

## Pelatihan *Enterpreneurship Home Care Baby SPA and Treatment* Pada Alumni Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura

Nouvy Helda W<sup>1</sup>,Suryati Romauli<sup>1\*</sup>,Flora Niu<sup>1</sup>

### Keywords :

*Enterpreneurship;*

*Home Care;*

*Baby SPA.*

### Correspondensi Author

<sup>1</sup>Kebidanan, Politeknik Kesehatan

Kemenkes Jayapura

Jln. Padang Bulan II Abepura Kota

Jayapura

Email: [yatikutobing77@gmail.com](mailto:yatikutobing77@gmail.com)

**Abstrak.** *Pelayanan kebidanan komplementer saat ini semakin diminati masyarakat, salah satunya adalah pelayanan Baby SPA, yang mana menjadi trend baru dalam merawat bayi untuk meningkatkan pertumbuhan bayi. Pentingnya bagi alumni Prodi Diploma III Kebidanan Jayapura diberikan bekal tentang enterpreneurship sehingga memiliki peluang membuka usaha praktek bidan maupun home care baby SPA and treatment, yang berfokus pada pelayanan kesehatan bayi dan anak.*

*Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk menumbuhkan motivasi enterpreneurship dikalangan alumni Prodi Diploma III Kebidanan Jayapura, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan alumni tentang baby SPA and treatment serta mendampingi alumni dalam membuka usaha home care baby SPA and treatment. Metode yang digunakan dengan melakukan pelatihan dan pendampingan. Kegiatan ini dilaksanakan mulai tanggal 13 Juli sampai dengan 15 Juli 2022. Dengan peserta sebanyak 13 orang. Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pre-test, diskusi, demonstrasi, praktek baby SPA and treatment dan diakhiri dengan post-test. Setelah dilakukan pelatihan, terdapat peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta yang cukup signifikan tentang home care baby SPA and Treatment, dan setelah pendampingan dalam waktu seminggu peserta telah membuat brosur pemasaran pelayanan dan pada minggu ke dua 11 peserta telah melakukan pelayanan home care baby SPA and treatment. Ada peningkatan kunjungan rumah serta omset pemasukan setiap bulannya.*



This work is licensed under a Creative Commons Attribution

4.0 International License



## Pendahuluan

Sejak tahun 2000, jumlah institusi pendidikan tenaga medis khususnya bidan semakin meningkat dan pemerintah maupun swasta membuka jalur pendidikan Diploma III Kebidanan untuk memenuhi kebutuhan bidan di

Indonesia. Ada 62 lembaga pendidikan Diploma III negeri maupun 398 unit lembaga Pendidikan swasta (Rosita et al., (2017).

Di Indonesia jumlah lulusan bidan meningkat setiap tahunnya, sayangnya hal ini tidak sesuai dengan daya serap industri sebagai

*end-user* yang hanya mencapai 10-15%, apalagi jika ada peluang untuk mengembangkan usaha secara mandiri. Terbatasnya kesempatan kerja bidan, mengharuskan bidan membekali diri dengan ketrampilan lain yang sesuai dengan keahliannya sehingga dapat membuka peluang usaha baik secara mandiri maupun berkolaborasi (Rosita et al., 2017).

Kemampuan melakukan wirausaha sudah dapat dikembangkan sejak tahap pendidikan maupun ketika sudah menyelesaikan studi dengan cara mengikuti pelatihan kewirausahaan. Intitusi yang berkualitas adalah institusi yang dapat menghasilkan bidan yang berwirausaha. Lembaga pendidikan dengan pendidikan kewirausahaan di bidangnya merupakan nilai tambah bagi Lembaga Pendidikan yang bertanggung jawab bagi lulusannya dalam pengembangan karir.

Banyak pekerjaan yang bisa diciptakan oleh bidan, salah satunya adalah membuka layanan perawatan *baby SPA*. Saat ini banyak banyak perawatan yang dapat diterima bayi yang dikenal dengan *baby SPA*, yang mana merupakan trend baru dalam pelayanan kesehatan bayi. *Baby SPA* adalah perawatan tubuh untuk bayi yang memadukan metode senam bayi, renang bayi, dan pijat bayi yang dilaksanakan secara terpadu untuk menyelaraskan tubuh, pikiran, dan emosi bayi (Yahya, 2011).

Beberapa penelitian telah dilakukan untuk mengetahui manfaat SPA pada bayi, penelitian yang dilakukan Purnamasari et al., (2015), pada bayi usia 3-6 bulan yang mendapatkan perawatan SPA dua kali seminggu, menunjukkan *baby SPA* berpengaruh terhadap perkembangan motorik kasar bayi usia 3-6 bulan yang dipantau menggunakan DDST, penelitian yang dilakukan di Semarang oleh Melati (2017), menunjukkan bahwa 12 bayi yang menerima perawatan *baby SPA* selama dua kali dalam seminggu mengalami kenaikan berat badan lebih banyak dibandingkan kelompok kontrol yang hanya menerima 1 kali perawatan *baby SPA* dan satu kali pijat bayi dan bahwa kualitas tidur meningkat pada bayi yang menerima *baby SPA* (Candraine & Fitriana, 2019).

Politeknik Kesehatan Kemenkes Jayapura merupakan salah satu penyelenggara pendidikan Diploma III Kebidanan yang ada di Propinsi Papua, dimana Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura termaksud yang terakreditasi B dan sudah banyak bidan yang diluluskan. Studi pendahuluan yang dilakukan di Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura, berdasarkan hasil *Tracker Studi* dalam tiga tahun terakhir jumlah lulusan sebesar 132 orang. Yang bekerja sesuai bidang keahlian 20,4%, yang tidak bekerja sesuai bidang keahlian sebesar 4,5% dan yang belum bekerja sebesar 75% (Prodi D-III Kebidanan Jayapura, 2020).

Idealnya lulusan bidan bekerja sesuai keahlian dan profesinya, namun berdasarkan informasi tersebut ada juga lulusan bidan yang bekerja diluar profesinya bahkan belum mendapatkan pekerjaan. Jika ditelaah, dapat dikatakan bahwa bidan yang dihasilkan saat ini belum mampu menjawab tantangan dan kebutuhan masyarakat sebagai pengguna dalam pelayanan kebidanan.

Paradigma pelayanan kebidanan telah berubah selama dekade terakhir, asuhan kebidanan dilakukan dengan kombinasi antara pelayanan kebidanan tradisional dan komplementer dan telah menjadi bagian penting dari praktek kebidanan. Penyelenggaraan pengobatan komplementer diatur dalam Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 1109 sejak tahun 2007 tentang penyelenggaraan pengobatan komplementer alternatif di fasilitas pelayanan kesehatan (Kostania, 2015).

Bidan bisa memberikan asuhan pada ibu dan anak dengan memberikan pelayanan komplementer. Pelayanan kebidanan komplementer dimaknai bidan oleh bidan sebagai cara untuk meningkatkan daya saing pasar dan nilai tambah serta unggulan karena menawarkan pelayanan yang inovatif dan memenuhi harapan dan pengguna layanan kebidanan.

Pelayanan komplementer ini hanya didapatkan pada pendidikan kebidanan yang memiliki keunggulan pada bidang pelayanan komplementer, sedangkan lulusan dari Program

Studi Diploma III Kebidanan memiliki keunggulan pada penanganann malaria dan HIV/AIDS.

Hal inilah yang membuat para lulusan dari Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura belum mampu melakukan pelayanan komplementer, padahal pelayanan komplementer ini mempunyai banyak manfaat dan keunggulan yang banyak diminati masyarakat saat ini khususnya *baby SPA*.

Untuk menaggulangi permasalahan tersebut, penting bagi alumni Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura diberi bekal tentang *enterpreneurship* sehingga mereka memiliki peluang menjadi seorang *entrepreneur*, untuk membuka praktek bidan maupun *home care* yang berfokus pada pelayanan kesehatan ibu, bayi dan balita.

Tujuan dilaksanakannya pengabdian masyarakat ini adalah untuk menumbuhkan motivasi *enterpreneurship* dikalangan alumni Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan alumni Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura tentang *baby spa and treatment* serta mendampingi alumni Program Studi Diploma III Kebidanan Jayapura dengan mengembangkan usaha *home care baby SPA and Treatment*.

## Metode

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan skema Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK), yang dilaksanakan selama 6 (enam) bulan. Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan dari tanggal 13 s/d 15 Juli 2022, bertempat di Font One Green Boutique Hotel Abepura Jalan Gerilyawan Kamkey Abepura.

Metode untuk melakukan kegiatan dibagi menjadi 3 (tiga) tahap yaitu :

### 1. Tahap I

Tahap persiapan dimana TIM melakukan rekrutmen alumni yang akan mengikuti kegiatan pelatihan melalui penyebaran brosur lewat *facebook* dan Instagram. Kemudian TIM melakukan survei lokasi yang akan digunakan sebagai tempat pelatihan, TIM menyiapkan materi pelatihan berupa modul

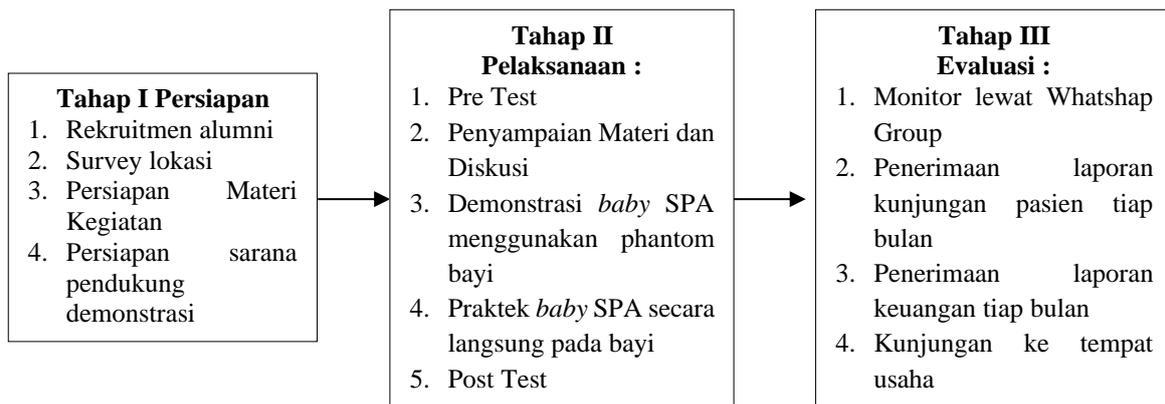
pelatihan dan *kuesioner pre-test dan post-test* untuk menilai pengetahuan dan keterampilan peserta pelatihan tentang *baby SPA* serta menyiapkan sarana pendukung yang dibutuhkan saat demonstrasi *baby SPA* (kolam *baby SPA*, *Neckring*, handuk bayi,emper renang, *oil SPA baby*, matras dan phantom bayi).

### 2. Tahap II

Merupakan tahap pelaksanaan, dimana TIM menggunakan metode pelatihan dalam bentuk diskusi, demonstrasi dan praktek. Pelatihan dilakukan dengan mengumpulkan informasi dengan *kuesioner* yang mengukur pengetahuan peserta tentang *baby SPA and treatment*. Dilanjutkan diskusi tentang konsep kewirausahaan dan konsep *baby SPA*. Selanjutnya demonstrasi *baby SPA and treatment* dengan menggunakan phantom, dan praktek *baby SPA* secara langsung yang didampingi oleh TIM dan diakhir kegiatan dilakukan *post-test* untuk mengidentifikasi daya tangkap (pengetahuan dan keterampilan) peserta tentang *baby SPA and treatment*.

### 3. Tahap III

Pada tahap ini TIM melakukan evaluasi selama 4 bulan berjalan, yaitu pada bulan pertama kegiatan (Juli), bulan ke-2 (Agustus), bulan ke-3 (September) dan bulan ke-4 (Oktober). Evaluasi dilakukan dengan membuat *whatshap group* sehingga peserta akan tetap terhubung dengan rekan-rekannya, TIM juga akan mengontrol peserta pelatihan dengan cara menerima laporan dari peserta pelatihan tentang hasil usaha dalam bentuk *cashflow* laporan keuangan, selain itu melakukan kunjungan ke tempat usaha bagi yang telah membuka usaha *home care baby SPA*. Bagi peserta yang belum mandiri akan diberikan pembinaan dan pendampingan bagaimana senantiasa meningkatkan produksinya dan upaya-upaya lain agar omsetnya bertambah.



**Gambar 1.** Tahapan-Tahapan Kegiatan Pengabmas

**Hasil dan Pembahasan**

Kegiatan pelatihan *enterpreneurship home care baby SPA and treatment* ini dilaksanakan pada tanggal 13 Juli sampai dengan 15 Juli 2022 selama 3 (tiga) hari bertempat di Font One Green Boutique Hotel Abepura Jalan Gerilyawan Kamkey Abepura yang diikuti sebanyak 13 orang alumni Prodi D-3 Kebidanan Jayapura. Secara terperinci pelaksanaan kegiatan dijabarkan sebagai berikut :

**Hari Pertama (Tanggal 13 Juli 2022)**

Sejak pukul 08.30 WIT, peserta sudah mulai melakukan registrasi di meja panitia, pelatihan dimulai pukul 09.00 WIT dengan acara pembukaan. Pada acara pembukaan, diawali dengan laporan ketua panitia pelaksana DR. Nouvy Helda W, S.Kep, MPH dan diakhiri oleh sambutan Plt.Direktur Poltekes Kemenkes Jayapura, Ester Rumaseb, SPd. M.Kes, sekaligus membuka kegiatan pelatihan , berikut dokumentasinya



**Gambar 2.** Pembukaan Kegiatan Pelatihan dan Peserta Pelatihan

Usai acara pembukaan, TIM menjelaskan kepada seluruh peserta pelatihan tentang tujuan dilaksanakannya pelatihan *enterpreneurship home care baby SPA and treatment*, setelah itu dilakukan *pre-test* ( $\pm$  10 menit) dengan

membagikan *kuesioner* kepada para peserta pelatihan untuk mengukur tingkat pengetahuan peserta tentang *baby SPA and treatment*, dimana hasil dari *pre-test* tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 1. Distribusi Pengetahuan Peserta Tentang Baby SPA and Treatment Sebelum Dilakukan Pelatihan**

Pengetahuan	Frequency	Percent (%)	Total
Baik	0	0	13
Cukup	2	15	(100%)
Kurang	11	85	

Tabel 1, menunjukkan bahwa sebelum dilakukan pelatihan sebagian besar peserta memiliki pengetahuan yang kurang tentang *baby SPA and treatment* yaitu sebanyak 11 peserta (85%) dan sebagian kecil memiliki pengetahuan yang cukup yaitu sebanyak 2 peserta (15%) tentang *baby SPA and treatment*.

Hal ini sesuai dengan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Romauli et al., (2021), di Kampung Ifale Sentani Kabupaten Jayapura, dimana didapatkan dari hasil *pre test* sebagian besar ibu yang memiliki bayi usia kurang dari 1 tahun memiliki pengetahuan yang kurang (90%) tentang pijat bayi, didukung juga dengan hasil pengabdian masyarakat yang dilakukan Hidayanti et al., (2021), yang dilaksanakan di Kecamatan Kertajati Kabupaten

Majalengka Jawa Barat dimana sebagian besar (80%) ibu-ibu muda memiliki pengetahuan yang kurang tentang *baby SPA*.

Pengetahuan yang kurang tentang *baby SPA and treatment* dikarenakan peserta belum pernah mendapatkan pembelajaran tentang *baby SPA and treatment* selama berada di bangku pendidikan hal ini dikarenakan lulusan dari Program Studi Diploma III Kebidanan belum memasukkan bahan kajian pelayanan komplementer dalam kurikulum, yang salah satunya adalah *baby SPA and treatment*.

Untuk mengukur tingkat keterampilan peserta tentang *baby SPA and treatment*, dimana hasil dari *pre-test* t dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 2. Distribusi Keterampilan Peserta Tentang Baby SPA and Treatment Sebelum Dilakukan Pelatihan**

Keterampilan	Frequency	Percent (%)	Total
Terampil	0	0	13
Cukup Terampil	0	0	(100%)
Kurang Terampil	13	100	

Tabel 2, menunjukkan bahwa sebelum dilakukan pelatihan seluruh peserta kurang terampil dalam melakukan perawatan *baby SPA* yaitu sebanyak 13 peserta (100%).

Penyampaian materi sesi pertama tentang konsep kewirausahaan dan kiat sukses membangun bisnis *baby SPA* secara langsung DR. Nouvy Helda W, S.Kep, MPH mengajak

peserta pelatihan untuk sharing dan berdiskusi mengenai bagaimana sebuah peluang bisnis bisa ditemukan dari hal-hal yang sederhana. Pengusaha yang sukses akan mampu merubah peluang yang sederhana tersebut menjadi sesuatu yang besar dan mendatangkan kesuksesan bagi sipebisnis.

Profesi kebidanan harus selalu inovatif dan kekinian, tidak hanya dalam hal asuhan kebidanan yang merupakan kompetensi dasar profesi bidan, tetapi bidan harus memaksimalkan peranannya sebagai seorang *entrepreneur*.

Bidan sebagai *entrepreneur* bukan berarti harus stagnan dalam pengetahuan lama yang jauh dari inovasi baru, bidan merupakan pelopor bagi pasien sehingga pengetahuan, sikap dan keterampilan harus terus ditingkatkan. Tanggung jawab dan inovasi diperlukan sebagai faktor promosi kesehatan, preventif dari peran bidan. Salah satu upaya peningkatan kualitas layanan inovatif yang dilaksanakan adalah perawatan *baby SPA* (Istiqomah, 2018).

Usai jeda makan siang, dilanjutkan pemberian materi sesi kedua oleh Flora Niu, S.ST, M.Keb, yang memaparkan tentang strategi pemasaran *baby SPA* dan stimulasi kecerdasan bayi. Pada strategi pemasaran *baby SPA*, ada beberapa kiat yang diberikan antara lain menganalisa pesaing, strategi dalam pemasaran,

media pemasaran dan kebutuhan pasar. Dilanjutkan dengan materi tentang stimulasi kecerdasan bayi yang meliputi rangsangan perkembangan motorik kasar, rangsangan perkembangan motorik halus, rangsangan perkembangan kognitif, rangsangan sosial ekonomi dan moral.

Pada sesi ketiga dilanjutkan pemberian materi oleh Suryati Romauli, S.S.T, M.Kes mengenai konsep dasar *baby SPA and treatment* meliputi pengertian *baby SPA*, manfaat *baby SPA*, tahapan *baby SPA* dan gerakan tahapan *baby SPA*. Pada konsep dasar *baby SPA*, dijelaskan bahwa untuk memberikan rasa nyaman pada bayi, maka saat melakukan perawatan *baby SPA* terapis wajib menciptakan suasana rileks dan tenang pada bayi, ajak bayi berendam di air hangat sesuai dengan suhu tubuh bayi dan lakukan pijatan pada bayi dengan lembut dan penuh kasih sayang, berikut dokumentasinya :



**Gambar 3.** *Pemberian Materi dan Diskusi Oleh Nara Sumber*

#### **Hari Kedua (Tanggal 14 Juli 2022)**

Pada hari kedua, nara sumber mendemonstrasikan bagaimana melakukan perawatan *baby SPA* dengan menggunakan phantom bayi. Selanjutnya masing-masing

peserta mempraktekkan *baby gym*, *baby swim* dan *baby massage* yang diobservasi langsung oleh narasumber, berikut dokumentasinya :



**Gambar 4.** *Demonstrasi Baby SPA Oleh Nara Sumber*

**Hari Ketiga (Tanggal 15 Juli 2022)**

Pada hari ketiga, TIM melakukan reuivw perawatan *baby SPA* dengan menggunakan alat peraga berupa phantom bayi, selanjutnya peserta diberikan kesempatan untuk melakukan

perawatan *baby SPA* secara langsung pada bayi yang telah disiapkan TIM. Untuk meminimalkan kesalahan dalam melakukan perawatan *baby SPA*, maka TIM melakukan pendampingan secara langsung, berikut dokumentasinya :



**Gambar 5.** *Praktek Langsung Pada Bayi oleh Peserta Pelatihan*

Setelah pelaksanaan praktek *baby SPA*, TIM kemudian melakukan *post-test* dengan membagikan *kuesioner* untuk mengetahui tingkat

pengetahuan peserta tentang *baby SPA and treatment*, hasil *post test* tertera dalam tabel dibawah ini.

**Tabel 3.** *Distribusi Pengetahuan Peserta Tentang Baby SPA and Treatment Setelah Dilakukan Pelatihan*

Pengetahuan	Frequency	Percent (%)	Total
Baik	12	92	13
Cukup	1	8	(100%)
Kurang	0	0	

Tabel 3, menunjukkan setelah di lakukan pelatihan sebagian besar peserta memiliki pengetahuannya yang baik tentang *baby SPA and treatment* yaitu sebanyak 12 peserta (92%) dan sebagian kecil memiliki pengetahuan yang cukup tentang *baby SPA and treatment* yaitu sebanyak 1 peserta (8%).

Selanjutnya untuk mengukur keterampilan peserta, TIM memberikan ujian praktek kepada peserta dengan mengobservasi secara langsung pelaksanaan *baby SPA* yang dilakukan oleh masing-masing peserta. Hasil *post test* tertera dalam tabel dibawah ini .

**Tabel 4.** *Distribusi Keterampilan Peserta Tentang Baby SPA and Treatment Setelah Dilakukan Pelatihan*

Keterampilan	Frequency	Percent (%)	Total
Terampil	13	100	13
Cukup Terampil	0	0	(100%)
Kurang Terampil	0	0	

Tabel 4, menunjukkan setelah dilakukan pelatihan, seluruh peserta terampil dalam memberikan perawatan *baby SPA and treatment* yaitu sebanyak 13 peserta (100%).

Widodo (2018), mengatakan bahwa pelatihan adalah rangkaian kegiatan perseorangan yang bertujuan untuk memperluas keterampilan dan pengetahuan secara sistimatis untuk mencapai kinerja professional

dibidangnya. Pelatihan juga merupakan proses pembelajaran yang memungkinkan peserta untuk melaksanakan pekerjaan saat ini sesuai dengan standar.

Setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan *Baby SPA and Treatment*, TIM memberikan tanggung jawab kepada seluruh peserta pelatihan untuk melakukan *home care Baby SPA and Treatment*.

TIM kemudian memantau sejauh mana perkembangan peserta pelatihan dalam membuka usaha *home care baby SPA and treatment*. Monitoring dilakukan pada minggu kedua setelah pelatihan lewat *group whatsapp* dan berdasarkan informasi yang diberikan peserta bahwa pada minggu pertama setelah pelatihan, mereka mulai membuat pemasaran dalam bentuk brosur yang disebarakan lewat *facebook* dan *instagram* masing-masing.



Gambar 6. Brosur Pemasaran Yang disebarakan Peserta Pelatihan

Media sosial *facebook* dan *Instagram* diketahui telah banyak ada disekitar kita. Segala kalangan masyarakat pun bisa dengan mudah menggunakan aplikasi ini. Salah satu strategi pemasaran yang bisa diterapkan adalah melakukan pemasaran melalui media sosial dan merupakan cara yang efektif untuk mempromosikan produk barang dan jasa yang kita miliki (Untari & Fajariana, 2018).

Pada minggu kedua setelah pelatihan, ada 10 (sepuluh) peserta mulai menjalankan usaha *home care baby SPA*. Berikut penuturan dari beberapa peserta pelatihan yang TIM hubungi via telepon:

“Ibu, seminggu setelah pelatihan, saya mulai mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan untuk *baby SPA* mulai dari kolam *baby SPA* serta *oil SPA*, saya juga sudah buat brosur yang saya pasarkan lewat *facebook* dan *instagram* saya dan alhamdulillah langsung dihubungi orang tua bayi untuk saya melakukan perawatan *SPA* di rumahnya dan setiap dua hari, ada yang hubungi saya untuk bayinya dipijat dan di *SPA*. Sungguh sangat membantu sekali setelah mengikuti pelatihan ini” (Bid.PNP-23 tahun-30 Juli 2022).

“Trima kasih bu, berkat ilmu yang ibu berikan, saya yang tadinya tinggal di rumah saja, sekarang sudah mulai ada aktivitas, saya kolaborasi dengan teman bu. Dengan *home care* ini sangat membantu saya sekali, bahkan saya sudah mulai mempersiapkan ruangan khusus di rumah saya untuk pelayanan *baby SPA*. Mudah-mudahan minggu depan semuanya sudah siap dan saya sudah bisa pelayanan di rumah bu” (Bid.PM-22 tahun-30 Juli 2022).

“Bu, ditempat kerja saya sudah mulai menerima pelayanan *baby SPA*, seminggu setelah pelatihan. Ada beberapa bayi yang selain *SPA*, mereka datang untuk dipijat saja. Lumayan lah bu untuk kunjungan bayinya. Mudah-mudahan semakin banyak bayi yang datang ke tempat kami. Untuk orang tua yang tidak bisa membawa bayinya ke tempat kami, saya jadwalkan untuk kunjungan kerumah bu” (Bid.DIS-22 tahun-30 Juli 2022).

Berikut dokumentasi dari beberapa peserta yang telah membuka usahanya:



**Gambar 7.** Pelayanan Baby SPA and Treatment

Namun, ada juga 3 (tiga) peserta yang belum siap menjalankan usaha *home care* nya dikarenakan peralatan belum lengkap seperti kolam SPA serta minyak SPA yang masih dipesan di luar daerah jadi masih menunggu. Berikut penuturan beberapa peserta yang belum siap :

“Maaf bu, saya belum siap buka pelayanan *home care* nya. Saya masih pesan peralatan yang dipelruka lewat *online*, jadi masih menunggu. Saya juga sementara masih urus ijin praktek bidan. Tempat praktek sudah saya siapkan, ini juga kerjasama dengan dua orang teman bidan. Mudah-mudahan semua peralatan siap, proses ijin selesai baru saya nanti infokan ke ibu” (Bid.JAR-32 tahun-30 Juli 2022).

“Sementara masih siapkan kolam sama minyak SPA nya, saya jua belum pemasaran. Masih banyak yang perlu disiapkan dulu” (Bid.T-21 tahun-30 Juli 2022).

“Masih banyak yang perlu disiapkan dulu bu, sementara dalam proses, mudah-mudahan bisa secepatnya bu. Belum pemasaran juga saya bu” (Bid.RM-23 tahun-30 Juli 2022).

Pada tanggal 13 Agustus 2022 (minggu kedua), dan tanggal 24 September (minggu keempat) TIM melakukan evaluasi terhadap pelayanan *home care baby SPA and treatment* yang diberikan. Dan bertambah lagi 1 (satu) peserta yang menjalankan usaha *home care baby SPA*. Evaluasi dilakukan dengan cara observasi pada dua tempat usaha *baby SPA* yang telah berjalan yaitu *mom and baby SPA Sentani* yang beralamat di Jln. Baru Sadion Barnabas Yowe dan *Oueen baby SPA* di Jln. Hamadi Rawa Dekat PT.Alamha Jayapura dan bersama bidan yang melakukan *home care*.

Berikut dokumentasinya :



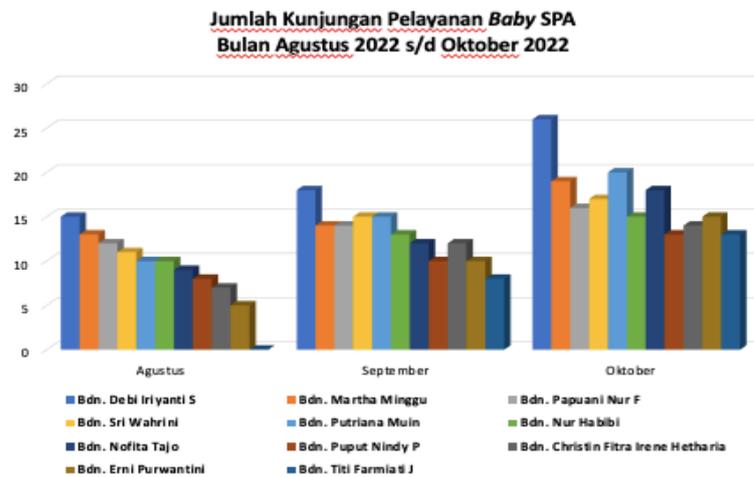
**Gambar 8.** Pelayanan Baby SPA and Treatment

Menurut Yuliansyah (2019), *home care* adalah bagian dari pelayanan kesehatan yang diberikan kepada individu dan keluarga di rumah, yang tujuannya adalah meningkatkan, mempertahankan dan memaksimalkan tingkat

kemandirian dan meminimalkan dampak kecacatan dan penyakit. Pengalaman di banyak negara maju membuktikan tentang betapa tingginya animo masyarakat akan kehadiran *home care*.

Manfaat yang dirasakan dengan pelayanan *home care baby SPA* adalah pelayanan akan lebih sempurna, holistik dan komprehensif, selain itu kebutuhan bayi akan lebih terpenuhi, bayi akan lebih rileks dan nyaman akan asuhan yang diberikan secara profesional karena berada di lingkungan yang dikenalnya, *home care* juga merupakan salah satu perawatan terhadap bayi yang diberikan secara fokus.

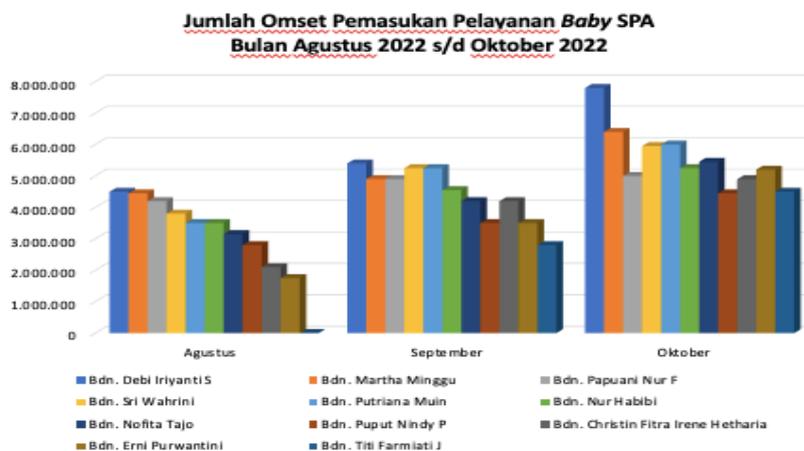
Pada tanggal 26 Agustus 2022 (minggu ketiga), tanggal 04 Oktober 2022 (minggu pertama) dan tanggal 25 Oktober (minggu keempat), TIM melakukan evaluasi terhadap usaha yang telah dijalankan peserta pelatihan, dimana semua peserta melaporkan jumlah pelayanan *baby SPA* yang diberikan serta memberikan laporan keuangan yang dihasilkan. Berikut rekapitan pelayanan dan laporan keuangan dari seluruh peserta pelatihan :



**Gambar 9.** Jumlah Kunjungan Pelayanan Baby SPA

Berdasarkan grafik diatas, diketahui bahwa dari 13 peserta yang mengikuti pelatihan, terdapat 11 peserta yang telah membuka usaha

*baby SPA*, dimana pada bulan Agustus 2022 jumlah kunjungan paling tinggi 15 bayi, bulan September 18 bayi dan Oktober 26 bayi.



**Gambar 10.** Omset Keuangan Pelayanan Baby SPA

Berdasarkan grafik diatas, diketahui bahwa dari 11 peserta yang telah membuka usaha *baby SPA*, omset pemasukan paling tinggi pada bulan

Agustus 2022 sebesar Rp.4.500.000,-, bulan September 2022 sebesar Rp. 5.400.000,- dan Oktober 2022 sebesar Rp. 7.800.000,-

TIM tetap memantau pelayanan *home care baby SPA and treatment* yang telah dijalankan 11 (sebelas) peserta pelatihan dan untuk 2 (dua) peserta yang belum menjalankan usahanya, TIM tetap memantau lewat *Whassap Group*.

*Home care baby SPA and treatment* yang telah dilaksanakan para alumni Diploma III Kebidanan Jayapura kiranya dapat menjawab tantangan masyarakat tentang pentingnya pelayanan komplementer pada kesehatan bayi. Bidan masa kini harus kreatif, aktif dan belajar serta dapat menciptakan peluang bisnis.

## Simpulan dan Saran

Dari hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan skema Program Pengembangan Kewirausahaan dapat disimpulkan bahwa :

1. Peserta pelatihan sangat antusias dalam mengikuti pelatihan dan adanya motivasi dalam diri peserta untuk dapat membuka usaha *home care baby SPA and treatment*
2. Pengetahuan dan keterampilan peserta tentang *baby SPA and treatment* semakin meningkat setelah dilakukan pelatihan
3. Adanya usaha *home care baby SPA and treatment* yang dijalankan alumni D-3 Kebidanan

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka TIM memberikan saran :

1. Bagi Program Studi D-3 Kebidanan Jayapura Untuk memasukkan bahan kajian berupa pelayanan komplementer dalam kurikulum sehingga lulusan yang dihasilkan merupakan lulusan yang kompeten dalam memberikan pelayanan komplementer sehingga bisa menjawab tantangan dan kebutuhan masyarakat sebagai pengguna dalam pelayanan kebidanan
2. Bagi Alumni D-3 Kebidanan Bidan dapat menciptakan banyak pekerjaan, , salah satunya dalam pelayanan komplementer, oleh karena itu dibutuhkan kompetensi tambahan yang bisa didapatkan melalui pendidikan non formal dalam bentuk pelatihan, maka bidan diharapkan bisa mengikuti pelatihan-pelatihan untuk

mengupdate ilmu nya sehingga bermanfaat dalam membuka peluang usaha.

## Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada Poltekes Kemenkes Jayapura atas dana DIPA dalam mendukung kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, juga kepada Ketua Jurusan Kebidanan dan Ka, Prodi Diploma III Kebidanan Jayapura dan seluruh alumni peserta pelatihan atas kerjasamanya selama kegiatan ini dilaksanakan.

## Daftar Rujukan

- Candrani, E. T., & Fitriana, L. B. (2019). Perbedaan Kualitas Tidur Bayi Usia 3-12 Bulan yang Dilakukan Baby SPA dan Tidak Dilakukan Baby SPA. *Jurnal Ilmu Keperawatan Anak*, 2(2), 59–68.
- Hidayanti, M., Lita, L., & Jatisunda, M. G. (2021). Pelatihan Keterampilan Baby SPA Bagi bu-Ibu Muda Sebagai Upaya Meningkatkan Kualitas Pertumbuhan dan Perkembangan Bayi. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 707–713.
- Istiqomah. (2018). Bidan Saat Ini Harus Inovatif Juga Kreatif. Retrieved 31 October 2022, from 2 Maret 2018 website: <https://jatimterkini.com/bidansaat-ini-harus-inovatif-juga-kreatif/>
- Kostania, G. (2015). Pelaksanaan Pelayanan Kebidanan Komplementer Pada Bidan Praktek Mandiri Di Kabupaten Klaten. *Gaster*, 12(1), 46–72.
- Melati. (2017). *Pengaruh Pemberian Pijat Bay Terhadap Perubahan Berat Badan Bayi usia 1-4 Bulan di Puskesmas Tamalandrea Makassar*. Makassar: Skripsi:Program Studi S1 Fisioterapi Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin Makassar.
- Prodi D-III Kebidanan Jayapura. (2020). *Laporan PBM Prodi D-III Kebidanan Jayapura, 2020*. Jayapura: Prodi D-III Kebidanan Jayapura.

- Purnamasari, U. B., Damayanti, F. N., & Nurjanah, S. (2015). Pengaruh Baby SPA Terhadap Perkembangan Motorik Kasar Pada Bayi Usia 3-6 Bulan di Mom,Me Organic Baby and Kids SPA Kota Semarang. *Jurnal Kebidanan*, 4(2), 40–43.
- Romauli, S., Niu, F., & Helda, N. (2021). Stimulasi Tumbuh Kembang Lewat Pijat Bayi di Kampung Ifale Sentani Kabupaten Jayapura. *CALL FOR PAPER SEMINAR NASIONAL KEBIDANAN*, 1–12.
- Rosita, R., Hendarwan, H., & Despitarsari, M. (2017). Evaluasi Penyelenggaraan Pendidikan DIII Kebidanan di 5 Provinsi Wilayah Binaan GAVI. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pelayanan Kesehatan*, 1(2), 120–130.
- Untari, D., & Fajariana, D. E. (2018). Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun@Subur\_Batik). *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 2(2), 271–278.
- Widodo. (2018). *Manajemen Pelatihan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Yahya. (2011). *SPA Bayi dan Anak*. Solo: Metagraf.
- Yuliansyah, D. (2019). *Studi Kualitas Pelayanan Home Care di Puskesmas Tamamaung*. Makasar: Universitas Muslim Indonesia.