

## ABSTRAK

Pada masa ini, perkembangan teknologi sangat berkembang pesat. Kegiatan bisnis melalui media *online* atau *e-commerce* merupakan hal yang sudah banyak dilakukan oleh para pelaku usaha. Salah satu contoh dari *e-commerce* tersebut adalah layanan *GoFood*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perbandingan volume penjualan dan laba yang diperoleh UMKM sebelum dan sesudah menggunakan jasa layanan *online GoFood*. Penelitian ini dilakukan pada UMKM Sri Tahu Bakso, Surabaya. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif, yaitu penelitian yang berkaitan dengan penjelasan terkait fenomena sosial, dan hasil penelitiannya tidak diperoleh melalui proses statistik maupun perhitungan lainnya, yang bertujuan untuk menggambarkan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta sebagaimana adanya, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data laporan penjualan dan laporan laba rugi Sri Tahu Bakso sebelum dan sesudah menggunakan jasa layanan *online GoFood*, yaitu tahun 2016 hingga tahun 2019. Teknik pengumpulan data dari penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, studi pustaka dan dokumentasi. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, Sri Tahu Bakso mulai bergabung dengan layanan *GoFood* pada tahun 2017. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM mengalami peningkatan volume penjualan dan laba yang diperoleh sejak bergabung dengan layanan *GoFood*. Volume penjualan Sri Tahu Bakso sebelum bergabung dengan layanan *GoFood* atau pada tahun 2016 sebanyak 27.310 buah tahu bakso, dan pada tahun 2017 volume penjualan mencapai 47.077 buah tahu bakso, pada tahun 2018 volume penjualan mencapai 93.186 buah tahu bakso, pada tahun 2019 volume penjualan mencapai 96.032 buah tahu bakso. Perolehan laba bersih Sri Tahu Bakso pada saat belum bergabung dengan layanan *GoFood*, yaitu tahun 2016 mencapai Rp7.333.972,00. Sedangkan pada saat Sri Tahu Bakso mulai bergabung dengan layanan *GoFood*, yaitu tahun 2017 jumlah laba bersih yang diperoleh mencapai Rp16.210.778,00. Pada tahun 2018, jumlah perolehan laba bersih Sri Tahu Bakso mencapai Rp36.299.061,00, jumlah perolehan laba tersebut merupakan jumlah yang sangat tinggi jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya atau tahun 2017. Dan pada tahun 2019, laba yang diperoleh Sri Tahu Bakso mencapai Rp37.792.407,00, jika dibandingkan dengan tahun 2018 jumlah perolehan laba yang terjadi tidak begitu tinggi dan cenderung stabil.

**Kata kunci : UMKM, Volume Penjualan, Laba, E-commerce, GoFood**

## **ABSTRACT**

*At this time, the development of technology is growing rapidly. Business activities through online media or e-commerce are already become a major activity for business people. One example of e-commerce is GoFood services. The purpose of this study is to determine how the comparison of sales volume and profit obtained by MSMEs before and after using GoFood online services. This research was conducted at SMEs Sri Tahu Bakso, Surabaya. The method used in this study is descriptive qualitative method, namely research related to explanations related to social phenomena, and the results of the study were not obtained through statistical processes or other calculations, which aim to describe the object of research at present based on facts as they are, then analyzed and interpreted. The sample used in this study is the data of sales reports and income statements of Sri Tahu Bakso before and after using GoFood online services, namely 2016 to 2019. The techniques for collecting data from this research are using interview, observation, literature study and documentation. Based on interviews with the owner, Sri Tahu Bakso started to join GoFood services in 2017. The results of the study showed that MSMEs experienced an increase in sales volume and profits gained since joining GoFood services. The sales volume of Sri Tahu Bakso before joining the GoFood service or in 2016 was 27.310 pieces of meatball tofu, in 2017 the sales volume reached 47.077 pieces, in 2018 the sales volume reached 93.186 pieces, and in 2019 the sales volume reached 96.032 pieces of meatball tofu. Sri Tahu Bakso's net profit at the time of not joining the GoFood service, which in 2016 reached Rp7.333.972,00. Whereas when Sri Tahu Bakso began to join GoFood services, namely in 2017 the amount of net profit gained reached Rp16.210.778,00. In 2018, the total net profit obtained by Sri Tahu Bakso reached Rp36.299.061,00, the amount of such profit was a very high compared to the previous year, namely 2017. And in 2019, the increase in profit earned by Sri Tahu Bakso reached Rp37.792.407,00, when it compared with 2018 the number of increases that occurred was not so high and tended to be stable.*

**Keywords: MSME, Sales Volume, Profit, E-commerce, GoFood**