



P-ISSN: 2987-2146, E-ISSN: 2987-7040

Jurnal Pengabdian Tangerang Selatan: JURANTAS,
Vol. 2, No. 1, Maret-Juni 2024 (137-146)©2024 Lembaga Aspirasi Pendidikan, Penelitian dan
Pengabdian Putra Bangsa (LAP4B) Tangerang Selatan

Analisa Peluang dan Strategi Usaha Produk Baru Perawatan Kulit Su Ai Warga Klepu di Jabodetabek

Sri Sukapti^{1*}, Mahmudi², Puji Harjianto³

Prodi Manajemen, Universitas Pamulang

^{1*} dosen02318@unpam.ac.id, ² dosen01918@unpam.ac.id, ³ dosen02461@unpam.ac.id

Received 12 Januari 2023 | Revised 30 Maret 2023 | Accepted 31 Maret 2023

*Korespondensi Penulis

Abstrak: Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk memecahkan permasalahan mitra pada produk baru perawatan kulit SU AI dalam menetapkan strategi usaha produk baru dengan berkonsentrasi pada aspek pengelolaan keuangan dan sumber daya manusia. Dimana inti masalah yang akan dipecahkan berkaitan dengan masih belum jelasnya strategi yang tepat dalam meluncurkan produk baru sesuai peluang pasar, masih belum paham teknik mengelola keuangan dan SDM yang tepat agar dapat menggapai peluang usaha. Metode yang digunakan pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah Workshop dan pembimbingan. Dimana sebelumnya dilakukan tahapan observasi langsung guna mengetahui permasalahan mitra. Pelatihan ini digunakan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang strategi usaha, pengelolaan keuangan dan SDM dalam usaha pemula khususnya pada usaha kecil yang bergerak dibidang produk perawatan kulit. Hal ini bertujuan agar Anggota Paguyuban yang menggeluti bidang usaha tersebut dapat memahami dan menerapkan strategi pasar dan pengelolaan keuangan dan SDM dengan cukup baik. Hasil pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada sesi workshop diperoleh skor sebesar 5.05 masuk dalam kategori sangat baik. Selain itu semua agenda kegiatan berjalan dengan sangat lancar dan seluruh peserta yang hadir dipastikan mendapatkan pemahaman materi dengan sangat baik. Pada akhir sesi pelatihan peserta diberikan juga praktek sederhana guna menunjang kemampuan implementasi strategi usaha dan pengelolaan keuangan serta SDM pada usaha yang sudah berjalan.

Kata Kunci: Strategi Usaha; Manajemen Keuangan; Sumber Daya Manusia.

Abstract: This Community Service activity aims to solve partner problems in the new SU AI skin care product in determining new product business strategies by concentrating on aspects of financial management and human resources. Where the core problems to be solved are related to the still unclear right strategy in launching new products according to market opportunities, still not understanding the right financial and HR management techniques in order to reach business opportunities. The method used in the implementation of this Community Service is Workshop and mentoring. Where previously a direct observation stage was carried out to find out the partner's problems. This training is used to provide an in-depth understanding of business strategies, financial management and human resources in novice businesses, especially in small businesses engaged in skin care products. It is intended that the Association members who are engaged in this business field can understand and implement market strategies and financial and HR management quite well. The results of the implementation of Community Service in the workshop session obtained a score of 5.05 in the very good category. In addition, all activity agendas ran very smoothly and all participants who attended were ensured to get a very good understanding of the material. At the end of the training session, participants were also given simple practices to support the ability to implement business strategies and manage finances and human resources in businesses that are already running.

Keywords: Business Strategy, Financial Management, Human Resources



PENDAHULUAN

Di Indonesia, dalam dua tahun terakhir, bisnis perawatan kulit atau skincare telah mengalami pertumbuhan yang pesat. Berbagai faktor telah berkontribusi pada perkembangan ini. Salah satunya adalah peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya perawatan kulit. Selain itu, perkembangan teknologi informasi dan media sosial juga ikut berperan serta dalam menggerakkan industri ini. Tak ketinggalan, pertumbuhan ekonomi yang stabil juga turut mendukung daya beli konsumen di sektor skincare. Salah satu tren yang signifikan adalah boomingnya bisnis skincare lokal. Di Indonesia, banyak merek lokal telah muncul dengan produk-produk yang inovatif dan berkualitas. Merek-merek ini menawarkan berbagai pilihan untuk berbagai jenis kulit dan masalah kulit. Hal ini sejalan dengan semakin tingginya minat konsumen terhadap produk lokal dan dukungan terhadap industri dalam negeri. Peran media sosial juga sangat berpengaruh dalam mempromosikan produk skincare. Banyak influencer atau selebgram di Indonesia yang memiliki jutaan pengikut memanfaatkan platform mereka untuk merekomendasikan produk skincare. Aktivitas ini kemudian memiliki dampak yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, menambah daya tarik dan popularitas produk skincare di pasaran.

Salah satu dari contohnya adalah merek Produk perawatan kulit dengan merek SU AI, yang merupakan hasil usaha dari anggota paguyuban Argapuri. Merek perawatan kulit atau skincare ini, SIAP untuk meramaikan dunia skincare di Indonesia. Paguyuban Argapuri adalah bagian dari Ikatan Keluarga Gunung Kidul (IKG). Terletak di Aragapuri, Yogyakarta, organisasi ini mendukung masyarakat urban asal daerah Gunung Kidul. Argapuri memberikan perlindungan dan bimbingan kepada anggotanya, yang mayoritas adalah pelaku UMKM atau pengusaha kecil yang baru memulai atau sudah berkembang. Produk perawatan Kulit SU AI tercetus sebagai salah satu ide usaha yang ditekuni oleh beberapa anggota paguyuban Argapuri yang dilatar belakangi oleh maraknya bisnis produk kecantikan di media sosial online saat ini. Nama SU AI sendiri merupakan inisial nama pendiri usaha tersebut yakni "SONIA ANA". Produk perawatan Kulit SU AI diciptakan pertama kali pada bulan November 2023. Produk ini memiliki manfaat yang sangat baik bagi kulit wajah, mencerahkan dengan cepat, membuat kulit tetap sehat dan yang paling penting terbuat dari bahan yang aman. Selain itu kemasan dan aroma yang khas yang memberikan kebanggaan bagi penggunanya. Selain itu produk Produk perawatan Kulit SU AI ini memiliki harga yang sangat terjangkau. Saat ini produk Produk perawatan Kulit SU AI baru dipasarkan secara online dengan memanfaatkan media sosial dan kelompok anggota Argapuri sebagai rekan bisnis sekaligus promotornya. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) kali ini melibatkan Dosen dan mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pamulang. PKM ini bertujuan untuk memberikan bimbingan kewirausahaan kepada seluruh anggota paguyuban perantau Argapuri, terutama mereka yang berasal dari desa Klepu di wilayah JABODETABEK dan sedang memulai usaha produk perawatan kulit dengan merek dagang SU AI.

Permasalahan

Menindaklanjuti kondisi tersebut dan berdasarkan hasil survei (melalui diskusi, wawancara, dan sesi brainstorming) yang dilakukan oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Dosen dari Program Studi Manajemen Universitas Pamulang, yang melibatkan pengembang sekaligus pencetus usaha produk perawatan kulit SU AI, kami mengidentifikasi sejumlah permasalahan yang dihadapi oleh mitra dari Paguyuban Perantau Argapuri di wilayah JABODETABEK selama menjalankan UMKM produk perawatan kulit. Berikut adalah rangkuman permasalahan yang kami temukan:

1. Masih belum jelasnya strategi usaha produk perawatan kulit yang saat ini berjalan
2. Masih belum memahami cara mengelola keuangan yang tepat agar usaha dapat berjalan secara maksimal
3. Masih belum paham bagaimana cara meningkatkan potensi SDM yang saat ini sudah ada

Pada kondisi - kondisi yang terangkum diatas tim PKM sependapat untuk memberikan pembimbingan secara berkala guna memaksimalkan proses usaha mereka secara bertahap

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat

Berkaitan dengan pemaparan pada kondisi - kondisi yang sudah terangkum diatas, tim PKM sependapat untuk memberikan pendampingan secara berkala guna memaksimalkan proses usaha mereka

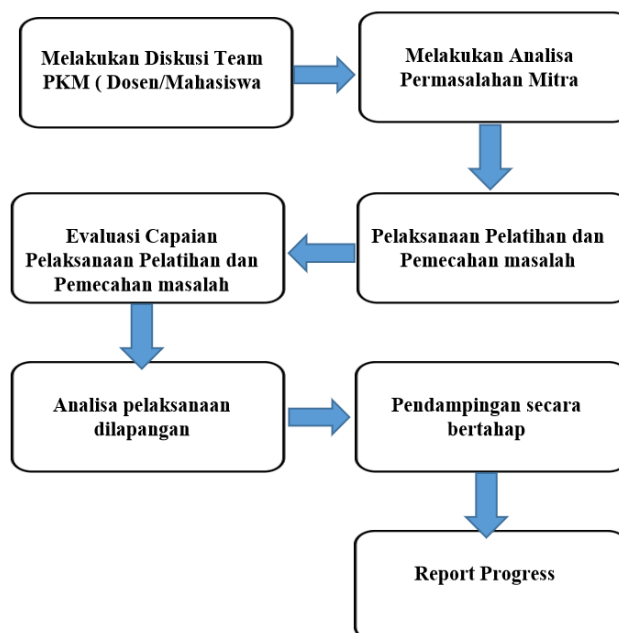
secara bertahap. Ada tiga poin besar dalam kondisi tersebut yang menjadi perhatian dan harus segera di tindaklanjuti melalui pelaksanaan PKM ini, yaitu:

1. Bagaimana Strategi usaha produk perawatan kulit yang menguntungkan ?
2. Bagaimana cara mengelola keuangan yang tepat agar usaha dapat berjalan secara maksimal ?
3. Bagaimana mencapai target usaha melalui SDM yang saat ini sudah ada ?

Sehingga 3 hal ini akan kami sasar lebih dalam guna mendukung dan mendampingi para anggota dari paguyuban perantau argapuri di JABODETABEK yang memiliki usaha perawatan kulit merek SU AI selama menjalankan UMKM nya.

Kerangka Pemecahan Masalah

Dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, Tim PKM menetapkan alur kerja yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi UKM Anggota Paguyuban Argapuri seperti ditunjukkan pada gambar berikut :



Gambar 1: Alur Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Merujuk pada gambar alur yang tertera di atas, terdapat 7 tahapan pokok yang menjadi dasar pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat pada Paguyuban Perantau Argapuri Tangerang Selatan :

1. Tahap Pelaksanaan Diskusi Team - Guna menetapkan tahapan
2. Tahap Analisa Permasalahan Mitra - Bertujuan untuk menemukan akar masalah
3. Tahap Pelaksanaan Workshop guna memecahkan masalah (materi mengacu pada kesepakatan dengan mitra)
4. Tahap Evaluasi Capaian Pelatihan dan memecahkan masalah
5. Tahap Analisa pelaksanaan di lapangan
6. Tahap Pembimbingan
7. Tahap pembuatan laporan

Realisasi Pemecahan Masalah

Pada tahap realisasi pemecahan masalah dalam pelaksanaan pembimbingan kewirausahaan fokus pada pengelolaan keuangan dan SDM serta dilengkapi dengan penguatan pada strategi usaha produk

perawatan kulit pada Paguyuban perantau Argapuri wilayah Tangerang Selatan, dilaksanakan menggunakan tiga tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Pra Pelatihan

Kegiatan pra pelatihan ini dilakukan dengan koordinasi dengan mitra berkaitan dengan tujuan untuk menggali permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra serta mencari solusi terbaik berdasarkan kondisi mitra.

2. Tahap Pelatihan

Kegiatan pelatihan/workshop merupakan kegiatan sosialisasi dan penyampaian materi tentang manajemen keuangan dan SDM sederhana yang harus dipersiapkan oleh usaha kecil dan menengah. Sehingga kendala yang dihadapi dalam perkembangan usaha yang dirintisnya dapat dijadikan solusi dan jalan keluar pemecahannya.

3. Tahap Pasca Pelatihan

Pada tahap ini, fokus kegiatan yang dilakukan dengan melakukan monitoring hasil pelaksanaan pelatihan bagi usaha mikro dan menengah, serta menyusun program lanjutan yang diperlukan untuk pengembangan usaha.

KAJIAN PUSTAKA

Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah proses menciptakan, mengelola, dan mengembangkan bisnis atau usaha dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan. Ini melibatkan identifikasi peluang, pengembangan ide bisnis, pengambilan risiko, serta pengelolaan sumber daya seperti modal, tenaga kerja, dan waktu dengan efisien. Kewirausahaan juga sering kali mencakup inovasi, baik dalam bentuk produk, layanan, maupun model bisnis, untuk memenuhi kebutuhan pasar atau menciptakan pasar baru. Selain itu, kewirausahaan juga mencakup aspek kepemimpinan, keuletan, dan ketekunan untuk menghadapi tantangan serta mengatasi hambatan yang mungkin timbul dalam menjalankan bisnis. Seseorang yang terlibat dalam kewirausahaan disebut sebagai wirausahawan. Mereka dapat berasal dari berbagai latar belakang dan memiliki beragam motivasi, mulai dari mencari kebebasan finansial, mengembangkan ide kreatif, hingga memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan ekonomi.

Kewirausahaan dapat terjadi dalam berbagai skala, mulai dari usaha kecil yang dimulai dari rumah hingga perusahaan besar yang beroperasi secara global. Ini juga dapat terjadi di berbagai sektor ekonomi, termasuk industri, perdagangan, teknologi, maupun sektor sosial dan lingkungan. Berwirausaha dengan skala kecil memerlukan strategi yang cermat untuk berhasil dalam lingkungan bisnis yang seringkali kompetitif. Berikut beberapa strategi yang dapat membantu:

1. Identifikasi Peluang Pasar: Lakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan atau kekosongan yang bisa diisi dengan produk atau layanan Anda. Perhatikan tren pasar dan peluang yang muncul.
2. Buat Rencana Bisnis: Buat rencana bisnis yang jelas dan terperinci. Rencana ini harus mencakup tujuan, strategi pemasaran, analisis pesaing, perencanaan keuangan, dan proyeksi pendapatan.
3. Fokus pada Keunggulan Bersaing: Temukan keunggulan bersaing Anda dan fokus untuk memperkuatnya. Apakah itu kualitas produk, harga yang kompetitif, pelayanan pelanggan yang unggul, atau inovasi dalam produk atau layanan.
4. Jaga Kualitas: Kualitas produk atau layanan Anda harus konsisten dan terjaga. Ini akan membantu membangun reputasi yang baik di mata pelanggan dan membedakan Anda dari pesaing.
5. Gunakan Pemasaran Digital: Manfaatkan kekuatan pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas bisnis Anda. Buatlah website yang profesional, aktif di media sosial, dan manfaatkan SEO (Search Engine Optimization) untuk meningkatkan visibilitas online.
6. Jalin Kemitraan: Jalin kemitraan dengan pemasok, distributor, atau bahkan bisnis lain yang dapat saling menguntungkan. Kemitraan dapat membantu memperluas jangkauan bisnis Anda dan membuka peluang baru.
7. Pantau dan Evaluasi Kinerja: Pantau terus kinerja bisnis Anda dan evaluasi secara berkala. Identifikasi apa yang berhasil dan apa yang perlu diperbaiki. Dengan memahami data dan tren, Anda dapat membuat keputusan yang lebih baik untuk mengembangkan bisnis Anda.

8. Manfaatkan Teknologi: Manfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan bisnis Anda. Ini bisa termasuk penggunaan perangkat lunak manajemen bisnis, sistem pembayaran digital, atau platform e-commerce.
9. Berfokus pada Pelayanan Pelanggan: Pelayanan pelanggan yang baik dapat menjadi faktor kunci dalam mempertahankan pelanggan dan membangun loyalitas. Pastikan Anda responsif terhadap pertanyaan dan masukan pelanggan, dan berikan pengalaman yang memuaskan.
10. Jangan Takut untuk Mengeksplorasi Inovasi: Selalu terbuka untuk inovasi dan perubahan. Jangan ragu untuk mencoba hal-hal baru yang dapat membedakan bisnis Anda dari yang lain dan meningkatkan nilai tambah yang Anda tawarkan kepada pelanggan.

Mengenal Usaha Produk Perawatan Kulit

Usaha produk perawatan kulit merupakan industri yang berkembang pesat karena kebutuhan akan perawatan kulit yang terus meningkat di kalangan masyarakat. Berikut adalah beberapa hal yang perlu diketahui tentang usaha produk perawatan kulit:

1. Jenis Produk, Usaha produk perawatan kulit mencakup beragam produk seperti krim wajah, pelembap, pembersih wajah, masker, serum, produk anti-penuaan, tabir surya, dan lain-lain.
2. Bahan-Bahan yang digunakan dalam produk perawatan kulit bisa bervariasi dari bahan alami seperti minyak alami, ekstrak tumbuhan, hingga bahan sintetis yang dirancang secara khusus untuk merawat kulit.
3. Target Market, Pelanggan produk perawatan kulit bisa berasal dari berbagai kalangan usia dan jenis kulit. Ada produk yang dikhususkan untuk remaja dengan masalah jerawat, produk anti-penuaan untuk orang dewasa, dan produk sensitif untuk kulit sensitif.
4. Peraturan dan Standar, Karena produk ini digunakan pada kulit, peraturan dan standar keamanan sangat ketat. Pengusaha produk perawatan kulit harus memastikan bahwa produk mereka sesuai dengan peraturan yang berlaku dan aman digunakan oleh konsumen.
5. Pemasaran, Pemasaran produk perawatan kulit bisa dilakukan melalui berbagai saluran seperti toko-toko ritel, online marketplace, media sosial, dan lain-lain. Penting untuk memiliki strategi pemasaran yang kuat untuk menjangkau konsumen potensial.
6. Reputasi dan Kualitas, Reputasi dan kualitas produk sangat penting dalam industri ini. Produk yang efektif dan aman akan mendapatkan ulasan yang baik dari konsumen dan membangun reputasi yang kuat bagi merek tersebut.
7. Tren, Tren dalam industri produk perawatan kulit bisa berubah-ubah seiring waktu. Misalnya, tren kecantikan alami, penggunaan bahan-bahan organik, atau produk yang ramah lingkungan.

Kunci Strategis Usaha Produk Perawatan Kulit

Terdapat beberapa kunci strategis yang dapat membantu kesuksesan dalam menjalankan usaha produk perawatan kulit, hal ini sebagaimana terangkum pada detail penjelasan berikut:

1. Penelitian Pasar yang Mendalam, Memahami pasar target Anda, tren terkini, dan kebutuhan konsumen adalah kunci. Pelajari tren perawatan kulit, preferensi konsumen, dan kebutuhan pasar yang belum terpenuhi.
2. Inovasi Produk, Berinovasi dalam formulasi, teknologi, dan kemasan produk dapat memberikan keunggulan kompetitif. Fokus pada pengembangan produk yang efektif, aman, dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.
3. Kualitas Produk yang Tinggi, Kualitas produk yang baik akan membangun reputasi yang kuat dan kepercayaan konsumen. Pastikan produk Anda menggunakan bahan-bahan berkualitas dan sesuai dengan standar keamanan yang berlaku.
4. Pemasaran yang Efektif, Memiliki strategi pemasaran yang baik adalah kunci untuk menjangkau konsumen potensial. Gunakan berbagai saluran pemasaran seperti online marketplace, media sosial, iklan, dan promosi untuk meningkatkan kesadaran merek dan penjualan.

5. Branding yang Kuat, Membangun merek yang kuat dengan identitas yang jelas dan menarik akan membantu membedakan produk Anda dari pesaing. Fokus pada nilai-nilai merek, cerita merek, dan pengalaman konsumen yang konsisten.
6. Komitmen pada Keberlanjutan, Konsumen semakin peduli dengan keberlanjutan lingkungan. Memiliki kebijakan dan praktik bisnis yang ramah lingkungan dapat meningkatkan daya tarik produk Anda di pasar.
7. Pelayanan Pelanggan yang Unggul, Memberikan pengalaman pelanggan yang baik, mulai dari pelayanan sebelum pembelian hingga layanan purna jual, dapat meningkatkan loyalitas konsumen dan membangun hubungan jangka panjang.
8. Kemitraan dan Distribusi yang Efisien, Membangun kemitraan dengan pengecer, salon kecantikan, dan profesional perawatan kulit lainnya dapat membantu memperluas jangkauan produk Anda. Pastikan distribusi produk Anda efisien dan mencakup berbagai saluran penjualan.

Manajemen Keuangan Usaha Kecil

Manajemen keuangan yang baik sangat penting bagi keberhasilan usaha kecil, termasuk usaha produk perawatan kulit. Berikut adalah beberapa prinsip manajemen keuangan yang dapat membantu:

1. Pemantauan Kas, Selalu sadar akan arus kas masuk dan keluar. Buatlah perkiraan kas mingguan atau bulanan dan bandingkan dengan realitasnya. Ini akan membantu Anda mengelola arus kas dengan lebih efisien.
2. Rencana Anggaran, Buat rencana anggaran yang detail untuk setiap aspek usaha Anda, termasuk produksi, pemasaran, pengadaan bahan baku, dan biaya operasional lainnya. Tetaplah disiplin dalam mengikuti anggaran tersebut.
3. Pengendalian Biaya, Identifikasi dan kendalikan biaya-biaya yang tidak perlu. Evaluasi kebutuhan Anda secara berkala dan cari cara untuk menghemat biaya tanpa mengorbankan kualitas produk atau layanan.
4. Pendanaan yang Tepat, Pilihlah opsi pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan usaha Anda, seperti pinjaman bank, modal ventura, atau pendanaan dari investor. Pastikan untuk memahami risiko dan kewajiban yang terkait dengan setiap opsi pendanaan.
5. Manajemen Utang, Jika Anda memiliki utang, kelola dengan bijaksana. Prioritaskan pembayaran utang yang memiliki tingkat bunga tinggi dan pertimbangkan restrukturisasi utang jika diperlukan.
6. Analisis Kelayakan Investasi, Sebelum mengambil keputusan untuk berinvestasi dalam peralatan baru, ekspansi usaha, atau produk baru, lakukan analisis kelayakan secara cermat. Pertimbangkan risiko dan potensi pengembalian investasi.
7. Pencatatan Transaksi, Penting untuk memiliki sistem pencatatan transaksi yang baik. Catat semua pendapatan dan pengeluaran dengan rapi dan secara teratur. Ini akan memudahkan Anda dalam memantau kinerja keuangan usaha Anda.
8. Perencanaan Pajak, Pahami kewajiban pajak Anda dan cari cara untuk mengoptimalkan struktur pajak usaha Anda. Manfaatkan insentif pajak yang tersedia dan pastikan untuk mematuhi semua aturan perpajakan yang berlaku.
9. Analisis Keuangan Rutin, Lakukan analisis keuangan rutin seperti neraca, laporan laba rugi, dan arus kas untuk memantau kinerja keuangan usaha Anda. Identifikasi tren dan pola yang dapat memberikan wawasan berharga untuk pengambilan keputusan di masa depan.

Pengelolaan SDM Usaha Kecil

Sumber daya manusia adalah elemen utama yang tidak dapat dihilangkan dari pelaksanaan usaha atau bisnis apapun. Pengelolaan sumber daya manusia (SDM) pada usaha kecil memegang peran penting dalam kesuksesan dan pertumbuhan usaha baik kecil ataupun skala besar. Berikut adalah beberapa prinsip dan praktik penting dalam pengelolaan SDM pada usaha kecil:

1. Pemilihan Karyawan yang Tepat, pada usaha kecil, setiap karyawan memiliki dampak besar terhadap kinerja bisnis. Oleh karena itu, penting untuk memilih karyawan yang sesuai dengan budaya perusahaan, memiliki keterampilan yang sesuai, dan memiliki motivasi untuk berkontribusi pada kesuksesan usaha.

2. Pelatihan dan Pengembangan, meskipun anggaran pelatihan mungkin terbatas, usaha kecil dapat memberikan pelatihan yang efektif kepada karyawannya. Ini dapat dilakukan melalui pelatihan internal, mentoring, atau kursus online yang terjangkau. Investasi dalam pengembangan karyawan akan meningkatkan keterampilan mereka dan membantu meningkatkan kinerja bisnis.
3. Komunikasi Terbuka, komunikasi yang terbuka dan transparan antara manajemen dan karyawan adalah kunci dalam menjaga hubungan kerja yang sehat dan produktif. Manajemen harus memberikan umpan balik secara teratur, mendengarkan masukan karyawan, dan memastikan bahwa informasi penting disampaikan dengan jelas kepada semua anggota tim.
4. Motivasi dan Pengakuan, meskipun imbalan finansial mungkin terbatas, pengakuan atas pencapaian dan kontribusi karyawan dapat menjadi alat motivasi yang kuat. Penghargaan sederhana seperti pujian verbal, pengakuan publik, atau insentif non-finansial dapat membantu meningkatkan moral dan motivasi karyawan.
5. Manajemen Kinerja, meskipun usaha kecil mungkin tidak memiliki sistem manajemen kinerja yang formal, penting untuk memiliki mekanisme untuk mengevaluasi kinerja karyawan secara teratur. Ini dapat dilakukan melalui evaluasi kinerja informal, pembicaraan satu lawan satu, atau pembahasan kinerja bersama.
6. Pengelolaan Konflik dengan Bijak, konflik di tempat kerja dapat terjadi di mana pun ada interaksi manusia. Penting bagi manajemen untuk menangani konflik dengan bijaksana dan adil, memastikan bahwa semua pihak merasa didengar dan solusi yang memuaskan dapat ditemukan.

METODE

Pengabdian ini menerapkan Metode Workshop dan pembimbingan. Dimana Berger (2018) mendefinisikan Workshop adalah "suatu bentuk pembelajaran yang aktif dan berpusat pada peserta, di mana peserta aktif terlibat dalam kegiatan belajar yang praktis, seperti diskusi, simulasi, latihan, dan studi kasus." Sedangkan menurut Gerald Corey pembimbingan sebagai "proses di mana individu membimbing individu lain atau kelompok dalam upaya memahami dan menyelesaikan masalah pribadi, sosial, atau pendidikan."

Tahap awal tim Pengabdi mengadakan pertemuan terlebih dahulu dengan pengurus atau pengelola Paguyuban untuk mengumpulkan masalah yang ada kemudian mengkaji dan selanjutnya dirumuskan dalam bentuk Pelatihan workshop dan pembimbingan khususnya perihal pengelolaan keuangan dan SDM, Pelatihan yang akan dipergunakan adalah rembuk atau tukar pendapat agar terjalin kebersamaan dan terdapat informasi dua arah sehingga apa yang kita harapkan tercapai. Setelah itu, pengabdi membuat materi yang mudah untuk diterapkan dalam usaha yang sudah berjalan. Lanjut penyusunan materi pendukung yang berguna untuk pemecahan masalah mitra. Ruang lingkup yang akan kami bahas dalam Pelatihan ini antara lain:

1. Strategi yang tepat dalam usaha produk perawatan kulit
2. Teknik Mengelola keuangan pada usaha kecil
3. Manajemen SDM yang efektif

Pendekatan yang dilakukan untuk menyelesaikan persoalan mitra meliputi pendekatan partisipatif, metode pendekatan ceramah, pendekatan FGD (Focus Group Discussion), pendekatan kelompok dan individual.

1. Metode Pendekatan Partisipatif. Metode ini digunakan agar mitra dapat berpartisipasi aktif terhadap seluruh rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan.
2. Metode Pendekatan Ceramah. Cara yang paling efektif untuk memperkenalkan informasi atau konsep-konsep yang baru pada sekelompok orang yang belajar. Dalam metode pendekatan ini dilakukan presentasi mengenai konsep dan informasi dalam cara yang sistematis dalam waktu yang terbatas, menggunakan alat bantu, berdiskusi dengan mitra.
3. Metode Pendekatan FGD (Focus Group Discussion). Pada metode ini dilakukan sharing pengalaman dalam proses pembelajaran dengan cara: (a) Memberikan kesempatan kepada mitra untuk saling berbagi pengalaman, gagasan, ide, dan mengklarifikasi sudut pandang mitra yang berbeda (b) Membantu mitra

mengenali apa yang mereka telah lakukan dan hal-hal yang mitra tidak ketahui (c) Membantu mitra menjawab pertanyaan pertanyaan yang selama ini mereka temui dalam pengalaman usahanya.

4. Pendekatan Kelompok dan Individual. Dalam metode pendekatan kelompok dan individual ini digunakan pembelajaran dengan melakukan pembelajaran melalui pengamatan. Hal-hal yang dilakukan adalah dengan praktek menyusun rangkaian aktifitas manajemen sumber daya manusia. Di setiap akhir pelaksanaan kegiatan mitra diberikan angket untuk mengetahui seberapa besar tingkat pemahaman terhadap materi dan program yang telah diberikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Secara keseluruhan pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat kali ini berjalan dengan lancar dan peserta sangat antusias. Keseluruhan peserta ikut terlibat dalam kegiatan workshop secara aktif dengan dipandu oleh tim dosen yang kompeten. Berikut adalah rangkuman hasil pelaksanaan Pengabdian pada sesi workshop:

1. Sebanyak 94% peserta mendapatkan nilai Post test maksimal (diatas 90 skala 100)
2. Sebanyak 91% peserta dapat menerapkan praktek dengan maksimal dilihat dari evaluasi akhir sesi workshop dan tugas yang diselesaikan
3. Pada pelaksanaan tanya jawab 86% peserta antusias bertanya dan saling menanggapi atas jawaban peserta lain

Dapat disampaikan pula terkait hasil pelaksanaan PKM diukur berdasarkan jawaban peserta pelatihan yang tertuang dalam lembar feedback peserta, membahas tentang: materi pelatihan, fasilitator, tempat pelatihan dan sajian/konsumsi selama pelatihan yang diukur menggunakan penilaian skala 1 sampai 5 berikut:

Tabel 1: Penilaian Responden Terhadap Pelaksanaan Pelatihan

No	Penilaian Kegiatan	5	4	3	2	1	Jmh	Skor	Rata-rata	Keterangan
A	Materi Pelatihan									
1	Jelas dan mudah diikuti	20	1	0	0	0	21	104	4,95	Sangat Baik
2	Relevan dengan objektivitas pelatihan	19	1	1	0	0	21	102	4,86	Sangat Baik
	Sub Total 1	39	2	1	0	0	42	206	4,90	Sangat Baik
B	Narasumber									
1	Penguasaan materi	20	1	0	0	0	21	104	4,95	Sangat Baik
2	Public Speaking Baik	18	2	1	0	0	21	101	4,81	Sangat Baik
3	Kejelasan dalam penyampaian	16	4	1	0	0	21	99	4,71	Sangat Baik
4	Kemampuan dalam menjawab pertanyaan	20	1	0	0	0	21	104	4,95	Sangat Baik
5	Penampilan	20	0	0	0	0	21	100	4,76	Sangat Baik
	Sub Total 2	94	8	2	0	0	105	508	4,84	Sangat Baik
C	Tempat Pelatihan									
1	Kenyamanan dalam belajar	20	1	0	0	0	21	104	4,95	Sangat Baik
	Sub Total 2	20	1	0	0	0	21	104	4,95	Sangat Baik
D	Sajian/Konsumsi									
1	Coffe break/snack	17	3	1	0	0	21	100	4,76	Sangat Baik
2	Makan Siang	16	3	2	0	0	21	98	4,67	Sangat Baik
	Sub Total 2	33	6	3	0	0	42	198	4,71	Sangat Baik
	Kesimpulan Umum Pelatihan	115	47	28	0	0	210	1016	4,84	Sangat Baik

5. Baik Sekali , 4. Baik, 3. Cukup, 2. Cukup, 1. Kurang Sekali

Berdasarkan hasil jawaban 21 responden dari 21 peserta pelatihan pada tabel di atas, diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Materi pelatihan yang meliputi kejelasan materi, mudah diikuti dan relevan dengan obyektivitas pelatihan yang dilaksanakan diperoleh skor nilai 4,90 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.

2. Narasumber pelatihan dalam hal penguasaan materi, kemampuan Public Speaking, kejelasan materi, penampilan dan kemampuan menjawab pertanyaan peserta diperoleh skor nilai 4,84 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
3. Tempat pelatihan dalam hal ini kenyamanan peserta selama peserta mengikuti pelatihan tergolong sangat baik dengan skor nilai 4,95 dan terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
4. Sajian/konsumsi dalam hal penyediaan coffee break/snak dan makan siang peserta diperoleh skor nilai 4,71 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.

Dari hasil keseluruhan pelaksanaan Workshop rata-rata keseluruhan diperoleh nilai 4,84 katagori pelatihan “sangat baik”.

Pembahasan

1. Materi pelatihan yang diberikan kepada peserta sangat baik karena materi disampaikan dengan jelas, mudah diikuti dan relevan dengan peserta.
2. Narasumber pelatihan sangat baik dalam menguasai materi, cara/gaya penyampaian (*Public Speaking*), kejelasan materi, penampilan dan kemampuan dalam menjawab permasalahan yang disampaikan oleh peserta.
3. Tempat pelatihan sangat baik, karena peserta merasa nyaman dalam mengikuti seluruh kegiatan pelatihan dari awal sampai akhir.
4. Konsumsi dan coffee break/snak yang disediakan sangat baik.
5. Capaian pemahaman dan penguasaan peserta terhadap strategi usaha produk perawatan kulit SU AI dan pengelolaan keuangan serta SDM sudah cukup baik
6. Pembimbingan selalu dilakukan melalui sesi group WA yang selalu mengakomodir setiap kebutuhan mitra.

Adapun dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 2: Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul “Analisa Peluang Dan Strategi Usaha Produk Baru Perawatan Kulit SU AI oleh Warga Klepu Di Jabodetabek”. secara keseluruhan berjalan dengan sangat lancar dan tertib. Antusiasme peserta pun berlanjut saat sesi tanya jawab seputar peragaan dan saat penyampaian materi. Banyak peserta yang tertarik dengan penjelasan materi dan mencoba mengarahkan pada pelaksanaan usaha yang mereka miliki. Beberapa poin positif yang muncul pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu penjelasan materi dan praktek yang cukup banyak serta maksimal sehingga sejumlah peserta yang hadir merasa sangat puas, Secara keseluruhan peserta memahami konsep usaha produk perawatan kulit dan peluang strateginya yang efektif menguntungkan melalui peluang dan dasar - dasar kewirausahaan sehingga memotivasi semua peserta untuk terlibat dalam kegiatan usaha. Selain itu peserta dapat juga memahami teknik pengolahan keuangan dan SDM guna mendukung usaha kecil yang sudah berjalan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2007. Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan Ke Tujuh. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Dessler Gary. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Kesembilan. Jilid II. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Husnan, Suad. (2017). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Jogiyanto, H. M. (2015). Teori Portofolio dan Analisis Investasi. Yogyakarta: BPFE.
- Nugroho, Bambang Eko. (2018). Manajemen Keuangan. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Kasmir. (2017). Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Soemarso, Sritomo. (2019). Manajemen Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Siamto, W. (2018). PENGARUH PELATIHAN DAN KOMITMEN TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. EKA BOGAINTI (HOKBEN). Jurnal Mandiri : Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi, 2(1), 109-124. <https://doi.org/10.33753/mandiri.v2i1.34>
- Cay, S., & Irnawati, J. (2020). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (studi kasus UMKM di Tangerang Selatan). Jurnal Mandiri : Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi, 4(2), 160-170. <https://doi.org/10.33753/mandiri.v4i2.132>
- Indonesia.go.id (2023). Fenomena Cantik Industri Kosmetik. <https://indonesia.go.id/kategori/editorial/7804/fenomena-cantik-industri-kosmetik?lang=1>
- OCBC (2023). 7 Cara Memulai Bisnis Skincare, Terapkan ini agar Untung Besar. <https://www.ocbc.id/id/article/2023/10/05/bisnis-skincare>
- Mekari Jurnal (2023). Simak 19 Cara Terbaik Dalam Mengelola Keuangan Bisnis atau Perusahaan. <https://www.jurnal.id/id/blog/mengelola-keuangan/>
- Gramedia Blog (2021). Pengembangan SDM: Pengertian, Tujuan, Metode Dan Fungsinya. <https://www.gramedia.com/literasi/pengembangan-sdm/>
- Harian Pelita.id (2024). Wali Kota Jaksel Munjirin Hadiri Pengukuhan Pengurus Ikatan Keluarga Gunungkidul. <https://harianpelita.id/news/metropolitan/wali-kota-jaksel-munjirin-hadiri-pengukuhan-pengurus-ikatan-keluarga-gunungkidul/>