

## **Analisis Dampak Kehadiran Layanan *Go-food* terhadap Pendapatan dan Laba Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Pramuka**

**Brilliant Maulidanto\*, Ika Chandriyanti**

Program Studi Ekonomi Pembangunan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat

[\\*Brilliant.master@gmail.com](mailto:Brilliant.master@gmail.com)

### **Abstract**

*This study aims to determine and describe the impact of the presence of Go-food services on the income and profit of culinary MSMEs in Pemurus luar. The respondents of this study were MSME culinary entrepreneurs with data collection techniques through questionnaires, observation and documentation. The data analysis technique used was the Mann Whitney test, a test to see the difference in the median of the two groups. if the data is interval or ratio, then the distribution is not normal. The results of this study are Go-food has a major effect on the income and profit of culinary MSMEs in the field of snacks and heavy meals*

**Keywords:** *impact analysis, Go-food, income, profit, MSMEs, culinary.*

### **Abstrak.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan dampak kehadiran layanan Go-food terhadap pendapatan dan laba UMKM kuliner di pemurus luar. responden penelitian ini adalah pengusaha UMKM kuliner dengan teknik pengumpulan data melalui kuisisioner, observasi dan dokumentasi. teknik analisis data yang digunakan adalah uji mann whitney, sebuah uji test melihat perbedaan median dua kelompok. apabila data interval atau rasio, maka distribusinya tidak normal. Hasil penelitian ini yaitu Go-food berpengaruh besar terhadap pendapatan dan laba UMKM kuliner di bidang makanan ringan dan makanan berat

**Kata Kunci:** Dampak analisis, Go-food, Pendapatan, Laba, UMKM, Kuliner.

### **PENDAHULUAN**

Pada saat ini teknologi semakin berkembang dengan cepat dari waktu ke waktu. Khususnya di Indonesia. masyarakat kita dengan mudah mengakses apapun digawainya dan perangkat komputer lainnya, mulai dari berita terkini, info wisata, dan lainnya termasuk jasa transportasi. Saat ini beberapa layanan jasa transportasi seperti Go-jek, Grab, dan lainnya.

Go-jek merupakan perusahaan layanan jasa transportasi berbasis daring yang berdiri sejak 2011 dan memiliki kantor cabang di beberapa kota di Indonesia, salah satunya di Banjarmasin. Go-jek memiliki layanan pesan antar bernama GO-FOOD.

Fungsi dari layanan ini mengantar pesanan pelanggan dari tempat restoran yang diantar oleh pengemudi go-jek. Setelah pengguna memesan menu yang diinginkan, pesanan akan dilanjutkan ke GO-JEK dan pihak GO-JEK akan menghubungi pengemudi gojek terdekat dengan restoran/kedai untuk membelikan pesanan tersebut dan mengantar pesanan tersebut ke pelanggan yang memesan menu tersebut, Pelanggan bisa membayar dengan tunai atau non tunai menggunakan saldo gopay.

UMKM kuliner Banjarmasin adalah salah satu tempat UMKM kuliner yang paling berkembang dan tumbuh pesat. UMKM adalah singkatan dari usaha mikro kecil menengah yang dibedakan berdasarkan modal, tenaga kerja dan pendapatan yang dimiliki perorangan berdasarkan UU no 20 tahun 2008 (Keuangan, 2008). UMKM di Banjarmasin sangat cepat berkembang dan tumbuh seiring banyaknya peminat kuliner dan inovasi kuliner itu sendiri.

perkembangan ini tidak lepas dari hadirnya layanan GO-FOOD. Tercatat ada ribuan UMKM yang bermitra dengan GO-FOOD Banjarmasin.

Dalam penelitian tita yulia iriani “Analisis Dampak Layanan Go-food Terhadap Omzet Penjualan Rumah Makan di Bandung” Analisis penjualan restoran menunjukkan bahwa pendapatan meningkat drastis ketika dipengaruhi oleh layanan Go-food.. Dari latar belakang itu penulis pun ingin membahas mengenai dampak kehadiran Go-food terhadap pendapatan dan laba UMKM kuliner di Banjarmasin timur karena tempat tersebut merupakan lokasi dimana Gojek pertama kali hadir di Banjarmasin dan terdapat ratusan UMKM kuliner yang tersebar jalan pramuka di keluarahan pemurus luar.

Permasalahan dari penelitian ini adalah (1) bagaimana Bagaimana pendapatan dan laba dari UMKM kuliner di keluarahan Pemurus luar sebelum dan sesudah kehadiran GO-FOOD

Tujuan dari penelitian ini adalah : (1). Untuk mengetahui peningkatan pendapatan dan laba UMKM sebelum dan sesudah kehadiran GO-FOOD di keluarahan pemurus luar

## **KAJIAN PUSTAKA UMKM**

UMKM adalah singkatan dari usaha mikro kecil menengah. diatur berdasarkan uu no 20 tahun 2008, didalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai berikut: (a) Usaha mikro adalah usaha produktif berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan sesuai dengan undang-undang.(b) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan perorangan dan bukan anak perusahaan dari perusahaan induk usaha menengah (c) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan dan badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan sebagaimana di atur dalam undang undang.

Kriteria UMKM berdasarkan pembagian asset dan omzet menurut UU No 20 tahun 2008 sebagai berikut: (A) Untuk usaha mikro berasset maksimal 50juta rupiah dan beromzet 300juta rupiah (B) Untuk usaha kecil berasset maksimal antara 50juta s.d. 500juta dan beromzet antara 300 juta s.d. 2,5 miliar rupiah. (C) Untuk usaha menengah berasset maksimal 500 juta s.d. 10 miliar rupiah dan beromzet 300 juta s.d 2,5 miliar.

### **Ojek**

Ojek menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah sepeda motor yang ditambangkan dengan cara memboncengkan penumpang atau penyewanya (Wikipedia, 2020).

Ojek dibagi menjadi 2 macam yaitu ojek konvensional dan ojek daring, ojek daring adalah layanan ojek yang menggunakan aplikasi daring yang memiliki beberapa fitur aplikasi, seperti antar jemput penumpang, pesan antar makanan, dan bisa jadi kurir dalam kota, serta memiliki puluhan pengemudi ojek daring yang sudah terdaftar di dalam sistem tersebut. Tarif yang dipatok beragam berdasarkan jarak yang di tempuh sang pengemudi ojek ke tempat tujuan. Contohnya, GO-JEK dan GRAB.

Sementara ojek konvensional adalah ojek yang mangkal dipinggir jalan atau di pangkalan ojek disekitar komplek perumahan, mereka akan menawarkan jasanya dengan memanggil pejalan kaki yang kebetulan lewat di depan mata mereka dengan tarif yang sudah ditentukan oleh pengemudi ojek tersebut.

### **Pendapatan**

Menurut PSAK no 23 tahun 2010 pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas ormal entitas selama satu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Sementara itu menurut Patton W.A dan A.C.litteton (Afran & suprasto, 2008), Pendapatan adalah produk dari perusahaan, diukur atas aktiva baru yang diterima oleh perusahaan. Dilaporkan pada pendapatan aktiva perusahaan, melalui arus yang diterima dari seorang pelanggan dalam pertukaran untuk produk perusahaan, termasuk komoditas dan jasa.

## **Laba**

Laba dalam ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan tambahan yang diterima investor sebagai hasil dari investasi setelah dikurangi biaya yang terkait dengan investasi.

Menurut kuswadi (2005) secara sederhana mendefinisikan Keuntungan adalah pendapatan dikurangi seluruh beban/biaya yang telah dikeluarkan.

Laba dibagi dalam 2 hal antara lain: (1) Laba kotor. Yaitu hasil pendapatan setelah dikurangi hasil penjualan pokok (HPP) (2) Laba bersih, yaitu laba yang tersisa setelah dikurangi beban biaya.

## **Penelitian Terdahulu**

Penelitian dari tita yulia iriani (2018) berjudul Analisis dampak layanan Go-food terhadap omzet penjualan rumah makan di kota bandung, menunjukkan perubahan omzet penjualan rumah makan di kota bandung setelah kehadiran layanan Go-food itu sendiri.

Penelitian dari asa dewi (2019) berjudul Analisis layanan go-food terhadap pendapatan usaha makanan siap saji di kota medan menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan dari layanan Go-food terhadap pendapatan usaha makanan siap saji di kota medan.

Penelitian dari sri wahyuni (2020) berjudul Analisis dampak Kehadiran Layanan Go-food dan Grab Food terhadap penjualan usaha kuliner di sei kera hilir medan perjuangan. Menunjukkan bahwa dengan hadirnya layanan Go-food dan Grab Food memberikan dampak signifikan terhadap penjualan kuliner di sei kera hilir, medan perjuangan,

## **METODE**

Ruang lingkup penelitian ini bertempat di kelurahan pemurus luar, kecamatan Banjarmasin timur. jenis penelitian yang akan digunakan penulis adalah tipe penelitian komparatif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut (Sugiono, 2012) Penelitian komparatif adalah penelitian yang membandingkan keberadaan satu variable atau lebih pada dua atau lebih sample yang berbeda, atau pada waktu yang berbeda. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivis dengan menyelidiki populasi atau sampel tertentu, mengumpulkan data menggunakan alat penelitian, dan menganalisis data kuantitatif/statistik (Sugiono, 2012). lokasi penelitian yang akan penulis teliti adalah jalan pramuka, kelurahan pemurus luar, kecamatan Banjarmasin Timur, Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Dimana perusahaan layanan ojek daring GOJEK pertama kali muncul.

## **Populasi dan Sampel**

Menurut (Sugiono, 2012), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang peneliti ambil adalah para pengusaha UMKM jajanan dan snack yang terdaftar di layanan pesan antar GO-FOOD

Menurut arikunto (Zulkifli, 2019) penentuan pengambilan sampel, apabila kurang dari 100, lebih baik diambil semua populasi menjadi sampel penelitian hingga menjadi penelitian populasi. Jika jumlah subyeknya lebih dari 100 maka bisa diambil sampel mulai dari 10% s.d.15% . atau 20% s.d.55% tergantung banyaknya populasi.

Dalam Penelitian ini penulis menggunakan metode *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Misalkan akan melakukan penelitian tentang kualitas makanan, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli makanan (Sugiono, 2012).Jumlah sampel yang akan diambil dalam penelitian ini ialah pelaku UMKM jajanan dan snack yang berada di daerah kelurahan pemurus luar di sepanjang jalan pramuka.

## **Definisi Operasional Variabel**

### ***Pendapatan***

Pendapatan dari hasil kegiatan penjualan UMKM Pemurus luar dalam satu bulan (dalam rupiah).

### **Laba**

Laba dari hasil kegiatan penjualan UMKM Pemurus luar dalam satu bulan (dalam rupiah).

### **Go-food**

Go-food adalah layanan pesan antar makanan & minuman dari perusahaan jasa bernama Gojek.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data menggunakan 4 (cara) cara yaitu: (1) observasi yaitu mengamati objek pada lokasi penelitian yang telah ditetapkan. (2) wawancara langsung dengan narasumber. (3) kuesioner, yaitu alat pengumpul data yang berisi beberapa pertanyaan secara tertulis yang diajukan kepada responden penelitian berupa seperangkat pertanyaan yang dikemas dalam beberapa lembar kertas. (4) dokumentasi yaitu mengumpulkan informasi berupa foto, hasil wawancara, dan lainnya

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis statis yang bersifat parametrik dan uji yang akan digunakan adalah uji beda rata – rata atau *independent sample T-test*. Menurut (Sugiono, 2012) uji yang dilakukan menggunakan uji beda rata – rata untuk menguji dua sampel independent pada hipotesis komparatis

## **HASIL DAN ANALISIS**

### **Karakteristik responden di kelurahan pemurus luar**

#### **Umur**

**Tabel 1**  
**Distribusi Responden Berdasarkan Kelompok Umur**

Kelompok umur	Jumlah responden	Persentase
<20 tahun	3	8,3
20 - 30	12	33,3
30 - 40 tahun	12	33,3
>40 tahun	9	25
<b>jumlah</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

**sumber: data primer yang diolah tahun 2020**

Berdasarkan **Tabel 1**, diketahui bahwa responden yang berusia kurang dari 20 tahun sebanyak 3 orang atau 8,3%, lalu yang berusia 20-30 tahun sebanyak 12 orang atau 33,3%, lalu yang berusia 30-40 tahun sebanyak 12 orang atau 33,3%, kemudian responden yang berusia lebih dari 40 tahun sebanyak 9 orang atau 25%.

#### **Pendidikan Terakhir**

**Tabe 2**  
**Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan terakhir**

Tingkat pendidikan	Jumlah responden	persentase
SD/MI	5	13,8
SMP/MTS	8	22,2
SMA/SMK/MAN	10	27
D3-S1	13	36
<b>Jumlah</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

**sumber: data primer yang diolah tahun 2020**

Berdasarkan **Tabel 2**, diketahui bahwa responden ditingkat pendidikan SD/MI sebanyak 5 orang atau 13,8%, lalu ditingkat pendidikan MTS/SMP sebanyak 8 orang atau 22,2%, lalu

ditingkat pendidikan SMA/SMK/MAN sebanyak 10 orang atau 27%, kemudian di tingkat D3 - S1 sebanyak 13 orang atau 36%.

**Tahun awal bermitra**

**Tabel 3**  
**Distribusi Responden menurut Tahun Awal bermitra dengan GO-FOOD**

Tahun bergabung	Jumlah responden	Persentase(%)
2017	13	36
2018	7	19
2019	7	19
2020	9	25
<b>Jumlah</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 3, jumlah responden yang mendaftar pada tahun 2017 berjumlah 13 usaha atau 36%, lalu pada tahun 2018 jumlah responden yang mendaftarkan sebanyak 7 usaha atau 19%, lalu pada tahun 2019 jumlah responden yang mendaftarkan sebanyak 7 usaha atau 19%, lalu pada tahun 2020 jumlah responden yang mendaftarkan sebanyak 9 usaha atau 25 %.

**Pendapatan perbulan responden:**

Berikut adalah tabel pendapatan responden yang bergabung dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2020

**Tabel 4**  
**Rata - rata pendapatan perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2020**

No	Usaha	Pendapatan (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	usaha ayam geprek	15.000.000	11.000.000
2.	Warung Gado - gado & sate	10.500.000	18.000.000
3.	Kedai Pentol	13.500.000	15.000.000
4.	Warung nasi goreng	330.000.000	330.000.000
5.	Warung nasi udak	18.000.000	18.000.000
6.	Stand Tela tela pramuka	9.000.000	9.000.000
7.	thai tea & milk pramuka	12.000.000	12.000.000
8.	juice pramuka	13.500.000	13.500.000
9.	Pisang krispi pramuka	10.200.000	10.200.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 4, pendapatan terendah sebelum bergabung dengan Go – food adalah warung gado – gado & sate Rp. 10.500.000, sementara pendapatan tertinggi adalah warung nasi goreng Rp. 330.000.000. untuk pendapatan terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah usaha ayam geprek Rp. 11.000.000, sementara pendapatan tertinggi adalah warung nasi goreng Rp. 330.000.000.

**Tabel 5**  
**Rata - rata pendapatan perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2019**

No	Usaha	Pendapatan (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	Warung makan aneka makanan	60.000.000	60.000.000
2.	Stand minuman ringan	4.000.000	5.000.000
3.	Stand minuman boba	18.000.000	18.000.000
4.	Rumah makan aneka masakan	60.000.000	60.000.000
5.	Warung nasi goreng	9.000.000	180.000.000
6.	Warung sarapan pagi	19.500.000	19.500.000
7.	Depot olahan mie	19.500.000	36.000.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan data Tabel 5, pendapatan terendah sebelum bergabung dengan Go – food adalah stand minuman ringan Rp. 4.000.000, sementara pendapatan tertinggi adalah warung makan aneka masakan dan rumah makan aneka makanan Rp. 60.000.000. untuk pendapatan terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah stand minuman ringan Rp. 5.000.000, sementara pendapatan tertinggi adalah warung makan aneka masakan dan rumah makan aneka masakan Rp. 60.000.000.

**Tabel 6**  
**Rata rata pendapatan perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2018**

No	Usaha	Pendapatan (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	Warung nasi krawu	15.000.000	27.000.000
2.	Warung nasi kuning	225.000.000	225.000.000
3.	Kedai tahu isi pramuka	12.750.000	12.750.000
4.	Kedai Martabak pramuka	90.000.000	90.000.000
5.	Warung gudek yogya	12.750.000	12.750.000
6.	Warung makan padang	60.000.000	60.000.000
7.	Kedai minuman boba	11.040.000	11.040.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan data Tabel 6, pendapatan terendah sebelum bergabung dengan Go – food adalah stand minuman ringan Rp. 11.040.000, sementara pendapatan tertinggi adalah warung nasi kuning Rp. 225.000.000. untuk pendapatan terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah stand minuman ringan Rp. 11.040.000, sementara pendapatan tertinggi adalah warung nasi kuning Rp. 225.000.000.

**Tabel 7**  
**Rata rata pendapatan perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2017**

No	Usaha	Pendapatan (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	warung nasi goreng	60.000.000	90.000.000
2.	martabak & terang bulan	54.000.000	54.000.000
3.	Warung makan olahan ayam	69.000.000	75.000.000
4.	Bubur ayam pramuka	24.000.000	24.000.000
5.	Kedai oalahan ayam jamur	21.000.000	60.000.000
6.	Kedai bubur ayam bandung	10.650.000	45.000.000
7.	warung masakan jawa	60.000.000	60.000.000
8.	Kedai aneka Snack	24.000.000	60.000.000
9.	Kedai soto lamongan	90.000.000	120.000.000
10.	Kedai siomai & batagor	180.000.000	240.000.000
11.	warung nasi kuning	45.000.000	90.000.000
12.	Kedai kebab dan olahan ayam	15.000.000	16.500.000
13.	depot nasi kuning & lontong	18.000.000	45.000.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 7, Pendapatan terendah sebelum bergabung dengan Go – food adalah kedai bubur ayam Rp. 10.650.000, sementara pendapatan tertinggi adalah kedai siomai dan batagor Rp. 180.000.000. untuk pendapatan terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah bubur ayam pramuka Rp. 24.000.000, sementara pendapatan tertinggi adalah kedai siomai dan batagor Rp. 240.000.000.

### **Total Laba Responden Perbulan**

Berikut adalah tabel pendapatan responden yang bergabung dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2020:

**Tabel 8**

**Rata - rata laba perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2020**

No	Usaha	Laba (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	Kedai ayam geprek	9.000.000	4.700.000
2.	Warung makan Gado – gado	3.000.000	10.500.000
3.	Kedai jajanan & lalapan	7.500.000	7.500.000
4.	Warung nasi goreng	250.000.000	250.000.000
5.	Warung nasi uduk	9.000.000	9.000.000
6.	Stand Tela tela pramuka	3.000.000	3.000.000
7.	thai tea & milk pramuka	6.000.000	6.000.000
8.	juice pramuka	7.500.000	7.500.000
9.	Pisang krispi pramuka	5.700.000	5.700.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan Tabel 8, Laba terendah sebelum bergabung dengan go – food adalah warung makan gado – gado dan stand tela – tela pramuka Rp. 3.000.000. sementara laba tertinggi adalah warung nasi goreng Rp. 250.000.000. untuk laba terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah kedai ayam geprek Rp. 4.700.000. kemudian laba tertinggi setelah bergabung dengan Go – Food adalah warung nasi goreng Rp. 250.000.000,

**Tabel 9**

**Rata - rata laba perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2019**

No	Usaha	Laba (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	Warung makan	30.000.000	30.000.000
2.	Stand minuman ringan	2.500.000	3.500.000
3.	Stand minuman boba	9.000.000	9.000.000
4.	Rumah makan	32.000.000	32.000.000
5.	Warung nasi goreng	4.500.000	90.000.000
6.	Warung sarapan pagi	3.500.000	3.500.000
7.	Depot mie	3.500.000	6.000.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 9, Laba terendah sebelum bergabung dengan go – food adalah stand minuman ringan Rp. 2.500.000. sementara laba tertinggi adalah rumah makan Rp. 32.000.000. untuk laba terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah warung sarapan pagi & stand minuman ringan Rp. 3.500.000. kemudian laba tertinggi setelah bergabung dengan Go – Food adalah rumah makan Rp. 32.000.000.

**Tabel 10**

**Rata rata laba perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2018**

No	Usaha	Laba (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	kedai martabak	90.000.000	90.000.000
2.	warung nasi krawu	15.000.000	27.000.000
3.	warung nasi kuning	225.000.000	225.000.000
4.	Kedai aneka tahu isi	12.750.000	12.750.000
5.	Warung makan gudeg	12.750.000	12.750.000
6.	warung makan padang	60.000.000	60.000.000
7.	Stand bubble drink	11.040.000	11.040.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 10, Laba terendah sebelum bergabung dengan go – food adalah stand bubble drink Rp. 11.040.000. sementara laba tertinggi adalah warung nasi kuning Rp. 225.000.000. untuk laba terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah stand bubble drink Rp. 11.040.000. kemudian laba tertinggi setelah bergabung dengan Go – Food adalah warung nasi kuning Rp. 225.000.000.

**Tabel 11**

**Rata rata laba perbulan Responden yang bergabung pada tahun 2017**

No	Nama Usaha	Laba (perbulan dalam rupiah)	
		Sebelum	Sesudah
1.	warung nasi goreng	30.000.000	60.000.000
2.	martabak & terang bulan	34.500.000	34.500.000
3.	Warung makan olahan ayam	46.500.000	52.500.000
4.	Bubur ayam pramuka	12.000.000	12.000.000
5.	Kedai oalahan ayam jamur	12.000.000	27.500.000
6.	bubur ayam bandung	7.650.000	15.000.000
7.	warung masakan jawa	27.500.000	27.500.000
8.	Kedai aneka Snack	12.000.000	30.000.000
9.	Kedai soto lamongan	30.000.000	45.000.000
10.	Kedai siomai & batagor	30.000.000	90.000.000
11.	warung nasi kuning	15.000.000	15.000.000
12.	Kedai kebab dan olahan ayam	2.000.000	3.000.000
13.	depot nasi kuning & lontong	6.000.000	27.500.000

sumber: data primer yang diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 11, Laba terendah sebelum bergabung dengan go – food adalah kedai kebab dan olahan ayam Rp. 2.000.000. sementara laba tertinggi adalah warung makan olahan ayam Rp. 46.500.000. untuk laba terendah sesudah bergabung dengan Go – food adalah kedai kebab dan olahan ayam Rp. 3.000.000. kemudian laba tertinggi setelah bergabung dengan Go – Food adalah kedai siomai dan batagor Rp. 90.000.000.

**Analisis data**

**Uji beda rata – rata**

Uji beda rata-rata dilakukan dalam penelitian ini untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan pendapatan dan laba UMKM di Pemurus Luar sebelum dan sesudah bergabung dengan Go – Food.

Hipotesis statistik yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

a)  $H_0: \mu_1 = \mu_2 = 0$

Tidak ada perbedaan pendapatan dan laba UMKM sebelum dan sesudah bergabung dengan *Go-food*,

b)  $H_1: \mu_1 \neq \mu_2 \neq 0$

Ada perbedaan pendapatan dan laba sebelum dan sesudah bergabung dengan *Go-food*. Berikut adalah hasil uji beda rata rata menggunakan program SPSS dengan metode *independent sample T test*:

**Pendapatan**

Berdasarkan perhitungan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut :

1.  $F_h = 0,268$  dan signifikan  $0,606$

Sigifikan  $F > 0,05$  artinya tidak ada perbedaan variasi kedua kelompok sampel, dengan kata lain, variasi pendapatan UMKM sebelum dan sesudah menjadi mitra go - food sama saja.

2.  $T_h = 0,859$

$T_h = 0,859 < T \text{ tabel} = 2,2021$  ( $\alpha = 5\%$  dan  $df = 36$ , pengujian dua arah).

Kesimpulan  $H_0$  diterima, artinya tidak ada perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah menjadi mitra go - food

**Laba**

Berdasarkan perhitungan SPSS. diperoleh hasil sebagai berikut :

1.  $F_h = 0,102$  dan signifikan  $0,750$

Sigifikan  $F > 0,05$  artinya tidak ada perbedaan variasi kedua kelompok sampel, dengan kata lain, variasi pendapatan UMKM sebelum dan sesudah menjadi mitra go - food sama saja.

2.  $T_h = 0,531$

$T_h = 0,531 < T_{\text{tabel}} = 2,2021$  ( $\alpha = 5\%$  dan  $df = 36$ , pengujian dua arah).

Kesimpulan  $H_0$  diterima, artinya tidak ada perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah menjadi mitra go food.

### **Uji hipotesis**

Hipotesis – hipotesis diatas dapat disimpulkan bahwa seluruh  $H_0$  di kedua kelompok baik di kelompok pendapatan dan kelompok laba diterima. karena tidak ada perbedaan yang signifikan sebelum bergabung dan sesudah bergabung GO-FOOD terhadap pendapatan dan laba UMKM yang ada di kelurahan pemurus luar.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah: tidak ada perbedaan pendapatan dan laba UMKM sebelum dan sesudah bermitra dengan Go – food. karena tidak ada perubahan yang signifikan pada Pendapatan dan Laba UMKM di pemurus luar. Penyebabnya Sebagian besar dari responden tidak membukukan pendapatan hasil penjualan dagangan mereka selama 1(satu)bulan.

### **Implikasi penelitian**

Implikasi yang diambil berdasarkan hasil penelitian ini bahwa tidak semua UMKM kuliner memiliki dana yang besar untuk mengembangkan usahanya.berdasarkan hasil pengujian bahwa layanan GO-FOOD ini sangat membantu mengembangkan usahanya bagi para pelaku UMKM kuliner khususnya di kelurahan Pemurus Luar.

### **Keterbatasan penelitian**

Keterbatasan penelitian yang dialami penulis adalah (1). Kesulitan dalam menemukan data UMKM kuliner yang bergabung dengan *Go – Food*, karena pihak Gojek sendiri enggan memberikan data mereka karena demi keamanan data mitra dan kesalahan penggunaan data. (2). Meskipun menggunakan aplikasi Gojek dalam menemukan para mitra UMKM kuliner, tidak semua yang terdaftar di Go-food adalah milik sendiri(pribadi). Beberapa dari mereka yang berdagang adalah cabang dari tempat di luar pemurus luar. (3). Beberapa responden membukukan semua pengeluaran, pendapatan dan laba hasil bermitra dengan Go-food, mereka hanya diberikan hasil penjualan per bulan atau pertahun.

### **Saran**

Saran – saran yang akan dikemukakan penulis adalah (1) untuk Para pelaku UMKM untuk lebih sering membukukan pendapatan dan pengeluaran agar bisa mengetahui laba yang diterima, dan juga untuk lebih sering mempromosikan usaha demi menambah pendapatan dan laba serta dapat mengembangkan usaha mereka (2) untuk Pihak GOJEK juga harus sering mensosialisasikan dan mempromosikan aplikasi GOBIZ kepada mitra GO-FOOD. Aplikasi tersebut dapat membantu dalam membukukan pendapatan usaha mereka serta membantu mempromosikan usaha mereka dan juga memberikan beberapa fitur yang bisa menguntungkan para pelaku UMKM dalam segala hal, seperti memberikan sebuah promo potongan harga untuk pelanggan, modal pinjaman, pemesanan bahan baku untuk usaha kuliner, pencatatan pendapatan perhari, dan masih banyak lagi

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Afran, i., & suprasto, b. h. (2008). *Teori akuntansi dan riset multiparadigma*. yogyakarta: graha ilmu.
- AI, H. Y. (2011). *Dasar - dasar akuntansi jilid 1 (edisi 7)*. yogyakarta: Sekolah tinggi ilmu ekonomi YKPN.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian suatu praktek*. jakarta: Rinerka kerja.

- Dewi, a. (2019). Analisis dampak Go-food terhadap pendapatan Usaha kecil makanan siap saji. medan, sumatera utara, indonesia: universitas muhammadiyah sumatera utara.
- Iriani, y. t. (2018). Analisis dampak layanan Go-food terhadap omzet penjualan rumah makan di kota bandung. bandung, jawa barat, indonesia: universitas pasundan.
- Keuangan, O. J. (2008). *sustainable finance OJK*. Diambil kembali dari Portal Otoritas jasa keuangan: <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Documents>
- Kuswandi. (2005). *Meningkatkan laba melalui pendekatan akuntansi keuangan dan akuntansi biaya*. jakarta: PT elex media komputindo.
- Nurlina, irfan, & yulianita. (2017). *metodologi penelitian ekonomi & sosial*. jakarta: salemba empat.
- Sugiono. (2012). *metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Jakarta: alfabeta.
- Sukirno, S. (2013). *Teori pengantar makroekonomi*. jakarta: PT Rajagrafindo persada.
- Wahyuni, S. (2020). Analisis dampak keberadaan Go-food dan Grab Food terhadap peningkatan penjualan usaha kuliner. medan, sumatera utara, indonesia: universitas islam negeri sumatera utara.
- Wikipedia. (2020, may 13). *Wikipedia ojek*. Diambil kembali dari Wikipedia: <https://id.wikipedia.org/wiki/Ojek>
- Zulkifli. (2019). Analisis dampak pinjaman modal usaha terhadap pendapatan dan laba pedagang di pasar Taibah martapura. banjarmasin, kalimantan selatan, indonesia: Universitas Lambung Mangkurat.