



Pelatihan Pengelolaan Bisnis Salon Kecantikan Bagi Ibu Rumah Tangga yang Mengambil Kursus di LKP Daya Insan Nusantara Abadi

Saiful Anwar¹, Soffi Sofiatun², Dina Yulita³, Lodya Sesriyani⁴, Rusmaini⁵, Fiqoh Apriliani⁶

^{1,2,4,5,6} Universitas Pamulang

³LKP Dina

dosen00902@unpam.ac.id

ABSTRACT

Globalization which makes life and lifestyle records heavier, making many housewives who initially only focused on taking care of children and families and all matters in household affairs began to be awakened. productive activity that produces. Many housewives have self-taught skills to re-roughen their skills but are constrained by existing funds so that they end up only on social media. We collaborate with the Course and Training Institute to conduct business management training for housewives who have a strong desire to open a business salon but are constrained by funds. Here we share tasks for technical training provided by LKP Dina, while training in management from a business point of view is carried out by us as a service team. This training was conducted for 3 months with a total of 20 participants and was conducted at LKP Daya Insan Nusantara Abadi. Based on the training carried out, there have been 4 beauty salon and hairdressing service businesses.

Keywords: *Service Business; Beauty and Hairdressing Salons*

ABTRAK

Diera globalisasi sekarang ini yang mana membuat tuntutan hidup dan gaya hidup menjadi semakin berat, membuat banyak ibu rumah tangga yang semula hanya fokus untuk mengurus anak dan suami serta semua hal dalam urusan rumah tangga mulai tergugah hatinya mulai mengasah kembali skill yang dimiliki dan diwujudkan dalam sebuah kesibukan produktif yang menghasilkan. Banyak sekali ibu rumah tangga memiliki skilil yang didapatkan secara otodidak ingin mengasar kembali skill yang dimilikinya tetapi terkendala dengan dana yang ada sehingga akhirnya mereka hanya bisa berangan-angan dan mencurahkan stress mereka ke dalam media sosial. Kami bekerja sama dengan Lembaga Kursus dan Pelatihan melakukan pelatihan pengelolaan bisnis kecantikan bagi ibu rumah tangga yang memiliki kemamauan kuat membuka bisnis salon tetapi terkendala dana. Disini kami berbagi tugas untuk pelatihan dari sisi teknik diberikan oleh LKP Dina, sedangkan pelatihan dalam pengelolaan dari sudut pandang bisnis dilakukan oleh kami sebagai tim pengabdian. Pelatihan ini dilakukan selama 3 Bulan dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang dan dilakukan di LKP Daya Insan Nusantara Abadi. Berdasarkan pelatihan yang dilakukan sudah berdiri 4 Usaha Jasa Salon Kecantikan dan tata Rambut.

Kata kunci: *Bisnis Jasa; Salon Kecantikan dan Tata Rambut*

PENDAHULUAN

Di masa semua hal Serba terkoneksi dan serba digital, peran perempuan Dalam rumah tangga semakin beranekaragam, mereka dituntut kreatif terutama dalam membantu memenuhi kebutuhan kehidupan rumah tangga. Kondisi lingkungan yang serba digital berdampak pula pada semakin tingginya tuntutan pemenuhan kebutuhan hidup sebuah rumah tangga. Dalam membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga banyak sekali perempuan yang memanfaatkan potensi-potensi tersembunyi dirinya seperti memasak dan merawat tubuh. Salah satu potensi tersebut adalah yang berkaitan dengan kecantikan seorang wanita yaitu perawatan tubuh khususnya perawatan rambut mulai dari potong rambut sampai teknik sanggul dari berbagai kebudayaan daerah di Indonesia. Lembaga kursus dan pelatihan daya insan nusantara abadi sebagai mitra dalam pengabdian kepada masyarakat sangat pandai menangkap peluang tersebut. Lembaga mitra ini bergelut dibidang perawatan tubuh seorang wanita khususnya tata kecantikan rambut. Lembaga ini berkecimpung dalam bisnis salon kecantikan dan berupaya terus menggali potensi untuk memunculkan bisnis-bisnis serupa, khususnya bisnis jasa salon kecantikan. Secara lembaga LKP ini sudah mumpuni terbukti dari diraihnya akreditasi B di lembaga ini.

Sebagai salah satu poin dalam memenuhi tuntutan perkembangan pengetahuan dan teknologi sebuah lembaga tidak bisa berdiri sendiri memajukan dan menyebarkan pengetahuan, sebuah lembaga harus bersinergi dan berkolaborasi dengan lembaga lain sejenis maupun lintas jenis. Program studi Pendidikan Ekonomi melakukan implementasi kolaborasi tersebut dengan Lembaga Kurus dan Pelatihan Daya Insan Nusantara Abadi dan Pengabdian Kepada Masyarakat ini merupakan bagian dari pelaksanaan MoU yang telah dilakukan sebelumnya diantara kedua lembaga.

Dosen pendidikan ekonomi sebagai bagian dari program studi pendidikan ekonomi memiliki tugas tridharma perguruan tinggi dan salah satunya adalah melakukan pengabdian kepada masyarakat khususnya dengan lembaga-lembaga yang telah menjalin kerja sama, selayaknya program pengabdian lainnya, pengabdian ini diawali dengan melakukan observasi dilembaga mitra, berdasarkan hasil wawancara dan observasi kami masih menemukan beberapa potensi yang masih bisa digali dan disempurnakan sehingga diakhir pengabdian kepada masyarakat yang berkolaborasi dengan lembaga mitra kita bisa mengantarkan calon-calon wirausahawati yang siap dan mumpuni untuk terjun langsung dibisnis jasa.

Bisnis jasa adalah sebuah bisnis yang menawarkan sebuah pelayanan jasa sebagai produk akhirnya, pelayanan jasa sendiri dapat berupa kemampuan, ilmu maupun keahlian dalam bidang tertentu, penyedia jasa kemudian akan mendapatkan keuntungan sesuai jasa yang telah diberikan kepada pelanggannya, terdapat berbagai macam bisnis jasa salah satunya adalah bisnis perawatan rambut atau yang lebih familiar dikenal dengan sebutan salon. Salon merupakan sebuah usaha yang berhubungan dengan perawatan tubuh manusia, jika melihat teori yang ada bisnis salon bisa berupa beauty salon, hair salon, nail salon, bridal salon, salon & day spa, waxing salon dan babershop.

Seberapa pun canggihnya seseorang memiliki skil dalam hal tata kecantikan rambut ketika terjun kedalam sebuah bisnis jasa, mau tidak mau, suka tidak suka dan disadari atau tidak mereka harus memiliki insting bisnis, sebuah insting bisnis tersebut dapat diasah dan dipelajari melalui pelatihan-pelatihan oleh pakar yang memang berkecimpung dalam dunia bisnis. Sebagai akademisi seorang dosen juga merupakan bagian dari anggota masyarakat mempunyai kewajiban Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat sebagai bentuk pengejawantahan tri dharma perguruan tinggi.

Pelatihan yang dirancang terkait dengan bagaimana implementasi bauran pemasaran jasa dan strategi Segmenting, Targeting dan Positioning, Sebuah bisnis apapun bisnisnya harus bisa mengenali lingkungan yang ada disekitarnya, seorang pebisnis wanita harus pandai menangkap peluang dengan menciptakan sebuah kebutuhan yang belum ada atau mengembangkan peluang yang sudah ada atau bahkan melengkapi dan memadukan yang sudah ada. Untuk mampu melihat lingkungan dengan benar seorang pebisnis perempuan harus memahami terlebih dahulu terkait dengan analisis lingkungan atau yang lebih umum dikenal dengan istilah SWOT (analisis lingkungan internal dan eksternal yang terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Hal ini diperlukan tidak hanya insting bisnis tetapi juga teori-teori bisnis contohnya bagaimana seorang perempuan dengan bisnisnya mampu memecah-mecah pasar kedalam berbagai segmen kemudian membuat target pasar mana yang akan disasar dan bagaimana memposisikan produknya dimata calon pelanggan.

Pebisnis pemula juga harus belajar terkait dengan penetapan harga, seorang pebisnis dapat menetapkan harga diatas harga pesaing, sama dengan harga pesaing maupun dibawah harga pesaing. Penetapan harga tersebut dapat dikombinasikan dengan berbagai macam teknik bauran harga semisal menggunakan diskon tunai, diskon fungsional, diskon

musiman, potongan harga maupun bundlin. Dan yang pasti diatas segalanya terkait bauran harga seorang pebisnis pemula harus mampu dan konsisten memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan bisnis yang sedang dijalaninya.

Sedangkan terkait dengan bauran promosi, pebisnis pemula harus mengenali macam-macam bauran promosi yang bisa terdiri dari iklan, promosi penjualan, publisitas, penjualan personal, pemasaran langsung, media interaktif, event sponsorship, public relation maupun pemasaran dari mulut ke mulut atau word of mouth.

Pada kesempatan pengabdian kepada masyarakat ini, kami tim dosen pendidikan ekonomi bermaksud untuk berbagi pengalaman dan keilmuan yang dimiliki dalam membentuk dan mengelola bisnis UMKM yang berupa bisnis jasa. Pada kesempatan ini pelatihan tersebut berjudul “Pelatihan Pengelolaan Bisnis Salin Kecantikan Bagi Ibu Rumah Tangga yang Mengambil Kursus di Lembaga Kursus dan Pelatihan Daya Insan Nusantara Abadi”.

Tujuan yang ingin dicapai dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah membekali sebuah ilmu pengelolaan bisnis bagi ibu-ibu yang akan menjalankan bisnis jasa salon kecantikan sehingga bisnis tersebut bisa berjalan secara berkelanjutan dan terus berkembang seiring dengan perkembangan dunia usaha dan dunia industri.

METODE

Metode dalam pelaksanaan yang diimplementasikan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Lembaga Kursus dan Pelatihan Daya Insan Nusantara Abadi adalah berupa kursus singkat selama satu minggu di lembaga kursus dengan tujuan untuk menambah bekal manajemen bisnis serta saling berbagi pengalaman maupun informasi untuk mendapatkan solusi dari kemungkinan-kemungkinan masalah yang mungkin terjadi ketika menjalankan bisnis jasa salon kecantikan khususnya tata kecantikan rambut di era masa pandemic covid-19 maupun era digital. Langkah-langkah yang dijalankan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut.

1. Persiapan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah melakukan survey lapangan ke LKP DINA dan melakukan proses wawancara dengan pemilik dan pengurus LKP kemudian mengadakan perjanjian kerjasama antara Program Studi Pendidikan Ekonomi dengan Lembaga Kursus dan Pelatihan Daya Insan Nusantara Abadi, kemudian setelah melakukan MoU

maka yang dilakukan adalah mendiskusikan bahan materi, waktu dan berapa jam yang akan diberikan kepada calon peserta sasaran pengabdian kepada masyarakat.

2. Melakukan pelatihan Pengabdian kepada masyarakat dengan tema “saya bisa karena saya perempuan” dengan nara sumber Saiful Anwar, S.Pd., M.Pd. dan Soffi Sofiatun, S.Pd., M.M.Pd. yang terjabarkan dalam tabel berikut ini :

No	Hari	Materi	Pemateri
1	Senin	<ul style="list-style-type: none">• Create A new Different• Mengenali Potensi Diri• Peluang Usaha dan Analisis Lingkungan (memadukan tanpa Mencela)	Saiful Anwar, S.Pd., S.E., M.Pd.
2	Selasa	Produk Bisnis Jasa Salon (The Girls Services)	Dina Yulita, S.E., M.M
3	Rabu	Harga dan pengelolaan Bisnis Jasa (Sederhana itu Sempurna)	Saiful Anwar, S.Pd., M.Pd.
4	Kamis	Promosi dalam Bisnis Jasa (Ide Gila Perempuan)	Soffi Sofiatun, S.Pd., M.M.Pd.
5	Jumat	<ul style="list-style-type: none">• Attitude is Everything• Konsumen kembali karena rasa• Semua bisnis adalah bisnis jasa	Saiful Anwar, S.Pd., S.E., M.Pd.
6	Sabtu	Refleksi	Dina Yulita, S.E., M.M. Soffi Sofiatun, S.Pd., M.M.Pd.

3. Mengadakan pemantauan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat bersamaan dengan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, hal ini dilakukan guna mendapatkan solusi dari masalah-masalah yang muncul selama pelatihan.
4. Menyelenggarakan evaluasi yang bertujuan untuk menyempurnakan solusi-solusi yang telah ditawarkan dalam pengelolaan bisnis salon kecantikan secara sederhana tetapi berkelanjutan.
5. Melakukan penyusunan laporan pengabdian kepada masyarakat setelah pelaksanaan pengabdian selesai diimplementasikan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjabaran hasil dan pembahasan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat didasarkan pada hasil tanya jawab, observasi maupun wawancara selama satu minggu kegiatan pengabdian kepada masyarakat di LKP DINA. Hasil pengabdian terjabarkan dalam beberapa poin yaitu: (1) menambahkan ilmu manajemen bisnis peserta pelatihan; (2) ditemukannya solusi praktis dan berkelanjutan dalam upaya pembukaan bisnis secara berkelompok; (4) berdirinya 4 bisnis salon dengan spesifikasi tata kecantikan rambut dan sanggul sesuai dengan keahlian pada kelompok bisnis masing-masing.

Beberapa problem atau masalah yang terjadi adalah terkait dengan manajemen bisnis yaitu bauran pemasaran jasa terutama dalam Produk, Price, Place, Promotion, Psysical evidence dan Proses. Solusi praktis terhadap problem tersebut terjabarkan dalam beberapa paragraph berikut ini.

Problem pertama adalah penentuan produk unggulan yang menjadi pembeda salon yang akan dikembangkan dengan salon-salon sejenis, berdasarkan hasil diskusi dengan pengurus LKP dan peserta pelatihan diputuskan produk unggulan yang digunakan tidak hanya satu produk dalam satu bisnis, bahkan diperbolehkan menambahkan satu keahlian khusus yang dimiliki oleh masing-masing anggota bisnis diluar kemampuan dalam tata kecantikan rambut, misalnya sanggul modern sekaligus mak-upnya, creambath sekaligus pedicure manucire dan pijat refleksi. Pemberian nama-nama setiap produk harus mewakili kata kecantikan khas menurut daerah masing-masing ataupun standar kecantikan global. Selain nama-nama yang telah dibuat pihak LKP memberikan solusi memberikan peralatan-peralatan dasar yang diperlukan dalam menjalankan salon kecantikan.

Problem kedua adalah dalam hal pengelolaan keuangan, untuk hal ini anggota pengabdian memberikan pelatihan keuangan sederhana yangmana dalam implementinya memisahkan antara keuangan salon dan keuangan pemilik secara jelas dan berkesinambungan, untuk hal ini pun pihak LKP memberikan bantuan berupa pendampingan pembuatan rekening salon.

Problem ketiga yang terjadi adalah penentuan tempat secara fisik, 3 dari 4 bisnis yang akan dirintis kesulitan dalam penentuan tempat, masing-masing anggota bisnis ingin tempat bisnisnya berada dalam rumah atau tanah milik pribadi, dikarenakan tidak ada kesulitan dalam pemilihan tempat akhirnya diputuskan diajarkan melakukan analisis

SWOT dalam penentuan tempat lokasi bisnis yang akan dijalankan, sedangkan satu bisnis akan dijalankan secara online dengan menggunakan akun Instagram dan facebook.

Problem terakhir yang menjadi masalah adalah problem pembagian waktu antar anggota, disini masing-masing anggota terkesan memiliki ego yang besar dalam penentuan jadwal, hal ini menurut pengabdian harus diselesaikan lebih awal karena jika dibiarkan secara berlarut akan memunculkan ketidakseimbangan kerja antara pekerjaan yang akan digeluti dengan kehidupan rumah tangga yang telah dijalani. Peluang terjadinya work family conflict cukup besar. Work family conflict memiliki dua bentuk yaitu work interfering family (WIF) dan family interfering work (FIW). WIF merupakan kondisi dimana pengalaman-pengalaman yang terjadi didalam sebuah pekerjaan yang diemban oleh seorang perempuan mengganggu peran perempuan tersebut di dalam kehidupan berumah tangga, WIF biasanya terjadi karena tekanan-tekanan yang ada ditempat kerja, banyaknya tuntutan-tuntutan pekerjaan yang harus diselesaikan, merasa bahwa waktu dengan keluarga semakin berkurang karena kesibukan ditempat kerja bahkan bisa juga terjadinya penurunan komitmen dan tanggung jawab terhadap keluarga. Sedangkan Family interfering work (FIW) merupakan tekanan-tekanan perempuan karena perannya didalam keluarga mengganggu peran didalam pekerjaan. FIW sendiri sering kali terjadi karena faktor-faktor tekanan dari perkawinan itu sendiri maupun tekanan dari orang tua karena di Indonesia ketika seseorang menikah tidak akan langsung 100% orang tua lepas tangan tetapi yang terjadi seringkali pasangan tersebut masih mendapatkan tekanan dari orang tua.

Greenhouses & Beutell menyebutkan terdapat 3 dimensi work family conflict yaitu (1) time-based conflict yang merupakan konflik yang terjadi ketika waktu yang tersedia untuk memenuhi peran di keluarga (pekerjaan) tidak dapat digunakan untuk memenuhi peran di keluarga (pekerjaan) dengan kata lain pada waktu yang sama perempuan tidak akan bisa melakukan dua atau lebih peran sekaligus; (2) strain-based conflict yang merupakan ketegangan yang disebabkan oleh salah satu peran membuat seseorang sulit untuk memenuhi tuntutan perannya yang lain; (3) behavior-based conflict yang merupakan conflict yang muncul ketika pola dari suatu perilaku pada peran yang dijalankan tidak sesuai dengan harapan perilaku pada peran yang lainnya.

Untuk meminimalisir terjadinya peluang problem tersebut solusi yang dilakukan adalah dengan melakukan komunikasi secara terbuka dari awal dan komitmen yang tinggi membesarkan bisnis secara bersama-sama.

KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Pelatihan Pengelolaan Bisnis Jasa Salon Kecantikan pada pengelolaan bisnis sangat diperlukan selain skill Basic dalam jasa salon kecantikan
2. Terbentuk 4 usaha jasa salon kecantikan dan tata rambut.

DAFTAR PUSTAKA

- Greenhouse & Beutell. 1985. Sources of Conflict Between Work And Family Roles. Academy of Management Review. 10(1) halaman 76-88.
- Tjiptono, F. & Chandra, G. & Adriana, D. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Tjiptono, F. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Anwar, Saiful. (2018). Analisa Timed Based Conflict, Strain Cased Conflict dan Behavior Based Conflict Pada Perempuan yang Menjalankan Bisnis Keluarga. *Pekobis : Jurnal Pendidikan, Ekonomi, dan Bisnis* Vol. 3 No 2 Oktober 2018.