



**MEWUJUDKAN KEMANDIRIAN EKONOMI DESA MELALUI BARBERSHOP
KARANG TARUNA BERBASIS KOMUNITAS**

*Realising Village Economic Independence Through Barbershops
Community-based Youth Organisations*

**Tutik Heriana^{1*}, Dendy Eta Mirlana², Lilik Prihatin³, Anton Subagyo², Mohammad Abdul
Munir¹, Ferdiansyah Surya Perdana¹, Fajar Bayu Widodo¹**

¹Prodi Manajemen, PDKU Ponorogo, Universitas Merdeka Malang, ²Prodi Administras,
Publik, PDKU Ponorogo, Universitas Merdeka Malang, ³Prodi Ilmu Hukum, PDKU
Ponorogo, Universitas Merdeka Malang

Jalan Pacar 30 Ponororo

*Alamat korespondensi : tutik.heriana@unmer.ac.id

(Tanggal Submission: 27 Oktober 2025, Tanggal Accepted : 28 Januari 2026)



Kata Kunci :

*Barbershop,
Karang Taruna,
Komunitas,
Kemandirian
Ekonomi*

Abstrak :

Pembangunan ekonomi yang seimbang antara desa dan perkotaan sangat penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama bagi daerah pedesaan. Masih banyak pedesaan yang bergantung pada sektor pertanian atau usaha tradisional desa. Desa Pijeran mempunyai potensi SDM dengan karang taruna yang mempunyai skill dalam bidang pangkas rambut. Berdasarkan observasi dan wawancara, permasalahan yang dihadapi adalah 1) Masih kurangnya daya dukung dalam manajemen barbershop. 2) Belum adanya upaya pengembangan usaha barbershop. Tujuan pelaksanaan kegiatan adalah 1) Meningkatkan pengetahuan manajemen barbershop 2) Pengembangan usaha Barbershop. Metode Pengabdian yang digunakan adalah Metode Participatory Action Research menggunakan Participatory Rural Apraisal yang berfokus pada pemberdayaan. Tahapan dalam PAR adalah mengetahui, memahami, merencanakan, melakukan aksi pemecahan masalah, dan perubahan. Program aksi Pelaksanaan adalah Penambahan alat teknologi dan inovasi, sosialisasi manajemen barbershop dan workshop Studi Kelayakan Bisnis, mewujudkan kegiatan simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi oleh instruktur barbershop, mewujudkan strategi pemasaran yang efektif. Hasil pelaksanaan adalah adanya penambahan aset bagi mitra berupa alat teknologi dan inovasi, peningkatan pengetahuan manajemen barbershop, peningkatan pengetahuan tentang analisa studi kelayakan bisnis, dan peningkatan keterampilan sebagai dampak adanya simulasi peragaan dan

praktik penggunaan alat teknologi dan inovasi, terwujudnya strategi pemasaran yang efektif. Dampak adanya penerapan teknologi adalah meningkatkan kualitas dan profesionalisme layanan barbershop, Lebih meningkatkan jangkauan pasar, meningkatkan pendapatan dan kemandirian ekonomi serta tumbuhnya budaya wirausaha.

Key word :

*Barbershop,
Youth
Organization,
Community,
Economic
Independence*

Abstract :

Balanced economic development between rural and urban areas is crucial for improving community welfare, especially in rural areas. Many rural areas still depend on the agricultural sector or traditional village businesses. Pijeran Village has human resource potential in the form of youth organisations with skills in hairdressing. Based on observations and interviews, the problems faced are 1) Lack of support in barbershop management. 2) No efforts to develop the barbershop business. The objectives of the activity are 1) To improve barbershop management knowledge. 2) To develop the barbershop business. The community service method used is the Participatory Action Research method using Participatory Rural Appraisal, which focuses on empowerment. The stages in PAR are knowing, understanding, planning, taking action to solve problems, and change. The action programme implementation consists of adding technological tools and innovations, socialising barbershop management and business feasibility study workshops, realising simulation demonstrations and practical application of technological tools and innovations by barbershop instructors, and realising effective marketing strategies. The results of the implementation are the addition of assets for partners in the form of technological tools and innovations, increased knowledge of barbershop management, increased knowledge of business feasibility study analysis, and increased skills as a result of demonstrations and practical application of technological tools and innovations, and the realisation of effective marketing strategies. The impact of technology implementation is to improve the quality and professionalism of barbershop services, expand market reach, increase income and economic independence, and foster an entrepreneurial culture.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

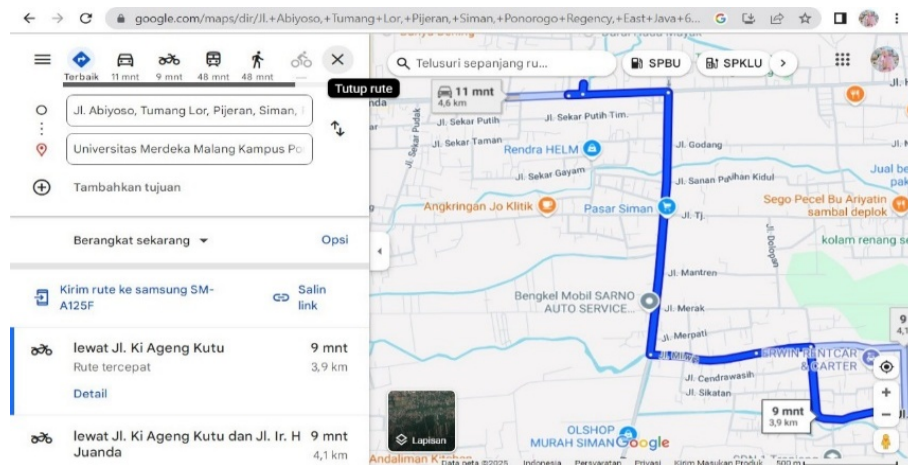
Heriana, T., Mirlana, D. E., Prihatin, L., Subagyo, A., Munir, M. A., Perdana, F. S., & Widodo, F. B. (2026). Peningkatan Kompetensi Pedagogik Guru Melalui Pelatihan Penggunaan Artificial Intelligence Dalam Pengajaran Bahasa Inggris. *Jurnal Abdi Insani*, 13(1), 576-589. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v13i1.3449>

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi yang seimbang antara desa dan perkotaan sangat penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama bagi daerah pedesaan. Masih banyak pedesaan yang bergantung pada sektor pertanian atau usaha tradisional desa. Sementara itu, banyak potensi yang dimiliki desa belum dimanfaatkan sehingga bisa menyesuaikan dengan kecepatan pertumbuhan ekonomi perkotaan. Untuk dapat mengoptimalkan hal tersebut, dapat dilakukan upaya penciptaan peluang usaha ekonomi kreatif. Triatmanto *et al.* (2021), menyatakan bahwa kemandirian ekonomi menjadi salah satu faktor kunci bagi pembangunan ekonomi nasional yaitu dengan mendorong jumlah wirausaha dan meningkatkan aktivitas usaha dalam bentuk bisnis dan usaha pada skala kecil, menengah atau besar. Orang cenderung berpendapat bahwa desa adalah tempat yang sepi, asri, dan

jauh dari dunia bisnis. Ternyata, desa penuh potensi sumber daya yang luar biasa.

Desa Pijeran merupakan salah satu desa yang berada dalam wilayah Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo, dengan luas wilayah 164.570 Ha dan jumlah penduduk sekitar 3.135 orang yang terdiri dari 20 RT dan 9 RW. Mayoritas penduduk bekerja di sektor pertanian mengingat keberadaan daerah ini yang berada di kaki gunung wilis serta pinggir hutan sehingga ketersediaan air yang melimpah menjadikan mata pencaharian sebagai petani sebagai tulang punggung kehidupan warga setempat. Batas-batas desa ini meliputi sebelah barat adalah desa Manuk, sebelah utara desa Patihan Kidul, sebelah selatan desa Tranjang, dan sebelah timur adalah kawasan perhutani. Secara geografis, desa Pijeran terletak di dataran rendah, berjarak sekitar 1 km dari pusat kecamatan dan 5 km dari pusat kota Ponorogo seperti yang disajikan dalam Gambar 1 google maps di bawah ini.



Gambar 1. Maps Jarak Antara Lokasi Mitra Dengan Kampus Tim Pengabdian

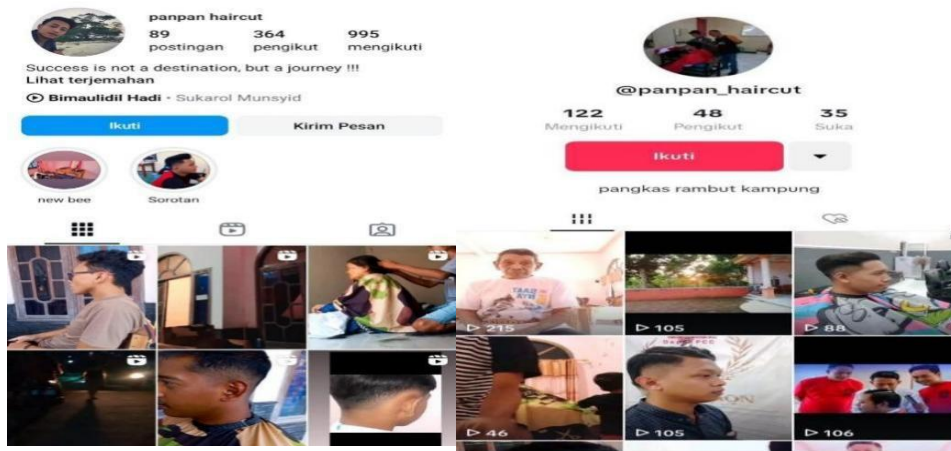
Karang taruna desa Pijeran telah terorganisir dengan nama "Taruna Muda" dimana berdasarkan observasi tentang potensi ekonomi yang ada, untuk bisa dioptimalkan pengembangannya adalah telah ada 3 usaha potong rambut pria yang melayani kebutuhan warga sekitar dan bahkan dari luar desa. Manajemen potong rambut yang dijalankan masih tradisional belum menggunakan model manajemen barbershop. Peralatan sarana fisik yang digunakan dalam mengoperasikan usaha pangkas rambut juga masih sangat sederhana dan belum tersentuh alat teknologi dan inovasi, tidak seperti kebanyakan barbershop di daerah perkotaan. Gambaran yang ada dari pangkas rambut tradisional pria di desa Pijeran seperti yang disajikan pada Gambar 2 di bawah ini.



Gambar 2. Kondisi Usaha Pangkas Rambut Tradisional "PANPAN" di Desa Pijeran

Pengunjung dari pangkas rambut PANPAN dan Pak Marno di desa Pijeran tidak bisa dipastikan jumlahnya, kisaran diantara 5 sampai dengan 15 orang dalam se harinya yang berasal dari desa Pijeran sendiri juga dari desa lain seperti Mlarak, Kaponan, Tranjang. Potensi usaha ini sangat tinggi apalagi

mendekati hari-hari besar. Pemasaran yang telah dilakukan untuk menjual jasa pangkas rambut tradisional dimana pak Marno belum menggunakan papan nama dan tidak bermedia sosial dengan pasar dari kalangan lansia sementara “PANPAN” dengan pasarnya dari kalangan muda telah menggunakan papan nama dan digital marketing yaitu melalui media sosial instagram dan tik tok, seperti yang disajikan pada Gambar 3 di bawah ini.



Gambar 3. Digital Marketing Yang Telah Dilakukan oleh ‘PANPAN” Salah Satu Pelaku Usaha Pangkas Rambut Tradisional Desa Pijeran

Barbershop merupakan tempat pangkas rambut untuk pria semua usia dengan segala fasilitasnya untuk memanjakan pelanggan dengan kenyamanan, kemampuan teknik dan ketrampilan pangkas rambut model rambut pria yang cepat sekali berubah, mengikuti trend terbaru menyesuaikan model rambut yang populer.

Penelitian terdahulu tentang barbershop telah dilakukan dengan tujuan untuk menilai kelayakan pendirian cabang Texas Barbershop di kota Batam ditinjau dari beberapa aspek, yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan (Darianus Gulo & Sirait, 2021). Dinyatakan juga oleh Reza Fatah Herlambang permasalahan apakah Orientasi Kewirausahaan (X1), Inovasi (X2) dan Karakteristik Kewirausahaan (X3) berpengaruh terhadap Kinerja Usaha (Y) *Barbershop* Di Kota Pematang Siantar (Herlambang, 2023).

Pangkas rambut pria memiliki pasar yang cukup luas dan tidak terpengaruh oleh tren atau musim tertentu, setiap pria dari anak-anak hingga lanjut usia butuh dipangkas rambutnya secara rutin sehingga pasar jasa ini memiliki potensi yang tidak ada matinya. Karang taruna desa Pijeran telah terorganisir dengan nama “Taruna Muda” dimana dengan luasnya Desa Pijeran, telah terpantau terdapat 2 pelaku usaha pangkas rambut aktif dan 1 salon wanita yang tidak aktif.

Manajemen pangkas rambut pria yang dijalankan masih tradisional dengan peralatan sederhana dan belum tersentuh alat teknologi dan inovasi, tidak seperti kebanyakan barbershop didaerah perkotaan. Berdasarkan observasi dan wawancara tim pengabdian dengan narasumber pelaku usaha pangkas rambut dan ketua karang taruna, permasalahan yang dihadapi adalah 1) Masih kurangnya daya dukung dalam manajemen barbershop. 2) Belum adanya upaya pengembangan usaha barbershop.

Kebaruan yang akan dilaksanakan adalah pada elemen baru di dalam model bisnis ini yaitu produk, layanan, atau pendekatan yang akan dipakai oleh pelaku usaha karang taruna yaitu pangkas rambut model barbershop berbasis komunitas dimana jelas ini berbeda dengan barbershop serupa yang telah ada, dimana selain menjadi tempat usaha potong rambut juga menjadi ajang untuk berkumpul, berdiskusi, acara sosial, bertukar pikiran juga belajar bersama tentang peluang bisnis. Jelas disini yang akan dibuat adalah barbershop memiliki nilai yang lebih besar daripada yang telah ada pada kebanyakan barbershop.

Kegiatan berkelanjutan adalah dengan merintis kolaborasi ekonomi dengan usaha-usaha baru yang bisa mendatangkan income bagi karang taruna dan desa seperti salon wanita, warung makanan dan minuman, toko kelontong, toko pakaian, dan bisa dikatakan usaha pelaku usaha karang taruna menjadi pusat komunitas yang mendukung usaha kecil lainnya.

METODE KEGIATAN

Metode Pengabdian yang digunakan adalah Metode Participatory Action Research menggunakan Participatory Rural Appraisal yang berfokus pada pemberdayaan yang harus menghasilkan tiga hal sekaligus yaitu peningkatan keragaman dan pengetahuan di masyarakat, penyelesaian masalah praktis, dan transformasi masyarakat melalui keragaman (Afandi, 2022). Achwan *et al.* (2023), menyatakan bahwa ini adalah suatu pendekatan, bukan solusi untuk semua masalah. Definisi dari Pemberdayaan sebagai upaya untuk membuat masyarakat independen dan tidak bergantung pada orang lain (Fauzan & Heriana, 2022; Yuwono *et al.*, 2024). Dalam peran sebagai mitra dan fasilitator, pengabdian harus dapat memahami sifat dan kebutuhan masyarakat. Tahapan dalam PAR adalah mengetahui (mengetahui kondisi sebenarnya), memahami (memahami masalah), merencanakan (merencanakan pemecahan masalah), melakukan aksi pemecahan masalah, dan perubahan (membangun kesadaran fasilitator untuk perubahan dan keberlanjutan). Program pemberdayaan masyarakat memiliki peran yang penting dalam kontribusi sosial, karena program ini dapat membantu menciptakan perubahan positif dalam masyarakat, meningkatkan kualitas hidup, dan mengurangi ketimpangan (Triatmanto, 2024).

Dalam PKM PAR, pemberdayaan adalah cara (pendekatan) dan bukan solusi dari setiap persoalan yang terjadi pada masyarakat. Karena pemberdayaan adalah upaya untuk menciptakan kemandirian masyarakat dari sifat ketergantungan pada pihak lain. Apabila masyarakat telah berhasil membangun kemandirian maka perubahan sosial akan terjadi dengan sendirinya.

Tahapan dalam PAR adalah

1) Mengetahui (mengetahui kondisi sebenarnya), Tahap kodifikasi, yaitu menghimpun problem-problem komunitas yang masih berserakan dan belum tersistematiskan. Tim pengabdian melakukan observasi dan Identifikasi langsung ke desa Pijeran dalam rangka pencarian data riil dan berkomunikasi melalui wawancara dengan pihak karang taruna tentang potensi desa yang bisa dikembangkan untuk meningkatkan perekonomian desa, khususnya dalam mewujudkan kemandirian ekonomi pemuda. Tentunya masih banyak potensi yang dimiliki desa belum dimanfaatkan sehingga bisa menyesuaikan dengan kecepatan pertumbuhan ekonomi perkotaan.

2) Memahami Problem (memahami masalah), Langkah-langkah yang ditempuh adalah analisis bersama masyarakat melalui proses focus group discussion (FGD). Tahap ini disebut juga dengan tahap dekodifikasi, yaitu tahap mensistematiskan problem-problem sosial yang terjadi. Hasil diskusi dengan karang taruna desa Pijeran dan observasi tim pengabdian dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi pemuda desa Pijeran di Kabupaten Ponorogo.

3) Merencanakan (merencanakan pemecahan masalah), Tahap yang dilakukan untuk merencanakan aksi pemecahan masalah yang ditentukan oleh proses sebelumnya dalam merumuskan masalah, sebab pemecahan masalah harus didasarkan atas rumusan masalah yang terjadi. Oleh karena itu, sejak awal harus dipastikan bahwa proses partisipasi komunitas harus terbangun secara murni, sehingga keterlibatan mereka dalam proses ini terbangun dengan baik. Harapannya adalah akan muncul perubahan dari komunitas sendiri, setelah melalui proses dan pembelajaran dengan tepat. Untuk menghasilkan kegiatan yang efektif dan efisien, tim pengabdian melakukan langkah lanjutan yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra dengan merancang program (Setiyaningsih *et al.*, 2024).

4) Tahap Melakukan Aksi Pemecahan Masalah (Implementasi Program), Tahap ini merupakan tahap implementasi program dari yang direncanakan pada tahap sebelumnya. Program aksi harus merupakan pemecahan problem sosial yang sudah dianalisis sejak tahap awal, oleh karena itu antara masalah dan pemecahan masalah harus linier.

5) Perubahan (membangun kesadaran fasilitator untuk perubahan dan keberlanjutan), Pada tahap ini, hal yang semestinya dilakukan adalah melakukan refleksi atas hasil proses selama proses riset dan pemberdayaan. Peran pendampingan dalam kegiatan ini mempunyai tujuan untuk melakukan perubahan dimana sangat penting sekali sebagai penggugah kesadaran karang taruna akan potensi yang dimiliki oleh desa yang bisa dikembangkan, kemudian mendorong perubahan pola pikir untuk mandiri menjadi wirausaha diatas kaki sendiri, tidak tergantung kepada orang lain. Selanjutnya berperan menjadi jembatan antara sumber daya (Pelatihan, modal, jaringan) dengan karang taruna desa. Kemandirian ekonomi desa ditekankan agar pemuda desa tidak memilih untuk urbanisasi tapi lebih mengembangkan desa dengan memanfaatkan potensi lokal desa. Semangat kolektif tidak lupa ditanamkan dengan membangkitkan semangat contoh wirausaha sukses dari desa yang bisa dari desa. Pendampingan bukan sekedar ide saja tapi harus diwujudkan dengan aksi nyata agar terjadi perubahan. Pelatihan , pengelolaan usaha, berbagi peran, bagi hasil dan rencana pengembangan jangka panjang. Penekanan bahwa kemandirian ekonomi bukan hanya sekedar mencari keuntungan tapi harus menjadi model inspiratif, mengembangkan ketrampilan menjaga proses tetap pada semangat partisipatif inklusif, dan tumbuh bersama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

1. Mengetahui (mengetahui kondisi sebenarnya), di desa Pijeran, sementara ini telah ada 3 pelaku usaha potong rambut tradisional dari kalangan karang taruna desa yang terdiri dari 2 potong rambut pria dan satu salon wanita yang tidak aktif, sementara itu di daerah perkotaan Ponorogo telah menjamur barbershop yang tak pernah sepi dari pengunjung, beberapa titik wilayah kota telah ada barbershop yang telah dikenal masyarakat seperti Planet Barbershop Ponorogo, Relix Barbershop Ponorogo, Goodboy Barbershop, Cleaning Shoes & Bag, Indiecut Barbershop, HappyCut Ponorogo, D’Hope Barbershop, ZD Barbershop, Zona Barbershop Ponorogo, Metro Barbershop Ponorogo, di Pinggir Jalan Haircut.
2. Memahami Problem (memahami masalah), Hasil diskusi dengan karang taruna desa Pijeran dan observasi tim pengabdian dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi pemuda desa Pijeran di Kabupaten Ponorogo adalah
 - a) Masih kurangnya daya dukung dalam manajemen barbershop,
 - b) Belum adanya upaya pengembangan usaha barbershop. Perbandingan barbershop di perkotaan dan perdesaan ada perbedaan yang cukup signifikan. Dengan Analisis tata guna, tata kuasa, dan tata kelola dibuatlah tabel perbandingan antara pangkas rambut di desa dan di kota kita gambarkan seperti pada Tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1. Perbandingan Barbershop di Perdesaan dan Perkotaan

Aspek	Pangkas rambut di Desa	Pangkas Rambut di Kota
Fasilitas	Sederhana, tanpa AC, wifi atau music, tidak ada desain interior.	Modern, AC, Musik, Wifi, ruang tunggu yang nyaman, desain interior full
Harga	Kisaran 5.000 – 10.000	Variatif antara 20.000 sd 100.000
Gaya Potongan atau style	Klasik, sederhana	Trend kekinian, fade, pompadour dll

Skill	Otodidak, Turun temurun	Profesional, bersertifikat
Suasana	Santai, Akrab, bercanda, ngobrol	Formal, cepat dan profesional
Tempat	Rumah, Kios	Barbershop, Salon Modern
Layanan Tambahan	Jarang ada, hanya potong, kumis, jenggot	Styling, cuci rambut, creambath, coloring
Sistem antrian	Bebas, siapa yang datang duluan	Sarana booking via aplikasi atau telpon
Kebiasaan pelanggan	Potong saat rambut sudah panjang	Rutin untuk penampilan dan lifestyle

Sumber : Data Diolah (2025)

3. Merencanakan (merencanakan pemecahan masalah), dari permasalahan yang telah terpetakan, tim pengabdian dan mitra dalam fokus grup diskusi melakukan perencanaan untuk memecahkan permasalahan usaha pangkas rambut di desa yang mana mempunyai karakteristik tertentu yang menjadi identitasnya, yang jika harus menyamakan dengan kota malah tidak bisa berkembang. Misal mitra memutuskan sendiri masalah fasilitas serta alat dan teknologi, jika terlihat fasilitas yang bagus maka akan memberi kesan harga pangkas rambut mahal sehingga membuat kalangan tertentu membatalkan untuk potong rambut di tempat tersebut. Pasar dari usaha pangkas rambut di desa sudah jelas sekali yaitu masyarakat lokal dan dari desa sekitar, kultur psikologis wirausaha pangkas rambut sangat paham sekali, sehingga yang bisa dilakukan adalah menambah fasilitas dan kualitas layanan tanpa menaikkan harga. Program perencanaan pemecahan masalah secara bersama antara mitra dan tim pengabdian. a) Implementasi penambahan fasilitas layanan berupa alat teknologi dan inovasi pelaku usaha pangkas rambut. b) Sosialisasi Manajemen Barbershop dan Workshop Studi Kelayakan Bisnis. c) Simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi oleh Instruktur barbershop kepada pelaku usaha barbershop, dan Karang Taruna desa untuk meningkatkan ketrampilan dan menarik minat wirausaha baru pangkas rambut. d) Pendampingan pemilihan strategi pemasaran yang efektif bagi pelaku usaha pangkas rambut. e) Penambahan layanan Jasa (Keramas, Creambath, pijat, colouring (semir).
4. Tahap Melakukan Aksi Pemecahan Masalah (Implementasi Program, tahap ini merupakan tahap implementasi program dari yang direncanakan pada tahap sebelumnya. Program aksi harus merupakan pemecahan problem sosial yang sudah dianalisis sejak tahap awal, oleh karena itu antara masalah dan pemecahan masalah harus linier. a) Bertambahnya fasilitas alat teknologi dan inovasi pelaku usaha pangkas rambut yaitu kegiatan penyerahan yang dihadiri oleh mitra. b) Terwujudnya sosialisasi manajemen barbershop dan workshop Studi Kelayakan Bisnis yang dilaksanakan di Barbershop "PAN PAN " yang dihadiri pelaku usaha barbershop di desa Pijeran dan Karang Taruna. c) Terwujudnya kegiatan simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi oleh Instruktur Barbershop kepada pelaku usaha barbershop dan Karang Taruna desa untuk meningkatkan keterampilan dan menarik minat wirausaha baru pangkas rambut. d) Terwujud Strategi pemasaran yang efektif bagi pelaku usaha pangkas rambut yaitu promosi lokal menggunakan papan nama neon box di depan tempat usaha dan pembagian voucher pangkas rambut gratis pada saat ada event desa, status whatsapp. e) Bertambahnya layanan Jasa (Keramas, Creambath, pijat, colouring (semir).
5. Perubahan (membangun kesadaran fasilitator untuk perubahan dan keberlanjutan), Setelah kegiatan Implementasi program dilaksanakan terdapat perubahan baik dari aspek manajemen dan aspek sosial kemasyarakatan. Adanya penambahan aset bagi mitra berupa fasilitas alat dan teknologi dan inovasi, peningkatan pengetahuan manajemen barbershop, bertambahnya pengetahuan tentang analisa kelayakan bisnis, dan peningkatan keterampilan sebagai dampak

adanya simulasi peragaan dan praktik penggunaan alat teknologi dan inovasi, penggunaan strategi pemasaran yang efektif, serta Penambahan layanan Jasa (Keramas, Creambath, pijat, colouring (semir). Dampak (Kebermanfaatan dan Produktivitas) Penerapan teknologi dan inovasi ini diharapkan dapat: a) Meningkatkan kualitas dan profesionalisme layanan barbershop. b) Lebih meningkatkan jangkauan pasar, baik lokal maupun luar desa. c) Meningkatkan pendapatan serta kemandirian ekonomi karang taruna. d) Menumbuhkan budaya wirausaha berbasis teknologi di kalangan karang taruna.

Pembahasan

Salah satu tantangan pembangunan ekonomi di desa adalah karang taruna sebagai organisasi kepemudaan memiliki peran strategis baik dalam menciptakan peluang ekonomi bagi anggotanya dan dalam memajukan ekonomi desa, khususnya dalam mewujudkan kemandirian ekonomi pemuda. Potensi Sumber Daya Manusia yang telah dimiliki salah satunya adalah skill keahlian pangkas rambut dari karang taruna desa. Usaha tersebut punya peluang cukup besar untuk lebih dikembangkan lagi, pasalnya jasa pangkas rambut yang semakin penting di kala ini tidak hanya digemari oleh warga kota besar, tetapi juga di kawasan perdesaan yang akan semakin berkembang.

Dalam menciptakan ekosistem ekonomi yang inklusif, karang taruna, masyarakat desa, dan pihak luar seperti pemerintah dan LSM, harus bekerja secara bersama. Dengan adanya bantuan pemerintah berupa dukungan fasilitas alat teknologi dan inovasi, peran karang taruna desa dan masyarakat dalam memberikan dukungan secara sosial akan terwujud pangkas rambut model barbershop berbasis komunitas.

Kemandirian ekonomi akan menciptakan lapangan kerja bagi individu dan membuat komunitas desa lebih mandiri secara ekonomi melalui bisnis pangkas rambut dengan model barbershop yang berbasis komunitas. Keberhasilan tentunya dari dukungan pelatihan manajemen dan pengembangan usaha, inovasi, akses modal, manajemen bisnis, pemasaran dan administrasi keuangan, persaingan usaha yang terorganisir, serta dukungan jaringan sosial yang pada akhirnya meningkatkan ekonomi desa secara keseluruhan sebagai akibat pemuda desa yang siap mengelola dan mengembangkan bisnis secara profesional.

(Inspirasi, 2025) menyatakan bahwa peluang bisnis barbershop didesa merupakan jenis usaha yang cukup potensial di masa depan. Usaha barbershop ini sekarang diminati bukan hanya di kota besar tetapi juga di kawasan perdesaan yang semakin berkembang.

Secara umum, ketika berbicara tentang UKM, kita melihat potensi periklanan di dalamnya. Memfokuskan pada pengalaman pelanggan adalah salah satu model promosi terbaik dan paling efektif (Yuwono *et al.*, 2022). Periklanan bertujuan untuk membantu pemilik UKM menciptakan dan menyebarkan ide-ide mereka dengan cara yang paling cepat, terluas, dan paling murah (Susminingsih, 2017)

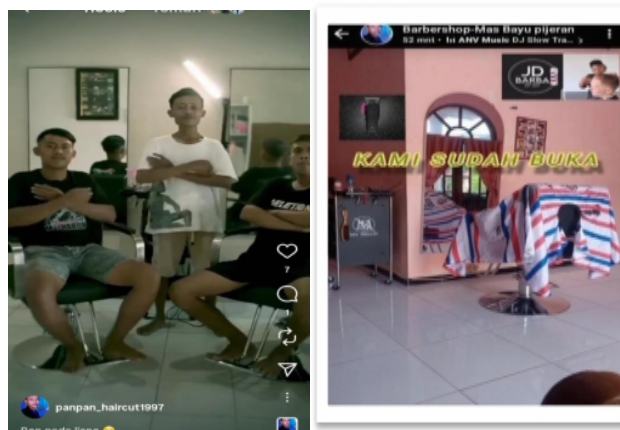
Yuwono (2023), menyatakan bahwa kekuatan ekonomi daerah banyak ditopang oleh sektor usaha mikro yang masih mengalami masalah permodalan sehingga menghambat perkembangan usaha. Selain itu, UMKM menghadapi banyak masalah diantaranya persaingan yang ketat, kekurangan modal, masalah dengan bahan yang tidak dimurnikan, masalah iklan, kekurangan penguasaan dan kreativitas khusus, dan ketidakmampuan administrasi, terutama dalam hal keuangan dan pembukuan. Salah satu masalah UMKM yang sangat penting adalah masalah subsidi. Pemerintah menyediakan berbagai proyek kredit yang berbeda untuk didapatkan (Hsu *et al.*, 2018).

Goel (2015), menyatakan bahwa laporan keuangan yang buruk menghalangi UMKM untuk mendapatkan kredit subsidi. Untuk mendapatkan kredit dari bank atau lembaga kredit lainnya, usaha kecil dan menengah (UMKM) harus memiliki laporan keuangan yang berisi informasi penting.

Hasil Analisa Peningkatan Keberdayaan Mitra adalah :

A. Aspek Manajemen

1. Bertambahnya aset fasilitas alat dan teknologi inovasi model barbershop di Desa Pijeran untuk meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas pelayanan dan daya saing usaha barbershop agar tidak jauh berbeda dengan barbershop di kota-kota besar
Perubahan atau peningkatan yang terjadi adalah :
 - a. Sebelumnya kursi yang digunakan memakai bahan dari kayu, masih sangat sederhana, digantikan menjadi kursi hidrolik yang bisa dinaik turunkan.
 - b. Sebelumnya belum menggunakan papan nama di depan usaha (Pak Marno), digantikan menjadi telah terpasang papan nama.
 - c. Sebelumnya belum menggunakan trolley untuk meletakkan alat-alat pangkas rambut digantikan dengan penggunaan trolley sehingga lebih efisien dan efektif dalam penggunaan alat pangkas rambut.
 - d. Sebelumnya kaca cermin masih sangat sederhana, digantikan menjadi lebih besar dan estetik.
 - e. Clipper (Mesin Cukur) yang lama sudah mulai aus, digantikan dengan yang baru
 - f. Pemenuhan Kebutuhan akan Gunting Penipis sebelumnya sudah aus
 - g. Sebelumnya belum ada fasilitas kursi keramas menjadi tersedia kursi keramas.
2. Peningkatan kemampuan manajemen dengan terwujudnya
 - a. Peningkatan Pengelolaan operasional, dari jam kerja yang teratur dan kontinu, standar pelayanan dari durasi waktu, model pangkas rambut yang sedang trend, etika pelayanan terhadap pelanggan, perawatan alat dan kebersihan (Keselamatan dan Kesehatan Kerja), pengelolaan stok,
 - b. Peningkatan Pengelolaan SDM, dengan rekrutmen dan pelatihan. Seleksi karang taruna yang berminat dan dilakukan pelatihan. Selain itu perlu motivasi dan insentif, sangat penting sebagai penyemangat kerja.
 - c. Peningkatan Manajemen Pemasaran, Strategi pemasaran yang efektif untuk menarik pelanggan yaitu dengan :
 - 1) Pemasangan neon box papan nama di tempat usaha
 - 2) Tersedianya dokumentasi penambahan alat teknologi dan inovasi untuk Digitalisasi Marketing, media sosial (tik tok dan Instagram) dan Status whatsapp



Gambar 4. Akun media sosial dan status whatsapp Barbershop “Pan Pan”

- 3) Model Layanan sebagai suatu Inovasi
 - a) Dengan “home service” atau layanan di rumah berbasis pesanan untuk pelanggan yang tidak bisa datang ke barbershop.

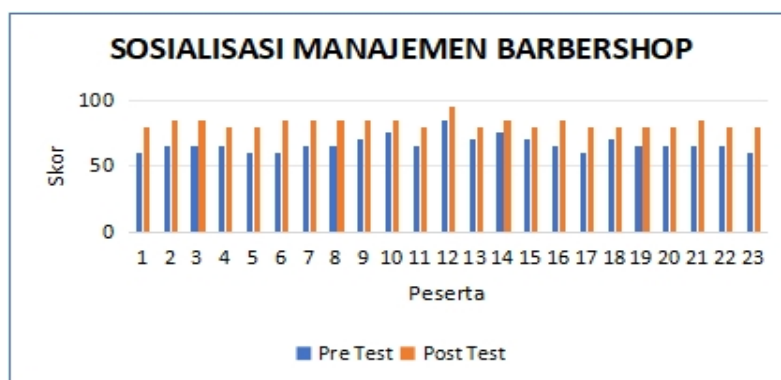
- b) Sistem booking online melalui whatsapp atau media sosial agar terhindar antrean
- 4) Sponsorship dalam kegiatan sosial seperti jalan santai, HUT RI dengan memberikan voucher gratis kepada warga masyarakat sebagai bentuk tanggung jawab sosial ke Masyarakat
3. Meningkatkan kemampuan membuat analisis usaha dan pengelolaan usaha dengan adanya contoh tentang cara membuat analisis usaha studi kelayakan bisnis (Feasibility Study) yang diikuti dari workshop. Karang taruna dan pelaku usaha telah diberikan pemahaman tentang bagaimana memulai usaha baru, dan membuat proposal studi kelayakan bisnis sebagai upaya agar usaha yang dirintis terencana dengan baik dan mengurangi potensi terjadinya kerugian serta cara untuk mendapatkan modal usaha. Motivasi dalam menekuni bisnis atau usaha agar ada semangat untuk menjadi wirausaha baru atau bagi yang sudah menjadi wirausaha bagaimana untuk mengembangkan usaha agar menjadi lebih berkembang lagi. Memberikan pemahaman dan memberi contoh tentang keberlanjutan usaha. Narasumber adalah Ketua pengabdian yang merupakan Dosen Studi Kelayakan Bisnis sekaligus menulis buku Studi Kelayakan Bisnis. Sehingga poin-poin telah tersampaikan dan juga memberikan file buku karangan dari ketua tim pengabdian untuk bahan pembelajaran lebih jauh lagi. Dalam Membuat materi penyuluhan dilakukan dengan cara mudah dimengerti dan diaplikasikan oleh masyarakat sesuai dengan kondisi alam dan latar belakang masyarakat (Scabra & Setyowati, 2019).
4. Peningkatan Revenue generating
Berdasarkan wawancara dengan pelaku usaha barbershop yaitu dari Barbershop “Panpan” dan Pak Marno bisa dijelaskan terjadi penambahan income dengan adanya penambahan alat dan kemampuan manajemen dari setelah adanya pengabdian. Sebelumnya dalam sehari ada 5 hingga 15 pengunjung, setelah ada pengabdian ada di range yang lebih tinggi lagi dari sebelumnya. Testimoni pengunjung pun menyatakan bahwa dengan harga yang sama dengan sebelumnya pengunjung mendapatkan layanan yang lebih memuaskan. Potensi untuk lebih banyak menarik pengunjung lebih luas lagi, dengan adanya dokumentasi adanya alat teknologi baru yang bisa dibagikan di media sosial jelas sekali dampaknya akan menjangkau lebih luas publik yang mengetahui tentang penambahannya yang setara barbershop di kota tapi dengan harga yang terjangkau sekali.

B. Aspek Sosial Kemasyarakatan

1. Peningkatan pengetahuan manajemen barbershop dan workshop studi kelayakan bisnis.
Penilaian Evaluasi : Pre Test dan Post Test (Test sebelum adanya pelatihan dan Sesudah adanya Pelatihan).
Indikator umumnya mengacu pada selisih atau peningkatan skor antara post-test dan pre- test dalam persentase (% peningkatan)

$$\text{Peningkatan} = \frac{\text{Skor Post Test} - \text{Skor Pre Test}}{\text{Skor Pre Test}} \times 100\%$$

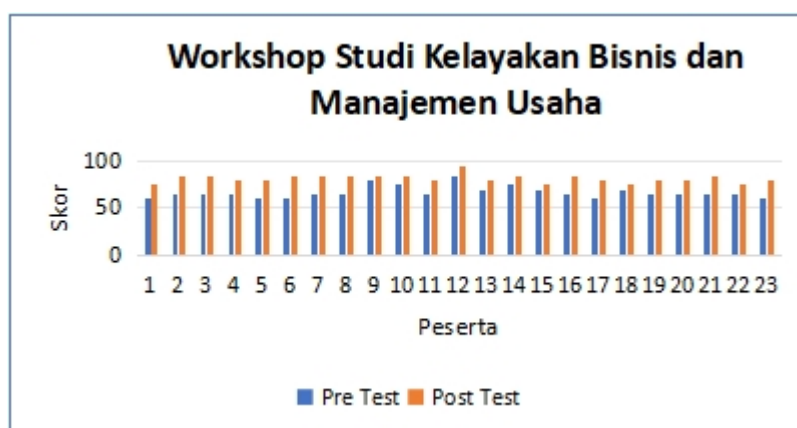
a. Sosialisasi Manajemen Barbershop



Gambar 5. Sosialisasi Manajemen Barbershop

Dari perhitungan skor penilaian dari peserta yang ikut pelatihan, diperoleh nilai peningkatan pengetahuan tentang manajemen barbershop sebesar 29% dari pengetahuan sebelumnya yang dimiliki. Diinterpretasikan bahwa peningkatan pengetahuan terhadap manajemen barbershop adalah dalam kategori cukup baik.

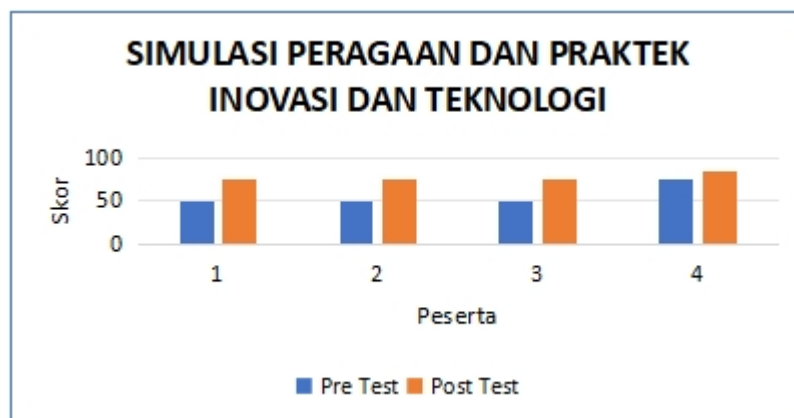
b. Workshop Studi Kelayakan Bisnis dan Manajemen Usaha



Gambar 6. Workshop Studi Kelayakan Bisnis dan Manajemen Usaha

Dari perhitungan skor penilaian dari peserta yang ikut workshop, diperoleh nilai peningkatan pengetahuan tentang workshop Studi Kelayakan Bisnis dan manajemen usaha sebesar 22,4% dari pengetahuan sebelumnya yang dimiliki. Diinterpretasikan bahwa peningkatan pengetahuan terhadap workshop Studi Kelayakan Bisnis dan manajemen usaha adalah dalam kategori cukup baik.

2. Peningkatan keterampilan setelah terwujudnya simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi oleh Instruktur Barbershop,



Gambar 7. Simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi

Dari perhitungan skor penilaian dari peserta yang ikut simulasi peragaan dan praktik, diperoleh nilai peningkatan keterampilan dari Simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi adalah sebesar 37,7% dari sebelumnya yang dimiliki. Diinterpretasikan bahwa peningkatan keterampilan terhadap Simulasi peragaan dan praktik penerapan alat teknologi dan inovasi adalah dalam kategori cukup baik.

3. Peningkatan Kualitas Pelayanan

Kegiatan dalam peningkatan kualitas pelayanan untuk memenuhi harapan dari pelanggan untuk mendapatkan layanan yang cepat, tepat, ramah dan profesional sehingga meningkatkan kepuasan, loyalitas, serta citra positif dari usaha pangkas rambut.

Pelatihan SDM dilakukan agar memiliki kompetensi teknis dan soft skill yang memadai, pemanfaatan teknologi menggunakan system digital untuk mempermudah proses pelayanan, menyediakan fasilitas fisik yang nyaman dan ramah pengguna serta infrastruktur pendukung. Penambahan layanan Jasa seperti (Keramas, Creambath, pijat, colouring (semir) juga dilakukan untuk memenuhi harapan dari pelanggan yang membutuhkan layanan tersebut.

Testimoni pengunjung dari Barbershop “Panpan” dan Pak Marno dari wawancara yang telah dilakukan tim pengabdian di Lokasi usaha secara acak menyatakan bahwa dengan harga yang sama dengan sebelumnya pengunjung mendapatkan layanan yang lebih memuaskan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan evaluasi telah dilakukan dan terdapat peningkatan keberdayaan mitra dari aspek manajemen dan aspek sosial kemasyarakatan. Pelatihan Program Pangkas Rambut Berbasis Komunitas menjadi tindakan nyata dalam membangun kemandirian ekonomi masyarakat pedesaan dengan memanfaatkan keterampilan praktis dan menumbuhkan semangat kebersamaan serta pengelolaan usaha bersama. Dengan keterlibatan pemuda dan karang taruna sebagai subyek sekaligus pelaksana utama menjadikan program ini merupakan pertimbangan dan keinginan dari mereka sendiri sehingga mampu mencetak lapangan kerja baru, rasa memiliki yang kuat, tanggung jawab sosial, dan semangat kewirausahaan berbasis komunitas. Dengan pelatihan, pendampingan dan manajemen yang terbuka, pangkas rambut komunitas merupakan model usaha mikro yang berkembang secara mandiri. Usaha-usaha semacam ini dapat mengatasi masalah pengangguran di desa sekaligus menjadi saluran bagi pengembangan kapasitas sumber daya manusia lokal. Melalui kerja sama dengan konsep yang inovatif, pangkas rambut komunitas pun mampu menjadi acuan

menuju kemandirian ekonomi desa-desa lain secara strategis berbasis potensi dan kekuatan masyarakat setempat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah memberi dukungan finansial terhadap pelaksanaan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) tahun 2025 dengan nomor kontrak 128/C3/DT.05.00/PL/2025 dan 017/LL7/DT.05.00/PM/2025.

DAFTAR PUSTAKA

- Achwan, M., Heriana, T., Mulyanto, T., & Nooryanto, H. F. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Pasca Pandemi Covid 19 Berbasis Bina Manusia dan Bina Lingkungan. *Community Development Journal*, 4(2), 5145–5153.
- Afandi, A. L. N. (2022). *Metodologi Pengabdian Masyarakat*. <http://diktis.kemenag.go.id>
- Fauzan, I., & Heriana, T. (2022). Pendampingan Mitigasi Risiko Ekonomi Kelompok Petani Porang di Desa Mrayan Kecamatan Ngrayun Ponorogo. *PKM : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 48–58.
- Goel, A. (2015). Challenges in Micro Small and Medium Enterprises. <http://ssrn.com/abstract=2626736><https://ssrn.com/abstract=2626736>
- Gulo, D., & Sirait, G. (2021). Studi Kelayakan Pembukaan Cabang Baru Barbershop Texas di Kota Batam. *Jurnal Comasie*, 04(05), 1–10. <https://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/comasiejournal/article/view/3495>
- Herlambang, R. F. (2023). *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi dan Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Barbershop di Kota Pematang Siantar*. Universitas Medan Area.
- Hsu, W. C., Sugiarto, T., Lin, Y. J., Yang, F. C., Lin, Z. Y., Sun, C. T., Hsu, C. L., & Chou, K. N. (2018). Multiple-wearable-sensor-based Gait Classification and Analysis in Patients with Neurological Disorders. *Sensors*, 18(10). <https://doi.org/10.3390/s18103397>
- Setiyaningsih, L. A., Luthfi, A., Zubizaretta, Z. D., Sufiyanto, S., & Molyo, P. D. (2024). Community Resilience: Rumah Kaca dan Irigasi Tetes pada Pertanian Pekarangan Ibu Rumah Tangga dalam Ketahanan Pangan Perumahan. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(4), 2566–2575. <https://doi.org/10.70609/icom.v4i4.5520>
- Susminingsih, F. S. H. K. C. K. (2017). *The Empowerment of Small and Medium Enterprises (SMEs) Through BMT and Cooperative Revolving Fund in Indonesia and Malaysia*. UIN K. H. Abdurrahman Wachid Pekalongan, (pp. 1–137). <https://id.eprint/418>
- Triatmanto B, A. G. dll. (2024). *Model Pemberdayaan Masyarakat Holistik : Berorientasi Potensi Lokal*. Pekalongan: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Triatmanto, B., Sanusi, A., & Siswati, A. (2021). Strategi Mempertahankan Usaha Dan Meningkatkan Peran Masyarakat Dimasa Covid-19 Pada Kegiatan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Batik Zheng. *JAST: Jurnal Aplikasi Sains Dan Teknologi*, 4(2), 142–152. <https://doi.org/10.33366/jast.v4i2.2063>
- Yuwono, A. S. S. D. H. T. (2023). Pola Penundaan Angsuran Kredit. *JIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan)*, 6(2), 931–937.
- Yuwono, A., Heriana, T., Dewi, S., & Diana Sari, M. (2022). The importance of Digital-based Payment Management Knowledge for MSME Drivers: a Study of Financial Literacy. *BIRCI Journal*, Volume 5, No2. <https://doi.org/10.33258/birci.v5i2.4694>
- Yuwono, A., Subagyo, A., Fauzi, F., Heriana, T., Setyaningrum, D., & Mufidah, A. R. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Motivasi Kewirausahaan Bioskop 3D di Desa Pager Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo. *Community Engagement and Emergence Journal (CEEJ)*, 5(1), 19–30. <https://doi.org/10.37385/ceej.v5i1.3733>