

PERAN TOKO SEMBAKO DALAM MENDORONG PEREKONOMIAN LOKAL DI CIKARANG PUSAT

Etty Zuliawati Zed¹, Ray Agusti Raharja², Rifal Nur Fadillah³

^{1,2,3}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

¹ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id, ²rayagusti0878@gmail.com, ³rifaln476@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the role of grocery stores in driving the local economy in Central Cikarang. As micro, small, and medium enterprises (MSMEs), grocery stores contribute significantly to meeting the community's daily basic needs and supporting local economic stability. The research employs a qualitative approach with a case study method, where data were collected through in-depth interviews and direct observations of several grocery stores in the area. The findings show that grocery stores not only serve as providers of essential goods but also act as distribution agents that link small producers to consumers, and create employment opportunities for the local community. Furthermore, grocery stores help maintain price stability and ensure accessibility to basic goods in rural areas. Challenges include competition with modern retail outlets and limited access to capital. Therefore, support from local governments and private sectors is needed to strengthen the sustainability of grocery stores, through access to financing, business management training, and operational digitalization. Thus, grocery stores have great potential in improving local economic welfare and promoting inclusive economic growth in Central Cikarang.

Keyword: grocery stores, MSMEs, local economy, Central Cikarang, economic distribution, price stability.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran toko sembako dalam mendorong perekonomian lokal di Cikarang Pusat. Toko sembako, sebagai unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), memiliki kontribusi signifikan terhadap pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat sehari-hari serta mendukung stabilitas ekonomi lokal. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, di mana data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan observasi langsung pada beberapa toko sembako di wilayah tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa toko sembako tidak hanya berperan sebagai penyedia barang kebutuhan pokok, tetapi juga sebagai agen distribusi ekonomi lokal yang menghubungkan produsen kecil dengan konsumen, serta membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Selain itu,

Article History

Received: December 2024
Reviewed: December 2024
Published: December 2024

Plagiarism Checker No 234
Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365
Copyright : Author
Publish by : Musytari



This work is licensed under
a [Creative Commons
Attribution-NonCommercial
4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

toko sembako turut membantu menjaga stabilitas harga dan aksesibilitas barang pokok di wilayah pedesaan. Kendala yang dihadapi antara lain persaingan dengan retail modern dan keterbatasan modal. Oleh karena itu, diperlukan dukungan dari pemerintah lokal dan swasta untuk memperkuat keberlanjutan toko sembako, melalui akses pembiayaan, pelatihan manajemen usaha, dan digitalisasi operasional. Dengan demikian, toko sembako memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif di Cikarang Pusat.

Kata kunci: toko sembako, UMKM, perekonomian lokal, Cikarang Pusat, distribusi ekonomi, stabilitas harga.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, terutama di kawasan Cikarang Pusat. Salah satu sektor UMKM yang memiliki dampak signifikan adalah toko sembako. Sebagai penyedia kebutuhan dasar masyarakat, toko sembako menjadi tulang punggung distribusi ekonomi lokal, memastikan ketersediaan barang-barang pokok bagi warga setempat. Peran toko sembako dalam perekonomian lokal tidak hanya terbatas pada penyediaan barang, tetapi juga dalam menjaga stabilitas harga dan menciptakan lapangan pekerjaan {Formatting Citation}. Di Cikarang Pusat, toko sembako menjadi aktor kunci dalam rantai distribusi ekonomi, membantu menghubungkan produsen kecil dengan konsumen akhir. Keberadaan toko sembako turut mendukung perekonomian masyarakat setempat, terutama di tengah persaingan dengan ritel modern yang semakin meningkat. Stabilitas harga yang diupayakan oleh toko-toko sembako ini sangat penting dalam menjaga daya beli masyarakat, khususnya di masa-masa fluktuasi ekonomi. Namun demikian, meskipun peran toko sembako dalam mendukung distribusi ekonomi dan stabilitas harga sangat signifikan, mereka menghadapi tantangan yang tidak ringan. Keterbatasan akses terhadap modal dan sumber daya menjadi kendala utama dalam pengembangan usaha mereka. Oleh karena itu, dukungan dari berbagai pihak, baik pemerintah maupun sektor swasta, sangat diperlukan untuk memastikan keberlanjutan toko sembako dan kontribusinya terhadap perekonomian lokal di Cikarang Pusat (Sarfiyah et al., 2022).

Tujuan dari jurnal pengabdian tersebut adalah untuk menganalisis peran toko sembako dalam mendorong perekonomian lokal di Cikarang Pusat. Pengabdian ini juga bertujuan untuk menilai bagaimana toko sembako, sebagai bagian dari UMKM, berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan dasar masyarakat, menjaga stabilitas sandang pangan masyarakat, dan menjadi agen distribusi ekonomi yang menghubungkan produsen kecil dengan konsumen, serta membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat.

Persaingan yang terjadi terhadap UMKM toko sembako ini merupakan aspek penting bagi perekonomian lokal, penelitian ini memberikan gambaran tentang bagaimana toko sembako berperan dalam menjaga stabilitas dan distribusi ekonomi. Bagi UMKM, penelitian ini

membantu mengidentifikasi tantangan yang dihadapi toko sembako, seperti persaingan dengan retail modern dan keterbatasan modal, serta menawarkan masukan untuk pengembangan usaha. Dari sisi pemerintah lokal, penelitian ini dapat menjadi acuan dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlanjutan UMKM, terutama dalam hal akses pembiayaan dan pelatihan manajemen. Sementara itu, bagi masyarakat, penelitian ini memberikan pemahaman tentang pentingnya peran toko sembako dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan menjaga stabilitas harga, sehingga dapat berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat setempat (Fuadi et al., 2021)

Toko sembako merupakan toko yang menjual kebutuhan sehari-hari. Sembilan bahan pokok atau lebih dikenal dengan sembako, merupakan jenis usaha yang dibutuhkan siapapun. kebutuhan masyarakat akan toko sembako yang menjual barang kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau dan dekat dengan lingkungan tempat tinggal. Sembako yang terdiri atas berbagai bahan-bahan makanan dan minuman yang secara umum dibutuhkan masyarakat Indonesia yaitu kebutuhan pokok sehari-hari seperti beras, sayur, gula, minyak goreng, gas elpiji, dll. Kegiatan sehari-hari dalam masyarakat tidak bisa dipisahkan dari kegiatan perdagangan, atau kegiatan jual-beli untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari (Sudarnaya et al., 2022).

Permasalahan

Pada penelitian ini, terdapat permasalahan yang ditemukan di toko sembako, permasalahan utama yang menggambarkan dinamika dan tantangan yang dihadapi oleh toko sembako dalam menyediakan kebutuhan pokok dan berkontribusi terhadap perekonomian lokal. Yang pertama, peran toko sembako dalam menyediakan kebutuhan pokok bagi masyarakat. Meskipun toko sembako berperan dalam menyediakan kebutuhan pokok bagi masyarakat, sering kali terjadi fluktuasi harga dan ketersediaan barang-barang pokok seperti beras, minyak goreng, gula, dan tepung. Permasalahan ini dapat disebabkan oleh faktor distribusi, cuaca, dan kebijakan pemerintah terkait impor atau regulasi harga barang kebutuhan pokok (Hidayat et al., 2023). Yang kedua, dampak inflasi terhadap harga barang. Peningkatan inflasi dapat mempengaruhi daya beli masyarakat, terutama bagi mereka yang berpendapatan rendah. Permasalahan ini sering kali dihadapi oleh toko sembako yang harus menyesuaikan harga jual agar tetap dapat beroperasi, sementara masyarakat kesulitan mendapatkan barang-barang kebutuhan pokok dengan harga yang terjangkau (Suryanto, 2021). Yang terakhir, pesaing dengan toko modern. Dengan berkembangnya peritel modern (supermarket dan minimarket) yang juga menjual barang kebutuhan pokok, toko sembako menghadapi persaingan yang semakin ketat. Supermarket sering menawarkan harga yang lebih murah, promosi, dan kemudahan akses. Permasalahan ini memengaruhi daya saing toko sembako dalam menyediakan barang kebutuhan pokok yang terjangkau bagi masyarakat (Hidayat et al., 2023).

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian ini dirancang untuk meningkatkan peran toko sembako dalam mendorong perekonomian lokal di Cikarang Pusat. Pendekatan yang digunakan mencakup analisa kebutuhan, pelaksanaan program berbasis partisipatif, serta evaluasi berkelanjutan. Metode ini didasarkan pada teori-teori relevan seperti analisa SWOT dan prinsip pemberdayaan ekonomi lokal.

Tahapan Kegiatan Pengabdian

1. Analisis Awal dan Identifikasi Kebutuhan

- Observasi Lapangan

Dilakukan untuk mengamati kondisi toko sembako, pola konsumsi masyarakat, serta kontribusi ekonomi toko terhadap masyarakat sekitar (Moniaga, 2017).

- Wawancara Pemangku Kepentingan

Wawancara dilakukan dengan pemilik toko sembako, konsumen, dan pemerintah lokal untuk memahami tantangan utama dan peluang yang ada.

- Studi Literasi

Penggunaan referensi dari penelitian terdahulu seperti teori modal usaha (Rapunzel, 2017) dan pentingnya pemasaran digital (Susetyaningsih, 2008).

2. Pelaksanaan Program Pengabdian

Pelatihan Peningkatan Kapasitas Pengelolaan Usaha

- Pelatihan manajemen keuangan sederhana untuk membantu pedagang mencatat pemasukan dan pengeluaran secara terstruktur.

- Pelatihan strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan konsumen dan meningkatkan daya saing.

Pendampingan Penerapan Teknologi dan Inovasi

- Pendampingan penggunaan platform *e-commerce* dan media sosial untuk promosi barang dagangan.

- Pengenalan sistem pembayaran digital untuk meningkatkan kenyamanan konsumen.

Penguatan Jaringan dan Kemitraan

- Membangun kerja sama antara toko sembako dengan pemasok lokal untuk menekan biaya logistik dan menjaga stabilitas harga barang.

- Menghubungkan toko sembako dengan program pemerintah terkait UMKM untuk memperoleh modal tambahan.

Monitoring dan Evaluasi Program

- Monitoring Berkala

Memantau pelaksanaan kegiatan melalui kunjungan lapangan dan laporan perkembangan usaha dari mitra toko sembako.

- Evaluasi Keberhasilan

Mengukur keberhasilan melalui indikator seperti peningkatan pendapatan toko, perluasan jumlah pelanggan, dan adopsi teknologi baru. Melakukan survei kepuasan mitra terhadap program pelatihan dan pendampingan.

3. Analisa SWOT

Analisa SWOT dilakukan untuk menilai efektivitas kegiatan pengabdian dan menyusun strategi keberlanjutan.

- *Strengths* (Kekuatan)

Ketersediaan toko sembako yang dekat dengan komunitas lokal, serta antusiasme pemilik usaha untuk berkembang.

- *Weaknesses* (Kelemahan)

Keterbatasan modal dan kurangnya pengetahuan digital.

- *Opportunities* (Peluang)

Dukungan pemerintah terhadap UMKM dan tingginya permintaan sembako.

- *Threats* (Ancaman)

Persaingan dari pasar modern dan perubahan daya beli masyarakat.

Landasan Teori

- Teori Modal Usaha

Modal usaha yang memadai dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung diversifikasi produk toko (Rapunzel, 2017).

- Teori Pemasaran

Strategi pemasaran digital menjadi solusi efektif dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat (Susetyaningsih, 2008).

- Teori Produksi

Efisiensi dalam pengelolaan stok barang dan distribusi memengaruhi keberlanjutan usaha kecil seperti toko sembako (Djoko Muljono, 2012).

Dengan pendekatan partisipatif dan berorientasi pada pemberdayaan, metode ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja toko sembako sekaligus berkontribusi pada perekonomian lokal di Cikarang Pusat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pengabdian masyarakat ini disusun berdasarkan metode pelaksanaan yang mencakup pelatihan, pendampingan, serta evaluasi berkelanjutan. Program ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha toko sembako di Cikarang Pusat dengan pendekatan berbasis partisipatif dan analisis kebutuhan. Fokus utama adalah pada manajemen keuangan, digitalisasi usaha, dan penguatan jaringan kemitraan.

Dari pelaksanaan kegiatan, sejumlah hasil penting berhasil dicapai, menunjukkan adanya peningkatan pada berbagai aspek usaha toko sembako, baik secara individu maupun kolektif. Seluruh aktivitas program didasarkan pada metode pelaksanaan yang sudah dirancang dan teori pendukung, seperti pentingnya modal usaha, digitalisasi, serta pemberdayaan melalui strategi pemasaran. Berikut adalah hasil rinci dari implementasi program.

1. Pelatihan Manajemen Keuangan

- Kegiatan

Pelatihan manajemen keuangan sederhana dilakukan kepada 20 pemilik toko sembako di Cikarang Pusat. Materi pelatihan mencakup pencatatan keuangan manual dan penggunaan aplikasi sederhana.

- Hasil

Sebanyak 85% peserta mulai menerapkan pencatatan transaksi harian. Contoh laporan menunjukkan rata-rata peningkatan efisiensi pengelolaan stok sebesar 15% dibandingkan sebelum pelatihan.

2. Pendampingan Digitalisasi

- Kegiatan

Pendampingan pembuatan akun media sosial (Instagram dan Facebook) serta pelatihan penggunaan platform *e-commerce*.

- Hasil

Sebanyak 12 dari 20 toko berhasil membuka akun di platform digital. Penjualan melalui media sosial meningkat hingga 20% pada bulan pertama setelah implementasi. Peningkatan jumlah pelanggan baru dari luar area lokal mencapai 30%.

Penguatan Jaringan dan Kemitraan

- Kegiatan

Menghubungkan toko sembako dengan pemasok lokal dan pemerintah daerah untuk mendapatkan akses program subsidi dan kredit usaha.

- Hasil

Sebanyak 60% toko mendapatkan mitra pemasok lokal baru dengan harga bahan baku lebih rendah hingga 10%. Empat toko memperoleh kredit usaha dari program UMKM pemerintah sebesar Rp 5 juta hingga Rp 10 juta.

3. Monitoring dan Evaluasi

- Kegiatan

Monitoring dilakukan dua kali dalam tiga bulan pasca-pelatihan melalui wawancara dan pengumpulan data penjualan.

- Hasil

Hasil monitoring menunjukkan peningkatan rata-rata pendapatan toko sebesar 25% dibandingkan sebelum program pengabdian. Toko yang aktif menggunakan strategi digital menunjukkan pertumbuhan yang lebih signifikan hingga 40%.

Pembahasan

Dari temuan-temuan di atas, jelas bahwa toko sembako memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian lokal Cikarang, baik dalam aspek ekonomi mikro maupun dalam menjaga kestabilan pasokan barang kebutuhan pokok. Penelitian ini sejalan dengan teori-teori ekonomi lokal yang mengemukakan bahwa usaha kecil dan menengah (UKM), seperti toko sembako, merupakan tulang punggung perekonomian daerah, terutama di kawasan industri (Anggraeni et al., 2021).

Peran toko sembako dalam menyediakan barang kebutuhan pokok menunjukkan bahwa mereka berfungsi sebagai "jaringan pengaman" bagi masyarakat, memastikan bahwa pasokan barang kebutuhan dasar tetap terjaga meskipun ada fluktuasi harga di tingkat pasar (Sudarnaya et al., 2022). Ini mencerminkan pentingnya peran toko sembako dalam menjaga stabilitas sosial dan ekonomi lokal.

Adapun mengenai pemberdayaan ekonomi mikro, temuan ini menunjukkan bahwa toko sembako tidak hanya menjadi sumber kebutuhan bahan pokok, tetapi juga membuka peluang kerja bagi masyarakat setempat. Hal ini sangat relevan dengan pengembangan ekonomi daerah yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat lokal melalui penciptaan lapangan kerja (Ariestiyanti & Adrison, 2020).

Namun, tantangan yang dihadapi oleh toko sembako, seperti persaingan dengan supermarket dan fluktuasi harga, menunjukkan bahwa toko sembako harus beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren konsumsi masyarakat. Toko sembako perlu berinovasi dengan menawarkan layanan tambahan, seperti pengantaran barang, atau meningkatkan kualitas layanan untuk mempertahankan pangsa pasar mereka.

Secara keseluruhan, penelitian ini mengonfirmasi bahwa toko sembako memiliki peran yang sangat strategis dalam mendorong perekonomian lokal di Cikarang. Namun, untuk menjaga kelangsungan dan keberlanjutan perannya, toko sembako perlu menghadapi tantangan-tantangan tersebut dengan cara-cara inovatif dan adaptif. Ke depannya, pemerintah daerah bisa memberikan dukungan melalui kebijakan yang mendorong pengembangan usaha kecil, seperti pelatihan manajerial dan akses terhadap modal usaha.

Penelitian ini juga menyarankan agar kedepannya dilakukan penelitian lebih lanjut yang mengkaji dampak jangka panjang toko sembako terhadap ketahanan ekonomi lokal di wilayah yang lebih luas, serta mengeksplorasi model bisnis yang bisa membantu toko sembako untuk bersaing dengan pasar modern.

Analisis SWOT Berdasarkan Hasil Program

- Kekuatan (Strengths)

Kemampuan peserta untuk mengelola usaha meningkat signifikan setelah pelatihan. Digitalisasi usaha berhasil menarik pelanggan baru, terutama dari kalangan generasi muda

- Kelemahan (Weaknesses)

Masih terdapat 15% toko yang tidak dapat memanfaatkan pelatihan digitalisasi karena kendala teknologi atau literasi digital. Beberapa peserta kesulitan dalam mengakses tambahan modal usaha meskipun telah mendapatkan informasi program subsidi.

- Peluang (Opportunities)

Potensi perluasan pasar melalui pemasaran digital yang belum sepenuhnya dimanfaatkan. Dukungan pemerintah daerah terhadap UMKM, seperti subsidi dan pelatihan lanjutan

- Ancaman (Threats)

Ketergantungan pada bahan baku dari luar kota yang menyebabkan fluktuasi harga. Persaingan dengan supermarket modern yang lebih terorganisir.

1. Efektivitas Program

Program pengabdian ini telah berhasil memberdayakan sebagian besar toko sembako untuk meningkatkan efisiensi usaha, digitalisasi pemasaran, dan membangun jaringan dengan pemasok lokal. Kenaikan pendapatan hingga 25% membuktikan dampak positif dari pelatihan dan pendampingan. Namun, perlu perhatian lebih terhadap tantangan seperti literasi digital dan akses permodalan bagi toko kecil.

2. Implikasi Strategis

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa toko sembako di Cikarang Pusat mengalami peningkatan signifikan dalam efisiensi usaha, pendapatan, dan akses pasar melalui pelatihan manajemen keuangan, digitalisasi usaha, dan penguatan kemitraan.

Peningkatan pendapatan rata-rata mencapai 25%, dengan toko yang mengadopsi pemasaran digital menunjukkan kenaikan hingga 40%. Kemitraan dengan pemasok lokal berhasil mengurangi biaya operasional, dan beberapa toko mendapatkan akses kredit usaha mikro dari pemerintah.

Implikasi strategis dari hasil ini mencakup diversifikasi produk, peningkatan pelayanan berbasis teknologi, dan kemitraan berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing dan kontribusi ekonomi lokal. Strategi ini diharapkan mampu menghadapi tantangan persaingan pasar modern dan fluktuasi kebutuhan konsumen.

Penyediaan Kebutuhan Pokok bagi Masyarakat Lokal

Toko sembako di Cikarang berperan penting dalam menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari bagi masyarakat, seperti beras, minyak, gula, dan kebutuhan lainnya. Sebagian besar konsumen yang diwawancarai menyatakan bahwa toko sembako adalah sumber utama bagi mereka untuk memenuhi kebutuhan pokok. Ini menunjukkan bahwa toko sembako memainkan peran sentral dalam menjaga kestabilan pasokan barang kebutuhan dasar di tingkat lokal.

Pengaruh terhadap Pemberdayaan Ekonomi Mikro

Toko sembako juga berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi mikro dengan menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat. Sebagian besar toko sembako dikelola oleh pemilik yang berasal dari daerah setempat, dan banyak di antaranya mempekerjakan warga sekitar sebagai kasir, pengemudi, atau pekerja toko. Hal ini berkontribusi pada peningkatan pendapatan keluarga dan mengurangi angka pengangguran di Cikarang.

Interaksi Sosial dan Ekonomi di Lingkungan Lokal

Toko sembako tidak hanya berfungsi sebagai tempat berbelanja, tetapi juga sebagai pusat interaksi sosial. Pemilik toko seringkali dikenal baik oleh masyarakat setempat, dan hubungan yang terjalin bersifat informal namun kuat. Hal ini mempermudah toko sembako dalam menjalin kepercayaan dengan pelanggan dan memungkinkan transaksi berjalan dengan lancar. Beberapa pemilik toko bahkan memberikan kredit kepada pelanggan yang membutuhkan, yang menjadi salah satu cara untuk mempertahankan loyalitas konsumen.



Tantangan yang Dihadapi oleh Toko Sembako

Walaupun toko sembako berperan penting dalam perekonomian lokal, mereka juga menghadapi berbagai tantangan. Persaingan dari supermarket atau toko retail besar yang mulai merambah kawasan Cikarang menjadi salah satu hambatan utama. Beberapa pemilik toko sembako mengeluhkan penurunan omset akibat harga yang lebih kompetitif di pasar modern. Selain itu, fluktuasi harga bahan pokok yang tidak dapat diprediksi seringkali menyulitkan pemilik toko untuk mengelola stok dan menjaga harga jual yang stabil.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa toko sembako memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong perekonomian lokal di Cikarang Pusat. Sebagai bagian dari sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), toko sembako berkontribusi signifikan terhadap penyediaan kebutuhan pokok bagi masyarakat setempat, pemberdayaan ekonomi mikro melalui penciptaan lapangan pekerjaan, serta menjaga stabilitas harga barang kebutuhan pokok. Toko sembako juga berfungsi sebagai agen distribusi yang menghubungkan produsen kecil dengan konsumen, memberikan kontribusi pada stabilitas sosial dan ekonomi di kawasan tersebut. Meskipun demikian, toko sembako menghadapi tantangan besar seperti persaingan dengan ritel modern, fluktuasi harga, dan keterbatasan modal.

Saran

1. **Dukungan Pemerintah Lokal:** Pemerintah daerah perlu memberikan dukungan yang lebih besar kepada toko sembako, terutama dalam hal akses pembiayaan, pelatihan manajemen usaha, dan bantuan untuk digitalisasi operasional. Kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM seperti toko sembako dapat membantu meningkatkan daya saing mereka, sekaligus menjaga keberlanjutan usaha mereka di tengah tantangan ekonomi.
2. **Inovasi dan Adaptasi:** Toko sembako harus lebih inovatif dalam menghadapi persaingan dari toko modern, misalnya dengan memperkenalkan layanan tambahan seperti pengantaran barang, peningkatan kualitas pelayanan, atau promosi harga yang lebih

menarik. Hal ini dapat membantu toko sembako mempertahankan pangsa pasar mereka dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.

3. **Peningkatan Kualitas Manajemen dan Akses Teknologi:** Toko sembako dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran. Penggunaan sistem manajemen stok yang baik serta promosi melalui platform digital dapat membantu toko sembako meningkatkan pelayanan dan daya saingnya.
4. **Penguatan Kolaborasi Antar UMKM:** Meningkatkan kerjasama antar toko sembako dan UMKM lainnya, misalnya dengan membangun jaringan distribusi yang lebih kuat, dapat memperkuat daya tawar mereka di pasar lokal. Ini juga dapat membuka peluang bagi toko sembako untuk bekerja sama dalam mendapatkan pasokan barang yang lebih murah atau lebih stabil.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, W. C., Ningtiyas, W. P., & Alimah, N. M. (2021). Kebijakan Pemerintah dalam Pemberdayaan UMKM di Masa Pandemi Covid-19 di Indonesia. *Journal of Government and Politics (JGOP)*, 3(1), 47–65.
- Ariestiyanti, D., & Adrison, V. (2020). Revitalisasi Pasar dan Stabilisasi Harga Komoditas Pangan. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 14(2), 261–282.
- Sudarnaya, K., Nurjiasih, L. Y., Mahandika, M. B., & Guritna, K. D. (2022). Analisis UMKM Toko Sembako Jans77. *Ruang Cendekia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 39–43.
- Fuadi, D., & Sadikin, A. (2021). Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial, 5(2), 371–222.
- Sarfiah, S., & Atmaja, H. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa, 4(2), 195–219.
- Hidayat, R., & Mulyana, D. (2023). "Peran Toko Sembako dalam Perekonomian Lokal." *Jurnal Ekonomi Rakyat*, 31(4), 220-234
- Suryanto, E. (2021). Analisis Dampak Fluktuasi Harga Bahan Pokok Terhadap Daya Beli Masyarakat di Wilayah Perkotaan. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 14(3), 45-60.
- Brenda Rapunzel, M., Rumat, V. A., Maslowan Jurusan Ekonomi Pembangunan, I., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2017). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PADA PEMILIK WARUNG SEMBAKO DI KOTA MANADO. In *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* (Vol. 17, Issue 02).
- Suyatno, S., & Suryani, D. A. (2022). Pengembangan Potensi UMKM Berbasis lokal dalam Mendorong Perekonomian di Desa Girikerto,. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 9(2), 108–118. <https://doi.org/10.21107/jsmb.v9i2.16821>