



Pelatihan Peningkatan Pemanfaatan dan Literasi Teknologi Informasi dalam Mendukung Mitra UMKM Salon Kecantikan

Phie Chyan¹, Ridnaldy Yuniar Carolus²

^{1,2}Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Atma Jaya Makassar, Makassar, Indonesia

Email: ¹phiechyan@gmail.com, ²ridnaldy.carolus@lecturer.uajm.ac.id

Abstract

The community services carried out are a service program to support government programs in increasing the competitiveness of MSMEs so that they can compete in today's very tight competitive situation. MSMEs in 3T areas (disadvantaged, frontier, outermost) face much more complex problems than those in relatively more developed areas. Partners in this service activity are the MSME beauty salon HNB Salon & SPA located in Nabire Regency, Central Papua. Based on the analysis carried out by the service team, partners experience problems related to the service sales process and also management, especially in terms of customer relationship management and management of marketing activities, then to help MSME partner, the service team will support the use of technology in administering the services provided at the salon in the form of salon service applications. Additionally, increasing human resource capabilities is also very much needed, especially in using various technological equipment, both hardware and software, to support salon operations. Finally, the service team also provides training on using social media to carry out digital marketing to MSME staff. Based on the evaluation of the material for the training activities, excellent results were obtained, and the partners stated that they were very helped by the material and program that the service team had provided.

Keywords: MSME, Salon Services App, Social Media, Digital Marketing.

Abstrak

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan ini merupakan program pengabdian untuk mendukung program pemerintah dalam meningkatkan daya saing UMKM agar mampu berkompetisi dalam situasi persaingan yang sangat ketat dewasa ini. UMKM yang berada di daerah 3T (tertinggal, terdepan, terluar) menghadapi permasalahan yang jauh lebih kompleks dibanding dengan UMKM di daerah yang relatif lebih maju, Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah UMKM salon kecantikan HNB Salon & SPA yang terletak di Kabupaten Nabire, Papua Tengah. Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh tim pengabdian diketahui bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra adalah dalam hal administrasi pelayanan jasa dan juga permasalahan manajemen terkait manajemen hubungan pelanggan dan pengelolaan pelaksanaan marketing. Berdasarkan hal tersebut, untuk membantu mitra tim pengabdian akan memberikan dukungan dalam pemanfaatan teknologi dalam mengadministrasi layanan yang diberikan di salon berupa aplikasi layanan salon. Selain itu peningkatan kemampuan sumber daya manusia juga sangat dibutuhkan terutama dalam menggunakan berbagai peralatan teknologi, baik perangkat keras dan perangkat lunak dalam mendukung operasional salon, terakhir tim pengabdian juga memberi pelatihan terhadap pemanfaatan media sosial untuk melaksanakan digital marketing kepada staf UMKM. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap materi kegiatan pelatihan yang dilakukan diperoleh hasil yang sangat baik dan mitra menyatakan sangat terbantu akan materi dan program yang telah diberikan oleh tim pengabdian.

Kata Kunci: UMKM, Aplikasi Layanan Salon, Media Sosial, Marketing Digital.

A. PENDAHULUAN

Menurut Hastuti (2020), Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah tulang punggung ekonomi di banyak negara, menyumbang secara

signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pembangunan. Namun, sering kali, tantangan besar yang dihadapi oleh UMKM adalah akses terhadap sumber daya dan pasar yang diperlukan untuk

bersaing secara efektif (Hakam et al, 2023). Untuk mengatasi hal ini, pemerintah memiliki peran yang penting dalam menyediakan berbagai program dan inisiatif yang mendukung pertumbuhan dan daya saing UMKM (Sudipa et al, 2023)

Salah satu langkah utama yang diambil oleh pemerintah adalah memberikan akses keuangan yang lebih mudah bagi UMKM. Ini dilakukan melalui berbagai program kredit mikro, subsidi bunga, atau jaminan kredit yang membantu UMKM mendapatkan modal yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka (Anisan, 2023). Selain itu, pendidikan dan pelatihan menjadi fokus penting pemerintah untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pengusaha UMKM dalam manajemen bisnis, pemasaran, dan keuangan. Selain itu, infrastruktur yang mendukung UMKM juga menjadi perhatian pemerintah (Istiqomah, 2023). Investasi dalam infrastruktur seperti akses ke pasar, transportasi, dan teknologi informasi membantu UMKM dalam distribusi produk dan meningkatkan efisiensi operasional mereka (Astuti, 2019). Pemerintah juga memberikan insentif pajak kepada UMKM sebagai upaya untuk mendorong pertumbuhan dan investasi dalam bisnis mereka (Agustina, 2021).

Di era digital saat ini, pemerintah juga memainkan peran penting dalam memfasilitasi UMKM untuk mengadopsi teknologi digital (Chyan, 2017). Program pelatihan dan akses ke infrastruktur teknologi informasi membantu UMKM meningkatkan efisiensi operasional mereka dan memperluas jangkauan pasar mereka melalui platform digital (Zaelani, 2019). Selain itu, pemerintah berupaya untuk membuka peluang pasar baru bagi UMKM, baik di dalam maupun luar negeri, melalui promosi, bimbingan ekspor, dan partisipasi dalam pameran dagang. Kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan lembaga internasional juga menjadi kunci dalam memberikan dukungan tambahan kepada UMKM melalui program pelatihan, pendanaan, dan akses ke pasar global (Chyan and Sumarta, 2017) .

Dengan kombinasi berbagai program dan inisiatif ini, pemerintah berharap dapat membantu UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar lokal maupun global, serta berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi negara (Susanto et al, 2021). Dengan demikian, melalui peran aktif pemerintah, UMKM dapat menjadi motor utama dalam menggerakkan ekonomi menuju arah yang lebih inklusif dan berkelanjutan (Putra, 2015).

Di tingkat lokal, Kabupaten Nabire, Papua, daerah dengan jumlah penduduk sebanyak 150.338 jiwa memiliki potensi ekonomi yang besar, terutama dalam sektor retail, pertanian, perikanan, dan

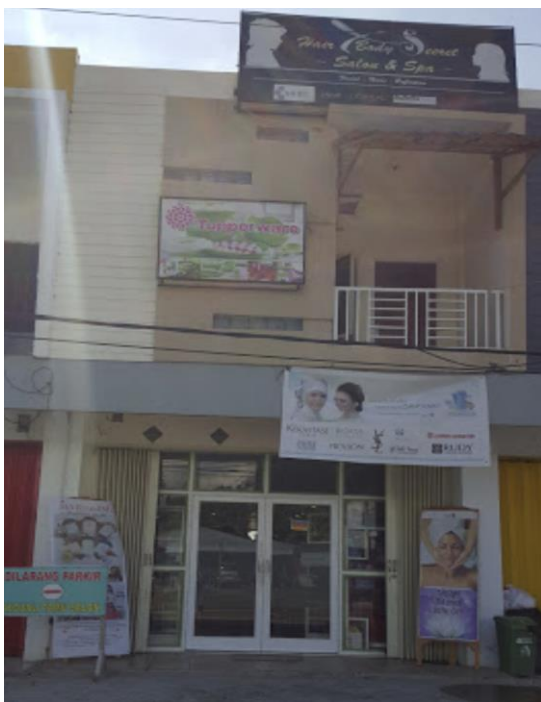
pariwisata (Rizal et al, 2019). Namun, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah ini masih menghadapi sejumlah tantangan. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM di Kabupaten Nabire adalah akses terhadap modal dan pasar. Keterbatasan akses keuangan dan infrastruktur yang terbatas menjadi hambatan bagi UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Selain itu, kurangnya akses terhadap pelatihan dan pendidikan bisnis juga membuat UMKM kesulitan untuk meningkatkan keterampilan manajerial dan pemasaran mereka. Meskipun demikian, terdapat berbagai upaya yang dilakukan oleh pemerintah dan berbagai pihak terkait untuk mendukung pertumbuhan dan daya saing UMKM di Kabupaten Nabire. Program-program bantuan modal, pelatihan kewirausahaan, dan pengembangan infrastruktur telah diluncurkan untuk membantu UMKM mengatasi tantangan yang mereka hadapi (Syaharni, 2022).

Salah satu jenis UMKM di kabupaten Nabire adalah salon kecantikan. Seiring dengan pertumbuhan penduduknya, kebutuhan akan adanya layanan perawatan kecantikan bagi masyarakat juga semakin meningkat. Saat ini terdapat banyak salon kecantikan yang berdiri di kabupaten Nabire yang menyebabkan persaingan di usaha ini juga semakin ketat. Setiap salon berusaha menawarkan layanan terbaik dengan harga yang menarik. Mitra dari tim pengabdian dalam program pengabdian ini adalah Salon Hair n' Body Secret Salon & Spa (HnBS) yang berlokasi di Jln R.E Martadinata no 88C/101 Kabupaten Nabire, Papua Tengah. Salon ini telah berdiri sejak tahun 2015. Usaha ini merupakan usaha keluarga dengan kepemilikan modal berasal dari pemilik usaha sendiri. Manajemen usaha yang diterapkan juga masih sangat sederhana dengan pemilik usaha yang langsung membawahi dan mengkoordinir staf salon. Saat ini HnBS memiliki 10 orang staff dengan posisi masing-masing 2 orang sebagai Stylist yang bertugas memberi layanan penataan rambut customer, kemudian 7 orang terapist yang bertugas untuk memberi layamam creambath, hairspa, bodyspa, facial, manicure dan pedicure. Selain itu 1 orang staff bertugas sebagai kasir sekaligus resepsionis. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh pengabdian terbagi menjadi dua kategori yaitu permasalahan yang terkait dengan operasional atau pelayanan langsung ke konsumen dan yang kedua adalah permasalahan terkait manajemen

1. Permasalahan terkait operasional:

- a. Pengelolaan transaksi masih dilakukan secara manual sehingga sering terjadi masalah ketidaksesuaian data barang dan jasa dengan keuangan yang tercatat

- b. Waktu tunggu rata-rata layanan ke customer cukup panjang akibat pencatatan dan pendataan masih dilakukan secara manual.
2. Permasalahan terkait manajemen:
 - a. Pengelolaan dan implementasi manajemen SDM masih sangat sederhana.
 - b. Belum ada penerapan manajemen hubungan pelanggan yang baik.
 - c. Strategi marketing yang belum terpola dengan baik sehingga membatasi salon ke calon konsumen yang potensial.



Gambar 1. Salon HnBS, Kabupaten Nabire

Berdasarkan permasalahan yang telah di inventarisir oleh tim pengabdian diketahui bahwa permasalahan yang ada membutuhkan solusi yang komprehensif, maka berikut rumusan solusi yang ditawarkan oleh tim pengabdian:

1. Permasalahan terkait operasional:
 - a. Pengelolaan transaksi yang masih manual: Mengimplementasikan sistem manajemen bisnis atau perangkat lunak akuntansi untuk mengotomatisasi pencatatan transaksi. Ini akan membantu memastikan konsistensi dan akurasi data. Kemudian tim akan memberikan pelatihan kepada staf mengenai penggunaan sistem baru dan pentingnya pencatatan yang tepat.
 - b. Waktu Tunggu Layanan yang Panjang: Membantu menerapkan sistem pemesanan atau penjadwalan online agar pelanggan dapat membuat janji lebih awal, mengurangi waktu tunggu di salon.

2. Permasalahan terkait manajemen:
 - a. Manajemen SDM yang Sederhana: Membantu menyiapkan program pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan produktivitas mereka. Termasuk mempertimbangkan untuk merekrut atau mengontrak profesional manajemen sumber daya manusia untuk membantu meningkatkan praktik manajemen SDM.
 - b. Manajemen Hubungan Pelanggan: Mengimplementasikan sistem manajemen pelanggan (CRM) untuk melacak preferensi pelanggan, riwayat layanan, dan memperkuat interaksi dengan mereka. Termasuk meningkatkan komunikasi dengan pelanggan melalui email, media sosial, atau program loyalitas untuk membangun hubungan yang kuat dan meningkatkan retensi pelanggan.
 - c. Penerapan Strategi Pemasaran: membantu membuat strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran untuk menjangkau audiens yang lebih besar dengan memanfaatkan media sosial dan internet untuk mempromosikan layanan salon, dan pertimbangan untuk bekerja sama dengan influencer atau komunitas lokal untuk meningkatkan eksposur.

Luaran yang dihasilkan dari program pengabdian ini adalah berupa kemampuan dan pengetahuan yang ditransfer dari tim pengabdian kepada pelaku UMKM khususnya salon HnBS baik dalam hal peningkatan literasi pemanfaatan teknologi informasi dalam mendukung pekerjaan sehari-hari dan juga strategi digital marketing yang bisa diterapkan oleh mitra untuk mendukung perkembangan usahanya ke depan.

B. PELAKSAAAN DAN METODE

Industri salon, yang menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari masyarakat, seringkali menjadi tulang punggung bagi banyak individu dan keluarga yang bergantung pada usaha kecil ini untuk mencari nafkah (Romindo and Ferawaty, 2021). Namun, seperti bisnis kecil lainnya, salon sering dihadapkan pada berbagai tantangan yang memerlukan bantuan dan dukungan dari komunitas lokal dan pihak-pihak terkait. Inilah mengapa pengabdian masyarakat dapat menjadi instrumen yang efektif dalam memberikan dukungan yang dibutuhkan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal, khususnya bagi pemilik salon (Rahmanita et al, 2022).

Salah satu langkah awal dalam memulai pengabdian masyarakat untuk membantu usaha salon adalah dengan melakukan identifikasi

kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh pemilik salon di komunitas lokal. Survei dan wawancara dapat dilakukan untuk mendapatkan wawasan yang mendalam tentang masalah-masalah yang mereka hadapi, mulai dari masalah operasional hingga manajerial. Setelah kebutuhan dan tantangan teridentifikasi, langkah berikutnya adalah merancang program-program yang sesuai untuk memberikan bantuan yang diperlukan. Ini berupa program pelatihan, *Workshop*, konsultasi, atau bahkan pengembangan riset dan inovasi bersama antara pengabdian masyarakat, akademisi, dan pemilik salon. *Workshop* dan seminar dapat diadakan secara berkala untuk memberikan pemilik salon dan stafnya pengetahuan tentang manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan keterampilan teknis terkait salon. Selain itu, sesi konsultasi satu-satu juga dapat ditawarkan untuk memberikan bantuan yang lebih spesifik dalam menyelesaikan masalah operasional atau manajemen yang mereka hadapi. Selain itu, pengabdian masyarakat juga dapat membantu pemilik salon dalam mengembangkan strategi pemasaran dan promosi yang efektif untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Dengan memberikan pelatihan tentang pemasaran digital, media sosial, dan teknik promosi lainnya, pemilik salon dapat meningkatkan visibilitas dan penjualan mereka di pasar lokal (Yani Sya'banniah, 2022).

Dengan penerapan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan, program pengabdian masyarakat yang dilakukan dapat memberikan dukungan yang berharga bagi usaha salon dalam mengatasi tantangan yang mereka hadapi, meningkatkan kapasitas mereka, dan menciptakan dampak positif yang berkelanjutan bagi komunitas lokal secara keseluruhan. Dengan demikian, memperkuat kerjasama antara pengabdian masyarakat, pemilik salon, dan komunitas lokal dapat menjadi kunci keberhasilan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal melalui pengembangan usaha kecil seperti salon (Vinatra, 2023).

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini berlangsung dalam waktu kurang lebih 1 bulan yang dimulai pada bulan Maret 2024 hingga April 2024 yang dilakukan oleh tim pengabdian melalui daring. Tim pengabdian terdiri dari 2 orang dan jumlah peserta dari mitra adalah 5 orang yang terdiri dari pemilik usaha, staf resepsionis dan kasir, stylist dan terapist. Acara dimulai dengan pengenalan tim pengabdian dan mitra. Metode kegiatan dibagi menjadi beberapa sesi. Untuk sesi pertama yang dilaksanakan pada hari pertama kegiatan adalah terkait dengan pengenalan aplikasi sistem point of sales dan membership yang dikustomisasi untuk kebutuhan salon mitra. Dalam sesi ini tim pengabdian akan memberikan tutorial bagaimana penggunaan aplikasi, fungsi dan fitur-fitur yang bermanfaat dalam mendukung berbagai layanan

salon. Setelah tutorial dilanjutkan dengan demo dan kemudian simulasi yang diikuti oleh Pemilik usaha, dan staff kasir dan resepsionis. Kemudian pada sesi kedua di hari kedua dilanjutkan dengan pelatihan terkait pengelolaan manajemen hubungan pelanggan menggunakan aplikasi membership dan digital marketing memanfaatkan media sosial populer. Setelah kegiatan dua hari selesai, setiap minggu dilakukan pertemuan evaluasi pendampingan kepada mitra. Tim pengabdian akan memantau dan mengevaluasi bagaimana pencapaian dari mitra dalam penerapan solusi yang diterapkan pada mitra. Permasalahan-permasalahan yang timbul dalam uji coba implementasi akan didiskusikan dalam pertemuan mingguan dan akan dibahas solusi untuk menyelesaikannya.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan untuk mendukung usaha salon telah memberikan hasil yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal dan memberikan dampak positif bagi pemilik salon dan komunitas sekitarnya. Melalui serangkaian program dan kegiatan yang dirancang khusus, berbagai masalah dan tantangan yang dihadapi oleh usaha salon berhasil diatasi, dan berbagai peluang baru pun terbuka.

Salah satu hasil utama dari program ini adalah peningkatan efisiensi operasional usaha salon. Dengan penerapan sistem manajemen bisnis dan teknologi informasi, pencatatan transaksi menjadi lebih teratur dan akurat, sehingga meminimalkan kesalahan dan ketidaksesuaian data. Hal ini tidak hanya meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan, tetapi juga mengurangi waktu tunggu rata-rata pelanggan di salon, meningkatkan kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

Selain itu, pemilik salon dan stafnya juga mengalami peningkatan dalam hal pengetahuan dan keterampilan. Melalui berbagai program pelatihan, *Workshop*, dan sesi konsultasi, mereka berhasil meningkatkan pemahaman mereka tentang manajemen bisnis, pemasaran, dan layanan pelanggan. Hal ini membantu mereka dalam mengelola usaha mereka dengan lebih efektif dan meningkatkan daya saing salon di pasar lokal.

Pengabdian masyarakat juga berhasil menghasilkan hubungan yang lebih erat antara pemilik salon, komunitas lokal, dan pihak-pihak terkait lainnya. Melalui kolaborasi dan kerjasama yang intensif, dukungan finansial dan teknis berhasil diperoleh untuk membantu pemilik salon mengatasi tantangan yang dihadapi. Selain itu, komunitas lokal juga semakin terlibat dalam mendukung dan mempromosikan usaha salon, yang pada gilirannya meningkatkan visibilitas dan pertumbuhan usaha tersebut.

Meskipun demikian, masih ada beberapa area yang perlu diperhatikan lebih lanjut untuk meningkatkan dampak dan keberlanjutan dari program pengabdian ini. Salah satunya adalah perlunya pemantauan dan evaluasi yang berkelanjutan terhadap program-program yang telah dilaksanakan, serta pengembangan strategi lanjutan untuk menjaga momentum dan memperluas cakupan dampak program.

Detail Pelaksanaan program:

1. Program peningkatan operasional:

Dalam mendukung peningkatan operasional tim pengabdian memberikan tutorial tentang penggunaan aplikasi GD Business yang telah dikustomisasi untuk kebutuhan usaha salon mitra. Berbagai permasalahan yang dihadapi mitra seperti pengelolaan booking dan penjadwalan layanan kepada customer selama ini jadi masalah. Selain itu laporan dari penjualan jasa dan produk selama ini juga tidak terdata dengan baik sehingga menyulitkan pihak mitra untuk mengelola usahanya dengan efisien. Gambar 2 menunjukkan aplikasi GD Business.



Gambar 2 Aplikasi GD Business

Aplikasi GD Business adalah sebuah aplikasi yang dirancang untuk membantu pemilik usaha kecil dan menengah dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka. GD Business menyediakan berbagai fitur dan layanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan bisnis, mulai dari manajemen keuangan, penjualan, inventarisasi, hingga analisis data (Irfani, 2020).

Salah satu fitur utama dari GD Business adalah kemampuannya dalam mengotomatisasi banyak proses bisnis yang umumnya memakan waktu dan tenaga, seperti pencatatan transaksi, pembuatan laporan keuangan, dan manajemen stok (Prayogi et al, 2022).

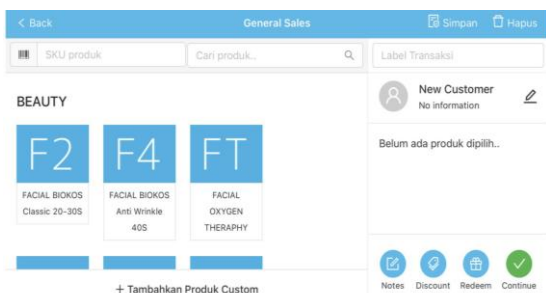
Dengan menggunakan GD Business, pemilik bisnis dapat menghemat waktu dan tenaga, sehingga dapat fokus pada kegiatan-kegiatan lain yang lebih strategis. Selain itu, GD Business juga menyediakan fitur untuk mengelola penjualan dan pelanggan, termasuk pelacakan pesanan, pembuatan faktur, dan analisis data penjualan. Dengan fitur-fitur ini, pemilik bisnis dapat mengoptimalkan proses penjualan mereka dan meningkatkan kepuasan pelanggan. GD Business juga dilengkapi dengan fitur analisis data yang memungkinkan pemilik bisnis untuk melacak kinerja bisnis mereka dari waktu ke waktu. Dengan menganalisis data penjualan, keuangan, dan pelanggan, pemilik bisnis dapat mengidentifikasi tren dan pola-pola yang dapat membantu mereka membuat keputusan yang lebih baik untuk bisnis mereka.

Secara keseluruhan, GD Business adalah sebuah aplikasi yang dapat membantu pemilik usaha kecil dan menengah dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka dengan lebih efisien dan efektif. Dengan fitur-fitur yang komprehensif dan mudah digunakan, GD Business menjadi solusi yang ideal bagi UMKM yang ingin meningkatkan kinerja dan pertumbuhan bisnis mereka.

Pengelolaan data member juga sangat penting untuk dapat memberikan layanan yang prima kepada customer. Permasalahan yang ada saat ini bahwa mitra belum melakukan pencatatan dengan terkomputerisasi terkait dengan informasi dari member termasuk dengan layanan-layanan dan perawatan yang telah mereka lakukan sehingga setiap kali customer datang ke salon mitra dibutuhkan waktu cukup lama untuk melacak kembali apa perawatan dan layanan yang akan diberikan terlebih lagi kalau dibutuhkan perawatan lanjutan dari yang sebelumnya sudah dilakukan oleh customer sehingga hal ini dapat merugikan customer sendiri karena rekam perawatannya tidak terdata dengan jelas dan ada kemungkinan bisa saja customer mendapatkan layanan perawatan yang tidak sesuai karena hal ini. Untuk mengatasi hal itu dalam aplikasi GD business juga telah diimplementasikan untuk pengelolaan data member termasuk dengan sejarah perawatan yang telah dilakukan pada salon mitra. Dengan implementasi fitur ini diharapkan salon mitra dapat memberikan pelayanan yang lebih efisien bagi customer. Gambar 3 menunjukkan antarmuka dari pengelolaan member dari aplikasi GD Business.

Dalam implementasi dari GD business dibutuhkan persyaratan agar dilakukan pelatihan yang efektif. Pelatihan ini diperlukan untuk memastikan SDM memiliki pemahaman yang mendalam tentang aplikasi GD Business. Pelatihan ini harus mencakup berbagai fitur dan fungsionalitas

aplikasi, serta cara penggunaannya dalam konteks operasional bisnis UMKM. Dengan pemahaman yang kuat tentang aplikasi ini, SDM akan lebih percaya diri dalam menggunakannya untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis.



Gambar 3 Antarmuka Pengelolaan Member GD Business

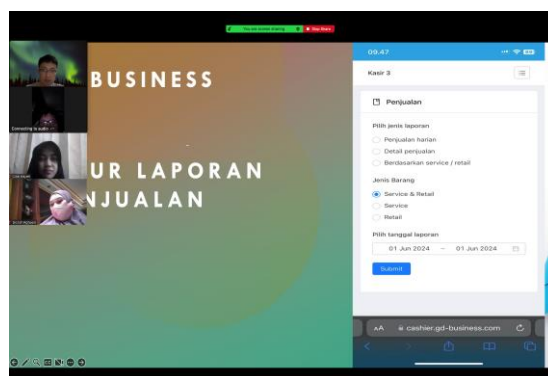
Selanjutnya, untuk memastikan bahwa SDM mitra memiliki pemahaman yang solid tentang operasi bisnis usaha mereka secara keseluruhan. Maka tim juga dengan bantuan dari pemilik usaha memberikan pemahaman terhadap proses bisnis, kebutuhan pelanggan, dan tujuan strategis bisnis mitra. Dengan pemahaman yang kuat ini, SDM akan dapat menggunakan aplikasi GD Business dengan cara yang paling efektif untuk mencapai tujuan bisnis mereka. Selain itu, tim menyediakan dukungan teknis kepada mitra agar SDM dapat menggunakan aplikasi GD Business dengan lancar dengan cara memberikan sumber daya dukungan, bantuan online atau layanan pelanggan langsung, untuk membantu SDM mengatasi masalah atau pertanyaan yang mungkin timbul saat menggunakan aplikasi melalui media sosial whatsapp.

2. Program peningkatan manajemen:

Dalam mendukung peningkatan manajemen khususnya dalam bidang marketing, tim pengabdian memberikan materi terkait dengan strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial dan internet termasuk bagaimana merancang dan membuat materi digital untuk bahan promosi.

Sesi dimulai dengan sesi teori yang memperkenalkan konsep dasar marketing digital dan media sosial. Peserta diberikan materi tentang terminologi, platform utama, dan tren terkini dalam industri. Kemudian dilanjutkan dengan pelatihan penggunaan alat pemasaran digital seperti Google Analytics. Sesi ini mencakup demonstrasi langsung dan latihan praktis untuk memastikan peserta mampu menggunakan alat-alat tersebut secara efektif. Setelah itu peserta dari mitra diajarkan cara mengembangkan strategi konten yang efektif. Mereka belajar tentang pembuatan kalender konten, penulisan copy yang menarik, dan penggunaan visual. Setelah sesi ini diberikan kesempatan kepada peserta untuk

kemudian memikirkan ide konten promosi mereka dan mempresentasikan rencana konten mereka. Selain itu dilakukan simulasi implementasi kampanye iklan berbayar. Peserta merancang, meluncurkan, dan mengelola kampanye iklan di platform seperti Facebook, Instagram, dan Tiktok. Selama pelatihan, sesi interaktif dengan diskusi kelompok dan studi kasus nyata diselenggarakan untuk mendorong kolaborasi dan penerapan pengetahuan dalam situasi dunia nyata. Setelah sesi pelatihan setiap peserta diberi tugas untuk mengerjakan sebuah konten promosi yang akan diberikan feedback oleh tim setiap kali pertemuan evaluasi mingguan. Gambar 4 menampilkan salah satu sesi dalam pelatihan kepada staf mitra.



Gambar 4 Sesi Pelatihan Dengan Mitra

Berdasarkan feedback dari pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada tim pengabdian kepada mitra diperoleh hasil sebagai berikut seperti yang disajikan pada tabel 1. Program kegiatan pengabdian dan hasil evaluasi pencapaiannya

Tabel 1. Program kegiatan pengabdian dan hasil evaluasi pencapaiannya

No	Kegiatan	Evaluasi hasil pencapaian
1	Peningkatan operasional melalui pendekatan TIK dengan pemanfaatan software GD Business	Implementasi telah tercapai dan mitra telah memanfaatkan aplikasi GD Business dalam operasional salonnya. Mitra merasa terbantu dengan adanya aplikasi ini
2	Peningkatan kemampuan manajemen dalam mendukung peningkatan hubungan pelanggan	Peningkatan hubungan pelanggan dicapai dengan pemanfaatan fitur pengelolaan database pelanggan dan rekam pelayanan. Mitra merasa sangat terbantu dengan adanya fasilitas ini dan membuat mereka dapat melayani customer dengan lebih efisien
3	Pelatihan peningkatan kemampuan SDM dalam literasi TIK	Telah tercapai dengan kemampuan SDM yang telah mampu untuk mengoperasikan dan menggunakan aplikasi dalam operasional sehari-hari
4	Pelatihan strategi marketing dan pembuatan konten promosi di media sosial	Telah tercapai dengan kemampuan SDM yang telah mampu untuk menggunakan media sosial dan internet dalam membuat konten dan materi promosi .

Tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah terkait dengan jarak dari lokasi tim pengabdian yang berada di Makassar dan lokasi mitra yang berada di kabupaten Nabire. Meskipun demikian pelaksanaan pengabdian masyarakat dapat berjalan dengan lancar melalui pemanfaatan teknologi internet sehingga proses pelatihan meskipun berlangsung melalui Zoom meeting dapat berjalan dengan efektif. Infrastruktur komunikasi internet yang telah memadai di kabupaten Nabire juga sangat mendukung terlaksananya kegiatan ini berjalan dengan baik.

D. PENUTUP

Melalui kegiatan pengabdian ini, kami telah berhasil memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal, khususnya dalam sektor UMKM salon kecantikan di Kabupaten Nabire. Berbagai upaya yang kami lakukan, mulai dari pelatihan teknologi informasi hingga pelatihan pemasaran digital, telah memberikan dampak yang positif bagi pemilik salon dan stafnya.

Kesimpulan

Dari hasil evaluasi dan pengalaman yang kami dapatkan selama pelaksanaan kegiatan ini, kami dapat menyimpulkan bahwa pelatihan dan pendampingan teknis merupakan pendekatan yang efektif dalam mendukung UMKM, terutama dalam menghadapi tantangan teknologi dan pemasaran. Implementasi sistem manajemen bisnis dan pemanfaatan media sosial telah terbukti membantu dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing salon kecantikan di Kabupaten Nabire. Selain itu, peningkatan keterampilan manajemen dan pemasaran telah memberikan dampak positif dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Saran

Untuk memastikan keberlanjutan dan perluasan dampak positif dari kegiatan ini, kami merekomendasikan adanya upaya berkelanjutan dalam pemantauan dan evaluasi implementasi solusi yang telah diberikan, penyelenggaraan program pelatihan dan pendampingan lanjutan untuk mendukung pengembangan bisnis dan inovasi, kolaborasi yang erat antara berbagai pihak seperti pemerintah, akademisi, sektor swasta, dan lembaga internasional untuk menyediakan dukungan yang komprehensif bagi UMKM, integrasi pendekatan berbasis teknologi dalam program pelatihan dan pendampingan, serta pembangunan jejaring dan komunitas UMKM yang aktif untuk saling berbagi pengetahuan, pengalaman, dan sumber daya yang dapat

mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Y., Rahman, A., & Filianti, F. (2021). Insentif Pajak: Solusi Tepat bagi UMKM di Masa Pandemi Covid-19. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 149-155.
- AnisaN., HubeisM., & PalupiN. S. (2023). Kajian Efektivitas Pembiayaan KUR Mikro Dalam Pengembangan UMKM di Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus di BSI KCP Bogor Pomad). *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 18(2), 152-162. <https://doi.org/10.29244/mikm.18.2.152-162>
- Astuti, K. R. (2019, October). Infrastruktur dan teknologi dorong kemajuan umkm. In *Forum Manajemen* (Vol. 17, No. 2, pp. 71-86)
- Chyan, P. (2017). Penerapan Image Enhancement Algorithm Untuk Meningkatkan Kualitas Citra Tak Bergerak. *Informasi dan Teknologi Ilmiah (INTI)*, 4(3).
- Chyan, P. (2018). Decision Support System for Selection of Dog Breeds. In *2018 International Seminar on Research of Information Technology and Intelligent Systems (ISRITI)* (pp. 343-346). IEEE
- Chyan, P., & Sumarta, S. C. (2021). Toko Kelontong Sebagai Penyangga Ekonomi Rumah Tangga Masyarakat Di Kota Makassar. *Prosiding Serina UNTAR MBKM*, 126-132.
- Hakam, I. A., Fatahillah, K., Faniati, R. N., Izzah, N. N., & Putra, R. S. (2023). A Systematic Literature Review: Strategi Pengembangan Usaha Mikro Dan Menengah (Umkh) Melalui Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia. *WORLDVIEW (Jurnal Ekonomi Bisnis dan Sosial Sains)*, 2(1), 61-72.
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., ... & Simarmata, J. (2020). Kewirausahaan dan UMKM.
- Irfani, A. S. (2020). *Manajemen Keuangan dan Bisnis; Teori dan Aplikasi*. Gramedia Pustaka Utama.
- Istiqomah, I. (2023). Pengembangan UMKM Melalui Pelatihan Standard Operational Procedure dalam Program Karang Mitra

- Usaha. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 2(4), 436–441. <https://doi.org/10.59025/js.v2i4.159>
- Prayogi, B. S., Fitri, I., & Nuraini, R. (2022). Aplikasi Point of sale Berbasis Website pada Toko Sembako Tegar. *Jurnal JTik (Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi)*, 6(2), 260-266.
- Rahmanita, F., Soffiatun, S., Nurullah, M., Purnamasari, S., & Afriliani, F. (2022). Implementasi Society 5.0 pada Bisnis Salon. *Praxis: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 259-264.
- Rizal, A., Kusumartono, F. H., & Zaida, Z. (2019). Analysis of fisheries sector contribution in Nabire District of West Papua Province. *World Scientific News*, (133), 71-84.
- Romindo, R., & Ferawaty, F. (2021). IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PEMESANAN PRODUK DAN JASA UMKM EYEMAZING SALON. *Jurnal Abdimas ADPI Sains dan Teknologi*, 2(2), 56-63.
- Salam, M. D., & Prathama, A. (2022). Peran Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan Umkm. *Jurnal Kebijakan Publik*, 13(2), 137-143
- Sudipa, I. G. I., Suyono, J. J. P., Trihandoyo, A., Sinlae, A. A. J., Barus, O. P., Umar, N., ... & Arni, S. (2023). Sistem Pendukung Keputusan. *PT. Mifandi Mandiri Digital*.
- Susanto, B., Hadiano, A., Chariri, F. N., Rochman, M., Syaokani, M. M., & Daniswara, A. A. (2021). Penggunaan digital marketing untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing UMKM. *Community Empowerment*, 6(1), 42-47.
- Syaharni, D. S., Fauzi, E. G., Sirait, S., & Then, L. (2022). PENGELOLAAN PERMINTAAN DAN KAPASITAS PRODUKSI PADA UMKM SEKTOR JASA DI KOTA BATAM. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 2(1), 97-108.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 01-08.
- Yani Sya'banniah, N., Shafiyah Rahmatul Umma, S., Andriani, I., Fachmi Ramadhan, M. ., & Yuningsih, E. . (2022). Pemberdayaan UMKM Melalui Digital Marketing dan Branding Produk pada UMKM Kerupuk Desa Bambang Sukabumi. *PaKMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 413–419. <https://doi.org/10.54259/pakmas.v2i2.1287>