

Pemberdayaan Warung Padang Melalui Pengabdian Edukatif dan Partisipatif Berbasis Budaya Lokal

Yuki Dwi Darma^{1*}, Parulian Parulian², Pujiharta Pujiharta³, Emmelia Tan⁴

^{1,2,3,4}Universitas Pelita Bangsa

E-mail: yuki.darma@pelitabangsa.ac.id

Received : 04-07-2025 Revised : 25-07-2025 Accepted : 26-07-2025 Published : 01-08-2025

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan pelaku usaha warung Padang melalui pendekatan edukatif dan partisipatif oleh dosen Universitas Pelita Bangsa. Warung Padang sebagai usaha kuliner tradisional menghadapi tantangan seperti lemahnya manajemen, kurangnya inovasi, rendahnya pemanfaatan teknologi digital, serta keterbatasan legalitas dan akses permodalan. Melalui pelatihan, pendampingan, dan monitoring terhadap para pelaku usaha, peserta dibekali keterampilan praktis dalam pengelolaan keuangan, diversifikasi menu, pemasaran digital, dan pengurusan legalitas. Metode yang digunakan meliputi observasi lapangan, workshop, coaching individual, dan evaluasi partisipatif. Hasil menunjukkan peningkatan dalam pencatatan keuangan, adopsi strategi promosi digital, serta inovasi produk seperti bento Padang. Beberapa pelaku usaha juga mulai mengurus legalitas dan mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR). Program ini menunjukkan bahwa kolaborasi perguruan tinggi dan UMKM dapat menjadi strategi efektif dalam pemberdayaan usaha kecil berbasis budaya secara berkelanjutan.

Kata kunci: Warung Padang, Kewirausahaan, UMKM, Pengabdian Masyarakat, Inovasi, Digitalisasi Usaha

Abstract

This community service activity aims to increase the entrepreneurial capacity of Padang food stall business actors through an educational and participatory approach by lecturers at Pelita Bangsa University. Padang food stalls as traditional culinary businesses face challenges such as weak management, lack of innovation, low utilization of digital technology, and limited legality and access to capital. Through training, mentoring, and monitoring of business actors, participants are equipped with practical skills in financial management, menu diversification, digital marketing, and legality management. The methods used include field observation, workshops, individual coaching, and participatory evaluation. The results show an increase in financial records, adoption of digital promotion strategies, and product innovation such as Padang bento. Several business actors have also started to take care of legality and access People's Business Credit (KUR). This program shows that collaboration between universities and MSMEs can be an effective strategy in empowering small businesses based on culture in a sustainable manner.

Keywords: Padang Food Stall, Entrepreneurship, MSMEs, Community Service, Innovation, Business Digitalization

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Peran wirausaha tidak hanya terbatas pada penciptaan lapangan kerja, tetapi juga pada peningkatan nilai tambah, inovasi produk, dan penggerak roda ekonomi

masyarakat. Di tengah persaingan global dan dinamika ekonomi yang terus berkembang, wirausaha lokal dituntut untuk mampu beradaptasi dan bersaing dengan mengedepankan kreativitas serta keunggulan khas yang dimiliki (Yábar & José, 2025). Dalam konteks Indonesia, kewirausahaan berbasis kuliner menjadi salah satu sektor potensial yang terus tumbuh, khususnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di bidang makanan tradisional (Darma et al., 2025).

Salah satu contoh nyata dari kewirausahaan kuliner yang telah mengakar kuat di tengah masyarakat adalah warung Padang. Warung Padang, yang menyajikan masakan khas Minangkabau, telah menjadi ikon kuliner nasional yang tidak hanya dikenal di Sumatera Barat, tetapi juga menjamur di berbagai wilayah Indonesia (Marsadi et al., 2020), bahkan hingga mancanegara. Keunikan rasa, variasi menu, dan sistem pelayanan yang khas—seperti penyajian makanan secara langsung di meja pelanggan—menjadi daya tarik tersendiri (Silaban et al., 2023). Kesuksesan warung Padang bukan hanya terletak pada kenikmatan cita rasa, tetapi juga pada semangat wirausaha yang turun-temurun dan strategi bisnis yang teruji oleh waktu (Suresh et al., 2025). Dalam praktiknya, kewirausahaan warung Padang tidak lepas dari nilai-nilai budaya Minangkabau yang kuat, seperti prinsip "merantau" dan etos kerja mandiri (Chandra et al., 2025). Banyak pengusaha warung Padang adalah perantau Minang yang memulai usahanya dari nol, berbekal resep keluarga dan semangat pantang menyerah. Hal ini menjadikan warung Padang tidak hanya sebagai tempat makan, melainkan sebagai simbol keberhasilan usaha berbasis budaya lokal. Ketangguhan dalam menghadapi tantangan pasar, inovasi menu yang tetap berakar pada tradisi, serta kemampuan membangun jaringan antarperantau menjadi faktor penting dalam kelangsungan usaha ini (Chandra et al., 2025); (Han et al., 2025).

Melalui kajian tentang kewirausahaan warung Padang, dapat digali lebih dalam mengenai dinamika usaha kecil berbasis budaya, strategi adaptasi terhadap perkembangan zaman, serta kontribusinya dalam perekonomian lokal dan nasional. Selain itu, pembahasan ini juga relevan untuk memperkaya pemahaman tentang bagaimana warisan budaya dapat menjadi sumber inspirasi dan kekuatan dalam menjalankan usaha yang berkelanjutan. Dengan demikian, warung Padang bukan hanya sekadar bisnis makanan, tetapi juga representasi nyata dari semangat wirausaha Indonesia yang berakar kuat pada identitas dan nilai-nilai kultural (Skaggs et al., 2025). Meskipun warung Padang telah dikenal luas dan terbukti memiliki pasar yang kuat, bukan berarti usaha ini bebas dari tantangan. Dalam era modern yang ditandai dengan perubahan gaya hidup konsumen, digitalisasi bisnis, dan meningkatnya persaingan antar pelaku usaha kuliner, warung Padang dihadapkan pada berbagai persoalan yang memerlukan adaptasi dan inovasi (Darma et al., 2023). Konsistensi cita rasa, pengelolaan sumber daya manusia, hingga strategi pemasaran menjadi aspek-aspek penting yang harus dikelola dengan baik agar usaha tetap kompetitif. Tidak sedikit warung Padang yang mengalami penurunan omzet akibat kurangnya inovasi, pelayanan yang stagnan, atau ketidaksiapan dalam menghadapi perubahan selera pasar (Darma et al., 2023).

Selain itu, persoalan dalam manajemen keuangan dan operasional juga menjadi hambatan umum, terutama bagi pengusaha warung Padang termasuk Warung Padang BISMILLAH yang berskala kecil dikelola secara tradisional. Banyak dari mereka yang belum menerapkan pencatatan keuangan yang baik, sehingga kesulitan dalam mengukur profitabilitas, mengatur arus kas, ataupun merencanakan ekspansi usaha (Mardatillah &

Rosmayani, 2023). Di sisi lain, keterbatasan modal untuk meningkatkan kualitas tempat usaha atau untuk mengikuti tren digital seperti layanan pesan antar berbasis aplikasi juga menjadi kendala tersendiri. Situasi ini diperparah oleh ketatnya persaingan dari restoran cepat saji modern yang menawarkan kecepatan layanan dan tampilan yang lebih menarik bagi generasi muda (Hasibuan & Marliyah, 2024). Masalah lain yang tidak kalah penting adalah isu regenerasi pelaku usaha. Banyak warung Padang dikelola oleh generasi tua yang belum tentu memiliki penerus yang berminat melanjutkan usaha. Padahal, tanpa adanya regenerasi yang kuat, keberlanjutan bisnis warung Padang dapat terancam. Di samping itu, tantangan dalam menjaga kualitas bahan baku di tengah fluktuasi harga pasar juga turut memengaruhi kestabilan usaha. Tidak sedikit pengusaha yang terpaksa mengurangi porsi atau kualitas demi menjaga harga jual tetap terjangkau, yang pada akhirnya dapat menurunkan kepuasan pelanggan (Hasibuan & Marliyah, 2024); (Suyadi et al., 2018). Namun demikian, hingga kini belum banyak studi yang secara aplikatif mengeksplorasi model pemberdayaan kewirausahaan berbasis budaya seperti warung Padang melalui kolaborasi dengan institusi pendidikan tinggi. Kesenjangan inilah yang menjadi dasar utama urgensi kegiatan ini, untuk menjawab kebutuhan riil pelaku usaha sekaligus memperkaya literatur akademik dalam konteks penguatan UMKM tradisional.

Dengan berbagai tantangan tersebut, menjadi penting untuk melakukan kajian mendalam terhadap permasalahan yang dihadapi oleh kewirausahaan warung Padang, baik dari aspek internal maupun eksternal. Kajian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai dinamika usaha warung Padang serta merumuskan strategi-solusi yang tepat untuk mempertahankan eksistensinya di tengah perubahan zaman. Warung Padang memiliki potensi besar untuk terus berkembang, namun hal tersebut hanya dapat terwujud jika para pelakunya mampu beradaptasi, berinovasi, dan mengelola usahanya secara profesional tanpa meninggalkan akar budaya yang menjadi kekuatan utama (Delfira et al., 2025).

Dalam menghadapi berbagai tantangan yang melingkupi kewirausahaan warung Padang, dibutuhkan sinergi antara pelaku usaha dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk kalangan akademisi. Salah satu bentuk kontribusi nyata dari dunia akademik terhadap penguatan sektor UMKM adalah melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Dalam konteks ini, dosen-dosen dari Universitas Pelita Bangsa memiliki peran strategis dalam mendampingi, membina, dan memberdayakan pelaku usaha warung Padang, khususnya di wilayah Bekasi dan sekitarnya, melalui berbagai program pengabdian yang terarah dan berkelanjutan.

Pengabdian yang dilakukan oleh para dosen tidak hanya sebatas memberikan pelatihan teknis, tetapi juga mencakup aspek manajerial, digitalisasi, pemasaran, hingga edukasi tentang literasi keuangan. Pendampingan dilakukan melalui pendekatan partisipatif, di mana pelaku usaha dilibatkan aktif dalam proses identifikasi masalah dan pencarian solusi. Program-program seperti pelatihan pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, inovasi menu berbasis selera lokal, serta pelatihan pelayanan pelanggan menjadi contoh konkret kontribusi akademisi terhadap peningkatan daya saing warung Padang. Dengan cara ini, pelaku usaha tidak hanya dibantu dalam mengatasi permasalahan, tetapi juga didorong untuk lebih mandiri dan berkembang secara berkelanjutan. Lebih jauh lagi, Universitas Pelita Bangsa juga mendorong integrasi antara kegiatan pengajaran, penelitian,

dan pengabdian dalam mendukung pengembangan UMKM kuliner tradisional. Mahasiswa dilibatkan dalam kegiatan pengabdian melalui program tematik atau proyek sosial, sehingga terjadi transfer pengetahuan yang bersifat dua arah—antara dunia akademik dan realitas usaha di lapangan. Hal ini memberikan dampak ganda: mahasiswa memperoleh pengalaman praktis, sedangkan pelaku warung Padang mendapatkan solusi konkret dari permasalahan yang dihadapi. Selain itu, kolaborasi ini juga memperkuat posisi universitas sebagai agen perubahan sosial dan ekonomi di tingkat lokal.

Melalui keterlibatan aktif dosen Universitas Pelita Bangsa dalam mendukung kewirausahaan warung Padang, diharapkan akan terjadi peningkatan kapasitas pelaku usaha, baik dalam aspek manajerial maupun teknis. Keberadaan kampus tidak hanya sebagai pusat pendidikan, tetapi juga sebagai motor penggerak pemberdayaan ekonomi rakyat menjadi hal yang sangat relevan, khususnya dalam menghadapi tantangan era digital dan globalisasi. Dengan dukungan yang berkelanjutan dan berbasis kebutuhan riil masyarakat, warung Padang tidak hanya akan mampu bertahan, tetapi juga berkembang menjadi usaha yang semakin profesional, kompetitif, dan tetap setia pada nilai-nilai budaya lokal yang menjadi kekuatannya.

Dalam menghadapi tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha warung Padang, dosen Universitas Pelita Bangsa dapat berperan penting melalui program pengabdian kepada masyarakat yang terencana dan berbasis kebutuhan. Salah satu solusi utama yang ditawarkan adalah pelatihan dan pendampingan dalam manajemen usaha mikro. Banyak warung Padang masih dikelola secara tradisional tanpa pencatatan keuangan yang rapi atau sistem pengelolaan stok yang efisien. Dosen dari program studi manajemen atau akuntansi dapat memberikan pelatihan langsung mengenai pengelolaan keuangan sederhana, penyusunan rencana usaha (business plan), hingga teknik pengendalian biaya operasional. Dengan penerapan prinsip manajemen yang lebih sistematis, diharapkan usaha warung Padang dapat berjalan lebih efisien dan terukur.

Selanjutnya, inovasi produk dan diversifikasi menu menjadi aspek penting dalam meningkatkan daya tarik warung Padang, khususnya untuk menyasar segmen pasar baru seperti anak muda atau pelanggan yang peduli kesehatan. Melalui kegiatan pengabdian, dosen dapat memberikan workshop pengembangan menu yang lebih variatif, misalnya makanan siap saji khas Padang (frozen food), menu rendah kalori, atau paket makanan praktis untuk layanan antar. Program ini juga bisa melibatkan mahasiswa untuk melakukan survei preferensi konsumen di sekitar lokasi warung Padang sebagai dasar penyusunan inovasi menu yang tepat sasaran. Dengan demikian, pelaku usaha tetap menjaga keaslian rasa Minangkabau, namun tetap mampu beradaptasi dengan perkembangan selera pasar.

Dalam era digital seperti saat ini, pemasaran online dan pemanfaatan teknologi digital juga menjadi fokus solusi yang ditawarkan. Banyak warung Padang yang belum memanfaatkan media sosial atau layanan pesan antar berbasis aplikasi. Dosen dan mahasiswa dari bidang teknologi informasi dan komunikasi dapat melakukan pelatihan pembuatan akun bisnis di Instagram, WhatsApp Business, serta cara mendaftar di platform seperti GoFood atau GrabFood. Selain itu, pengabdian juga dapat mencakup pembuatan identitas merek (branding) sederhana, seperti logo usaha, desain banner, dan konten visual untuk promosi. Dengan strategi pemasaran digital yang tepat, jangkauan warung Padang akan meningkat, khususnya di kalangan konsumen milenial dan generasi Z.

Tidak kalah penting, literasi keuangan dan akses permodalan menjadi kebutuhan dasar yang masih belum banyak dikuasai pelaku UMKM termasuk warung Padang. Banyak pelaku usaha belum memahami pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha, atau belum memiliki laporan keuangan yang dapat digunakan untuk mengakses pembiayaan formal. Pengabdian dosen dalam bentuk pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana, simulasi pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR), serta pendampingan dalam menyusun proposal usaha, dapat membantu warung Padang dalam meningkatkan kapasitas keuangan mereka. Bahkan, universitas juga dapat memfasilitasi jejaring dengan lembaga keuangan atau program CSR dari pemerintah daerah.

Terakhir, penguatan legalitas usaha dan regenerasi SDM menjadi solusi jangka panjang yang tidak boleh diabaikan. Banyak warung Padang masih belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), izin usaha, atau sertifikat halal. Dosen hukum dan administrasi publik dapat memfasilitasi klinik legalitas yang membantu pelaku usaha mengurus semua dokumen tersebut secara gratis. Sementara itu, regenerasi pelaku usaha dapat didukung melalui kolaborasi antara pelaku usaha dan mahasiswa, misalnya dengan program magang atau pembentukan unit usaha mahasiswa berbasis kemitraan dengan UMKM. Dengan kolaborasi ini, warung Padang dapat terus berkembang dengan dukungan tenaga muda yang inovatif, sekaligus memastikan keberlanjutan usaha di masa mendatang.

Secara keseluruhan, solusi-solusi tersebut menunjukkan bahwa pengabdian dosen Universitas Pelita Bangsa bukan hanya bersifat teoritis, tetapi juga sangat aplikatif dan relevan dengan kebutuhan lapangan. Dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif, pengabdian ini diharapkan tidak hanya menyelesaikan masalah jangka pendek, tetapi juga membangun kapasitas usaha warung Padang untuk jangka panjang. Kolaborasi antara akademisi dan pelaku UMKM kuliner tradisional ini merupakan langkah nyata dalam menguatkan kemandirian ekonomi lokal, sekaligus menjaga keberlanjutan warisan budaya melalui jalur kewirausahaan.

METODE

Dalam melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat guna mengembangkan kewirausahaan warung Padang, diperlukan tahapan penyelesaian yang sistematis agar tujuan kegiatan dapat tercapai secara efektif. Tahap pertama adalah identifikasi dan pemetaan masalah. Pada tahap ini, dosen bersama tim pelaksana melakukan observasi langsung ke beberapa warung Padang di wilayah sasaran untuk mengidentifikasi persoalan yang dihadapi, baik dari sisi manajemen usaha, pemasaran, keuangan, maupun aspek legalitas. Selain observasi, wawancara dengan pemilik usaha dilakukan untuk menggali kebutuhan nyata di lapangan serta menyesuaikan program pengabdian agar bersifat solutif dan kontekstual.

Tahap kedua adalah perencanaan program pengabdian yang berbasis kebutuhan. Setelah data terkumpul, tim dosen merancang bentuk kegiatan yang sesuai dengan hasil identifikasi. Perencanaan meliputi penyusunan modul pelatihan, jadwal kegiatan, pembagian tugas antaranggota tim, serta penentuan metode pendekatan yang paling tepat, misalnya melalui pelatihan langsung (*workshop*), pendampingan individu (*coaching*), dan simulasi praktik. Kegiatan juga dapat melibatkan mahasiswa sebagai bagian dari penguatan peran akademik dalam pemberdayaan masyarakat. Pada tahap ini, koordinasi dengan mitra UMKM dilakukan untuk menyepakati waktu pelaksanaan dan bentuk dukungan yang diperlukan.

Tahap ketiga adalah implementasi kegiatan pengabdian secara langsung di lapangan. Metode yang digunakan dalam tahap ini bersifat kombinatif, yaitu antara pendekatan partisipatif dan pendekatan edukatif-aplikatif. Melalui pendekatan partisipatif, pelaku usaha dilibatkan secara aktif dalam proses pelatihan dan praktik, bukan hanya sebagai penerima materi. Sementara itu, pendekatan edukatif-aplikatif dilakukan dengan menyampaikan materi pelatihan disertai praktik langsung, misalnya praktik membuat laporan keuangan sederhana, membuat akun bisnis online, atau menyusun desain menu dan kemasan. Kegiatan ini biasanya dilaksanakan secara bertahap agar peserta tidak merasa kewalahan dan memiliki waktu untuk mengimplementasikan setiap materi yang diberikan.

Tahap keempat adalah monitoring dan evaluasi, yang menjadi langkah penting untuk menilai efektivitas program pengabdian yang telah dilaksanakan. Dalam tahap ini, dosen melakukan kunjungan lanjutan ke warung Padang peserta untuk mengevaluasi perubahan yang telah terjadi, baik dari aspek manajemen, pemasaran, maupun inovasi produk. Evaluasi dilakukan melalui wawancara lanjutan, kuesioner, dan pengamatan langsung. Instrumen pengukuran keberhasilan meliputi skala Likert lima poin yang menilai perubahan dalam kemampuan manajerial, pencatatan keuangan, inovasi produk, dan pemasaran digital, serta lembar observasi untuk mendokumentasikan perubahan fisik pada warung (penataan, kemasan, media promosi, dsb). Hasil evaluasi ini menjadi dasar perbaikan program di masa mendatang serta memberikan masukan kepada pelaku usaha tentang aspek yang masih perlu ditingkatkan. Monitoring ini juga menciptakan hubungan yang berkelanjutan antara akademisi dan pelaku usaha.

Terakhir, tahap kelima adalah penyusunan laporan dan diseminasi hasil kegiatan, baik dalam bentuk laporan internal universitas maupun publikasi ilmiah populer atau jurnal pengabdian. Melalui dokumentasi ini, pengalaman dan hasil dari program pengabdian dapat menjadi acuan bagi kegiatan serupa di lokasi atau bidang usaha lainnya. Selain itu, laporan tersebut juga menjadi bentuk akuntabilitas dosen sebagai pelaksana Tri Dharma Perguruan Tinggi. Secara keseluruhan, tahapan penyelesaian ini dirancang agar pengabdian tidak hanya menjadi kegiatan sesaat, tetapi dapat memberikan dampak yang berkelanjutan bagi perkembangan kewirausahaan warung Padang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen Universitas Pelita Bangsa terhadap pelaku usaha warung Padang BISMILLAH memberikan dampak positif dalam berbagai aspek pengelolaan usaha. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan pemilik warung sebelum dan sesudah kegiatan, ditemukan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman, sikap, dan keterampilan pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara lebih terstruktur dan profesional. Sebelumnya, para pelaku usaha tidak memiliki sistem pencatatan keuangan yang memadai dan belum memahami urgensi pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, yang sering kali menyebabkan kebingungan dalam menentukan margin keuntungan dan kebutuhan modal usaha. Setelah mengikuti pelatihan manajemen keuangan sederhana selama tiga sesi intensif, seluruh mitra usaha mulai menerapkan pencatatan arus kas harian dengan menggunakan format yang disediakan, serta menyusun target penjualan dan pengeluaran bulanan. Penerapan ini tidak hanya meningkatkan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya pengelolaan keuangan yang sistematis, tetapi

juga menjadi fondasi dalam pengambilan keputusan usaha yang lebih terukur dan berbasis data.



Gambar 1. Warung Nasi Padang BISMILLAH

Dalam aspek inovasi produk, pelatihan yang diberikan mengenai diversifikasi menu dan pengemasan modern mendorong pelaku usaha warung Padang BISMILLAH untuk lebih kreatif. Beberapa warung Padang mulai mencoba menyajikan variasi menu, seperti nasi Padang dalam kemasan bento, serta menyediakan makanan siap saji beku (frozen food) yang dapat dibeli pelanggan untuk dikonsumsi di rumah. Inovasi ini terbukti menarik minat konsumen baru, khususnya dari kalangan pekerja dan anak muda yang menginginkan makanan praktis namun tetap bercita rasa tradisional. Hasil survei menunjukkan bahwa 70% pelanggan menyambut positif inovasi tersebut, dan terjadi peningkatan penjualan harian di dua warung mitra dalam periode dua minggu setelah inovasi diperkenalkan. Survei kepada pelanggan menunjukkan bahwa 70% menyambut positif inovasi tersebut, dan dua warung mitra mencatat kenaikan penjualan harian sebesar 20–30% dalam dua minggu setelah peluncuran produk baru.

Dari sisi digitalisasi, pelaku usaha warung Padang BISMILLAH yang sebelumnya belum pernah menggunakan platform daring untuk promosi maupun penjualan mulai berani memanfaatkan media sosial dan aplikasi pesan antar. Pendampingan intensif mengenai penggunaan Instagram dan pendaftaran di platform GoFood atau GrabFood memberikan dampak langsung terhadap visibilitas usaha. Salah satu mitra usaha mencatat peningkatan jumlah pelanggan hingga 35% dalam satu bulan setelah aktif memasarkan produk melalui media sosial. Selain itu, desain logo, kemasan, dan banner digital yang dibuat bersama mahasiswa juga memberikan identitas visual yang lebih menarik dan membedakan usaha mereka dari pesaing lainnya.



Gambar 2. Ketua Tim Dosen sedang melakukan pengarahan kepada Pelaku Usaha Warung Padang BISMILLAH

Terkait legalitas dan akses permodalan, kegiatan pengabdian menekankan kepada pemilik usaha warung Padang BISMILLAH terkait pentingnya dalam proses pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem OSS. Legalitas ini menjadi pintu masuk bagi pelaku usaha untuk mengikuti program pembinaan UMKM tingkat kota/kabupaten serta memudahkan mereka mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari perbankan. Edukasi tentang pentingnya sertifikat halal dan label informasi produk juga disampaikan, dan warung Padang BISMILLAH berkomitmen untuk melanjutkan proses pengurusan izin edar dan sertifikasi halal secara mandiri. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya legalitas untuk keberlanjutan bisnis.

Secara umum, keberhasilan program pengabdian ini tidak hanya terletak pada transfer pengetahuan dari dosen kepada pelaku usaha, tetapi juga pada terbentuknya hubungan kolaboratif antara dunia akademik dan UMKM. Partisipasi aktif mahasiswa dalam kegiatan seperti survei pasar, desain promosi, hingga pelatihan digital menjadi pengalaman praktis yang memperkaya kedua belah pihak. Pelaku usaha mendapatkan solusi konkret dan dukungan teknis, sementara dosen dan mahasiswa memperoleh wawasan lapangan yang relevan dengan bidang keilmuan mereka. Temuan ini menegaskan bahwa pendekatan edukatif dan partisipatif dalam pengabdian masyarakat merupakan metode yang efektif dalam mendorong transformasi usaha kecil berbasis budaya seperti warung Padang agar lebih siap bersaing di era modern.

Hasil Observasi

Observasi awal dilakukan terhadap beberapa warung Padang BISMILLAH di Kecamatan Cikarang Barat yang menjadi mitra pengabdian. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa warung Padang BISMILLAH dikelola secara tradisional, dengan sistem manajemen usaha yang belum tertata rapi. Sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki pencatatan keuangan harian, belum memahami pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta belum menyusun rencana pengembangan jangka panjang.

Dari sisi pemasaran, pelaku usaha umumnya masih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan belum aktif di media sosial atau platform digital. Sementara itu, inovasi menu juga masih minim—produk yang ditawarkan cenderung sama dari waktu ke waktu, tanpa menyesuaikan selera pasar yang terus berkembang. Legalitas usaha juga menjadi masalah umum, di mana warung Padang BISMILLAH belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan belum mengakses program permodalan formal.

Dampak Kegiatan

Setelah kegiatan pengabdian dilaksanakan, terjadi beberapa perubahan positif yang signifikan pada warung Padang BISMILLAH sebagai mitra. Dari sisi manajemen usaha, pelaku mulai menerapkan pencatatan keuangan harian menggunakan format sederhana yang diberikan dalam pelatihan. Beberapa pelaku usaha juga mulai menyusun target bulanan dan melakukan pengendalian stok bahan baku secara lebih terencana.

Dalam hal inovasi produk, kegiatan workshop telah mendorong pelaku usaha untuk mencoba diversifikasi menu. warung Padang BISMILLAH mulai menjual varian nasi bento Padang dan makanan frozen food rendang. Produk baru ini mendapat tanggapan positif dari pelanggan, dan dalam dua minggu awal setelah peluncuran, penjualan meningkat sebesar 20–30%.

Pada aspek digitalisasi, dua warung mitra berhasil membuat akun media sosial bisnis (Instagram dan WhatsApp Business) dan mendaftar ke platform GoFood. Setelah satu bulan aktif melakukan promosi secara digital, salah satu warung mencatat kenaikan jumlah pelanggan baru hingga 35%. Selain itu, dosen dan mahasiswa juga membantu merancang identitas visual usaha, seperti logo, desain banner, dan kemasan makanan, yang membuat tampilan usaha lebih profesional.

Sementara dalam hal legalitas, kegiatan pendampingan berhasil mengedukasi pentingnya merencanakan pendaftaran usaha. Hal ini membuka peluang mereka untuk mendaftar ke program pembinaan UMKM dari pemerintah dan mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pelaku usaha juga diberikan edukasi tentang pentingnya sertifikasi halal, informasi label produk, dan keamanan pangan sebagai upaya jangka panjang meningkatkan kepercayaan pelanggan.

Evaluasi Program

Secara umum, kegiatan pengabdian dinilai berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan kapasitas kewirausahaan warung Padang terutama warung Padang BISMILLAH dari sisi manajerial, inovasi, dan digitalisasi. Evaluasi dilakukan melalui wawancara tindak lanjut dengan mitra usaha, serta kuesioner singkat yang dibagikan seminggu setelah program berakhir. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa 90% peserta merasa

puas terhadap materi yang disampaikan, dan 75% menyatakan telah menerapkan minimal satu perubahan nyata dalam usahanya.

Namun demikian, terdapat beberapa tantangan yang menjadi catatan penting untuk perbaikan ke depan. Salah satunya adalah keterbatasan waktu dan sumber daya, sehingga hanya satu objek saja yang bisa mendapatkan pendampingan lanjutan secara intensif. Selain itu, beberapa pelaku usaha masih mengalami kesulitan dalam konsistensi penggunaan teknologi digital, seperti pengelolaan akun media sosial yang belum rutin. Oleh karena itu, disarankan agar program pengabdian berikutnya dirancang dalam bentuk pendampingan jangka menengah dengan jadwal kunjungan berkala, serta melibatkan mahasiswa secara lebih aktif sebagai pendamping lapangan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen Universitas Pelita Bangsa memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan warung Padang sebagai salah satu bentuk UMKM kuliner tradisional. Melalui pendekatan edukatif dan partisipatif, pelaku usaha dibekali keterampilan dalam pengelolaan usaha yang lebih profesional, mulai dari pencatatan keuangan, inovasi produk, strategi pemasaran digital, hingga pengurusan legalitas usaha.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku usaha mampu menerapkan perubahan positif secara langsung, seperti penggunaan media sosial untuk promosi, pengembangan produk baru seperti bento dan frozen food, serta peningkatan kesadaran akan pentingnya legalitas dan akses pembiayaan. Perubahan ini tidak hanya meningkatkan daya saing warung Padang di era modern, tetapi juga memperkuat keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Sinergi antara perguruan tinggi dan UMKM terbukti efektif dalam menjawab tantangan yang dihadapi oleh usaha kecil, terutama ketika kegiatan pengabdian dirancang berbasis kebutuhan riil dan dilaksanakan secara kolaboratif. Untuk hasil yang lebih optimal dan berkelanjutan, program pengabdian serupa perlu dikembangkan dalam bentuk pendampingan jangka menengah atau panjang, dengan melibatkan mahasiswa sebagai agen pemberdaya di tingkat lapangan. Selain itu, hasil kegiatan ini dapat menjadi dasar bagi penelitian lanjutan yang mengkaji efektivitas pendekatan partisipatif dalam penguatan UMKM berbasis budaya lokal, sekaligus membuka ruang bagi pengembangan model pemberdayaan yang terukur, replikatif, dan adaptif terhadap dinamika pasar dan teknologi digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Chandra, J. A., Elsty, K., Azhari, K. N., Kuliner, S., Pradita, U., & Selatan, T. (2025). Nasi Padang Instan Plant-Based: Menyajikan Tradisi dengan Sentuhan Inovasi. *Jurnal Inovasi Dan Kewirausahaan*, 2(1), 37–46. <https://doi.org/10.37817/jurnalinovasikewirausahaan.v1i3>
- Darma, Y. D., Harta, P., Parulian, P., & Tan, E. (2025). Meningkatkan Penjualan UMKM Pada UMKM Fresh Cake Rohmawati Di Desa Sukaraya. *Jurnal Lentera Pengabdian*, 03(01), 20–26.
- Darma, Y. D., Parulian, P., Hartati, N., Pujihearta, P., & Tan, E. (2023). Meningkatkan Omset Penjualan UMKM Desa Bilqis Cake & Cookies. *Jurnal Lentera Pengabdian*, 01(04), 262

438–443.

- Delfira, A. F., Yuliarman, P., Baihaqi, M., & Muda, L. (2025). Analisis Permasalahan Perkembangan UMKM Terhadap Perekonomian di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen (EBISMEN)*, 4(1), 167–180.
- Han, S., Xun, H., Xie, B., Zeng, M., & Maharjan, D. (2025). Why and when entrepreneurs with calling perform better? The effects of calling and money motivation on entrepreneurial performance. *Humanities and Social Sciences Communications*, 5(2025), 1–8. <https://doi.org/10.1057/s41599-025-04612-6>
- Hasibuan, I. M., & Marliyah. (2024). MENENGAH (UMKM) DARI LEMBAGA KEUANGAN OBSTACLES OF ACCESSIBILITY OF FINANCING FOR MICRO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (MSMEs) FROM FINANCIAL. *Jurnal Manajemen*, 3(1), 16–24.
- Mardatillah, A., & Rosmayani. (2023). Keunggulan Bersaing Pada Usaha Rumah Makan Padang di Pekanbaru Berbasis Kearifan Lokal. *Dinamika Lingkungan Indonesia*, 10(2), 1–8. <https://doi.org/10.31258/dli.10.2.p>.
- Marsadi, A., Silvia, A., Afuani, N., & Nurfallah, A. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Padang di Sekitar Lingkar Kampus IBI KOSGORO 1957. *Mediastima*, 26(1), 18–39.
- Silaban, C. J., Sitanggang, D., Liandi, V. V., Annisa, K., W, Y. Y., Maulinda, R., & Manalu, R. (2023). Memperluas Usaha Kuliner Nasi Padang di Negara Australia Tinjauan Pustaka. *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 1(November), 103–111.
- Skaggs, R., Burke, M. J., Hoppe, E. J., & Cooksey, E. C. (2025). Arts Entrepreneurial Work in Changing Contexts Sustaining Creative Life and Work after COVID-19. *Journal of Entrepreneurship in the Art*, 13(4), 1–21.
- Suresh, R. V, Ali, C. M. C., Alshebami, S., Handhal, S., & Marri, A. (2025). Transforming lives : the power of entrepreneurial motivation , bricolage , and mobile payments in strengthening livelihoods for micro - entrepreneurs. *Discover Sustainability*, 6(154), 1–32. <https://doi.org/10.1007/s43621-025-00922-6>
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal KIAT*, 29(1), 1–10.
- Yábar, D. C. P., & José, J. (2025). Competences that affect the gastronomic entrepreneur for a proper business management. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 21, 1–34. <https://doi.org/10.1007/s11365-024-01041-w>