



## Implementasi Society 5.0 pada Bisnis Salon

Fika Rahmanita<sup>1</sup>, Soffi Soffiatun<sup>2</sup>, Mawardi Nurullah<sup>3</sup>, Sulfi Purnamasari<sup>4</sup>, Ubaid Al faruq<sup>5</sup>, Fiqoh Afriliani<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Pamulang

dosen01930@unpam.ac.id<sup>1</sup>, dosen00762@unpam.ac.id<sup>2</sup>, dosen01618@unpam.ac.id<sup>3</sup>,  
dosen02214@unpam.ac.id<sup>4</sup>, dosen00740@unpam.ac.id<sup>5</sup>, dosen02576@unpam.ac.id<sup>6</sup>

### Kata kunci:

business, business salon,  
home service business

### Abstrak

Bisnis salon bukan lagi menjadi hal sulit untuk dilakukan oleh masyarakat khususnya bagi para wanita. Di era digitalisasi 5.0 bisnis salon menjadi salah satu alternative usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan. Era digitalisasi 5.0 melalui berbagai aplikasi dan media sosial semakin memudahkan usaha salon kecantikan untuk menjangkau keberadaan konsumen melalui pelayanan home service. Pelayanan home service bagi usaha jasa semakin merebak sejak munculnya Pandemi Covid-19 di akhir tahun 2019 di Wuhan China. Salah satu usaha jasa yang juga pada akhirnya memberikan pelayanan home service adalah salon kecantikan. Usaha salon kecantikan ini juga tidak hanya melulu memberikan pelayanan jasa bidang perawatan kecantikan, namun juga bisa memberikan pelayanan jasa di bidang pendidikannya. Seperti yang di lakukan oleh Salon lokasi pengabdian ini selain usaha perawatan kecantikan juga turut andil secara aktif di bidang pendidikan kewirausahaan bagi masyarakat melalui Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP). Salah satu program unggulan pada Lembaga Kursus dan Pelatihan 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 merupakan warga Kota Depok. Pada kegiatan pelatihan PKW ini salah satu materi yang selalu diberikan oleh Lembaga Kursus dan Pelatihan ketika mulai terjadinya Pandemi Covid-19 adalah mengenai mengelola usaha salon home service. Materi ini diberikan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta PKW dalam usaha jasa salon dengan memanfaatkan media social dan memberikan pelayanan home service. Materi berisi mengenai bagaimana mengelola media social menjadi akun bisnis, dan bagaimana kiat-kiat serta standar prosedur pelayanan home service berikut K3 selama kunjungan agar dapat memberikan pelayanan prima pada konsumen.

### Pendahuluan

Usaha pelayanan jasa home service semakin ramai di minati oleh para pemilik usaha jasa salah satunya adalah usaha salon kecantikan. Pelayanan home service pada usaha jasa sebenarnya sudah dilakukan sejak lama khususnya pada salon kecantikan namun tidak terlalu booming. 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 sosial saat masa pandemik 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 di lokasi pengabdian. Lokasi pengabdian ini adalah satu Lembaga Kursus dan Pelatihan di Indonesia ini merupakan salah satu Lembaga yang terakreditasi nasional Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia. Jadi lokasi pengabdian 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 lokasi pengabdian ini juga sempat terdampak dengan menurunnya pendapatan tiap bulannya dari usaha perawatan kecantikan dan menurunnya minat masyarakat untuk mengikuti kursus dan pelatihan secara reguler (berbayar). Hal ini tentunya menjadi pemikiran tersendiri bagi lokasi pengabdian ini agar dapat tetap bisa bertahan dan survive dengan kondisi seperti ini.

Lokasi pengabdian ini merupakan Lembaga Kursus dan Pelatihan yang sangat potensial berada di lokasi 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 lokasi pengabdian ini berkali-kali mampu menjuarai berbagai event baik untuk Lembaga kurususnya maupun salon kecantikannya.

Adapun keunggulan dari Lembaga Kursus dan Pelatihan ini 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 di jalankan oleh Lembaga Kursus Dan Pelatihan tidak terlepas dari kepercayaan pemerintah kepada lokasi pengabdian ini. 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 kecantikannyapun masih belum mampu pulih dengan baik pendapatannya.

Seperti halnya saat ini lokasi pengabdian ini tengah melaksanakan kegiatan Pendidikan Kecakapan Wirausaha (PKW) bagi masyarakat secara gratis yang didanai oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia Ditjen Pendidikan Kemasyarakatan. Adapun jumlah peserta PKW ini adalah 30 orang dengan rentang usia 17 hingga 45 tahun dengan 3 orang adalah penyandang disabilitas tuna rungu yang merupakan masyarakat Depok. Peserta PKW lokasi pengabdian ini akan mengikuti kegiatan pelatihan selama 3 bulan dan di akhiri dengan uji kompetensi bidang kecantikan. Setelah mengikuti pelatihan peserta ini akan menjalani tahap berikutnya yaitu membentuk embrio usaha secara

kelompok yang di danai secara hibah oleh Kementrin Pendidikan dan Kebudayaan. Satu kelompok terdiri dari 4 orang yang secara Bersama-sama agar dapat menjalankan usaha salon kecantikan. Untuk mendukung PKW 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 pelatihan kepada peserta PKW di lokasi pengabdian ini. Materi-materi pelatihan tersebut yang mendukung dengan kewirausahaan mandiri yang akan dijalankan oleh peserta PKW setelah selesai mengikuti pelatihan bisnis salon kecantikan selama 3 bulan. Pemberian materi ini bersifat teori dan aplikatif yang berisi muatan materi tentang kewirausahaan. Materi ini diberikan oleh dosen karena dari lokasi pengabdian ini para instruktornya adalah instruktur spesifik bidang tata rias kecantikan dan hair styles yang mana diasumsikan mereka merasa tidak cukup mumpuni untuk memberikan materi kewirausahaan. Dari hal tersebut maka dilakukanlah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupa pelatihan kewirausahaan dalam hal ini dosen bertindak selaku nara sumber.

PKM ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan peserta PKW di lokasi pengabdian ini khususnya untuk meningkatkan kesejahteraan di era endemic setelah terjadi pandemik Covid-19, yang mana pada saat pandemik Covid-19 begitu banyak usaha-usaha yang terpuruk karena tidak mampu beradaptasi dengan kebiasaan baru. Di antara keterpurukan itu juga membawa hikmah munculnya era digitalisasi yang semakin tumbuh dengan signifikan dan modern. Digitalisasi yang semakin maju dan merasuk pada kehidupan manusia ternyata mampu mendongkrak pula tatanan kehidupan masyarakat tetap bertahan bahkan meningkatkan kesejahteraan bagi yang mampu beradaptasi dan berkawan dengan teknologi. 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 dimanapun lokasi usahanya jasa salon kecantikan ini akan dapat tetap eksis dan mampu mensejahterakan.

Kegiatan ini direncanakan berisi tentang sosialisasi untuk meningkatkan motivasi peserta PKW di lokasi pengabdian ini dalam berwirausaha, dan demonstrasi serta praktek pembuatan Promosi digital dengan menggunakan media social oleh peserta PKW di lokasi pengabdian ini. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta PKW di lokasi pengabdian ini yang dapat menunjang kehidupannya ketika telah selesai mengikuti pelatihan PKW Bisnis Salon Kecantikan di lokasi pengabdian ini 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 kewirausahaan society 5.0 bisnis salon berbasis home service.

Implementasi society 5.0 Society 5.0 merupakan sebuah konsep yang mendefinisikan bahwa teknologi dan manusia akan hidup berdampingan dalam rangka meningkatkan kualitas taraf hidup manusia secara berkelanjutan. Tujuan dari era Society 5.0 adalah untuk mewujudkan masyarakat di mana orang menikmati hidup secara maksimal (Sampurna University, 24 Januari 2022). Pertumbuhan ekonomi dan perkembangan teknologi adalah tujuan utama, dan bukan untuk kemakmuran segelintir orang terpilih. Hal berarti bahwa kewirausahaan juga dapat menerapkannya sebagai upaya melakukan inovasi untuk dapat

meningkatkan kualitas taraf hidup manusia. Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha, dan diberi imbuhan ke--an. Wira dapat diartikan sebagai ksatria, pahlawan, pejuang atau gagah berani. Sedangkan usaha adalah bekerja atau melakukan sesuatu. Jadi, pengertian kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah perilaku dinamis yang berani mengambil risiko serta kreatif dan berkembang. Sedangkan, pengertian wirausaha (entrepreneur) adalah seseorang yang tangguh melakukan sesuatu, dari pengertian diatas pasti anak muda sekarang mau untuk berwirausaha karena dalam jiwa muda mempunyai rasa semangat untuk menjadi seorang pahlawan untuk mengembangkan dan mensejahterakan orang banyak. Kewirausahaan adalah hasil latihan dan praktek (Purnomo et al., 2020). Berwirausaha menjadi salah satu pilihan favorit bagi masyarakat yang mengalami pemutusan hubungan kerja atau memasuki masa pension. Seiring dnegna perkembangan zaman berwirausaha tidak 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 menjangkau market yaitu dengan teknologi digitalisasi untuk dapat menjangkau konsumen dengan pelayanan home service.

Pelayanan home service adalah pelayanan yang diberikan kepada konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang diberikan dengan mengunjungi rumah konsumen. Pada bisnis salon kecantikan home service menjadi salah satu invoasi pelayanan untuk memberikan kenyamanan bagi konsumen. Pelayanan home service pada jasa salon kecantikan mulai banyak di minati masyarakat ketika masa pandemic Covid-19. Home service pada salon kecantikan ini juga merupakan maneuver usaha bagi para pelaku usaha jasa khususnya salon kecantikan sebagai inovasi usaha agar tetap dapat bertahan menghadapi pamdemi covid-19. Yang mana selama pandemik covid-19 diberlakukannya pembatasan social agar masyarakat tidak banyak keluar rumah untuk meminimalisir penularan covid-19. Untuk dapat memberikan pelayan dan perawatan di rumah harus di dukung dengan adanya kemudahan dalam bertransaksi atau melakukan pemesanan. Untuk mendukung kemudahan tersebut tentunya membutuhkan kemampuan beradaptasi dalam penggunaan teknologi dan media sosial.

Teknologi dan media sosial tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Dengna adanya teknologi dan media sosial sangat membantu pelaku usaha jasa salon kecantikan dapat survive yaitu dengan melakukan promosi pada media social memberikan program pelayanan dan melakukan perawatan kecantikan di rumah. Inovasi pelayanan di rumah ini diharapkan akan dapat meningkatkan pendapatan dan dapat menjangkau konsumen semakin jauh.

## **Metode**

Tempat pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah salah satu Lembaga Kursus dan Pelatihan di Indonesia. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) direncanakan akan dilaksanakan oleh dosen dan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Pamulang. Tim pengabdian kepada masyarakat terdiri dari dosen dan mahasiswa prodi Pendidikan Ekonomi. Sasaran merupakan peserta PKW salah satu Lembaga Kursus dan Pelatihan di Indonesia. Narasumber adalah dosen Pendidikan Ekonomi Universitas Pamulang berjumlah dan mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Pamulang.

Berdasarkan permasalahan di atas, pengabdian kepada masyarakat direncanakan dilaksanakan dengan metode berikut:

1. Sosialisasi dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan kewirausahaan dengan home service jasa salon kecantikan dilakukan pada hari ke-1 oleh Mawardi Nurullah, M.Pd.
2. Kreatifitas pelayanan home service jasa salon kecantikan dalam berwirausaha Kegiatan sosialisasi ini diberikan pada hari ke-2 oleh Soffi Soffiatun, S.Pd.,M.M.Pd Pada materi ini berisi mengenai inovasi pelayanan home service, SOP dan K3 Home service
3. Demonstrasi dan praktek pembuatan promosi digital untuk jasa salon kecantikan. Untuk demonstrasi dan praktek pembuatan promosi digital pada hari ke-3 akan

diberikan materinya oleh Fika Rahmanita, S.Pd.,M.M salah satu dosen Program Studi Pendidikan ekonomi Universitas Pamulang. Materi ini berisi praktek membuat promosi digital pada media sosial IG dan Facebook.

Kegiatan evaluasi yang dilakukan adalah dengan melakukan refleksi setelah kegiatan pelatihan berlangsung. Refleksi ini adalah kegiatan sharing session dan tanya jawab mengenai kepuasan pelaksanaan pelatihan dan keberhasilan dalam menerima materi pelatihan berwirausaha jasa salon kecantikan berbasis home service bagi peserta PKW di lokasi pengabdian ini. Secara detail, evaluasi direncanakan sebagai berikut:

1. Sosialisasi dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan kewirausahaan dengan home service sebagai peluang di masa new normal dilakukan pada hari ke-1 oleh Mawardi Nurullah, M.Pd. Luaran dari kegiatan ini adalah pemahaman peserta pengabdian kepada masyarakat mengenai materi kewirausahaan. Evaluasi dari sosialisasi dilakukan dengan melalui pretest sebelum kegiatan sosialisasi dan post test di akhir kegiatan sosialisasi.
2. Kreativitas pelayanan home service jasa salon kecantikan dalam berwirausaha Kegiatan sosialisasi ini diberikan pada hari ke-2 oleh Soffi Soffiatun, S.Pd.,M.M.Pd. Pada materi ini berisi mengenai inovasi pelayanan home service, SOP dan K3 Home service. Luaran dari kegiatan ini adalah pemahaman peserta pengabdian kepada masyarakat mengenai materi inovasi pelayanan home service, SOP dan K3 Home service. Evaluasi dari sosialisasi dilakukan dengan melalui pretest sebelum kegiatan sosialisasi dan post test di akhir kegiatan sosialisasi.
3. Demonstrasi dan praktek pembuatan promosi digital untuk jasa salon kecantikan. Untuk demonstrasi dan praktek pembuatan promosi digital pada hari ke-3 akan diberikan materinya oleh Fika Rahmanita, S.Pd.,M.M salah satu dosen Program Studi Pendidikan ekonomi Universitas Pamulang. Materi ini berisi praktek membuat promosi digital pada media sosial IG dan Facebook. Evaluasi dari kegiatan ini dilakukan dengan evaluasi terhadap pembuatan produk promosi melalui media sosial instagram dan facebook. Jumlah produk yang dihasilkan akan menentukan keberhasilan peserta PkM

## **Hasil dan Pembahasan**

Aktifitas yang begitu padat tak jarang membuat beberapa orang mengalami kesulitan dalam melakukan perawatan khususnya wajah. Wajah yang segar dan sehat tentunya menjadi salah satu kunci untuk memperindah penampilan dan juga membuat tampilan wajah lebih fresh juga awet muda.

Melihat fenomena ini kami dosen-dosen dari Pendidikan Ekonomi Universitas Pamulang melakukan sosialisasi berupa inovasi kreatifitas digitaliasi ekonomi dan strategi pemasaran guna mendapatkan omset atau pendapatan yang tinggi ketika dunia sedang memasuki krisis global. Kita tahu bisnis kecantikan sampai saat ini masih memiliki banyak peminat dan menjadi salahsatu bisnis yang terdepan dalam industri retail.

Oleh karenanya kesempatan besar ini kami tawarkan ide dan gagasan ini kepada para peserta Pendidikan Kecakapan Kewirausahaan (PKW) Lembaga Kursus dan Pelatihan di Indonesia, agar memiliki perencanaan yang matang, mulai dari target market yang dituju dan jasa apa saja yang ingin dijual.

Menurut kami ada 5 (lima) peluang bisnis kecantikan di era new normal yang kami tawarkan kepada peserta kegiatan PKM yang nantinya bisa menjadi peluang bisnis menguntungkan di masa depan, yakni antara lain:

1. Salon kecantikan
2. Klink kecantikan
3. Make up artist
4. Toko kosmetik
5. Kosmetik dan produk perawatan herbal

Antusiasme dari para peserta sangat tinggi dari awal kegiatan hingga akhir kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlangsung. Hal ini ditandai dari banyaknya pertanyaan

yang diajukan oleh para peserta kepada narasumber, pertanyaan-pertanyaan yang diajukan sangat dinamis dan atraktif sehingga prosesi kegiatan juga berjalan komunikatif dan interaktif.

### **Kesimpulan**

Dengan memilih bisnis salon kecantikan melalui metode home service jenis usaha yang tepat di masa endemik. Salah satu sistem point of sale by teknologi yang kami anjurkan mempunyai banyak manfaat dan bisa diimplementasikan terhadap wirausaha yang baru mau menjajakan dirinya di dunia entrepreneurship. Oleh sebab itu keuntungan dan mafaat dari bisnis ini bisa diandalkan dan bisa dipelajari oleh khalayak umum.

### **Saran**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan ada kelanjutannya, sebab penjelasan mengenai pencatatan transaksi, mengatur promosi, memantau inventaris, dan membuat laporan penjualan dalam satu platform juga tidak kalah pentingnya ketika kita ingin membuat usaha baru

### **Daftar Pustaka**

- Digitalisasi UMKM di Tengah Pandemi Covid-19, 20 Juni 2020, <https://katadata.co.id/umkm>, diakses 2 Agustus 2022
- Purnomo, A., Dkk. (2020). Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi dan Dunia Bisnis. Yayasan Kita Menulis.
- 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. <http://www.google>
- 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.
- Hanifah, Hana Nor. "Hubungan Konsep diri dan Minat Melakukan Perawatan Wajah Pada Pria". *Jurnal Sosial and Industri Psychology* 1 (1) (2012. ISSN 2252-6838. Diakses pada <http://journal@unnes.ac.id>.