaroh, 2019).

Pembayaran secara tunai merupakan yang paling sederhana dengan cara membayar dengan sejumlah uang sesuai dengan harga yang telah tertera pada apa yang sudah dibeli. Sistem pembayaran non tunai sendiri kini mulai dikenal masyarakat luas dan menjadi pilihan. Kepraktisannya menjadi salah satu alasan mengapa alat pembayaran nontunai menjadi pilihan masyarakat (Pramuhadi, 2019). Selain itu, sistem pembayaran non tunai menawarkan beragam fitur menggiurkan yang memikat para pelanggan serta semakin banyaknya merchant yang menerima pembayaran nontunai juga menjadi salah satu faktor yang membuat alat pembayaran ini semakin dilirik (Nawawi, 2020). Dari analisa diatas peneliti menyimpulkan peningkatan perilaku masyarakat terhadap sistem pembayaran non tunai saat ini menarik untuk di cermati.

Sejumlah orang tua mungkin lebih memilih pembayaran tunai, sementara yang lain lebih memilih menggunakan solusi pembayaran digital. Oleh karena itu, keberagaman sistem pembayaran menjadi suatu aspek yang perlu mendapat perhatian lebih lanjut karena menciptakan tantangan sekaligus peluang dalam mengelola hubungan antara sekolah, orang tua dan siswa (Atikasari, 2024). Alat pembayaran tunai lebih banyak menggunakan uang kartal (uang kertas dan logam). Uang kartal masih memainkan peran penting khususnya untuk transaksi bernilai kecil (Fatmawati, 2017). Lebih spesifik, berdasarkan data jumlah usaha makanan dan minuman jenis UMKM di Medan adalah 38.343 UMKM. Data tersebut diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS).

Bakso Mekar Jaya Di Jl. Harmonika Baru Kec Medan Selayang merupakan usaha kecil(usaha rumah tangga) yang aktifitas usaha menjual Mi Ayam Bakso. Menu andalannya adalah Mi Ayam Bakso dan Mi Bakso. Konsumen terbesar dari Bakso Mekar Jaya ini adalah Pengunjung pasien dari Rumah Sakit Murni Teguh Methodist dimana kebanyakan mereka menggunakan mata uang nominal besar Rp.50.000 - Rp.100.000 sedangkan pembelian berkisar Rp.15.000-Rp.40.000.

Tabel 1.1 Data penjualan 6 bulan terakhir Bakso Mekar Jaya

BULAN	PENGHASILAN (RP)
JULI 2024	Rp. 37.500.000
AGUSTUS 2024	Rp.54.000.000
SEPTEMBER 2024	Rp. 48.000.000
OKTOBER 2024	Rp. 45.000.000
NOVEMBER 2024	Rp. 33.000.000
DESEMBER 2024	Rp. 50.000.000

Dari permasalahan sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran non tunai di Bakso Mekar Jaya, terlihat belum mengoptimalkan srategi pemasarannya dan meningkatkan daya tarik serta loyalitas pelanggan. Penelitian ini akan memberikan wawasan yang berguna bagi warung dalam merancang kampanye pemasaran yang lebih efektif dan mempertahankan posisi kompetitif di Jalan Harmonika Baru salah satunya Bakso Mekar Jaya

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas yang telah mendorong saya tertarik untuk melakukan penelitian “Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai Dan Non-Tunai Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Mekar Jaya Di Jalan Harmonika Baru ”.

2. Tinjauan Pustaka

Keputusan Pembelian

Menurut Schiffman dan Kanuk (2015), keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga, kualitas produk, promosi, serta kemudahan akses pembayaran. Dari pendapat diatas penulis menyatakan bahwa keputusan pembelian adalah keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk atau layanan setelah mempertimbangkan berbagai hal. Keputusan pembelian merupakan tahap akhir dalam proses pengambilan keputusan konsumen.

Indikator Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Menurut Schiffman dan Kanuk (2015), Indikator-indikator keputusan pembelian tersebut meliputi:Kebutuhan dan Keinginan (Needs and Wants),Pencarian Informasi (Information Search), Evaluasi Alternatif (Evaluation of Alternatives, Keputusan Pembelian (Purchase Decision, Perilaku Pasca Pembelian (Post-Purchase Behavior,Pengaruh Sosial (Social Influences), Faktor Situasional (Situational Factors).

Sistem Pembayaran Tunai

Pembayaran tunai adalah metode transaksi yang dilakukan secara langsung menggunakan uang kartal, yaitu uang kertas dan uang logam. Dalam sistem ini, penjual dan pembeli melakukan pertukaran barang atau jasa dengan sejumlah uang yang dibayarkan di tempat tanpa perantara alat elektronik atau sistem digital (Syahda et al., 2024).

Indikator Yang Mempengaruhi Pembayaran Tunai Menurut Syahda et al. (2024), Berdasarkan penelitian tersebut, beberapa indikator yang relevan dalam pembayaran tunai adalah:Kemudahan Akses Uang Tunai,,Kecepatan Transaksi,Keamanan Transaksi,Kebiasaan dan Preferensi

Sistem Pembayaran Non-Tunai

Pengertian sistem pembayaran non tunai yaitu sebuah sistem yang didalamnya terdapat peraturan, kontrak, teknis dan fasilitas sebagai sarana untuk proses penyampaian, pengesahan maupun instruksi pembayaran yang membantu klancaran suatu pertukaran “nilai” antar perorangan maupun pihak lain seperti bank maupun lembaga dalam negeri maupun lembaga dalam negeri maupun internasional (Mangani, 2009).

Indikator Yang Mempengaruhi Pembayaran Non -Tunai Menurut Mangani (2009), dalam kajiannya tentang pembayaran non-tunai, beberapa indikator utama yang digunakan untuk mengukur adopsi dan perkembangan sistem pembayaran non-tunai adalah:Volume Transaksi Non-Tunai, Nilai Transaksi Non Tunai, Jumlah Pengguna Alat Pembayaran Non-Tunai, Penetrasi Infrastruktur Pembayaran Non-Tunai

3. Metode Penelitian

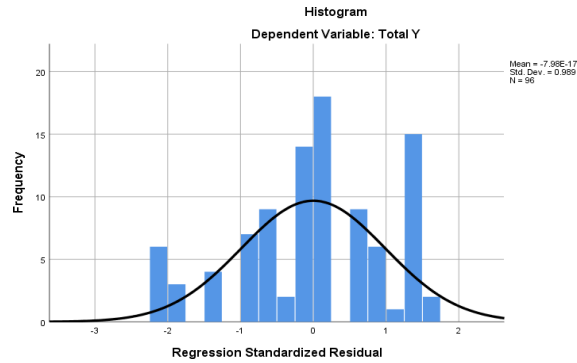
Jenis penelitian ini adalah Penelitian Asosiatif, Subjek dalam penelitian ini adalah Masyarakat kecamatan Medan Selayang keputusan pembelian pada Bakso Mekar Jaya.Untuk mendapatkan data-data yang relavan dalam penelitian in, penelitian ini bertempat di Bakso Mekar Jaya Jl Harmonika Baru Kecamatan Medan Selayang, Kota Medan, Sumatra Utara., Waktu Penelitian dilaksanakan adalah berawaln dari bulan Juli 2024 sampai dengan September 2024,jumlah sampel yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah 96 responden atau konsumen dari Masyarakat Keputusan pembelian Bakso Mekar Jaya di Jl Harmonika Baru Kecamatan Medan Selayang.

Jenis dan sumber data yang digunakan dala penelitian ini adalah : Data Primer dan Data Sekunder,Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan beberapa Teknik anatar lain :Pengamatan (*observation*), Daftar pertanyaan (*questionnaire*), Teknik Analisis Data yang digunakan adalah Uji Validitas dan Realibilitas,Uji Asumsi Klasik, Uji Normalitas, Uji MultikolinieritasUji Heteroskedastisitas, Uji Statistik,Uji Hipotesis, Koefisien Determinasi (R²)

4. Hasil Dan Pembahasan

1. Uji Asumsi Klasik

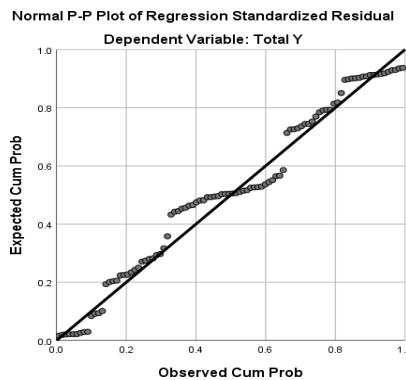
4.1.1 Uji Normalitas



Gambar 4. 1 Histogram

Berdasarkan Gambar 4.1 dapat diketahui pendekatan ini bahwa variabel berdistribusi normal, hal ini ditunjukkan oleh distribusi data yang berbentuk lonceng (bell curve) yang cukup simetris.

a. Pendekatan p-plot



Gambar 4. 2 Normality P-plot

Berdasarkan Gambar 4.2 titik-titik mengikuti dan mendekati garis diagonal, maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut punya distribusi normal. Selain itu, untuk lebih memastikan bahwa sepanjang garis diagonal berdistribusi normal, maka dilakukannya uji *Kolmogorov-Smirnov*.

b. Pendekatan *Kolmogorov-Smirnov*

Tabel 4. 1 Uji *Kolmogorav-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Standardized Residual	
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.1345000
Most Extreme Differences	Absolute	.109
	Positive	.079
	Negative	-.109

Test Statistic	.109
Asymp. Sig. (2-tailed)	.083 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas nilai signifikansinya sebesar 0.083 yaitu lebih besar dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

4.1.2 Uji Multikolinieritas

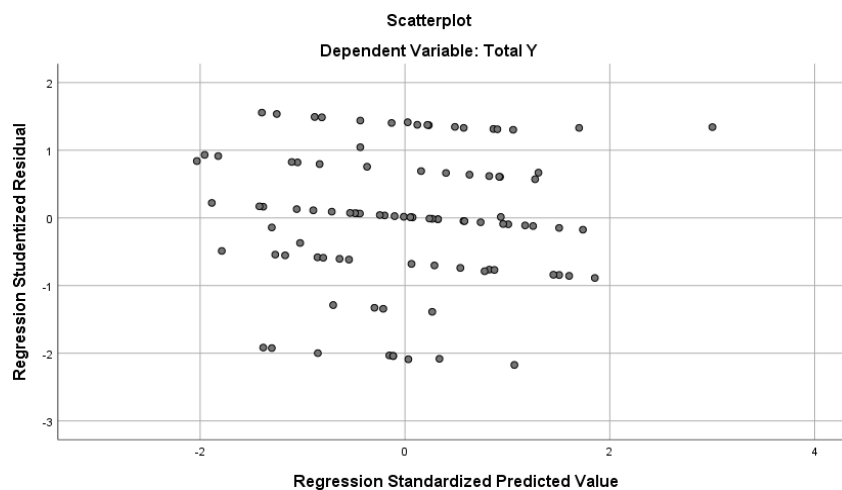
Tabel 4.2. Uji Nilai Tolerance dan VIF

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Total X1	1.000	1.000
Total X2	1.000	1.000

- a. Dependent Variable: Total Y

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat di lihat nilai *Tolerance* dari kedua variabel bebasnya yaitu 1,00, yang berarti lebih besar dari 0.1 maka hal ini mengidentifikasi tidak ada masalah multikolinieritas. Kemudian pada tabel, juga dapat dilihat nilai VIF dari kedua variabel bebasnya yaitu 1,00, yang berarti lebih kecil dari 10 maka hal ini juga mengindikasikan tidak adanya masalah multikolinieritas. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak memiliki masalah multikolinieritas.

4.1.3 Uji Heterokedastisitas



Gambar 4. 3 Scatterplot

Dari Gambar 4.3, tidak terdapat pola tertentu pada grafik dan titik-titik menyebar dan melebar, maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut tidak memiliki masalah heteroskedastisitas.

4.2 Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 4.3

Hasil Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	.930	.292		8.835	.000
	Total X1	.910	.106	.589	4.860	.032
	Total X2	.530	.092	.260	2.577	.045

a. Dependent Variable: Total Y
 Sumber : Data yang diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 4.3 diketahui pada kolom kedua (*Unstandardized Coefficients*) bagian B diperoleh nilai β_1 variabel Pembayaran Tunai adalah sebesar 0.910, nilai β_2 variabel Pembayaran non Tunai adalah 0.530, dan variabel Keputusan pembelian dan nilai β_0 adalah 0.930

4.3 Uji Hipotesis

4.3.1 Uji Simultan (Uji F)

Tabel 4.4 Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1113.332	2	56.555	12.539	.004 ^b
	Residual	9639.000	93	104.984		
	Total	10752.121	95			

a. Dependent Variable: Total Y
 b. Predictors: (Constant), Total X2, Total X1

Berdasarkan ANOVA Tabel 4.4 didapatkan nilai F Hitung sebesar 12.539 dengan tingkat signifikansi 0,000. Sedangkan F tabel pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$) adalah 3,094. Jadi F Hitung > F tabel ($12.539 > 3.094$) atau signifikansi (Sig.) < 5% ($0,004 < 0,05$) menunjukkan bahwa variabel pembayaran Tunai dan Pembayaran non Tunai berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap keputusan pembelian yang berarti bahwa H_0 ditolak H_a diterima.

4.3.2 Uji Parsial (Uji T)

Tabel 4.5 Hasil Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	.930	.292			8.835	.000

Total X1	.910	.106	.589	4.860	.032
Total X2	.530	.092	.260	2.577	.045

a. Dependent Variable: Total Y

4.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.6
 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Error of the Estimate
1	.870 ^a	.440	.402	.24619

a. Predictors: (Constant), Total X2, Total X1

b. Dependent Variable: Total Y

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat diketahui bahwa nilai *Adjusted R Square* 0.402 berarti 40,2% Keputusan Pembelian dapat dijelaskan oleh Pemabayaran tunai dan pembayaran non tunai. Sedangkan 59,8% dapat dijelaskan oleh faktor- faktor lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.

4.5 Pembahasan

Pengaruh Pembayaran Tunai terhadap Keputusan Pembelian

Hasil analisis data Uji-t menunjukkan bahwa variabel pembayaran tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikan (0,032) yang lebih kecil dari 0,05, serta nilai t- hitung (4.860) yang lebih besar dibandingkan t-tabel (1.987). Dengan demikian, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa pembayaran tunai berpengaruh terhadap keputusan pembelian dapat diterima. Artinya, semakin mudah akses pembayaran tunai, maka semakin tinggi kemungkinan konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian di Bakso Mekar Jaya. Dengan demikian, Maka H1 diterima

Dari tanggapan responden, mayoritas indikator pembayaran tunai mendapatkan kategori Setuju (S), menunjukkan bahwa sistem pembayaran tunai masih menjadi pilihan utama bagi konsumen. Salah satu faktor utama yang mendorong preferensi ini adalah karakteristik wilayah (X1.9), yang memiliki rata- rata tertinggi sebesar 3,63. Konsumen memilih pembayaran tunai karena lokasi Bakso Mekar Jaya terbatas dalam layanan keuangan digital, sehingga opsi pembayaran non-tunai menjadi kurang optimal. Selain itu, karakteristik individu (X1.1) dengan nilai rata-rata 3,58 juga menjadi faktor dominan, di mana konsumen merasa lebih nyaman menggunakan pembayaran tunai karena sudah menjadi kebiasaan sehari-hari mereka. Namun, beberapa aspek masih membutuhkan perhatian lebih, seperti infrastruktur pembayaran (X1.7) dan adanya biaya tambahan untuk pembayaran non-tunai (X1.8). Infrastruktur pembayaran digital yang kurang memadai dapat menyebabkan keterlambatan transaksi atau kesulitan dalam penggunaan sistem pembayaran digital seperti QRIS dan Dana. Selain itu, konsumen cenderung menghindari pembayaran non- tunai apabila terdapat biaya tambahan, yang membuat mereka lebih memilih pembayaran tunai,

Salah satunya adalah keterbatasan akses jaringan internet yang berpengaruh terhadap keberhasilan transaksi digital. Selain itu, beberapa konsumen masih kurang familiar dengan metode pembayaran digital atau merasa lebih nyaman menggunakan uang tunai karena lebih praktis dan tidak membutuhkan koneksi internet. Faktor lainnya adalah persepsi masyarakat terhadap sistem pembayaran digital, di mana sebagian besar masih menganggap transaksi tunai lebih aman karena tidak ada jejak digital yang terekam, sehingga menjaga privasi pembeli dan penjual serta dengan pembayaran tunai konsumen dapat mengontrol pengeluaran karena jika pembayaran secara non tunai masyarakat tidak mengalami kehilangan secara fisik sejumlah uang yang dimiliki

yang mengakibatkan konsumen menjadi boros. Untuk mengatasi kendala ini, Bakso Mekar Jaya dapat melakukan edukasi lebih lanjut kepada konsumen mengenai keuntungan pembayaran non-tunai, seperti kemudahan dalam bertransaksi, keamanan, serta potensi mendapatkan promo atau cashback dari penyedia layanan pembayaran digital. Selain itu, pemilik usaha juga perlu memastikan bahwa sistem pembayaran digital yang digunakan, seperti QRIS dan Dana, dapat berjalan dengan lancar tanpa kendala teknis agar konsumen semakin tertarik untuk beralih dari pembayaran tunai ke non-tunai.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2024) dalam studinya "Implementasi Sistem Pembayaran Tunai Dengan Gopay pada Gojek Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam", yang menemukan bahwa sistem pembayaran tunai masih menjadi pilihan utama bagi sebagian pengguna meskipun sudah tersedia opsi pembayaran digital. Faktor kepercayaan dan kebiasaan menjadi alasan utama mengapa sebagian besar konsumen masih bertahan dengan metode pembayaran tunai.

Selain itu, penelitian Alfiana (2024) dalam "Sistem Pembayaran Tunai dan Non-Tunai pada PT. Kedamaian" juga menunjukkan bahwa meskipun penggunaan pembayaran non-tunai semakin meningkat, sistem pembayaran tunai tetap lebih dominan di beberapa sektor bisnis tertentu, terutama di usaha mikro dan menengah yang belum sepenuhnya mengadopsi teknologi digital. Hasil penelitian Yudhistira (2019) dalam "Pengaruh Pembayaran Tunai dan Non-Tunai terhadap Motivasi Kerja Driver Grab di Kota Malang" juga mengungkapkan bahwa meskipun Grab menyediakan sistem pembayaran non-tunai melalui OVO, sebagian besar driver masih lebih memilih pembayaran tunai karena lebih cepat dan langsung diterima tanpa menunggu proses pencairan saldo. Selain itu, penelitian Fatmaniwati (2022) dalam "Analisis Penyebab Sistem Pembayaran Tunai Mendominasi Sistem Pembayaran Non-Tunai (Studi Kasus Giant Express, Indomaret, dan Alfamart)" menunjukkan bahwa faktor utama dominasi pembayaran tunai adalah kurangnya edukasi tentang pembayaran digital, keterbatasan infrastruktur teknologi, serta kebiasaan konsumen yang masih lebih nyaman menggunakan uang tunai.

Pengaruh Pembayaran non Tunai terhadap Keputusan Pembelian

Hasil analisis data Uji-t variabel Pembayaran non Tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dilihat dari nilai

signifikan (0,045) yang lebih kecil dari 0,05 dan t-hitung (2,577) yang lebih besar dibandingkan t-tabel (1,987), hal ini menunjukkan bahwa pembayaran non tunai berpengaruh untuk meningkatkan keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya. Dengan demikian, variabel pembayaran non tunai, meskipun mendapat tanggapan yang masih termasuk kategori Kurang Setuju (KS) dari sebagian besar indikator, tetap memiliki peran strategis dalam mendorong konsumen untuk melakukan transaksi. Dengan demikian H2 di terima.

Berdasarkan tanggapan responden, indikator dengan nilai rata-rata tertinggi adalah X2.11 dengan nilai 3,05, yang mencerminkan bahwa konsumen merasa cukup nyaman dengan aspek teknologi dan kemudahan penggunaan dalam transaksi non tunai. Namun, terdapat beberapa aspek yang memerlukan perhatian lebih, seperti indikator X2.6 (nilai 2,42, kategori Tidak Setuju). Hal ini mengindikasikan bahwa ada keraguan terkait kepraktisan penggunaan metode pembayaran non tunai, terutama dalam menangani transaksi dalam jumlah besar atau yang memerlukan kecepatan tinggi.

Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Alfiana (2024) dalam "Sistem Pembayaran Tunai dan Non-Tunai pada PT. Kedamaian" dan Nasution (2024) dalam studinya "Implementasi Sistem Pembayaran Tunai dengan Gopay pada Gojek Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam", yang juga menemukan adanya pengaruh positif dan signifikan antara variabel pembayaran non tunai dan keputusan pembelian. Tidak jarang masyarakat menyukai pembayaran secara non tunai karena Banyak penyedia layanan pembayaran non tunai menawarkan promo, diskon, atau cashback, yang menarik minat pengguna untuk bertransaksi secara non tunai. Namun, meskipun demikian, terdapat tantangan dalam adopsi yang masih perlu diperhatikan, terutama terkait aksesibilitas teknologi, kebiasaan konsumen, serta persepsi terhadap sistem pembayaran digital. Studi lain oleh Yudhistira (2019) dalam "Pengaruh Pembayaran Tunai dan Non-Tunai terhadap Motivasi Kerja Driver Grab di Kota Malang" menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen masih lebih nyaman menggunakan pembayaran tunai karena faktor kepraktisan dan kepercayaan terhadap sistem tradisional. Hal ini juga selaras dengan penelitian Fatmaniwati (2022) dalam "Analisis Penyebab Sistem Pembayaran Tunai Mendominasi Sistem Pembayaran Non-Tunai (Studi Kasus Giant Express, Indomaret, dan Alfamart)" yang menemukan bahwa kurangnya edukasi serta infrastruktur digital yang belum merata menjadi kendala utama dalam peralihan dari sistem tunai ke non-tunai, terutama di daerah yang masih terbatas dalam akses jaringan atau minimnya kepercayaan terhadap sistem digital.

Pengaruh Pembayaran Tunai dan Pembayaran non Tunai terhadap Keputusan Pembelian

Hasil analisis data ANOVA menunjukkan bahwa integrasi antara variabel Pembayaran Tunai dan Pembayaran non Tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya. Hal ini dibuktikan dengan nilai F-hitung sebesar 12,539 yang lebih besar dibandingkan F-tabel (3,094) serta tingkat signifikansi yang jauh lebih kecil dari 0,05 (misalnya 0,004). Temuan ini mengindikasikan bahwa sinergi antara kedua metode pembayaran memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendorong keputusan pembelian konsumen. Dengan demikian, hipotesis H3 diterima, yang berarti bahwa keberadaan kedua metode pembayaran tersebut mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendorong keputusan pembelian konsumen di Bakso Mekar Jaya.

Berdasarkan tanggapan responden, keberadaan kedua sistem pembayaran memberikan fleksibilitas dalam memilih metode transaksi yang sesuai dengan preferensi masing-masing. Konsumen yang terbiasa dengan pembayaran tunai menghargai kecepatan dan kesederhanaan proses transaksi. Sementara itu, konsumen yang lebih familiar dengan pembayaran non-tunai melalui QRIS dan Dana menyukai kepraktisan, keamanan, serta manfaat tambahan seperti cashback dan promosi dari penyedia layanan. Kombinasi strategi pembayaran ini menciptakan lingkungan transaksi yang lebih inklusif, meningkatkan kepercayaan serta kenyamanan pelanggan dalam berbelanja di Bakso Mekar Jaya.

Sinergi antara pembayaran tunai dan non tunai dinilai mampu mendorong keputusan pembelian secara signifikan. Perbaikan lebih lanjut dapat dilakukan dengan mengintegrasikan kedua sistem secara lebih komprehensif, misalnya melalui peningkatan infrastruktur digital pendukung transaksi tunai, pelatihan bagi karyawan untuk mengelola kedua sistem, serta penyesuaian promosi yang menekankan keunggulan masing-masing metode pembayaran. Dengan mengoptimalkan strategi ini, Bakso Mekar Jaya diharapkan dapat memberikan pengalaman transaksi yang lebih optimal dan mendorong peningkatan volume penjualan. Hasil ini sejalan dengan temuan Abdullah (2018) dalam “Perancangan Sistem Pembayaran Non – Tunai Transportasi Publik Darat Moda Jalan Raya (Studi Kasus : Angkutan Kota Dan Bus Kota)” dan Atikasari (2018) dalam “Optimalisasi Manajemen Keuangan Sekolah Melalui Sistem Pembayaran Tunai Dan Nontunai”. yang menyatakan bahwa kombinasi sistem pembayaran yang variatif dapat meningkatkan efektivitas pemasaran dan mempengaruhi perilaku pembelian konsumen secara positif

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian terkait Pengaruh Pembayaran Tunai dan Pembayaran non tunai Terhadap Keputusan Pembelian di Bakso Mekar Jaya, maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut : i. Pembayaran tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya. konsumen memilih pembayaran tunai karena keterbatasan layanan keuangan digital di lokasi Bakso Mekar Jaya, dan konsumen masih merasa nyaman dalam menggunakan metode pembayaran tunai. ii. Pembayaran non tunai memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Meskipun sebagian indikator masih menunjukkan kategori Kurang Setuju (KS), secara keseluruhan, metode pembayaran non tunai memberikan kontribusi positif melalui kemudahan penggunaan dan dukungan teknologi. iii. Pembayaran tunai dan non tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini menunjukkan bahwa sinergi kedua metode pembayaran memberikan fleksibilitas dan meningkatkan kepercayaan serta kenyamanan konsumen. Kombinasi kedua sistem ini dinilai mampu mendorong keputusan pembelian secara lebih optimal.

Referensi

1. Abadi, S. (2021). Perlindungan Nasabah Muslim dalam Transaksi Non-Tunai Perspektif al-Dharuriyyat al-Khamsah. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(2), 118–138.
2. Abdullah, H. (2018). *Perancangan Sistem Pembayaran Nontunai Transportasi Publik Moda Jalan Raya (Studi Kasus: Angkutan Kota dan Bus Kota)*. Universitas Pasundan.
3. Ariyanto, A., Bangun, R., Indillah, M. R. M., Trenggana, A. F. M., Sholihah, D. R., Ariyanti, M., ... & Bancin, J. B. B. (2023). Manajemen pemasaran
4. Alfiana, Y., Veronica, A., Yanti, D., & Winarsih, W. (2024). Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai pada PT. Kedamaian. *Jurnal Media Akuntansi (Mediasi)*, 6(2), 189–201.
5. Atikasari, W. (2024). *Optimalisasi Manajemen Keuangan Sekolah Melalui Sistem Pembayaran Tunai dan Nontunai*. Universitas Brawijaya.
6. Baumol, W. J. (1952). The transactions demand for cash: An inventory theoretic approach. *The Quarterly journal of economics*, 66(4), 545–556.

7. Dahlberg, L. (2009). Libertarian cyber-utopianism and global digital networks. In *Globalization and Utopia* (hal. 176–189). Palgrave Macmillan, London: Springer.
8. Fatmianiawati, F. (2017). *Analisis Penyebab Sistem Pembayaran Tunai Mendominasi Sistem Pembayaran Non Tunai (Studi Kasus Giant Ekspres, Indomaret dan Alfamart)*. UIN Antasari.
9. Fatmawati, A. (2017). Uang Kartal dalam Sistem Pembayaran Tunai. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 11(2), 65–78.
10. Gayo, R. P. (2022). Dualisme Sistem Pembayaran Tunai Vs E-Money ditinjau Perspektif Utility Theorie. *JURNAL RECTUM: Tinjauan Yuridis Penanganan Tindak Pidana*, 5(1), 219–235.
11. Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2012). *Dasar-dasar Ekonometrika* (5 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
12. Handayani, N. L. P., & Soeparan, P. F. (2022). Peran Sistem Pembayaran Digital Dalam Revitalisasi UMKM. *Transformasi: Journal of Economics and Business Management*, 1(3), 20–32.
13. Hernandez, L., Jonker, N., & Kosse, A. (2014). Cash versus debit card: the role of budget control. *De Nederlandsche Bank Working Paper*, 429, 1–31.
14. Kahn, C. M., & Liñares-Zegarra, J. M. (2016). Identity theft and consumer payment choice: Does security really matter? *Journal of Financial Services Research*, 50, 121–159.
15. Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran* (12 ed.). Jakarta: PT. Indeks.
17. Kredina, A., Akhtanova, M., Bekturganova, M., Tsoy, A., & Spankulova, L. (2022). The relationship between logistics and information and communication technologies and their impact on the economy of Kazakhstan. *Problems and Perspectives in Management*, 20(4), 344.
18. Mangani, K. S. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Erlangga.
19. Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality*. New York: Harper & Row Publishers.
20. Nasution, L. Y., Agus, R., & Seri, E. (2021). Implementasi Sistem Pembayaran Tunai dengan GoPay pada Gojek: Tinjauan dari Perspektif Ekonomi Islam. *Prosiding Konferensi Nasional Social & Engineering Polmed (KONSEP)*, 2(1), 477–488.
21. Nawawi, H. H. (2020). Penggunaan E-wallet di Kalangan Mahasiswa. *Emik*, 3(2), 189–205.
22. OECD. (2017). *Economic Policy Reforms 2017: Going for Growth*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/growth-2017-en>
23. Perkasa, R. S. (2023). Transformasi Pembayaran Konsumen: Preferensi dan Perilaku dalam Pembayaran Tunai dan Nontunai. *Sang Pencerah: Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton*, 9(4), 1026–1034.
24. Pramuhadi, R. N. (2019). *Gaya hidup penggunaan kartu kredit masyarakat urban di Surabaya*. Universitas Airlangga.
25. Raon, C. J. B., De Leon, M. V., & Dui, R. (2021). Adoption of e-payment systems in the Philippines. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 18(1), 123–136.
26. Schiffman, L., & Kanuk, L. (2015). *Consumer Behaviour* (8 ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
27. Sinulingga, S. (2018). *Metode Penelitian*. Medan: USU Press.
28. Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
29. Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
30. Sugiyono. (2019). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
31. Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
32. Syahda, A., Aida, D. N., Hidayat, W., & Ibrahim, Z. (2024). Analisis Perbandingan Pembayaran Tunai dan QRIS dalam Melakukan Transaksi
33. Dikalangan Mahasiswa Serang Banten. *MENAWAN: Jurnal Riset dan Publikasi*
34. Ilmu Ekonomi, 2(4), 255–264. <https://doi.org/10.61132/menawan.v2i4.731>
35. Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan Sistem Pembayaran Digital pada Era Revolusi Industri 4.0 di Indonesia. *Jurnal al-qardh*, 4(1), 60–75.
36. Yudistira, B., Djaelani, A. K., & ABS, M. K. (2021). Pengaruh Pembayaran Tunai dan Non Tunai terhadap Motivasi Kerja Driver Grab di Kota Malang. *E- JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen*, 10(7), 112–133.