

---

## **(PENINGKATAN DAYA SAING DAN KEMANDIRIAN EKONOMI USAHA MIKRO PANGKAS RAMBUT MELALUI PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN PADA USAHA GARDU CUKUR DI KOTA PAREPARE)**

**Bahruddin<sup>1</sup>, Rudy Arfah<sup>2</sup>, Pidiya Alirman<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Parepare

Email: bahruddin.777@gmail.com

<sup>2</sup>Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Parepare

<sup>3</sup>Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Parepare

<b>Artikel info</b>	<b>Abstract</b>
	<p><i>Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi usaha mikro pangkas rambut melalui pengembangan kewirausahaan pada usaha Gardu Cukur di Kota Pare. Dengan pesatnya perkembangan industri jasa, pelaku usaha pangkas rambut perlu meningkatkan keterampilan manajerial dan strategi pemasaran agar tetap kompetitif. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini mencakup pelatihan keterampilan kewirausahaan, strategi pemasaran digital, pengelolaan keuangan usaha, serta peningkatan kualitas layanan. Pendekatan partisipatif diterapkan dengan melibatkan pelaku usaha secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan, termasuk diskusi kelompok dan praktik langsung. Analisis data dilakukan dengan teknik deskriptif-kualitatif untuk mengevaluasi dampak program terhadap peningkatan keterampilan dan daya saing usaha. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap manajemen bisnis, penggunaan media digital untuk promosi, serta efisiensi dalam pengelolaan keuangan. Selain itu, terjadi peningkatan jumlah pelanggan pada beberapa usaha yang telah menerapkan strategi yang diberikan. Kesimpulan dari program ini adalah bahwa pengembangan kewirausahaan secara sistematis dapat meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi pelaku usaha mikro pangkas rambut. Keberlanjutan program diharapkan melalui pendampingan lanjutan dan penguatan jejaring usaha.</i></p>
<b>Keywords:</b> competitiveness; independence; micro-enterprise; Parepare City;	<p><i>This community service program aims to improve the competitiveness and economic independence of micro-barber businesses through entrepreneurship development at the Gardu Cukur business in Pare City. With the rapid development of the service industry, barber business actors need to improve their managerial skills and marketing strategies to remain competitive. The implementation methods used</i></p>

*in this activity include entrepreneurial skills training, digital marketing strategies, business financial management, and improving service quality. A participatory approach is applied by actively involving business actors in every stage of the activity, including group discussions and direct practice. Data analysis was carried out using descriptive-qualitative techniques to evaluate the impact of the program on improving business skills and competitiveness. The results of the activity showed an increase in participants' understanding of business management, the use of digital media for promotion, and efficiency in financial management. In addition, there was an increase in the number of customers in several businesses that had implemented the strategies provided. The conclusion of this program is that systematic entrepreneurship development can improve the competitiveness and economic independence of micro-barber business actors. The sustainability of the program is expected through continued mentoring and strengthening of business networks.*

\*Corresponden author:

Email: [bahruddin.777@gmail.com](mailto:bahruddin.777@gmail.com)



artikel dengan akses terbuka di bawah lisensi CC BY -4.0

## PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian Indonesia. Di antara berbagai jenis UMKM, usaha pangkas rambut memiliki potensi besar dalam menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi pelaku usahanya. Di Kota Parepare, usaha pangkas rambut tradisional, seperti "Gardu Cukur", menghadapi berbagai tantangan dalam mempertahankan dan meningkatkan daya saing mereka di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh pemilik usaha Gardu Cukur adalah rendahnya tingkat inovasi dan manajemen bisnis. Banyak pelaku usaha ini masih mengandalkan metode konvensional dalam pelayanan, pemasaran, dan pengelolaan keuangan, sehingga sulit bersaing dengan barbershop modern yang menawarkan layanan lebih variatif dan berbasis teknologi. Selain itu, kurangnya pelatihan dan keterampilan dalam pengelolaan usaha juga menjadi faktor yang menghambat pertumbuhan usaha ini.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, UMKM yang menerapkan strategi kewirausahaan dengan inovasi produk, pemasaran digital, serta manajemen keuangan yang baik memiliki daya saing lebih tinggi dan mampu bertahan lebih lama di pasar (Mardhiah,2025). Oleh karena itu, pengembangan kewirausahaan bagi pelaku usaha pangkas rambut di Kota Parepare menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi mereka. Urgensi dari penelitian ini terletak pada perlunya peningkatan keterampilan kewirausahaan bagi pemilik usaha Gardu Cukur agar dapat bertahan dan berkembang dalam era persaingan yang semakin ketat. Tanpa adanya peningkatan daya saing, usaha pangkas rambut tradisional di Kota Parepare berisiko mengalami penurunan jumlah pelanggan dan pendapatan, yang pada akhirnya dapat mengarah pada penutupan usaha.

Selain itu, dengan meningkatnya tren gaya hidup dan kebutuhan akan jasa grooming bagi pria, usaha pangkas rambut memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi bisnis yang lebih profesional dan menguntungkan. Namun, hal ini hanya dapat dicapai jika pemilik usaha mampu mengadopsi strategi bisnis yang efektif, termasuk peningkatan keterampilan kewirausahaan, pemasaran digital, serta optimalisasi layanan pelanggan. Dengan demikian, kegiatan pengembangan kewirausahaan bagi usaha Gardu Cukur di Kota Parepare menjadi langkah penting dalam menciptakan kemandirian ekonomi bagi para pelaku usaha, meningkatkan kualitas layanan, serta memperluas jangkauan pasar mereka.

Dalam berbagai penelitian, kewirausahaan telah terbukti sebagai faktor kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM. Penelitian lain oleh Arfan, N., & Ali Hasan, H. (2022) menyebutkan bahwa digitalisasi dalam pemasaran, seperti pemanfaatan media sosial dan platform online, berkontribusi terhadap peningkatan jumlah pelanggan bagi usaha mikro. Hal ini relevan dengan kondisi usaha Gardu Cukur di Kota Pare yang masih minim dalam pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dan promosi bisnisnya. Berdasarkan analisis situasi mitra usaha mikro gardu cukur di Kota Parepare, terdapat beberapa permasalahan yang perlu ditangani secara prioritas untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dalam hal ini, prioritas permasalahan akan berfokus pada dua aspek utama, yaitu manajemen usaha dan pemasaran berbasis digital. Kedua aspek ini sangat penting dalam upaya meningkatkan produktivitas ekonomi serta pengembangan wirausaha baru di sektor jasa pangkas rambut.

### 1. Manajemen Usaha

Permasalahan utama di bidang manajemen usaha adalah ketidakmampuan pelaku Mitra usaha gardu cukur dalam mengelola bisnis mereka secara efisien. Banyak dari mereka belum memiliki pemahaman yang baik tentang pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, yang mengakibatkan kesulitan dalam menilai kinerja usaha secara akurat. Kondisi ini juga diperparah dengan tidak adanya perencanaan bisnis yang matang, sehingga usaha mereka cenderung stagnan dan sulit berkembang.

Selain itu, para pelaku usaha sering kali menghadapi tantangan dalam manajemen waktu, yang berdampak pada pelayanan kepada pelanggan. Antrean dan waktu tunggu yang lama sering menjadi keluhan pelanggan, yang akhirnya membuat mereka mencari alternatif layanan yang lebih nyaman. Kurangnya manajemen operasional ini menghambat produktivitas harian dan mengurangi potensi pendapatan.

Untuk mengatasi permasalahan ini, pelatihan intensif tentang manajemen usaha yang meliputi perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, dan manajemen operasional sangat diperlukan. Pelaku usaha perlu dibekali dengan keterampilan dasar dalam menyusun rencana usaha yang mencakup target pendapatan, pengelolaan modal, serta pengaturan waktu yang lebih efisien untuk meningkatkan kualitas layanan.

### 2. Pemasaran Berbasis Digital

Di era digital ini, salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh usaha mikro seperti gardu cukur adalah ketidakmampuan dalam memanfaatkan teknologi untuk memperluas jangkauan pasar. Sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan metode promosi konvensional, seperti dari mulut ke mulut, yang memiliki keterbatasan dalam menarik pelanggan baru. Minimnya pengetahuan tentang pemasaran digital menyebabkan gardu cukur tradisional kesulitan bersaing dengan layanan cukur yang lebih modern dan didukung oleh teknologi.

Pemasaran berbasis digital dapat menjadi solusi strategis untuk meningkatkan daya saing Mitra usaha gardu cukur . Penggunaan media sosial, platform reservasi online, dan promosi digital lainnya akan memungkinkan pelaku usaha menjangkau audiens yang lebih luas, terutama generasi muda yang cenderung lebih memilih layanan yang dapat diakses secara online. Dengan demikian, pelatihan tentang penggunaan media sosial dan platform digital lainnya sangat dibutuhkan untuk membantu pelaku usaha memasarkan layanan mereka secara lebih efektif.

Dengan penerapan solusi ini, diharapkan usaha Gardu Cukur di Kota Parepare dapat mengalami peningkatan daya saing dan mencapai kemandirian ekonomi yang lebih baik. Keberlanjutan usaha ini tidak hanya akan berdampak positif bagi pemiliknya, tetapi juga akan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal di Kota Parepare.

## Metode

Program ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing pada mitra usaha mikro gardu cukur di Kota Parepare melalui dua pendekatan utama: manajemen usaha dan pemasaran berbasis digital. Program ini akan dilaksanakan secara sistematis dengan melibatkan mitra dan seluruh pemangku kepentingan terkait dalam pelaksanaan program.

Berikut adalah tahapan-tahapan pelaksanaan yang akan dijalankan:

1. Identifikasi Masalah dan Kebutuhan Pelatihan

Langkah awal dalam menyelesaikan masalah di bidang manajemen usaha adalah melakukan identifikasi masalah secara komprehensif melalui survei dan wawancara dengan pelaku Mitra usaha gardu cukur . Tahap ini bertujuan untuk memahami tingkat pengetahuan mitra mengenai manajemen usaha dan kebutuhan pelatihan yang spesifik. Beberapa langkah yang dilakukan adalah:

- 1) Survei Awal: Pengumpulan data terkait keterampilan manajerial pelaku usaha (pengelolaan keuangan, waktu, dan perencanaan bisnis).
- 2) Wawancara Mendalam: Melibatkan pelaku usaha untuk mendapatkan pandangan tentang tantangan mereka dalam manajemen operasional sehari-hari.

2. langkah-langkah pelaksanaan pengabdian

- 1) Pelatihan Manajemen Keuangan dan Perencanaan Bisnis

Setelah masalah diidentifikasi, pelatihan akan difokuskan pada peningkatan keterampilan manajemen usaha, khususnya dalam pengelolaan keuangan dan penyusunan rencana bisnis. Pelatihan ini akan disampaikan secara praktis dengan studi kasus yang relevan.

- 2) Pengelolaan Keuangan

Pelatihan ini akan mencakup pembahasan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, penyusunan laporan keuangan sederhana, serta pengelolaan arus kas.

- 3) Manajemen Waktu dan Operasional

Pelatihan ini akan mencakup teknik-teknik manajemen waktu untuk meningkatkan efisiensi operasional dalam melayani pelanggan. Beberapa materi yang diajarkan antara lain:

- a) Pengaturan Jadwal Operasional: Mengoptimalkan waktu pelayanan untuk meminimalkan antrean pelanggan.
- b) Penjadwalan Reservasi Pelanggan: Membantu mitra memahami cara menggunakan platform reservasi untuk mengurangi waktu tunggu pelanggan secara signifikan.

- 4) Pelatihan Pemasaran Digital

Pelatihan ini akan difokuskan pada pengembangan keterampilan pemasaran berbasis digital, termasuk penggunaan media sosial, pembuatan konten kreatif, dan pengelolaan platform reservasi online. Beberapa langkah dalam pelatihan ini antara lain:

- a) Pembuatan Akun Media Sosial: Membantu mitra membuat dan mengelola akun di platform seperti Instagram dan Facebook.
- b) Strategi Konten Kreatif: Pelatihan ini mencakup pembuatan foto dan video menarik tentang layanan yang ditawarkan, promosi diskon, serta testimoni pelanggan.
- 5) Pendampingan Pengelolaan Akun dan Evaluasi Pemasaran Setelah pelatihan pemasaran digital, mitra akan didampingi dalam mengelola akun media sosial dan platform reservasi online mereka secara aktif. Tim akan membantu dalam merancang kampanye pemasaran digital yang lebih efektif dengan memanfaatkan data analitik dari media sosial.
  - a) Evaluasi Performa Kampanye: Setiap bulan, mitra akan diajak untuk mengevaluasi performa kampanye digital mereka berdasarkan jumlah interaksi, pengikut, dan peningkatan jumlah pelanggan.
  - b) Optimalisasi Strategi Pemasaran: Berdasarkan hasil evaluasi, tim akan memberikan rekomendasi untuk mengoptimalkan strategi pemasaran yang lebih efektif.

### 3. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Partisipasi aktif dari pelaku Mitra usaha gardu cukur sangat penting dalam keberhasilan program ini. Mitra akan terlibat secara langsung dalam setiap tahap kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, pelatihan, hingga evaluasi. Dengan demikian, mereka akan merasakan manfaat langsung dan dapat mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari.

#### 1) Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan

Evaluasi akan dilakukan secara berkala melalui beberapa metode berikut:

- a) Evaluasi: evaluasi akan dilakukan kepada mitra untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan.
- 2) Monitoring Berkala: Tim akan melakukan kunjungan lapangan dan pemantauan melalui platform digital untuk mengevaluasi kemajuan usaha mitra.
- 3) Laporan Akhir: Mitra akan diminta untuk menyusun laporan akhir yang mencakup analisis kinerja usaha mereka setelah mengikuti program. Keberlanjutan program ini akan dijamin melalui pembentukan komunitas usaha mikro di bidang jasa pangkas rambut yang saling mendukung dalam pemasaran dan manajemen usaha. Selain itu, program lanjutan berupa pelatihan digital yang lebih mendalam juga akan disiapkan untuk memperkuat daya saing mereka dalam jangka panjang.

### 4. Peran dan Tugas Tim Pelaksana

Program ini akan melibatkan tim pelaksana dengan peran dan tugas yang terperinci:

- 1) Ketua Tim: Bertanggung jawab atas koordinasi keseluruhan program, termasuk manajemen anggaran dan pengawasan pelaksanaan kegiatan.
- 2) Anggota Tim: Membawahi bidang-bidang spesifik seperti pelatihan manajemen keuangan, pemasaran digital, dan manajemen waktu. Setiap anggota akan mendampingi mitra dalam pelaksanaan solusi yang telah disusun.
- 3) Mahasiswa: Mahasiswa yang terlibat akan membantu dalam pendampingan lapangan, pembuatan materi pelatihan, dan dokumentasi kegiatan. Selain itu, mereka akan terlibat dalam analisis hasil survei dan evaluasi program.

### 5. Potensi Rekognisi SKS bagi Mahasiswa

Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan PKM adalah 2 orang dengan distribusi sebagai berikut: 2 mahasiswa Prodi Ekonomi Pembangunan. Potensi SKS yang akan diognisikan adalah mata kuliah Koperasi dan UMKM 3 sks dan Inovasi dan HaKI 3 sks.

## Hasil Dan Pembahasan

### 1. Gambaran Umum Usaha Gardu Cukur di Kota Parepare

Usaha pangkas rambut, khususnya yang dikemas dalam bentuk usaha mikro seperti Gardu Cukur yang terletak di Kota Parepare, memainkan peran penting dalam menyediakan lapangan kerja mandiri di kalangan masyarakat urban maupun semi-urban. Di Kota Parepare, Gardu Cukur telah menjadi salah satu alternatif wirausaha yang banyak digeluti oleh generasi muda karena modal usaha yang relatif kecil, keterampilan yang bisa dipelajari secara otodidak maupun melalui pelatihan, dan permintaan pasar yang cukup stabil.

Namun, berdasarkan observasi dan data awal, pelaku usaha Gardu Cukur yang menjalankan usahanya secara konvensional dan belum menerapkan prinsip kewirausahaan secara optimal. Tantangan seperti keterbatasan promosi, manajemen keuangan yang lemah, minimnya inovasi layanan, hingga belum adanya orientasi digital menjadi hambatan utama bagi peningkatan daya saing dan kemandirian ekonomi pelaku usaha tersebut.

### 2. Identifikasi Permasalahan

Berdasarkan hasil survei dan diskusi kelompok terarah yang dilakukan bersama pelaku usaha Gardu Cukur, ditemukan sejumlah permasalahan utama, yaitu:

- 1) Minimnya pemahaman kewirausahaan dan Manajemen Usaha. Pelaku usaha belum memahami konsep dasar kewirausahaan, seperti manajemen keuangan, pemasaran, inovasi layanan, serta pentingnya legalitas usaha.
- 2) Kurangnya inovasi dan daya saing. Gardu cukur cenderung mempertahankan cara lama tanpa memperhatikan tren dan kebutuhan pelanggan saat ini, seperti layanan grooming modern, pemanfaatan media sosial, atau metode reservasi online.
- 3) Keterbatasan modal dan akses pembiayaan. Karena tidak memiliki legalitas formal dan laporan keuangan sederhana, pelaku usaha sulit mengakses program pembiayaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya.

### 3. Strategi Pengembangan Kewirausahaan

Program pengembangan kewirausahaan yang diterapkan dalam kegiatan ini mengacu pada Pelatihan Kewirausahaan pelaku usaha diberikan pelatihan intensif mengenai:

- 1) Pelatihan Kewirausahaan dan Manajemen Usaha
- 2) Pemanfaatan Teknologi Digital
- 3) Pendampingan Akses Modal
- 4) Inovasi Layanan

### 4. Hasil Kegiatan dan Dampaknya terhadap Daya Saing dan Kemandirian

- 1) Pelatihan Kewirausahaan dan Manajemen Usaha

Pelatihan ini mencakup materi tentang pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan stand serta strategi penetapan harga. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa 80% peserta mulai menerapkan pencatatan transaksi harian secara manual atau menggunakan aplikasi sederhana seperti Excel.



**Gambar 1 :** Tim memberikan Materi dan menerapkan pencatatan transaksi harian secara manual dalam Pelatihan Manajemen Usaha.

Beberapa peserta menyatakan bahwa pencatatan ini sangat membantu mereka memahami arus kas dan keuntungan riil yang sebelumnya tidak mereka sadari. Ini merupakan langkah penting dalam membangun usaha yang mandiri dan berkelanjutan.

## 2) Pemanfaatan Teknologi Digital

Digitalisasi menjadi aspek penting yang diperkenalkan dalam program ini. Pelaku Gardu Cukur belum mengetahui cara memanfaatkan platform seperti Google Maps, Instagram, bahkan WhatsApp Business untuk mempromosikan usaha mereka.

Melalui pendampingan langsung, peserta diajarkan membuat akun Google My Business dan mengisi profil usaha mereka. Hasilnya, dalam waktu 2 minggu setelah digitalisasi, gardu cukur mengalami peningkatan kunjungan pelanggan karena lebih mudah ditemukan secara online.



**Gambar 1 :** Tim memberikan Materi memanfaatkan Teknologi Digital.

## 3) Pendampingan Akses Modal

Dalam upaya meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi para pelaku usaha mikro di bidang jasa pangkas rambut, khususnya pada usaha Gardu Cukur di Kota Parepare, program pendampingan akses modal menjadi salah satu pilar penting dalam strategi pengembangan kewirausahaan. Kegiatan ini dirancang sebagai jembatan antara pelaku usaha dan lembaga keuangan, guna memperluas akses terhadap pembiayaan produktif yang aman, terjangkau, dan berkelanjutan.

Banyak pelaku usaha mikro, khususnya di sektor jasa pangkas rambut, masih mengalami hambatan dalam mendapatkan modal usaha, baik karena keterbatasan informasi, tidak memiliki agunan, maupun kurangnya pemahaman terhadap mekanisme perbankan. Oleh karena itu, pendampingan akses modal tidak hanya berfokus pada membantu pelaku usaha dalam proses administrasi pengajuan pinjaman, tetapi juga mencakup edukasi literasi keuangan, perencanaan keuangan usaha, dan penguatan manajemen usaha.

Selama kegiatan pendampingan, para pelaku usaha Gardu Cukur didampingi secara intensif oleh tim fasilitator untuk mengenal berbagai skema pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik usaha mikro, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), pinjaman koperasi, serta platform pembiayaan berbasis digital (fintech lending). Selain itu, pelaku usaha juga diajarkan bagaimana menyusun rencana usaha sederhana yang dapat meningkatkan kepercayaan lembaga keuangan terhadap kelayakan usaha mereka.

Salah satu hasil nyata dari kegiatan ini adalah meningkatnya jumlah pelaku usaha Gardu Cukur yang berhasil mengakses modal usaha secara legal dan formal. Dengan tambahan modal tersebut, mereka dapat melakukan berbagai pengembangan usaha, seperti renovasi tempat cukur, penambahan peralatan modern, peningkatan kualitas layanan, serta perluasan jangkauan promosi melalui media sosial.

Lebih dari sekadar menghubungkan dengan sumber pembiayaan, program ini mendorong transformasi mentalitas pelaku usaha dari yang sebelumnya pasif menjadi lebih proaktif dalam mengelola dan mengembangkan usahanya. Pendampingan ini juga memperkuat jaringan antar pelaku usaha sehingga mereka dapat saling bertukar informasi, pengalaman, dan peluang kerja sama.

Dengan adanya program pendampingan akses modal ini, diharapkan Gardu Cukur di Kota Parepare tidak hanya mampu bertahan dalam persaingan usaha, tetapi juga berkembang sebagai entitas bisnis yang mandiri dan berkelanjutan. Program ini menjadi fondasi penting dalam menciptakan ekosistem usaha mikro yang inklusif, berdaya saing, dan siap beradaptasi terhadap tantangan zaman.

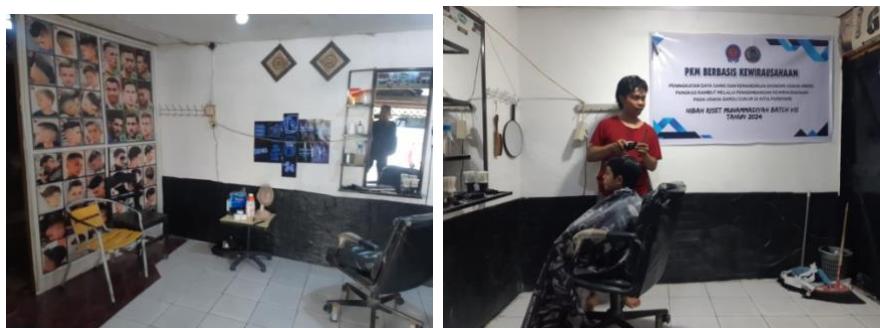


**Gambar 1 :** Keadaan Gardu Cukur Sebelum dan Sesudah melakukan renovasi setelah mengikuti program pendampingan akses modal yang di biaya oleh salah satu pengusaha yang ada di Kota Parepare .

#### 4) Inovasi Layanan

Workshop ini memperkenalkan konsep value proposition, pelayanan pelanggan, hingga strategi membangun personal brand sebagai barber profesional. Peserta juga diajak untuk mengevaluasi tampilan gardu cukur mereka, termasuk penambahan elemen estetika dan kebersihan ruang kerja.

Sebagian besar peserta mulai membuat logo sederhana dan merancang akun media sosial untuk usahanya. Misalnya, salah satu pelaku usaha mengubah tampilan gardunya menjadi lebih modern dan menambahkan layanan cuci rambut serta pijat kepala, yang langsung meningkatkan jumlah pelanggan harian.



**Gambar 1 :** Tampilan Gardu Cukur yang cukup nyama dan bersih.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana pengembangan kewirausahaan dapat meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi pada usaha mikro pangkas rambut, khususnya *Gardu Cukur* di Kota Parepare. Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan analisis data lapangan, pembahasan difokuskan pada beberapa aspek kunci:

##### 1. Kondisi Usaha Mikro Gardu Cukur di Parepare

Sebagian besar pelaku usaha pangkas rambut di Parepare masih bersifat tradisional dan cenderung belum terorganisir dengan baik dalam aspek manajerial dan inovasi. Meskipun memiliki keterampilan teknis yang mumpuni, banyak di antara mereka belum memiliki pola pikir kewirausahaan yang kuat. Mereka juga belum memanfaatkan teknologi digital untuk promosi maupun layanan pelanggan.

## 2. Daya Saing Usaha Pangkas Rambut

Daya saing Gardu Cukur *saat ini* masih terbatas pada faktor harga dan keterampilan mencukur. Sementara itu, aspek pelayanan, kebersihan tempat usaha, inovasi gaya rambut, dan pengalaman pelanggan masih belum optimal. Dibandingkan dengan barbershop modern, usaha mikro ini kurang mampu menarik segmen pasar yang lebih luas, terutama kalangan milenial dan profesional muda.

Namun, beberapa pelaku usaha mulai menyadari pentingnya diferensiasi layanan seperti penyediaan tempat yang nyaman, penggunaan produk perawatan rambut premium, serta layanan tambahan seperti pijat ringan.

## 3. Pengembangan Kewirausahaan

Pengembangan kewirausahaan menjadi kunci utama dalam meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi usaha Gardu Cukur. Hal ini mencakup:

- 1) Mindset wirausaha: Pelaku usaha perlu membangun pola pikir kreatif dan inovatif, berorientasi pada pertumbuhan dan pelayanan konsumen.
- 2) Pelatihan dan pendampingan: Diperlukan program pelatihan yang terstruktur mengenai manajemen usaha, pemasaran digital, pelayanan pelanggan, serta perencanaan keuangan.
- 3) Pemanfaatan teknologi: Pemanfaatan media sosial dan platform digital (seperti Instagram, Google Maps, dan aplikasi booking) sangat membantu dalam meningkatkan visibilitas dan jangkauan pasar.
- 4) Jaringan usaha: Kolaborasi antar pelaku usaha, termasuk membentuk komunitas barbershop lokal atau koperasi, dapat memperkuat posisi tawar dan mempermudah akses terhadap bahan baku, pelatihan, dan pembiayaan.

## 4. Kemandirian Ekonomi Pelaku Usaha

Dengan meningkatnya kapasitas kewirausahaan, pelaku Gardu Cukur dapat lebih mandiri secara ekonomi, tidak hanya bergantung pada pelanggan musiman atau langganan tetap. Mereka memiliki peluang untuk mengembangkan usaha ke arah yang lebih profesional, bahkan membuka cabang atau merekrut pegawai.

Kemandirian ini juga terlihat dari kemampuan mengelola pendapatan, menyisihkan untuk investasi usaha, serta membangun perencanaan jangka panjang. Usaha yang dikelola secara wirausaha cenderung lebih berkelanjutan dan adaptif terhadap perubahan pasar.

## Simpulan Dan Saran

### Simpulan

1. Usaha mikro pangkas rambut (Gardu Cukur) di Kota Parepare memiliki potensi besar untuk berkembang, namun masih menghadapi tantangan dalam hal manajemen usaha, inovasi layanan, dan pemanfaatan teknologi.
2. Daya saing usaha Gardu Cukur masih terbatas pada harga dan keterampilan teknis. Belum banyak yang mengoptimalkan aspek layanan, kenyamanan tempat, branding, maupun pemasaran digital.
3. Pengembangan kewirausahaan terbukti menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan kemandirian ekonomi. Pelaku usaha yang mulai menerapkan prinsip kewirausahaan menunjukkan perubahan positif dalam pengelolaan usaha, pelayanan, serta pengembangan pasar.

4. Kemandirian ekonomi pelaku usaha dapat ditingkatkan melalui pelatihan, pendampingan usaha, serta dukungan ekosistem usaha seperti akses modal, jaringan komunitas, dan promosi usaha. Kemandirian ini ditandai dengan kemampuan mengelola usaha secara berkelanjutan, adaptif, dan bertanggung jawab secara finansial

Saran

1. Bagi pelaku usaha Gardu Cukur:
  - 1) Tingkatkan kemampuan kewirausahaan melalui pelatihan manajemen usaha, pemasaran digital, dan inovasi layanan.
  - 2) Manfaatkan media sosial dan platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan membangun citra usaha yang profesional.
  - 3) Bentuk komunitas atau asosiasi usaha sejenis untuk saling berbagi informasi, pengalaman, dan peluang kerja sama.
2. Bagi pemerintah daerah dan dinas terkait:
  - 1) Selenggarakan program pelatihan dan pendampingan kewirausahaan secara berkelanjutan, khusus untuk sektor jasa mikro seperti pangkas rambut.
  - 2) Fasilitasi akses permodalan dan legalitas usaha agar pelaku Gardu Cukur bisa lebih mudah berkembang dan naik kelas.
  - 3) Buat kebijakan atau program promosi lokal yang mendukung usaha mikro berbasis keterampilan seperti Gardu Cukur.
3. Bagi akademisi dan lembaga penelitian:
  - 1) Lakukan kajian lanjutan terkait inovasi model bisnis untuk usaha mikro jasa, khususnya pada sektor pangkas rambut.
  - 2) Libatkan mahasiswa dalam program pengabdian masyarakat untuk membantu digitalisasi dan pemberdayaan pelaku usaha kecil di daerah.

## Daftar Rujukan

- Amir. U. (2021). UMKM Adalah Kunci membangkitkan sektor UMKM untuk kemajuan Ekonomi Indonesia. Jakarta. RM Books.
- Ahmad. A (2017). EKONOMI Koperasi & UMKM. Bandung. Manggu Makmur Tanjung Lestari.
- Arfan, N., & Ali Hasan, H. (2022). Penerapan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Usaha Mirko Kecil dan Menengah. In Iltizam Journal of Shariah Economic Research (Vol. 6, Issue 2).  
<https://ejournal.ip2m.uinjambi.ac.id/ojs/index.php/iltizam/article/view/1452>
- Bahruddin , B. ., & Wardhani, W. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Migrasi Suku Jawa di Kota Parepare . Economics and Digital Business Review, 3(2), 239–246. Link  
<https://ojs.stieamkop.ac.id/index.php/ecotal/article/view/206>
- Bahruddin , B. ., & Wardhani, W. (2023). PERAN DINAS TENAGA KERJA DALAM PEMBINAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) KOTA PAREPARE. Economos :Jurnal Ekonomi dan Bisnis, p-ISSN. 2615-7039.  
<https://jurnal.umpar.ac.id/index.php/economos/article/download/2517/1662/>

Edy .D. K. (2015).Kewirausahaan Industri, Yogyakarta. Depublish.

Medriyansah. (2017). Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Prespektif Ekonomi Islam, Jurnal Ekonomi, 2017,

Suryana Achmad, 2019, Pengembangan Kewirausahaan untuk Pemberdayaan UKM Daerah, Jakarta: Pustaka Obor Indonesia. Suyanto

Irfani, H., Yeni, F., & Wahyuni, R. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran pada UKM dalam Menghadapi Era Industri 4.0. JCES (Journal of Character Education Society), 3(3), 651–659. <https://journal.ummat.ac.id/index.php/JCES/article/view/2799>

Mardhiah, Muhammad, I, Sirly, D, Y. 2025. Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM Di Tanjungpinang. Jurnal Pendidikan Indonesia Vol. 6 No. 2 Februari 2025. <https://japendi.publikasiindonesia.id/index.php/japendi/article/view/7332>

