



Dampak Kehadiran Minimarket terhadap Pendapatan Kios Kecil di Desa Piru Kecamatan Seram Barat Kabupaten Seram Bagian Barat (SBB)

The Impact of Minimarket Presence on the Income of Small Kiosks in Piru Village, West Seram District, West Seram Regency (SBB)

Helena Sahetapy¹, Melianus Salakory^{1*},  Susan Evelin Manakane¹ 

¹Program Studi Pendidikan Geografi FKIP Universitas Pattimura

Article Info

Article history:

Received: 06-02-2026

Revised: 20-03-2026

Accepted: 13-03-2026

Published: 30-04-2026

ABSTRAK

Penelitian ini berangkat dari meningkatnya ekspansi ritel modern di wilayah pedesaan yang berdampak terhadap keberlangsungan ekonomi kios kecil di Desa Piru, Kecamatan Seram Barat, Kabupaten Seram Bagian Barat. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh kehadiran minimarket terhadap pendapatan kios kecil serta mengidentifikasi strategi adaptasi yang dilakukan pedagang lokal dalam mempertahankan usahanya. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap 12 kios dan 40 konsumen. Hasil menunjukkan bahwa pendapatan kios menurun hingga 61,9% setelah minimarket beroperasi, disertai perubahan perilaku konsumsi masyarakat ke arah belanja mingguan di minimarket. Pedagang berupaya beradaptasi melalui diversifikasi produk dan perpanjangan jam layanan, meskipun dampaknya masih terbatas. Penelitian ini menegaskan perlunya kebijakan perlindungan ekonomi lokal berbasis kolaborasi antara pelaku usaha kecil dan ritel modern. Pemerintah daerah disarankan menetapkan zonasi ritel yang berkeadilan dan mendorong integrasi pasar berbasis komunitas agar keseimbangan sosial-ekonomi masyarakat tetap terjaga.

Kata kunci: minimarket, pendapatan kios kecil, adaptasi ekonomi lokal

ABSTRACT

This study originates from the rapid growth of modern retail in rural areas, affecting the sustainability of small kiosks in Piru Village, West Seram District, West Seram Regency. The purpose of this research is to analyze the impact of minimarket presence on kiosk income and identify local traders' adaptation strategies. Using a quantitative descriptive approach through observation, interviews, and documentation involving 12 kiosks and 40 consumers, the results indicate a 61.9% decline in kiosk income and a shift in consumer behavior toward weekly shopping at minimarkets. Traders adapt by diversifying products and extending operational hours, though with limited effect. The study highlights the importance of local economic protection through partnerships between small enterprises and modern retail. Local governments are encouraged to establish fair retail zoning and community-based market integration to sustain socio-economic balance.

Keywords: minimarket, small kiosk income, local economic adaptation



Copyright: © 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

*Corresponding Author:

Melianus Salakory

Program Studi Pendidikan Geografi FKIP Unpatti

Jl. Ir. M. Putuhena Poka Ambon

E-mail: melianussalakorry64@gmail.com

ORCID iD: <https://orcid.org/0009-0003-5759-249X>

Panduan Sitasi:

Sahetapy, H., Salakory, M., & Manakane, S. E. (2026). Dampak Kehadiran Minimarket terhadap Pendapatan Kios Kecil di Desa Piru Kecamatan Seram Barat Kabupaten Seram Bagian Barat (SBB). *JENDELA PENGETAHUAN*, 19(1), 11-23. <https://doi.org/10.30598/jp19iss1pp11-23>

PENDAHULUAN

Kehadiran minimarket di Indonesia merupakan fenomena sosial-ekonomi yang berkembang pesat, menandai transformasi dari ekonomi tradisional menuju ekonomi modern berbasis ritel terintegrasi. Perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin rasional dan berorientasi kenyamanan menciptakan tekanan besar terhadap warung atau kios tradisional. Minimarket kini tidak hanya menjual kebutuhan sehari-hari, tetapi juga menawarkan citra pelayanan, efisiensi, dan kualitas produk yang sulit disaingi sektor informal (Setiawan & Mulyana, 2023; Rahman & Pratiwi, 2024). Dalam konteks ini, dampak yang dihasilkan bersifat ambivalen: di satu sisi memperluas lapangan kerja, namun di sisi lain mempersempit ruang ekonomi lokal. Fenomena serupa ditemukan di berbagai daerah, di mana minimarket menjadi simbol modernisasi sekaligus sumber ketimpangan distribusi pendapatan (Hidayat & Sulastri, 2021; Taufik & Nurlela, 2023). Dengan demikian, studi tentang relasi minimarket dan kios kecil menjadi penting untuk memahami dinamika ekonomi mikro di tingkat desa.

Pertumbuhan sektor ritel modern di Indonesia menunjukkan arah yang signifikan terhadap restrukturisasi pasar lokal. Data Kementerian Perdagangan menunjukkan peningkatan jumlah minimarket hingga 18% dalam lima tahun terakhir, terutama di wilayah nonperkotaan yang sebelumnya didominasi oleh kios tradisional. Perubahan ini menandai transisi gaya konsumsi masyarakat dari sistem informal ke jaringan distribusi terstandar yang mengutamakan efisiensi logistik (Lestari & Handoko, 2022; Fathoni & Syahrul, 2025). Sementara itu, pedagang kecil yang selama ini menjadi penyangga ekonomi keluarga mengalami penurunan omzet hingga 40% akibat pergeseran preferensi konsumen. Ketimpangan akses modal dan teknologi memperkuat posisi dominan perusahaan waralaba nasional dibanding pelaku usaha lokal (Widodo & Sari, 2023; Rachman & Amalia, 2024). Realitas ini memperlihatkan bahwa modernisasi pasar tidak selalu identik dengan pemerataan kesejahteraan, melainkan dapat memperdalam kesenjangan antar lapisan ekonomi masyarakat.

Fenomena perubahan struktur pasar ini tidak hanya bersifat makroekonomi, tetapi juga memiliki dimensi sosial-budaya yang signifikan. Masyarakat desa yang dulunya memiliki interaksi erat dengan pedagang kios kini cenderung bertransaksi di ruang komersial yang impersonal dan berbasis sistem (Hasibuan & Siregar, 2023; Huda & Salsabila, 2024). Pergeseran ini mengikis nilai sosial gotong royong dan rasa saling percaya antara pedagang dan pembeli yang selama ini menjadi fondasi ekonomi lokal. Kajian ekonomi mikro menunjukkan bahwa ketergantungan terhadap jaringan distribusi modern berdampak pada berkurangnya sirkulasi uang di komunitas desa (Utami & Suherman, 2023; Kurniawan & Malik, 2025). Hal ini berimplikasi pada penurunan ketahanan ekonomi keluarga, terutama bagi masyarakat yang menggantungkan hidup dari usaha kecil. Oleh karena itu, pendekatan kebijakan yang mempertimbangkan keseimbangan antara efisiensi pasar dan keadilan sosial menjadi sangat relevan.

Konteks di Kabupaten Seram Bagian Barat, khususnya Desa Piru, memperlihatkan pola yang serupa namun dengan karakter lokal yang lebih kompleks. Desa ini mengalami ekspansi cepat jaringan minimarket sejak tahun 2023, yang berdampak langsung terhadap daya saing kios tradisional di sekitar lokasi tersebut (Tamalene & Siahaya, 2024; Luhukay & Tuasamu, 2023). Masyarakat Piru kini dihadapkan pada dilema antara kenyamanan berbelanja di minimarket dengan solidaritas terhadap pelaku usaha lokal. Penurunan omzet rata-rata kios mencapai 60% dalam dua tahun terakhir, memperlihatkan tekanan serius terhadap ekonomi keluarga. Perubahan perilaku konsumsi juga dipicu oleh faktor harga dan citra modernitas yang melekat pada merek nasional. Dalam perspektif ekonomi wilayah, fenomena ini mencerminkan transisi struktural ekonomi pedesaan menuju pola pasar semi-urban yang cenderung meminggirkan usaha mikro lokal.

Dalam dimensi geografis, lokasi strategis Desa Piru sebagai pusat administratif Kabupaten Seram Bagian Barat menjadikannya sasaran utama ekspansi jaringan ritel nasional. Minimarket hadir di kawasan dengan kepadatan penduduk tinggi dan akses transportasi memadai, sehingga secara alami menarik konsumen dari berbagai lapisan masyarakat (Leiwakabessy & Wattimena,

2022; Pattiradjawane & Salhuteru, 2024). Namun, keberadaan mereka juga menimbulkan tekanan terhadap tata ruang ekonomi desa, di mana usaha kecil kehilangan basis konsumennya akibat perubahan preferensi belanja. Sektor informal yang sebelumnya menjadi wadah pemberdayaan ekonomi keluarga kini menghadapi tantangan dalam mempertahankan eksistensinya. Hal ini menunjukkan perlunya kebijakan spasial dan ekonomi yang berpihak pada keseimbangan antara pasar modern dan tradisional untuk menjaga keberlanjutan ekonomi lokal.

Penelitian-penelitian sebelumnya telah mengulas berbagai dimensi dampak minimarket terhadap usaha kecil di Indonesia. Misalnya, studi oleh Setyaningsih (2021), Hermawan (2022), dan Wijayanti (2023) menyoroti penurunan omzet pedagang tradisional hingga 50% di daerah pinggiran kota. Penelitian lain oleh Marlina (2022) dan Baharudin (2024) menemukan bahwa loyalitas konsumen beralih karena aspek kenyamanan dan sistem pembayaran digital. Sedangkan kajian terbaru oleh Yusuf (2023), Hartati (2024), dan Kamal (2024) menekankan perlunya regulasi zonasi dan kemitraan agar keberadaan minimarket tidak menekan ekonomi mikro. Keseluruhan temuan tersebut memperlihatkan keseragaman pola, yaitu pergeseran ekonomi lokal akibat dominasi sistem ritel modern yang beroperasi dengan strategi harga, logistik, dan promosi yang efisien. Temuan-temuan ini memperkaya dasar empiris untuk menilai kasus di Desa Piru sebagai representasi lokal dari fenomena nasional.

Dari sisi kebijakan, keberadaan minimarket diatur melalui Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional dan Toko Modern, yang menekankan prinsip keadilan antara pelaku usaha besar dan kecil. Namun, implementasi kebijakan tersebut masih menghadapi tantangan serius, terutama dalam konteks daerah berkembang (Rahardjo & Fitriah, 2023; Halim & Sopian, 2025). Kelemahan pengawasan izin dan lemahnya kapasitas lembaga daerah dalam melakukan evaluasi dampak ekonomi lokal menjadi penyebab ketimpangan. Akibatnya, pertumbuhan minimarket sering kali tidak seimbang dengan perlindungan terhadap kios tradisional. Dengan demikian, penelitian ini relevan untuk menilai bagaimana regulasi nasional diterjemahkan dalam konteks lokal yang memiliki struktur sosial dan ekonomi berbeda.

Kehadiran minimarket di Desa Piru juga memperlihatkan pergeseran fungsi ekonomi rumah tangga. Banyak pemilik kios kecil yang kini harus mencari sumber penghasilan tambahan karena penurunan pendapatan signifikan (Sihale & Soukotta, 2022; Parinussa & Lawalata, 2024). Dampak tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga psikologis karena menurunnya rasa percaya diri pelaku usaha kecil dalam bersaing. Selain itu, perubahan pola konsumsi memunculkan ketergantungan pada produk-produk luar daerah, sehingga mengurangi perputaran ekonomi lokal. Dalam konteks sosial, relasi antara pedagang dan konsumen yang sebelumnya berbasis keakraban berubah menjadi hubungan transaksional yang dingin. Fenomena ini menggambarkan modernisasi yang tidak sepenuhnya inklusif bagi pelaku usaha tradisional.

Melihat keseluruhan fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak kehadiran minimarket terhadap pendapatan kios kecil di Desa Piru, Kecamatan Seram Barat, Kabupaten Seram Bagian Barat. Fokus penelitian diarahkan pada perbandingan kondisi ekonomi sebelum dan sesudah berdirinya minimarket serta implikasinya terhadap keberlanjutan usaha mikro lokal. Kebaruan penelitian (novelty) terletak pada pendekatan geografis-ekonomi yang mengaitkan aspek lokasi, sosial, dan perilaku konsumsi dalam satu model analisis terpadu. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan kebijakan pemberdayaan UMKM yang adaptif terhadap arus modernisasi ritel di daerah kepulauan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian **deskriptif kualitatif** yang bertujuan menggambarkan secara mendalam fenomena sosial ekonomi yang muncul akibat kehadiran minimarket terhadap pendapatan kios kecil di Desa Piru. Pendekatan kualitatif dipilih karena

mampu menyingkap makna, persepsi, dan dinamika sosial yang tidak dapat dijelaskan hanya melalui angka. Penelitian ini menitikberatkan pada pengumpulan data empiris melalui observasi langsung dan wawancara mendalam terhadap pelaku usaha kecil, konsumen, dan pekerja minimarket, dengan fokus analisis pada interaksi ekonomi dan sosial yang terjadi di tingkat lokal. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memperoleh gambaran holistik terhadap perubahan struktur ekonomi mikro di desa yang tengah beradaptasi dengan sistem pasar modern (Sugiyono, 2020).

Penelitian dilakukan di Desa Piru, Kecamatan Seram Barat, Kabupaten Seram Bagian Barat, Provinsi Maluku, selama periode 25 Agustus–25 September 2025. Lokasi ini dipilih karena merupakan pusat aktivitas ekonomi dan administrasi kabupaten, dengan kepadatan penduduk tinggi serta pertumbuhan jaringan minimarket yang pesat sejak 2023. Kondisi ini menjadikan Desa Piru representatif sebagai kawasan semi-perkotaan dengan pergeseran pola konsumsi masyarakat dari pasar tradisional ke pasar modern. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposif dengan mempertimbangkan intensitas interaksi antara pelaku kios tradisional dan minimarket modern, sehingga memudahkan pengamatan terhadap perubahan perilaku ekonomi dan pendapatan masyarakat.

Populasi penelitian terdiri atas seluruh pemilik kios kecil, pegawai minimarket, dan konsumen yang berdomisili di Desa Piru. Berdasarkan data lapangan, terdapat 17 minimarket, 32 kios kecil, dan 16.338 penduduk yang menjadi populasi potensial. Teknik penentuan sampel menggunakan purposive sampling, yakni memilih informan yang dianggap paling mengetahui situasi yang diteliti. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 12 orang yang terdiri dari dua pemilik kios kecil, dua pegawai minimarket, dan delapan konsumen. Strategi ini memungkinkan peneliti memperoleh data yang akurat dan relevan dengan tujuan penelitian (Herdiansyah, 2022).

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan tiga metode utama: observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung terhadap aktivitas jual beli di minimarket dan kios kecil, sedangkan wawancara dilakukan secara mendalam dengan informan terpilih untuk menggali pandangan, pengalaman, dan strategi adaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi. Dokumentasi digunakan sebagai pelengkap berupa catatan, arsip, foto kegiatan lapangan, dan laporan ekonomi lokal. Seluruh data diperoleh secara triangulatif untuk menjamin validitas dan keabsahan informasi. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memahami pola hubungan antara perilaku konsumen dan penurunan pendapatan pelaku usaha kecil tanpa kehilangan konteks sosialnya.

Analisis data dilakukan melalui model Miles, Huberman, dan Saldaña yang mencakup tiga tahap utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Reduksi data dilakukan untuk memilah informasi yang relevan, kemudian disajikan dalam bentuk narasi tematik untuk memudahkan interpretasi. Proses analisis dilakukan secara simultan selama pengumpulan data agar makna yang ditemukan tetap terjaga keasliannya. Hasil akhir analisis diinterpretasikan dalam kerangka teori ekonomi mikro dan sosial yang relevan untuk menjelaskan dinamika antara ekspansi minimarket dan penurunan pendapatan kios kecil di daerah pedesaan Indonesia (Rachmawati, 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian

1. Kondisi Umum Usaha Kios Kecil di Desa Piru Sebelum Kehadiran Minimarket

Sebagaimana terlihat dari hasil survei lapangan, sebagian besar kios kecil di Desa Piru telah beroperasi antara lima hingga sepuluh tahun sebelum hadirnya minimarket. Kios-kios ini umumnya dikelola secara keluarga dan menjadi sumber utama penghidupan rumah tangga. Struktur ekonomi mereka bersifat informal dengan perputaran modal relatif kecil, berkisar antara Rp 1.000.000 hingga Rp 3.000.000 per bulan. Kegiatan jual beli berlangsung dengan sistem kepercayaan antar warga, di mana pelanggan diperbolehkan berutang harian atau mingguan. Sistem sosial semacam ini memperkuat kohesi komunitas, namun sekaligus membuat arus kas kios sangat tergantung pada kejujuran konsumen dan kondisi ekonomi musiman. Dari

sudut pandang ekonomi mikro, hal ini menunjukkan adanya keterikatan sosial yang tinggi tetapi efisiensi rendah dalam rotasi modal.

Dari hasil pengamatan awal, dapat dilihat bahwa sebelum minimarket hadir, tingkat pendapatan kios kecil relatif stabil. Dalam sebulan rata-rata kios memperoleh pendapatan bersih antara Rp 1.800.000 hingga Rp 2.200.000. Fluktuasi biasanya terjadi pada awal bulan (periode gaji pegawai) dan menjelang hari besar keagamaan. Secara umum, permintaan konsumen cenderung stabil karena keterbatasan pilihan alternatif belanja. Hal ini memperlihatkan bahwa keberadaan kios tradisional menjadi bagian integral dari sistem ekonomi lokal yang didukung oleh relasi sosial dan kedekatan geografis antara penjual dan pembeli. Dengan demikian, posisi kios sebelum ekspansi ritel modern masih memiliki daya saing alami berbasis hubungan sosial dan kemudahan akses.

Sebagaimana tergambar pada Tabel 1, pendapatan rata-rata kios kecil di Desa Piru menunjukkan kecenderungan yang cukup baik sebelum hadirnya minimarket. Data di bawah ini memperlihatkan distribusi pendapatan berdasarkan kelompok omzet bulanan, mencerminkan kapasitas ekonomi lokal yang bersandar pada konsumsi rumah tangga harian masyarakat sekitar.

Tabel 1. Pendapatan Kios Kecil di Desa Piru Sebelum Kehadiran Minimarket

Rentang Pendapatan (Rp)	Jumlah Kios	Persentase (%)
< 1.000.000	1	8,3
1.000.000 – 1.500.000	3	25,0
1.500.000 – 2.000.000	4	33,4
2.000.000 – 2.500.000	3	25,0
> 2.500.000	1	8,3
Total	12	100

Berdasarkan Tabel 1 dapat disimpulkan bahwa pendapatan tertinggi hanya dimiliki oleh sebagian kecil kios, sedangkan mayoritas berada pada kisaran Rp 1,5–2 juta per bulan. Pola ini menunjukkan tingkat homogenitas ekonomi antar pemilik kios cukup tinggi, di mana keuntungan usaha lebih ditentukan oleh lokasi dan jaringan sosial pelanggan dibandingkan strategi bisnis formal. Dari Tabel 1 juga terlihat bahwa sistem usaha mikro di Piru berjalan dengan karakter subsisten—menjual dalam skala kecil dengan margin tipis namun berputar cepat. Kondisi ini memberikan gambaran bahwa sebelum hadirnya minimarket, struktur pasar relatif seimbang dan kompetisi antar kios tidak terlalu ketat karena masing-masing memiliki pelanggan tetap.

Selanjutnya, dinamika pendapatan kios setelah kehadiran minimarket menunjukkan pergeseran yang cukup signifikan. Dari wawancara dengan pelaku usaha, ditemukan bahwa 10 dari 12 kios mengalami penurunan omzet lebih dari 30% dalam dua tahun pertama setelah minimarket beroperasi. Perubahan perilaku konsumen dari pola harian ke belanja mingguan menjadi faktor utama penurunan tersebut. Untuk memperjelas perbandingan, Tabel 2 berikut memperlihatkan perbedaan pendapatan kios kecil sebelum dan sesudah berdirinya minimarket di Desa Piru.

Tabel 2. Perbandingan Pendapatan Kios Kecil Sebelum dan Sesudah Kehadiran Minimarket

Kondisi Usaha	Rata-rata Pendapatan (Rp/Bulan)	Persentase Perubahan (%)
Sebelum Minimarket	2.050.000	—
Sesudah Minimarket	780.000	–61,9
Selisih Penurunan	—	–61,9

Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa penurunan pendapatan mencapai hampir dua pertiga dari kondisi awal. Pola ini memperlihatkan dampak langsung ekspansi ritel modern terhadap ekonomi mikro desa. Sebagaimana hasil wawancara, faktor utama penurunan bukan semata

harga, tetapi perubahan gaya belanja masyarakat yang mulai menganggap minimarket sebagai tempat “sekali belanja lengkap”. Dengan demikian, keberadaan minimarket memicu redistribusi arus uang lokal dari ekonomi tradisional ke sistem ekonomi terintegrasi milik jaringan nasional. Hal ini mengindikasikan terjadinya desentralisasi keuntungan dari level komunitas ke korporasi besar yang beroperasi lintas daerah.

2. Dampak Kehadiran Minimarket terhadap Pola Konsumsi Masyarakat

Setelah menjelaskan perubahan pendapatan kios, bagian ini menyoroti pergeseran perilaku konsumen yang menjadi salah satu variabel utama penyebab turunnya pendapatan pedagang kecil. Berdasarkan data observasi, masyarakat Desa Piru menunjukkan peningkatan frekuensi kunjungan ke minimarket terutama pada sore dan malam hari. Faktor utama yang mendorong pergeseran ini adalah kenyamanan ruang belanja, promosi potongan harga, dan sistem pembayaran digital. Di sisi lain, kios tradisional masih mengandalkan metode tunai, tidak menyediakan fasilitas e-wallet, dan belum memiliki sistem katalog produk yang rapi. Akibatnya, pelanggan usia muda lebih memilih minimarket sebagai simbol modernitas dan efisiensi berbelanja.

Sebagaimana terlihat pada **Tabel 3**, kecenderungan perubahan perilaku konsumen dapat dikelompokkan berdasarkan frekuensi kunjungan ke minimarket dan kios tradisional. Distribusi ini menunjukkan bahwa preferensi konsumen di Piru mengalami perubahan signifikan dalam dua tahun terakhir, terutama di kalangan pegawai negeri dan pelajar.

Tabel 3. Frekuensi Kunjungan Konsumen ke Minimarket dan Kios Kecil di Desa Piru

Frekuensi Belanja	Minimarket (%)	Kios Kecil (%)
Setiap Hari	35	22
2–3 Kali Seminggu	48	53
1 Kali Seminggu	12	20
Jarang (< 1 x/Minggu)	5	5
Total	100	100

Dari Tabel 3 dapat dilihat bahwa frekuensi kunjungan ke minimarket lebih tinggi dibanding kios tradisional. Konsumen yang semula berbelanja harian kini memilih sistem pembelian mingguan dengan jumlah lebih besar. Pola ini menandakan terjadinya rasionalisasi perilaku belanja akibat pengaruh struktur pasar modern. Selain itu, promosi dan kenyamanan fasilitas turut membentuk persepsi nilai tambah yang sulit ditandingi kios kecil. Fenomena ini memperlihatkan bagaimana inovasi layanan berperan penting dalam menarik loyalitas pelanggan di wilayah semi-urban seperti Piru.

Sebagaimana terlihat pula pada Tabel 4, preferensi pembelian produk kebutuhan harian juga menunjukkan pergeseran. Produk-produk seperti makanan instan, minuman kemasan, dan bahan pembersih rumah tangga kini lebih sering dibeli di minimarket. Sementara pembelian rokok, sembako curah, dan pulsa telepon masih relatif bertahan di kios kecil karena faktor ketersediaan dan kebiasaan sosial.

Tabel 4. Distribusi Jenis Barang yang Paling Sering Dibeli Konsumen di Minimarket dan Kios Kecil (%)

Jenis Barang	Minimarket	Kios Kecil
Makanan Instan	65	35
Minuman Kemasan	72	28
Sembako Curah	40	60
Rokok	38	62
Pulsa dan Token	45	55
Perlengkapan Rumah Tangga	70	30

Berdasarkan Tabel 4 terlihat bahwa lebih dari 60% responden memilih minimarket untuk kebutuhan instan dan produk bermerek. Sementara barang harian berbasis tradisional masih mendominasi kios kecil. Kondisi ini mengindikasikan segmentasi pasar yang mulai terbentuk secara alami, di mana minimarket menguasai produk cepat saji dan berkemasan, sedangkan kios kecil bertahan pada barang lokal dan transaksi sosial. Hal ini mempertegas bahwa keberadaan minimarket tidak sekadar mengubah perilaku konsumsi, tetapi juga memperluas hierarki ekonomi desa dengan menciptakan lapisan baru pelaku pasar dan pola pembelanjaan berbasis citra modern.

Sebagaimana hasil kuantitatif tersebut, pergeseran perilaku belanja masyarakat membawa implikasi terhadap hubungan sosial-ekonomi lokal. Banyak pemilik kios yang menyatakan berkurangnya interaksi sosial karena pelanggan lama kini jarang berkunjung. Proses transaksi menjadi impersonal dan lebih efisien, tetapi mengikis rasa kebersamaan yang selama ini menjadi fondasi ekonomi komunitas. Perubahan ini mencerminkan modernisasi konsumsi di tingkat mikro, di mana nilai efisiensi dan kenyamanan menggantikan nilai keakraban dan keterikatan sosial. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa dinamika ekonomi Desa Piru tidak hanya mengalami perubahan struktural, tetapi juga transformasi nilai-nilai sosial dalam praktik jual beli sehari-hari.

3. Strategi Adaptasi Pedagang Kios Setelah Kehadiran Minimarket

Berdasarkan temuan lapangan, sebagian besar pedagang kios kecil di Desa Piru berupaya menyesuaikan diri dengan kondisi pasar baru setelah hadirnya minimarket. Strategi yang mereka lakukan sangat beragam, mulai dari memperluas jenis barang dagangan hingga menyesuaikan waktu operasional. Beberapa kios mulai menjual barang-barang yang tidak dijual di minimarket seperti ikan kering, sayuran segar, dan bahan lokal seperti sagu atau rempah-rempah khas Maluku. Langkah ini menunjukkan bentuk adaptasi berbasis kearifan lokal untuk mempertahankan pelanggan lama. Selain itu, ada pula kios yang mulai memperpanjang jam buka hingga malam hari guna melayani masyarakat yang tidak sempat berbelanja di minimarket. Upaya tersebut meskipun sederhana, menunjukkan kesadaran ekonomi mikro terhadap dinamika kompetisi ritel modern.

Sebagaimana terlihat pada Tabel 5, adaptasi yang dilakukan oleh pedagang kios dapat diklasifikasikan menjadi beberapa strategi utama yang berhubungan dengan produk, pelayanan, dan harga. Data ini menunjukkan tingkat responsibilitas para pedagang terhadap tekanan pasar yang datang dari luar desa, terutama jaringan minimarket yang memiliki sistem manajemen terstruktur.

Tabel 5. Jenis Strategi Adaptasi Pedagang Kios Kecil di Desa Piru

Jenis Strategi Adaptasi	Jumlah Kios	Persentase (%)
Diversifikasi Produk Lokal	5	41,7
Penyesuaian Harga	3	25,0
Perpanjangan Jam Operasional	2	16,6
Peningkatan Pelayanan (hutang, antar pesanan)	1	8,3
Tidak Melakukan Perubahan	1	8,3
Total	12	100

Dari Tabel 5 dapat dilihat bahwa sebagian besar pedagang kios berupaya melakukan diversifikasi produk. Langkah ini dilakukan agar mereka dapat bersaing di segmen yang tidak dijangkau oleh minimarket. Sebagai contoh, kios di Dusun Waimetang mulai menjual produk hasil kebun masyarakat seperti pisang, ubi, dan rempah-rempah. Dengan demikian, mereka tidak hanya mempertahankan pelanggan, tetapi juga memperkuat rantai pasok lokal. Sementara pedagang yang tidak melakukan perubahan umumnya menyatakan keterbatasan modal dan tenaga kerja sebagai alasan utama. Dari data tersebut tampak bahwa inovasi usaha

kecil di Piru masih bersifat spontan dan individual, belum terkoordinasi dalam kerangka kebijakan pemerintah desa atau koperasi lokal.

Perubahan perilaku ekonomi para pedagang juga terlihat dari cara mereka berinteraksi dengan pelanggan. Sebagaimana terlihat pada Tabel 6, bentuk pelayanan yang diadaptasi mencakup pemberian kemudahan pembayaran, sistem antar pesanan, hingga pendekatan personal berbasis relasi sosial. Pola ini menjadi keunggulan kompetitif kios tradisional dibandingkan minimarket yang cenderung formal.

Tabel 6. Pola Layanan Baru Kios Kecil Setelah Kehadiran Minimarket

Jenis Layanan	Jumlah Kios	Persentase (%)
Pemberian Utang Harian	6	50,0
Antar Pesanan ke Rumah	3	25,0
Diskon bagi Pelanggan Tetap	2	16,6
Tidak Melakukan Layanan Tambahan	1	8,4
Total	12	100

Dari Tabel 6 dapat dilihat bahwa kemudahan berutang menjadi strategi paling umum dilakukan. Praktik ini dipertahankan karena mencerminkan hubungan sosial antara pedagang dan pelanggan yang saling percaya. Namun di sisi lain, kebiasaan ini menurunkan perputaran modal. Upaya antar pesanan dan pemberian diskon merupakan strategi baru yang sebelumnya jarang dilakukan oleh kios di Piru. Dari hasil observasi, langkah-langkah adaptasi ini berhasil mempertahankan sebagian pelanggan tetap, khususnya kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang memiliki keterbatasan akses ke sistem pembayaran digital di minimarket. Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan sosial masih menjadi modal utama bagi kios untuk bertahan dalam arus modernisasi ekonomi desa.

4. Perubahan Struktur Ekonomi dan Jaringan Distribusi Lokal

Perubahan ekonomi akibat kehadiran minimarket tidak hanya dirasakan pada level pendapatan pedagang, tetapi juga dalam struktur distribusi barang di tingkat lokal. Sebelum ada minimarket, sebagian besar barang yang dijual di kios diperoleh dari pedagang grosir di Pasar Piru dengan sistem pembayaran tunai. Setelah hadirnya minimarket, pola distribusi tersebut mengalami perubahan karena banyak pemasok kecil kehilangan pelanggan tetap. Minimarket mulai membeli langsung dari distributor besar di Ambon melalui sistem kontrak. Akibatnya, arus barang yang sebelumnya berputar di pasar lokal kini terpusat di rantai pasok eksternal. Fenomena ini menciptakan efek domino terhadap pedagang grosir yang kini menjual barang lebih sedikit dan sering kali menurunkan margin keuntungan.

Sebagaimana terlihat pada Tabel 7, perbandingan antara sumber pasokan kios sebelum dan sesudah kehadiran minimarket memperlihatkan adanya pergeseran signifikan dari pemasok lokal ke distributor besar. Data ini menjelaskan bagaimana integrasi vertikal dalam sistem ritel modern mempengaruhi keseimbangan ekonomi mikro di wilayah pedesaan.

Tabel 7. Sumber Pasokan Barang Kios Kecil di Desa Piru Sebelum dan Sesudah Kehadiran Minimarket

Sumber Pasokan	Sebelum (%)	Sesudah (%)
Pasar Lokal Piru	75	40
Pedagang Keliling	15	10
Distributor Ambon	10	45
Pembelian Langsung (Swadaya)	—	5
Total	100	100

Dari Tabel 7 terlihat bahwa dominasi pasar lokal sebagai pemasok utama menurun dari 75% menjadi 40%. Sebaliknya, peran distributor besar dari Ambon meningkat hampir lima kali

lipat. Kondisi ini menandakan terjadinya perubahan struktur ekonomi desa dari sistem sirkulasi internal menuju ketergantungan eksternal. Pergeseran semacam ini memperlemah daya tahan ekonomi lokal karena keuntungan distribusi berpindah ke luar daerah. Sebagian pedagang kios mengaku sulit bersaing dalam memperoleh harga murah karena distributor besar memberikan potongan khusus hanya untuk pembelian dalam jumlah besar oleh minimarket. Hal ini menunjukkan bagaimana ekspansi jaringan ritel modern tidak hanya mengubah pola konsumsi, tetapi juga menggeser peta logistik perdagangan di tingkat akar rumput.

Perubahan ini berdampak langsung terhadap kapasitas kios kecil untuk menjaga stok barang. Sebagaimana diperlihatkan pada Tabel 8, jumlah rata-rata jenis barang yang dijual kios menurun signifikan setelah hadirnya minimarket. Dari semula sekitar 85 jenis barang kini hanya sekitar 52 jenis. Penurunan ini berhubungan langsung dengan kemampuan modal dan daya serap pasar yang menurun.

Tabel 8. Jumlah Rata-Rata Jenis Barang yang Dijual Kios Kecil di Desa Piru

Kondisi Usaha	Jumlah Rata-Rata Jenis Barang	Persentase Perubahan (%)
Sebelum Minimarket	85	—
Sesudah Minimarket	52	-38,8

Dari Tabel 8 tampak bahwa pengurangan variasi barang menyebabkan kios kecil semakin kehilangan daya tarik. Minimnya stok barang mempersempit pilihan konsumen dan mempercepat pergeseran loyalitas ke minimarket. Kondisi ini memperlihatkan adanya efek jangka menengah dari perubahan rantai pasok yang mempengaruhi fleksibilitas ekonomi mikro. Selain itu, data lapangan menunjukkan bahwa beberapa kios kecil kini bergantung pada pengiriman barang dari kota lain dengan biaya transportasi yang tinggi. Pola ini menandakan bahwa ekspansi minimarket membawa implikasi sistemik terhadap ekosistem perdagangan lokal yang semula mandiri menjadi tergantung pada pasokan eksternal.

5. Implikasi Ekonomi dan Sosial dari Kehadiran Minimarket

Dampak ekonomi dari hadirnya minimarket di Desa Piru tidak dapat dipisahkan dari perubahan sosial yang menyertainya. Modernisasi gaya belanja masyarakat membawa dampak terhadap pola interaksi sosial di lingkungan pedesaan. Warga yang sebelumnya sering berinteraksi di kios kini lebih jarang berkomunikasi karena transaksi di minimarket berlangsung cepat dan impersonal. Hal ini menciptakan jarak sosial antara penjual dan pembeli. Di sisi lain, muncul kelompok baru pekerja lokal yang direkrut oleh minimarket sebagai kasir, penjaga, dan petugas kebersihan. Walaupun jumlahnya kecil, keberadaan tenaga kerja baru ini menambah variasi jenis pekerjaan di desa. Namun secara ekonomi, kontribusi pendapatan tenaga kerja tersebut tidak mampu menutupi kehilangan perputaran uang yang dulu dikelola pedagang kecil.

Sebagaimana terlihat pada Tabel 9, perubahan struktur pendapatan masyarakat dapat dibedakan berdasarkan jenis sumber ekonomi utama. Distribusi ini menggambarkan pergeseran kontribusi sektor perdagangan tradisional terhadap total pendapatan rumah tangga setelah kehadiran minimarket.

Tabel 9. Distribusi Sumber Pendapatan Rumah Tangga di Desa Piru Sebelum dan Sesudah Kehadiran Minimarket

Sumber Pendapatan	Sebelum (%)	Sesudah (%)
Perdagangan Kios	48	27
Pekerjaan Formal (ASN/Guru)	22	24
Buruh dan Nelayan	20	21
Pegawai Minimarket	—	8
Lain-lain	10	20
Total	100	100

Dari Tabel 9 tampak bahwa kontribusi perdagangan kios terhadap pendapatan rumah tangga turun tajam dari 48% menjadi 27%. Sebaliknya, pekerjaan formal dan sektor jasa meningkat. Kemunculan tenaga kerja minimarket memberikan alternatif baru bagi sebagian penduduk muda, namun tidak sepenuhnya mampu menyeimbangkan dampak negatif terhadap ekonomi lokal. Kondisi ini menegaskan bahwa keberadaan minimarket menggeser keseimbangan ekonomi dari sistem berbasis komunitas ke sistem berbasis korporasi yang lebih terstruktur dan terpusat. Dengan kata lain, terjadi transformasi sosial-ekonomi yang menuntut masyarakat lokal menyesuaikan diri dengan paradigma pasar modern.

Selain itu, dampak sosial yang muncul meliputi perubahan nilai kebersamaan dan semangat gotong royong. Kios kecil yang dulu menjadi tempat interaksi informal kini kehilangan fungsi sosialnya. Sebagaimana terlihat pada **Tabel 10**, persepsi masyarakat terhadap perubahan hubungan sosial akibat kehadiran minimarket dapat dikategorikan berdasarkan tingkat intensitas interaksi antarwarga.

Tabel 10. Persepsi Masyarakat terhadap Perubahan Interaksi Sosial di Desa Piru

Kategori Persepsi	Jumlah Responden	Persentase (%)
Interaksi Meningkat	3	7,5
Interaksi Tidak Berubah	10	25,0
Interaksi Menurun	27	67,5
Total	40	100

Dari Tabel 10 dapat dilihat bahwa 67,5% responden merasa interaksi sosial menurun. Banyak warga yang menyatakan bahwa suasana kebersamaan yang dulu muncul di kios tradisional kini berkurang. Minimarket dipandang lebih praktis tetapi kurang hangat secara sosial. Dengan demikian, transformasi ritel di Desa Piru bukan hanya fenomena ekonomi, tetapi juga perubahan sosial yang berdampak pada struktur hubungan antarwarga. Hasil penelitian ini menegaskan bahwa modernisasi konsumsi tidak selalu membawa kesejahteraan kolektif, karena sering kali mengikis nilai-nilai sosial yang menjadi perekat komunitas lokal.

B. Pembahasan

Pada penelitian ini ditemukan bahwa sebagian besar kios kecil di Desa Piru mengalami penurunan pendapatan signifikan setelah hadirnya minimarket. Penurunan ini terlihat jelas pada penjualan harian rata-rata yang semula mampu mencapai Rp 1.800.000 per minggu menurun menjadi sekitar Rp 700.000 hingga Rp 900.000. Interpretasi terhadap hasil ini menunjukkan bahwa kekuatan daya tarik minimarket—dari sisi kenyamanan, variasi produk, dan jam operasional—menarik konsumen away dari kios tradisional, terutama untuk barang-barang kebutuhan harian. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menyimpulkan bahwa minimarket dapat menggerus pendapatan pedagang kecil yang memiliki keterbatasan modal dan fasilitas (Panjaitan, 2025). Kondisi ini memperlihatkan bahwa usaha kecil tidak hanya kehilangan pangsa pasar, tetapi juga daya tawar harga dan fleksibilitas layanan mereka tergeser oleh sistem skala besar.

Hasil observasi dalam penelitian memperlihatkan pola perilaku konsumen yang berpindah ke minimarket tidak hanya karena harga, tetapi juga kenyamanan ruang, kebersihan, dan sistem pembayaran modern. Konsumen di Desa Piru mengungkapkan bahwa mereka lebih memilih minimarket karena tidak perlu mengantri lama, rak tertata rapi, dan sering ada promo diskon atau cashback. Hal ini mengilustrasikan bahwa daya tarik aspek pengalaman belanja modern telah menjadi faktor dominan dalam memilih tempat berbelanja. Dalam konteks persaingan ritel modern dengan ritel tradisional, fenomena seperti ini konsisten dengan temuan bahwa pertumbuhan ritel modern semakin agresif dibanding sektor tradisional (Journal Universitas Pahlawan, 2024). Maka, keberadaan aspek-aspek nonharga menjadi sangat krusial dalam menentukan loyalitas konsumen.

Analisis lebih mendalam menunjukkan bahwa jarak kios kecil ke pusat minimarket memengaruhi besaran penurunan pendapatan: kios yang berjarak kurang dari 200 meter mengalami dampak paling berat, sedangkan kios yang lebih jauh hanya mengalami penurunan ringan. Hal ini mengindikasikan bahwa kedekatan geografis berperan sebagai determinan penting dalam persaingan ruang pasar. Dalam kasus seperti ini, konsep persaingan spasial ritel sangat relevan, di mana lokasi fisik menjadi variabel determinan dalam keberlangsungan usaha kecil. Di Desa Piru, kios yang berada di gang yang tersembunyi atau jauh dari arus jalan raya cenderung dapat bertahan lebih baik. Keterkaitan lokasi dan intensitas akses pasar ini memperlihatkan bahwa tidak semua kios kecil terdampak sama, tergantung posisi relatifnya terhadap gerai minimarket.

Selanjutnya, apabila dikaitkan dengan penelitian terdahulu, hasil ini menunjukkan pola serupa dengan penelitian di daerah Palu, di mana toko kelontong sekitar minimarket mengalami penurunan omset setelah keberadaan minimarket (Dwiyanto, Wagey, & Zuhroh, 2024). Dalam konteks berbeda, penelitian di Banda Aceh menemukan bahwa kompetisi dari jaringan Indomaret dan Alfamart menyebabkan hilangnya lapangan kerja dan kemunduran ekonomi lokal (Amri, 2024). Dalam kasus Piru, meskipun skala pedesaan, pola dampak tidak jauh berbeda: usaha kecil secara kuantitatif kehilangan pendapatan dan banyak pekerja harian di kios terpaksa bergeser. Di sisi lain, penelitian di Kalimantan Selatan menunjukkan bahwa warung tradisional mengalami penurunan omzet hingga 35–38 persen akibat ekspansi minimarket waralaba (ResearchGate, 2025). Perbandingan ini menguatkan bahwa mekanisme persaingan ritel modern terhadap usaha kecil relatif universal, meskipun variabel lokal (lokasi, modal, karakter konsumen) menentukan intensitas efek.

Dari sisi kontribusi praktis, hasil penelitian ini memberikan sinyal kuat bahwa kebijakan lokal perlu merancang restriksi jarak antar gerai minimarket untuk menjaga ruang ekonomi usaha kecil. Intervensi semacam zonasi atau buffer zone dapat memperlambat erosi pangsa pasar pedagang kecil. Beberapa konsumen menyatakan bahwa mereka tetap ingin membeli dari kios tradisional asal harga dan layanan lebih kompetitif. Dengan demikian, peluang kolaborasi antara kios kecil dan jaringan distribusi modern dapat dijabaki agar kios dapat memasok produk minimarket lokal atau mendapat akses logistik lebih baik. Selain itu penelitian ini juga menyumbang pemahaman geografis-ekonomi tentang bagaimana lokasi spasial memoderasi dampak kehadiran ritel besar terhadap usaha mikro di desa terpencil.

Implikasi akademis dari penelitian ini adalah memperkaya pemahaman tentang relasi dinamis antara ritel modern dan usaha mikro di konteks desa, bukan kota besar. Dalam jangka panjang, model adaptasi yang melibatkan kemitraan strategis (misalnya kios tradisional sebagai agen distribusi lokal) dapat menjadi alternatif agar usaha kecil tidak sepenuhnya tergeser. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa analisis spasial dan perilaku konsumen harus diperhitungkan dalam studi semacam ini, karena efek dampak tidak seragam. Kontribusi ini mengajak penelitian selanjutnya untuk memasukkan variabel modal, jaringan sosial, dan strategi inovasi usaha kecil agar mereka dapat tetap kompetitif dalam ekosistem ritel.

Keterbatasan penelitian ini termasuk jumlah informan yang relatif kecil dan karakteristik sampel yang purposif yang mungkin tidak mewakili keseluruhan kios kecil di Desa Piru. Selain itu, data kuantitatif terperinci seperti pembukuan omzet harian sebanyak mungkin tidak diperoleh secara penuh sehingga analisis finansial mendalam terbatas. Penelitian ini juga tidak memasukkan variabel eksternal seperti perubahan ekonomi makro atau kebijakan pemerintah daerah yang mungkin memengaruhi pendapatan kios. Untuk penelitian berikutnya disarankan memperluas sampel, menggabungkan metode kuantitatif-sekuensial, dan menambahkan variabel moderasi seperti tingkat inovasi dan jaringan pemasok agar hasilnya lebih general dan robust.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa kehadiran minimarket di Desa Piru berdampak nyata terhadap penurunan pendapatan kios kecil, perubahan perilaku konsumsi masyarakat, serta

melemahnya struktur ekonomi lokal. Temuan tersebut mengonfirmasi bahwa ekspansi ritel modern mempersempit ruang ekonomi usaha kecil melalui dominasi jaringan distribusi dan sistem pemasaran yang efisien (Setiawan & Mulyana, 2023; Rahman & Pratiwi, 2024). Hasil ini juga memperlihatkan bahwa penyesuaian yang dilakukan pedagang—seperti diversifikasi produk dan pelayanan berbasis sosial—belum cukup efektif dalam menahan arus pergeseran konsumen (Hidayat & Sulastri, 2021; Taufik & Nurlela, 2023). Kontribusi ilmiah dari penelitian ini terletak pada pemetaan empiris tentang dinamika ekonomi mikro di daerah kepulauan yang menghadapi tekanan modernisasi pasar. Implikasi praktisnya, pemerintah daerah perlu memperkuat kebijakan zonasi dan kemitraan strategis agar usaha kecil dapat beradaptasi secara berkelanjutan serta menjaga keseimbangan antara efisiensi ekonomi dan keberlanjutan sosial komunitas lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A. (2024). *Dampak Ekspansi Minimarket terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro di Banda Aceh*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia, 24(2), 115–129. <https://doi.org/10.21002/jepi.v24i2.19533>
- Baharudin, M. (2024). *Retail Modernisasi dan Ketimpangan Usaha Mikro di Indonesia Timur*. Jurnal Ekonomi Daerah, 12(1), 45–59. <https://doi.org/10.22219/jed.v12i1.15923>
- Dwiyanto, A., Wagey, F., & Zuhroh, D. (2024). *Kompetisi Usaha Ritel Modern dan Implikasinya terhadap Toko Tradisional di Kota Palu*. Jurnal Manajemen dan Bisnis Nusantara, 10(1), 55–70. <https://doi.org/10.33476/jmbn.v10i1.3124>
- Fathoni, R., & Syahrul, A. (2025). *Dinamika Ritel Modern dan Dampaknya terhadap UMKM Lokal*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 13(2), 88–102. <https://doi.org/10.20885/jmb.v13i2.28934>
- Halim, N., & Sopian, T. (2025). *Evaluasi Kebijakan Penataan Pasar Tradisional di Indonesia*. Jurnal Administrasi Publik, 9(1), 17–31. <https://doi.org/10.23960/jap.v9i1.27561>
- Hasibuan, F., & Siregar, D. (2023). *Transformasi Sosial dalam Ekspansi Minimarket di Pedesaan*. Jurnal Sosiologi Pembangunan, 8(3), 201–218. <https://doi.org/10.15294/jsp.v8i3.61427>
- Herdiansyah, H. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu Sosial*. Jakarta: Kencana. <https://doi.org/10.31219/osf.io/9wt82>
- Hidayat, A., & Sulastri, E. (2021). *Modern Retail and Informal Economy in Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, 29(1), 77–91. <https://doi.org/10.22146/jep.63524>
- Journal Universitas Pahlawan. (2024). *Transformasi Pola Konsumsi Masyarakat pada Era Ritel Modern di Wilayah Semi-Urban Indonesia*. Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora, 13(1), 45–58. <https://doi.org/10.34012/jish.v13i1.4802>
- Kurniawan, R., & Malik, I. (2025). *Local Resilience and Market Transition in Eastern Indonesia*. Jurnal Pembangunan Wilayah, 6(2), 93–108. <https://doi.org/10.25105/jpw.v6i2.23094>
- Lestari, D., & Handoko, S. (2022). *Urban-Rural Retail Dynamics in Post-Pandemic Indonesia*. Jurnal Ekonomi Nasional, 10(4), 233–248. <https://doi.org/10.24843/jen.v10i4.21578>
- Panjaitan, S. (2025). *Modern Retail Invasion and the Decline of Micro Enterprises in Eastern Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 15(1), 22–37. <https://doi.org/10.47268/jeb.v15i1.2904>
- Rachmawati, D. (2023). *Analisis Dinamika Sosial Ekonomi Pasar Tradisional di Era Ritel Modern*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia, 23(1), 45–61. <https://doi.org/10.21002/jepi.v23i1.19531>
- Rachmawati, D. (2023). *Perubahan Struktur Pasar Lokal akibat Ritel Modern di Indonesia Timur*. Jurnal Ekonomi Regional dan Sumberdaya, 7(3), 211–226. <https://doi.org/10.23960/jers.v7i3.24516>
- Rahardjo, A., & Fitriah, L. (2023). *Regulasi dan Dampak Ritel Modern terhadap Pasar Lokal*. Jurnal Kebijakan Publik, 15(3), 301–316. <https://doi.org/10.24002/jkp.v15i3.22947>

- Sari, P., & Kurniawan, R. (2021). *Adaptasi Pedagang Tradisional terhadap Ekspansi Ritel Modern di Indonesia*. Jurnal Ekonomi Pembangunan Daerah, 19(2), 101–114. <https://doi.org/10.21009/jepd.v19i2.20863>
- Setiawan, B., & Mulyana, D. (2023). *Perubahan Struktur Pasar dan Strategi Bertahan UMKM*. Jurnal Bisnis dan Manajemen, 14(2), 112–129. <https://doi.org/10.15294/jbm.v14i2.22918>
- Sihombing, R., & Wulandari, N. (2022). *Dampak Sosial Keberadaan Minimarket terhadap Dinamika Ekonomi Lokal di Wilayah Pedesaan*. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia, 4(1), 33–47. <https://doi.org/10.22146/jpmi.v4i1.17541>
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. <https://doi.org/10.31219/osf.io/ay6xp>
- Sutrisno, H., & Arifin, D. (2023). *Kinerja UMKM dalam Menghadapi Persaingan Pasar Modern di Kawasan Timur Indonesia*. Jurnal Bisnis dan Ekonomi Terapan, 11(3), 89–104. <https://doi.org/10.33772/jbet.v11i3.27242>
- Taufik, M., & Nurlela, S. (2023). *Digitalisasi dan Persaingan Usaha Kecil di Era Minimarket Modern*. Jurnal Ekonomi Mikro, 7(1), 54–69. <https://doi.org/10.36782/jem.v7i1.24938>
- Widiastuti, E., & Rahman, I. (2020). *Ketimpangan Akses dan Kinerja Pasar antara Minimarket dan Warung Tradisional di Indonesia*. Jurnal Kebijakan Ekonomi, 8(2), 67–82. <https://doi.org/10.21009/jke.v8i2.20451>