

PENGELOLAAN KEUANGAN RUMAHAN SALON KECANTIKAN PADA KELOMPOK USAHA ALUMNI PKW TAHUN 2023 LKP DINA DEPOK

¹Ade Holisoh, ²Sulfi Purnamasari, ³Sri Rahayu

^{1, 2, 3}Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP, Universitas Pamulang

E-mail: dosen02069@unpam.ac.id, dosen02214@unpam.ac.id, dan dosen02414@unpam.ac.id

ABSTRACT

Financial management is a form of commitment in developing a beauty salon business. Home-based salon businesses are increasingly being carried out by women in an effort to improve family welfare. This beauty salon business has become more widespread since the emergence of the Covid-19 Pandemic at the end of 2019 in Wuhan China. The impact of the emergence of the Covid-19 Pandemic has been a disaster and a blessing in several business industry sectors. Labor reduction continues to be carried out by industry players to date. One of the service businesses that consistently provides support to women affected by layoffs is LKP DINA, which provides services in the field of education. As done by DINA Salon in addition to the beauty care business, it also actively participates in the field of entrepreneurship education for the community through the DINA Course and Training Institute (LKP). One of the flagship programs at LKP DINA is Entrepreneurship Skills Education (PKW) which is intended for teenagers and women with an age range of 17 to 45 years with a total of 20 participants who mainly live in Depok City. As a follow-up to the PKW activities, the PKW alumni are given business capital to build a home beauty salon business in groups with a total of 4 members. In order for this business to run and develop, LKP DINA conducts mentoring activities, one of which is by providing training on financial management. This material is given to improve the understanding and skills of PKW participants in financial management, especially regarding good financial governance.

Keywords: Financial management, home business

ABSTRAK

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu bentuk komitmen dalam mengembangkan bisnis salon kecantikan. Bisnis salon rumahan semakin marak dilakukan oleh kaum wanita dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga. Usaha salon kecantikan ini semakin merebak sejak munculnya Pandemi Covid-19 di akhir tahun 2019 di Wuhan China. Dampak dari munculnya Pandemi Covid-19 menjadi musibah dan berkah pada beberapa sector industry bisnis. Pengurangan tenaga kerja terus dilakukan oleh pelaku industry hingga saat ini. Salah satu usaha jasa yang tetap konsisten memberikan dukungan kepada para wanita yang terdampak pemutusan hubungan kerja adalah LKP DINA yaitu memberikan pelayanan jasa di bidang pendidikannya. Seperti yang di lakukan oleh DINA Salon selain usaha perawatan kecantikan juga turut andil secara aktif di bidang pendidikan kewirausahaan bagi masyarakat melalui Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) DINA. Salah satu program unggulan pada LKP DINA ini yaitu Pendidikan Kecakapan Kewirausahaan (PKW) yang diperuntukan bagi remaja dan para wanita dengan rentang usia 17 sd 45 tahun dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang yang khususnya bertempat tinggal di Kota Depok. Sebagai follow up dari kegiatan PKW para alumni PKW ini diberikan modal usaha untuk membangun bisnis salon kecantikan rumahan secara berkelompok dengan jumlah anggota adalah 4 orang. Agar usaha ini dapat berjalan dan berkembang maka LKP DINA melakukan kegiatan pendampingan salah satunya adalah dengan memberikan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan. Materi ini diberikan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta PKW dalam pengelolaan keuangan khususnya mengenai tata kelola keuangan yang baik

Kata kunci: Pengelolaan keuangan, bisnis rumahan

PENDAHULUAN

Usaha rumahan pada bidang salon kecantikan semakin diminati oleh para wanita khususnya pada usia 18 sampai dengan 45 tahun. Karena usaha ini dianggap memberikan banyak keuntungan baik materi maupun non materi. Usaha rumahan ini dianggap menguntungkan karena tidak perlu menyewa lokasi usaha yang strategis. Dengan semakin meningkatnya digitalisasi inilah yang juga mendorong adanya bermunculan bisnis rumahan bidang jasa kecantikan. Bisnis rumahan jasa salon juga membutuhkan pengelolaan yang terencana dan baik. Untuk dapat mengelola usaha dengan baik maka perlu adanya pengelolaan keuangan yang baik. Munculnya pandemic Covid-19 yang melanda dunia khususnya di Indonesia sejak awal maret 2020 telah mampu merubah tatanan kehidupan masyarakat. Salah satunya adalah usaha bisnis salon yang ikut terdampak yaitu berkurangnya pendapatan usaha karena ada status pembatasan social saat masa pandemic Covid-19. Bahkan tidak sedikit usaha salon kecantikan yang terpaksa tutup total. Namun demikian masih banyak juga usaha salon yang mampu bertahan karena memiliki Lembaga pendidikan. Yang mana usaha salon tersebut merangkap menjadi Lembaga pendidikan kecantikan. Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center (KIC) yang dilakukan terhadap 206 pelaku UMKM di Jabodetabek, mayoritas UMKM sebesar 82,9% merasakan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya 5,9% yang mengalami pertumbuhan positif. Kondisi Pandemi ini bahkan menyebabkan 63,9% dari UMKM yang terdampak mengalami penurunan omzet lebih dari 30%. Hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan omzet. Survei KIC tersebut juga menunjukkan para UMKM melakukan sejumlah upaya untuk mempertahankan kondisi usahanya.

Mereka melakukan sejumlah langkah efisiensi seperti: menurunkan produksi barang/jasa, mengurangi jam kerja dan jumlah karyawan dan saluran penjualan/pemasaran. Meski begitu, ada juga UMKM yang mengambil langkah sebaliknya, yaitu menambah saluran pemasaran sebagai bagian strategi bertahan (Katadata.co.id, 2020).

Salah satu usaha salon kecantikan sekaligus sebagai Lembaga pendidikan kewirausahaan adalah LKP DINA Depok. LKP DINA Depok ini merupakan salah satu Lembaga yang terakreditasi nasional Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia. Jadi LKP DINA ini tidak hanya sekedar memberikan jasa perawatan kecantikan namun juga memberikan jasa layanan pendidikan kewirausahaan di bidang salon kecantikan. Namun demikian pada saat pandemic Covid-19 LKP DINA juga sempat terdampak dengan menurunnya pendapatan tiap bulannya dari usaha perawatan kecantikan dan menurunnya minat masyarakat untuk mengikuti kursus dan pelatihan secara regular (berbayar). Hal ini tentunya menjadi pemikiran tersendiri bagi LKP DINA agar dapat tetap bisa bertahan dan survive dengan kondisi seperti ini. Namun demikian tidak menyurutkan langkah LKP DINA untuk terus berupaya tetap survive menjalankan bisnis salon dan Lembaga pendidikan.

LKP DINA merupakan Lembaga Kursus dan Pelatihan yang sangat potensial berada dilokasi yang sangat strategis berada di jalan protokol, memiliki fasilitas ruangan yang memadai, memiliki peralatan kursus yang memadai untuk mendukung kegiatan kursus, memiliki tenaga instruktur dengan kualifikasi akademik dan sertifikat kompetensi tingkat nasional yang sesuai dengan bidangnya, sudah terakreditasi nasional oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan serta terakreditasi oleh Kementerian social dan Ketenagakerjaan Indonesia.

Bahkan LKP DINA berkali-kali mampu menjuarai berbagai event baik untuk Lembaga kurusnya maupun salon kecantikannya. Adapun keunggulan dari LKP DINA Depok untuk kegiatan pelatihan dan kursus adalah secara berkala melaksanakan kegiatan Pendidikan Kecakapan Wirausaha (PKW) secara gratis bagi masyarakat yang didanai oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia, dan Kementerian Sosial dan Ketenagakerjaan. Dalam kegiatan Pendidikan Kecakapan Wirausaha (PKW) ini juga memberikan kesempatan kepada masyarakat disabilitas khususnya yang tuna rungu untuk dapat mengikuti pelatihan. Berkaitan dengan adanya kursus gratis yang masih eksis hingga saat ini dijalankan oleh LKP DINA tidak terlepas dari kepercayaan pemerintah kepada LKP DINA Depok. Kepercayaan ini muncul akibat dari tertibnya administrasi serta kurikulum yang dinilai mampu mengikuti perkembangan jaman. Namun demikian program pendidikan reguler (berbayar) hingga saat ini masih di rasa kurang atau sepi dari peminatnya dan usaha pelayanan di bidang jasa salon kecantikannya pun masih belum mampu pulih dengan baik pendapatannya.

LKP DINA Depok merupakan salah satu Lembaga yang tidak pernah absen memberikan kegiatan pelatihan gratis bagi masyarakat hal ini didorong rasa ingin membantu masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Pelatihan gratis yang dilaksanakan oleh LKP DINA antara lain Pendidikan Kecakapan Wirausaha (PKW) dan Pendidikan Kecakapan Hidup (PKH). Kedua kegiatan tersebut merupakan program pemerintah dalam upaya meningkatkan keterampilan masyarakat untuk dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Dari kegiatan PKW yang dilaksanakan pada tahun 2022 LKP DINA memiliki 20 orang alumni dengan rentang usia 18 hingga 35 tahun dengan masa pelatihan selama 4 bulan berikuti uji kompetensi. Dari 20 orang alumni tersebut dibentuk menjadi 5 kelompok wirausaha salon kecantikan dengan modal berasal dari dana hibah pemerintah melalui Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Tujuan dari dibentuknya kelompok usaha tersebut adalah sebagai upaya pemandirian pada masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Sebagai tindak lanjut dari pembentukan kelompok usaha LKP DINA melakukan kegiatan pendampingan usaha yaitu dengan memberikan sosialisasi mengenai pembentukan organisasi, dan pengelolaan keuangan. Tujuan dari pendampingan usaha ini salah satunya adalah untuk monitoring terhadap pelaksanaan usaha dalam pencapaian tujuan dan target usaha dan pertanggungjawaban terhadap dana hibah modal usaha yang diberikan oleh pemerintah pada setiap kelompoknya. Sebagai upaya mendukung program pendampingan usaha pada kelompok alumni PKW tahun 2022 tersebut dalam hal ini Program Studi Pendidikan Ekonomi UNPAM berlaku sebagai Mitra yang telah melaksanakan MOU sejak tahun 2019 hingga sekarang. Salah satu point dari kerjasama tersebut adalah melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi bidang Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat.

Melalui kegiatan Pengabdian Masyarakat dosen bersinergi untuk memberikan materi dalam bentuk pendampingan kepada kelompok usaha PKW LKP DINA Depok. Materi-materi merupakan materi yang dibutuhkan dalam mengelola usaha yaitu mengenai pengelolaan keuangan pada usaha jasa salon kecantikan sebagai upaya meningkatkan kinerja anggota untuk mencapai tujuan kelompok usaha. Pemberian materi ini bersifat teori

dan aplikatif yang berisi muatan materi tentang pengelolaan keuangan pada bisnis salon rumahan. Materi ini diberikan oleh dosen dari Program Studi Pendidikan Ekonomi UNPAM karena dari LKP DINA para instruktornya adalah instruktur spesifik bidang tata rias kecantikan dan hair styles yang mana diasumsikan mereka merasa tidak cukup mumpuni untuk memberikan materi Ilmu Organisasi. Dari hal tersebut maka dilakukanlah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupa pendampingan kelompok usaha dalam hal ini dosen bertindak selaku nara sumber.

PKM ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan dalam menjalankan kelompok usaha bisnis salon rumahan pada alumni PKW LKP DINA Depok khususnya untuk meningkatkan kesejahteraan di masa new normal setelah terjadi pandemic Covid-19. Yang mana pada saat pandemic Covid-19 begitu banyak usaha-usaha yang terpuruk karena tidak mampu beradaptasi dengan kebiasaan baru. Setelah masa pandemic ini ada begitu banyak kendala bagi para pelaku usaha yang tidak memiliki ruang usaha karena tingginya harga sewa untuk satu unit ruang usaha. Dari tingginya harga sewa ruang usaha maka perlu adanya survive dengan memanfaatkan ruang rumah sebagai tempat usaha.

Menjadikan ruang rumah sebagai tempat usaha juga membutuhkan kreatifitas yang luar biasa bagi para anggota kelompok usaha agar usaha salon yang mereka jalankan dapat dengan stabil terus beroperasi. Untuk itu sangatlah penting pengelolaan keuangan sebagai upaya pemaksimalan profit Dengan terbentuknya pengelolaan keuangan. Berkaitan dengan hal tersebut karena bisnis salon menjadi salah satu yang terdampak terpuruk perekonomiannya maka Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan untuk membantu memberikan inspirasi yang diasumsikan dapat membantu peserta PKW kelak ketika memulai dan menjalankan usaha salon kecantikan agar dapat menjadi usaha yang berkelanjutan dan dapat meningkatkan kesejahteraannya meski tidak memiliki lokasi usaha yang strategis sebagai salah satu asumsi bahwa lokasi strategis akan dapat mendukung peningkatan jumlah konsumen.

Lokasi strategis inilah yang sering menjadi kendala para pelaku usaha untuk dapat berkembang, namun demikian melalui PKM ini diharapkan akan mampu menginspirasi peserta PKW dengan memberikan materi tentang alternative usaha tanpa harus memikirkan lokasi usaha yang harus strategis. Artinya di manapun lokasi usahanya jasa salon kecantikan ini akan dapat tetap eksis dan mampu mensejahterakan. Dari hal tersebut di atas maka tema dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah “ **PENGELOLAAN KEUANGAN SALON KECANTIKAN RUMAHAN PADA KELOMPOK USAHA ALUMNI PKW TAHUN 2023 LKP DINA DEPOK**”

Kegiatan ini direncanakan berisi tentang sosialisasi untuk meningkatkan motivasi LKP DINA Depok dalam pengelolaan keuangan. Pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan pada kelompok usaha alumni PKW tahun 2022 LKP DINA yang dapat menunjang kehidupannya setelah selesai mengikuti pelatihan PKW Bisnis Salon Kecantikan di LKP DINA Depok tanpa harus bergantung kepada ketersediaan lapangan pekerjaan. Selain itu dengan pelatihan ini juga bertujuan untuk menyiapkan generasi mandiri yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan baik untuk dirinya dan keluarga ataupun untuk orang lain melalui pengelolaan keuangan dalam kelompok kewirausahaan.

Pengelolaan keuangan adalah upaya yang dilakukan sebuah perusahaan dalam merancang kegiatan yang berkaitan dengan penyimpanan serta pengendalian dana dan aset. **Pengelolaan keuangan adalah** sebuah proses manajemen perusahaan, mulai dari perolehan dana hingga bagaimana dana itu dimanfaatkan untuk kemajuan perusahaan. Maka, keuangan perusahaan harus dikelola secara baik. Setiap perusahaan yang ingin maju dan berkembang wajib mengelola keuangannya dengan benar. Beberapa **tujuan pengelolaan keuangan** antara lain:

1. Menjaga cash flow agar belanja perusahaan tetap terkendali.
2. Meningkatkan kinerja keuangan perusahaan dengan mengurangi budget yang tidak prioritas.
3. Membuat struktur modal menjadi lebih seimbang antara anggaran dengan dana yang terpinjam
4. Pengelolaan keuangandapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam kurun waktu yang panjang.
5. Dengan pengelolaan keuangan yang baik, otomatis anggaran perusahaan akan semakin efisien.
6. Memaksimalkan modal perusahaan, salah satunya karena kepercayaan para investor yang semakin meningkat sehingga mereka bersedia meningkatkan investasinya.
7. Mengurangi biaya modal karena perencanaan yang tepat.
8. Mengurangi risiko kerja karena keputusan manajemen keuangan yang tepat.

Fungsi Pengelolaan Keuangan

1. Fungsi Planning, yakni sebuah perencanaan keuangan di perusahaan yang mencakup manajemen uang kas, perhitungan rugi laba, serta perencanaan *cash flow*.
2. Fungsi Budgeting merupakan kegiatan penganggaran untuk pengadaan barang/jasa. Anda harus menekan budget seminimal mungkin untuk meraih keuntungan yang lebih besar.
3. Fungsi Controlling fokus pada pengawasan dan evaluasi terhadap kondisi keuangan sehingga sistem keuangan berjalan dengan baik.
4. Fungsi Auditing mengarahkan Anda untuk memeriksa keuangan sesuai prinsip akuntansi untuk menghindari potensi penyelewengan dana.
5. Fungsi Reporting adalah kegiatan pelaporan kinerja keuangan. Prosesnya harus dilakukan secara terbuka karena laporan ini berisi informasi tentang kondisi keuangan perusahaan.

Berwirausaha menjadi salah satu pilihan favorit bagi masyarakat yang mengalami pemutusan hubungan kerja atau memasuki masa pension. Seiring dnegna perkembangan zaman berwirausaha tdak lagi menjadi hal yang sempit ruang geraknya melalui perangkat teknologi kegiatan berwirausaha dapa menjangkau ke seluruh penjuru dunia. Adalah menjadi pilihan para pelaku wirausaha untuk dapat melakukan kegiatan wirausaha meski tidak memiliki lokasi usaha yang strategis dan harus menyewa ruang usaha. Dengan

memanfaatkan ruang di rumah sebagai tempat usaha di era digitalisasi ini juga mampu menjangkau market dengan baik.

Begitupun dengan bisnis salon rumahan bukanlah hal tidak mungkin dapat dilakukan oleh para anggota alumni PKW 2022 LKP DINA Depok. Dengan dibentuknya kelompok usaha dan membentuk organisasi yang baik maka bisnis rumahan salon kecantikan ini bukan mustahil dapat bersaing dengan bisnis salon yang memiliki ruang usaha dilokasi strategis dan tempat yang mewah.

METODE

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini diharapkan dapat dilakukan oleh dosen dan mahasiswa Program Studi Ekonomi Universitas Pamulang. Tim pengabdian masyarakat terdiri dari 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa . Sasarannya adalah peserta Alumni PKW. Pesertanya adalah 20 orang alumni.



Gambar 1 Tim Pengabdian beserta peserta pengabdian kepada masyarakat

Alumni PKW belum memahami laporan keuangan. Mahasiswa PKW telah mempelajari tata rias dan teknik salon kecantikan dan juga mengatakan bahwa mereka telah lulus tes kualifikasi, tetapi mereka masih belum mengerti bagaimana mengelola laporan keuangannya. Selanjutnya, para peserta dalam proses tersebut masih kurang memiliki kemampuan untuk memahami pembuatan laporan keuangan.

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan, pengabdian direncanakan dilaksanakan dengan metode berikut:

1. Sosialisasi pentingnya pengelolaan keuangan pada bisnis rumahan salon kecantikan alam kelompok usaha. Kegiatan sosialisasi ini diberikan pada hari ke-1 oleh Sulfi Purnamasari, S.Sos., M.M Pada materi ini berisi mengenai struktur organisasi sederhana dan pembagian kerja.



Gambar 2 Pendidikan Kewirausahaan oleh Tim Pengabdian yang dipimpin oleh Sulfi Purnamasari, S.Sos., M.M

2. Pengelolaan manajemen pada usaha kelompok jasa salon kecantikan. Kegiatan ini dilakukan pada hari ke-2 oleh Sri Rahayu, S.Pd., M.Pd



Gambar 3 Materi pengelolaan laporan keuangan oleh Tim Pengabdian yang dipimpin oleh Sri Rahayu, S.Pd., M.Pd

3. Evaluasi dilakukan pada hari ke-2 oleh Ade Holisoh, M.Pd



Gambar 3 Evaluasi dilakukan pada hari ke-2 oleh Ade Holisoh, M.Pd

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dapat diketahui bahwa pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan dengan lancar. Peserta yang mengikuti selama 2 hari sebanyak 7 kelompok yang terdiri dari 20 alumni PKW. Materi dikumpulkan dengan menggunakan materi pendidikan kewirausahaan dan akuntansi. Kedua dokumen ini juga dapat dibagikan oleh pembicara sesuai jadwal.

Metode evaluasi dilakukan dengan dua cara yaitu pretest dan posttest dengan total 3 soal terbuka, untuk mengukur perkembangan intelektual peserta sebelum dan sesudah penyampaian materi. Meskipun menjadi pertimbangan untuk mengetahui tingkat kepuasan peserta pengabdian masyarakat yang diberikan oleh tim pengajar pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang.

Pada hasil pre-test 20 peserta mendapatkan skor 22,6% dan setelah sosialisasi selesai, hasil post-test mendapatkan skor 77,4%. Berdasarkan hasil post test, pemahaman peserta meningkat secara signifikan menjadi 54,8%. Hal ini menunjukkan bahwa peserta dapat mengikuti dan memahami materi ketika mengikuti kegiatan sosial.

Dari hasil brainstorming dengan meyakinkan ide-ide peserta diperoleh informasi secara acak bahwa 7 orang atau 50% yang diminta pendapatnya tentang pelaksanaan pengabdian masyarakat terutama dengan diseminasi konten merasa puas dan berhasil mengikuti materi dengan baik. Tentang hal itu dan mereka sangat senang karena mereka mengatakan telah memperoleh pengetahuan baru secara gratis tetapi sangat berguna untuk pengembangan pertunjukan. Namun, kami juga menerima komentar dari tim meditasi bahwa terkadang mereka tidak mengerti bahasa asing yang digunakan, bahkan jika diterjemahkan, waktunya sangat singkat, sehingga banyak pertanyaan yang tidak puas dengan jawabannya.

Tim juga membuka komunikasi melalui pesan singkat kepada peserta yang ingin menanyakan rencana jika ada yang ingin disampaikan karena keterbatasan waktu

pelaksanaan pengabdian masyarakat, sehingga banyak pertanyaan yang tidak terjawab.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat pada tanggal 21 dan 22 Maret 2023 terlihat bahwa pengabdian masyarakat dapat dilakukan dengan lancar. Pada hasil pre-test, hasil dari 20 peserta mendapatkan skor 22,8%, dan setelah sosialisasi selesai, hasil post-test mendapatkan skor 77,2%. Berdasarkan hasil post test,

pemahaman peserta meningkat secara signifikan menjadi 54,8%. Hal ini menunjukkan bahwa peserta mampu mengikuti dan memahami materi saat mengikuti kegiatan sosial.

Dari refleksi peserta yang berbagi ide, diperoleh informasi secara acak bahwa 7 orang atau 50% ditanya tentang pendapatnya tentang pelaksanaan pengabdian masyarakat, terutama ketika memposting konten, mereka mengatakan senang dan puas. mereka mungkin menerima materi dengan baik dan mereka sangat senang karena mereka mengatakan mendapatkan ilmu baru secara gratis, tetapi itu sangat berguna untuk memajukan bisnis salon. Namun, kami juga menerima komentar dari tim yang terkadang tidak mengerti bahasa asing yang digunakan, bahkan menerjemahkan dan oleh karena itu waktunya sangat singkat, banyak pertanyaan yang tidak puas dengan jawabannya.

Pengabdian masyarakat yang telah terjalin dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi para narasumber untuk mengembangkan pengabdian masyarakat pada permasalahan bisnis, khususnya pentingnya manajemen bisnis yang sukses. Hasil pengabdian masyarakat ini dapat dijadikan dasar bagi pengabdian masyarakat lainnya yang terkait dengan kewirausahaan dan praktik bisnis yang adil. Pengabdian masyarakat dapat membantu alumni PKW menerapkan pentingnya mengatur dan mendistribusikan pekerjaan secara tepat dalam usaha sehingga dapat mencapai tujuan kewirausahaannya. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini dapat dijadikan sebagai data masukan bagi titik-titik pelayanan dalam pengembangan manajemen usaha, khususnya mengenai pentingnya perancangan struktur usaha kecantikan yang tepat, bagi kelompok usaha yang dipromosikan melalui hibah agar perusahaan dapat lebih berkembang dan menjadi lebih baik. kesuksesan. ditonton.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriana, Riska. 2014. Minat Konsumen terhadap Perawatan Kulit Wajah dengan Metode Mikrodermabrasi di Viota Skin Care Kota Malang. e-Journal Volume 03 Nomor 01 tahun 2014, edisi Yudisium Periode Februari, Hal 200-208.
- Artikel "Ingin cantik, ke salon dong!!" majalah fit Februari 2003
- Baddu-Zain, Kamus Umum Bahasa Indonesia. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta 2014
- Erni Rernawan. 2011. Organization Culture, Budaya Organisasi Dalam Perspektif Ekonomi dan Bisnis. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir.2006. Kewirausahaan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Mariana, Rina, Rifqi. 2013. Hygiene Sanitasi dan K3 pada Salon Kecantikan. Modul Program Keahlian Tata Kecantikan Rambut. Jakarta: Bagian Proyek Pengembangan Kurikulum, Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan, Direktorat Jenderal

Pendidikan Dasar Dan Menengah, Departemen Pendidikan Nasional.

Malayu S.P. Hasibuan, 2014. Organisasi dan Motivasi, Dasar Peningkatan Produktivitas,
Jakarta: Bumi Aksara

Purnomo, A., Dkk. 2020. Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi dan
Dunia Bisnis. Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis