

ANALISIS PENERAPAN *E-COMMERCE* DALAM MENINGKATKAN LABA (Studi Kasus Toko Distributor Elektronik Surabaya Tahun 2012-2020)

Nama: Jovian Bahagianto

Program Studi/Peminatan : Ekonomi Pembangunan / Bisnis Internasional

Pembimbing:

Dr. Dra. Ec. Made Siti Sundari., MSi.

Idfi Setyaningrum S.Si., M.Si.

ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang semakin pesat berpengaruh terhadap segala macam aktivitas salah satunya bisnis. Bisnis di zaman modern perlu meningkatkan teknik penjualan secara *online* karena saat ini teknologi semakin canggih serta lebih efisien. Toko Distributor Elektronik Surabaya merupakan toko yang menjual alat elektronik. Toko ini mulai beroperasi mulai tahun 2012 hingga saat ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perubahan tingkat laba sebelum menerapkan *e-commerce* yaitu pada tahun 2012-2016 dan setelah menerapkan *e-commerce* pada tahun 2017-2020. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data penelitian ini dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebelum menerapkan penjualan melalui *e-commerce* yaitu periode tahun 2012-2016 memiliki rata-rata laba sebesar Rp. 2,062,090,753/Tahun. Namun, setelah Toko Distributor Elektronik Surabaya menerapkan *e-commerce* yaitu periode 2017-2020 laba meningkat pesat yaitu Rp. 4,485,516,925/Tahun sehingga terjadi perubahan peningkatan laba sebesar 80%

Kata Kunci : *E-Commerce*, Laba, Toko Distributor Elektronik



ANALYSIS OF E-COMMERCE APPLICATION IN INCREASING PROFIT (Case Study of Surabaya Electronics Distributor Store 2012-2020)

Name: Jovian Bahagianto

Dicipline/Study Programme: Economics / International

Business Contributors:

Dr. Dra. Ec. Made Siti S., MSi.

Idfi Setyaningrum S.Si., M.Si.

ABSTRACT

The rapid development of technology affects all kinds of activities, one of which is business. Businesses in modern times need to improve online sales techniques because technology is increasingly sophisticated and more efficient. Surabaya Electronic Distributor Shop is a shop that sells electronic devices. This shop started operating from 2012 until now. This study aims to determine and analyze changes in the level of sales revenue before implementing e-commerce, namely in 2012-2016 and after implementing e-commerce in 2017-2020. This type of research is qualitative research with data collection techniques, interviews, observation and documentation. The data analysis technique of this research is data reduction, data presentation and conclusion drawing. The results of this study indicate that before implementing sales via e-commerce, namely the period 2012-2016 had an profit Rp. 2,062,090,753 / Year. However, after the Surabaya Electronic Distributor Store implemented e-commerce, namely the 2017-2020 period, its profit increased rapidly, namely Rp. 4,485,516,925 / Year.

Keywords : E-Commerce, Profit, Electronic Distributor Stores