



SOSIALISASI LANGKAH BERWIRUSAHA YANG TEPAT BAGI TRANSPUAN PELAKU UMKM SALON DI KOTA BANJARMASIN

Hanifah^{1*}, Ec Lydia Goenadhi², Riswan Ludfi³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Banjarmasin
hanifah@stiei-kayutangi-bjm.ac.id*

Article History:

Received: 15-12-2023

Revised: 20-12-2023

Accepted: 21-12-2023

Keywords:

Kewirausahaan, Usaha,
Transpuan, Salon

Abstract: Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Hotel 88, Kota Banjarmasin. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menanamkan pemahaman tentang pentingnya melakukan kewirausahaan yang baik bagi transpuan pelaku UMKM berupa salon di Kota Banjarmasin. Pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat mengurangi risiko kegagalan usaha salon para transpuan dan diharapkan dapat membantu meningkatkan kesejahteraan hidup para transpuan tersebut. Metode yang digunakan di pengabdian kepada masyarakat ini adalah sosialisasi terkait Langkah Berwirausaha yang Tepat bagi salon. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatnya pemahaman peserta sosialisasi terhadap kewirausahaan dan Langkah-langkah yang tepat dalam melaksanakan usahanya. Peserta berhasil memahami apa saja jenis-jenis wirausaha, metode mengelola bisnis, studi kelayakan bisnis, manajemen keuangan UMKM, dan strategi pemasaran serta bagaimana mengintegrasikan semua hal tersebut ke usaha salon mereka masing-masing.

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

PENDAHULUAN

Salim Siagian (1999) dalam Yudi (2013) menjelaskan bahwa kewirausahaan merupakan kolektivitas dari semangat dan kemampuan untuk berkontribusi secara positif guna mendapatkan keuntungan kolektif serta melayani masyarakat dengan lebih baik; melalui upaya untuk terus menerus menambah konsumen, mengembangkan dan memberikan produk yang lebih bermanfaat, serta menerapkan cara kerja yang lebih efisien melalui kreativitas, inovasi dan keterampilan manajemen.

Dalam konteks ini, Susilaningih (2015) mengartikan wirausaha sebagai seseorang yang memiliki hubungan dengan aktivitas *creative destruction*, dimana wirausaha secara terus menerus mengembangkan metode yang ada dan produk-produk lama melalui pengenalan inovasi-inovasi baru. Keberhasilan dalam berwirausaha selalu berkaitan dengan kreativitas. Kreativitas sendiri dapat diterjemahkan sebagai kemampuan untuk mengembangkan sesuatu yang baru, ini merupakan sumber daya saing yang penting dalam lingkungan yang mengalami perubahan dengan sangat cepat. Inovasi, kreativitas, keterampilan yang tepat serta didukung dengan kepribadian yang kuat, tentu akan memungkinkan proses pembelajaran menghasilkan lulusan yang tidak hanya menunggu pekerjaan, tetapi juga akan menciptakan peluang kerja yang baru, yang tentu akan berdampak pada perekonomian dan bisa mengurangi pengangguran karena hal ini menciptakan lapangan kerja yang lebih luas.

Salah satu cara untuk meningkatkan kewirausahaan adalah dengan berpartisipasi dalam pelatihan kewirausahaan. Kegiatan ini juga diharapkan dapat membantu peserta untuk mengenal apa itu usaha, apa saja yang diperlukan untuk membangun usaha, biaya dan peralatan yang dibutuhkan, serta bagaimana sikap dan perilaku seorang wirausaha. Bagi para pemula, semua ini merupakan tahap awal untuk membangkitkan minat berwirausaha. Namun, hal-hal tersebut tidak terbatas hanya bagi pemula, namun juga tetap harus diterapkan oleh mereka yang telah menjalankan usahanya. Tentunya dengan mengikuti kegiatan pelatihan, seorang individu dapat memperoleh gambaran singkat tentang bisnis tersebut, terutama dengan memperoleh pengetahuan tentang pengalaman berwirausaha dari para pelatih (Rante & Ratang, 2020).

Untuk UMKM berupa salon sendiri, hal ini merupakan jenis UMKM yang memiliki potensi tinggi jika dilengkapi dengan perencanaan dan pengelolaan yang tepat. Salon-salon yang dijalankan oleh para transpuan di Kota Banjarmasin rata-rata berumur lebih dari 10 tahun. Salon-salon tersebut mengalami masa kejayaan beberapa tahun ke belakang, namun seiring berjalannya waktu berbagai pesaing baru bermunculan dan salon-salon tersebut mulai tergerus oleh pesaing baru tersebut. Ketika ditelusuri, manajemen yang masih dijalankan secara tradisional merupakan salah satu hal menyebabkan salon mereka tidak bisa mengikuti perkembangan zaman. Hal-hal yang menjadi kesulitan mereka yaitu konsep usaha salon kekinian, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, dan Kesehatan & Keselamatan Kerja (K3). Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk mendapatkan pelatihan terkait pemasaran melalui sosial media.

METODE PELAKSANAAN

Sosialisasi ini dilakukan di Hotel 88 untuk para transpuan pelaku UMKM salon di Kota Banjarmasin. Adapun susunan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut;

1. Sesi pertama, memberikan penjelasan tentang konsep kewirausahaan. Sesi ini dilaksanakan untuk memberikan gambaran kepada peserta mengenai bagaimana kewirausahaan itu sendiri dan tahapan dalam menjalankannya bagi salon.
2. Sesi kedua, memberikan berbagai penjelasan dan praktik, seperti tentang:
 - a. Manajemen keuangan.
 - b. Teknik pemasaran secara umum.
 - c. Praktik pembuatan arus kas.
 - d. Praktik pembuatan konsep salon kekinian.
 - e. Kesehatan & Keselamatan Kerja (K3).
3. Sesi ketiga, melakukan tanya jawab dengan peserta sosialisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim melakukan survey mengenai kompetensi berwirausaha para transpuan di Kota Banjarmasin sebelum melaksanakan pengabdian kepada masyarakat. Tim juga mengadakan survey mengenai bentuk usaha yang mereka lakukan. Selama survey dilakukan, tim melakukan wawancara dan diskusi dengan para transpuan dan lembaga yang menanungi mereka. Tim kemudian memutuskan materi apa saja yang dapat diberikan terkait kewirausahaan, terutama yang sesuai dengan salon yang mereka jalankan. Ketika melakukan sesi pertama di hari sosialisasi, dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan pengetahuan tentang kewirausahaan di tengah peserta yang merupakan transpuan di Kota Banjarmasin yang dinaungi oleh Perkumpulan Keluarga Berencana Indonesia (PKBI) Kalimantan Selatan. Hal ini disebabkan oleh perbedaan latar

belakang kehidupan, perbedaan pengalaman selama mereka menjalankan usaha salon, serta perbedaan latar belakang pendidikan. Tidak semua pernah mendapatkan pelatihan kewirausahaan dan tidak semua menempuh pendidikan formal yang baik. Oleh karena itu, di sesi pertama diberikan pengetahuan umum tentang kewirausahaan terutama untuk usaha salon.

Di sesi kedua, tim pengabdian kepada masyarakat memberikan penjelasan tentang berbagai hal seperti manajemen keuangan, teknik pemasaran secara umum, dan kesehatan & Keselamatan Kerja (K3). K3 di dalam usaha salon sendiri merupakan hal yang penting dikarenakan salon melibatkan banyak benda elektronik dalam aktivitas usahanya dan kebersihan merupakan salah satu faktor penentu apakah calon konsumen tertarik atau tidak untuk datang ke salon tersebut. Kemudian materi dilanjutkan dengan memberikan contoh-contoh UMKM salon yang memiliki pengelolaan usaha yang baik terutama dalam manajemen keuangan dan K3-nya agar dapat dijadikan acuan oleh peserta ke depannya. Setelah contoh diberikan, tim pengabdian kepada masyarakat mengajarkan masing-masing transpuan bagaimana membuat arus kas yang baik dan juga bagaimana membuat konsep salon kekinian yang dapat bersaing dengan salon-salon lainnya. Di sesi ketiga, para peserta kemudian berbagi tentang pemikiran mereka mengenai pengelolaan wirausaha berbentuk salon yang tepat menurut mereka.



Gambar 1. Foto Kegiatan

KESIMPULAN DAN SARAN

Para peserta Sosialisasi Langkah Berwirausaha yang Tepat Bagi Transpuan Pelaku UMKM Salon di Kota Banjarmasin memiliki ketertarikan yang tinggi ketika mengikuti setiap sesi sosialisasi, meskipun terdapat keterbatasan tempat dan waktu. Ketika para peserta diberikan pertanyaan dan studi kasus terkait topik sosialisasi, sebagian besar dari mereka belum menjawab dengan tepat dan tidak dapat memberikan solusi dengan baik terkait kewirausahaan dan pengelolaan udaha salon yang baik. Diharapkan agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berhubungan dengan wirausaha berupa ini

selanjutnya dapat dilakukan di lebih banyak komunitas di seluruh provinsi Kalimantan Selatan, agar jangkauan perubahan di bidang ini menjadi lebih luas.

Seperti yang sudah disebutkan di atas, karena keterbatasan waktu dan kondisi peserta, kegiatan yang dapat dilaksanakan di pengabdian kepada masyarakat ini hanya sosialisasi sederhana. Terdapat banyak kegiatan lainnya yang dapat dilakukan untuk memperdalam pemahaman para peserta workshop ini terkait kewirausahaan, seperti manajemen pemasaran dan K3. Diharapkan hal tersebut dapat diajarkan di kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya baik di objek pengabdian kepada masyarakat yang sama maupun di objek pengabdian kepada masyarakat lainnya, agar dapat memaksimalkan perubahan positif di kewirausahaan bidang salon.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengucapkan terima kasih kepada Perkumpulan Keluarga Berencana Indonesia (PKBI) Kalimantan Selatan atas dukungan berupa peserta (Transpuan), *venue*, snack dan makan siang, serta dukungan finansial terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rante, Y., & Ratang, W. (2020). Analisis Faktor-Faktor Jiwa Kewirausahaan Pada Pemuda Remaja di Wilayah Kotaraja dan Abepura. *Jumabis: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 4(1).
- [2] Rizal, S. (2020). PKM: Pemberdayaan Generasi Muda Melalui Enterpreneurship di Gampong Leuge Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur: Pemberdayaan Generasi Muda Melalui Enterpreneurship di Gampong Leuge Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur. *TRIDARMA: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 3(1, Mei), 35-39.
- [3] Susilaningsih, S. (2015). Pendidikan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi: Pentingkah Untuk Semua Profesi? *Jurnal Economia*, 11(1), 1. <https://doi.org/10.21831/economia.v11i1.7748>
- [4] Yudi, S. (2013). Wirausaha. Analisis Faktor Internal, Faktor Eksternal Dan Pembelajaran Kewirausahaan Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Dalam Berwirausaha, 13(01), 1–17.