

## Pengembangan Wisata Halal Berbasis Kearifan Lokal: Pemberdayaan Masyarakat Agam melalui UMKM Pariwisata

Muhammad Irfan, Universitas Negeri Padang, [irfan.muhammad@fe.unp.ac.id](mailto:irfan.muhammad@fe.unp.ac.id)

Yeniwati, Universitas Negeri Padang, [yeni.eko@fe.unp.ac.id](mailto:yeni.eko@fe.unp.ac.id)

Muhammad Anshari, Universitas Negeri Padang, [muhammadanshari@unp.ac.id](mailto:muhammadanshari@unp.ac.id)

Adzra Nadjria Karya, Universitas Negeri Padang, [nadjriaadzra@gmail.com](mailto:nadjriaadzra@gmail.com)

**Keywords:**  
UMKM,  
manajemen  
pariwisata,  
kearifan lokal.

**Abstrak:** Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan bersama para pelaku UMKM di Lubuk Basung dengan tujuan meningkatkan kapasitas mereka dalam mengelola usaha pariwisata berbasis kearifan lokal. Bentuk kegiatan berupa pelatihan dan pendampingan yang difokuskan pada peningkatan pengetahuan serta keterampilan dalam manajemen usaha, strategi pemasaran, manajemen kualitas, dan pengelolaan keuangan. Materi disampaikan oleh narasumber yang kompeten dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang, didukung dengan diskusi interaktif yang memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman dan permasalahan yang dihadapi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta sangat antusias dan mampu memahami materi dengan baik, sehingga diharapkan dapat mengimplementasikan pengetahuan tersebut dalam mengembangkan usaha masing-masing. Selain memberikan manfaat praktis, kegiatan ini juga membuka ruang kolaborasi antara perguruan tinggi dan masyarakat dalam memperkuat daya saing UMKM. Dampak jangka panjang yang diharapkan adalah peningkatan kesejahteraan masyarakat dan penguatan ekonomi lokal berbasis pariwisata.

### Pendahuluan

#### Analisis Situasi

Kabupaten Agam memiliki potensi pariwisata yang sangat besar dengan keindahan alam yang memukau dan kekayaan budaya yang khas. Namun, potensi tersebut belum diimbangi dengan kualitas pengelolaan wisata yang memadai. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah masih rendahnya kemampuan manajemen usaha di kalangan pengelola destinasi wisata [7]. Banyak pelaku usaha wisata yang belum memiliki pemahaman yang baik tentang tata kelola keuangan, perencanaan bisnis, dan pengelolaan sumber daya manusia [1]. Pengelola wisata di Kabupaten Agam umumnya masih menggunakan metode konvensional dalam pencatatan keuangan, seperti mencatat pemasukan dan pengeluaran secara manual atau bahkan tidak melakukan pencatatan sama sekali. Akibatnya, mereka sering kesulitan dalam mengontrol arus kas, merencanakan anggaran, dan mengidentifikasi sumber keuntungan serta kerugian [4]. Di sisi lain, sistem operasional yang belum terstruktur menyebabkan ketidakteraturan layanan, seperti double booking, keterlambatan pelayanan, dan kehilangan pelanggan.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Barat tahun 2024, jumlah kunjungan wisatawan ke Kabupaten Agam masih tergolong rendah, yang menunjukkan perlunya upaya peningkatan kualitas layanan dan pengelolaan destinasi wisata.

Kabupaten Agam tercatat menerima 58.410 wisatawan domestik, menempatkannya di posisi yang relatif rendah dibandingkan dengan daerah lain di Sumatera Barat, seperti Pariaman yang mencapai 2.182.157 orang dan Solok dengan 1.669.161 orang. Dari segi kunjungan wisatawan mancanegara, Agam juga belum menjadi destinasi favorit, terlihat dari minimnya jumlah wisatawan asing yang berkunjung jika dibandingkan dengan daerah seperti Bukittinggi atau Padang. Kondisi ini mengindikasikan bahwa potensi pariwisata di Agam belum tergarap secara optimal, baik dari segi promosi maupun pengelolaan destinasi wisata. Oleh karena itu, diperlukan upaya pengembangan yang lebih intensif untuk meningkatkan daya tarik dan kualitas layanan pariwisata di wilayah ini, sehingga dapat bersaing dengan daerah lain yang lebih populer di Sumatera Barat. Kondisi ini diperburuk dengan kurangnya pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan usaha wisata. Minimnya penggunaan aplikasi pencatatan keuangan dan sistem manajemen operasional berdampak pada efisiensi dan efektivitas pengelolaan bisnis.

Berdasarkan analisis situasi maka permasalahan prioritas dalam pengembangan pariwisata Kabupaten Agam difokuskan pada empat aspek utama yang diterapkan pada dua kelompok mitra.

1. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM): Rendahnya keterampilan dan pengetahuan pengelola wisata dalam memberikan pelayanan yang profesional menjadi tantangan utama. Pelatihan SDM dalam bidang hospitality, pelayanan pelanggan, dan komunikasi menjadi kebutuhan mendesak agar wisatawan mendapatkan pengalaman yang berkualitas.
2. Infrastruktur dan Fasilitas Pendukung: Keterbatasan infrastruktur seperti akses jalan, fasilitas penginapan, dan tempat wisata yang belum memadai menjadi kendala dalam pengembangan pariwisata. Peningkatan infrastruktur dan fasilitas ini penting untuk mendukung kenyamanan dan keamanan wisatawan.
3. Promosi dan Pemasaran Pariwisata: Kurangnya promosi yang efektif menyebabkan rendahnya jumlah kunjungan wisatawan ke Kabupaten Agam. Strategi promosi digital dan konvensional yang terintegrasi diperlukan untuk meningkatkan daya tarik wisata daerah ini.
4. Pengembangan Manajemen Usaha: Pengelola wisata di Kabupaten Agam masih menghadapi kendala dalam manajemen usaha, seperti pencatatan keuangan yang belum terstruktur, manajemen operasional yang tidak efektif, dan kurangnya perencanaan bisnis yang matang. Pelatihan dalam penggunaan aplikasi pencatatan keuangan sederhana, penyusunan rencana bisnis, dan pengelolaan operasional harian sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan profesionalisme pengelolaan usaha pariwisata.

Dengan menangani keempat aspek ini secara terpadu, diharapkan pengembangan pariwisata di Kabupaten Agam dapat berjalan lebih optimal dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

Mitra yang akan menjadi objek kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah kelompok pengelola objek wisata dan pelaku usaha pariwisata di Kabupaten Agam. Kelompok ini terdiri dari pengelola destinasi wisata lokal, pemilik homestay, serta pelaku usaha kecil yang mendukung sektor pariwisata seperti penyedia transportasi, kuliner, dan pemandu wisata. Dengan melibatkan mitra ini, kegiatan PKM diharapkan dapat memberikan dampak langsung dalam peningkatan kapasitas, profesionalisme, dan kualitas layanan yang pada akhirnya mendukung pengembangan pariwisata di daerah tersebut.

## Metode Dan Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan ini dirancang secara sistematis untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra melalui berbagai tahapan yang terstruktur. Pelaksanaan kegiatan ini melibatkan pelatihan, pendampingan, penerapan teknologi, dan evaluasi, yang semuanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas SDM, kapasitas manajemen usaha, serta pelayanan yang hospitality. Berikut adalah tahapan pelaksanaan kegiatan:

1. Sosialisasi Tahap pertama adalah sosialisasi yang bertujuan untuk memperkenalkan program kepada mitra dan pemangku kepentingan terkait. Dalam tahap ini, dilakukan pertemuan awal dengan mitra untuk menjelaskan tujuan, manfaat, dan rencana pelaksanaan kegiatan. Sosialisasi juga mencakup pengumpulan data kebutuhan mitra dan pemetaan masalah yang dihadapi. Kegiatan ini dilakukan melalui diskusi kelompok terfokus (FGD) dan wawancara langsung agar informasi yang diperoleh akurat dan menyeluruh.
2. Pelatihan Pelatihan merupakan inti dari kegiatan ini, yang dibagi menjadi beberapa sesi sesuai kebutuhan mitra:
  - a. Pelatihan Manajemen Keuangan Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pengelola wisata dalam mencatat dan mengelola keuangan usaha. Materi yang diberikan mencakup penyusunan laporan keuangan, pembukuan sederhana, dan penggunaan aplikasi keuangan seperti Excel atau aplikasi gratis lainnya. Pelatihan ini dilakukan secara praktik sehingga peserta dapat langsung menerapkan materi yang diajarkan.
  - b. Pelatihan Manajemen Operasional Sesi ini berfokus pada penyusunan sistem operasional yang terstruktur, seperti pengelolaan pemesanan, inventaris, dan penjadwalan kegiatan. Pelatihan ini juga mencakup manajemen sumber daya manusia dan strategi pengelolaan risiko agar operasional usaha berjalan lebih efisien dan profesional.
  - c. Pelatihan Kualitas Pelayanan Hospitality Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan kualitas layanan dengan menanamkan prinsip-prinsip hospitality, seperti keramahan, responsivitas, dan kepuasan pelanggan. Materi pelatihan meliputi teknik komunikasi efektif, penanganan keluhan, dan membangun pengalaman positif bagi wisatawan.
3. Penerapan Teknologi Tahap ini melibatkan penerapan teknologi tepat guna untuk mendukung pengelolaan usaha mitra. Teknologi yang diperkenalkan meliputi aplikasi pencatatan keuangan, sistem manajemen reservasi, dan platform digital pemasaran. Pendampingan dilakukan untuk memastikan mitra dapat mengoperasikan teknologi tersebut dengan baik.
4. Pendampingan Kewirausahaan Pendampingan dilakukan secara intensif untuk membantu mitra mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dalam kegiatan usaha sehari-hari. Kegiatan ini mencakup penyusunan strategi bisnis, pengembangan produk, dan optimalisasi layanan. Pendampingan juga melibatkan monitoring dan evaluasi berkala untuk mengukur kemajuan yang dicapai.
5. Evaluasi dan Keberlanjutan Program Evaluasi dilakukan secara berkala untuk menilai efektivitas pelaksanaan program dan pencapaian target luaran. Metode evaluasi mencakup survei kepuasan mitra, analisis kinerja usaha, dan feedback peserta pelatihan. Hasil evaluasi menjadi dasar untuk perbaikan dan pengembangan program di masa mendatang. Untuk menjaga keberlanjutan program, dibentuk tim

pendamping lokal yang akan terus mengawal implementasi solusi yang telah diterapkan.

6. Peran dan Tugas Tim Setiap anggota tim memiliki peran dan tugas sesuai dengan keahlian dan tanggung jawabnya. Dosen bertindak sebagai fasilitator dan narasumber dalam pelatihan, sedangkan mahasiswa dilibatkan sebagai pendamping dalam kegiatan pendampingan dan penerapan teknologi. Kolaborasi ini bertujuan untuk memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa serta memperkuat kapasitas mitra.

Rancangan Kegiatan Tahunan Kegiatan ini dirancang untuk dilaksanakan dalam kurun waktu satu tahun dengan pembagian tahapan yang jelas. Pada tiga bulan pertama dilakukan sosialisasi dan pelatihan, enam bulan berikutnya difokuskan pada penerapan teknologi dan pendampingan, sedangkan tiga bulan terakhir dialokasikan untuk evaluasi dan perencanaan keberlanjutan program.

### Hasil Dan Pembahasan

Peserta yang terlibat dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini berasal dari pelaku UMKM di wilayah Lubuk Basung, khususnya yang berlokasi di sekitar Tikus yaitu Kecamatan Tanjung Raya dan Tanjung Mutiara. Kehadiran mereka menunjukkan antusiasme yang tinggi terhadap upaya penguatan kapasitas usaha lokal melalui kolaborasi antara dunia akademik dan masyarakat. Kegiatan PKM ini sendiri merupakan bentuk integrasi antara Program Studi Ekonomi dan Keuangan Islam FEB UNP dengan pemerintah nagari, sehingga memiliki nuansa kebersamaan sekaligus penguatan jejaring antara perguruan tinggi dan masyarakat. Secara keseluruhan, terdapat 20 orang pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan ini. Dari jumlah tersebut, mayoritas peserta adalah ibu-ibu sebanyak 18 orang, sementara dua orang lainnya adalah bapak-bapak. Komposisi ini menunjukkan peran dominan kaum perempuan dalam menggerakkan sektor usaha kecil di daerah tersebut. Jenis usaha yang dijalankan oleh peserta pun beragam, mulai dari bidang kuliner, kue, olahan pensi, hingga kerajinan tangan, yang masing-masing memiliki potensi untuk berkembang lebih luas di pasar lokal maupun regional.

Jika ditinjau dari pengalaman usaha, para peserta memiliki rentang waktu usaha yang bervariasi, mulai dari yang baru beroperasi selama 1 tahun hingga yang sudah berjalan hingga 10 tahun. Hal ini memberikan dinamika tersendiri dalam pelatihan, karena peserta dengan pengalaman yang lebih panjang dapat berbagi wawasan praktik lapangan, sementara peserta baru mendapatkan peluang belajar untuk memperkuat fondasi usahanya.



Gambar 1.. Foto Bersama dengan Peserta dan Narasumber

Kegiatan PKM ini dilaksanakan di Kantor Bappeda Lubuk Basung pada tanggal 15 Juli 2025. Acara berlangsung sejak pukul 08.00 WIB hingga 16.00 WIB, dengan suasana interaktif dan penuh semangat. Kehadiran peserta dari berbagai latar belakang usaha diharapkan tidak hanya menambah pengetahuan teknis, tetapi juga mempererat jaringan antar pelaku UMKM, sehingga dapat menjadi modal sosial yang berharga dalam mengembangkan perekonomian masyarakat Nagari di masa mendatang.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dipimpin langsung oleh Bapak Dr. Muhammad Irfan, SE, M.Si, seorang dosen dan ketua dari Program Studi Ekonomi dan Keuangan Islam Universitas Negeri Padang (UNP). Beliau tidak hanya berperan sebagai ketua tim, tetapi juga menjadi motor penggerak dalam memastikan kegiatan berjalan sesuai tujuan. Tim pengabdian ini semakin kuat dengan kehadiran anggota yang terdiri dari para akademisi berpengalaman, yakni Ibu Yewiwati, SE, ME, dan Ibu Isra Yeni, SE, M.SE. Seluruh anggota tim ini merupakan dosen yang ber-homebase di Program Studi Ekonomi dan Keuangan Islam UNP, sehingga kegiatan ini juga mencerminkan kolaborasi akademik yang solid untuk mendukung pemberdayaan masyarakat.



Gambar 2. Pembukaan Kegiatan Oleh Ketua Pengabdian



Acara dimulai dengan sesi pembukaan yang dipandu langsung oleh Ketua Tim, Bapak Dr. Muhammad Irfan, SE, M.Si. Dalam sambutannya, beliau menyampaikan pentingnya kearifan lokal sebagai kekuatan utama dalam mengembangkan usaha dan perekonomian masyarakat. Menurut beliau, potensi lokal yang dimiliki masyarakat Lubuk Basung, baik dari segi sumber daya alam maupun budaya, merupakan modal besar yang perlu terus digali dan dikembangkan. Pesan ini disampaikan dengan penuh semangat, sehingga mampu memberikan motivasi dan energi positif kepada seluruh peserta yang hadir.

Pembukaan yang sarat makna ini menjadi pintu awal bagi jalannya rangkaian kegiatan pengabdian. Nuansa akademis berpadu dengan kehangatan kebersamaan, menjadikan kegiatan tidak hanya sebagai transfer ilmu dari perguruan tinggi ke masyarakat, tetapi juga sebagai ruang dialog yang menghargai pengalaman lokal. Kehadiran para dosen yang memiliki keahlian di bidang ekonomi dan keuangan Islam juga memberikan nilai tambah, karena mampu menghadirkan perspektif yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekaligus relevan dengan konteks kekinian. Setelah sesi pembukaan, kegiatan berlanjut dengan pemaparan materi dari narasumber utama, Bapak Abror, SE, ME, Ph.D., yang dimoderatori oleh Ibu Yeniwati, SE, ME. Bapak Abror adalah dosen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) UNP sekaligus menjabat sebagai Direktur Akademik UNP. Kehadiran beliau memberikan nilai tambah yang istimewa bagi kegiatan ini, terutama karena kepakarannya dalam bidang manajemen pemasaran dan pengembangan wisata lokal. Pemaparan yang disampaikan tidak hanya memperluas wawasan peserta, tetapi juga memberikan inspirasi praktis dalam mengembangkan potensi pariwisata berbasis kearifan lokal.



Gambar 3. Penyampaian Materi Oleh Nara Sumber Bapak Abror, SE, ME, Ph.D

Dalam pemaparannya, Bapak Abror mengulas secara komprehensif mengenai manajemen dan strategi pemasaran yang relevan dengan kebutuhan UMKM. Beliau menekankan pentingnya memahami perilaku konsumen, mengelola produk, serta

membangun brand yang kuat agar usaha dapat bersaing, baik di tingkat lokal maupun lebih luas. Selain itu, beliau juga menyampaikan materi mengenai manajemen keuangan, yang sangat penting untuk menjaga keberlangsungan usaha. Penjelasan yang diberikan dikemas dengan bahasa yang sederhana, disertai contoh-contoh nyata dari praktik UMKM, sehingga mudah dipahami oleh para peserta. Antusiasme peserta terlihat jelas ketika memasuki sesi tanya jawab. Sebagian besar peserta memanfaatkan kesempatan ini untuk mengajukan pertanyaan yang berkaitan langsung dengan pengalaman usaha mereka sehari-hari. Mulai dari bagaimana mengatur strategi pemasaran yang efektif, cara meningkatkan penjualan, hingga pengelolaan keuangan sederhana untuk usaha kecil. Diskusi berlangsung dinamis dan interaktif, menjadikan suasana pelatihan lebih hidup dan penuh semangat belajar bersama.



Gambar 4. Diskusi Peserta dengan Nara Sumber 1.

Setelah sesi istirahat dan makan siang, kegiatan dilanjutkan dengan pemaparan materi kedua oleh Bapak Ilham Thaib, SE, MM, dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) UNP. Kehadiran beliau memberikan warna baru bagi peserta, karena topik yang dibawakan berbeda dari sesi sebelumnya namun tetap sangat relevan dengan kebutuhan para pelaku UMKM, yaitu Manajemen Kualitas. Materi ini dipandu oleh moderator Bapak Muhammad Ansari, SE, ME, sehingga suasana diskusi menjadi lebih hidup, interaktif, dan mampu memperluas wawasan peserta dalam meningkatkan daya saing usaha mereka.



Gambar 5. Penyampaian Materi oleh Bapak Ilham Thaib, SE, MM

Dalam pemaparannya, Bapak Ilham menjelaskan betapa pentingnya menjaga kualitas produk agar mampu bersaing di pasar. Beliau menekankan bahwa kualitas bukan hanya menyangkut hasil akhir produk, tetapi juga mencakup proses produksi, pelayanan kepada konsumen, hingga konsistensi dalam menjaga standar usaha. Materi ini menjadi sangat penting bagi UMKM, khususnya yang bergerak di bidang kuliner dan kerajinan, karena kualitas merupakan salah satu faktor utama dalam membangun kepercayaan pelanggan. Sama halnya dengan sesi sebelumnya, pemaparan materi kedua ini juga berlangsung interaktif dan penuh antusiasme. Para peserta banyak mengajukan pertanyaan, mulai dari bagaimana cara menjaga standar kualitas produk secara berkesinambungan, hingga strategi sederhana yang dapat dilakukan untuk meningkatkan mutu usaha mereka dengan keterbatasan sumber daya. Diskusi yang berkembang menunjukkan bahwa peserta benar-benar tertarik dan merasa materi yang disampaikan sangat bermanfaat untuk diterapkan dalam usaha mereka.



Gambar 6. Diskusi antara Nasasumber 2 dengan Peserta Pelatihan



Dengan demikian, sesi bersama Bapak Ilham tidak hanya menambah wawasan peserta mengenai pentingnya manajemen kualitas, tetapi juga memberikan motivasi baru bagi para pelaku UMKM untuk lebih memperhatikan mutu produk dan layanan. Hal ini diharapkan dapat menjadi bekal berharga bagi mereka dalam meningkatkan daya saing usaha serta memperluas peluang pasar di masa yang akan datang. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak hanya dirancang sebagai ajang berbagi pengetahuan, tetapi juga sebagai upaya nyata untuk mendorong peningkatan produktivitas para pelaku UMKM. Melalui materi yang telah dipaparkan oleh para narasumber, peserta diharapkan mampu menerapkan strategi manajemen, pemasaran, serta manajemen kualitas dalam usaha mereka masing-masing. Dengan demikian, usaha yang telah berjalan dapat berkembang lebih terarah, efisien, dan mampu menjawab tantangan pasar yang semakin kompetitif.

Selain itu, kegiatan ini juga memberikan penekanan khusus pada pentingnya pencatatan dan pelaporan keuangan yang baik. Para peserta dilatih untuk memahami bagaimana mengelola keuangan usaha secara sederhana namun efektif, mulai dari mencatat pemasukan dan pengeluaran, menghitung keuntungan, hingga merencanakan penggunaan modal untuk pengembangan usaha. Kemampuan ini diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM dalam membuat keputusan bisnis yang lebih bijak serta mengukur kinerja usaha mereka secara lebih akurat.

Pada akhirnya, keberhasilan kegiatan pengabdian ini diharapkan tidak hanya berhenti pada peningkatan pengetahuan, tetapi juga benar-benar memberikan dampak nyata bagi kesejahteraan pelaku usaha. Dengan meningkatnya produktivitas dan kemampuan manajerial, para pelaku UMKM di Lubuk Basung diharapkan dapat memperoleh keuntungan yang lebih optimal, memperluas jaringan pasar, dan secara bertahap meningkatkan taraf hidup keluarga serta komunitas mereka. Inilah bentuk kontribusi nyata perguruan tinggi dalam mendukung pembangunan ekonomi masyarakat melalui pemberdayaan UMKM.

### **Rencana Tahapan Berikutnya**

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan pengabdian ini, tim pengabdian merencanakan beberapa tahapan lanjutan yang bertujuan untuk memastikan keberlanjutan program dan dampaknya bagi para pelaku UMKM. Tahapan pertama adalah pendampingan intensif kepada peserta, khususnya dalam penerapan strategi pemasaran, manajemen kualitas, dan pencatatan keuangan. Pendampingan ini akan dilakukan secara periodik agar peserta benar-benar dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh ke dalam usaha mereka sehari-hari. Tahapan berikutnya adalah monitoring dan evaluasi terhadap perkembangan usaha para peserta. Melalui kegiatan ini, tim akan melihat sejauh mana materi yang diberikan sudah mampu diimplementasikan serta mengidentifikasi kendala yang masih dihadapi. Hasil monitoring nantinya akan menjadi dasar untuk memberikan masukan yang lebih spesifik sesuai kebutuhan masing-masing UMKM, sehingga setiap pelaku usaha mendapatkan solusi yang tepat sasaran.

Selain itu, tim juga merencanakan pembentukan jejaring usaha antar peserta pelatihan. Dengan adanya forum atau kelompok kerja bersama, diharapkan terjalin kolaborasi antar UMKM, baik dalam bentuk pertukaran pengalaman, kerja sama produksi, maupun pemasaran bersama. Langkah ini diharapkan dapat memperkuat daya saing UMKM, tidak hanya secara individu tetapi juga secara kolektif dalam menghadapi dinamika pasar. Pada tahap jangka panjang, kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk membangun kemitraan strategis dengan pemerintah daerah, lembaga keuangan, maupun pihak swasta. Kolaborasi ini sangat penting agar UMKM memperoleh akses yang lebih luas terhadap permodalan, pelatihan lanjutan, serta peluang pemasaran yang lebih besar. Dengan demikian, program pengabdian ini tidak berhenti pada transfer pengetahuan, melainkan benar-benar menjadi gerakan berkelanjutan yang membawa manfaat nyata bagi masyarakat.

### Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bersama para pelaku UMKM di Lubuk Basung terbukti memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta, terutama dalam aspek manajemen usaha, strategi pemasaran, manajemen kualitas, serta pengelolaan keuangan. Antusiasme peserta serta dukungan narasumber kompeten dan tim dosen dari Program Studi Ekonomi dan Keuangan Islam FEB UNP menjadi faktor penting dalam keberhasilan kegiatan ini. Lebih dari sekadar transfer ilmu, kegiatan ini juga menghadirkan sinergi antara perguruan tinggi dan masyarakat, yang diharapkan dapat mendorong peningkatan produktivitas, kualitas produk, dan pengelolaan keuangan UMKM. Dengan demikian, kegiatan ini dinilai berhasil memberikan manfaat praktis sekaligus memperkuat peran universitas dalam mendukung pembangunan berbasis pemberdayaan masyarakat.

Untuk keberlanjutan hasil kegiatan pengabdian, diperlukan pendampingan lanjutan secara berkala agar materi yang telah diberikan dapat diimplementasikan secara optimal oleh para pelaku UMKM. Selain itu, perlu dilakukan monitoring dan evaluasi terstruktur untuk menilai perkembangan usaha peserta setelah mengikuti kegiatan, sehingga dampak yang dihasilkan dapat terukur. Penting pula memperkuat jejaring kerja sama antar-UMKM maupun dengan lembaga pemerintah, swasta, dan lembaga keuangan guna meningkatkan daya saing kolektif. Ke depan, kegiatan serupa hendaknya diperluas ke wilayah lain agar manfaat pengabdian dapat dirasakan secara lebih luas dan berkelanjutan.

### Referensi

- Adamy, Z., Wiradharma, G., Prasetyo, M. A., & Evriza, E. (2023). Strategi pengembangan UMKM Danau Toba pasca pandemi Covid-19 sebagai destinasi pariwisata super prioritas. *Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(3), 71–77.
- Alma, B. (2018). *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Aribawa, D. (2016). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13. <https://doi.org/10.20885/jsb.vol20.iss1.art1>
- Harahap, N. M. D., Nst, M. S. A., & Hasibuan, N. F. A. (2024). Analisis pengelolaan keuangan pada industri pariwisata di Sumatera Utara (Studi kasus: Wisata Alam Syaakirah The View & Resto Desa Aek Sabaon, Kec. Marancar, Kab. Tapanuli Selatan). *MASMAN: Master of Management Journal*, 2(4), 52–70.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education Limited.
- Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C. (2017). *Marketing for hospitality and tourism* (7th ed.). Pearson.
- Nurhidayat, W., Napu, D. M. N., Fakhurrizi, A., Novriando, S., & Wigiaharty, A. R. (2023). Peran sumber daya manusia dalam meningkatkan usaha pariwisata di Kampung Buricak Burinong. *Jurnal Manajemen*, 13(2), 25–35.
- Suarta, I. P., & Winowatan, W. J. (2024). Optimalisasi pendampingan masyarakat dalam pengelolaan produk makanan dan minuman di Desa Wisata Pa' Tengko Kecamatan Mengkendek Kabupaten Tana Toraja. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, 7(4), 14180–14185.
- Tambunan, T. T. H. (2019). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. LP3ES.
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2019). *Total quality management* (3rd ed.). Yogyakarta: Andi Offset.
- Wibowo, A., & Rachmawati, L. (2020). Peran manajemen kualitas terhadap keunggulan bersaing UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 22(2), 85–94. <https://doi.org/10.9744/jmk.22.2.85-94>
- World Bank. (2020). *Small and medium enterprises (SMEs) finance*. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>