



Analyzing Resilience Strategies of Micro Grocery Kiosks in Strengthening Local Economic Stability

Analisis Strategi Ketahanan Usaha Mikro Kios Kelontong Dalam Memperkuat Stabilitas Ekonomi Lokal

Stefanus Tana¹, Arnoldus Yefrikson², Claudia Anggraini³, Elisabeth Marshanda⁴

¹⁻⁴Universitas Nusa Nipa, Indonesia

Article Info

Corresponding Author:

Stefanus Tana

✉ stefanustana604@gmail.com

History:

Submitted: 09-01-2026

Revised: 02-02-2026

Accepted: 31-03-2026

Keyword:

MSME Resilience; Grocery Kiosks; Maumere;
Local Stability; Household Welfare.

Kata Kunci:

Ketahanan UMKM; Kios Kelontong;
Maumere; Stabilitas Lokal; Kesejahteraan
Keluarga.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) represent a fundamental pillar of Indonesia's economic stability. This descriptive qualitative study analyzes the operational resilience strategies of "Kios Baru" in Maumere, Sikka Regency, which commenced operations in late 2025. Data were collected through field observations and in-depth interviews with the business owner. Research findings indicate that extensive service duration of 15 hours daily and flexible independent management serve as primary determinants of business success. With an average daily income of Rp300,000, this enterprise significantly enhances the owner's household welfare while strengthening local economic circulation. Beyond temporal accessibility, relational advantages achieved through strong personal interaction prove effective in navigating competition from franchised modern retail. Macroscopically, the resilience of traditional grocery kiosks functions as a crucial national economic buffer to achieve the 5% GDP growth target. This study concludes that digital transformation and government policy support are essential for ensuring micro-enterprise sustainability within competitive ecosystems.

Abstrak

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar fundamental stabilitas ekonomi Indonesia. Penelitian kualitatif deskriptif ini menganalisis strategi ketahanan operasional "Kios Baru" di Maumere, Kabupaten Sikka, yang mulai beroperasi akhir 2025. Data dikumpulkan melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam dengan pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa durasi pelayanan yang ekstensif selama 15 jam per hari dan manajemen mandiri yang fleksibel menjadi determinan utama keberhasilan bisnis. Dengan rata-rata pendapatan harian sebesar Rp300.000, unit usaha ini secara signifikan meningkatkan kesejahteraan rumah tangga pemilik sekaligus memperkuat sirkulasi ekonomi lokal. Selain aksesibilitas waktu, keunggulan relasional melalui interaksi personal yang kuat terbukti efektif dalam menghadapi persaingan dari ritel modern berjejaring. Secara makro, resiliensi kios kelontong tradisional berfungsi sebagai penyangga ekonomi nasional yang krusial untuk mencapai target pertumbuhan PDB sebesar 5%. Penelitian ini menyimpulkan bahwa transformasi digital dan dukungan kebijakan pemerintah sangat penting guna menjamin keberlanjutan usaha mikro dalam ekosistem ekonomi yang semakin kompetitif sekarang.



Copyright © 2026 by Journal of
State Economic Research.

Copyright: © 2026 by the authors. Submitted
for possible open access publication under
the terms and conditions of the Creative
Commons Attribution (CC BY SA).

doi: <https://doi.org/10.65101/jser.v1i3.213>

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan pilar fundamental yang menopang stabilitas struktur ekonomi Indonesia, terutama di tengah ketidakpastian kondisi global yang fluktuatif. Secara historis, unit usaha mikro telah terbukti memiliki resiliensi yang luar biasa sebagai *buffer* atau penyangga ketahanan ekonomi nasional, khususnya dalam menghadapi tekanan inflasi dan guncangan pasar eksternal.¹ Di tingkat nasional, UMKM memberikan kontribusi yang sangat signifikan, mencakup sekitar 61% dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja di Indonesia.² Fenomena ini menempatkan usaha mikro, seperti kios kelontong, bukan sekadar sebagai entitas perdagangan kecil, melainkan sebagai instrumen strategis dalam redistribusi pendapatan, pengentasan kemiskinan, dan penggerak ekonomi di tingkat akar rumput.³

Kios kelontong, sebagai manifestasi dari ekonomi kerakyatan, memiliki peran unik dalam memenuhi kebutuhan harian masyarakat karena lokasinya yang sangat dekat dengan tempat tinggal warga serta menawarkan harga yang relatif terjangkau. Kehadiran mereka menciptakan ekosistem sosial-ekonomi yang inklusif, di mana interaksi personal antara pemilik dan pelanggan menjadi nilai tambah yang tidak dimiliki oleh ritel modern besar. Namun, dalam beberapa dekade terakhir, eksistensi kios tradisional menghadapi tantangan serius akibat ekspansi masif ritel modern seperti minimarket berjejaring yang menawarkan kenyamanan fisik dan teknologi yang lebih maju.

Penelitian sebelumnya telah banyak menyoroti dinamika persaingan antara ritel tradisional dan modern. Studi Setianingrum dkk (2024) menekankan bahwa modernisasi

¹ Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, "Terbukti Mampu Menjadi Buffer Ketahanan Ekonomi Nasional, Pemerintah Apresiasi Peran Penting UMKM Toko Kelontong," Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2023, <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4914/terbukti-mampu-menjadi-buffer-ketahanan-ekonomi-nasional-pemerintah-apresiasi-peran-penting-umkm-toko-kelontong>.

² Kementerian PPN/Bappenas, "Green SMEs and Net Zero- Strategic Framework for Indonesia's Climate-Aligned Economic Transformation (2025)," 2025, <https://komens.bappenas.go.id/kategori/detail/eyJpdil6InB0WTdPQjhNNDN0Q2xNYUdUNFRcdlE9PSIsInZhbHVlIjoibUNna29WeWJPSzQ2ZmZXdzprQVFoQT09IiwibWFjIjoibWJc3ZjhjOWE4MGI5ZTA0NWYxNjM4NzcyY2FmY2JmMDY4NWRhZTg4MTNjMGZlZmYzYmQ0YzlwYzhhYzVjYSIsInRhZyI6Ij9>.

³ Novita Aprilia, Wasposito Tjipto Subroto, and Norida Canda Sakti, "The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Supporting the People's Economy in Indonesia," *International Journal of Research and Scientific Innovation* XI, no. XII (2025): 368–76, <https://doi.org/10.51244/IJRSI.2024.11120036>.

ritel telah menyebabkan penurunan pangsa pasar kios tradisional secara signifikan.⁴ Meskipun demikian, studi Maghfiroh dkk (2021) yang menunjukkan bahwa kios tradisional tetap mampu bertahan melalui strategi keunggulan relasional, fleksibilitas pembayaran melalui sistem kredit informal (utang), dan adaptasi terhadap kebutuhan lokal yang spesifik.⁵ Kebaruan dalam penelitian ini terletak pada analisis terhadap potret operasional "Kios Baru" di Maumere, Kabupaten Sikka, yang mulai beroperasi pada akhir tahun 2025. Penelitian ini tidak hanya memotret aktivitas harian sebuah kios yang baru berdiri, tetapi juga mengaitkannya dengan proyeksi ekonomi Indonesia 2025-2026 yang menargetkan pertumbuhan stabil di angka 5%.

Temuan singkat dari studi lapangan menunjukkan bahwa meskipun kios dikelola secara mandiri dengan manajemen sederhana, durasi pelayanan yang panjang mencapai 15 jam per hari menjadi kunci dalam menarik trafik pelanggan yang tinggi. Hal ini membuktikan bahwa faktor aksesibilitas waktu tetap menjadi determinan utama dalam keberlanjutan usaha mikro di lingkungan masyarakat, terutama di wilayah dengan karakteristik geografis seperti Nusa Tenggara Timur (NTT).

2. Perumusan Masalah

Permasalahan utama dalam penelitian ini berfokus pada mekanisme operasional dan strategi adaptasi yang diterapkan oleh unit usaha mikro baru dalam menjaga keberlangsungan bisnisnya di tengah persaingan ekonomi lokal. Secara spesifik, penelitian ini mempertanyakan bagaimana profil operasional Kios Baru di Maumere mampu mencatatkan pertumbuhan positif meskipun baru beroperasi dalam waktu yang sangat singkat. Selain itu, dianalisis pula sejauh mana pendapatan harian kios tersebut berkontribusi terhadap kesejahteraan rumah tangga pemilik dan perannya dalam memperkuat sirkulasi ekonomi di lingkungan sekitar. Pertanyaan-pertanyaan ini dirancang untuk menggali korelasi antara manajemen mandiri, durasi pelayanan, dan loyalitas pelanggan terhadap stabilitas pendapatan usaha mikro dalam konteks pemulihan ekonomi nasional pasca-dinamika global tahun 2025.

⁴ Tiana Setianingrum et al., "Price, Service and Consumer Satisfaction: A Comparative Study of Traditional and Modern Markets," *Indonesian Journal of Contemporary Multidisciplinary Research* 3, no. 4 (July 31, 2024): 795-818, <https://doi.org/10.55927/modern.v3i4.10384>.

⁵ Wahidatul Maghfiroh et al., "Traditional Retail and Modern Retail Competition Strategy in Islamic Business Ethics Perspective," *UPAJIWA DEWANTARA* 5, no. 1 (June 24, 2021): 42-57, <https://doi.org/10.26460/mmud.v5i1.9920>.

3. Metode Penelitian

Laporan penelitian ini disusun menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi lapangan (*field study*). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara mendalam yang dilaksanakan pada Selasa, 02 Desember 2025, kepada pemilik kios kelontong di Maumere. Observasi difokuskan pada pola interaksi jual beli, ketersediaan stok barang, dan dinamika kunjungan pembeli, sementara wawancara menggali data primer terkait tanggal pendirian, jam operasional, rata-rata pendapatan harian, serta jenis produk yang paling diminati.⁶

Analisis data dilakukan dengan teknik triangulasi, di mana data primer dari hasil wawancara dikomparasikan dengan data sekunder yang bersumber dari artikel jurnal laporan resmi Badan Pusat Statistik (BPS), serta proyeksi ekonomi dari lembaga internasional seperti World Bank dan IMF. Penggunaan referensi artikel jurnal bertujuan untuk memperkuat landasan teoretis terkait kualitas layanan ritel (*Retail Service Quality*) dan strategi ketahanan usaha mikro. Selain itu, analisis juga mengaitkan temuan lapangan dengan regulasi pemerintah, khususnya Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM.

Seluruh data statistik dalam laporan ini disajikan dalam bentuk tabel terstruktur untuk memudahkan interpretasi perbandingan data antar-sektor analisis data dilakukan dengan teknik triangulasi, di mana data primer dari hasil wawancara dikomparasikan dengan data sekunder yang bersumber dari database artikel jurnal, laporan resmi Badan Pusat Statistik (BPS), serta proyeksi ekonomi dari lembaga internasional seperti World Bank dan IMF. Penggunaan referensi artikel jurnal bertujuan untuk memperkuat landasan teoretis terkait kualitas layanan ritel (*Retail Service Quality*) dan strategi ketahanan usaha mikro. Selain itu, analisis juga mengaitkan temuan lapangan dengan regulasi pemerintah, khususnya Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM. Seluruh data statistik dalam laporan ini disajikan dalam bentuk tabel terstruktur untuk memudahkan interpretasi perbandingan data antar-sektor.

⁶ Matthew B Miles and A. Michael Huberman, "Drawing Valid Meaning from Qualitative Data: Toward a Shared Craft," *Educational Researcher* 13, no. 5 (May 1, 1984): 20-30, <https://doi.org/10.3102/0013189X013005020>.

B. PEMBAHASAN

1. Potret Operasional dan Profil Strategis Kios Baru di Maumere

Hasil studi lapangan pada unit usaha "Kios Baru" di Maumere mengungkapkan bahwa entitas ini merupakan bentuk murni dari usaha mikro perorangan yang mencerminkan karakteristik mayoritas UMKM di Indonesia. Beroperasi secara resmi mulai 24 November 2025, usaha ini menunjukkan progresivitas yang menjanjikan bagi sebuah unit bisnis yang baru berjalan dalam hitungan hari. Keterlibatan penuh pemilik dalam seluruh rantai aktivitas operasional menunjukkan model manajemen mandiri yang sangat fleksibel. Pemilik terlibat langsung mulai dari pembukaan kios pada pagi hari, pelayanan pelanggan secara personal, hingga penutupan usaha di malam hari. Kondisi ini selaras dengan temuan Fatimah dkk (2024) yang menyatakan bahwa keterlibatan langsung pemilik dalam operasional ritel tradisional seringkali menjadi faktor penentu dalam menjaga kualitas layanan dan kepuasan pelanggan.⁷

Strategi utama yang menonjol dari Kios Baru ini adalah ekspansi durasi pelayanan yang sangat luas. Dengan jam operasional mulai pukul 06.00 hingga 21.00 WITA, kios ini menyediakan waktu pelayanan selama 15 jam sehari. Durasi ini melampaui rata-rata jam kerja sektor formal dan bahkan mampu bersaing dengan ritel modern dalam hal ketersediaan akses bagi warga yang membutuhkan barang kebutuhan pokok di waktu-waktu krusial, seperti pagi hari sebelum berangkat kerja atau malam hari setelah aktivitas warga berakhir. Secara teoretis, jam operasional yang luas merupakan bentuk adaptasi terhadap gaya hidup masyarakat lokal yang membutuhkan fleksibilitas waktu belanja.

Tabel 1. Operasional Kios

Komponen Operasional	Deskripsi Data Lapangan
Tanggal Mulai Operasi	24 November 2025
Waktu Operasional	06.00 - 21.00 WITA (15 Jam/Hari)
Rata-rata Pendapatan Harian	Rp300.000
Estimasi Pendapatan Bulanan	Rp9.000.000
Model Manajemen	Mandiri (Owner-Operated)

⁷ Feti Fatimah et al., "The Importance of Retail Behavior Quality to Maintain Consumers' Loyalty: Findings from Indonesian Micro Retail Businesses," *Innovative Marketing* 20, no. 3 (September 30, 2024): 288-300, [https://doi.org/10.21511/im.20\(3\).2024.23](https://doi.org/10.21511/im.20(3).2024.23).

Data di atas menunjukkan bahwa perputaran barang kebutuhan dasar menjadi motor penggerak utama arus kas kios tersebut. Berdasarkan hasil wawancara, produk yang paling banyak diminati meliputi beras, minyak goreng, minyak tanah, dan berbagai jenis camilan (*snack*). Komoditas ini merupakan kebutuhan primer rumah tangga yang memiliki tingkat permintaan yang konstan dan tidak elastis terhadap perubahan harga dalam jangka pendek. Ketersediaan stok yang konsisten untuk produk-produk pokok ini menjadi alasan utama pelanggan kembali berbelanja di kios tersebut.

2. Analisis Ekonomi: Pendapatan dan Kontribusi Terhadap Kesejahteraan Keluarga

Pendapatan rata-rata sebesar Rp300.000 per hari merupakan pencapaian yang signifikan untuk kategori usaha mikro yang baru berdiri di wilayah Nusa Tenggara Timur. Jika diproyeksikan dalam satu bulan penuh tanpa libur, total omzet kotor mencapai Rp9.000.000. Meskipun angka ini merupakan pendapatan kotor sebelum dikurangi biaya pembelian stok dan operasional (listrik, transportasi), kontribusinya terhadap ekonomi rumah tangga pemilik sangat substansial. Dalam konteks ekonomi lokal Maumere, pendapatan ini jauh melampaui Upah Minimum Provinsi (UMP) yang berlaku, sehingga mampu memberikan stabilitas finansial bagi keluarga pemilik.⁸

Penghasilan ini jika dianalisis menggunakan perspektif ekonomi nasional, selaras dengan peran UMKM sebagai penyedia jaring pengaman sosial (*social safety net*) bagi masyarakat, terutama di daerah yang jauh dari pusat industri besar.⁹ Secara makro, keberadaan jutaan kios serupa di seluruh pelosok Indonesia secara akumulatif membentuk kekuatan ekonomi yang menopang 61% PDB nasional.¹⁰ Kios kelontong berfungsi sebagai unit distribusi terakhir yang menjamin pasokan kebutuhan pokok sampai ke tangan konsumen akhir di tingkat rukun tetangga.

⁸ Florentina Bene, Konstantinus Pati Sanga, and Fransiscus De Romario, "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dengan Perilaku Pengelolaan Keuangan Sebagai Variabel Intervening," *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen* 3, no. 4 (September 3, 2024): 327–41, <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v3i4.3162>.

⁹ Aprilia, Subroto, and Sakti, "The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Supporting the People's Economy in Indonesia."

¹⁰ Kementerian PPN/Bappenas, "Green SMEs and Net Zero- Strategic Framework for Indonesia's Climate-Aligned Economic Transformation (2025)."

Tabel 2. Klasifikasi Usaha Mikro Di Indonesia

Kategori Usaha	Modal Usaha (Maksimal)	Omzet Tahunan (Maksimal)
Usaha Mikro	Rp1 Miliar	Rp2 Miliar
Usaha Kecil	> Rp1 Miliar - Rp5 Miliar	> Rp2 Miliar - Rp15 Miliar
Usaha Menengah	> Rp5 Miliar - Rp10 Miliar	> Rp15 Miliar - Rp50 Miliar

Kios Baru di Maumere dengan omzet tahunan yang diproyeksikan sekitar Rp108.000.000 (9 juta x 12 bulan) jelas berada dalam kategori usaha mikro yang sehat. Walaupun skala ekonominya kecil, efisiensi operasional yang tinggi dan rendahnya biaya *overhead* (karena seringkali menggunakan lahan pribadi) membuat margin keuntungan bersih usaha ini cukup kompetitif untuk skala rumah tangga.¹¹

3. Keunggulan Relasional dan Strategi Menghadapi Ritel Modern

Salah satu temuan menarik dari proses observasi adalah tingginya intensitas kunjungan pembeli setiap hari. Faktor lokasi yang strategis memang berpengaruh, namun terdapat aspek sosial yang lebih dalam yang menjelaskan fenomena ini. Studi Tran (2023) mengenai *Traditional Retail Sustainability* menekankan bahwa kios tradisional memiliki keunggulan dalam hal "interaksi personal" dan "kepercayaan sosial".¹² Di Maumere, interaksi jual beli seringkali dibarengi dengan percakapan ringan atau pertukaran informasi antar-warga, yang menciptakan ikatan komunitas yang kuat.

Kios kelontong juga seringkali menerapkan sistem kredit informal atau "bon", di mana pelanggan tetap diizinkan untuk mengambil barang terlebih dahulu dan membayar di kemudian hari saat mereka memiliki uang tunai.¹³ Meskipun sistem ini memiliki risiko piutang tak tertagih, ia merupakan strategi loyalitas yang sangat efektif dalam mengunci basis pelanggan di lingkungan dengan likuiditas tunai yang terbatas.¹⁴ Hal ini sangat kontras dengan ritel modern yang mewajibkan pembayaran tunai atau digital secara

¹¹ Jihan Annisa et al., "Legal Protection for Micro, Small, and Medium Enterprises in the Context of Licensing Legality," *Journal of Legal and Cultural Analytics* 4, no. 2 (May 31, 2025): 819–34, <https://doi.org/10.55927/jlca.v4i2.14403>.

¹² Thi Tuyet Nhung Tran, "Sustainability of Traditional Retail in an Emerging Market: A Conceptual Framework Applied to a Vietnamese Wet Market," *Asia Marketing Journal* 24, no. 4 (February 8, 2023): 143–51, <https://doi.org/10.53728/2765-6500.1598>.

¹³ Abdul Shomad, "Memproteksi Warung Kelontong Dari Ekspansi Minimarket Dan Revolusi Industri 4.0," *Jurnal Administrasi Dan Kebijakan Publik* 6, no. 1 (April 9, 2021): 113–32, <https://doi.org/10.25077/jakp.6.1.113-132.2021>.

¹⁴ Moch Wasiul Ibad and Agung Dwi Nugroho, "Strategies of Traditional Retail Store in Dealing with Mini Market Competition in Sidoarjo Regency," *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business* 4, no. 2 (June 26, 2025): 4049–54, <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i2.1163>.

langsung tanpa kompromi.

Tabel 3. Kualitas Layanan Ritel Tradisional Dan Ritel Modern

Dimensi Kualitas Layanan	Kios Tradisional (Maumere)	Ritel Modern (Minimarket)
Kenyamanan Fisik	Terbatas; Layout sederhana	Tinggi; AC, Pencahayaan, Kebersihan
Interaksi Personal	Sangat Tinggi; Akrab dan Fleksibel	Formal; Terstandarisasi dan Kaku
Keandalan Transaksi	Manual; Berbasis catatan buku	Tinggi; Sistem Kasir (POS) Otomatis
Harga Produk	Fleksibel; Bisa tawar-menawar/eceran	Pasti; Tertera pada label harga
Akses Lokasi	Sangat Dekat; Di dalam pemukiman	Strategis; Umumnya di jalan utama

Meskipun ritel modern menawarkan keunggulan teknologi dan kenyamanan, Kios Baru di Maumere tetap diminati karena mampu memberikan nilai emosional dan kemudahan akses fisik yang tak tertandingi oleh toko besar. Keberhasilan pemilik dalam melayani pelanggan secara langsung menciptakan pengalaman belanja yang lebih "manusiawi," yang dalam teori pemasaran disebut sebagai *Relational Marketing*.¹⁵

4. Kaitan dengan Ekonomi Negara dan Kebijakan Strategis Pemerintah

Eksistensi kios kelontong seperti yang diteliti di Maumere memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan stabilitas ekonomi nasional Indonesia. Pada tahun 2025, Indonesia menghadapi tantangan untuk menjaga daya beli masyarakat di tengah pemulihan ekonomi global. Usaha mikro berperan sebagai penyalur likuiditas dan pengendali inflasi di tingkat mikro dengan menyediakan barang dalam satuan eceran yang terjangkau bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah.¹⁶ Secara makro, kinerja ekonomi nasional yang diproyeksikan tumbuh 5.0% pada tahun 2025 sangat bergantung pada resiliensi sektor domestik ini.¹⁷

¹⁵ Mujiyanto Mujiyanto et al., "The Unraveling Loyalty Model of Traditional Retail to Suppliers for Business Sustainability in the Digital Transformation Era: Insight from MSMEs in Indonesia," *Sustainability* 15, no. 3 (February 3, 2023): 2827, <https://doi.org/10.3390/su15032827>.

¹⁶ Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, "Terbukti Mampu Menjadi Buffer Ketahanan Ekonomi Nasional, Pemerintah Apresiasi Peran Penting UMKM Toko Kelontong."

¹⁷ World Bank, "Indonesia's Economy Maintains Resilience Amid Global Uncertainty," World Bank, 2025, <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/12/16/indonesia-s-economy-maintains-resilience-amid-global-uncertainty>.

Pemerintah Indonesia, melalui berbagai kementerian, telah mengakui peran strategis kios kelontong sebagai "buffer" ketahanan ekonomi. Salah satu inisiatif yang gencar dilakukan adalah digitalisasi UMKM melalui program seperti *Sampoerna Retail Community* (SRC) yang membantu kios tradisional melakukan modernisasi tanpa menghilangkan karakteristik aslinya. Program ini terbukti mampu meningkatkan pendapatan pemilik toko hingga 10.94 % dengan memperbaiki tata kelola stok dan penampilan toko.¹⁸ Selain itu, legalitas usaha yang kini dipermudah melalui sistem *Online Single Submission* (OSS) memungkinkan pemilik kios untuk mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan cepat, yang kemudian membuka akses mereka terhadap Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan bunga rendah.¹⁹

Tabel 4. Proyeksi Indikator Makroekonomi Indonesia Untuk Periode 2025-2026

Indikator Ekonomi	Proyeksi 2025	Proyeksi 2026
Pertumbuhan PDB (%)	5.0% - 5.1%	5.1% - 5.3%
Kontribusi UMKM terhadap PDB	~61%	~62%
Penyerapan Tenaga Kerja UMKM	~97%	~97%
Defisit Fiskal (% PDB)	2.8%	2.9%

Peningkatan kontribusi UMKM diharapkan dapat terus menekan angka kemiskinan dan ketimpangan ekonomi antar-wilayah, khususnya antara pulau Jawa dan luar pulau Jawa seperti wilayah Maumere di Flores.²⁰ Pertumbuhan stabil yang didukung oleh sektor konsumsi rumah tangga ini menjadi kunci bagi Indonesia untuk mencapai visi "Indonesia Emas 2045".²¹

5. Dukungan Visual dan Dokumentasi Studi Lapangan

Keabsahan data dalam laporan ini didasarkan pada aktivitas lapangan yang terdokumentasi dengan baik. *Gambar 1* menunjukkan sesi wawancara yang berlangsung

¹⁸ Ni Luh Gede Wimas Prasanthi and I Made Mai Noval, "The Influence Of Product Availability, Location, And Service Quality On Purchase Decision At Goesmank Store," *Ganec Swara* 19, no. 3 (September 3, 2025): 809–18, <https://doi.org/10.59896/gara.v19i3.311>.

¹⁹ Agi Attaubah Hidayat et al., "The Future of MSMEs in Indonesia: Policy Directions for National Legal Formation in Supporting MSMEs Growth," *JUSTISI* 11, no. 1 (January 29, 2025): 299–316, <https://doi.org/10.33506/js.v11i1.3876>.

²⁰ Eko Alamsyah, Sudarmiatin Sudarmiatin, and Ludi Wishnu Wardana, "The Importance of Networking and Collaboration for MSMEs Growth: Case Study of Khrisna Bali Souvenir Center," *Nusantara Economics and Entrepreneurships Journals* 2, no. 3 (November 10, 2024): 570–79, <https://doi.org/10.59971/necent.v2i3.56>.

²¹ Kementerian BUMN RI, "Portofolio Bumn Membangun Fondasi Menuju Indonesia Emas," 2022, https://bumn.go.id/storage/kontenlaporan/files/files_1701224995.pdf.

secara hangat antara peneliti dan pemilik kios. Dokumentasi ini membuktikan adanya keterbukaan informasi dari pihak pelaku usaha yang memungkinkan peneliti mendapatkan data akurat mengenai profil keuangan dan operasional.



Gambar 1. Wawancara Dengan Pemilik Kios

Selanjutnya, *Gambar 2* yang menampilkan foto bersama antara tim peneliti dan pemilik kios berfungsi sebagai bukti formal pelaksanaan studi lapangan. Interaksi ini menunjukkan adanya kolaborasi yang baik antara akademisi dan masyarakat dalam upaya memetakan potensi ekonomi lokal. Dokumentasi semacam ini sangat krusial dalam metode penelitian kualitatif untuk memastikan bahwa temuan yang dihasilkan benar-benar merepresentasikan realitas di lapangan, bukan sekadar asumsi teoretis.



Gambar 2. Dokumentasi Bersama Peneliti dan Pemilik Kios

6. Analisis Dampak Sosial dan Masa Depan Usaha Mikro

Selain dampak ekonomi, keberadaan kios kelontong memiliki dimensi sosial yang kuat. Kios seringkali dijalankan oleh perempuan atau keluarga kecil, yang berarti penguatan usaha mikro secara langsung berdampak pada pemberdayaan perempuan dan peningkatan kualitas hidup keluarga di pedesaan atau kota kecil. Dengan pendapatan tambahan dari kios, banyak keluarga mampu membiayai pendidikan anak-anak mereka hingga ke jenjang yang lebih tinggi, yang pada akhirnya akan meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) di daerah tersebut.²²

Tantangan masa depan bagi kios di Maumere ini adalah adopsi teknologi digital. Meskipun saat ini transaksi tunai masih mendominasi (76% pangsa pasar ritel makanan Indonesia masih tradisional), tren penggunaan *e-wallet* dan QRIS terus meningkat pesat.²³ Konsumen generasi milenial dan Gen Z yang kini mencakup 48% populasi mulai menuntut kemudahan pembayaran digital bahkan di warung-warung kecil. Oleh karena itu, langkah transformasi digital menjadi sangat krusial agar kios tradisional tetap relevan bagi generasi mendatang.²⁴

Resiliensi kios tradisional juga tercermin dari kemampuannya beradaptasi selama masa krisis, seperti pandemi COVID-19 yang sempat melanda beberapa tahun lalu. Di Kabupaten Sikka, meskipun banyak UMKM terdampak, sektor perdagangan kebutuhan pokok seperti kios kelontong tetap mampu bertahan karena fungsinya yang vital. Kemampuan untuk bertahan dalam kondisi sulit inilah yang menjadikan usaha mikro sebagai tulang punggung ekonomi yang paling diandalkan oleh negara saat menghadapi ketidakpastian global.

Tabel 5. Tantangan Dan Peluang Bagi Unit Usaha Mikro Seperti Kios Baru Di Maumere

Aspek	Tantangan Utama	Peluang Strategis
Teknologi	Kurangnya literasi digital dan infrastruktur IT	Penggunaan QRIS dan aplikasi manajemen stok
Permodalan	Keterbatasan akses ke perbankan formal	Program KUR dan debt forgiveness pemerintah

²² Flaviana Cresensia Wisang, Maria Nona Dince, and Paulus Libu Lamawitak, "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Alok," *Accounting UNIPA - Jurnal Akuntansi* 2, no. 1 (June 30, 2023): 196–206, <https://doi.org/10.59603/accounting.v2i1.168>.

²³ M. Andika Yuda Pratama, "Digitalisasi Wakaf Uang Di Indonesia: Potensi, Tantangan, Dan Studi Kasus Platform Digital," *Eco-Iqtishodi Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Keuangan Syariah Volume 7* (2025): 41–53.

²⁴ World Bank, "Indonesia's Economy Maintains Resilience Amid Global Uncertainty."

Persaingan	Ekspansi ritel modern dan e-commerce	Penguatan loyalitas berbasis komunitas
Manajemen	Pencatatan keuangan masih manual dan sederhana	Pelatihan manajemen dari pemerintah daerah

Secara keseluruhan, temuan studi lapangan ini menunjukkan bahwa Kios Baru di Maumere memiliki fondasi yang kuat untuk berkembang. Dengan manajemen yang adaptif, jam operasional yang fleksibel, dan dukungan kebijakan pemerintah yang semakin pro-UMKM, usaha mikro ini tidak hanya menjadi penopang ekonomi keluarga tetapi juga menjadi komponen penting dalam menjaga denyut nadi ekonomi daerah dan nasional.

C. KESIMPULAN

Studi lapangan terhadap Kios Baru di Maumere membuktikan bahwa kios kelontong tetap menjadi unit usaha mikro yang memiliki ketahanan luar biasa melalui strategi durasi pelayanan yang panjang dan interaksi personal yang kuat dengan pelanggan. Dengan rata-rata pendapatan harian mencapai Rp300.000, usaha yang baru berdiri pada akhir 2025 ini secara efektif berkontribusi terhadap stabilitas ekonomi rumah tangga dan pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat lokal. Secara makro, unit usaha mikro semacam ini berperan sebagai pilar penyangga ekonomi nasional yang mendukung target pertumbuhan PDB Indonesia di tengah dinamika pasar global. Keberlanjutan usaha ini ke depan akan sangat bergantung pada kemampuan pemilik dalam mengadopsi teknologi digital dan memanfaatkan perlindungan hukum serta fasilitas permodalan yang telah disediakan oleh pemerintah melalui regulasi pemberdayaan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Eko, Sudarmiatiin Sudarmiatiin, and Ludi Wishnu Wardana. "The Importance of Networking and Collaboration for MSMEs Growth: Case Study of Khrisna Bali Souvenir Center." *Nusantara Economics and Entrepreneurships Journals* 2, no. 3 (November 10, 2024): 570–79. <https://doi.org/10.59971/necent.v2i3.56>.
- Annisa, Jihan, Devani Mauriza Hanif, Iqbal Artasena, Endang Sutrisno, and Moh Sigit Gunawan. "Legal Protection for Micro, Small, and Medium Enterprises in the Context of Licensing Legality." *Journal of Legal and Cultural Analytics* 4, no. 2 (May 31, 2025): 819–34. <https://doi.org/10.55927/jlca.v4i2.14403>.
- Aprilia, Novita, Waspodo Tjipto Subroto, and Norida Canda Sakti. "The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Supporting the People's Economy in Indonesia." *International Journal of Research and Scientific Innovation* XI, no. XII (2025): 368–

76. <https://doi.org/10.51244/IJRSI.2024.11120036>.

Cresensia Wisang, Flaviana, Maria Nona Dince, and Paulus Libu Lamawitak. "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Alok." *Accounting UNIPA - Jurnal Akuntansi* 2, no. 1 (June 30, 2023): 196–206. <https://doi.org/10.59603/accounting.v2i1.168>.

Fatimah, Feti, Imam Suroso, Bambang Irawan, and Ika Barokah Suryaningsih. "The Importance of Retail Behavior Quality to Maintain Consumers' Loyalty: Findings from Indonesian Micro Retail Businesses." *Innovative Marketing* 20, no. 3 (September 30, 2024): 288–300. [https://doi.org/10.21511/im.20\(3\).2024.23](https://doi.org/10.21511/im.20(3).2024.23).

Florentina Bene, Konstantinus Pati Sanga, and Fransiscus De Romario. "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dengan Perilaku Pengelolaan Keuangan Sebagai Variabel Intervening." *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen* 3, no. 4 (September 3, 2024): 327–41. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v3i4.3162>.

Hidayat, Agi Attaubah, Fachrial Ikhsan, Numan Sofari Hafid, Utang Rosidin, and Ardian Agus Permana. "The Future of MSMEs in Indonesia: Policy Directions for National Legal Formation in Supporting MSMEs Growth." *JUSTISI* 11, no. 1 (January 29, 2025): 299–316. <https://doi.org/10.33506/js.v11i1.3876>.

Ibad, Moch Wasiul, and Agung Dwi Nugroho. "Strategies of Traditional Retail Store in Dealing with Mini Market Competition in Sidoarjo Regency." *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business* 4, no. 2 (June 26, 2025): 4049–54. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i2.1163>.

Kementerian BUMN RI. "Portofolio Bumn Membangun Fondasi Menuju Indonesia Emas," 2022. https://bumn.go.id/storage/kontenlaporan/files/files_1701224995.pdf.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. "Terbukti Mampu Menjadi Buffer Ketahanan Ekonomi Nasional, Pemerintah Apresiasi Peran Penting UMKM Toko Kelontong." Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2023. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4914/terbukti-mampu-menjadi-buffer-ketahanan-ekonomi-nasional-pemerintah-apresiasi-peran-penting-umkm-toko-kelontong>.

Kementerian PPN/Bappenas. "Green SMEs and Net Zero- Strategic Framework for Indonesia's Climate-Aligned Economic Transformation (2025)," 2025. <https://komens.bappenas.go.id/kategori/detail/eyJpdil6lnB0WTdPQjhNNDN0Q2xNYUdUNFRcdlE9PSIsInZhbHVlIjoibUNna29WeWJPSzQ2ZmZXd2prQVFoQT09IiwibWFjIjoibWVzcjZjOWE4MGI5ZTA0NWYxNjM4NzcyY2FmY2JmMDY4NWRhZTg4MTNjMGZlZmVzcjZmQ0YzlwYzhkYzVjYSIsInRhZyI6IiJ9>.

Maghfiroh, Wahidatul, Susminingsih Susminingsih, Anis Wahdati, and Ahmad Subiyadi. "Traditional Retail and Modern Retail Competition Strategy in Islamic Business Ethics Perspective." *UPAJIWA DEWANTARA* 5, no. 1 (June 24, 2021): 42–57. <https://doi.org/10.26460/mmud.v5i1.9920>.

Miles, Matthew B, and A. Michael Huberman. "Drawing Valid Meaning from Qualitative Data: Toward a Shared Craft." *Educational Researcher* 13, no. 5 (May 1, 1984): 20–30. <https://doi.org/10.3102/0013189X013005020>.

- Mujianto, Mujianto, Hartoyo Hartoyo, Rita Nurmalina, and Eva Z. Yusuf. "The Unraveling Loyalty Model of Traditional Retail to Suppliers for Business Sustainability in the Digital Transformation Era: Insight from MSMEs in Indonesia." *Sustainability* 15, no. 3 (February 3, 2023): 2827. <https://doi.org/10.3390/su15032827>.
- Prasanthi, Ni Luh Gede Wimas, and I Made Mai Noval. "The Influence Of Product Availability, Location, And Service Quality On Purchase Decision At Goesmank Store." *Ganec Swara* 19, no. 3 (September 3, 2025): 809–18. <https://doi.org/10.59896/gara.v19i3.311>.
- Pratama, M. Andika Yuda. "Digitalisasi Wakaf Uang Di Indonesia: Potensi, Tantangan, Dan Studi Kasus Platform Digital." *Eco-Iqtishodi Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Keuangan Syariah Volume 7* (2025): 41–53.
- Shomad, Abdul. "Memproteksi Warung Kelontong Dari Ekspansi Minimarket Dan Revolusi Industri 4.0." *Jurnal Administrasi Dan Kebijakan Publik* 6, no. 1 (April 9, 2021): 113–32. <https://doi.org/10.25077/jakp.6.1.113-132.2021>.
- Tiana Setianingrum, Nur Fatikah, Miftakul Huda, Fianto Ady S, Krisdayanti, Daniel Rikzen S, Rudolf Flotora A, Restu Fauzi, Raflika Yogi, and M. Resa F. "Price, Service and Consumer Satisfaction: A Comparative Study of Traditional and Modern Markets." *Indonesian Journal of Contemporary Multidisciplinary Research* 3, no. 4 (July 31, 2024): 795–818. <https://doi.org/10.55927/modern.v3i4.10384>.
- Tran, Thi Tuyet Nhung. "Sustainability of Traditional Retail in an Emerging Market: A Conceptual Framework Applied to a Vietnamese Wet Market." *Asia Marketing Journal* 24, no. 4 (February 8, 2023): 143–51. <https://doi.org/10.53728/2765-6500.1598>.
- World Bank. "Indonesia's Economy Maintains Resilience Amid Global Uncertainty." World Bank, 2025. <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/12/16/indonesia-s-economy-maintains-resilience-amid-global-uncertainty>.