



## **Implementasi Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM Di Kawasan Harau Sky Payakumbuh**

Susriyanti<sup>1\*</sup>, Fitri Yeni<sup>2</sup>, Yerismal<sup>3</sup>, Mardhiah Masril<sup>4</sup>

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Manajemen, UPI YPTK, Padang, Indonesia

<sup>4</sup> Program Studi Sistem Komputer, UPI YPTK, Padang, Indonesia

✉ Corresponding author: susriyanti@upiypk.ac.id

### **Abstrak**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan kepada para pedagang di wilayah Harau Payakumbuh. Pengabdian ini mengangkat judul "Implementasi Manajemen Strategis Bagi Pedagang UMKM". Strategi merupakan suatu pola kegiatan yang mencari cara atau kiat bagi setiap pelaku usaha atau pedagang dalam memasarkan apa yang dijualnya. Kegiatan ini bertujuan untuk mengamati dan menganalisis bagaimana dan apa saja yang telah diterapkan para pedagang dalam menerapkan manajemen strategisnya saat ini. Kegiatan dilakukan secara langsung melalui survei, observasi, wawancara, interaksi tanya jawab dalam focus group Discussion dengan membagi tim menjadi 6 kelompok. Dari hasil tanya jawab, wawancara, dan diskusi diketahui bahwa mereka telah menerapkan banyak pola manajemen strategis. Meski terkadang mereka tidak menyadari bahwa mereka telah melakukannya sesuai teori ilmiah manajemen strategis. Hanya saja karena keterbatasan pengetahuannya mereka belum menerapkannya secara lebih terarah dan belum terintegrasi secara struktur.

Kata Kunci: *Manajemen Strategi, Pedagang, Implementasi*

### **Abstract**

This community service activity was carried out for traders in the Harau Payakumbuh area. This service raises the title "Implementation of Strategic Management for MSME Traders". Strategy is a pattern of activity that looks for ways or tips for every business actor or trader in marketing what they sell. This activity aims to observe and analyze how and what traders have implemented in implementing their current strategic management. Activities are carried out directly through surveys, observations, interviews, question and answer interactions in focus group discussions by dividing the team into 6 groups. From the results of questions and answers, interviews, and discussions, it is known that they have implemented many patterns of strategic management. Although they sometimes do not realize that they have done it according to the scientific theories of strategic management. It's just that because of their limited knowledge they haven't implemented it in a more directed and not yet integrated structure.

Keywords: Strategy Management, Traders, Implementation

Article info:

Received 11 November 2023 ; Accepted 15 December 2023; Published 20 December 2023

### **PENDAHULUAN**

Perguruan tinggi merupakan bagian pada sistem pendidikan nasional yang bertujuan untuk mendidik dan mengembangkan para mahasiswa agar memiliki kompetensi akademis yang memadai di bidang kepakaran ilmu yang mereka punyai agar mereka memiliki hard skill dan soft skill yang kompeten sesuai kebutuhan dunia kerja saat ini. Kemampuan di bidang akademik akan membentuk

hard skill yang akan mengasah intelektualitas mereka secara teori. Sedangkan kemampuan adaptasi, praktek lapangan, penyelesaian kasus (Problem Solving), analisis temuan-temuan yang mereka peroleh dari survey-survey nyata, merupakan bagian penting yang akan membentuk soft skill mereka semakin optimal.

Hasil penelitian dari Harvard University Amerika Serikat menyatakan bahwa kesuksesan seseorang tidak ditentukan semata-mata oleh pengetahuan dan keterampilan teknis (hard skill), tetapi oleh keterampilan mengelola diri dan orang lain (soft skill). Bahkan, penelitian ini mengungkapkan, bahwa kesuksesan hanya ditentukan sekitar 20% dengan hard skill dan sisanya 80% dengan soft skill. Hal ini diperkuat sebuah buku berjudul "Lesson From The Top" karangan Neff dan Citrin (1999) yang memuat sharing dan wawancara terhadap 50 orang tersukses di Amerika. Mereka sepakat bahwa yang paling menentukan kesuksesan bukanlah keterampilan teknis melainkan kualitas diri yang termasuk dalam keterampilan lunak (soft skills) atau keterampilan berhubungan dengan orang lain (people skills). PBL merupakan salah satu bagian yang akan mengasah kualitas diri mahasiswa dalam berinteraksi dengan lingkungan dan kehidupan sosial yang sesungguhnya dalam kegiatan bisnis yang nyata.

Bahkan di tahun berikutnya dilakukan penelitian ulang kembali oleh Harvard University tentang hal yang sama, Carnegie Foundation dan Stanford Research Center, Amerika Serikat mengatakan bahwa soft skill bertanggung jawab sebesar 85% bagi kesuksesan karier seseorang, sementara hanya 15% disematkan pada hard skill.

Hard skill merupakan kemampuan akademik yang penting dimiliki oleh seseorang. Dalam bidang pendidikan, hard skill menjadi pusat perhatian yang harus dikembangkan. Pengembangan hard skill melibatkan proses yang didukung oleh metode-metode dan diakhiri dengan evaluasi. Hard skill berorientasi pada kemampuan intelektual (intelligence quotient) sehingga mudah untuk diperoleh di sekolah. Akan tetapi, soft skill juga sangat penting dimiliki oleh seseorang dalam keberlangsungan hidupnya. Soft skill berkaitan dengan kemampuan seseorang berinteraksi dengan lingkungan sekitarnya (interpersonal skills) dan dirinya sendiri (intrapersonal skills). Pendidikan yang baik adalah pendidikan yang mampu mengimbangi hard skill dan soft skill peserta didik.

Menurut penelitian Tang (2020), pembelajaran yang dibarengi soft skill lebih dini akan menghasilkan individu yang memiliki karakter kepribadian positif, tangguh, dan sukses dalam karier. Hal ini diperkuat oleh pernyataan Mendikbud (2020), yaitu hard skill dan soft skill sama pentingnya.

Ada sepuluh (10) soft skills yang dirampung dari berbagai sumber akan menjadi pusat perhatian bersama, yaitu critical thinking atau kemampuan berpikir kritis, komunikasi yang baik, kecerdasan emosi, integritas, gaya hidup sehat, kepemimpinan, public speaking, kemampuan beradaptasi, team work (kolaborasi), kreatif dan inovatif. Sejatinya, soft skills dilahirkan dan dibentuk, sehingga setiap individu berpeluang untuk mengembangkannya melalui bantuan berbagai pihak.

Problem Based Learning diartikan sebagai Pembelajaran Berbasis Masalah yaitu jenis model pembelajaran yang melibatkan siswa dalam suatu kegiatan (proyek) untuk menghasilkan suatu produk ataupun temuan lapangan. Keterlibatan mahasiswa dimulai dari kegiatan merencanakan, membuat rancangan, melaksanakan, dan melaporkan hasil kegiatan berupa produk dan laporan pelaksanaannya. Model Pembelajaran ini lebih menekankan pada proses pembelajaran jangka panjang, mahasiswa terlibat secara langsung dengan berbagai isu dan persoalan kehidupan sehari-hari, belajar bagaimana memahami dan menyelesaikan persoalan nyata, bersifat interdisipliner, dan melibatkan mahasiswa sebagai pelaku utama dalam merancang, melaksanakan dan melaporkan hasil kegiatan (student centered).

Model pembelajaran ini bertujuan mendorong mahasiswa untuk belajar melalui berbagai permasalahan nyata dalam kehidupan sehari-hari yang dikaitkan dengan pengetahuan yang telah atau akan dipelajarinya. Permasalahan yang diajukan pada model Problem Based Learning, bukanlah permasalahan "biasa" atau bukan sekedar "latihan". Permasalahan dalam PBL menuntut penjelasan atas sebuah fenomena. Fokusnya adalah bagaimana mahasiswa mengidentifikasi isu pembelajaran dan selanjutnya mencari alternatif-alternatif penyelesaian.

UPI YPTK dengan perkembangan yang semakin pesat dan selalu terdepan dalam sistem dan teknologi sangat menyadari hal tersebut. Sehingga berbagai kegiatan untuk meningkatkan

kemampuan soft skill mahasiswa selalu menjadi perhatian utama. Salah satunya melalui kegiatan PBL. PBL menjadi salah satu dari bagian dalam sistem pembelajaran di UPT E-Learning UPI YPTK Padang.

Model pembelajaran Problem Based Learning memiliki lima karakteristik yang membedakannya dengan model-model pembelajaran lain, yaitu:

1. Learning is student centered, yaitu proses pembelajaran lebih menitikberatkan kepada mahasiswa sebagai pembelajar. Teori konstruktivisme dalam model pembelajaran Problem Based Learning menuntut mahasiswa untuk dapat mengembangkan pengetahuannya sendiri melalui beberapa kegiatan yang akan mereka lakukan.
2. Authentic problems from the organizing focus for learning, masalah yang disajikan kepada mahasiswa adalah masalah yang autentik sehingga mereka dengan mudah mampu memahami masalah tersebut serta dapat menerapkannya dalam kehidupan yang profesional.
3. New information is acquired through self-directed learning. Dalam proses pemecahan masalah mungkin saja mahasiswa belum mengetahui dan memahami semua pengetahuan prasyaratnya sehingga mereka berusaha untuk mencari sendiri melalui sumbernya, baik dari buku atau informasi lainnya.
4. Learning occurs in small group, agar terjadi interaksi ilmiah dan tukar pemikiran dalam usaha mengembangkan pengetahuan secara kolaboratif, PBM dilaksanakan dalam kelompok kecil. Kelompok yang dibuat menuntut pembagian tugas yang jelas dan penerapan tujuan yang jelas.
5. Teachers act as facilitators Pada pelaksanaan PBM, Dosen hanya berperan sebagai fasilitator. Meskipun begitu Dosen harus selalu memantau perkembangan aktivitas mahasiswa dan mendorong mereka agar mencapai target yang hendak dicapai.

Setiap model pembelajaran memiliki kelebihan dan kelemahan, demikian dengan model Problem Based Learning pun memiliki kelebihan dan kelemahan. Diantara kelebihan Problem Based Learning adalah; a). Mengembangkan keterampilan pemecahan masalah; b). Mendorong peserta didik mempelajari materi dan konsep baru ketika memecahkan masalah; c). Mengembangkan kemampuan sosial dan keterampilan berkomunikasi yang memungkinkan mereka belajar dan bekerja dalam tim; d). Mengembangkan keterampilan berpikir ilmiah tingkat tinggi/kritis; e). Mengintegrasikan teori dan praktek yang memungkinkan peserta didik menggabungkan pengetahuan lama dengan pengetahuan baru; f). Meningkatkan motivasi siswa untuk belajar mandiri; g). Melatih peserta didik terampil mengelola waktu; h). Melatih peserta didik dalam mengendalikan diri; i). Membantu cara peserta didik untuk belajar sepanjang hayat, (Istiqomah, 2020).

Sedangkan kelemahan model pembelajaran Problem Based Learning diantaranya ; a). Manakala siswa tidak memiliki minat atau siswa berasumsi bahwa masalah yang dipelajari sulit untuk dipecahkan, maka akan merasa engga untuk mencoba; b). Keberhasilan model pembelajaran melalui Problem Based Learning membutuhkan cukup waktu untuk persiapan; c). Tanpa pemahaman mengapa siswa berusaha memecahkan masalah yang dipelajari, maka siswa tidak akan belajar apa yang ingin dipelajari.

Dikegiatan PBL untuk kelas M14 semester genap tahun 2022/2023 ini akan dilaksanakan di kawawan Harau Sky Payakumbuh. Di dalam kegiatan ini masing-masing kelompok yang ada di dalam kelas (ada 6 kelompok) yang melibatkan 43 orang mahasiswa, diterjunkan ke lapangan untuk melakukan wawancara dan menemukan hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan manajemen strategi yang telah dilakukan selama ini. Mulai dari kemampuan pengelolaan modal, strategi pemasaran, sumber perolehan produk yang mereka jual, pasar sasaran mereka, stretegi dalam menghadapi persaingan yang ada, dan lain-lainnya. Target audiens mereka adalah para pedagang kecil pelaku UMKM yang ada di kawasan tersebut.

Secara etimologis pengertian implementasi menurut Kamus Webster adalah: "Konsep implementasi berasal dari bahasa Inggris yaitu to implement. Dalam kamus besar webster, to implement (mengimplementasikan) berarti to provide the means for carrying out (menyediakan sarana

untuk melaksanakan sesuatu); dan to give practical effect to (untuk menimbulkan dampak/akibat terhadap sesuatu).

Implementasi merupakan penyediaan sarana untuk melaksanakan sesuatu yang menimbulkan dampak atau akibat terhadap sesuatu. Sesuatu tersebut dilakukan untuk menimbulkan dampak atau akibat itu dapat berupa undang-undang, peraturan pemerintah, keputusan peradilan dan kebijakan yang dibuat oleh lembaga-lembaga pemerintah dalam kehidupan kenegaraan (Bakhtiar Bahar, 2018). Sesuatu yang dilakukan dalam implementasi juga dapat berupa aktifitas-aktifitas kegiatan para pedagang untuk menarik pelanggan, mendapatkan laba, dan bertahan hidup menghadapi persaingan. Pandemi yang pernah melanda negeri kita dan hampir semua negara, telah membuat kita dan para pedagang harus bisa membuat strategi agar dapat terus menjalankan usaha ataupun berdagang.

Adanya pandemi covid 19 memaksa para pelaku UMKM untuk dapat mengatur strategi terbaik untuk mempertahankan usaha mereka. UMKM banyak berusaha dengan cara offline, online atau kombinasi antara keduanya. Berbagai cara dilakukan agar dapat melewati pandemi dengan usaha yang tetap berjalan. Namun ternyata usaha yang dilakukan oleh para pelaku UMKM tidak didukung oleh akses internet yang baik dan kesiapan para pelaku UMKM beralih ke mode digital masih sangat rendah (Mada Angga Dwi Nata, 2022).

Harau sebagai salah satu kawasan wisata yang berada di Payakumbuh, diharapkan dapat menjadi salah satu sumber kegiatan ekonomi bagi masyarakat pelaku UMKM disekitarnya. Menurut Undang-Undang No 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata, definisi Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, Pemerintah, dan Pemerintah Daerah (Diana Persari, 2018). Dengan adanya Undang-Undang tersebut telah mengukuhkan adanya dukungan dari pemerintah untuk kegiatan niaga atau perdagangan yang dilakukan oleh para pelaku UMKM yang ada.

Lembah Harau yang terletak di Kabupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat. Lembah Harau merupakan sebuah lembah atau ngarai yang terbentuk dari patahan turun akibat peristiwa tektonik sehingga membentuk wilayah lembah yang datar dan diapit oleh dua dinding perbukitan dengan tebing yang curam. Dinding perbukitan di lembah harau sama dengan dinding bukit dilembah Yosimite yang berada di California Amerika Serikat, sehingga Lembah Harau menjadi objek wisata alam di kabupaten Lima Puluh Kota dengan keunikan tersendiri yang membedakannya dengan destinasi lainnya. Bukit yang mengapit Lembah Harau memiliki ketinggian 100-500 meter dan sangat cocok dikembangkan untuk olahraga ekstrim panjat tebing.

Setidaknya ada 300 lokasi panjat tebing di Lembah Harau yang menjadikannya salah satu surga bagi pecinta olahraga panjat tebing. Selain untuk olahraga panjat tebing, keindahan Lembah Harau dengan tebingnya yang kemerah-merahan menjadi surga tersendiri bagi para fotografer atau bagi wisatawan yang sekedar ingin menikmati keindahan alam.

Para pedagang UMKM di Lembah Harau memiliki peran penting dalam mempromosikan budaya lokal, menciptakan lapangan kerja, dan mendukung ekonomi lokal. Namun, seringkali mereka menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan bisnis mereka, seperti keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas, keterbatasan pengetahuan tentang manajemen usaha, dan kendala dalam memperoleh modal usaha. Untuk mengatasi tantangan ini, penting untuk memahami perspektif, kebutuhan, dan aspirasi para pedagang UMKM di Lembah Harau. Dengan memahami situasi mereka, kita dapat mengembangkan strategi dan solusi yang sesuai untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan UMKM di daerah ini.

Selama pelaksanaan PBL, para pedagang UMKM akan terlibat dalam kerja sama dan berkolaborasi dengan pihak lain, seperti mahasiswa, dosen. Hal ini memungkinkan mereka untuk mendapatkan beragam perspektif dan ide baru dalam mengatasi masalah yang mereka hadapi. Kawasan wisata Harau terletak di kota Payakumbuh, Kab.50 Kota, Sumatera Barat, Indonesia. Harau dikenal dengan keindahan alamnya yang menakjubkan, terutama terletak di kawasan lembah dan tebing curam yang menghijau.

Salah satu yang menarik di Harau adalah air terjun yang sangat indah dan memiliki ketinggian yang berbeda-beda, air terjun di Harau memiliki nama-nama yang sangat bagus seperti air terjun Sarasah Bunta, Sarasah Murai, Sarasah Jambu yang berada di gerbang pertama Harau, dan pada resort

akar berayun terdapat air terjun dan sebuah kolam pemandian yang masih asri. Dan ada beberapa resort lainnya yang telah diresmikan pada tahun sebelumnya.

Harau tidak hanya terlihat indah karena air terjunnya tetapi juga memiliki tebing-tebing indah yang terukir oleh alamnya sendiri dan ditumbuhi pepohonan yang memberikan nuansa yang alami. Kawasan Harau menjadi daya tarik berbagai macam turis yang berlibur di daerah Payakumbuh, yang mana disana juga menyediakan rumah kursus bahasa Inggris yang bisa diikuti oleh orang sekitar dengan melakukan pendaftaran. Didekat sarasah bunta juga ada kampung eropa yang terdapat berbagai macam pakaian dan makanan di daerah tersebut.

#### **METODE PELAKSANAAN**

Upaya pemberian solusi terhadap permasalahan mitra dilakukan dengan beberapa metode sebagai berikut:

- a. Kunjungan: pertemuan bernuansa kekeluargaan dengan pihak mitra untuk mengetahui secara rinci kondisi, kebutuhan dan potensi layanan mitra.
- b. Wawancara: melakukan wawancara dengan tanya jawab terbuka dengan para mitra.
- c. FGD: kegiatan ini dilakukan dengan tujuan mengajak para mitra untuk mendiskusikan kendala-kendala yang membuat mereka kesulitan dalam menjalankan implementasi manajemen strategi
- d. Jangka Waktu : 1 hari (kunjungan, wawancara dan FGD)

Agar menjadi lebih terarah, maka lingkup pelaksanaan kegiatan kami adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan kisi-kisi pertanyaan tentang "Implementasi Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM di Harau Payakumbuh".
2. Melakukan wawancara dan diskusi secara kekeluargaan, sehingga mitra tidak merasa digurui oleh tim.
3. Memberikan masukan tentang manajemen strategi.

Dalam melakukan kegiatan ini kami melakukan urutan aktivitas dengan prosedur sebagai berikut:

- a. Menjelaskan maksud dan tujuan melakukan kegiatan.
- b. Memberikan pengarahan tentang manajemen strategis secara teori sederhana.
- c. FGD dan pendampingan dengan mendengarkan pemaparan mereka tentang kendala-kendala yang mereka hadapi dalam melakukan implementasi manajemen strategi selama ini.
- d. Mengarahkan dalam perubahan perilaku yang sudah tepat dan benar telah mereka lakukan selama ini yang tidak disadari.

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, maka dalam realisasi program tersebut mitra berpartisipasi dengan kegiatan sebagai berikut:

- a. Menjadi peserta pendengar presentasi: menerima teori, konsep, dan panduan, diskusi, tanya-jawab, dan lain-lain secara langsung dengan dibimbing oleh para instruktur/narasumber yang berasal dari para dosen peneliti dan para dosen praktisi.
- b. Berkolaborasi secara aktif di forum presentasi dan FGD secara interaktif antara para dewan komisaris, dewan direksi, dan para karyawan.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dan pembahasan yang didapatkan dari kerja masing-masing kelompok yang diterjunkan ke lapangan dapat dilihat pada lima jenis usaha dagang pada 5 pelaku UMKM sebagai berikut:

1. Usaha Sarapan Pagi Mayra

Hasil dan analisis yang ditemukan pada kegiatan wawancara pada UMKM yang berlokasi di kota Payakumbuh wisata yang terpopuler yang saat ini pada salah satu UMKM

yang berlokasi di Harau merupakan suatu usaha yang cukup meningkatkan pendapatan usaha masyarakat setempat dengan lokasi yang sangat strategis karena usaha yang dekat dengan tempat wisata dan tempat liburan dan terdapat berbagai objek wisata yang berdampingan dengan alam. Usaha yang bernama Sarapan Pagi Mayra mendapat hasil keuntungan yang lumayan besar, namun bervariasi tergantung pengunjung yang berdatangan di lokasi tersebut. Dan walaupun banyaknya pesaing yang berdagang di kawasan tersebut tidak membuat usaha Sarapan Pagi Mayra tersebut merasa tersaingi.

Usaha tersebut juga menggunakan metode yang kekinian untuk menarik pelanggan untuk bisa singgah ke warung sarapan Pagi Mayra dengan cara mencari lokasi yang strategis atau pemandangan yang indah supaya pelanggan tidak bosan untuk singgah ke warung Sarapan Pagi Mayra, harapan yang diinginkan pada usaha tersebut yaitu ingin mengembangkan usaha ini lebih efektif dan terpopuler sampai kapanpun, dengan menambahkan fasilitas dan kenyamanan yang dibutuhkan oleh konsumen, kepuasan konsumen tergantung cara kita melayani dengan sopan, dengan cara itu usaha kita lebih cepat berkembang.

Implementasi manajemen strategi oleh usaha ini sudah cukup baik walaupun belum semuanya memenuhi standar secara teori. Secara aplikatif implementasi strategi saat ini sudah cukup membantu pelaku usaha dalam mendapatkan keuntungan dan bertahan di kawasan tersebut. Usaha Sarapan Pagi Mayra disarankan untuk lebih aktif lagi melakukan promosi untuk mengedukasi konsumen tentang keberadaan usaha mereka di daerah tersebut. Seperti dengan membuat banner, promosi lewat media massa seperti radio dan medsos, meningkatkan pelayanan, dan menyediakan tempat yang nyaman bagi para pengunjung. Mengenali target pembeli yang akan menjadi pasar sasaran mereka. Memberikan promo spesial di akhir pekan, dengan menu special dan harga spesial. Memberikan fasilitas tambahan seperti WIFI, sanitasi yang bersih dan tempat beribadah. Memberikan nama, foto menu yang jelas agar pelanggan tahu apa menu yang tersedia. Dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Bersama Pemilik Sarapan Pagi Mayra

## 2. Café Sky Harau

Usaha yang bernama Café Sky Harau yang mendapat hasil keuntungan yang lumayan besar, tergantung pengunjung yang berdatangan di lokasi tersebut. Karyawan yang ada di salah satu UMKM tersebut sangat antusias dalam melayani konsumen agar konsumen merasakan puas dalam pelayanan café tersebut, dan cara unik karyawan menghadapi suatu saingan di sekitar yaitu dengan cara meningkatkan lagi promosi lewat media sosial agar masyarakat lebih cepat mengetahui bisnis yang dijalankan tanpa menjatuhkan usaha yang lain.

Usaha ini menggunakan metode yang kekinian cara mereka membuat tertarik kepada pelanggan dengan cara membuat live musik agar konsumen merasakan nyaman, harapan yang di inginkan pada usaha tersebut yaitu ingin mengembangkan usaha ini lebih efektif dan populer sampai kapanpun, dengan menambahkan fasilitas dan kenyamanan yang dibutuhkan oleh konsumen, kepuasan konsumen tergantung cara kita melayani dengan sopan, dengan cara itu usaha kita lebih cepat berkembang. Interior kafe didisain cukup menarik dan estetik. Hanya fasilitas tempat pengunjung melakukan sholat (ibadah) belum memadai karena pengembangan fasilitas masih diupayakan oleh pemilik kafe.

Kafe sudah menyediakan menu yang banyak digemari pengunjung seperti nasi goreng, mie goreng, aneka jus, aneka minuman panas dan dingin, makanan kecil yang menjadi khas kota Payakumbuh, dll. Menu siap saji dan menu yang ditunggu untuk dimasak, menjadi alternatif pilihan bagi para pelanggan yang datang.

Disarankan untuk mengembangkan usaha tersebut bisa dengan meningkatkan promosi di media sosial atau melakukan promosi tersebut secara rutin. Membuat suatu ide yang kreatif seperti membuat fasilitas yang menarik. Membuat berbagai menu makanan atau minuman yang kekinian. Berikan promo atau diskon. Meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Dokumentasi kegiatan sebagai berikut:



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan

### 3. Mini Market Harau Sky

Pemandangan yang dapat dinikmati oleh para pengunjung di kawasan harau ini antara lain tempat wisata yang dikelilingi oleh tebing-tebing batu cadas yang menjadi ciri khas dari Harau itu sendiri. Adanya ornamen perumahan yang bernuansa eropa yang menjadi penarik wisatawan pada objek wisata ini. Adanya tempat pemandian yang diperuntukkan bagi para wisatawan dari segala umur dengan keamanan yang telah diterapkan. Adanya Villa yang baru dibangun untuk para wisatawan yang hendak beristirahat maupun menginap di kawasan wisata. Terdapat Mini Market yang bisa membantu para wisatawan untuk berbelanja kebutuhan selama di tempat wisata.

Implementasi strategi yang telah diterapkan oleh mini market ini adalah layanan komunikasi yang baik, karena para pengunjung berasal dari berbagai daerah dengan bahasa yang berbeda-beda, bahkan ada pengunjung dari luar negara. Maka penggunaan bahasa Indonesia sebagai bahasa persatuan secara nasional sangat diperlukan. Penggunaan bahasa Inggris sebagai bahasa internasionalpun juga diperlukan di mini market ini. Penyediaan produk yang lengkap sesuai dengan kebutuhan pengunjung juga senantiasa mereka perhatikan. Pelayanan yang ramah dan sopan serta harga yang terjangkau, tidak mahal serta disamakan dengan harga yang diberikan mini market di luar kawasan. Dengan dokumentasi sebagai berikut:



Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan

#### 4. PKL di Kawasan Harau Sky (Ibu Denis)

Pelaksanaan manajemen strategis yang diterapkan oleh Ibu Denis yang merupakan seorang pedagang pelaku UMKM yang berusia 40th dan merupakan penduduk asli Payakumbuh (kawasan Harau), beliau sudah berjualan selama 2 bulan dengan produksi produk awal berupa Nasi Goreng(menu paling laris), Mie Goreng, serta Minuman dingin dan Panas, ibu Denis membuka dagangannya pada jam 8 pagi sampai jam 6 sore, dengan modal awal Rp. 1.000.000,00 dan membayar pajak 10% dari keuntungan setiap hari dimana keuntungan yang paling besar di dapat adalah sebesar Rp. 1.500.000,00 dan untung terkecil adalah sebesar Rp. 20.000,00. Dimana keuntungan tersebut didapat pada hari sabtu dan minggu yaitu sebesar Rp. 500.000,00 sampai Rp. 700.000,00 dan hari biasa sepi. Namun ibu Denis tidak pernah mengalami kerugian.

Ibu Denis pernah berdagang di Harau yang lama, namun pindah ke Harau yang baru karena tempatnya viral. Untuk menarik pelanggan ibu Denis menyediakan tempat duduk secara gratis untuk wisatawan yang mana banyak wisatawan datang dari luar kota. Untuk pembelian bahan baku ibu Denis membelinya di warung grosiran namun tidak berlangganan. Jika harga di pasar naik, harga jual tidak dinaikkan tetapi persinya dikurangi sedikit. Ibu Denis mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan yang banyak agar dapat merenovasi rumah dan menyekolahkan anaknya ke sekolah tinggi.

Dokumentasi seluruh peserta yang terjun ke lapangan



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan

5. PKL di Kawasan Harau Sky (Uni Rosi)

Awal mula nya Uni Rosi tertarik membuat usaha ini karena melihat teman-temannya pada berjualan. Sehingga Uni Rosi tertarik untuk ikut juga berjualan disekitar tempat wisata ini. Apalagi tempat wisata ini baru buka sekitar bulan April 2023 kemarin. Dimana lokasi warung ini berada didalam kawasan wisata Harau Sky di Payakumbuh. Warung Uni Rosi ini baru ada sejak lebaran 2023. Usaha ini mulai beroperasi dari pukul 9 pagi sampai jam 8 malam. Karena masih baru, sehingga usaha ini masih minim ada pesaing. Sumber modal usaha ini diperoleh dari pinjaman dari bank dengan mengajukan kredit usaha untuk modal UMKM yang diangsur tiap bulan kepada pihak yang bank yang bersangkutan. UMKM ini juga memiliki beberapa karyawan yang membantu melayani pelanggan yang memesan demi kelancaran bisnis usaha.

UMKM ini adalah bisnis usaha makanan kecil-kecilan yang menjual berbagai menu cemilan seperti pisang goreng, keripik kentang, sosis goreng, otak-otak dan minuman panas dan juga dingin. Yang buka setiap hari dengan rata-rata penjualan yang ditetapkan Uni Rosi sekitar 5 ribu sampai 10 ribu cukup tergolong murah dengan modal penjualan sekitar 500 ribu sampai 2 jutaan. Usaha ini mendapat hasil keuntungan yang lumayan besar dengan kisaran laba mencapai 5 juta rupiah sampai 10 juta rupiah, tergantung pengunjung yang berdatangan di lokasi tersebut.

UMKM ini adalah warung menjual beragam makanan dan minuman. Seperti pisang goreng, sosis goreng, otak-otak goreng, keripik kentang, minuman pop ice, dan lainnya. Uni Rosi memperoleh semua bahan bakunya dari pasar dan beberapa dari suplayer lalu semua bahan baku itu diolah Uni Rosi sendiri. Target pasar UMKM ini sendiri adalah para wisatawan yang berkunjung di sekitar lokasi tersebut.

Setiap usaha tidak akan berjalan lancar tanpa adanya metode atau strategi yang signifikan. Pada UMKM ini Kepuasan pelanggan juga diutamakan demi kenyamanan pelanggan agar setia terhadap produk yang di jual. Warung Uni Rosi ini buka setiap hari mulai dari jam 9 pagi sampai jam 9 malam. Teknik pengemasan dan pemasaran juga di perhatikan dalam usaha ini. Strategi pemasaran yang digunakan pada UMKM ini dilakukan dengan metode konvensional dengan hanya memajang produk pada toko yang dimiliki atau sesekali pada acara pameran yang dilakukan oleh dinas ataupun instansi yang membina UMKM. Hal tersebut dapat dimaklumi dikarenakan kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Strategi pemasaran UMKM dipengaruhi secara signifikan oleh informasi lingkungan UMKM berupa pesaing, masyarakat dan pelanggan. Dengan demikian pertimbangan lingkungan UMKM dalam menentukan strategi pemasaran sangatlah penting seperti strategi produk, strategi promosi, strategi harga dan strategi distribusi. Strategi pemasaran

dalam bisnis adalah suatu cara agar mendapatkan hasil sesuai dengan diharapkan. Strategi ini dilaksanakan untuk mengantisipasi masalah-masalah juga kesempatan pada masa depan pada kondisi yang tepat secara sistematis, rasional, kritis.

Untuk membangun daya saing, perusahaan atau pelaku usaha harus menggunakan keunggulan khusus melalui empat tingkatan keterlibatan pelanggan yaitu customer awareness, customer sensitivity, customer alignment, customer partnership. Selain itu guna mendapatkan kepuasan pelanggan yang baik, banyak pengusaha kecil banyak melihat pada sumber penting untuk meningkatkan daya saing, yaitu:

- fokus pada pelanggan;
- kesetiaan pada mutu;
- perhatian terhadap kenyamanan;
- konsentrasi terhadap inovasi;
- dedikasi pada pelayanan; dan
- tekanan pada kecepatan.

### **SIMPULAN**

Implementasi strategi yang diterapkan dan telah dilakukan oleh para pedagang pelaku UMKM di kawasan Harau terutama Harau Sky sudah cukup bagus. Pihak pengelola mampu meningkatkan tingkat kualitas objek Lembah Harau agar pengunjung merasa apa yang telah mereka bayarkan akan sepadan dengan apa yang akan didapatkan. Implementasi strategi yang telah digunakan oleh para pedagang selama ini juga mampu membuat mereka bertahan di dalam persaingan.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah ikut menyukseskan kegiatan pengabdian ini. Kegiatan PkM ini juga terselenggara atas kerjasama tim dan dosen UPI YPTK Padang.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ali Mudlofir, Pendidikan Profesional: Konsep, Strategi dan Aplikasinya dalam Peningkatan Mutu Pendidik di Indonesia (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2012), 141
- Istiqomah, I., Suwondo, S., & Firdaus, L. N. (2020). Environmental education in forming attitudes of environmental care for students. *Journal of Educational Sciences*, 4(1), 200-211.
- Nata, M. A. D., & Haryono, H. (2022). Implementasi Ekonomi Kerakyatan Berbasis Ekonomi Digital untuk Membangkitkan UMKM pada Masa Pandemi Covid 19. *PROMOSI (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 10(1).
- Persari, D., Heriyanto, M., & Yuliani, F. (2018). Implementasi Strategi Pengembangan Kepariwisata. *JIANA (Jurnal Ilmu Administrasi Negara)*, 16(2), 104-109.
- Rokhmadi, R. (2014). Tingkat kemampuan soft skills fungsionaris lembaga kemahasiswaan fakultas ilmu keolahragaan universitas negeri semarang angkatan 2009. *ACTIVE: Journal of Physical Education, Sport, Health and Recreation*, 3(11).
- Zhao, C., Sun, Q., Zhang, C., Tang, Y., & Qian, F. (2020). Monocular depth estimation based on deep learning: An overview. *Science China Technological Sciences*, 63(9), 1612-1627.
- M OA. Tembus 200 Ribu Lebih, Jumlah UMKM di Sumbar Tempati Peringkat ke 8 Terbanyak Nasional. *Kata Sumbar*. Published 27 Februari 2023. <https://katasumbar.com/tembus-200-ribu-lebih-jumlah-umkm-di-sumbar-tempati-peringkat-ke-8-terbanyak-nasional/>
- Ronda Deli Sianturi. (2020). Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*. Published Februari 2020. <https://ejurnal.seminar-id.com/index.php/jbe/article/download/118/95>

BAMS. UMKM: 8 Strategi Pengembangan Bisnisnya - BAMS. BAMS. Published April 5, 2023. Accessed June 30, 2023. <https://pasla.jambiprov.go.id/umkm-strategi-pengembangannya/>  
<https://bdkdenpasar.kemenag.go.id/berita/model-problem-based-learning>  
<https://ekorantt.com/2023/03/19/urgensi-soft-skill/>