

## PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM MENDORONG PENDAPATAN JASA LAYANAN PIJAT TUNANETRA

Khubbi Abdillah<sup>1</sup>, Alfin Maulana<sup>2</sup>, Aminatuzzuhro<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Wijaya Putra

khubbiabdillah@uwp.ac.id<sup>1</sup>, alfinmaulana@uwp.ac.id<sup>2</sup>, aminatuzzuhro@uwp.ac.id<sup>3</sup>

### Abstrak

Mitra dalam pengabdian ini adalah pelayanan jasa pijat tunanetra yang dimiliki oleh Pak Imam Safi'i di wilayah kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo. Masalah yang dialami oleh mitra yaitu: Bidang Produksi: Keterbatasan alat penunjang kesehatan, belum ada alat pijat, bahan pemijatan dan fasilitas penunjang belum memenuhi standar; Permasalahan Pemasaran: Pendapatan jasa tidak stabil karena belum memaksimalkan media online, belum ada *brand*; Permasalahan Keuangan: Belum ada catatan pembukuan sederhana. Tujuan dari tim PKM disini adalah memberikan pendampingan kepada pelaku usaha pijat tunanetra dengan memberikan pengetahuan tentang meningkatkan standar pelayanan usaha jasa sesuai Permenparekraf, pendampingan pencatatan pembukuan sederhana, melakukan promosi agar pelanggan bertambah dan pendapatan mitra meningkat. Metode yang digunakan dengan memberikan edukasi bagaimana mengelola usaha jasa pijat tunanetra dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, memberikan edukasi tentang pemasaran dan pembukuan sederhana. Hasil kegiatan dalam pengabdian ini jumlah pasien mitra mengalami peningkatan rata-rata sebanyak 10 orang dalam sebulan. Dampak program PKM-CSR ini diharapkan ke depannya mengalami peningkatan penghasilan sebesar 30% sehingga kesejahteraan mitra menjadi meningkat.

**Kata Kunci** : Pemberdayaan, UKM Bidang Pelayanan Jasa Pijat Tunanetra

### PENDAHULUAN

Tunanetra merupakan salah satu kelompok masyarakat yang berkebutuhan khusus yang mengalami hambatan dalam indra penglihatan yang tidak berfungsi dengan normal (Mulyani, 2021). Pekerjaan terapis pijat tunanetra umumnya dijadikan sebagai pekerjaan sumber utama untuk mendapatkan penghasilan (Hariyani dkk., 2020). Pijat menekankan pada penjualan "barang" tak berwujud yang menekankan pada bagian-bagian tubuh tertentu dengan tujuan menghilangkan rasa sakit dan mengembalikan tubuh segar bugar (Lestari, 2018). Usaha panti pijat adalah usaha yang menyediakan tempat dan fasilitas pemijatan dengan tenaga pemijat yang tersertifikasi, meliputi pijat tradisional dan/atau pijat refleksi dengan

tujuan relaksasi (Indonesia, 2015).

Penelitian abmas ini diperkuat oleh temuan dari Rimiati & Maryati (2021) yang menemukan bahwa selama covid-19 Persatuan Tunanetra Indonesia (Pertuni) di Sleman mengalami masalah penurunan pendapatan. Selain itu, Sinaga, dkk. (2019) menambahkan bahwa penyandang tunanetra perlu diberikan bekal keterampilan untuk meningkatkan skill dengan jenis pijat Shiatsu. Wahyudin, dkk. (2019) menegaskan bahwa komunitas pijat tunanetra perlu dibekali pendampingan tentang pengetahuan dan praktik teknik terapi pijat dengan benar. Kaum tunanetra perlu dibekali keterampilan tambahan variasi layanan jasa untuk mengembangkan usaha jasa semakin diminati masyarakat (Santy, dkk., 2022).

Berdasarkan hasil kelayakan bisnis yang dilakukan Novantri & Widiawan (2018) menyimpulkan bahwa usaha pijat tunanetra dikatakan layak dilihat dari aspek pasar bisnis, aspek sosial, aspek teknis, dan aspek keuangan.

Selain itu, terdapat beberapa temuan penelitian abmas yang dilakukan oleh Damayanti (2018) yang menyimpulkan bahwa siswa SLB tunanetra di Yogyakarta diberikan pembelajaran keterampilan pijat. Setelah diberikan pembelajaran pijat, guru mengadakan evaluasi berupa ujian praktik dan teori agar siswa lebih terampil sejak dini. Menurut temuan Chairunnisa, dkk. (2021) menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesejahteraan Kelompok Usaha Bersama Penyandang Disabilitas (KUBEPENDA) dibekali dengan pelatihan pemasaran digital dan pelatihan totok syaraf. Menurut Febrianto & Wicaksono (2023), penggunaan minyak rempah dalam terapi pijat tunanetra sangat berguna untuk pengobatan pasien. Karnina, dkk. (2023) memberikan bantuan sosial berupa masker dan makanan sebagai bentuk kepedulian sosial terhadap kaum tunanetra akibat pandemi covid-19. Siregar, dkk. (2021) memberikan pelatihan dan memberikan alat pijat untuk menunjang kegiatan pijat tunanetra.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah keterbatasan alat penunjang kesehatan, belum ada alat pijat, bahan pemijatan dan fasilitas penunjang belum memenuhi standar, pendapatan jasa tidak stabil karena belum ada promosi dan memaksimalkan media online, dan belum ada pencatatan pembukuan sederhana untuk melihat perkembangan usahanya.

Tujuan kegiatan pemberdayaan ini dengan memberikan pendampingan kepada pelaku usaha pijat tunanetra dengan memberikan pelayanan jasa yang baik kepada pelanggan pijat. Selain itu, perlu diadakan promosi dengan memanfaatkan media online agar pelanggan mengetahui keberadaan usaha mitra dan diharapkan pendapatan mitra menjadi meningkat.

Rencana penanganan dalam mengatasi masalah mitra dengan cara yaitu memberikan pelatihan cara memijat dengan beberapa alat pelayanan kesehatan, penambahan alat dan bahan pijat, menyediakan air minuman kesehatan, pendampingan pemasaran online, membuat brand

agar dikenal masyarakat, dan pendampingan dalam membuat pembukuan sederhana.

## METODE

Terkait dengan permasalahan mitra tentang pemberdayaan masyarakat dalam mendorong pendapatan pelayanan jasa pijat tunanetra, tim PKM melakukan beberapa pendekatan sebagai berikut:

*Pertama*, permasalahan di bidang produksi. Metode yang digunakan adalah pelatihan bagaimana cara memijat dengan alat pelayanan kesehatan (*hand sanitizer*, masker, *disposable gloves*, sarung bantal *disposable*, *betadine antiseptic*), selimut, handuk, 2 unit alat bantu pijat, bahan pemijatan (minyak pijat, aroma terapi), *heater* dan minuman kesehatan. *Kedua*, permasalahan di bidang pemasaran Metode yang digunakan dengan memberikan pendampingan pemasaran via *online*, pembuatan *branding*. *Ketiga*, permasalahan bidang keuangan. Metode yang digunakan dengan memberikan pendampingan pembukuan sederhana dalam melihat perkembangan usaha mitra.

Untuk melihat sejauh mana berhasilnya pencapaian tujuan dari suatu program PKM perlu dilakukan sebuah evaluasi. Evaluasi tim PKM terhadap mitra juga dilakukan dengan melakukan kunjungan sebanyak tiga kali (3x) dengan melakukan wawancara dan dokumentasi, dengan harapan tim PKM dapat melihat dampak perkembangan mitra dari sisi produksi, pemasaran, dan keuangan setelah diberikan pemberdayaan oleh tim PKM.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. TARGET LUARAN

Dari beberapa metode yang telah dilakukan oleh tim PKM kepada pelayanan jasa pijat tunanetra dengan pendekatan edukasi bertahap maka diperoleh hasil target luaran sebagai berikut:

*Pertama*, mitra UMK pijat tunanetra telah memahami bagaimana memperbaiki standar usaha pijat dari aspek produk yang mencakup unsur bahan pemijatan maupun fasilitas penunjang. Dengan memberikan edukasi tentang perbaikan standar usaha dari sisi produksi, diharapkan pelanggan akan puas dengan pelayanan yang diberikan mitra,

sehingga pelanggan akan kembali lagi maupun mengajak kolega terdekat untuk melakukan terapi pijat di tempat mitra tersebut.

*Kedua*, dengan edukasi bertahap dan melakukan pendampingan kepada mitra dapat memasarkan layanan jasa pijat tunanetra via online dan membuat *branding* agar mudah dikenal dan diingat masyarakat sekitar untuk datang ke tempat pijat tunanetra sehingga didapatkan peningkatan pendapatan sebesar 30%. *Ketiga*, edukasi dan pendampingan terkait pencatatan pembukuan sederhana kepada mitra dapat mengetahui memantau perkembangan usaha yang dimiliki dengan baik.

## 2. PEMBAHASAN

Bermula dari pandemi covid-19, mitra mengalami penurunan pelanggan sebesar 30%. Pada saat kondisi saat ini, banyak pelanggan lama yang tidak tahu lokasi pijat mitra karena tidak menyimpan kontak nomer *handphone* pelanggan. Bahkan, tetangga sekitar tidak mengetahui keberadaan usaha pijat tunanetra. Hal ini menyulitkan mitra dalam memberikan informasi terkait keberadaan pijat tunanetra yang baru.

Setelah status pandemi dicabut, kondisi usaha pijat tunanetra mulai membaik. Namun, mitra belum mampu meningkatkan jumlah pelanggan yang datang untuk melakukan pijat tiap bulannya. Pelanggan pijat yang datang pada kondisi normal, rata-rata pelanggan yang datang sebanyak 35 orang per bulan dengan harga tarif Rp. 70.000,-. Namun, di saat kondisi bulan puasa ramadhan dan Pendaftaran Peserta Didik Baru (PPDB) mengalami penurunan pendapatan sebesar 10%.

Dari pengamatan tim pengusul, ditemukan beberapa hal, diantaranya mitra belum memanfaatkan pelayanan jasa kesehatan dengan menyediakan alat kesehatan agar steril dan higienis dalam melakukan terapi pijat. Bahan pemijatan masih monoton belum menambahkan varians minyak aroma terapi agar pasien menjadi rileks dan sehat. Selain itu, alat pijat masih tergolong manual. Penyediaan minuman masih tergolong belum memenuhi standar Permenpar No. 20 Tahun 2015 tentang Standar Usaha Panti Pijat yang diubah menjadi Permenparekraf No. 4 Tahun 2021

tentang Standar Kegiatan Usaha Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Pariwisata.

Pelayanan jasa pijat tunanetra masih bersifat tradisional. Mitra belum memasarkan pelayanan jasa dengan memperluas jumlah pelanggan melalui promosi. Masalah yang dihadapi oleh mitra belum mengoptimalkan pemasaran secara online dengan memanfaatkan media sosial. Selain itu, belum ada *brand* untuk memperkenalkan ikon dari jasa pijat tunanetra yang dimiliki oleh mitra.

Dalam hal ini tim PKM Universitas Wijaya Putra (UWP) melakukan pendampingan dan edukasi kepada mitra untuk meningkatkan pendapatan dengan memperbaiki kualitas pelayanan, menjaga kegiatan terapi pijat tetap steril, menjaga ruangan pijat higienis sehingga pasien merasa aman ketika dipijat. Tim PKM UWP melakukan pendampingan dan edukasi secara konsisten kepada mitra yaitu: (1) Pendampingan dan pelatihan tentang cara memijat dengan alat kesehatan APD, alat bantu pijat, bahan pemijatan yang bagus, minuman kesehatan untuk pelanggan setelah selesai dipijat; (2) Pendampingan dan pelatihan pemasaran via online; (3) Pelatihan dan pembinaan pembuatan laporan keuangan usaha UKM jasa pijat tunanetra sehingga mereka bisa mengatur keuangan serta laba rugi usahanya dengan baik.

Setelah melakukan pendampingan dan pelatihan usaha pijat tunanetra dengan mengontrol setiap minggu maka sudah mulai tampak perubahan dan hasilnya. Sebelum dilakukan pendampingan, jumlah pelanggan hanya sebanyak 35 per bulan, tetapi pada saat ini sudah meningkat sebanyak 45 pelanggan per bulan. Setelah ada pendampingan, mitra sudah melakukan laporan keuangan sehingga setiap keuntungan dan kerugian segera diketahui dan dapat mengelola usahanya dengan baik. Sebelum ada pendampingan, mitra tidak terlalu memperhatikan aspek produk usaha pijat tetapi setelah mendapatkan edukasi tentang bagaimana cara memijat dengan alat pemijatan yang bagus dan menyediakan fasilitas penunjang dengan lengkap dari tim PKM, mitra menjadi lebih memperhatikan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik. Setelah tim PKM memberikan bantuan

peralatan maka kegiatan proses terapi pijat menjadi lebih bersih dan nyaman.



**Gambar 1: Peralatan untuk Proses Kegiatan Pijat**



**Gambar 2: Melakukan Pendampingan Cara Memijat dengan Alat Pelayanan Kesehatan**



**Gambar 3: Pemasaran dan Brand Pijat Tunanetra**



**Gambar 4: Bantuan dari Tim PKM untuk Pijat Tunanetra**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, maka pelaksanaan program PKM memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan antara lain:

1. Kelebihan
  - a. Mitra memiliki sertifikat pendidikan dan latihan terapi massage pertuni dan sertifikat akupresur bagi tunanetra.
  - b. Setelah dilakukan pemberdayaan, mitra memiliki kemampuan dalam menerapkan standar pelayanan jasa dengan menggunakan APD, alat pijat, minuman kesehatan, sudah memanfaatkan media online tiktok, sudah ada brand jasa, dan mampu membuat pembukuan sederhana.
2. Kekurangan
  - a. Akses lokasi mitra berada di perumahan warga, yang notabene jauh dari jalan utama sehingga mempersulit orang untuk mengetahui keberadaan usaha pijat tunanetra.
  - b. Akses parkir yang kurang luas karena lokasi mitra berada di perumahan warga.
  - c. Mitra memiliki keterbatasan modal dalam menyewa tempat di lokasi yang strategis untuk melakukan usaha jasa pijat tunanetra.
  - d. Belum ada tambahan tenaga kerja untuk membantu mitra dalam melakukan pijat karena jumlah pasien masih tergolong sedikit.

Potensi keberlanjutan dalam program PKM pijat tunanetra ini dilihat dari aspek produksi diharapkan

mitra mampu meningkatkan kualitas standar pelayanan jasa. Dari sisi pemasaran, mitra mampu memperluas segmen pasar dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan produk jasa kepada konsumen. Selain itu, dengan membuat catatan pembukuan akan mempermudah mitra dalam memantau perkembangan keluar masuknya uang dari usaha jasa yang dimiliki. Tim PKM berharap kedepannya usaha jasa pijat tunanetra semakin bagus dengan menggunakan alat pijat yang lebih modern serta mendaftarkan izin praktik pijat tunanetra sebagai bentuk legalitas dan kelancaran sebuah usaha.

## KESIMPULAN

Dari hasil tim PKM yang membantu mendampingi UKM pelayanan jasa pijat tunanetra dihasilkan inovasi baru yaitu memberikan peyanan kepada pelanggan dari sisi produksi dengan memberi bantuan APD, alat pijat, alat bantu minum, minuman kesehatan, memanfaatkan media online untuk memasarkan produk jasa, membuat brand agar dikenal masyarakat, dan membuat pembukuan sederhana secara berkala.

Implikasi dalam kegiatan yang dilaksanakan memberikan dampak positif terhadap kondisi mitra baik dari sisi produksi, pemasaran, dan keuangan. Hasil kegiatan PKM ini menghasilkan peningkatan rata-rata 10 pasien dalam sebulan setelah dilakukan pengabdian. UKM pelayanan jasa pijat tunanetra diharapkan kedepannya mengalami peningkatan penghasilan sebesar 30% sehingga kesejahteraan mitra menjadi meningkat.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terimakasih kepada Universitas Wijaya Putra (UWP) yang telah memberikan kesempatan kepada tim PKM untuk melakukan pengabdian masyarakat melalui hibah internal UWP.

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Pak Imam Safi'i selaku mitra pemilik jasa pijat tunanetra yang bersedia menjadi mitra dalam PKM ini dan mengimplemetasikan ilmu secara langsung dalam usaha pijat tunanetra.

## REFERENSI

- Chairunnisa, N. M., Cahyati, A. D., & Nurhidayah, S., (2021). *Penerapan Digital Marketing dan Pelatihan Pijat Pada KUBEPENDA*. Puruhita Vol 3, No. 1 (2021): Februari 2021.
- Damayanti, E. P. (2018). *Pelaksanaan Pembelajaran Keterampilan Massage Pada Siswa Tunanetra Kelas IV Di SLB A Yaketunis Yogyakarta*. Jurnal Widia Ortodidaktika Vol. 7(6) Tahun 2018. Pp. 568-577.
- Febrianto, A & Wicaksono, H. (2023). *Pewarisan Pengetahuan Etnobotani Minyak Rempah Dalam Terapi Pijat Tunanetra Suharno*. Jurnal Sosiologi. Dialektika Sosia Vol. 9(2) September 2023. pp. 106-120.
- Hariyani, S., Purwanto, H. L., & Fayeldi, T. (2020). *Aplikasi JANETRA (Jasa Pijat Tuna Netra) Untuk Penderita Cacat Netra*. J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat), 8(2), pp. 76–84.
- Indonesia, R. (2021). *Peraturan Menteri Pariwisata dan Kreatif/Kepala Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2021 tentang Standar Kegiatan Usaha Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Pariwisata*.
- Indonesia, R. (2015). *Peraturan Menteri Pariwisata Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2015 tentang Standar Usaha Panti Pijat*.
- Karnina, Resiana, dkk. (2023). *Pemberian Masker dan Bantuan Makanan Pokok Pada Tunanetra Sebagai Pencegahan Infeksi Covid-19 di Kecamatan Pondok Gede Bekasi*. Jurnal Abdimas Kedokteran dan Kesehatan. Vol. 1 No.1 Tahun 2023.
- Lestari, D. S. (2018). *Pelayanan Jasa Pijat Tuna Netra Terhadap Pelanggan*. *Qawānīn Journal of Economic Syaria Law*, 2(1), pp. 37–52.
- Mulyani, S. (2021). *IMPLIKASI PELATIHAN MASSAGE TERHADAP KETERAMPILAN HIDUP TUNANETRA DI MASA PANDEMI COVID-19*. *Comm-Edu (Community Education Journal)*, 4(1), pp. 14–22.
- Novantri, W., & Widiawan, K. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis Dalam Usaha Jasa Pijat Profesional Untuk Penyandang Tunanetra*.

- Jurnal Tirta, Vol. 6 No. 1 Juli 2018, pp.223-228.
- Rimiyati, H., & Maryati, T. (2021). *Pemberdayaan Ekonomi Para Tunanetra Anggota Pertuni Di Masa Pandemi*. Webinar Abdimas 4 – 2021: Inovasi Teknologi Tepat Guna dan Model Peningkatan Kapasitas Masyarakat Era Covid-19.
- Santy, P., Fitri, Y., & Nurbaiti. (2022). *Pelatihan Postnatal Massage Bagi Penyandang Disability Tunanetra Di Himpunan Wanita Disabilitas Indonesia Provinsi Aceh*. BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 3 No 4, 2022, pp. 499-506.
- Sinaga, R., Amsyaruddin, A & Efendi, J. (2019). *Pelaksanaan Pijat Shiatsu Melalui Tutor Sebaya Bagi Penyandang Tunanetra*. Jurnal Pendidikan Kebutuhan Khusus Volume III Nomor I Tahun 2019, ISSN 2598-5183.
- Siregar, Syaflatun, dkk. (2021). *Pemberdayaan Ahli Pijat Tunanetra (PERTAPI) Wilayah Sumatera Utara*. Evirtual Seminar Nasional Hasil Pengabdian Masyarakat Kepada Masyarakat LPPM Universitas Negeri Medan “Kontribusi Perguruan Tinggi Dalam Pemberdayaan Masyarakat di Masa Pandemi” Rabu, 25 November 2020. Pp. 96-99.
- Wahyudin, dkk. (2023). *PKM Pelatihan Terapi Massage Pada Komunitas Pijat Pauru’ Buta Polongbangkeng Kabupaten Takalar*. Jurnal PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat) Volume 1, Nomor 1, Mei 2023 ISSN: 2986-7819.