

ANALISIS MANFAAT JASA ANTAR GODEL TERHADAP PENJUALAN USAHA MIKRO DI KELURAHAN LONG KALI, KABUPATEN PASER

Nikmatul Hidayah ¹, Martinus Nanang ²

Abstrak

Pembangunan sosial di era digital ditandai dengan hadirnya inovasi layanan berbasis internet yang mempermudah komunikasi, transaksi, dan mendukung kegiatan ekonomi masyarakat. Di Kabupaten Paser, hadir goDel, layanan antar berbasis media sosial yang berperan membantu kebutuhan sehari-hari sekaligus mendukung usaha mikro di Kelurahan Long Kali. Penelitian kualitatif deskriptif ini dilakukan melalui observasi dan wawancara untuk mengetahui cara kerja dan manfaat goDel. Hasilnya, goDel memberikan dampak positif bagi kurir sebagai sumber pendapatan, bagi usaha mikro dalam memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan rata-rata 25,89%, serta bagi pembeli melalui kemudahan dan efisiensi transaksi. Saran yang diajukan meliputi penambahan jumlah kurir, peningkatan kualitas layanan, dan kolaborasi dengan usaha lokal agar goDel semakin kompetitif serta berdampak pada kesejahteraan masyarakat.

Kata Kunci : goDel, jasa antar, usaha mikro, pemasaran, ekonomi lokal

Pendahuluan

Dalam pembangunan masyarakat demi meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan bersama secara adil dan merata, kita tidak dapat terlepas dari peran teknologi. Teknologi diciptakan untuk membantu manusia sehingga aktivitas dapat dilakukan dengan cepat, tepat, dan mudah. Berbagai manfaat yang dirasakan dari kemajuan teknologi ini telah memberikan banyak kemudahan bagi masyarakat dalam berbagai aspek kehidupan.

Salah satu teknologi yang saat ini digunakan secara masif adalah internet. Kehadiran internet telah mempengaruhi perilaku manusia secara signifikan. Internet tidak hanya menjadi sarana komunikasi, tetapi juga sudah menjadi kebutuhan primer yang tidak bisa ditinggalkan di zaman modern ini. Dalam konteks ekonomi, internet memfasilitasi penyempurnaan dalam bertransaksi, memberikan peluang baru bagi perdagangan, serta membuka akses lebih luas terhadap pasar global.

¹ Mahasiswa Program S1 Pembangunan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: nikmanad@gmail.com

² Dosen Pembimbing Program Studi Pembangunan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman

Lebih jauh lagi, internet juga memungkinkan memperkecil jarak melalui akses informasi yang lebih cepat. Inovasi berbasis digital menghadirkan peluang baru. Dengan demikian, teknologi khususnya internet telah menjadi motor penggerak perubahan sosial, ekonomi, dan budaya dalam kehidupan modern. Peran aktif pemerintah, dunia usaha, serta masyarakat sangat penting untuk memastikan kemajuan teknologi benar-benar memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi pembangunan yang berkelanjutan, berkeadilan, dan mampu mewujudkan kesejahteraan bersama. Internet dalam kegiatan bisnis digunakan untuk menghubungkan bisnis, konsumen, dan masyarakat dalam distribusi dan promosi suatu produk. Dampak Internet yang mendorong inovasi melahirkan kemudahan dalam distribusi yang disebut “layanan jasa antar”.

Di Indonesia sendiri adanya layanan jasa antar daring/ Delivery Online mulai marak berkembang dan diminati oleh masyarakat luas, beberapa diantaranya adalah aplikasi Go-Jek ataupun Grab. Namun, keberadaan Delivery Online melalui aplikasi tersebut masih hanya berada di daerah yang memiliki kualitas internet, literasi yang sudah mumpuni, dan kondisi yang memiliki penduduk besar, di Kalimantan Timur, keberadaannya ada di kota Samarinda, Balikpapan dan Bontang namun kabupaten seperti Paser masih belum menggunakan aplikasi-aplikasi delivery online ini.

Dalam artikel Kaltim Post dengan judul "Jaringan Internet di Paser masih lelet" pada 4 November 2022. Dijelaskan bahwa Paser mengejar pembangunan fasilitas internetnya.

“Perkembangan internet di daerah mulai berkembang dengan pesat, Kabupaten Paser menjadi salah satu daerah di Provinsi Kaltim yang masuk dalam masterplan pembangunan kawasan Smart City penunjang Ibu Kota Negara (IKN) Nusantara, jadi jajaran Pemkab Paser mencoba dengan segenap upaya mengejar pembangunan guna kesiapan sebelum IKN diresmikan.”

Akibat dari perkembangan internet di wilayah Kabupaten Paser, penggunaan internet menjadi salah satu inovasi dalam bisnis dengan berkembangnya metode penjualan baru yang diakibatkan perkembangan teknologi yaitu, salah satunya adalah “goDel” yang berkembang pesat di kalangan ibu-ibu. goDel adalah salah satu perusahaan delivery online lokal yang berkembang di daerah Kabupaten Paser, yang memanfaatkan media sosial dan penduduk lokal sebagai alat kerjanya. Untuk menjadi sebuah perusahaan jasa yang bisa melakukan distribusi dan promosi goDel menawarkan jasa pemesanan ojek online dan mengantarkan pesanan menggunakan media sosial (Facebook, WhatsApp, serta Instagram). Usaha ini menawarkan jasa antar jemput orang, memesan atau mengantar sesuatu barang tetapi tidak bisa keluar rumah atau berangkat sendiri. Jasa yang paling sering digunakan adalah jasa mengantar sesuatu barang atau antar makanan dari warung-warung yang berada di daerah Kabupaten Paser. Saat ini, usaha goDel melayani masyarakat di daerah Kelurahan Long Kali, Kabupaten Paser.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Manfaat Jasa Antar goDel Terhadap Penjualan Usaha Mikro Di Kelurahan Long Kali, Kabupaten Paser ".

Kerangka Dasar Teori

Pengertian Jasa Antar

Jasa Antar Makanan Daring menurut Setiawan, dkk. (2018) yang dijelaskan oleh Az-zahra, dkk. (2021), layanan pesan antar makanan daring adalah platform digital yang menghubungkan restoran dengan pembeli. Konsumen bisa melihat menu, memesan makanan, dan membayar langsung lewat aplikasi.

Yang akan peneliti telaah adalah goDel yaitu salah satu layanan delivery melalui Facebook, Instagram, Whatsapp yang lokasi kerjanya di Paser. Jasa yang paling sering digunakan adalah pengantaran barang.

Pengertian Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha kecil milik warga Indonesia yang bersifat tradisional dan belum berbadan hukum. Menurut definisi, penjualan tahunannya maksimal Rp 100.000.000,00.

Dalam melakukan kegiatan penjualannya, UMKM secara sederhana memiliki 3 Tahap tindakan, yaitu Promosi, Distribusi, dan Penjualan.

Promosi merupakan kegiatan dalam upaya menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan untuk membeli produk yang ditawarkan. Dari Fathanul, Vichqi (2022) menjelaskan menurut Kotler dan Armstrong (2019:63)

Distribusi usaha mikro dapat menggunakan layanan pesan antar, Layanan pesan antar bukan sesuatu yang baru terutama bagi usaha yang bergerak di industri kuliner.

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

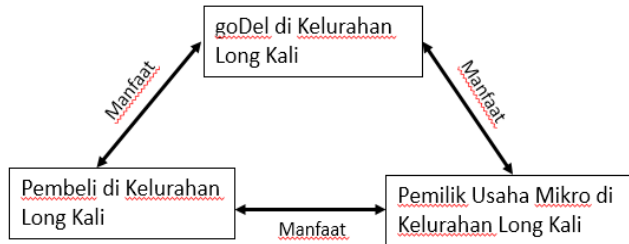
Pengertian Pembeli

Pembeli menurut pengertian umum, pembeli adalah orang yang membeli barang atau jasa. Dalam bisnis, pembeli juga disebut pelanggan (customer) dan memiliki peran penting dalam transaksi.

Wirjono Prodjodikoro (1994) menjelaskan bahwa "Pembeli adalah pihak yang memperoleh barang melalui suatu perjanjian jual beli dengan kewajiban membayar harga yang telah ditentukan"

Teori Fungsionalitas

Teori Fungsionalitas dalam sosiologi, masyarakat adalah sistem yang saling terhubung. Setiap bagian bekerja sama agar tercipta keteraturan dan keseimbangan sosial.



Bagan I. Kerangka Analisis Manfaat Jasa Antar goDel terhadap Usaha Mikro di Kelurahan Long Kali

Penelitian ini menelaah manfaat kerja sama antara usaha mikro kuliner dengan platform goDel di Kelurahan Long Kali melalui bagan segitiga relasional antara goDel, pembeli, dan pemilik usaha mikro. Bagan tersebut menggambarkan bahwa hubungan ketiganya bersifat timbal balik dan saling memengaruhi, bukan linier satu arah.

goDel ditempatkan di bagian atas sebagai mediator dan fasilitator utama yang menghubungkan pembeli dan usaha mikro.

Pembeli dan usaha mikro berada di bagian bawah dengan panah dua arah, menandakan adanya simbiosis mutualisme: pembeli memperoleh kemudahan dan kepuasan konsumsi, sementara usaha mikro mendapatkan pendapatan dan peluang ekspansi.

Secara keseluruhan, bagan segitiga ini menunjukkan ekosistem ekonomi lokal yang saling menopang, di mana keberhasilan goDel bergantung pada interaksi sehat antara pembeli dan pelaku usaha mikro. Penelitian ini menegaskan bahwa goDel bukan sekadar penyedia layanan, melainkan penggerak hubungan multi-arah yang menciptakan manfaat bersama bagi seluruh pihak.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk mengetahui manfaat kerja sama goDel terhadap usaha mikro di Kelurahan Long Kali. Data diperoleh melalui observasi, wawancara dengan penjual, pembeli, dan kurir, serta data sekunder.

Analisis menggunakan model Miles dan Huberman. Hasil penelitian memberikan gambaran peran goDel dalam mendukung pemasaran, distribusi, dan peningkatan penjualan usaha mikro.

Hasil Penelitian

Hasil

Layanan goDel dikelola sederhana namun memberi dampak besar bagi masyarakat. Menurut Zaqi selaku pemilik, sistemnya berbentuk jasa titip

dengan pemesanan melalui media sosial dan keuntungan dari ongkos kirim. Kurir mendapat 80% pendapatan dengan penghasilan rata-rata di Long Kali lebih dari Rp3.000.000 per bulan. Zaqi berencana memperluas goDel, namun tetap fokus memperkuat pondasi lokal. Sementara itu, Christine Wijaya sebagai kurir merasakan manfaat ekonomi dengan pendapatan rata-rata Rp4.200.000 per bulan. Ia mendapat fasilitas kerja, kebebasan menentukan tarif, serta menjalankan tugas sesuai SOP. Meski menghadapi tantangan cuaca, pekerjaan ini dinilai sangat membantu ekonomi keluarga dan mendukung usaha lokal.

Layanan goDel terhadap pendapatan usaha mikro di Kelurahan Long Kali bervariasi. Sebagian penjual, seperti Nisa, Novi, Rendra, Jumaiyah, dan Nanik, merasakan peningkatan pendapatan dengan rata-rata kenaikan sekitar 25,89% (rentang 16,66%–35,70%). Peningkatan ini terutama dirasakan oleh pedagang yang sebelumnya belum memiliki jaringan pembeli luas, sehingga goDel membantu memperluas pasar. Namun, penjual lain seperti Sayuti, Yasin, Santun, dan Arbani menyatakan pendapatannya relatif tetap. Hal ini umumnya karena mereka telah memiliki pelanggan tetap atau pembeli yang lebih nyaman dengan cara pemesanan tradisional. Dengan demikian, efektivitas goDel sangat bergantung pada kondisi usaha, strategi penjual, serta perilaku konsumen.

Tabel 1. Pendapatan Usaha Mikro setelah penggunaan layanan goDel di Kelurahan Long Kali

No	Nama	Jualan	Lama Berjualan	Lama menerima pesanan goDel	Pendapatan Sebelum goDel	Pendapatan Sesudah goDel / hari	Persen	Perubahan Pendapatan
1	Nisa	Sate Ayam	3 Tahun	2 Tahun	Rp. 330.000	Rp. 430.000	23.25%	"Ada perubahan, meningkat"
2	Sayuti	Martabak	10 Tahun	1 Tahun	Rp. 600.000	Rp. 600.000	0%	"Tetap"
3	Novi	Gorengan Frozen Food	2 Tahun	5 Bulan	Rp. 150.000	Rp. 200.000	25%	"Lumayan bertambah"
4	Yasin	Nasi Goreng	10 Tahun	1 Tahun 6 Bulan	Rp. 800.000	Rp. 800.000	0%	"Sama saja, tapi diuntungkan karena jualannya dikenal"
5	Santun	Lalapan	14 Tahun	1 Tahun	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000	0%	"Sama saja"
6	Rendra	Tahu tek	4 Tahun	1 Tahun lebih	Rp. 500.000	Rp. 700.000	28.57%	"Lumayan bertambah"
7	Jumayah	Lalapan dan Nasi Goreng	18 Tahun	2 Tahun	Rp. 500.000	Rp. 600.000	16.66%	"Ada peningkatan"
8	Arbani	Martabak	4 Tahun	3 Tahun	Rp. 400.000	Rp. 400.000	0%	"Sama saja, karena yang beli langganan lewat goDel"
9	Sleman	Tahu Tek dan Nasi Goreng	2 Tahun	4 Bulan	Rp. 450.000	Rp. 700.000	36.70%	"Ada perubahan. Meningkat"
10	Nanik	Lalapan dan Chatering	20 Tahun	2 Tahun	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000	0%	"Sama saja, karena pembelinya sama hanya pesan dari goDel"

Penelitian pada pembeli usaha mikro pengguna goDel menunjukkan adanya variasi dalam frekuensi, cara pemesanan, dan keluhan. Sebagian pelanggan memesan rutin (2–4 kali seminggu atau sering) melalui WhatsApp dan Facebook, namun banyak yang mengeluhkan lambatnya pengiriman serta mahalnya ongkos kirim. Sementara itu, pelanggan yang jarang memesan (via WhatsApp, Instagram, atau kombinasi platform) umumnya tidak memiliki keluhan. Secara keseluruhan, semakin sering pelanggan menggunakan layanan, semakin tinggi pula kepekaan mereka terhadap kualitas layanan, terutama kecepatan pengiriman dan biaya ongkos. Temuan ini menjadi masukan penting bagi goDel untuk meningkatkan kinerja layanan dan meninjau ongkos kirim agar kepuasan pelanggan tetap terjaga.

Tabel 2. Frekuensi, media pemesanan, dari pembeli goDel di Kelurahan Long Kali

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Frekuensi	Cara Pesan	Keluhan
1	Maria	Perempuan	19 Tahun	2 Kali/Minggu	Whatsapp	Lambat pengiriman
2	Pandi	Laki-Laki	19 Tahun	Sesekali/Jarang	Whatsapp	Tidak ada, Karena Jarang pakai
3	Yuni	Perempuan	26 Tahun	3-4 Kali/Minggu	Whatsapp	Lambat pengiriman
4	Karim	Laki-Laki	28 Tahun	Sesekali/Jarang	Instagram & Whatsapp	Tidak ada
5	Fitri	Perempuan	37 Tahun	Sering	Facebook	1) Lambat pengiriman Mahal Ongkos
6	Lana	Laki-Laki	26 Tahun	Sering	Whatsapp	Tidak ada
7	Awang	Laki-Laki	27 Tahun	Jarang	Whatsapp	1) Lambat pengiriman Mahal Ongkos
8	Linda	Perempuan	25 Tahun	Jarang	Instagram	Tidak ada
9	Erna	Perempuan	32 Tahun	Sering	Facebook &Whatsapp	Lambat Pengiriman

Pembahasan

Hubungan antara goDel, pembeli, dan pemilik usaha mikro di Kelurahan Long Kali bersifat saling menguntungkan. Ketiganya berhubungan erat dan saling memberi manfaat satu sama lain. Dalam sistem ini, goDel berperan sebagai penghubung utama antara penjual dan pembeli, sekaligus membuka peluang kerja baru bagi masyarakat sekitar. Kehadiran goDel tidak hanya menjadi sarana pemesanan makanan, tetapi juga wadah ekonomi lokal yang mendorong pertumbuhan usaha kecil dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Bagi pemilik goDel, manfaat yang dirasakan sangat nyata. Pertama, pasar menjadi lebih luas. Awalnya goDel hanya dikenal sebagai ojek online biasa, namun kini masyarakat lebih mengenalnya sebagai jasa antar makanan lokal yang sesuai kebutuhan warga. Hal ini membuat goDel semakin diterima dan dibutuhkan di lingkungan sekitar. Kedua, pemilik memperoleh penghasilan tambahan melalui sistem bagi hasil yang adil, yaitu 10% untuk pemilik, 10% untuk admin, dan 80% untuk kurir. Selain itu, pemilik juga berperan dalam menjaga kualitas pelayanan dengan melakukan pengawasan dan menanggapi keluhan pelanggan secara langsung. Ketiga, goDel berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat, terutama bagi anak muda di daerah yang ingin memiliki pekerjaan tetap. Hal ini menjadi peluang besar seiring dengan berkembangnya ekonomi lokal menjelang pembangunan Ibu Kota Negara (IKN) di Kalimantan Timur.

Untuk kurir goDel, manfaatnya tidak kalah penting. Para kurir dapat memperoleh penghasilan yang cukup baik, yaitu antara Rp1.800.000 sampai Rp4.200.000 per bulan, belum termasuk tips dan biaya tambahan dari pelanggan. Selain itu, goDel juga memberikan fasilitas kerja gratis, seperti jaket, helm, masker, dan tas, serta menetapkan aturan etika kerja seperti kewajiban memakai sepatu saat bertugas. Aturan ini membuat para kurir terlihat lebih rapi dan profesional, sekaligus meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan. Dengan demikian, profesi kurir di bawah naungan goDel menjadi pekerjaan yang stabil dan dihargai oleh masyarakat.

Bagi pemilik usaha mikro, keberadaan goDel menjadi peluang besar untuk memperluas promosi dan penjualan produk mereka. Dengan bantuan kurir dan dukungan promosi di media sosial, produk yang sebelumnya hanya dikenal di sekitar lingkungan tempat tinggal kini dapat dijangkau oleh masyarakat lebih luas. Walaupun tidak semua langsung mengalami peningkatan pendapatan, sebagian besar pelaku usaha merasakan kenaikan penjualan hingga sekitar 20% berkat kemudahan pengantaran dan promosi yang dilakukan goDel. Hal ini menunjukkan bahwa goDel berfungsi bukan hanya sebagai layanan antar, tetapi juga sebagai mitra pemasaran digital bagi para pelaku usaha mikro di Long Kali.

Sementara itu, bagi pembeli, goDel memberikan banyak kemudahan dan kenyamanan. Pembeli dapat memesan makanan atau barang tanpa harus keluar rumah, yang sangat membantu bagi mereka yang sibuk, tidak memiliki kendaraan, atau sedang tidak bisa bepergian. Layanan goDel juga membuat pembeli lebih hemat waktu dan tenaga, dengan biaya pengantaran yang terjangkau dan pelayanan yang cepat. Dengan adanya goDel, masyarakat bisa tetap menikmati berbagai produk lokal tanpa harus repot, sekaligus mendukung usaha kecil di daerah mereka sendiri.

Secara keseluruhan, hubungan antara goDel, pembeli, dan pemilik usaha mikro membentuk sistem ekonomi yang saling mendukung. goDel bukan hanya layanan antar makanan, tetapi juga wadah ekonomi digital lokal yang memperkuat kemandirian masyarakat di Kelurahan Long Kali. Kolaborasi ini menciptakan manfaat yang berkelanjutan: penjual dapat memperluas pasar, pembeli menikmati kemudahan bertransaksi, dan pengelola goDel membuka lapangan kerja serta memperkuat ekonomi daerah.

Lebih dari itu, goDel menjadi contoh nyata bagaimana inovasi lokal berbasis teknologi mampu menjawab kebutuhan masyarakat modern tanpa meninggalkan nilai kebersamaan dan gotong royong. Dengan cara ini, goDel bukan hanya membantu perputaran ekonomi di tingkat lokal, tetapi juga menjadi bagian dari perubahan sosial yang lebih besar menuju masyarakat yang kreatif, mandiri, dan adaptif terhadap perkembangan zaman.

Kesimpulan dan Rekomendasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa layanan goDel di Kelurahan Long Kali memberikan dampak positif bagi penjual, pembeli, dan platform itu sendiri.

1. Bagi penjual, goDel memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan volume penjualan, dan memperbesar basis pelanggan.
2. Bagi pembeli, layanan ini mempermudah transaksi, menghemat waktu dan tenaga, serta memberikan pengalaman belanja yang lebih praktis.
3. Bagi goDel, keberadaan penjual dan pembeli menjaga ekosistem tetap aktif, memperkuat daya tarik, dan meningkatkan nilai ekonomi platform.

Secara keseluruhan, goDel berperan sebagai jembatan penghubung yang menciptakan hubungan saling menguntungkan, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, membuka lapangan kerja baru, serta memperkuat ekosistem ekonomi kreatif berbasis teknologi di masyarakat.

Saran yang diberikan antara lain penambahan jumlah kurir untuk memperluas jangkauan dan mempercepat layanan, peningkatan kualitas layanan kurir melalui pelatihan, serta kolaborasi dengan usaha lokal untuk memperkuat ekosistem bisnis. Langkah-langkah ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing goDel sekaligus memberi dampak positif bagi perekonomian masyarakat.

Daftar Pustaka

- AgresifNews.co. 2023. "UMKM Asal Kecamatan Long Kali Sukses Bisnis Gula Semut Aren" <https://www.agresifnews.co/umkm-asal-kecamatan-long-kali-sukses-bisnis-gula-semut-aren/>
- Az-zahra,dkk (2021), "Layanan Online Food Delivery Dalam Membantu Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Mikro"

- Buchari Alma dalam Hurriyati (2018;58) Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Cet.11 Penerbitan Bandung Alfabeta
- Cahya,dkk (2021), "Analisis Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner Di Yogyakarta"
- CNN.com (2023) "Apa Itu Transaksi? Ini Pengertian, Jenis, dan Contohnya" . CNN.com, Jakarta.
- Fandriansyah (2022), "Pemanfaatan Market Place Grabfood & Gofood dalam peningkatan penjualan pada UMKM"
- Fathanul, Vichqi (2022) "Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian BTS Meal McDonald's. (Studi Kasus Di Wilayah Cakung Jakarta Timur)." Skripsi thesis, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Hafidz,dkk (2021), "Dampak Pelayanan Gofood Terhadap Penjualan Unit Usaha Mikro Makanan Lokal Mitra Gofood Di Kota Bandung"
- Megawati, Susi (2017) Analisis Sistem Penjualan Dan Pengelolaan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Madani Collection Di Kudus. Undergraduate thesis, STAIN Kudus.
- Nasution,dkk (2022) "Distribusi Pasar Luar Negeri" , Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Labuhanbatu.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah
- Rifani (2022), "Implementasi Layanan Food Delivery bagi Penjualan UMKM Makanan dan Minuman di Kota Parepare"
- Saryono. 2010, Metode Penelitian Kualitatif, PT. ASIfabeta, Bandung.
- Shiddiqi,dkk (2022) "Dampak Go Food Terhadap Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area)"
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R &D. Bandung: Alfabeta.
- Suryadi & Ilyas (2018) "Adopsi Online Food Delivery Service Bagi Wirausaha Pemula Di Kota Makassar (Studi Kasus Pada Big Bananas)". SNP2M, Makassar.
- Tasbikhi, Muhammad (2019) "Pengaruh Saluran Distribusi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Di Perusahaan Mondi Mebel Jepara." Undergraduate thesis, IAIN KUDUS.
- Tim Kaltim Post (2022), "Jaringan Internet di Paser Masih Lelet", Tana Merah, Kaltimpost.com
- Wawan, Procal, 2022. "Mengenal Pengusaha Kue dan Katering Ternama di Long Kali" <https://www.prokal.co/kalimantan-timur/1773785000/mengenal-pengusaha-kue-dan-katering-ternama-di-long-kali>