

## Pendampingan UMKM Berbasis Modul *ILO Score* di Salon Casey Bengkayang Kalimantan Barat

Deviana <sup>1\*</sup>, Deffrinica <sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Manajemen, Institut Shanti Bhuana Bengkayang, Jln. Bukit Karmel No. 1 Bengkayang 7921, Provinsi Kalimantan Barat, Indonesia.

*Email:* ddevi2407@gmail.com <sup>1\*</sup>, deffrinica@shantibhuana.ac.id <sup>2</sup>.

### Histori Artikel:

*Diterima* 9 Mei 2022; *Diterima dalam bentuk revisi* 31 Mei 2022; *Diterima* 2 Juni 2022; *Diterbitkan* 5 Juni 2022. Semua hak dilindungi oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) AMIK Indonesia.

### Abstrak

Salon Casey adalah salah satu UMKM yang ada di Bengkayang. Casey salon berdiri pada tahun 2011 nama Casey salon dilatar belakangi dari nama anak pertama pemilik salon yang bernama Casey Stoner. Terdapat beberapa permasalahan yang ada di UMKM Salon Casey diantaranya tata letak barang kurang rapi tidak sesuai dengan posisinya, kebersihan lantai dan barang-barang masih ada debu yang menempel, Tempat cuci tangan yang belum tersedia. Hal ini dikarenakan keterbatasan dalam melakukan pengelolaan UMKM. Oleh karena itu, diperlukan pemberdayaan UMKM melalui pendampingan guna untuk meningkatkan perkembangan serta kesejahteraan UMKM yang ada di Kabupaten Bengkayang berdasarkan Modul ILO SCORE. Adapun tujuan dari pengabdian ini, adalah; 1) Memberikan pemahaman dan wawasan kepada pemilik Salon Casey terkait manajemen Berbasis Modul ILO Score, 2) Memberikan pemahaman dan wawasan terhadap modul 3K, dan 3) Memberikan pengetahuan untuk memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi kegiatan usaha. Adapun metode yang digunakan dari modul ILO SCORE yaitu 5S dan K3. Hasil dari kegiatan ini terciptanya kerjasama dan keberhasilan usaha Salon Casey, adanya peningkatan mutu dalam mengelola usaha, terciptanya budaya bersih, pengelolaan strategi dan sumber daya manusia, dan mengurangi risiko kesehatan dan keselamatan di tempat kerja yang hal ini merupakan pencapaian keberhasilan kegiatan berbasis ILO SCORE yaitu 5S dan K3.

Kata Kunci: UMKM; ILO Score; Kabupaten Bengkayang.

## 1. Pendahuluan

Usaha Salon menjadi salah satu kegiatan usaha yang dapat memberikan solusi parsial untuk masalah pengangguran, kemiskinan dan ketidaksetaraan yang tinggi [1,2]. Salah satunya di negara di Afrika Selatan merupakan daerah yang tertekan secara sosial ekonomi yang sebagian besar bergantung pada salon rambut untuk pekerjaan di masyarakat [3]. Pasar Perawatan Rambut dan Salon di dunia telah meningkatkan pertumbuhan ekonomi hingga jutaan USD dari tahun 2017 hingga 2022 [4,5]. Perlu adanya inovasi dan kemajuan teknologi sehingga semakin mengoptimalkan kinerja produk dan layanan bagi pasar perawatan rambut salon [5,6,7]. Seperti diketahui, penyangga pembangunan ekonomi utama yaitu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), sempat terpuruk akibat pandemi yang melanda dalam dua tahun terakhir. Upaya yang perlu dilakukan pemerintah dalam pembangunan ekonomi yaitu kembali menggairahkan UMKM yang diketahui sebagai penyangga ekonomi utama secara nasional. Perhatian pemerintah sudah sepatutnya dialihkan terhadap pengembangan UMKM untuk kemajuan roda perekonomian di Bengkayang Kalimantan Barat. Perhatian pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar merupakan langkah strategis yang tepat dibutuhkan bangsa Indonesia. Keseriusan kepedulian pemerintah terhadap UMKM dengan program-program untuk menumbuhkan kembangkan UMKM di Indonesia. Meskipun dukungan

pemerintah Indonesia sangat besar untuk menjadikan UMKM berhasil dan berkembang bukan berarti tanpa kendala [8]. Pendampingan UMKM ini sangat penting karena UMKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan [9].

Salah satu peningkatan manajemen usaha salon adalah dengan *ILO Score* yaitu 5S dan K3 [10,11]. Modul SCORE (*Sustaining Competitive and Responsible Enterprises*) sebagai sebuah program pelatihan dan pendampingan terhadap UMKM [12,13], dalam mengembangkan usaha bisnis serta memperkuat kerja sama dalam tim yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja produktivitas UMKM yang ada di Indonesia yang menerapkan prinsip-prinsip yang digunakan seperti metode *Learn Manufacturing*, partisipasi para karyawan dalam mengupayakan meningkatkan kinerja Sumber Daya Manusia (*Employee Participation*) melakukan kegiatan pendampingan dan konsultasi di lapangan dalam mengkombinasikan pelatihan *ILO Score (Training Combinations)*, program pelatihan dan pendampingan dalam satu bulan penuh yang meningkatkan biaya produktivitas serta mengembangkan program dengan mengimplementasikan kerja sama antar lembaga *ILO Score Indonesia (Program Executive and Short Development Cost)* [14,15].

Melihat permasalahan tersebut tim pengabdian memilih untuk mendampingi UMKM “Salon Casey”. Hal terlebih dahulu dilakukan yaitu observasi lingkungan tempat kerja praktik dengan mewawancarai pemilik dari Salon Casey mulai dari tata letak barang area dalam, kebersihan area dalam ruangan dan luar ruangan Salon Casey. Casey salon berdiri pada tahun 2011 nama Casey salon dilatar belakangi dari nama anak pertama pemilik salon yang bernama Casey Stoner. Awal mulanya berdiri salon ini sebagai *beauty house* atau rumah kecantikan yang merupakan tempat perawatan rambut dan wajah *customer*. Seiring berjalannya waktu, salon Casey mulai berkembang dengan disediakan berbagai macam jenis produk perawatan rambut, aksesoris dan produk kecantikan bagi para wanita pada umumnya. Pada tahun 2015, Casey salon selain menyediakan produk kecantikan kemudian mulai menjual produk *tupperware* atau peralatan rumah tangga, hingga saat ini selain tempat perawatan rambut dan wajah, Casey salon sudah menjadi *home beauty care* yang menjual berbagai produk kecantikan seperti *skin care* dan produk peralatan rumah tangga seperti *tupperware*. Salon Casey adalah salah satu UMKM yang ada di Bengkayang dan Salon Casey ini dipilih oleh kami menjadi tempat kerja praktik. Kegiatan pengabdian yang direncanakan selama sebulan dengan kegiatan pendampingan di UMKM tersebut. Sebelum adanya kegiatan pengabdian yang dilaksanakan, terlebih dahulu tim pengabdian sudah dibekali dengan modul *ILO SCORE* selama kurang lebih satu minggu. Kemudian selanjutnya tim pengabdian diarahkan untuk melakukan pendampingan di UMKM yang telah dipilih berdasarkan persetujuan dengan pemilik UMKM tersebut.

Berdasarkan hasil observasi, terlihat dari tata letak sendiri susunan barangnya sudah cukup rapi tetapi kurang baik dimana barang-barang yang telah disusun rapi tersebut di tempatkan tidak sesuai dengan produk-produk sejenisnya sehingga terlihat sedikit berantakan dan ketika dibutuhkan menjadi masalah pribadi karena kesulitan mencari barang tersebut, dan dari segi kebersihan juga masih kurang seperti barang-barang masih berdebu, kaca jendela, sisa-sisa rambut di wastafel tempat *creambath* rambut, lantai, lemari, dan sarung tangan plastik bekas pakai yang ditumpuk. Sehingga dalam hal ini sangat dapat mempengaruhi minat dan kenyamanan customer pada saat berkunjung di Salon Casey. Setelah melihat situasi dari keseluruhan area Salon Casey oleh karena itu kami melakukan perencanaan untuk penerapan modul *ILO Score* yang cocok. Modul *ILO SCORE* yang diterapkan yaitu 5S dan 3K. Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, perlu adanya pemberdayaan UMKM melalui pendampingan guna untuk meningkatkan perkembangan serta kesejahteraan UMKM yang ada di Kabupaten Bengkayang. Melalui salah satu mata kuliah dari kampus yaitu kerja praktik ingin mewujudkan pemberdayaan UMKM dengan melakukan pendampingan berdasarkan Modul *ILO Score* dan menerapkan ilmu yang sudah di dapat di bangku kuliah. Kami berharap dengan adanya pendampingan UMKM berbasis *ILO Score* ini dapat membantu Salon Casey meningkatkan perkembangan dan kesejahteraan usahanya dan dapat mencapai tujuan dari mata kuliah kerja praktik.

### 1.1. Tujuan Kegiatan

Adapun tujuan dari pengabdian ini, adalah:

- a) Memberikan pemahaman dan wawasan kepada pemilik Salon Casey terkait manajemen Berbasis Modul *ILO Score*.
- b) Memberikan pemahaman dan wawasan terhadap modul 3K.
- c) Memberikan pengetahuan untuk memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi kegiatan usaha.

### 1.2. Manfaat Kegiatan

Manfaat dari pengabdian ini, adalah :

- a) Pemilik Salon Casey memiliki pengetahuan terkait manajemen Berbasis Modul *ILO Score*.
- b) Pemilik Salon Casey memiliki gambaran, inovasi, dan kreatifitas dalam manajemen modul 3K.
- c) Pemilik Salon Casey memiliki pengetahuan dalam penggunaan media sosial sebagai sarana promosi.

## 2. Realisasi Kegiatan

### 2.1. Bentuk Kegiatan & Jadwal, Serta Tempat Kegiatan

#### a. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Adapun metode yang digunakan dari modul *ILO Score* yaitu 5S dan K3. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan sebelumnya yaitu proses kegiatan yang kami lakukan sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan sebelumnya dimulai dari segi tata letak barang, tim pengabdian melakukan kerja sama dengan pengelola dan karyawan untuk menata barang-barang salon yang dipakai agar tidak kesulitan untuk dicari. Kebersihan seperti kaca jendela, sisa-sisa rambut di wastafel tempat *creambath* rambut, lantai, lemari, dan sarung tangan plastik bekas pakai yang ditumpuk. Kami juga memberikan masukan kepada pengelola atau pemilik UMKM, beliau pun dengan senang hati dapat diterima dengan baik. Kami juga memberikan masukan untuk menyediakan tempat cuci tangan, dan sekarang sudah ada. Pada media sosial, kami memberikan masukan selalu *update* karena sebelumnya sempat tidak lagi digunakan, akhirnya diterima dengan baik masukan dari kami.

#### b. Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pendampingan ini dimulai pada tanggal 8 bulan November tahun 2021 sampai dengan tanggal 5 bulan Desember tahun 2022.

#### c. Tempat Kegiatan

Lokasi pengabdian ini diselenggarakan di Salon Casey yang beralamat di Jalan Raya Sanggau Ledo, Bani Amas, Kecamatan Bengkayang, Kabupaten Bengkayang, Provinsi Kalimantan Barat.

### 2.2. Hasil Pelaksanaan Pengabdian

Melihat berbagai masalah yang dialami Salon Casey, kelompok ini melakukan perencanaan yang cocok untuk penerapan modul *ILO Score*. Adapun proses kegiatan yang dilakukan kelompok ini bersama pengelola serta karyawan setelah observasi adalah dari segi tata letak barang dengan menata barang-barang salon yang digunakan supaya mudah dicari. Masukan yang diberikan kepada pengelola atau pemilik UMKM dapat diterima dengan senang hati. Salah satu masukan yang diberikan yaitu menyediakan tempat cuci tangan dan kini telah disediakan oleh pemilik. Pada media sosial, pemilik diajak untuk selalu *update* karena sebelumnya sempat tidak lagi digunakan, dan akhirnya media tersebut digunakan kembali sebagai sarana promosi. Menjaga kerapian dan kebersihan Salon Casey juga menjadi hal yang penting dalam berusaha, beberapa masukan yang telah diberikan menjadi kontribusi positif pada UMKM tersebut. Setelah kami melakukan berbagai kegiatan tersebut, kami memberikan masukan kepada pemilik UMKM beserta karyawannya untuk selalu tetap menjaga kerapian dan kebersihan Salon Casey. Alhasil sekarang ini beberapa masukan yang kami berikan kontribusi yang positif dalam UMKM tersebut. Selama kerja praktik yang kami

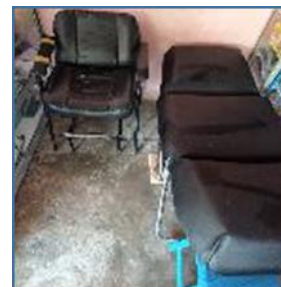
lakukan di Salon Casey ada terdapat kendala yang di alami ketika memberikan masukan kepada pengelola atau pun karyawan hanya bisa diterima tetapi masih ada yang belum diterapkan. Sehingga hal ini yang menghambat perencanaan yang tidak tercapai seperti menghidupkan kembali atau update sosial media, dan barang yang tidak dipakai lagi masih disimpan. Beberapa perencanaan tersebut harapan kami kedepannya diharapkan dapat diperbaiki lagi sehingga dapat meningkatkan perkembangan dari segi produktivitas usaha Salon Casey.



Gambar 1. Penataan dan Pembersihan barang



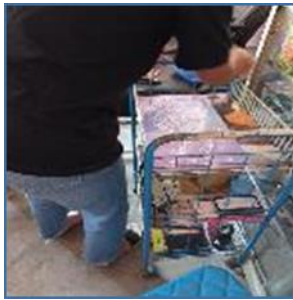
Gambar 2. Tata letak barang setelah pakai



Gambar 3. Tata letak kursi



Gambar 4. Handuk kering yang semulannya di tumpuk



Gambar 5. Tata letak buku kosmetik



Gambar 6. Wastafel tempat *creambath* rambut

Selama masa pelaksanaan kerja praktik ini, mahasiswa melakukan pedampingan usaha telah memperoleh berbagai pengetahuan baik teori maupun praktik yang diperoleh langsung di lapangan. Mahasiswa pendamping telah menerapkan beberapa modul yang diperoleh selama pembekalan, kemudian dapat menentukan dan menyesuaikan modul yang sesuai dengan yang diperlukan oleh pemilik usaha diperoleh saat perkuliahan. Mahasiswa pendamping dapat menjalankan tugas kerja praktik dengan baik dengan melakukan komunikasi dan konsultasi dengan dosen pendamping. Banyak hal positif yang didapatkan selama berlangsungnya kerja praktik di Salon Casey, selain menerapkan ilmu yang didapat dari pembekalan dan perkuliahan hal yang terpenting ialah adanya kedekatan rohani.

### 2.3. Masyarakat Sasaran

Sasaran dari kegiatan pengabdian ini adalah pihak Salon Casey. Usaha ini berdiri sejak tahun 2011, penamaan salon ini dilatarbelakangi oleh anak pertama pemilik salon yang bernama Casey Stoner. Usaha ini beralamat di Jl. Tiga Desa, Simpang Selenko No.1 Bengkayang. Letak usaha cukup strategis, berada di pinggir jalan sehingga mudah dikunjungi. Salon ini merupakan sebuah *beauty house* atau rumah kecantikan yang menjadi tempat perawatan rambut dan wajah. Seiring berjalannya waktu, usaha tersebut mulai berkembang dengan menyediakan berbagai jenis produk perawatan rambut, aksesoris dan produk kecantikan bagi para wanita pada umumnya. Sejak tahun 2015, selain memberikan pelayanan perawatan Casey Salon juga telah menjadi *Home beauty care* dengan menjual berbagai produk kecantikan seperti *skin care* dan produk peralatan rumah tangga dari produk *Tupperware*. Usaha ini bergerak pada bidang jasa perawatan kecantikan, dalam kesehariannya melayani konsumen baik pada body care maupun tata rias rambut dan wajah. Usaha Salon Casey sendiri tidak hanya berfokus pada jasa perawatan kecantikan tetapi juga menjual produk lainnya seperti bahan kecantikan (Kosmetik), peralatan rumah tangga (*Tupperware*), minuman dan makanan impor dari negara Malaysia (Soya, Yeo's, Mei Maggi). Salon mulai beroperasi pada pukul 09.00 dan tergantung banyaknya pelanggan yang datang, tutup pukul 16.00 WIB. Salon Casey dijalankan oleh pemilik usaha serta dibantu oleh 2 orang karyawan. Salon Casey memiliki visi dan misi, yakni Visi: Salon Casey selalu update mengikuti trend rambut dan *skin care* terbaik. Misi: Mengutamakan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik dan menggunakan produk yang aman tanpa membahayakan seperti produk-produk yang kadaluarsa dan non BPOM.

### 3. Tinjauan Hasil yang dicapai

Usaha Salon Casey adalah suatu usaha yang bergerak di bidang jasa perawatan kecantikan. Salon Casey dalam kegiatan kesehariannya melayani konsumen dalam body care maupun tata rias rambut dan wajah. Casey salon selain menyediakan produk kecantikan kemudian mulai menjual produk *tupperware* atau peralatan rumah tangga, hingga saat ini selain tempat perawatan rambut dan wajah, Casey salon sudah menjadi *home beauty care* yang menjual berbagai produk kecantikan seperti *skin care* dan produk peralatan rumah tangga seperti *tupperware*. Selama Satu bulan menjalani kegiatan kerja praktik banyak mendapat pengalaman dalam dunia kerja dan berbagai ilmu kecantikan, kerja praktek menghasilkan pengalaman tentang manfaat terjun ke dunia kerja, sehingga mahasiswa menjadi lebih terampil, profesional, dan dapat mengembangkan bakat serta media untuk menuangkan ilmu yang didapat selama kuliah. Hasil dari kegiatan ini terciptanya kerjasama dan keberhasilan usaha Salon Casey, adanya peningkatan mutu dalam mengelola usaha, terciptanya budaya bersih, pengelolaan strategi dan sumber daya manusia, dan mengurangi risiko kesehatan dan keselamatan di tempat kerja yang hal ini merupakan pencapaian keberhasilan kegiatan berbasis *ILO Score* yaitu 5S dan K3.

### 4. Daftar Pustaka

- [1] Leonard, M., 2004. Bonding and bridging social capital: Reflections from Belfast. *Sociology*, 38(5), pp.927-944.
- [2] Humphrey, C. and Mandel, R., 2020. The market in everyday life: ethnographies of postsocialism. In *Markets and Moralities* (pp. 1-16). Routledge.
- [3] Agbobli, E., Lentswe, M. and Okyere, Francis., 2019. Surviving the Competition: A South African Case Study of Quality of Record Keeping and Economic Performance of Hairdressing Salons. *International Journal of Management Sciences and Business Research*, 8(6), pp.100-114.
- [4] Qureshi, A., Bhakay, J. and Kamat, S., A Case Study of the Practices followed by Enrich Salons and Academy as part of the Beauty and Grooming Industry during the COVID 19 Pandemic. *Chetanas*. XI(2), pp.4-10.
- [5] Market Growth Reports. 2022. Salon Hair Care Market Trends In 2022 : Growth, Size, Segmentation, Future Demands, Latest Innovation, Sales Revenue by Regional Forecast 2028 | 117 Report Pages. URL: <https://www.marketwatch.com/press-release/salon-hair-care-market-trends-in-2022-growth-size-segmentation-future-demands-latest-innovation-sales-revenue-by-regional-forecast-2028-117-report-pages-2022-05-25>. Diakses tanggal 30 Mei 2022 (22:33).
- [6] Rosen, M., 2005. *Delivery system handbook for personal care and cosmetic products: technology, applications and formulations*. William Andrew.
- [7] Huang, M.H. and Rust, R.T., 2017. Technology-driven service strategy. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 45(6), pp.906-924.
- [8] McGee Jr, R., Brenneman, D.E. and Spector, A.A., 1977. Regulation of fatty acid biosynthesis in Ehrlich cells by ascites tumor plasma lipoproteins. *Lipids*, 12(1), pp.66-74. doi: 10.1007/BF02532975.

- [9] Suci, Y.R., 2017. Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), pp.51-58.
- [10] Mihaela, H. and Claudia, O.G.R.E.A.N., 2018. Business Sustainable Competitiveness A Synergistic, Long-Run Approach Of A Compan'ys Resources And Results. *Studies in Business & Economics*, 13(3).
- [11] Dewi, V.I., Iskandarsyah, T., Sulungbudi, B.M., Danil, L., Pratikna, R.N. and Kustedja, E.V.B., 2021. Program Pelatihan Sustaining Competitive And Responsible Enterprises Mendorong Umkm Bangkit Di Era Pandemi. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), pp.2937-2954.
- [12] Ahmad, M., Wu, Q. and Khattak, M.S., 2022. Intellectual capital, corporate social responsibility and sustainable competitive performance of small and medium-sized enterprises: mediating effects of organizational innovation. *Kybernetes*, (ahead-of-print).
- [13] Jatmiko, B., Udin, U.D.I.N., Raharti, R., Laras, T. and Ardhi, K.F., 2021. Strategies for MSMEs to achieve sustainable competitive advantage: The SWOT analysis method. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), pp.505-515.
- [14] McWilliams, A. and Siegel, D.S., 2011. Creating and capturing value: Strategic corporate social responsibility, resource-based theory, and sustainable competitive advantage. *Journal of management*, 37(5), pp.1480-1495.
- [15] Gaol, B.O.T.S.L., 2015. *Kerjasama Pemerintah Indonesia Dengan International Labour Organization (Ilo) Dalam Pengembangan Program Sustaining Competitive And Responsible Enterprises (Score) Di Indonesia Tahun 2009–2012* (Doctoral dissertation, UPN" Veteran" Yogyakarta).