

**IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IBM) UKM SALON KECANTIKAN
DALAM RANGKA PENINGKATAN KUALITAS DAN
DAYA SAING DI KOTA PAYAKUMBUH**

Oleh :

Rahmiati, Prima Minerva, Linda Rosalina

Abstract

The amount of public interest on appearance and beauty in the Payakumbuh city make the growth of beauty salon increased. But among the growth of these new salons, make some of the salon that has been established previously not be able to compete with the appearance of the new salon that more professional. This problem are found in both UKM's partners Yohanna salon and Yana salon. Both of this beauty salon partners is located at a strategic location on the main lane road in Payakumbuh city, but the progress are not visible yet and can't compete with other salons in terms of professionalism, facilities, and salon management. This businesses needs to be developed so that people or more clients interested in coming to the salon for treatments. Training, practice and coaching are a method that can be done to increase knowledge, skills and insights human resources salon that includes leadership and employees. Partners are given the knowledge and training of facial care start from the analysis of the client's skin, technique of facial skin by using beauty instruments, techniques of massage and acupressure facial beauty, and the selection and use of cosmetics which safe and appropriate. In addition, also conduct training for the management of employees, arrangement of space, the appearance of a menu of treatments and tricks in making advertising / promotion. IBM activity is expected to increase income on both partners so that it can create a good economy for employees.

Keywords : Beauty salon, quality, competitiveness, analysis, facials, cosmetics.

Pendahuluan

Payakumbuh merupakan salah satu kota di Sumatera Barat yang perkembangan salon sangat meningkat pada beberapa tahun ini, selain di kota Padang dan Bukittinggi. Hal ini dikarenakan Payakumbuh terletak pada posisi yang cukup strategis di antara dua jalur jalan raya Bukittinggi dan Pekanbaru,

provinsi Riau yang sedang berkembang. Besarnya minat masyarakat terhadap salon kecantikan menghasilkan banyak usaha salon yang bermunculan dalam beberapa tahun terakhir di Payakumbuh. Saat ini sudah berdiri kurang lebih 21 salon di Payakumbuh mulai dari salon kecil dan yang sudah ternama, terutama di daerah

*Ipteks Bagi Masyarakat (IBM) UKM Salon Kecantikan dalam Rangka
Peningkatan Kualitas dan Daya Saing di Kota Payakumbuh
(Rahmiati, Prima Minerva, Linda Rosalina)*

sepanjang jalur utama di Payakumbuh. Namun diantara pertumbuhan salon-salon baru di kota Payakumbuh, dapat dijumpai salon yang telah berdiri sebelumnya tidak mampu mempertahankan keberadaannya ataupun bersaing dengan salon baru saat ini yang lebih profesional dari segala aspek

Permasalahan ini di temui pada beberapa salon kecantikan seperti Yohana Salon di jalan Pahlawan serta Yanna Salon yang berada di jalan M.Yamin kota Payakumbuh. Dari survey pendahuluan yang dilakukan, terlihat bahwa salon terletak pada lokasi yang strategis di jalur utama jalan kota Payakumbuh. Yanna Salon yang telah berdiri sejak tahun 1997, bahkan merupakan salon pertama di jalan Prof M. Yamin, Yana salon dikelola oleh ibu Yusna yang mempunyai latar belakang pendidikan tamat SMA dan pernah bekerja pada salon di daerah Jakarta serta mengikuti kursus kecantikan singkat di Rudy Hady Suharno. Salon ini menyediakan perawatan kulit dan rambut serta make up, akan tetapi belum ada kemajuan yang terjadi dengan salon ini bahkan kalah bersaing dari segi fasilitas, keahlian dan jumlah pelanggan dari beberapa salon baru yang berada dalam wilayah yang berdekatan seperti Je² Salon dan Dessy Salon. Hal ini terlihat dari fasilitas, menu perawatan dan pengaturan ruang salon masih kurang profesional dan jauh dari perkembangan yang ada saat ini, seperti perawatan kulit masih dilakukan secara manual dan tidak ada karyawan tetap yang bekerja di Yana Salon tersebut karena sering keluar-masuk tanpa sistem kerja yang jelas.

Yohana Salon terletak di jalan Pahlawan kota Payakumbuh, di kelola oleh ibu yang bernama Husnidarwis dengan latar belakang pendidikan tingkat SLTA dan pernah mengikuti kursus singkat baik di kota Payakumbuh maupun di luar kota Payakumbuh. Salon sudah berdiri sejak tahun 2008 dan menyediakan perawatan rambut dan kulit serta memiliki karyawan tetap satu orang. Fasilitas di salon ini sudah terlihat cukup lengkap karena sudah terdapat beberapa peralatan elektrik perawatan kulit dan rambut. Namun penataan ruang salon dan penampilan menu perawatan di salon ini masih terlalu sederhana dan kurang menarik serta belum ada promosi tentang perawatan-perawatan yang di tawarkan sehingga jumlah pelanggan yang datang serta omset salon kurang meningkat dari tahun ke tahunnya. Di samping itu dengan keadaan ruangan yang tidak terlalu besar salon ini menerima perawatan buat Pria dan wanita hal ini bisa saja menyebabkan ketidaknyamanan pada pelanggan wanita.

Permasalahan atau kondisi seperti ini sering terjadi pada salon karena disebabkan adanya kelemahan pengusaha salon baik dari segi keahlian, fasilitas yang tersedia, alat - alat yang dipakai atau menu yang ditawarkan tidak lagi mengikuti perkembangan/trend saat ini serta manajemen salon dan karyawan yang kurang baik. Pengusaha salon ini hanya mengikuti kursus singkat dalam memperoleh keahlian di bidang salon dan sangat jarang mengikuti pelatihan-pelatihan serta seminar di bidang kecantikan, sementara ilmu di bidang tata kecantikan ini terus berkembang dari tahun

ke tahun dan sebagai pengusaha salon dituntut mengikuti perkembangan tersebut agar mampu memenuhi keinginan dari masyarakat serta mampu bersaing dengan kemunculan salon baru. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan serta fasilitas pemilik salon, membuat mereka memiliki ruangan yang sempit untuk mengembangkan salon. Para pemilik salon seharusnya terus menggali ilmu dan keterampilan, manajemen serta fasilitas yang ditawarkan seiring dengan perkembangan dunia kecantikan saat ini. Oleh karena itu dengan adanya sentuhan pengetahuan dan keterampilan serta pembinaan, kemampuan mereka dalam mengembangkan salon akan lebih berkembang yang menjadikan peningkatan sumber pendapatan.

Salon kecantikan merupakan suatu tempat untuk melakukan perawatan kecantikan, baik untuk kulit, rambut maupun tubuh. Usaha perawatan berarti mempertahankan keadaan yang sekarang baik agar tidak menjadi buruk (Roem Sartomo, 1981). Perawatan kecantikan yang dilakukan oleh sumber daya yang ada pada salon harus profesional, karena perawatan ini berhubungan langsung dengan kulit klien. Jika salah dalam melakukan perawatan pada kulit klien akan berdampak negative pada kulit itu sendiri. Selanjutnya juga dijelaskan bahwa perawatan kecantikan kulit dapat dilakukan secara tradisional dan secara modern menggunakan kosmetik secara kimia. Menurut Badan POM RI (2007) kriteria kosmetik yang aman adalah mempunyai izin edar dari Ditjen POM Dep Kes RI,

memenuhi kriteria tidak mempunyai efek samping pada kulit, rambut, kuku, mata dan saluran nafas, tidak menimbulkan toksis, dan tidak menimbulkan gangguan lingkungan.

Kosmetik perawatan kulit (*skin care cosmetics*) berfungsi untuk merawat kebersihan dan kesehatan kulit. Yang termasuk di dalamnya adalah; kosmetik untuk membersihkan (*cleanser*), kosmetik untuk melembabkan (*moisturizer*), dan kosmetik untuk pelindung kulit, misalnya *sunscreen, sun blok cream/lotion*. Sedangkan kosmetik untuk menipiskan kulit disebut dengan *peeling*, misalnya *scrub cream* yang berisi butiran-butiran halus yang berfungsi sebagai pengamplas (*abrasier*) (Roeswobo, 1983). Pemakaian kosmetik yang tepat dalam perawatan kulit akan bermanfaat bagi kesehatan tubuh, sebaiknya jika penggunaan kosmetik tidak tepat akan mengakibatkan sebaliknya pada kesehatan kulit, kulit dapat menjadi rusak atau menjadi bermasalah.

Metode dan Prosedur Pelaksanaan Kegiatan

Metode kegiatan yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan pelaksanaan kegiatan dalam mengatasi masalah mitra adalah

1. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode ceramah dan tanya jawab. Metode ini digunakan untuk memberikan pengetahuan perawatan kulit dari segala aspek mulai dari analisa kulit untuk menentukan jenis kulit dan

permasalahannya, prosedur facial, pemilihan bahan kosmetik dan penggunaan alat-alat elektrik perawatan kulit.

2. *Pelatihan* juga diberikan kepada pemilik dan karyawan tentang cara melakukan *facial*, *massage*, akupresure dan pemakaian alat-alat facial elektrik yang tepat. Dengan ini diharapkan keahlian dan profesionalisme mitra meningkat agar dapat bekerja sesuai dengan tujuan atau target yang diharapkan tercapai. Disini tim pelaksana kegiatan mendemonstrasikan dan mitra di bimbing untuk mempraktekannya secara langsung.
3. Pelaksanaan kegiatan juga dilakukan dengan **metode diskusi** dengan mitra. Mendiskusikan hal-hal yang penting sebagai bahan dalam mendukung jalannya kegiatan. Diskusi ini dilakukan agar tujuan yang ditetapkan sesuai dengan yang diharapkan. Misalnya mendiskusikan mengenai perilaku karyawan selama ini dalam melakukan kerjasama, permasalahan yang dihadapi dengan klien atau bagaimana sistem pelayanan disalon ini akan bermanfaat dalam meningkatkan kemajuan salon.
4. Selain dengan diskusi maka dilakukan juga dengan bentuk **pembinaan** usaha mitra. Pembinaan ini artinya tim pelaksana memberikan suatu solusi kepada mitra yang mana dilakukan secara berulang-ulang sampai mitra betul-betul paham dan mengerti. Misalnya mengenai system perekrutan dan pengajian karyawan dengan metode

system kontrak dan komisi tiap perawatan yang dilakukan , pembiaian dalam penataan ruang salon dan metode promosi pada salon.

5. Tim pelaksana membuat *job sheet* untuk kedua UKM mitra. Ini dilakukan dalam rangka mempermudah pembelajaran, dengan adanya *job sheet* juga dapat bahan pertinggal dalam membimbing dan melatih karyawan baru.


Hasil dan Pembahasan




Secara umum kegiatan dapat dilaksanakan dengan baik, dalam artinya semua kegiatan yang dilakukan dapat mencapai sasaran yang diharapkan. Pencapaian tujuan dari kegiatan ini dapat dilihat dan diketahui berdasarkan pengamatan dan wawancara tim pelaksana selama pelaksanaan kegiatan yaitu:

1. Materi yang bersifat teori, meliputi analisa kulit wajah, pengetahuan kosmetik, pengetahuan alat-alat kecantikan, cara perawatan kulit wajah yang bermasalah dan tidak bermasalah, pengaturan lay out tata ruang salon dan cara perekrutan karyawan dapat dipahami oleh peserta pelatihan yaitu pimpinan salon yang karyawan dari dua usaha salon. Hal ini terlihat dari antusias peserta seperti menanyakan tentang cara menganalisis kulit wajah sebelum diberi perawatan, dan penggunaan kosmetik pada umumnya yang dilakukan oleh klien.

2. Keterampilan dari para peserta untuk melakukan praktek perawatan kulit dengan menggunakan alat elektrik sudah dapat dilakukan oleh peserta yang tadinya belum mampu mengoperasikan alat-alat untuk perawatan kulit seperti Vapozon, Higpregkuensi.
3. Tersedianya alat-alat untuk perawatan kulit wajah secara elektrik untuk kedua salon, untuk Yanna salon mendapatkan Facial bed, dan Vapozon, sedangkan untuk Yohana salon mendapatkan Magnifying lamp untuk mendukung usaha salon dalam melayani klien dalam melakukan perawatan kulit, khususnya kulit wajah.
4. Tersedianya kosmetik dan lenan untuk kedua salon yang dapat digunakan oleh melayani seperti, alas massage bed, handuk, spon, hair bando, masker mulut, Waskom, mangkok melamin, dan kosmetik untuk perawatan seperti, pembersih, peeling, tabir surya, pelembab, cream massage, masker gel dan lain-lain.
5. Ruang salon sudah berubah baik dari tata letak, dekorasi ruangan dan warna ruangan untuk menerima tamu/pelangan maupun ruangan untuk melakukan perawatan.
6. Sudah tersedianya brosur untuk promosi kedua salon yaitu Yanna Salon dan Yohana Salon.
7. Bertambahnya jumlah pelanggan yang dapat dilihat dari daftar buku pelanggan.

Tabel 1. Hasil Kegiatan

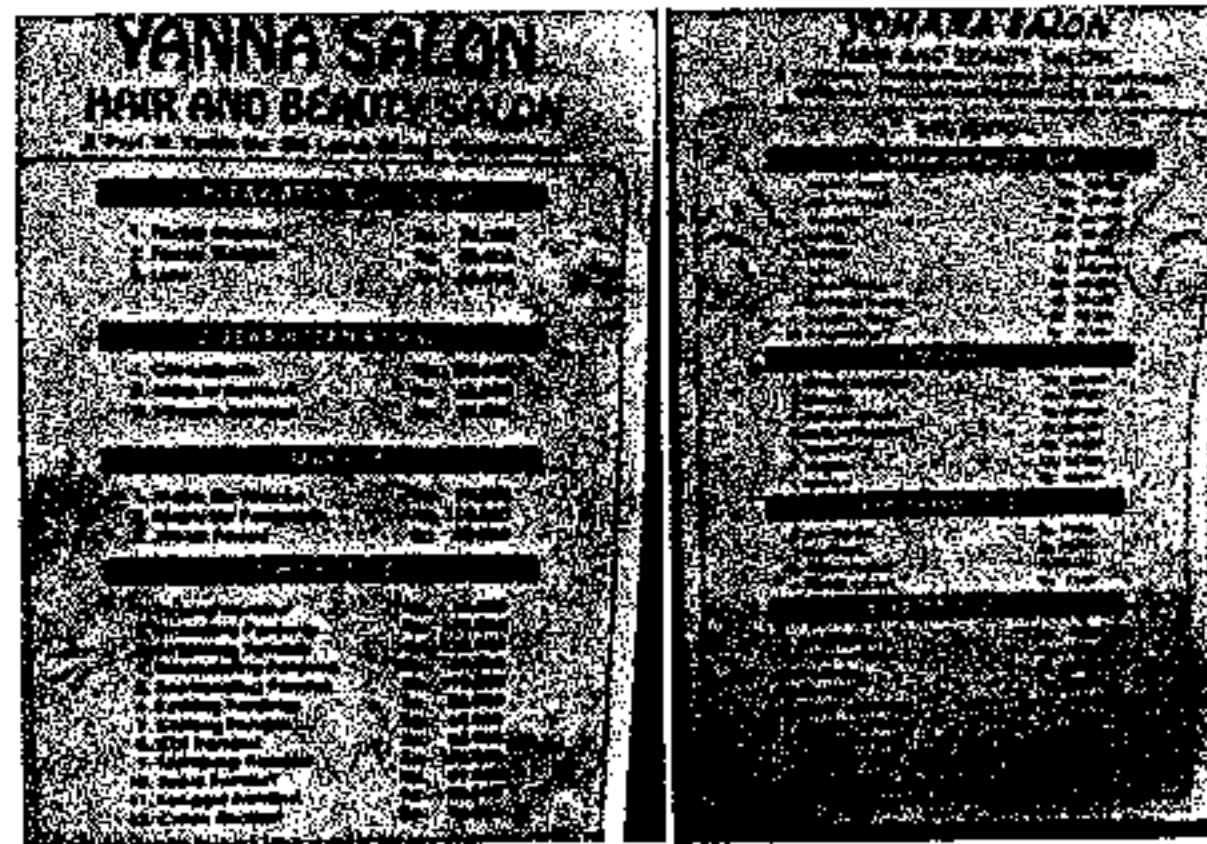
No	Kegiatan	Dokumen Pendukung
1.	Pelatihan Perawatan kulit dan penggunaan alat elektrik.	

	<p>Perubahan dekorasi dan pengaturan tata ruang yang telah dilakukan oleh mitra</p>	 <p>Ruangan Yanna salon sebelum di tata</p>  <p>Ruangan Yohana Salon sebelum di tata</p>  <p>Ruangan Yanna salon yang sudah di tata</p>



Pelayanan Klien di Yanna salon

Brosur menu perawatan
(Yanna Salon dan Yohana
Salon)



Dengan bertambahnya ilmu pengetahuan dan keterampilan tentang cara perawatan kulit serta pemilihan kosmetik yang tepat dan aman dari kedua mitra, membuat pimpinan salon dan karyawan lebih percaya diri dalam melayani klien melakukan perawatan kulit. Pelayanan yang dilakukan pada salon kecantikan kedua mitra terhadap konsumen sudah menggunakan alat-alat kecantikan secara elektrik, tidak lagi secara manual. Penatan

ruangan dan sanitasi yang baik serta promosi pada salon kecantikan sudah dilakukan, ini merupakan hal yang sangat penting untuk meningkatkan kualitas dari salon tersebut. Konsumen akan tertarik datang ke salon jika dilayani oleh karyawan yang ramah dan professional.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Kegiatan Ipteks bagi Masyarakat UKM Salon Kecantikan Yanna salon dan Yohana salon di kota Payakumbuh bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada pimpinan dan karyawan kedua mitra untuk meningkatkan skill dalam melayani konsumen atau pelanggan salon kecantikan dalam melakukan perawatan kulit. Selain untuk meningkatkan skill SDM dari salon kecantikan juga memberikan alat-alat elektrik perawatan kecantikan untuk meningkatkan pelayanan dalam perawatan kulit wajah kepada konsumen. Setelah melaksanakan kegiatan ini, kedua mitra diharapkan mampu untuk meningkatkan pelayanannya kepada konsumen dalam melakukan perawatan kulit baik secara manual maupun secara elektrik.

Saran

Agar kegiatan ini dapat berjalan sesuai dengan rencana, diharapkan meningkatnya kerjasama yang baik ini antara Lembaga Pengabdian Masyarakat, tim pelaksana kegiatan, serta mitra (Yanna Salon dan Yohana salon). Bantua alat yang telah diberikan dapat digunakan sebaik-baiknya secara maksimal dan dipertanggungjawabkan untuk dapat meningkatkan usaha salon kecantikan sehingga ekonomi dari pimpinan dan karyawan salon dapat meningkat.

Kepustakaan

- Adhi Djuanda (1999). *Ilmu Penyakit Kulit dan Kelamin*: FKUI
- Azhara & Nurul Khasanah (2011). *Waspada Bahaya Kosmetik*, Jogjakarta: FlashBooks.
- Badan POM RI (2007). *Monitoring Efek samping Obat* : Jakarta Vol 8 No.5 : Info POM. Pdf
- Leslie Bauman, MD (2009). *Cosmetic Dermatology* : Mc Graw Hill
- Nenden L.S (2011). *Cosmetic Dermatologi Update*. Jakrta: KDKI
- Retno Iswari Tranggono. (2007). *Ilmu Pengetahuan Kosmetik*, Jakarta : PT Gramedia
- Roeswobo (1983). *Kosmetologi*. Jakarta : Insani
- Roem Sartomo (1981). *Tata Kecantikan Kulit Tingkat Terampil*. Jakarta: Yayasan Insani
- Syahrial (1992). *Kosmetika dan Efek sampingnya*. Padang: Kongres Nasional VII. Perdoski.
- Syarif M. Wasiaatmadja (2011). *Dermatologi Kosmetik*, Jakarta: FKU