

PKM KELOMPOK USAHA TUKANG CUKUR DI ERA PANDEMI COVID 19

Fitriaty Pangerang¹⁾, Sulaeman¹⁾ Bagus Prasetyo¹⁾, Kifaya¹⁾

¹⁾ Dosen Jurusan Teknik Elektronika Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

ABSTRACT

The purpose of this service is to provide knowledge and skills to barber partners about the electric shaving machine technology system and online marketing techniques with a home care system to maintain quality and quality partner barber service. The service partner is a barber at the Islamic boarding school Darul Istiqamah Maccopa Maros. The target of this service is the creation of a barber business that mastering the production and management aspects of the barber business so that partners' welfare can be increased. This service method is divided into two, namely the follow-up study method, and the follow-up method with a pattern of cooperation between the appropriate technology development team and the target community groups. The data and information collected through observation and interviews with service partners. The process of assisting the barber, monitoring and evaluation of activities to ensure that the mentoring program has been running in accordance with the goals and targets of service.

Keywords: *barber, electric shaving machine*

1. PENDAHULUAN

Memotong rambut menjadi permasalahan tersendiri pada masa pandemi Covid-19 sekarang. Klaster dan konsumen sama-sama bisa menjadi salah satu mata rantai penyebaran virus corona, berada dalam jarak dekat dengan kurun waktu cukup lama saat mencukur membuat konsumen dan tukang cukur berada pada posisi rentan terpapar. Akhirnya konsumen pun enggan mendatangi tukang cukur untuk memotong rambut. Mitra Pengabdian adalah usaha tukang cukur yang melayani pemotongan rambut, berlokasi di dalam kompleks pesantren Darul Istiqamah Maccopa. Usaha ini dipimpin oleh bapak Muzammil dan sudah berjalan sekitar 2 tahun. Pelanggannya adalah warga Maros dan sekitarnya. Tarif yang dipatok adalah Rp 20.000 sekali cukur.

Di masa pandemi virus corona, usaha cukur Pak Muzzammil, mulai merasakan sulitnya pemasukan di tengah pandemi corona dan tetap mencari cara untuk bertahan. Keharusan menjaga jarak telah menyulitkan usaha pangkas rambut, yang memerlukan kontak dekat dengan pelanggan. Sebelum ada wabah ini, seharusnya Pak Muzzammil meraup keuntungan Rp 100 ribu – Rp300 ribu. Saat ini, penghasilan sangat menurun dari hari biasanya, bahkan terkadang tidak ada penghasilan sama sekali. Untuk bertahan hidup, mitra menerima jasa panggilan konsumen untuk datang ke rumah, dengan menggunakan sepeda motor dan peralatan alat cukur manual, datang ke rumah pelanggan. Setiap peralatan mencukur rambut disemprot terlebih dahulu oleh cairan alkohol 70% sebelum maupun sesudah digunakan dan mitra selalu mengenakan masker dan sarung tangan sekali pakai untuk menjamin keamanan pelanggan.

Peralatan yang dimiliki hanyalah cukur manual yang masih tradisional dengan bermodalkan cermin, gunting, dan sisir, hanya berbekal keahlian cukur yang sudah dikenal oleh para pelanggannya sehingga usaha cukur Pak Muzzammil masih bisa bertahan hingga saat ini. Kendati alat cukur sudah mengalami perubahan, namun usaha cukur pak Muzzammil masih menggunakan peralatan lama dan manual. Manajemen usaha tidak ada, tidak ada pencatatan terhadap hasil usahanya, sehingga tidak bisa memantau perkembangan dan kemajuan usaha, demikian juga referensi potongan rambut masih kurang, sehingga model rambutnya itu-itu saja. Hal ini mengakibatkan usaha tukang cukur mitra susah bersaing dengan tukang cukur modern.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pihak yang terlibat dalam kegiatan diseminasi teknologi adalah usaha cukur Muzammil dan tim pelaksana pengabdian dari Politeknik Negeri Ujung Pandang. Pelaksanaan menggunakan metode demonstrasi partisipatif, yaitu keterlibatan mitra sehingga terjadi optimalisasi hasil dan keberlanjutan program pengabdian, berupa: (a) Pelatihan, pada metode ini mitra dibekali ilmu dasar tentang teknologi yang diterapkan kepada mereka dalam hal ini teknologi mesin cukur elektrik dan portable, (b) Demonstrasi secara langsung dengan sistem partisipatif yang melibatkan tim pengabdian, mitra pengabdian secara khusus sehingga mereka merasa memiliki, karena mempunyai andil dalam pelaksanaan kegiatan serta dapat mengembangkan sikap positif serta motivasi mereka untuk menyukseskan program pengabdian ini atas dasar kepentingan bersama dan swadaya,

¹ Korespondensi penulis: Fitriaty Pangerang, Telp 085240612414, fpangerang@gmail.com

(c) Monitoring dan evaluasi, metode ini digunakan untuk memonitoring dan mengevaluasi tingkat keberhasilan dari usaha, dan (d) Pendampingan kepada mitra tukang cukur, dalam transfer teknologi yang diberikan saat pengabdian, agar mereka dapat mandiri dan mampu mengembangkan ilmunya dan menjadi motivator diantara tukang cukur lainnya

Prosedur kerja untuk mendukung realisasi metode sebagai berikut : 1) Tim pengabdian, meninjau lokasi mitra dan berkoordinasi terkait pelaksanaan kegiatan ini. 2) Tim pengabdian mempersiapkan seluruh kelengkapan yang dipergunakan dalam proses pengabdian meliputi (a) Alat dan bahan yang dipergunakan dalam membuat teknologi mesin cukur elektrik sistem portable, (b) Komponen dan peralatan yang dipergunakan dalam pelatihan perawatan dan perbaikan mesin cukur elektrik sistem portable, (c) Modul-modul pelatihan pemasaran jasa cukur online. 3) Saat pelaksanaan pelatihan seluruh tim pengabdian terlibat dalam kegiatan ini. Proses pelatihan harus menggunakan komunikasi yang efektif, respon timbal balik, sistem tanya jawab dan tetap memperhatikan kearifan lokal daerah mitra. 4) Proses pendampingan, dilakukan dengan cara survey langsung lokasi dan komunikasi lewat telepon atau pesan WhatsApp ke mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil dan luaran yang dicapai dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut :

- a. Sosialisasi dengan mitra tentang proses pengabdian. Sosialisasi ini dilakukan pada tanggal 13 Juli 2021, dan dihadiri oleh mitra, yang membahas tentang pengadaan mesin potong rambut secara otomatis dan sistem penjualan jasa dengan prinsip “home care” Usaha cukur rambut merupakan salah satu jenis usaha dalam bidang jasa. Sehingga jika membuka usaha cukur rambut maka harus memperhatikan kualitas pelayanan. Memastikan hasil cukur rambut rapi dan sempurna sesuai keinginan konsumen. Selain itu, pelayanan berlangsung cepat dan ramah sehingga konsumen tidak menunggu terlalu lama untuk dipangkas rambut.
- b. Demostrasi penggunaan mesin cukur otomatis. Demostrasi ini dilakukan bersama dengan mitra pengabdian yaitu bapak Muzammil. Dalam demostrasi ini diperlihatkan mengenai cara pemakaian mesin cukur otomatis sekaligus fitur - fitur yang terdapat pada alat tersebut. Alat cukur ini dilengkapi dengan mata pisau yang sangat tajam dan tak mudah karat, dan memiliki mesin yang halus tidak mengeluarkan suara bising ketika digunakan. Menggunakan powerful magnetic control alat cukur ini tidak mudah panas dan tidak berisik. Alat cukur tanpa kabel sehingga bisa di-charge dan sangat praktis untuk dibawa ke mana saja. Alat cukur ini memiliki sisir yang mudah disesuaikan, sehingga dapat dipakai untuk berbagai jenis rambut pria



(a)



(b)

Gambar 1. Proses pelatihan penggunaan alat cukur elektrik

Pelatihan penggunaan tools pada media sosial sebagai media penjualan jasa tukang cukur. Ada beberapa fitur instagram yang diperkenalkan kepada mitra pengabdian yaitu: 1) fitur instagram story, 2) instagram live, 3) highlight, 4) IG TV, dan 5) hashtag.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program. Mitra pengabdian yaitu usaha tukang cukur Muzammil terlibat langsung dalam proses kegiatan ini, dalam pelatihan maupun demonstrasi penggunaan teknologi mesin cukur elektrik sistem portable. Tim pengabdian hanya pemandu, dan pemberi masukan jika ada masalah. Hal ini berguna agar mereka terlatih dan terampil saat operasional penggunaan teknologi mesin cukur elektrik sistem portable serta mahir dalam proses perawatan dan perbaikan dari teknologi yang diterapkan, sehingga jika terjadi masalah dengan peralatan tersebut, mereka sudah mampu memperbaiki dan memeliharanya.

Dalam menawarkan jasa cukur ini, menggunakan katalog. Katalog pada umumnya dilengkapi dengan informasi lengkap dikemas secara praktis, mudah dibawa, bahasa yang mudah dimengerti, menggunakan warna yang menarik dimata konsumen. Pada halaman pertama katalog berisi tentang gambaran produsen, visi misi produsen, contact person, kualitas dan teknologi yang digunakan, gambar tempat produksi, sistem produksi dan tenaga kerja. Bagian terpenting dari katalog adalah informasi rinci mengenai produk atau jasa yang dijual. Deskripsi detail tentang item produk dan harga serta tidak kalah penting adalah informasi tentang kontak alamat, nomer telepon, website, email, cabang atau anak perusahaan, metode pemesanan, pengiriman dan pembayaran, yang terakhir jam operasional produsen [1].

Melalui media sosial membantu pemasar dalam menarik konsumen dengan harga yang rendah dan dalam hitungan waktu yang lebih cepat ditambah dengan review konsumen yang membantu menarik konsumen. WOM atau penggunaan media elektronik terhadap suatu brand merupakan suatu komunikasi yang menyampaikan informasi mengenai pemasok dan penggunaan produk kepada konsumen melalui online shopping menggunakan teknologi berbasis internet seperti facebook, twitter, instagram, dan berbagai media sosial lainnya [2].

Metode mitra menggunakan media sosial dengan maksud memasarkan produk atau jasanya, memberikan informasi tertentu kepada konsumen dan mempromosikan produk yang dihasilkannya. Media sosial digunakan sebagai alat komunikasi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk, meningkatkan image produk, dan berakhir pada peningkatan penjualan [3].

Dengan adanya pemasaran jasa cukur online melalui media social diharapkan akan mendorong peningkatan daya beli ini akan mendorong peningkatan terhadap produk maupun jasa. Dalam memenuhi peningkatan permintaan masyarakat ini, maka dibutuhkan lebih banyak aktivitas produksi sehingga secara tidak langsung produktivitas ekonomi di suatu negara menjadi meningkat [4].

4. KESIMPULAN

Pengabdian kepada tukang cukur mendapat respon positif dari masyarakat. Mitra tukang cukur telah telah mendapatkan manfaat dari adanya cukur otomatis elektrik otomatis, yang dilengkapi dengan charged listrik dan motor sebagai tenaga penggerak. Program pengabdian telah berjalan secara efektif dengan melihat hasil evaluasi yang sesuai dengan target pencapaian

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hasanah K, 2015, Promosi Katalog Harga dan Keputusan Pembelian di Indomaret, studi kasus pada konsumen Indomaret Kota Madiun. JIBEKA, Volume 9 Nomor 1 Februari 2015. 65-69
- [2] Kshetri, Anita and Bidyanand Jha. 2016. "Online Purchase Intention: A Study of Automobile Sector in India". Rev. Integr. Bus. Econ. Res. Vol. 5 No.3, p.35-59.
- [3] Kotler and Keller. 2016. Marketing Management. Pearson: Prentice hall.
- [4] Srijekti, K. (2016). Analisis Manfaat Media Sosial Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Jurnal Masyarakat Telematika dan Informasi, 7(1), 57-68

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Direktur Politeknik Negeri Ujung Pandang, bapak Prof. Ir. Muhammad Anshar, Ph.D., Ketua P3M PNUP, bapak Dr. Ir. Firman, M.T., Sekertaris P3M, Ibu Nahlah, S.Si., M.Si., Ketua Jurusan Teknik Elektro, Ahmad Rizal Sultan, S.T., M.T, Ph.D., KoPS Teknik Elektronika, Ibu Kartika Dewi, S.T., M.T, dan seluruh teman-teman sejawat di PNUP atas dukungannya sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terselenggara dengan baik.