

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT MANDIRI



Perilaku Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku Umkm di Kawasan Talao Pauh Pariaman

Tahun Pelaksanaan: 2023

Tim Pelaksana:

Ketua : Susriyanti, SE., MM., CLMA
NIDN : 1001017401
Anggota 1 : Dr. Elfiswandi, SE, MM, Ak, CA
NIDN : 1019046601
Anggota 2 : Yusvi Diana, S.P, M.Si
NIDN : 1013028701

**Universitas Putra Indonesia YPTK Padang
Agustus, 2023**

HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Judul Pengabdian : Perilaku Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM di Kawasan Talao Pauh Pariaman

Rumpun Ilmu : Manajemen

Ketua Pelaksana

- a. Nama Lengkap : Susriyanti SE., MM., CLMA
- b. NIDN : 1001017401
- c. Jabatan Fungsional : Lektor (KUM 300)
- d. Program Studi : Manajemen
- e. Nomor HP / Email : 081266761174 / susriyanti@upiypk.ac.id

Anggota Pelaksana

- a. Nama Lengkap : Dr. Elfiswandi, SE, MM, Ak, CA
- b. NIDN : 1019046601
- c. Jabatan Fungsional : Lektor (KUM 300)
- d. Program Studi : Manajemen
- e. Nomor HP / Email : 085263882121

Anggota Pelaksana

- a. Nama Lengkap : Yusvi Diana, S.P, M.Si
- b. NIDN : 1013028701
- c. Jabatan Fungsional : Lektor (KUM 200)
- d. Program Studi : Manajemen
- e. Nomor HP / Email : 081363787860 / yusvi_diana@upiypk.ac.id

Mitra : Pedagang UMKM

Biaya Pelaksanaan (Rp) : Rp. **2.210.000,-**

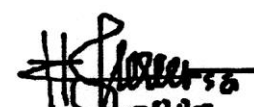
Jangka Waktu : 19-20 Agustus 2023

Padang, Agustus 2023

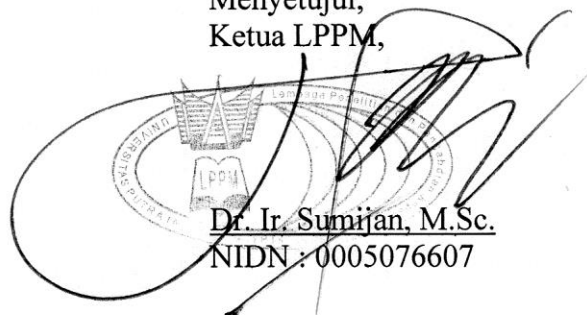
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis

Ketua Pelaksana,


Yulasmi, SE., MM
NIDN: 1019087501


Susriyanti SE., MM., CLMA
NIDN: 1001017401

Menyetujui,
Ketua LPPM,


Dr. Ir. Sumijan, M.Sc.
NIDN: 0005076607



Yayasan Perguruan Tinggi Komputer Padang
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA "YPTK"

Jalan Raya Lubuk Begalung, Padang, Telp. (0751) 776666. Fax. 71913. E-mail : admin@upiptk.ac.id Homepage : http://upiptk.ac.id

Fak. Ilmu Komputer, Fak. Ekonomi dan Bisnis, Fak. Teknik, Fak. Psikologi, Fak. Desain Komunikasi Visual, Fak. Keguruan dan ilmu Pendidikan,
Program Magister Manajemen S2, Program Magister Teknik Informatika S2, Program Doktor Manajemen S3, Program Doktor Teknologi Informas

SURAT TUGAS

No.199/ LPPM.UPI-YPTK/ PM.KL/ VIII/ 2023

Yang bertanda tangan di bawah ini Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang memberi tugas kepada :

No	NIDN	NAMA	PRODI/FAKULTAS
1	1001017401	Susriyanti, S. E., M. M., CLMA	Manajemen/Fak. Ekonomi dan Bisnis
2	1019046601	Dr. Elfiswandi, S. E., M. M., Ak., CA	Manajemen/Fak. Ekonomi dan Bisnis
3	1013028701	Yusvi Diana, S.P., M.Si	Manajemen/Fak. Ekonomi dan Bisnis

Menjadi Penyelenggara Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Tema "**Perilaku Manajemen Strategik pada Pedagang Pelaku UMKM**" yang dilaksanakan dari tanggal 19 Agustus sampai dengan tanggal 20 Agustus 2023 di Kawasan Talao Pauh Pariaman

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 15 Agustus 2023

Plt Ka. LPPM Universitas Putra Indonesia-YPTK

Padang



Dr. Ir. Sumijan., M. Se
NIDN : 0005076607

CURRICULUM VITAE

1. Identitas Diri

Nama lengkap (dengan gelar): Susriyanti, SE., MM., CLMA
NIDN : 1001017401
NIK : 1371064101740008
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat / Tgl Lahir : Padang / 1 Januari 1974
Jabatan Fungsional : Lektor
Pangkat / Gol : Penata Tk. I / III d
No. HP / Email : 081266761174 / susriyanti@upiypk.ac.id
Alamat : Jl. Tanjung Saba No. 2 RT 2 /RW II Lubuk Begalung Padang

2. Riwayat Pendidikan

Program	Strata 1 (S1)	Strata 2 (S2)	Strata 3 (S3)
Nama Perguruan Tinggi	Univ Bung Hatta	Univ Andalas	Univ UPI YPTK
Bidang Ilmu	Manajemen Pemasaran	Manajemen Strategik	Manajemen Pemasaran Digital
Tahun Masuk – Lulus	1993 - 1999	2004 - 2006	2019 - Sekarang
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Pengaruh Harga Terhadap Penjualan Kayu Pada UD. Pelita Kita Padang	Strategi Pengembangan SDM Pada PT. Pelindo II Teluk Bayur Padang	Kualitas Jasa Model Brady Cronin, ESQ dan E-CRM Dalam Membangun Loyalitas Melalui Komitmen Nasabah Bank Nagari Di Kota Padang
Nama Pembimbing/Promotor	Prof. Yusniar Ilyas	Prof.Niki Lukviarman Prof. Herri	Prof. Nandan L K DR. Lusiana

3. Riwayat kegiatan penelitian

Urutkan judul penelitian yang pernah dilakukan (sebagai ketua/anggota) selama 5 tahun terakhir.

No	Judul Penelitian	Posisi dalam penelitian	Penyelenggara	Tahun
1	Identifikasi motif batik bungo melalui perancangan katalog digital sebagai media promosi dan visual branding	Anggota	Kemenristekdikti Riset Dasar	2023
2	Peran Literasi Keuangan Syariah, Kecerdasan Spiritual, Dan Persepsi Dalam Membentuk Perilaku Masyarakat Untuk Keputusan Penggunaan Produk Bank Syariah Di Kota Padang	Anggota	Dana Hibah UPI YPTK Padang Pengembangan	2021
3	Perilaku Pedagang Bingkuang Di Kota Padang Dalam Menerapkan Etika Bisnis Islam Dengan	Ketua	Dana Hibah UPI YPTK Padang Riset Dasar	2020

No	Judul Penelitian	Posisi dalam penelitian	Penyelenggara	Tahun
	Kepribadian Sebagai Moderating			

4. Riwayat kegiatan pengabdian masyarakat

Urutkan judul pengabdian masyarakat yang pernah dilakukan (sebagai ketua/anggota) selama 5 tahun terakhir.

No	Judul Kegiatan	Posisi dalam kegiatan	Mitra	Tahun
1	Implementasi Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM di Harau Payakumbuh	Ketua	Para Pedagang di Kawasan Harau SKY	2023
2	Perilaku Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM di Kawasan Talao Pauh Pariaman	Ketua	Para Pedagang di Kawasan Talao Pauh Pariaman	2023
3	Pelatihan Pembuatan Produk kreatif Dengan Memanfaatkan Barang Bekas Pada Mahasiswa STIE Perbankan Indonesia	Ketua	Mahasiswa STIE Perbankan Indonesia	2023
4	Menumbuhkan Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Keuangan Syariah	Anggota	BPR Mentari Saiyo Simpang Empat Pasaman	2022
5	Pengimplementasian Dan Pengaplikasian Literasi Numerasi Di SDN 20 Labuhan Tarok, Bungus Teluk Kabung	Ketua	SDN 20 Labuhan Tarok	2022
6	Peningkatan Pelayanan Untuk Kepuasan Pengunjung Wisatawan Pantai Pasir Jambak	Anggota	Pedagang di Pantai Pasir Jambak	2021
7	Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Perilaku Bisnis Pedagang Bingkuang dengan Kepribadian Sebagai Pendukung	Ketua	Para Pedagang Bingkuang di Kota Padang	2021
8	Peningkatan Performa Sekolah Dasar Melalui Program Pelatihan Guru dan Kepala Sekolah di SDN 33 Tanjung Saba Padang.	Ketua	SDN 33 Tanjung Saba	2020
9	Workshop Peningkatan Pengembangan Kompetensi Profesional Guru Bahasa Inggris Melalui Implementasi Media Pembelajaran Berbasis Teknologi Di Smkn 4 Padang	Ketua	Smkn 4 Padang	2020
10	Peningkatan Performa Sekolah Dasar Melalui Program Pelatihan Guru Dan Kepala Sekolah Di Yayasan Perguruan Al Falah Kota Medan	Ketua	Yayasan Perguruan Al Falah Kota Medan	2019
11	Pengaruh Pola Asuh Orang Tua Terhadap Perkembangan Emosional Anak Pada RW III Kel.	Ketua	Masyarakat	2019

No	Judul Kegiatan	Posisi dalam kegiatan	Mitra	Tahun
	Tanjung Saba Kec. Lubeg Padang - Sumbar			
12	Meningkatkan Minat Belajar Siswa Melalui Penerapan Media Berbasis Teknologi Jurusan DKV Kelas XC di SMKN 4 Kota Padang	Ketua	SMKN 4	2018
13	Membangun Usaha	Anggota	Rumah Zakat Indonesia Sumatera Barat	2018

5. Riwayat pengalaman publikasi

Urutkan berdasarkan tingkatan bereputasi memiliki dampak, bereputasi memiliki tidak dampak, Sinta 2 sampai dengan Sinta 6, Jurnal biasa dan Prosiding.

No	Judul	Media Publikasi	Tahun
1	Islamic financial literacy, spiritual intelligence, public perception and behaviour on public interest in Islamic banking services (Q2)	https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23322039.2023.2175470	2023
2	Analysis of Promothoe II Method in the Selection of the Best Formula for Infants Under Three Years (Q4)	https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1255/1/012009	2019
3	Purchase Intention Model through E-Wom: Social Media Analysis on Purchasing Msmes Products in Bungo Regency (Q4)	http://testmagzine.biz/index.php/testmagzine/article/view/8881/6757	2020
4	Service Quality of Brady Cronin, E-Sq, and E-Crm Models in Building Loyalty Through Nagari Bank Customer Commitment in Padang City (Sinta 2)	https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJSSB/issue/view/2363	2023
5	The Importance Of Perceived Value To Increase Consumer Loyalty Based On Quality Of Service And Innovation (Sinta 2)	https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/6876/1910	2023
6	Creating Bank Nagari Customer Loyalty Through Commitment to Quality Service Model of Brady Cronin (Internasional Copernicus Setara Sinta 3)	https://journal.adpebi.com/index.php/IJAMB/article/view/458	2023
7	Moderation Of Islamic Business Ethics To The Personality Of Business Behavior (Internasional Copernicus Setara Sinta 3)	https://jurnal.ahmar.id/index.php/qems/article/view/781	2020
8	The Behavior of Bingkuang Traders in the City of Padang in Applying Islamic Business Ethics with Moderating Personality (Sinta 3)	https://ejournal.upgrisba.ac.id/index.php/economica/article/view/4585/1935	2021
9	Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Perilaku Bisnis Pedagang Bingkuang dengan Kepribadian Sebagai Pendukung (Sinta 4)	https://jceh.org/index.php/JCEH/article/view/306/202	2021
10	Pengaruh Physical Environment dan Kepercayaan Terhadap Komitmen Nasabah Bank Nagari Cabang Sijunjung (Sinta 4)	http://ejournal.stkip-pgri-sumbar.ac.id/index.php/economica/article/view/3004/1413	2019

No	Judul	Media Publikasi	Tahun
11	Analyzing The Formulation of Business Strategy of Pelita Kita Trading Company (Sinta 4)	http://ejournals.fkwu.uniga.ac.id/index.php/BIEJ/article/view/53/22	2019
12	Pengaruh Kecerdasan Intektual, Kecerdasan Emosional Dan Kecerdasan Spiritual Terhadap Kinerja Karyawan (Sinta 5)	http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/jebi/article/view/282/298	2020
13	Membangun Kepuasan Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi Dengan Locus Of Control Puskesmas Koto Baru	JASIORA http://jurnal.stiasetihsetio.ac.id/index.php/admng/article/view/196/179	2022
14	Pengimplementasian Dan Pengaplikasian Literasi Numerasi Di SDN 20 Labuhan Tarok, Bungus Teluk Kabung	ADPEBI Science https://journal.adpebi.com/index.php/JPMA/article/view/141/280	2022
15	Peningkatan Literasi Keuangan Syariah, Kecerdasan Spiritual Dan Persepsi Dalam Membentuk Perilaku Masyarakat Untuk Keputusan Penggunaan Produk Bank Syariah	ADPEBI Science https://journal.adpebi.com/index.php/JPMA/article/view/428/443	2022
16	Menentukan Pola Pembelian Produk Dengan Rule Mining Algoritma Apriori Pada Ud. Pelita Kita Padang	JASIORA http://jurnal.stiasetihsetio.ac.id/index.php/admng/article/view/185	2021
17	Etika Bisnis Dan Perusahaan Dalam Era Revolusi Industri 4.0 Dan 5.0	JASIORA http://jurnal.stiasetihsetio.ac.id/index.php/admng/article/view/159/156	2021
18	Purchase Intention Model through E-Wom: Social Media Analysis on Purchasing Msmes Products in Bungo Regency	TEST Engineering & Management http://testmagzine.biz/index.php/testmagzine/article/view/8881/6757	2020
19	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Pengguna Tabungan Sikoci Pada Bank Nagari Cabang Utama Padang	JASIORA http://jurnal.stiasetihsetio.ac.id/index.php/admng/article/view/121	2020
20	Pengaruh Fungsi Komunikasi dan Kepuasan Kerja Karyawan Terhadap Pemberian Pelayanan Nasabah PT. BPR LPN Talawi Sakato	JASIORA http://jurnal.stiasetihsetiomb.ac.id/index.php/admng	2019
21	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Tamu Pada Hotel Pangeran Beach Padang	Jurnal Marketing http://ojs.stiepi.ac.id/index.php/Marketing/article/view/44	2018
22	Strategi Komunikasi Pemasaran (Public Relation) Radio Pronews 90 FM Padang Dalam Mendapatkan Iklan	UJSER UNES http://lppm.ojs.unespadang.ac.id/index.php/UJSER	2018
23	Pengaruh Pola Asuh Orang Tua Terhadap Pengembangan Kecerdasan Emosional Anak	UJSER UNES http://lppm.ojs.unespadang.ac.id/index.php/UJSER	2018
24	Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada UD. Cahaya Baru Payakumbuh	Jurnal Marketing http://ojs.stiepi.ac.id/index.php/Marketing/article/view/29	2018
25	The Effects of Profitability, Growth, and Size on Company Value With Capital Structure as Control Variable (Proceeding)	ICEBM https://www.atlantispress.com/proceedings/icebm-19/125941566	2020
26	Parenting Parents Influence To Development Children's Emotional Intelligence	STKIP PGRI http://econference.stkip-pgri-	2019

No	Judul	Media Publikasi	Tahun
	(Proceeding)	sumbar.ac.id/index.php/NCSE/SPSK	
27	Peranan Kepemimpinan, Profesionalisme, Dan Lingkungan Kerja Terhadap kinerja Guru SMAN 2 Sumatera Barat (Proceeding)	FKBI http://proceedings.upi.edu/index.php/FKBI	2019

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam *curriculum vitae* ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi..

Padang, 3 Juli 2023

Yang menyatakan,



Susriyanti, SE., MM., CLMA

NIDN: 1001017401

CURRICULUM VITAE

1. Identitas Diri

Nama lengkap (dengan gelar): Dr. Elfiswandi, SE, MM, Ak, CA
 NIDN : 1019046601
 NIK :
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Tempat / Tgl Lahir : Sungai Penuh, 19 April 1966
 Jabatan Fungsional : Lektor
 Pangkat / Gol : Penata Tk. I / III d
 No. HP / Email : 085263882121 / elfiswandi@upiyptk.ac.id
 Alamat : Jl. Raya Lubuk Begalung Padang

2. Riwayat Pendidikan

Program	Strata 1 (S1)	Strata 2 (S2)	Strata 3 (S3)
Nama Perguruan Tinggi	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi UPI-YPTK	Universitas Putra Indonesia 'YPTK' Padang	Universitas Persada Indonesia YAI Jakarta
Bidang Ilmu	Akuntansi	Magister Manajemen, Konsentrasi Manajemen Keuangan	Doktor Ilmu Manajemen, Konsentasi Manajemen Keuangan
Tahun Masuk – Lulus	1993-1996	1999- 2001	2012 - 2015
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Audit Laporan Keuangan Berbantuan Komputer Studi Pustaka	Analisis Dupont Atas Laporan Keuangan PT. BPR Gajak Tongga Kotopiliang Silungkang 2008 dan 2009	<i>Diterminan Net Interest Margin dan Implikasinya terhadap Price Book Value (Studi pada Bank Umum yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2008-2013)</i>
Nama Pembimbing/Promotor	Drs. Azis Nazori, Ak dan Dra. Zerni Melmusi, Ak	Prof. Dr. Masngudi, SE, APU, Dr. Sudarsono, SE, MM	Prof. Dr. Hamdi Hadi, DEA, Dr. Lukman Hakim, SE, MM dan Dr. Ir. Yuli Zain, MM

3. Riwayat kegiatan penelitian

Urutkan judul penelitian yang pernah dilakukan (sebagai ketua/anggota) selama 5 tahun terakhir.

No	Judul Penelitian	Posisi dalam penelitian	Penyelenggara	Tahun
1				
2				

4. Riwayat kegiatan pengabdian masyarakat

Urutkan judul pengabdian masyarakat yang pernah dilakukan (sebagai ketua/anggota) selama 5 tahun terakhir.

No	Judul Kegiatan	Posisi dalam kegiatan	Mitra	Tahun
1				
2				
3				
4				

5. Riwayat pengalaman publikasi

Urutkan berdasarkan tingkatan bereputasi memiliki dampak, bereputasi memiliki tidak dampak, Sinta 2 sampai dengan Sinta 6, Jurnal biasa dan Prosiding.

No	Judul	Media Publikasi	Tahun
1	Macroeconomic Factors, Energy Consumption and Firms Performance on Stock Return of Mining and Energy Sector: Evidence From Indonesia (Q1)	International Journal of Energy Economics and Policy (IJEEP)	2020
2	Factors influencing equity fund performance: evidence from Indonesia (Q3)	Investment Management and Financial Innovations	2020
3	Motivation, Cognitive and Self-Efficacy in Improving Learning Quality E-Learning in Industrial Era 4.0 (Q3)	Journal of Physics: Conference Series	2019
4	The impact of culinary tourism on tourist satisfaction and destination loyalty: Padang city, West Sumatra context (S2)	Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa	2021
5	Pengaruh Board Diversity Terhadap Kinerja Perusahaan (S4)	Jurnal EKOBISTEK Fakultas Ekonomi 'UPI'YPTK	2022
6	Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Beta Saham Berbasis Syariah Di Bursa Efek Indonesia Dengan Penerapan Data Panel Common Effect (Periode Tahun 2013-2018) (S4)	Jurnal EKOBISTEK Fakultas Ekonomi 'UPI'YPTK	2021
7	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Terhadap Pemilihan Karir Sebagai Akuntan Publik (Studi Kasus Pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi Di Kota Padang) (S5)	JIM UPB	2019
8	The Effect of Company Size, Exchange Rate and Earnings Per Share on Stock Returns	UPI YPTK Journal of Business and Economics	2022
9	Analisis Kinerja Personil Ditinjau dari Gaya Kepemimpinan, Disiplin Kerja, dan Motivasi Kerja Anggota	Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis	2021
10	The Effect of Dow Jones Industrial Average, Nikkei 225 Index and Shanghai	UPI YPTK Journal of Business and Economics	2021

	Composite Index on IDX Composite Index		
11	Analisis Bid Ask Spread Pada Masa Sesudah Right Issue Ditinjau Dari Harga Saham, Volume Perdagangan Dan Return Saham	Jurnal Ilmu Manajemen Terapan	2021
12	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ihsg Pada Perusahaan Perbankan Tahun 2015-2019	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial	2021
13	Dividen Payout Ratio Melalui Profitabilitas : Analisis Struktur Modal , Arus Kas Bebas Dan Laba Per Lembar Saham Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia	Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi	2021
14	Analisis Kinerja Pegawai Berdasarkan Kompetensi, Budaya Organisasi Dan Disiplin Kerja Pada Badan Kepegawaian Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Kota Sungai Penuh	Jurnal Administrasi Nusantara	2021
15	Dampak Perubahan Kurs Rupiah, Laju Inflasi Dan Fluktuasi Kurs Valuta Asing Pada Peforma Indek Harga Saham Syariah Indonesia (Issi)	Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi	2021
16	Kinerja Perusahaan Dan Bi Rate Terhadap Return Saham Bank Bumn	Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi	2021
17	Relative Strenght Index, Moving Average Convergence-Divergence on Stock Performance and Fundamental Analysis as Moderating	UPI YPTK Journal of Business and Economics	2021
18	Do Diversity of Directors Improve Market Performance	KnE Social Sciences	2019
19	The Influence of Intellectual Capital on Financial Performance: A Study on Banking Companies listed in Indonesia Stock Exchange	Review of Integrative Business and Economics Research	2019
20	Pengaruh Komitmen, Kompetensi, dan Locus of Control Terhadap Kinerja Pegawai Pemerintahan	Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis	2019
21	Pengaruh Struktur Modal Berdasarkan Profitabilitas, Pertumbuhan Aset, dan Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur	Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis	2019
22	The Determinants of Organizational Citizenship Behavior (Case Study of Government Office in Indonesia)	Prosidings of International Conference on Business, Management dan Advanced Research in Business, Management and Economic Parague	2019
23	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Terhadap Pemilihan Karir Sebagai Akuntan Publik (Studi Kasus Pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi Di Kota Padang)	JIM UPB	2019

24	Do Diversity of Director Improve Market Performance	The First ELEHIC Social Sciences on Sustainable Development for World Challenge	2018
25	The Determinants of Employee Performance	Prosidings of International Conference on Business, Management dan Economic Berlin Jerman	2018
26	The Influence of Intellectual Capital on Financial Performance: A Study on Banking Companies listed in Indonesia Stock Exchange	Review of Integrative Business and Economics Research	2018
27	Analisis pengaruh Inflasi, Kurs Rupiah/Dolar Amerika, dan Jumlah Uang Beredar Terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016	Jurnal EKOBISTEK Fakultas Ekonomi 'UPI'YPTK	2018
28	Analisis Perbandingan Return Saham dan Volume Perdagangan Saham Sebelum dan Sesudah Right Issue	Majalah Ilmiah UPI 'YPTK'	2017
29	Menggali Nilai – Nilai Kearifan Budaya Lokal Minangkabau Dan Relevansinya Dengan Budaya Kerja Dosen	Jurnal EKOBISTEK Fakultas Ekonomi 'UPI'YPTK	2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam curriculum vitae ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi..

Padang, 3 Juli 2023

Yang menyatakan,



Dr. Elfiswandi, SE, MM, Ak, CA

NIDN: 1019046601

CURRICULUM VITAE

1. Identitas Diri

Nama lengkap (dengan gelar): Yusvi Diana, S.P, M.Si
NIDN : 1013028701
NIK :
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat / Tgl Lahir : Padang, 13 Februari 1987
Jabatan Fungsional : Lektor
Pangkat / Gol : IIIc
No. HP / Email : 0813 6378 7860 / yusvi_diana@UPIYPTK.AC.ID
Alamat :

2. Riwayat Pendidikan

Uraian	S-1	S-2
Nama Perguruan tinggi	Universitas Andalas	Universitas Andalas
Bidang Ilmu	Agribisnis Pertanian	PWD Agribisnis
Tahun Masuk – Lulus	2005-2009	2010-2013
Judul Skripsi / Tesis	Strategi Pemasaran Susu Kedelai ASKA Di Kota Padang	Analisis Daya Saing dan Dampak Kebijakan Pemerintah terhadap Komoditas Jagung Di Kabupaten Pasaman Barat
Nama Pembimbing	Ir. Mulia Hanifah dan Rini Hakimi, SP, M.Si	Dr. Ir. Faidil Tanjung, M.Si dan Dr. Mahdi, S.P, M.Si

3. Riwayat kegiatan penelitian

Urutkan judul penelitian yang pernah dilakukan (sebagai ketua/anggota) selama 5 tahun terakhir.

No	Judul Penelitian	Posisi dalam penelitian	Penyelenggara	Tahun
1	Pembangunan Aplikasi E-Commerce Pemasaran Kerajinan Rotan Kota Padang		RISTEKDI KTI	2017

4. Riwayat kegiatan pengabdian masyarakat

Urutkan judul pengabdian masyarakat yang pernah dilakukan (sebagai ketua/anggota) selama 5 tahun terakhir.

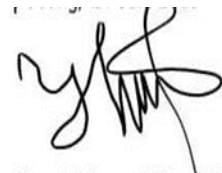
No	Judul Kegiatan	Posisi dalam kegiatan	Mitra	Tahun
1	Pemahaman Remaja Masjid Jami'ek Pauh Pasar Ambacang Tentang Hikmah dan Manfaat Puasa pada Bulan Ramadhan		Remaja Mesjid	2020
2				

5. Riwayat pengalaman publikasi

Urutkan berdasarkan tingkatan bereputasi memiliki dampak, bereputasi memiliki tidak dampak, Sinta 2 sampai dengan Sinta 6, Jurnal biasa dan Prosiding.

No	Judul	Media Publikasi	Tahun
1	Pengklusteran Penjualan Bahan Bangunan Menggunakan Algoritma K-Means	JOISIE Journal Of Information System And Informatics Engineering	2020
2	Sistem Pakar Diagnosa Penyakit Gigi dengan Metode Bayes	SATIN – Sains dan Teknologi Informasi	2019
3	Penerapan UML Sebagai Alat Perancang Website Dinas Pertanian Kota Payakumbuh	Indonesian Journal of Computer Science	2019
4	Pembangunan Aplikasi E-Commerce Pemasaran Kerajinan Rotan Kota Padang	Indonesian Journal of Computer Science	2018
5	Analisis Daya Saing Dan Dampak Kebijakan Pemerintah Terhadap Komoditas Jagung Di Kabupaten Pasaman Barat	Majalah Ilmiah	2017

Padang, 3 Juli 2023
Yang menyatakan,



Yusvi Diana, S.P., M.Si
NIDN : 1013028701

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Halaman Pengesahan Pengabdian	ii
Curriculum Vitae	iii
Daftar Isi	iv
Abstrak	v
I. Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan Mitra	4
II. Tinjauan Pustaka	
III. Tujuan dan Manfaat Pengabdian Masyarakat	
IV. Metodologi Pengabdian	4
2.1. Metode Pendekatan	5
2.2. Lingkup Pelaksanaan	5
2.3. Prosedur Kerja	5
2.4. Rencana Kegiatan	5
2.5. Partisipasi Mitra	6
2.6. Kualifikasi Tim Pelaksana	6
V. Hasil dan Luaran PKM	
VI. Kesimpulan	
Rincian Anggaran Biaya (RAB)	7
3.1 Anggaran dan Realisasi Biaya Kegiatan	8
3.2 Jadwal Kegiatan	8
Daftar Rujukan	
Dokumentasi Kegiatan	

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan kepada para pedagang pelaku UMKM yang berada di kawasan Talao Pauh Pariaman. Pengabdian ini mengangkat judul "Penerapan Manajemen Strategik Para Pelaku Pedagang UMKM". Strategi merupakan suatu pola kegiatan yang mencari cara ataupun kiat bagi setiap pelaku usaha ataupun para pedagang dalam memasarkan apa yang mereka jual. Kegiatan ini bertujuan untuk mengamati dan menganalisa bagaimana dan apa saja yang telah diterapkan oleh para pedagang dalam manajemen strategi mereka saat ini. Kegiatan dilakukan secara langsung melalui survey, pengamatan, wawancara, interaksi tanya jawab dalam focus grup discussion dengan membagi tim menjadi 6 kelompok. Dari hasil Tanya jawab, wawancara, dan diskusi diketahui bahwa banyak pola manajemen strategi yang telah mereka lakukan. Walaupun mereka kadang tidak menyadari bahwa mereka telah melakukannya sesuai dengan teori-teori keilmuan dari manajemen strategi. Hanya saja karena keterbatasan pengetahuan mereka belum mnerapkannya dengan struktur yang lebih terarah dan belum terintegrasi.

Kata kunci: Manajemen Strategi, Pedagang, Penerapan

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bertambahnya berbagai objek wisata baru telah menunjukkan bahwa dunia pariwisata makin berkembang. Begitu juga dengan Sumatera Barat, sejumlah destinasi wisata baru bermunculan seperti objek wisata Talao Pauh waterfront di Kota Pariaman. Objek wisata Talao Pauh ini masih tergolong baru dan belakangan makin banyak dikunjungi dan kian populer di kalangan wisatawan lokal, bahkan wisatawan luar negeri.

Nama Talao itu sebenarnya kata lain dari Talago. Talao Pauh merupakan sebuah telaga yang letaknya berdampingan dengan pantai yang menjadi keunikan dari Talao Pauh Kota Pariaman ini. Pengunjung bisa merasakan dua suasana telaga dan pantai secara bersamaan. Destinasi Talao Pauh ini tempatnya terbilang bagus dan sudah tertata sedemikian rupa, sehingga bisa dibilang pengunjung akan merasa nyaman selain karena keindahannya, sekaligus karena suasana dan fasilitas yang ada di Talao Pauh ini sudah memenuhi standar sebuah destinasi wisata, apalagi di lokasi ini menyediakan makanan tradisional khas Kota Pariaman. Ada beberapa tempat wisata lain di kota pariaman yang letaknya tidak jauh dari Talao Pauh, sehingga memudahkan wisatawan menyusun skedul jalan-jalan ke tempat wisata di di Kota Pariaman.

Melalui kegiatan PBL mahasiswa maka dilakukanlah sekaligus kegiatan PKM untuk mengetahui bagaimana penerapan manajemen strategi para pedagang pelaku UMKM di kawasan Talao ini. PBL merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengasah *soft skill* mahasiswa di dunia nyata. 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*. *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.

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.

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.

1.2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil analisis hasil survey, wawancara dan diskusi ditemukan permasalahan para pedagang sebagai berikut:

1. Adanya tingkat persaingan yang cukup tinggi antara sesama pedagang.
2. Kesulitan memperoleh tambahan modal.
3. Belum menyadari bahwa manajemen strategi itu perlu disusun secara baik dan terstruktur dan dijalankan dengan komitmen dan konsistensi secara terus menerus. Selama ini mereka hanya melakukan pola otodidak secara acak berdasarkan kebutuhan situasi yang dihadapi.
4. Bagaimanakah pelaksanaan strategi manajemen yang mereka lakukan di dalam memasarkan produk dan menghadapi persaingan yang ada di area perdagangan mereka?
5. Bagaimanakah rencana strategi mereka dalam menghadapi persaingan di masa yang akan datang?

II. TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen strategik adalah bagian yang tidak dapat dipisahkan dari Ilmu Manajemen. Keberadaannya sebagai sebuah solusi guna memberdayakan semua sumberdaya organisasi agar secara sistematis serta komprehensif dapat mewujudkan tujuan usaha suatu organisasi. Manajemen Strategik ini

berupaya merespon perubahan atau dinamika yang terjadi di lingkungannya baik internal ataupun eksternal yang selanjutnya akan ditindaklanjuti dengan usaha untuk menyesuaikan sehingga tujuan yang telah ditetapkan itu dapat terwujud atau terealisasi (Widayanto, Mutinda Teguh, 2020).

Di Indonesia, UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) adalah jenis skala usaha dengan jumlah terbesar dan tersebar di seluruh wilayah dan terbukti mampu bertahan ketika terjadi krisis ekonomi. Termasuk salah satunya para pedagang di kawasan Talao Pauh Pariaman sebagai salah satu pelaku UMKM tersebut di Sumatera Barat saat ini.

Dalam mengembangkan usahanya, UMKM masih memiliki beberapa permasalahan, diantaranya adalah di bidang permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran (Suci, 2017). Pada masa era globalisasi dan perubahan lingkungan yang sangat dinamis saat ini, persaingan usaha semakin meningkat, Manajemen Strategik adalah jawaban agar usaha yang dijalankan dapat beradaptasi dengan perubahan lingkungan perusahaan. Jika selama ini Manajemen Strategik cenderung diaplikasikan pada perusahaan kelas menengah dan besar namun kali ini juga akan ditelaah penerapannya untuk para pelaku UMKM.

Salah satu penerapan manajemen strategis untuk mengembangkan kinerja bisnis adalah orientasi pasar. Orientasi pasar dianggap sebagai salah satu filosofi bisnis. Day dan Wensley (1998) mengemukakan bahwa orientasi pasar melibatkan keterampilan maju dan unggul untuk memahami dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Kepuasan, kepercayaan dan kesetiaan pelanggan harus diperoleh agar bisnis tetap bertahan (Darmawan, 2022). Untuk mencapai tujuan tersebut, pelaku bisnis harus mampu mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan pelanggan, serta mengintegrasikan konsep pemasaran di semua aktivitas bisnis. Integrasi konsep pemasaran pada setiap aktivitas bisnis merupakan suatu hal yang penting bagi bisnis untuk mendapatkan kepuasan pelanggan. Pemasaran bukan hanya terkait dengan upaya mempromosikan produk, tetapi juga tentang bagaimana perusahaan dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan (Khayru, 2021). Hal ini dapat dicapai dengan cara menyediakan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan yang baik, dan membangun hubungan yang erat dengan pelanggan. Selain itu, Darmawan et al. (2022) menyebutkan bahwa kepuasan pelanggan merupakan fokus utama pencapaian dalam bisnis.

Sementara di sisi pemasaran faktor krusial yang menjadi tantangan UMKM adalah lemahkan akses pemasaran produk yang masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Para pedagang belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran. Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan memperkerjakan karyawan yang memiliki kualifikasi khusus (Elwisam, dkk, 2019).

Tantangan dalam lingkungan pebisnis serta kebutuhan pasar memberikan kesempatan usaha yang perlu diterapkan dengan pola strategi berbisnis. Adanya kesempatan usaha dalam menumbuhkan ketentraman UMKM dengan menganalisa pasar secara baik dalam produksi produk dengan tetap menjaga protokol kesehatan. Inovasi merupakan salah satu penerapan strategi yang dimiliki pebisnis dengan maksud memikat perhatian konsumen lama dan baru agar selalu dapat melakukan pembelian pada unit usaha, sehingga dapat menciptakan suatu loyalitas pelanggan.

Keberhasilan setiap pelaku usaha terhadap cara penerapan manajemen strategi tidak terlepas dari kemampuan yang dimiliki untuk dapat menawarkan produknya secara tepat dan benar, salah satunya menggunakan cara promosi. Kegiatan promosi merupakan suatu perusahaan yang dapat diterapkan dengan baik dengan cara direncanakan, dikendalikan, diarahkan serta dianggarkan yang sesuai dengan kondisi finansial dalam perusahaan dan dengan keberadaannya kegiatan promosi tersebut mengupayakan

dalam meningkatkan penjualan atas produk perusahaan, dengan adanya peningkatan dalam penjualan merupakan peningkatan dalam jual beli. (Puspitasari & Oktafia, 2020). Penerapan strategi pemasaran sebagai bagian manajemen strategi merupakan hal yang utama dalam membangun usaha, strategi pemasaran tersebut dapat dilakukan dengan bauran pemasaran. (Melinia et al., 2021).

III. TUJUAN DAN MANFAAT

3.1 Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah penerapan manajemen strategi yang telah dilakukan oleh para pedagang yang ada di kawasan Talao Pauh Pariaman selama ini. Melalui kegiatan ini diharapkan bahwa para pedagang dapat mengerti bahwa mereka telah melaksanakan implementasi sesuai dengan teori, meskipun belum optimal karena berbagai kendala. Dalam pelaksanaan kegiatan diharapkan ada interaksi yang dapat saling memberikan informasi untuk berbagi pengetahuan antara para pedagang dengan para mahasiswa selaku pelaksana kegiatan ini.

3.2 Manfaat Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan ini diharapkan dapat memberi manfaat secara praktis kepada mahasiswa karena mereka dapat melihat dan menemukan secara nyata tentang penerapan manajemen strategi. Masyarakat para pelaku UMKM juga mendapatkan pengetahuan tambahan tentang manajemen strategi secara teori saat mereka melakukan Tanya jawab dan diskusi.

Dalam pelaksanaan PBL ini mahasiswa juga bisa melihat langsung pelaku UMKM yang beradadi Talao Pauh Pariaman. Mempelajari berbagai hal yang dipaparkan para pelaku UMKM, bahkan mereka dapat mendengar dan melihat secara langsung dampak dari keputusan strategis yang mereka ambil. Dengan melakukan kegiatan ini bisa menjadi pembelajaran juga untuk para pelaku UMKM dalam pemecahan masalah, cara berkomunikasi dengan pelanggan, beradaptasi dengan berbagai macam pelanggan yang datang, dll.

IV. METODOLOGI PENGABDIAN

4.1. Metode Pendekatan

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)

Target luaran yang kami harapkan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah laporan PKM dan jurnal PKM.

4.2 Lingkup Pelaksanaan

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

1. Menyediakan kisi-kisi pertanyaan tentang “Penerapan Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM di Talao Pauh Pariaman”.
2. Melakukan wawancara dan diskusi secara kekeluargaan, sehingga mitra tidak merasa digurui oleh tim.
3. Memberikan masukan tentang manajemen strategi.

4.3 Prosedur Kerja

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.

4.4 Rencana Kegiatan

Adapun untuk pelaksanaan kegiatan yang direncanakan, akan dipaparkan pada Tabel 4.1 berikut ini:

Tabel 4.1: Rencana Kegiatan

No	Kegiatan	Target	Tolak Ukur
1	Pembuatan proposal kegiatan	LPPM UPI YPTK Padang	Surat izin ke lapangan
2	Pertemuan dengan mitra	Kesediaan menerima dan menyediakan waktu untuk wawancara dan diskusi	Absensi mitra
3	Penyusunan kisi-kisi pertanyaan	Penerapan Manajemen Strategik Para Pedagang Pelaku UMKM di kawasan Talao Pauh Pariaman	Panduan wawancara
4	Melakukan perekaman video saat wawancara dan diskusi	Lokasi	<i>Standby</i>
5	FGD	Kolaborasi dengan mitra	Layanan tertata

4.4.1 Anggaran Biaya Dan Realisasi Biaya

Rincian perencanaan dana Pengabdian Kepada Masyarakat dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut ini:

Tabel 4.2: Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Satuan	Biaya	Jumlah
1	Biaya penyusunan proposal	1	100.000,00	100.000,00
2	Spanduk/banner	1	60.000,00	60.000,00
3	Biaya Penyusunan laporan	1	200.000,00	200.000,00
4	Transportasi ke lokasi (1 unit bus)	1	1.600.000,00	1.600.000,00
5	Soevenir Untuk Mitra	4	50.000,00	200.000,00
6	Biaya masuk lokasi, dll	1	50.000,00	50.000,00
Total				2.210.000,00

4.4.2 Jadwal Kegiatan

Adapun perencanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat dimulai dari proposal sampai pelaporan tergambar pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.4 Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan Juli 2023 s/d Agustus 2023							
		Juni-Juli/Minggu Ke				Agustus/Minggu Ke			
		2	3	1	2	1	2	3	4
1	Rancangan								
2	Proposal								
3	Pelaksanaan								
4	Laporan								

Susunan Kegiatan Acara Pada Saat Wawancara di Lokasi Harau Payakumbuh

Sabtu/24 Juni 2023	08.00 - 09.00	Persiapan keberangkatan & breafing
	09.00 -12.00	Perjalanan menuju lokasi
	12.10 - 13.30	Ishoma
	13.30 - 15.00	Wawancara dan FGD
	15.00 - 15.30	Penutupan dan Foto bersama
	15.30 - 18.00	Menuju Pulang

4.5 Partisipasi Mitra

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, maka dalam realisasi program tersebut diharapkan mitra dapat 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 yang berpengalaman di dalam bidang perbankan konvensional dan perbankan syariah.
- b. Berkolaborasi secara aktif di forum presentasi dan FGD secara interaktif antara para dewan komisaris, dewan direksi, dan para karyawan.

4.6 Kualifikasi Tim Pelaksana

a. Kualifikasi Tim Pelaksana

1. Ketua Pelaksana
 - a. Nama dan gelar : Susriyanti,SE.,MM /1001017401
 - b. Pangkat/gol./NIK : Lektor/IIId
 - c. Jabatan : Dosen
 - d. Bidang keahlian : Manajemen Pemasaran
 - e. Tempat kegiatan : Talao Pauh Pariaman

2. Anggota Pelaksana
 - a. Nama dan gelar : Dr. Elfiswandi, SE, MM, Ak, CA/1019046601
 - b. Pangkat/gol./NIK : Lektor/IIId
 - c. Jabatan : Dosen
 - d. Bidang keahlian : Manajemen Keuangan
 - e. Tempat kegiatan : Talao Pauh Pariaman

3. Anggota Pelaksana
 - a. Nama dan gelar : Yusvi Diana, S.P, M.Si/1013028701
 - b. Pangkat/gol./NIK : Asisten Ahli
 - c. Jabatan : Dosen
 - d. Bidang keahlian : Manajemen Pemasaran
 - e. Tempat kegiatan : Talao Pauh Pariaman

b. Tugas dan kewajiban Tim Pelaksana PKM

Bidang kepakaran para pelaksana PKM dituangkan pada Tabel 4.5 berikut:

Tabel 4.5: Tugas dan kewajiban Tim Pelaksana PKM

No	Nama	Status	Tugas dan Kewajiban
1	Susriyanti, SE., MM	Ketua	Mengorganisir seluruh kegiatan, dari mengakomodasi informasi dan permasalahan.
2	Dr. Elfiswandi, SE, MM, Ak, CA	Anggota 1	Penyusunan RAB kegiatan dan pengurusan administrasi.
3	Yusvi Diana, S.P, M.Si	Anggota 2	Pengurusan sarana transportasi dan birokrasi kegiatan ke lokasi.

V. HASIL DAN LUARAN KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Di kawasan Talao terdapat banyak para pedagang pelaku UMKM. Usaha dagang yang ada diantaranya adalah kedai-kedai tempat makan dan minum dengan aneka pilihan menu, pedagang kelapa bakar, pedagang makanan khas Pariaman seperti sala dll, pedagang sea food seperti pensi dan langitang, serta para penyedia jasa sepeda listrik untuk para pengunjung bisa melakukan tour keliling kawasan.

Penerapan manajemen strategi yang mereka lakukan selama ini sudah ada namun masih sangat sederhana dan umum. Diantaranya mereka melakukan strategi menarik pelanggan dengan menyediakan fasilitas karaoke gratis, keramah tamahan, harga yang tidak mahal atau disamakan saja dengan harga umumnya yang ada di luar kawasan, membuat banner di depan tempat usaha, membuat tabel menu yang

mudah dilihat oleh para pengunjung dari luar, menawarkan secara langsung kepada setiap pengunjung yang datang agar berbelanja di tempat mereka.

Adanya bererapa usaha pedagang yang cenderung sama, membuat persaingan yang ada cukup tinggi namun cukup terkendali. Dengan adanya berbagai kesamaan dari produk yang di jual maka yang menjadi andalan mereka dalam persaingan adalah kualitas pelayanan. Mereka yakin bahwa kualitas pelayanan yang baik akan membuat para pengunjung datang lagi dan memilih usaha mereka untuk tempat berkuliner. Menjaga kualitas rasa dari setiap produk yang menjadi makanan khas Pariaman juga menjadi strategi yang terus mereka terapkan dan dijaga dengan baik.

Untuk masa yang akan datang mereka mau mengembangkan usaha mereka dengan menambah modal. Namun mereka semua mengalami kesulitan untuk mendapatkan modal tambahan. Umumnya para pedagang pelaku UMKM di kawasan ini sangat mengharapkan uluran tangan pemerintah untuk membantu kebutuhan modal mereka di masa yang akan datang.

Dalam kegiatan ini disarankan kepada para pedagang pelaku UMKM saat melakukan FGD agar mereka memanfaatkan media sosial untuk sarana promosi. Penggunaan medsos tidak memerlukan biaya yang tinggi sehingga mudah mereka jangkau dan gunakan. Medsos yang bisa mereka gunakan antara lain adalah FB, IG, Tiktok, WA, dll. Para mahasiswa juga mengajarkan kepada para pedagang bagaimana menggunakan media tersebut untuk ajang promosi melalui pembuatan konten-konten yang menarik.

Daftar Rujukan

- Ali Mudlofir, Pendidikan Profesional: Konsep, Strategi dan Aplikasinya dalam Peningkatan Mutu Pendidik di Indonesia (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2012), 141
- Darmawan, D. 2022. The Effect of Trust and Saving Experience on Loyalty Through Satisfaction as an Intervening Variable (Case Study of Sharia Bank Customers in Surabaya City), *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 2(2), 12 – 20
- Elwisam, E., & Lestari, R. (2019). Penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(2), 277-286.
- 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.
- Khayru, R.K. 2021. Opinions about Consumer Behavior during the Covid-19 Pandemic, *Journal of Social Science Studies*, 1(1), 31- 36.
- Melinia., Fasa, Muhammad Iqbal., & Suharto. 2021. Implementasi Marketing Mix Strategy Terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Aneka Keripik Sungkai Jaya Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 08(02), p. 147–171.
- Puspitasari, Ana Widya., & Oktafia, Renny. 2020. Analisis Strategi Pemasaran Syariah Untuk Peningkatan Pangsa Pasar Produk Jelly Motif Pada UD Sumber Abadi Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo. *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 11(2), p. 140-157.

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).

Suci, Yuli Rahmini, 2017, Perkembangan UMKM (Usaha Kecil dan Menengah) Indonesia, Jurnal Ilmiah Canos Ekonomos, Vol 6 No 1, hal 51-58.

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.

<https://bdkdenpasar.kemenag.go.id/berita/model-problem-based-learning>

<https://ekorantt.com/2023/03/19/urgensi-soft-skill/>

Lampiran



**Unit Pelaksana Teknis (UPT) E-Learning
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA "YPTK" PADANG**



Jln. Raya Lubuk Begalung Padang – Sumatera Barat, Indonesia. Telp (0751) 77666, 775246
Fax (0751) 71913 email: E-learning@upi-yptk.ac.id, homepage: elearning.upiyptk.ac.id

Nomor : 472/EL-SKR-PBL/UPI-YPTK/VI/2023
Lampiran : Nama-Nama Mahasiswa Dalam Kelompok
Hal : Izin Berkunjung Menggali Ilmu dan Bersosialisasi

Kepada Yth :
Para Pedagang Pelaku UMKM
Di

Pantai Pariaman

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan kesesuaian ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan dunia industri dan teknologi informasi (*Link and Match*) merupakan salah satu prinsip yang diterapkan di lingkungan Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang.


Guna menerapkan hal di atas bersama ini datang menghadap Bapak/Ibu Mahasiswa Kami dari "Fakultas Ekonomi dan Bisnis" Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang, kiranya dapat diperkenankan berkunjung, bersilaturahmi untuk mendapatkan informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan yang Bapak/Ibu lakukan sebagai strategi di dalam berdagang, hal ini sebagai bagian upaya guna menambah khasanah wawasan bisnis para mahasiswa kami untuk menyelesaikan tugas mereka pada mata kuliah "Manajemen Strategis". Kelompok mahasiswa dipimpin oleh ketua-ketua kelompok sebagai berikut:

No	NO. BP	NAMA MAHASISWA (Ketua Kelompok)	JURUSAN
1.	18101155310190	RIANI PRATIWI	MANAJEMEN
2.	19101155310234	SABRINA FAJRIN	MANAJEMEN
3.	19101155310436	WILLY ALFIQRI	MANAJEMEN
4.	19101155310574	RESI RAMADANI	MANAJEMEN
5.	19101155310800	HADRIANSYAH	MANAJEMEN

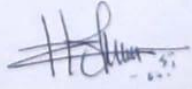
Kegiatan ini diikuti oleh semua mahasiswa kelas MU-L berjumlah 24 orang dengan nama terlampir di halaman 2 surat ini. Masing-masing kelompok terdiri dari 6 orang mahasiswa.

Demikianlah kami sampaikan, atas bantuan, arahan dan bimbingan Bapak/Ibu serta kerja sama yang baik kami ucapkan terimakasih.

Mengetahui
Kepala UPT E-Learning


Dr. Agung Ramadhan, S.Kom., M.Kom, MTA, CM.NLP
Kepala UPT E-Learning

Hormat Kami,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Susriyanti, SE., MM., CLMA
Dosen Pembimbing



Lampiran nama-nama mahasiswa:

Kelompok 1

Ketua : Riani Pratiwi (18101155310645)
Anggota : 1. RicoDelvano (16101155310677)
2. Bima Rahmad Albadi (18101155310303)
3. Rezondra (18101155310444)
4. Syahiran (18101155310568)
5. Aqil Mubarak Kamdi (18101155310581)

Kelompok 2

Ketua : Sabrina Fajrin (19101155310234)
Anggota : 1. Sonia Novita Sari (18101155310677)
2. Elang Maulana (18101155310748)
3. Randi Febrianto (18101155310774)
4. Wahyu Pratama (19101155310241)
5. Jefri Geofani (19101155310266)

Kelompok 3

Ketua : Willy alfiqri (19101155310436)
Anggota : 1. Fika Ariyanti (19101155310310)
2. Dandi Jnaidi (19101155310398)
3. Fiky Raudhatul Jannah (19101155310406)
4. Resi Ramadani (19101155310574)
5. Asrival (19101155310593)

Kelompok 4

Ketua : Hadriansyah (19101155310800)
Anggota : 1. M. Raihan sidik (19101155310611)
2. Adi Guna Adrian (19101155310685)
3. Ikramul Hafidz (19101155310704)
4. Pramudya Bimo Sugiarto (19101155310718)
5. Muhammad Farid (20101155310800)
6. Endang Puspa Irawan (20101155311029)



KEGIATAN PKM - Dalam Project Based Learning
IMPLEMENTASI MANAJEMEN STRATEGIK PARA PEDAGANG
PELAKU UMKM DI KAWASAN PANTAI PARIAMAN

Susriyanti, SE., MM., CLMA (Dosen Pembimbing Lapangan)

M-UL **PARIAMAN, JUNI 2023**





