

## STRATEGI RUMAH MAKAN NASI PADANG SALERO BUNDO DALAM MENJAGA KETAHANAN EKONOMI DI ERA DIGITAL

Ferza Rif'at Elfran Diaryo<sup>1\*</sup>, Elsy Aulia Putri<sup>2</sup>, Elviana Kholisatun Nisa<sup>3</sup>,  
Khurotul Aini<sup>4</sup>, Safina Resty Ariyani<sup>5</sup>

<sup>1-5</sup> Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan,  
Universitas Nusantara PGRI Kediri

\*Penulis Korespondensi: [rezanazayu@gmail.com](mailto:rezanazayu@gmail.com)

**Abstract.** *The rapid growth of digital technology and economic uncertainty create challenges for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), especially in the culinary sector. Rising food prices, stronger competition, and changing consumer behavior require businesses to adapt. This study examines the strategies used by Salero Bundo Padang Rice Restaurant to maintain economic resilience in the digital era. A qualitative method was applied through observation, interviews, and documentation. The findings show that the restaurant maintains food quality, provides good service, keeps the premises clean, uses digital platforms such as GoFood and ShopeeFood, and adjusts prices when raw material costs increase. The business also creates local jobs and supports the local economy. These strategies strengthen the restaurant's economic resilience.*

**Keywords:** *MSMEs, economic resilience, digital transformation, restaurant, national resilience.*

**Abstrak.** Perkembangan teknologi digital dan ketidakpastian ekonomi menjadi tantangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya di sektor kuliner. Kenaikan harga bahan pangan, persaingan usaha, dan perubahan perilaku konsumen menuntut pelaku usaha untuk terus beradaptasi. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo dalam menjaga ketahanan ekonomi di era digital. Penelitian menggunakan metode kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rumah makan menjaga kualitas makanan, memberikan pelayanan yang baik, menjaga kebersihan, memanfaatkan GoFood dan ShopeeFood, serta menyesuaikan harga saat biaya bahan baku meningkat. Usaha ini juga membuka lapangan kerja dan mendukung perekonomian masyarakat setempat.

**Kata kunci:** UMKM; ketahanan ekonomi; transformasi digital; rumah makan; ketahanan nasional.

### 1. PENDAHULUAN

Ketahanan nasional merupakan kondisi dinamis suatu bangsa yang mencerminkan keuletan dan ketangguhan dalam menghadapi berbagai ancaman, tantangan, hambatan, dan gangguan yang dapat mengganggu kelangsungan hidup bangsa dan negara. Salah satu aspek penting dalam ketahanan nasional adalah ketahanan ekonomi. Ketahanan ekonomi menjadi fondasi penting dalam menjaga stabilitas kehidupan masyarakat karena berkaitan dengan kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup serta mempertahankan aktivitas ekonomi di tengah berbagai perubahan. Menurut Hidayat et al. (2022), ketahanan ekonomi suatu negara sangat ditentukan oleh kemampuan pelaku usaha, khususnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dalam bertahan di tengah gejolak ekonomi karena sektor ini menyerap

sebagian besar tenaga kerja nasional. UMKM cenderung lebih fleksibel dalam merespons fluktuasi ekonomi dibandingkan usaha berskala besar karena struktur operasionalnya yang lebih sederhana dan kemampuannya beradaptasi secara cepat terhadap perubahan kondisi pasar. Dengan demikian, ketahanan ekonomi tidak dapat dilepaskan dari peran nyata pelaku usaha kecil dalam menjaga kestabilan perekonomian di tingkat lokal maupun nasional.

Dalam beberapa tahun terakhir, perekonomian Indonesia menghadapi berbagai tantangan yang memengaruhi keberlangsungan berbagai sektor usaha, salah satunya ditandai dengan terjadinya fluktuasi harga pangan. Perubahan harga berbagai komoditas pokok tersebut memberikan tekanan yang cukup besar, terutama bagi pelaku UMKM di sektor kuliner yang sangat bergantung pada ketersediaan bahan baku. Berdasarkan data Pusat Informasi Harga Pangan Strategis (PIHPS) Nasional yang dipublikasikan oleh Suara.com pada 22 Mei 2026, sejumlah komoditas penting seperti cabai dan daging sapi mengalami kenaikan harga yang signifikan. Harga daging sapi kualitas I tercatat mencapai Rp149.350 per kilogram, sedangkan harga cabai merah besar dan cabai merah keriting juga mengalami peningkatan dibandingkan periode sebelumnya. Kondisi tersebut menyebabkan biaya produksi usaha kuliner semakin meningkat sehingga pelaku usaha dituntut untuk menyusun strategi yang tepat agar tetap mampu mempertahankan kualitas produk, menjaga daya saing, serta menjamin keberlangsungan usahanya di tengah kondisi ekonomi yang terus berubah.

Kenaikan harga pangan memberikan dampak langsung terhadap pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Bahan baku seperti daging sapi, cabai, minyak goreng, bawang merah, dan beras merupakan komponen utama dalam proses produksi makanan. Ketika harga bahan baku meningkat, pelaku usaha harus menentukan strategi yang tepat agar usaha tetap berjalan tanpa mengurangi kualitas produk maupun kehilangan pelanggan. Tekanan biaya produksi akibat kenaikan harga bahan baku memaksa pelaku UMKM kuliner untuk melakukan efisiensi internal, mulai dari pengelolaan stok, negosiasi dengan pemasok, hingga penyesuaian porsi maupun harga jual secara selektif. Apabila pelaku usaha tidak memiliki strategi mitigasi yang tepat, kenaikan biaya produksi berpotensi menggerus margin keuntungan dan mengancam keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Oleh sebab itu, kemampuan pelaku UMKM dalam membaca situasi pasar

dan menyesuaikan strategi operasional menjadi kunci penting dalam menjaga ketahanan usaha di tengah tekanan harga pangan yang fluktuatif.

Menurut Sofyan (2021), resiliensi ekonomi merupakan kemampuan suatu sistem perekonomian, termasuk para pelaku usaha, untuk tetap bertahan, menyesuaikan diri, dan bangkit kembali ketika menghadapi berbagai gangguan, seperti krisis ekonomi, kenaikan harga, maupun perubahan kondisi pasar yang tidak menentu. Kemampuan tersebut menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan aktivitas ekonomi, khususnya bagi UMKM yang sering kali dihadapkan pada berbagai tantangan dalam menjalankan usahanya. Sejalan dengan hal tersebut, Vinatra (2023) menegaskan bahwa UMKM memiliki peran yang sangat strategis dalam mendukung kesejahteraan ekonomi masyarakat dan negara karena jumlahnya yang besar serta mampu memenuhi kebutuhan masyarakat di berbagai daerah. Kontribusi UMKM yang tersebar di berbagai wilayah menjadikannya sebagai salah satu penopang utama stabilitas ekonomi, terutama ketika terjadi gejolak ekonomi yang memengaruhi sektor usaha. Oleh karena itu, ketahanan ekonomi tidak hanya dinilai dari indikator makroekonomi, tetapi juga dari kemampuan usaha-usaha kecil dan menengah untuk mempertahankan keberlangsungan produksi, beradaptasi terhadap perubahan, serta tetap memberikan kontribusi bagi perekonomian di tengah berbagai tekanan eksternal.

Pentingnya ketahanan ekonomi tidak terlepas dari peran UMKM sebagai salah satu pilar utama perekonomian nasional. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan kegiatan ekonomi produktif yang mampu mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan pekerjaan, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, keberlangsungan UMKM menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional. Novitasari (2022) menegaskan bahwa kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi semakin signifikan pada era digitalisasi, terutama ketika didukung oleh peran pemerintah dalam menyediakan akses pembiayaan, pelatihan, dan kemudahan perizinan usaha. Dukungan tersebut memperkuat posisi UMKM sebagai penggerak ekonomi kerakyatan yang mampu menjangkau lapisan masyarakat luas, termasuk di daerah yang belum sepenuhnya tersentuh oleh industri berskala besar.

UMKM memiliki peran dalam mengurangi pengangguran karena UMKM menyerap sebagian besar tenaga kerja di Indonesia (Lubis et al., 2024). Kondisi ini

menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM dalam bertahan menghadapi berbagai tantangan akan memberikan dampak positif terhadap ketahanan ekonomi masyarakat secara luas. Yolanda dan Hasanah (2024) mencatat bahwa jumlah unit usaha UMKM di Indonesia mendominasi sekitar 99% dari total unit usaha nasional dan menjadi tulang punggung penyerapan tenaga kerja, terutama pada sektor informal dan usaha rumahan. Besarnya jumlah tersebut menjadikan UMKM sebagai indikator penting dalam mengukur ketahanan ekonomi masyarakat, karena setiap gangguan yang dialami pelaku usaha kecil berpotensi berdampak luas terhadap stabilitas ekonomi secara keseluruhan.

Selain menghadapi tantangan ekonomi, UMKM juga dihadapkan pada perkembangan teknologi digital yang berlangsung sangat cepat. Menurut Putra et al. (2023), transformasi digital memberikan peluang besar bagi UMKM untuk memperluas. Namun, transformasi tersebut juga menuntut pelaku usaha untuk mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan teknologi agar tidak tertinggal dalam persaingan bisnis. Fauziah et al. (2024) menambahkan bahwa transformasi digital turut memengaruhi strategi persaingan usaha secara signifikan, sebagaimana ditunjukkan oleh pemanfaatan platform digital dalam proses pemasaran yang memberi kemudahan transaksi sekaligus meningkatkan daya saing pelaku usaha di hadapan pelanggan.

Penelitian yang dilakukan oleh Monika dan Nasution (2026) menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dan marketplace secara optimal mampu memberikan dampak positif terhadap perkembangan UMKM. Penggunaan platform digital tersebut dapat meningkatkan visibilitas usaha sehingga produk yang ditawarkan lebih mudah dikenal oleh masyarakat luas. Selain itu, media sosial dan marketplace juga memungkinkan pelaku usaha menjangkau pasar yang lebih luas tanpa terbatas oleh wilayah geografis. Peningkatan jangkauan pasar tersebut berkontribusi terhadap bertambahnya jumlah pelanggan dan meningkatnya penjualan produk maupun jasa yang ditawarkan. Dengan demikian, hasil penelitian tersebut menegaskan bahwa teknologi digital menjadi salah satu instrumen penting dalam memperkuat daya saing UMKM sekaligus mendukung keberlangsungan usaha di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

Temuan penelitian yang dilakukan oleh Riu, Windarsari, dan Hardiyanti (2025) mengungkapkan bahwa media sosial dan marketplace memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan daya saing UMKM. Kehadiran berbagai platform digital tidak hanya dimanfaatkan sebagai media promosi, tetapi juga sebagai sarana untuk membangun

komunikasi yang lebih intensif dengan pelanggan. Interaksi yang terjalin secara berkelanjutan mampu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan terhadap produk maupun layanan yang diberikan. Pelaku usaha yang aktif memanfaatkan teknologi digital cenderung lebih mudah mempertahankan pelanggan lama sekaligus menarik pelanggan baru. Oleh karena itu, pemanfaatan media digital secara konsisten menjadi salah satu strategi yang efektif untuk menjaga keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

Sahrul dan Nuringsih (2023) menjelaskan bahwa penerapan e-commerce dan transformasi digital memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan kinerja bisnis UMKM. Perkembangan teknologi memungkinkan pelaku usaha menjalankan aktivitas pemasaran dan penjualan secara lebih efektif serta efisien. Melalui pemanfaatan berbagai platform digital, produk yang dipasarkan dapat menjangkau konsumen dari berbagai wilayah dengan lebih mudah. Selain memperluas jangkauan pasar, teknologi digital juga membantu pelaku usaha menghemat biaya promosi serta mempercepat proses transaksi dengan pelanggan. Dengan demikian, transformasi digital menjadi salah satu faktor penting yang mampu meningkatkan produktivitas sekaligus memperkuat daya saing UMKM pada era digital.

Salah satu pelaku UMKM yang menghadapi berbagai tantangan tersebut adalah Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo. Sebagai usaha yang bergerak di bidang kuliner, rumah makan ini sangat bergantung pada ketersediaan bahan baku utama, seperti daging sapi, cabai, beras, dan berbagai bahan pangan lainnya yang harganya sering mengalami perubahan. Fluktuasi harga bahan baku tersebut secara langsung memengaruhi biaya produksi sehingga pengelolaan usaha menjadi semakin kompleks. Di samping itu, meningkatnya jumlah usaha kuliner serta perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin mengutamakan kemudahan melalui layanan digital turut menambah tingkat persaingan. Oleh karena itu, Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo perlu menerapkan berbagai strategi yang adaptif agar mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah perubahan kondisi ekonomi dan perkembangan teknologi.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara awal, Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo telah menerapkan berbagai strategi untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah tantangan ekonomi dan persaingan bisnis. Strategi

tersebut meliputi menjaga konsistensi kualitas makanan, memberikan pelayanan yang ramah dan cepat, serta memastikan kebersihan lingkungan usaha agar pelanggan merasa nyaman. Selain itu, rumah makan juga memanfaatkan platform digital, seperti GoFood dan ShopeeFood, sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pemasaran dan mempermudah proses pemesanan oleh konsumen. Berbagai upaya tersebut menunjukkan adanya kemampuan pelaku usaha dalam beradaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen dan perkembangan teknologi digital. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara lebih mendalam strategi yang diterapkan oleh Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo dalam menjaga ketahanan ekonomi pada era digital.

## **2. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai strategi yang diterapkan oleh pelaku UMKM dalam menjaga ketahanan ekonomi di era digital. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menggambarkan fenomena yang terjadi secara menyeluruh melalui pengamatan langsung terhadap kondisi di lapangan, sehingga peneliti dapat memahami situasi yang dialami oleh subjek penelitian secara lebih komprehensif. Pendekatan kualitatif memberikan pemahaman yang lebih mendalam dan data yang bisa dipastikan kebenarannya (Sugiyono, 2022). Sementara itu, metode studi kasus digunakan karena penelitian difokuskan pada satu objek penelitian, yaitu Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo, sehingga memungkinkan dilakukan pengkajian secara rinci, kontekstual, dan mendalam. Melalui pendekatan tersebut, peneliti dapat mengeksplorasi berbagai strategi yang diterapkan oleh pemilik usaha dalam menghadapi tantangan berupa perubahan kondisi ekonomi, persaingan usaha, dan perkembangan teknologi digital. Selain itu, pendekatan ini memberikan kesempatan bagi peneliti untuk memahami proses pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman nyata pemilik usaha, sehingga hasil penelitian tidak hanya bersifat teoretis, tetapi juga mampu menggambarkan praktik yang terjadi secara langsung di lapangan.

Objek penelitian adalah Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, dan dokumentasi kegiatan usaha. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif dengan menghubungkan hasil temuan lapangan dengan teori ketahanan

ekonomi dan pengembangan UMKM. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas operasional rumah makan, mulai dari proses produksi, pelayanan kepada pelanggan, hingga pemanfaatan platform digital dalam kegiatan penjualan sehari-hari. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur kepada pemilik usaha guna menggali informasi mengenai strategi yang diterapkan dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku, persaingan usaha, dan perkembangan teknologi digital, sementara dokumentasi digunakan sebagai data pendukung untuk memperkuat validitas temuan penelitian.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Pengaruh Persaingan Usaha terhadap Keberlangsungan UMKM**

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha menyatakan bahwa persaingan usaha kuliner saat ini sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha. Banyak rumah makan baru bermunculan dan aktif melakukan promosi melalui media sosial sehingga pelanggan memiliki lebih banyak pilihan. Kondisi ini diperkuat dengan semakin mudahnya masyarakat mengakses informasi mengenai tempat makan baru melalui aplikasi pencarian lokasi maupun ulasan daring, sehingga loyalitas pelanggan terhadap satu rumah makan menjadi lebih mudah bergeser. Pemilik usaha juga menyampaikan bahwa tekanan persaingan tersebut dirasakan semakin nyata dalam tiga tahun terakhir seiring pertumbuhan pesat usaha kuliner berbasis rumahan maupun waralaba di sekitar lokasi usaha.

Menurut pemilik usaha, kondisi tersebut menuntut pelaku usaha untuk terus meningkatkan kualitas makanan dan pelayanan agar mampu mempertahankan pelanggan. Persaingan yang tinggi membuat pelaku usaha tidak hanya bersaing dari segi harga, tetapi juga kualitas produk, kenyamanan tempat, dan pelayanan kepada pelanggan. Hal ini sejalan dengan Purwaningsih (2023) yang menyatakan bahwa pelaku UMKM cenderung lebih fleksibel dalam merespons tekanan persaingan dibandingkan usaha besar karena mampu menyesuaikan strategi secara cepat sesuai kebutuhan pasar lokal. Fleksibilitas tersebut tercermin dari kemampuan Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo dalam terus memperbarui cita rasa dan tampilan penyajian menu tanpa mengubah identitas rasa khas yang menjadi ciri utama usahanya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Riu, Windarsari, dan Hardiyanti (2025) yang menyatakan bahwa daya saing UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh harga produk yang ditawarkan, tetapi juga oleh kualitas pelayanan dan kemampuan pelaku usaha dalam

membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Pelayanan yang konsisten dan memuaskan akan menciptakan pengalaman positif bagi konsumen sehingga dapat meningkatkan tingkat kepuasan mereka. Hubungan yang terjalin secara berkelanjutan juga mendorong pelanggan untuk tetap setia menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan meskipun terdapat banyak alternatif di pasar. Selain itu, pelanggan yang merasa puas cenderung memberikan rekomendasi kepada orang lain melalui komunikasi secara langsung maupun melalui ulasan positif di media sosial dan berbagai platform digital. Oleh karena itu, upaya menjaga kualitas pelayanan tidak hanya berperan dalam mempertahankan pelanggan lama, tetapi juga menjadi strategi yang efektif untuk menarik pelanggan baru secara alami serta memperkuat daya saing UMKM dalam jangka panjang.

### **B. Strategi Menghadapi Kenaikan Harga Bahan Baku**

Kenaikan harga bahan baku merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo dalam menjalankan kegiatan usahanya. Bahan baku utama, seperti daging sapi, cabai, dan berbagai komoditas pangan lainnya, mengalami perubahan harga yang cukup sering sehingga berdampak langsung terhadap peningkatan biaya produksi. Fluktuasi harga tersebut mengharuskan pemilik usaha melakukan evaluasi dan penyesuaian terhadap struktur biaya operasional agar usaha tetap berjalan secara optimal. Selain memperhitungkan biaya produksi, pemilik usaha juga harus cermat dalam memilih pemasok yang mampu menyediakan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga yang relatif stabil. Dengan demikian, kemampuan mengelola perubahan harga bahan baku menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga efisiensi usaha sekaligus mempertahankan kualitas produk yang disajikan kepada pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara, Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo memilih untuk tetap mempertahankan kualitas makanan meskipun terjadi kenaikan harga bahan baku. Pemilik usaha tidak serta-merta menaikkan harga seluruh menu, melainkan hanya melakukan penyesuaian pada beberapa menu yang menggunakan bahan baku dengan kenaikan harga paling tinggi, terutama menu berbahan dasar daging. Efisiensi selektif lebih efektif dibandingkan menaikkan harga secara menyeluruh karena dapat mengurangi beban yang dirasakan pelanggan. Selain melakukan penyesuaian harga secara terbatas, pemilik usaha juga mengatur porsi makanan serta melakukan variasi menu harian agar penggunaan bahan baku menjadi lebih efisien tanpa mengurangi cita rasa khas yang dimiliki rumah makan. Langkah tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan biaya dapat

dilakukan secara bijaksana dengan tetap mengutamakan kepuasan pelanggan dan menjaga identitas produk yang menjadi keunggulan usaha.

Strategi tersebut diterapkan agar pelanggan tetap memperoleh makanan dengan kualitas yang baik tanpa harus menghadapi kenaikan harga yang terlalu tinggi dalam waktu singkat. Kebijakan ini mencerminkan adanya upaya pemilik usaha untuk menjaga keseimbangan antara keberlanjutan usaha dengan kepuasan pelanggan sebagai aset utama bisnis. Menurut pemilik usaha, kepercayaan pelanggan membutuhkan waktu yang panjang untuk dibangun, sehingga harus dijaga melalui kebijakan yang tidak merugikan konsumen. Oleh karena itu, penyesuaian harga dilakukan secara bertahap dan hanya pada kondisi tertentu agar pelanggan tetap merasa nyaman serta tidak beralih ke tempat usaha lain. Pendekatan tersebut menunjukkan bahwa Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo lebih mengutamakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan dibandingkan memperoleh keuntungan yang besar dalam jangka pendek, sehingga strategi tersebut menjadi salah satu faktor yang mendukung ketahanan usahanya.

### **C. Strategi Mempertahankan Pelanggan**

Berdasarkan hasil wawancara, Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo menerapkan beberapa strategi utama untuk mempertahankan loyalitas pelanggan di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin ketat. Strategi pertama yang dilakukan adalah menjaga konsistensi kualitas makanan agar cita rasa setiap menu tetap sama dari waktu ke waktu. Menurut pemilik usaha, konsumen cenderung kembali berkunjung apabila mereka memperoleh pengalaman yang memuaskan dan merasakan kualitas makanan yang tidak berubah. Selain menjaga konsistensi kualitas makanan, rumah makan juga memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan responsif sehingga pelanggan merasa dihargai selama melakukan pembelian. Di samping itu, kebersihan lingkungan usaha juga menjadi perhatian utama karena aspek kebersihan, kesehatan, dan kenyamanan kini menjadi salah satu pertimbangan penting masyarakat dalam memilih tempat makan.

Strategi tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan sebuah usaha kuliner tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk yang dijual, tetapi juga oleh pengalaman yang diperoleh pelanggan selama menikmati layanan. Pelanggan yang merasa puas terhadap pelayanan dan suasana tempat usaha akan memiliki kecenderungan lebih besar untuk kembali melakukan pembelian pada kesempatan berikutnya. Temuan ini sejalan dengan pendapat Sahrul dan Nuringsih (2023) yang menyatakan bahwa peningkatan kinerja

UMKM dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam menciptakan pengalaman positif bagi konsumennya, baik melalui interaksi secara langsung maupun melalui layanan berbasis digital. Oleh karena itu, konsistensi dalam menjaga cita rasa makanan, kualitas pelayanan, serta kebersihan tempat usaha menjadi faktor yang saling melengkapi dalam membangun loyalitas pelanggan. Penerapan strategi tersebut juga menjadi salah satu kekuatan utama Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

#### **D. Pemanfaatan Teknologi Digital**

Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo juga memanfaatkan perkembangan teknologi digital sebagai salah satu strategi untuk mendukung kegiatan usahanya. Berdasarkan hasil wawancara, rumah makan telah bekerja sama dengan platform layanan pesan-antar, seperti GoFood dan ShopeeFood, sehingga konsumen dapat melakukan pemesanan dengan lebih mudah. Pemanfaatan kedua platform tersebut memberikan kontribusi sekitar 20% terhadap total penjualan yang diperoleh rumah makan. Kehadiran layanan digital tersebut tidak hanya mempermudah proses transaksi, tetapi juga membantu memperluas jangkauan pasar hingga konsumen yang berada di luar wilayah sekitar lokasi usaha. Dengan demikian, penggunaan teknologi digital menjadi salah satu langkah adaptif yang dilakukan untuk menghadapi perubahan perilaku konsumen yang semakin mengandalkan layanan berbasis aplikasi.

Selain memanfaatkan layanan pesan-antar, Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo juga menggunakan media sosial sebagai sarana promosi untuk memperkenalkan berbagai menu kepada masyarakat. Melalui media sosial, informasi mengenai produk, promosi, maupun aktivitas usaha dapat disampaikan dengan lebih cepat dan menjangkau calon pelanggan yang lebih luas. Temuan tersebut sejalan dengan hasil penelitian Monika dan Nasution (2026) yang menyatakan bahwa pemanfaatan media sosial dan marketplace mampu meningkatkan efektivitas pemasaran UMKM. Fauziah et al. (2024) juga menjelaskan bahwa penggunaan platform digital secara berkelanjutan dapat meningkatkan daya saing usaha karena mempermudah komunikasi dengan konsumen sekaligus mempercepat penyebaran informasi mengenai produk yang ditawarkan. Walaupun penjualan melalui platform digital belum menjadi sumber pendapatan utama, strategi tersebut tetap memberikan kontribusi yang penting dalam menjaga eksistensi dan daya saing Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo di era digital.

### **E. Kontribusi terhadap Ketahanan Ekonomi**

Keberadaan Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo tidak hanya memberikan manfaat bagi pemilik usaha, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat di sekitarnya. Usaha ini menjadi sumber pendapatan utama bagi keluarga pemilik sekaligus menyediakan lapangan pekerjaan bagi beberapa karyawan yang terlibat dalam kegiatan operasional sehari-hari. Kesempatan kerja yang diciptakan, meskipun dalam skala terbatas, turut membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta mengurangi tingkat pengangguran di lingkungan sekitar. Bagi para karyawan, pendapatan yang diperoleh menjadi sumber utama dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberadaan UMKM memiliki peran sosial yang penting selain berfungsi sebagai kegiatan ekonomi yang menghasilkan keuntungan.

Kontribusi Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo juga terlihat melalui aktivitas pembelian bahan baku dari pedagang pasar dan pemasok lokal yang dilakukan secara rutin. Hubungan kerja sama tersebut menciptakan perputaran ekonomi yang saling menguntungkan antara rumah makan dengan pelaku usaha lain dalam rantai pasok. Transaksi yang berlangsung secara berkelanjutan memberikan manfaat ekonomi tidak hanya bagi pemilik usaha, tetapi juga bagi pedagang, pemasok, dan masyarakat yang terlibat dalam proses distribusi bahan baku. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan UMKM mampu memberikan efek berganda terhadap pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal. Oleh karena itu, ketahanan ekonomi sebuah UMKM tidak hanya berdampak pada keberlangsungan usahanya sendiri, tetapi juga ikut menopang stabilitas ekonomi masyarakat di sekitarnya.

## **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah berbagai tantangan, seperti meningkatnya persaingan usaha, fluktuasi harga bahan baku, dan perkembangan teknologi digital. Keberhasilan tersebut didukung oleh penerapan berbagai strategi yang dilakukan secara konsisten, antara lain menjaga kualitas makanan, memberikan pelayanan yang ramah dan cepat, menjaga kebersihan tempat usaha, memanfaatkan platform digital seperti GoFood dan ShopeeFood, serta melakukan penyesuaian harga secara selektif pada menu tertentu ketika terjadi kenaikan harga bahan baku. Hal tersebut membuat fleksibilitas dan efisiensi dalam pengelolaan usaha menjadi

faktor penting bagi UMKM dalam mempertahankan daya saing dan keberlangsungan usahanya di tengah perubahan kondisi ekonomi. Selain itu, perpaduan antara strategi konvensional yang berorientasi pada kualitas produk dan pelayanan dengan strategi digital melalui pemanfaatan teknologi terbukti mampu meningkatkan kemampuan usaha dalam beradaptasi terhadap perubahan kebutuhan dan perilaku konsumen.

Di samping berhasil menjaga keberlangsungan usahanya, Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo juga memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian masyarakat di sekitarnya. Usaha ini menjadi sumber pendapatan bagi keluarga pemilik, menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, serta mendukung perputaran ekonomi lokal melalui kerja sama dengan pedagang dan pemasok bahan baku. Keberadaan rumah makan tersebut menunjukkan bahwa UMKM memiliki peran yang penting dalam memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat dari tingkat lokal hingga nasional. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan oleh Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo dapat dijadikan sebagai contoh bagi pelaku UMKM lainnya dalam menghadapi tantangan ekonomi dan memanfaatkan perkembangan teknologi digital untuk menjaga keberlanjutan usaha. Dengan demikian, penguatan kapasitas adaptasi, inovasi, dan transformasi digital menjadi langkah yang perlu terus dikembangkan agar UMKM mampu memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi dan ketahanan nasional secara berkelanjutan.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pemilik Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo yang telah memberikan izin, kesempatan, dan informasi yang diperlukan selama proses penelitian berlangsung. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Nusantara PGRI Kediri atas dukungan akademik yang diberikan selama penelitian dan penyusunan artikel ini. Apresiasi juga diberikan kepada seluruh dosen pembimbing, rekan peneliti, dan semua pihak yang telah membantu dalam proses observasi, pengumpulan data, analisis, hingga penyelesaian artikel ilmiah ini. Dukungan, masukan, dan kerja sama yang diberikan menjadi bagian penting dalam terselesaikannya penelitian ini dengan baik.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Fauziah, F. A. R., Hasibuan, L., Salsabila, A., & Indah, A. N. (2025). UMKM Hijau dan Berdaya Saing: Optimalisasi Transformasi Digital Sebagai Upaya Inovasi Berkelanjutan. *Jurnal E-Bis*, 9(1), 1-21. <https://doi.org/10.37339/e-bis.v9i1.2303>
- Hasil Observasi dan Wawancara dengan Pemilik Rumah Makan Nasi Padang Salero Bundo Tahun 2026.
- Hidayat, A., Lesmana, S., & Latifah, Z. (2022). Peran UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(6), 6707-6714. <https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/3067090>
- Lubis, R., Putra, J. E., Widayati, T., Ladjin, N., Fajar, A. H. A. (2024). Peran dan Strategi UMKM dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran di Indonesia. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(8), 4082-4094. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i8.4611>
- Monika, & Nasution, U. O. (2026). Transformasi Digital Marketing UMKM Melalui Optimalisasi Konten Media Sosial dan Marketplace. *JPEMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 179-184. <https://doi.org/10.71456/adc.v4i2.1664>
- Novianty, D., & Muflih, F. F. (2026, Mei 22). Harga Pangan Hari Ini: Cabai dan Daging Sapi Kompak Merangkak Naik, Beras hingga Telur Justru Turun. <https://www.suara.com/bisnis/2026/05/22/113332/harga-pangan-hari-ini-cabai-dan-daging-sapi-kompak-merangkak-naik-beras-hingga-telur-justru-turun>
- Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 9(2), 184-204. <https://doi.org/10.30998/jabe.v9i2.13703>
- Putra, T. W. A., Solechan, A., & Hartono, B. (2023). Transformasi Digital Pada UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Pasar. *Jurnal Informatika UPGRIS*, 9(1), 7-12. <https://doi.org/10.26877/jiu.v9i1.15096>
- Republik Indonesia. (2008). Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Riu, I. A., Windarsari, W. R., & Hardiyanti, A. A. (2025). Revolusi Digital UMKM: Bagaimana Marketplace dan Media Sosial Mengubah Permainan di Era Pasca-Pandemi. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 4653-4658. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.2676>
- Sahrul, E. A., & Nuringsih, K. (2023). Peran E-Commerce, Media Sosial dan Digital Transformation Untuk Peningkatan Kinerja Bisnis UMKM. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 7(2), 286-299. <https://doi.org/10.24912/jmieb.v7i2.23293>
- Sofyan, A. T. (2021). Resiliensi dan Inovasi UMKM sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi. *Jurnal Visionary: Penelitian dan Pengembangan dibidang Administrasi Pendidikan*, 9(2), 57-66. <https://doi.org/10.33394/vis.v9i2.4828>
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta

- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3). 1-8. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i3.832>
- Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 170-186. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>