
Pemberdayaan Penyandang Disabilitas Melalui Pelatihan Berbahasa Inggris untuk Spa Therapist dan Pemasaran Digital di Sentra Mahatmiya Tabanan

Empowerment of Persons with Disabilities Through English Language Training for Spa Therapists and Digital Marketing at the Mahatmiya Center Tabanan

Kadek Feni Aryati¹, Putu Sri Darmayanti², I Putu David Adi Saputra³

^{1,2,3} Institut Pariwisata dan Bisnis Internasional

* Correspondence e-mail; kadekfeniaryati@ipb-intl.ac.id

Article history

Submitted: 2025/05/10; Revised: 2025/06/14; Accepted: 2025/06/20

Abstract

This community service program aims to empower people with disabilities at Sentra Mahatmiya Tabanan, Bali, through intensive English language and digital marketing training. Sentra Mahatmiya is a social enterprise employing people with disabilities, but it faces challenges such as limited English proficiency and a lack of digital marketing skills. To address these issues, the program includes two main components: applied English training for spa therapists and comprehensive digital marketing training. The English training focuses on spa-related vocabulary, customer service communication, and practical simulations, while the digital marketing component covers content creation, website management, online advertising, and basic SEO strategies. The results show improved English and digital skills among participants, leading to increased income and economic independence. Evaluation was conducted through observations, written tests, and interviews. This program is expected to serve as a model for empowering people with disabilities in the tourism sector and small businesses.

Keywords

Empowerment; Disability; Spa Therapist; English; Digital Marketing



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY SA) license, <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>.

1. PENDAHULUAN

Indonesia, sebagai negara berkembang dengan jumlah penduduk yang besar dan beragam, memiliki komitmen kuat terhadap inklusi sosial, khususnya bagi penyandang disabilitas. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2016 tentang Penyandang Disabilitas menegaskan hak-hak penyandang disabilitas untuk mendapatkan kesempatan yang setara dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk akses terhadap pendidikan, pekerjaan, dan partisipasi dalam pembangunan. Namun, realitas di lapangan menunjukkan masih banyak tantangan yang dihadapi penyandang disabilitas dalam mencapai kesetaraan dan kemandirian. Salah satu tantangan tersebut adalah keterbatasan akses terhadap kesempatan kerja yang layak dan berpenghasilan memadai (Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi Bali, 2021).

Sentra Mahatmiya di Tabanan, Bali, merupakan sebuah usaha sosial yang patut diapresiasi karena berkomitmen mempekerjakan penyandang disabilitas sebagai terapis spa. Inisiatif ini merupakan langkah positif dalam mendorong inklusi sosial dan ekonomi bagi penyandang disabilitas. Namun, Sentra Mahatmiya, seperti banyak usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) lainnya, menghadapi berbagai tantangan operasional dan bisnis yang menghambat pertumbuhan dan perkembangannya. Pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dirancang untuk membantu mengatasi tantangan tersebut dan memberdayakan penyandang disabilitas di Sentra Mahatmiya agar dapat lebih mandiri dan berkontribusi aktif dalam perekonomian lokal.

Sentra Mahatmiya beroperasi di lingkungan yang kompetitif, di mana industri spa dan kecantikan di Tabanan, sebagai daerah wisata, berkembang pesat. Persaingan yang ketat ini menuntut Sentra Mahatmiya untuk memiliki keunggulan kompetitif yang kuat agar dapat bertahan dan berkembang. Analisis situasi yang komprehensif terhadap Sentra Mahatmiya mengungkapkan beberapa permasalahan kunci yang perlu ditangani. Pertama, keterbatasan sumber daya manusia. Meskipun Sentra Mahatmiya mempekerjakan penyandang disabilitas yang memiliki keterampilan dan dedikasi tinggi, keterbatasan kemampuan berbahasa Inggris menjadi hambatan signifikan dalam melayani wisatawan mancanegara. Bahasa Inggris merupakan bahasa internasional yang umum digunakan dalam industri pariwisata, dan kemampuan berkomunikasi yang baik dalam bahasa Inggris sangat penting untuk memberikan pelayanan yang memuaskan kepada wisatawan asing. Keterbatasan ini mengakibatkan kesulitan dalam menjelaskan prosedur perawatan spa, menjawab pertanyaan pelanggan, dan membangun hubungan yang efektif dengan pelanggan internasional. Akibatnya, Sentra Mahatmiya kehilangan peluang untuk menarik lebih banyak pelanggan asing dan meningkatkan pendapatan. Selain itu, kurangnya pelatihan dan pengembangan

keterampilan bagi karyawan juga menjadi kendala. Karyawan membutuhkan pelatihan berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan teknis mereka dalam memberikan layanan spa dan keterampilan lunak seperti komunikasi dan pelayanan pelanggan.

Kedua, Di era digital saat ini, pemasaran online sangat penting untuk keberhasilan bisnis, terutama di sektor pariwisata. Sentra Mahatmiya belum memanfaatkan sepenuhnya potensi media sosial, website, dan platform digital lainnya untuk mempromosikan layanan spa mereka. Mereka kurang memahami strategi pemasaran digital yang efektif, cara membuat konten media sosial yang menarik, dan cara mengelola website yang profesional. Minimnya pengetahuan dan keterampilan ini mengakibatkan visibilitas Sentra Mahatmiya yang rendah di dunia online, kesulitan dalam menjangkau target pasar yang lebih luas, dan persaingan yang kurang efektif dengan bisnis spa lainnya yang telah memanfaatkan teknologi digital.

Ketiga, keterbatasan akses terhadap teknologi dan informasi. Sentra Mahatmiya memiliki keterbatasan akses terhadap teknologi dan informasi yang dibutuhkan untuk meningkatkan operasional dan pemasaran bisnis mereka. Keterbatasan ini meliputi akses internet yang lambat dan tidak stabil, peralatan komputer dan perangkat lunak yang kurang memadai, dan kurangnya akses ke sumber daya informasi dan pelatihan yang relevan. Keterbatasan akses ini menghambat kemampuan mereka untuk mengembangkan strategi bisnis yang efektif dan memanfaatkan peluang yang ada di dunia digital.

Keempat, kurangnya manajemen keuangan yang efektif. Sentra Mahatmiya juga menghadapi tantangan dalam manajemen keuangan yang efektif. Mereka perlu meningkatkan kemampuan mereka dalam mencatat keuangan, mengelola arus kas, dan membuat perencanaan keuangan jangka panjang. Kemampuan manajemen keuangan yang baik sangat penting untuk keberlanjutan bisnis dan kesejahteraan para penyandang disabilitas yang bekerja di sana.

Kelima, kurangnya jaringan dan kolaborasi. Sentra Mahatmiya perlu memperluas jaringan dan kolaborasi mereka dengan pihak-pihak terkait, seperti pemerintah daerah, lembaga swadaya masyarakat (LSM), dan bisnis lain di sektor pariwisata. Jaringan dan kolaborasi yang kuat dapat membantu Sentra Mahatmiya dalam mendapatkan akses ke sumber daya, mendapatkan dukungan, dan meningkatkan visibilitas mereka.

Berdasarkan analisis situasi di atas, PkM ini akan memprioritaskan dua bidang/aspek kegiatan utama. Pertama, Peningkatan Kemampuan Berbahasa Inggris Terapis Spa. Permasalahan ini dipilih sebagai prioritas karena kemampuan berbahasa Inggris merupakan faktor kunci dalam meningkatkan pelayanan kepada wisatawan mancanegara dan meningkatkan pendapatan Sentra Mahatmiya (Hidayati & Rahman,

2019) Pelatihan bahasa Inggris akan difokuskan pada kosakata dan ungkapan yang relevan dengan layanan spa, teknik komunikasi efektif, dan praktik simulasi melayani pelanggan mancanegara. Tujuannya adalah meningkatkan kemampuan komunikasi para terapis spa dalam bahasa Inggris sehingga mereka dapat memberikan pelayanan yang lebih profesional dan memuaskan kepada pelanggan internasional.

Kedua, Peningkatan Keterampilan Pemasaran Digital. Permasalahan ini juga merupakan prioritas karena pemasaran digital sangat penting untuk meningkatkan visibilitas Sentra Mahatmiya, menjangkau target pasar yang lebih luas, dan meningkatkan pendapatan. Pelatihan pemasaran digital akan mencakup pembuatan konten media sosial yang menarik, pengelolaan website sederhana, dan strategi pemasaran online lainnya. Tujuannya adalah membekali para karyawan Sentra Mahatmiya dengan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menjalankan strategi pemasaran digital yang efektif.

Tujuan utama PkM ini adalah memberdayakan penyandang disabilitas di Sentra Mahatmiya Tabanan melalui peningkatan kemampuan berbahasa Inggris dan keterampilan pemasaran digital. Tujuan ini selaras dengan Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi yang menekankan pada pengabdian kepada masyarakat dan kontribusi nyata bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. PkM ini fokus pada peningkatan kemandirian ekonomi penyandang disabilitas melalui peningkatan pendapatan Sentra Mahatmiya.

PkM ini sejalan dengan fokus pengabdian perguruan tinggi dalam bidang pemberdayaan masyarakat, khususnya penyandang disabilitas. Dengan memberikan pelatihan yang terfokus dan terukur, PkM ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi peningkatan kesejahteraan penyandang disabilitas dan mendukung pembangunan pariwisata inklusif di Indonesia. Hasil PkM ini diharapkan dapat memberikan informasi dan bukti empiris tentang efektivitas program pelatihan bahasa Inggris dan pemasaran digital dalam meningkatkan kemandirian ekonomi penyandang disabilitas, serta dapat menjadi rujukan bagi program pemberdayaan serupa di masa mendatang.

2. METODE

Metode pelaksanaan PkM ini dirancang secara sistematis dan terukur untuk memastikan efektivitas dan keberlanjutan program pemberdayaan penyandang disabilitas di Sentra Mahatmiya Tabanan. Metode ini meliputi tahapan perencanaan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, serta strategi keberlanjutan program (Arikunto, 2010). Partisipasi aktif mitra dan peran tim PkM, termasuk mahasiswa, akan menjadi

kunci keberhasilan program ini. PkM ini akan dilaksanakan dalam beberapa tahapan, sesuai dengan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan prioritas Sentra Mahatmiya.

Tahap pertama, meliputi persiapan dan perencanaan. Dalam hal ini, tim PkM melakukan sosialisasi program kepada pengelola dan karyawan Sentra Mahatmiya, menjelaskan tujuan, manfaat, dan mekanisme pelaksanaan program. Koordinasi yang intensif akan dilakukan untuk memastikan keselarasan antara program PkM dengan kebutuhan dan harapan Sentra Mahatmiya. Kemudian, tim PkM melakukan analisis kebutuhan yang lebih detail terhadap kemampuan bahasa Inggris terapis spa dan keterampilan pemasaran digital Sentra Mahatmiya. Analisis ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan pengumpulan data terkait. Hasil analisis ini digunakan untuk menyusun kurikulum pelatihan yang relevan dan efektif. Berdasarkan hasil analisis kebutuhan, tim PkM akan menyusun kurikulum dan materi pelatihan yang komprehensif dan terstruktur, meliputi bahasa Inggris terapan untuk terapis spa dan pemasaran digital. Materi pelatihan disusun secara menarik dan mudah dipahami, dengan menggabungkan metode pembelajaran yang interaktif dan partisipatif (Depdiknas, 2007). Selanjutnya tim PkM mempersiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk pelaksanaan pelatihan, seperti ruang pelatihan, peralatan multimedia, bahan-bahan pelatihan, dan sertifikat pelatihan. Kemudian tim PkM merekrut fasilitator yang kompeten dan berpengalaman dalam bidang bahasa Inggris dan pemasaran digital. Fasilitator diberikan pelatihan singkat untuk memastikan keseragaman dan kualitas pelatihan.

Tahap kedua yakni pelaksanaan pelatihan. Pelatihan bahasa Inggris terapan dilaksanakan selama 5 hari, dengan total durasi 40 jam pembelajaran. Pelatihan menggunakan metode pembelajaran yang interaktif dan partisipatif, melibatkan latihan berbicara, mendengarkan, dan membaca. Evaluasi dilakukan secara berkala untuk memantau kemajuan peserta. Di lain sisi, Pelatihan pemasaran digital dilaksanakan selama 3 hari, dengan total durasi 24 jam pembelajaran. Pelatihan mencakup materi tentang strategi pemasaran online, pembuatan konten media sosial, pengelolaan website, dan penggunaan platform iklan online. Evaluasi dilakukan secara berkala untuk memantau kemajuan peserta.

Tahap ketiga, tim PkM melakukan monitoring secara berkala terhadap pelaksanaan program, meliputi kehadiran peserta, kualitas pelatihan, dan kepuasan peserta. Monitoring akan dilakukan melalui observasi, wawancara, dan pengumpulan data terkait. Kemudian evaluasi hasil pelatihan dilakukan melalui tes, kuesioner, dan wawancara. Evaluasi akan mengukur peningkatan kemampuan bahasa Inggris terapis

spa, peningkatan keterampilan pemasaran digital Sentra Mahatmiya, dan peningkatan kemampuan manajemen dan administrasi pengelola Sentra Mahatmiya. Selanjutnya tim PkM menganalisis data yang telah dikumpulkan dan menyusun laporan pelaksanaan program. Laporan akan mencakup deskripsi kegiatan, hasil pelatihan, dan rekomendasi untuk perbaikan program.

Tahap keempat, keberlanjutan program. Tim PkM akan memberikan pendampingan dan konsultasi kepada Sentra Mahatmiya selama 3 bulan setelah pelatihan untuk memastikan keberlanjutan program. Pendampingan akan meliputi bimbingan dalam penerapan keterampilan yang telah diperoleh, solusi atas kendala yang dihadapi, dan pengembangan strategi pemasaran yang berkelanjutan. Kemudian, tim PkM melakukan evaluasi keberlanjutan program setelah 6 bulan, meliputi peningkatan pendapatan Sentra Mahatmiya, peningkatan jumlah pelanggan, dan keberlanjutan penerapan keterampilan yang telah diperoleh. Selanjutnya tim PkM mendokumentasikan seluruh proses pelaksanaan program dan menyebarluaskan hasil program kepada pihak-pihak terkait, seperti perguruan tinggi, lembaga pemerintah, dan masyarakat umum.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, PkM ini menawarkan solusi terintegrasi yang dirancang untuk mengatasi kendala prioritas dan mencapai target luaran yang spesifik. Berikut uraian lengkap dari solusi yang ditawarkan, meliputi deskripsi detail, target luaran, indikator capaian, dan landasan teori atau hasil riset yang relevan.

3.1. Pelatihan Bahasa Inggris Terapan untuk Terapis Spa

Pelatihan bahasa Inggris terapan ini dirancang khusus untuk meningkatkan kemampuan komunikasi para terapis spa dalam berinteraksi dengan wisatawan mancanegara. Pelatihan intensif ini akan dilaksanakan selama 5 hari, dengan total durasi 40 jam pembelajaran. Metode pelatihan akan menggabungkan pendekatan komunikatif dan task-based, dimana peserta secara aktif terlibat dalam kegiatan berkomunikasi dalam bahasa Inggris dalam konteks pekerjaan mereka. Kurikulum pelatihan akan mencakup empat modul utama:

Modul 1: Basic Conversational English for Spa Therapists (10 jam).

Modul ini akan fokus pada pengenalan diri, menyapa pelanggan, menanyakan kebutuhan pelanggan, menjelaskan prosedur perawatan spa secara sederhana dan jelas, dan menjawab pertanyaan dasar pelanggan. Materi pelatihan akan mencakup kosakata dan ungkapan yang sering digunakan dalam konteks layanan spa, seperti

nama-nama perawatan, jenis-jenis pijat, bahan-bahan alami yang digunakan, dan istilah-istilah terkait kesehatan dan kecantikan. Metode pembelajaran akan melibatkan latihan berbicara, mendengarkan, dan membaca teks sederhana yang relevan.

Modul 2: Describing Spa Treatments and Products (10 jam)

Modul ini akan meningkatkan kemampuan peserta dalam menjelaskan secara detail prosedur perawatan spa dan manfaat dari produk-produk yang digunakan. Peserta akan belajar menggunakan bahasa Inggris yang tepat dan efektif untuk menjelaskan karakteristik perawatan, langkah-langkah perawatan, dan manfaat kesehatan dan kecantikan yang diperoleh. Metode pembelajaran akan melibatkan presentasi, diskusi kelompok, dan praktik menjelaskan perawatan spa kepada teman sejawat.

Modul 3: Handling Customer Inquiries and Complaints (10 jam)

Modul ini akan membekali peserta dengan keterampilan dalam menangani pertanyaan dan keluhan pelanggan dengan profesional dan ramah. Peserta akan belajar bagaimana mendengarkan dengan aktif, memahami kebutuhan pelanggan, memberikan solusi yang tepat, dan menyelesaikan masalah dengan efektif. Metode pembelajaran akan melibatkan simulasi situasi pelayanan pelanggan, role-playing, dan studi kasus.

Modul 4: Building Rapport and Providing Excellent Customer Service (10 jam)

Modul ini akan fokus pada membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan memberikan layanan pelanggan yang prima. Peserta akan belajar bagaimana berkomunikasi dengan sopan dan ramah, menunjukkan empati, dan memberikan pengalaman yang menyenangkan bagi pelanggan. Metode pembelajaran akan melibatkan diskusi kelompok, presentasi, dan studi kasus tentang layanan pelanggan yang unggul.

Adapun Target Luaran dari kegiatan pelatihan diatas adalah minimal 80% terapis spa mampu berkomunikasi dengan lancar dan efektif dalam bahasa Inggris dalam konteks pelayanan spa, termasuk menjelaskan prosedur perawatan, menangani pertanyaan dan keluhan pelanggan, dan memberikan rekomendasi perawatan. Selain itu, peningkatan kemampuan peserta dalam menggunakan kosakata dan ungkapan yang relevan dengan layanan spa. Indikator Capaian adalah peningkatan nilai tes kemampuan berbicara bahasa Inggris pasca pelatihan, observasi dan penilaian kinerja selama simulasi pelayanan pelanggan, dan umpan balik dari pelanggan.

3.2. Pelatihan Pemasaran Digital untuk Spa Therapist di Sentra Mahatmiya

Pelatihan pemasaran digital ini dirancang untuk meningkatkan kemampuan Sentra Mahatmiya dalam mempromosikan layanan spa mereka melalui platform

digital (Kotler & Keller, 2016). Pelatihan intensif ini akan dilaksanakan selama 3 hari, dengan total durasi 24 jam pembelajaran. Kurikulum pelatihan akan mencakup:

Modul 1: Understanding Digital Marketing Fundamentals (6 jam)

Modul ini akan memperkenalkan konsep dasar pemasaran digital, termasuk strategi pemasaran online, penetapan target pasar, analisis kompetitor dan pengembangan strategi pemasaran yang efektif. Materi pelatihan akan mencakup berbagai platform digital yang relevan, seperti media sosial, website, dan email marketing.

Modul 2: Creating Engaging Social Media Content (6 jam)

Modul ini akan mengajarkan peserta cara membuat konten media sosial yang menarik dan informatif, termasuk menulis caption yang efektif, memilih gambar dan video yang berkualitas, dan menggunakan hashtag yang relevan. Peserta akan belajar bagaimana menggunakan berbagai platform media sosial, seperti Instagram, Facebook, dan lainnya, untuk mempromosikan layanan spa Sentra Mahatmiya.

Modul 3: Building a Simple and Effective Website (6 jam)

Modul ini akan mengajarkan peserta cara membangun website sederhana dan user-friendly untuk Sentra Mahatmiya. Peserta akan belajar bagaimana memilih platform website yang tepat, merancang layout website yang menarik, menulis konten website yang informatif, dan mengoptimalkan website untuk mesin pencari (SEO).

Modul 4: Utilizing Online Advertising Platforms (6 jam)

Modul ini akan memperkenalkan peserta pada platform iklan online, seperti Google My Business dan Instagram Ads. Peserta akan belajar bagaimana membuat kampanye iklan online yang efektif, menetapkan target audiens, mengelola anggaran iklan, dan mengukur kinerja kampanye iklan.

Berdasarkan hasil pelatihan berbahasa Inggris menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam kemampuan berbahasa Inggris para peserta. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta hanya memiliki kemampuan bahasa Inggris yang sangat dasar. Setelah pelatihan, mereka mampu berkomunikasi dalam bahasa Inggris sederhana untuk keperluan pelayanan spa, seperti menyapa pelanggan, menjelaskan jenis perawatan, dan menjawab pertanyaan sederhana. Peningkatan ini terlihat dari hasil tes lisan dan tertulis yang dilakukan sebelum dan sesudah pelatihan. Tes tersebut meliputi kemampuan berbicara, mendengarkan, membaca, dan menulis dalam bahasa Inggris. Selain itu, observasi selama pelatihan menunjukkan peningkatan kepercayaan diri peserta dalam menggunakan bahasa Inggris. Mereka lebih berani berinteraksi dengan instruktur dan sesama peserta dalam bahasa Inggris.

Analisis lebih rinci menunjukkan bahwa peningkatan terbesar terjadi pada kemampuan berbicara dan mendengarkan bahasa Inggris. Hal ini dimungkinkan karena metode pelatihan yang digunakan menekankan pada praktik berbicara dan mendengarkan. Peserta diberikan kesempatan untuk berlatih berbicara dalam berbagai situasi simulasi pelayanan spa. Mereka juga mendengarkan berbagai contoh percakapan dalam bahasa Inggris yang relevan dengan konteks kerja mereka. Kemampuan membaca dan menulis juga mengalami peningkatan, meskipun tidak sebesar kemampuan berbicara dan mendengarkan. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh keterbatasan waktu pelatihan dan juga tingkat kesulitan materi membaca dan menulis dalam bahasa Inggris.

Disisi lain, pelatihan pemasaran digital difokuskan pada penggunaan media sosial dan platform online lainnya untuk mempromosikan jasa spa. Peserta dilatih untuk membuat akun media sosial, mengunggah konten menarik, berinteraksi dengan pelanggan potensial, dan mengelola iklan online. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan kemampuan peserta dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran. Mereka mampu membuat konten yang menarik dan informatif, berinteraksi dengan pelanggan secara efektif, dan memantau performa pemasaran online mereka. Setelah pelatihan, beberapa peserta bahkan mampu membuat dan mengelola iklan online mereka sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran digital telah memberikan mereka keterampilan yang praktis dan langsung dapat diterapkan.

Analisis keterampilan pemasaran digital menunjukkan bahwa peserta paling mahir dalam membuat konten media sosial. Mereka mampu membuat postingan yang menarik dan informatif, menggunakan gambar dan video yang berkualitas, serta menggunakan hashtag yang relevan. Kemampuan mereka dalam mengelola iklan online masih perlu ditingkatkan, terutama dalam hal menentukan target audiens dan mengoptimalkan kampanye iklan. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran digital masih perlu dilanjutkan dan ditingkatkan di masa mendatang. Namun, secara keseluruhan, pelatihan ini telah memberikan mereka dasar yang kuat dalam pemasaran digital.

Integrasi keterampilan bahasa Inggris dan pemasaran digital merupakan kunci keberhasilan program ini. Dengan kemampuan berbahasa Inggris, peserta dapat berkomunikasi dengan pelanggan internasional dan memperluas jangkauan bisnis mereka. Dengan kemampuan pemasaran digital, mereka dapat mempromosikan jasa spa mereka secara efektif dan menjangkau lebih banyak pelanggan. Kombinasi kedua keterampilan ini akan meningkatkan daya saing mereka di pasar dan meningkatkan

peluang mendapatkan penghasilan. Program ini juga menekankan pentingnya kolaborasi dan kerja sama tim dalam menjalankan bisnis spa.

4. KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat ini telah berhasil memberdayakan penyandang disabilitas di Sentra Mahatmiya Tabanan melalui pelatihan berbahasa Inggris untuk terapis spa dan pemasaran digital. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam kemampuan berbahasa Inggris dan pemasaran digital para peserta. Program ini juga telah meningkatkan kepercayaan diri dan kemandirian mereka. Untuk meningkatkan keberhasilan program ini di masa mendatang, disarankan untuk memperpanjang durasi pelatihan, meningkatkan intensitas pelatihan, dan menyediakan akses yang lebih luas terhadap teknologi dan sumber daya digital. Selain itu, perlu dilakukan pendampingan dan monitoring secara berkelanjutan untuk memastikan bahwa peserta dapat menerapkan keterampilan yang telah mereka peroleh. Dukungan dari pemerintah dan pihak swasta juga sangat penting untuk keberlanjutan program ini. Dengan demikian, program ini dapat terus memberdayakan penyandang disabilitas dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

REFERENCES

- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik*. Rineka Cipta.
- Departemen Pendidikan Nasional. (2007). *Standar kompetensi dan standar isi pendidikan menengah kejuruan*. Departemen Pendidikan Nasional.
- Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi Bali. (2021). *Laporan kegiatan pemberdayaan masyarakat di sektor pariwisata*. Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi Bali.
- Hidayati, N., & Rahman, A. (2019). Pengaruh pelatihan bahasa Inggris terhadap peningkatan kualitas pelayanan di sektor pariwisata. *Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra*, 12(2), 123–134.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kurniawan, A., & Supriyanto, E. (2020). Strategi pemasaran digital untuk usaha kecil dan menengah di era digital. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(1), 45–58.
- Rahmawati, F., & Prabowo, H. (2018). Pengembangan keterampilan manajemen usaha kecil dan menengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 67–75.
- Setiawan, B. (2017). Penerapan metode pembelajaran interaktif dalam pelatihan bahasa Inggris. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*, 6(3), 89–98.
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian kombinasi (mix methods)*. Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2016 tentang Penyandang Disabilitas. (2016). Sekretariat Negara.

- Wibowo, A. (2019). Pemberdayaan penyandang disabilitas dalam sektor pariwisata: Peluang dan tantangan. *Jurnal Pariwisata dan Kewirausahaan*, 3(2), 99–110.
- Yusri, Y., & Ningsih, R. (2020). Pengaruh pelatihan keterampilan digital terhadap kinerja usaha kecil. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(5), 350–360.