

RUMAH CANTIK: LAYANAN *MAKE UP* DAN BUSANA DI HARI SPESIAL SEBAGAI PELUANG USAHA MAHASISWA TATA RIAS DAN BUSANA

**Dwi Ayu Novita Andriani¹⁾, Desi Astuti²⁾, Juniaty Boru Manurung³⁾,
dan Margareta Nurvina⁴⁾**

¹⁾ Mahasiswa Pendidikan Teknik Busana FT Universitas Negeri Yogyakarta
email: dwiayunovitaandriani@gmail.com

²⁾ Mahasiswa Pendidikan Teknik Busana FT Universitas Negeri Yogyakarta
email: decy_shase@yahoo.com

³⁾ Mahasiswa Pendidikan Teknik Busana FT Universitas Negeri Yogyakarta
email: m_juniaty@yahoo.co.id

⁴⁾ Mahasiswa Pendidikan Teknik Busana FT Universitas Negeri Yogyakarta
email: margareta_nurvina@yahoo.co.id

Abstrak

Acara wisuda dianggap sebagai agenda spesial dan berkesan sehingga perlu keindahan dan kecantikan dalam merayakannya. Tujuan dari program kewirausahaan ini berupa rumah cantik yang memberikan jasa pelayanan *make up*, sewa atau pembuatan kebaya, kursus *make up* dan hijab, serta konsultasi penampilan. Metode promosi usaha ini dilakukan melalui *leaflet* yang diberikan langsung kepada calon wisudawati dalam acara yudisium yang digelar setiap bulan, pemberian sampel kecil seperti riasan *eyeshadow* gratis agar konsumen dapat mencoba dan melihat hasilnya serta tips berpenampilan untuk mengenalkan usaha rumah cantik dikalangan mahasiswa umum dan memberikan layanan yang siap datang ke tempat pelanggan. Hasil pelaksanaannya usaha yang dimulai bulan Maret ini, dalam jangka waktu Maret, April, dan Mei telah menghasilkan pendapatan Rp 2.105.000,00 atau rata-rata Rp 701.600,00 per bulan. Pendapatan di luar *make up* wisuda yang memiliki nilai tinggi adalah dari jasa menjahit, apalagi jika konsumen jahitnya secara borongan.

Kata kunci: wisuda, make up, rias, busana, cantik

BEAUTIFUL HOUSE: SERVICE MAKE UP AND CLOTHING SPECIAL DAYS BUSINESS OPPORTUNITIES OF STUDENT MAKE UP AND CLOTHING

Abstract

The graduation ceremony is regarded as special and memorable agenda that needs beauty in celebration. This business of beauty home that provide makeup services, lease or manufacture blouse, course makeup and a headscarf, as well as consulting appearance. Business promotion method was done through leaflets given directly to the candidate wisudawati the graduation event held every month, giving small samples such as free eyeshadow makeup so that consumers can try and see the results and gives tips dressed leaflets to introduce home business pretty common among college students. The result of this program efforts which began in March, within the period of March, April, and May has generated a revenue of Rp 2.105.000 or an average of 701.600 of month. Revenues outside make up graduation with high grades is from tailoring services, especially if the bulk of consumer sewing

Keywords: graduation, makeup, makeup, fashion, and beautiful

PENDAHULUAN

Acara wisuda merupakan agenda rutin yang digelar oleh kampus. Berdasarkan pengamatan penulis, hampir setiap bulannya ada acara wisuda yang digelar oleh kampus-kampus di Yogyakarta. *Tren* wisuda pun kini tidak hanya untuk perguruan tinggi saja, melainkan hampir seluruh jenjang sekolah mulai dari TK, SD, SMP, maupun SMA pun menggelar acara wisuda untuk kelulusan siswa-siswinya. Acara wisuda dianggap sebagai agenda spesial dan berkesan sehingga perlu keindahan dan kecantikan dalam merayakannya. Seiring berjalannya waktu, maka banyak pelaku usaha yang menawarkan jasa *make up* dan salon. Mahasiswa tata rias dan busana pun sesungguhnya memiliki peluang

membuka usaha di bidang ini dengan kompetensi yang diperoleh dari kuliah.

Konsep bisnis yang dijadikan peluang usaha pada PKMK ini adalah rumah cantik yang memberikan jasa pelayanan *make up* dan menyewakan serta melayani pembuatan kebaya atau busana pesta. Produk dan jasa dalam usaha ini merupakan penggabungan ilmu dari bidang tata rias dan busana, sesuai dengan bidang keilmuan anggota.

Produk yang dihasilkan dalam usaha ini ada beberapa macam, yaitu layanan penyediaan jasa *make up*, persewaan dan pembuatan gaun atau pakaian adat, kursus *make up* dan hijab, kursus menjahit dan merajut, serta konsultasi tata rias-busana. Penyediaan jasa *make up* dan sewa gaun diberikan khususnya untuk acara wisuda

baik tingkat sekolah maupun perguruan tinggi. Selain itu juga untuk perayaan hari-hari spesial seperti Hari Kartini, Hari Jadi Yogyakarta, dan sebagainya. Acara-acara special ini menjadi peluang usaha jasa make up dan sewa gaun.

Penyedia jasa *make up* dan persewaan gaun sekarang ini memiliki banyak kompetitor dari salon-salon ternama. Biasanya salon-salon tersebut memiliki usaha utama yaitu *make up* untuk pernikahan dan membuka usaha sambilan *make up* wisuda. Akan tetapi, biasanya salon ternama ini mengenakan harga atau tarif yang relative mahal. Hal ini tidak menjadi permasalahan yang cukup berarti untuk usaha PKMK ini, karena jumlah calon konsumen sendiri sangat banyak disbanding dengan jumlah salon pesaing.

Tujuan dari program ini adalah merintis usaha rumah cantik yang melayani yang melayani penyediaan jasa *make up* dan hijab, persewaan dan pembuatan kebaya, kursus *make up* dan hijab, serta konsultasi penampilan (tata rias-busana). Usaha dari PKM ini selain melayani persewaan juga memberikan layanan pembuatan gaun atau pakaian adat sesuai permintaan dan disertai konsultasi gratis untuk jenis kain bahan serta model baju yang disesuaikan dengan bentuk tubuh ataupun warna kulit konsumen. Konsultasi gratis seperti ini mampu memberikan citra positif konsumen terhadap pemilik usaha, sehingga diharapkan menjadi media

promosi positif. usaha, layanan konsultasi *make up* dan hijab juga diberikan secara gratis kepada konsumen, baik melalui sms, WA, BBM, maupun konsultasi langsung.

METODE PELAKSANAAN

Perencanaan Awal

Dalam melaksanakan program PKM ini yang paling awal dilaksanakan yaitu observasi. Adapun observasi yang dilakukan berupa observasi lingkungan, observasi jadwal wisuda, observasi tempat usaha, observasi ketersediaan alat dan bahan untuk usaha serta alat yang akan digunakan untuk promosi usaha.

Observasi lingkungan dilakukan dengan mendata lembaga-lembaga pendidikan yang ada di Yogyakarta yang disertai jadwal kegiatan wisuda dan peringatan hari besar. Observasi tempat usaha dilakukan di sekitar kampus UNY dan UGM. Observasi ketersediaan alat dilakukan di toko-toko kosmetik, toko kebaya dan toko kain yang ada di Yogyakarta. Observasi alat promosi dilakukan dengan mensurvei media-media promosi yang cukup berpengaruh pada kemudahan untuk mendapatkan *customer*.

Pelaksanaan Kegiatan

Lokasi yang menjadi pilihan tempat usaha ini yaitu Jl. Colombo khususnya Samirono Sleman Yogyakarta. Dimana lokasi ini cukup dekat dengan kampus UNY, UGM, Sanata Dharma, dan UIN.

Selain itu lokasi ini juga dengan SD, *Play Group*, Balai Budaya, dan SMK serta lingkup kost-kost an.

Produk yang dihasilkan dalam usaha ini ada 5, yaitu: layanan penyediaan jasa *make up*, persewaan dan pembuatan gaun atau kebaya, kursus *make up* dan hijab, serta konsultasi tata rias-busana. Layanan penyediaan jasa *make up* ini targetnya adalah *make up* wisuda. Konsumen dapat memesan paket lengkap mulai dari sewa kebaya, *make up* wajah, dan penataan hijab. Usaha PKM ini juga memfasilitasi pembuatan kebaya atau dress sesuai dengan permintaan ukuran dan model.

Layanan kursus seperti kursus *make up* dan hijab juga ditawarkan kepada konsumen. Layanan ini memberikan materi mengenai cara tata rias wajah dan model hijab baik syar'i maupun modern. Layanan konsultasi *make up* dan hijab yang sesuai bentuk serta warna kulit wajah juga diberikan untuk menunjang kebutuhan konsumen akan pengetahuan.

Layanan kursus menjahit dan merajut juga ditawarkan untuk menunjang kebutuhan edukasi dari konsumen. Biasanya mahasiswa perempuan yang ingin memiliki keterampilan tambahan menggunakan jasa ini.

Manajemen Usaha

Usaha dapat dikenal oleh calon konsumen salah satunya melalui media promosi. Promosi yang dilakukan dalam usaha ini yaitu melalui leaflet yang diberikan langsung kepada calon

wisudawati dalam acara yudisium yang digelar setiap bulan di fakultas. Selain itu juga melalui kartu nama yang diberikan ke beberapa orang yang dijumpai. Media informasi internet sosial media juga disediakan untuk mempromosikan usaha ini. Pemberian hadiah dan diskon harga juga kerap diberikan sebagai media promosi.

Strategi pemasaran dari usaha ini adalah mendorong terjadinya pembelian melalui berbagai materi promosi dan edukasi dari produk jasa yang ditawarkan. Implementasi strategi ini meliputi hal-hal berikut :

1. Memberikan sampel kecil dan gratis agar konsumen dapat mencoba dan melihat hasilnya. Sebagai contoh: memberikan riasan *eyeshadow*
2. Materi-materi edukasi (seperti poster, selebaran, liputan di media internet) yang berkaitan dengan cara *make up* atau contoh model hijab dan gaun atau teknik menjahit dan merajut.
3. Memberikan layanan datang ke rumah atau kos konsumen di wilayah kota Yogyakarta.
4. Memberikan konsultasi gratis terkait penampilan.

Uraian proyeksi keuangan dalam usaha ini adalah sebagai berikut.

Modal

Ringkasan modal adalah sebagai berikut:

Biaya pengadaan alat dan bahan kosmetik	: Rp. 3.000.000,00
Biaya pengadaan gaun dan hijab	: Rp. 3.000.000,00
Biaya pengadaan alat dan bahan dokumentasi	: Rp. 500.000,00
Biaya pengadaan lemari khusus	: Rp. 600.000,00
Lain-lain	: Rp. 700.000,00
	+
	Rp. 7.800.000,00

Peralatan tersebut mengalami penyusutan selama empat tahun dan memiliki nilai residu sebesar Rp. 1.000,00. bila menggunakan metode penyusutan dengan garis lurus, biaya penyusutan = $(Rp. 7.800.000,00 - Rp.1.000,00) : 4 = Rp.1.949.750,00$ per tahun atau sama dengan Rp. 162.479,00 per bulan.

Penjualan

Asumsi penjualan tahap awal adalah rata-rata 10 orang per bulan untuk layanan jasa make up wisuda dengan tarif @ Rp 100.000,00 dan 5 kali pertemuan @ Rp 50.000,00 per bulan untuk layanan kursus pada pembukaan usaha enam bulan pertama.

Laba/Rugi per Bulan

Asumsi order per bulan	
Make up dan hijab 10 x Rp 75.000,00	= Rp 750.000,00
Kursus 5 x Rp 50.000,00	= Rp 250.000,00
Total pendapatan	= Rp 1.000.000,00
Pengeluaran	
Biaya penyusutan per bulan	= Rp 162.500,00
Lain-lain	= Rp 50.000,00
Total pengeluaran	= Rp 212.500,00

Laba/Rugi bersih :

$$\begin{aligned}
 &= \text{total pendapatan} - \text{total pengeluaran} \\
 &= Rp 1.000.000,00 - Rp 212.500,00 \\
 &= Rp 787.000,00
 \end{aligned}$$

Berdasarkan proyeksi keuangan yang telah dijabarkan di atas maka dapat terlihat bahwa usaha rumah cantik ini akan menghasilkan laba dalam 6 bulan pertama sebesar Rp 787.000,00 per bulan.

Selama usaha ini berjalan, usaha ini selain memiliki kekuatan juga memiliki kelemahan atau secara analisis SWOT adalah sebagai berikut:

Strength

Tim PKM ini terdiri dari mahasiswa tata rias dan busana yang telah menempuh pendidikan DIII dan sedang melanjutkan studi S1. *Job-job* dalam usaha ini ditangani oleh anggota yang memiliki kompetensi

baik di bidangnya. Dengan demikian setiap anggota mampu bekerja secara kompeten dan profesional.

Weakness

Kebutuhan jasa make up dan busana bukanlah kebutuhan sehari-hari. Dengan demikian, tim memiliki strategi bahwa setiap ada momen atau kesempatan permintaan dari konsumen, maka perlu dioptimalkan.

Opportunities

Yogyakarta merupakan kota pelajar dengan jumlah perguruan tinggi kurang lebih 50 kampus. Dalam setiap bulannya, ada kampus yang menyelenggarakan acara wisuda. Dengan demikian dapat dipastikan selalu ada konsumen pengguna jasa *make up* dan persewaan atau pembuatan gaun dalam setiap bulannya.

Threat

Salon-salon besar atau jasa jahit banyak berkembang di Yogyakarta. Hal ini dapat memicu terjadinya kompetisi yang ketat. Solusinya adalah memberikan harga yang miring dan layanan yang terbaik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha rumah cantik yang diberi nama "Rumah Cantik Queenera" ini berlokasi di rumah kontrakan salah satu tim PKM-K. Lokasi usaha ini sangat dekat dengan lingkungan kampus UNY dan UGM. Selain di lokasi usaha, layanan dapat diberikan

langsung di rumah atau kos dari konsumen. Tim PKM-K juga bisa memberi layanan dengan mendatangi rumah atau kos konsumen untuk memberikan jasa make up dan hijab untuk acara tertentu.

Sebelum menjalankan usaha ini, tim PKM-K melakukan pengadaan alat dan bahan terlebih dahulu. Alat dan bahan berupa alat rias lengkap, *make up* lengkap, aksesoris hijab, jilbab paris segi empat aneka warna, kebaya jadi, kain bahan kebaya, kain bahan rok, benang jahit, kancing baju, alas kaki *high heel*, majalah kecantikan, dan alat kelengkapan lainnya. Alat dan bahan ini merupakan modal awal yang dipakai untuk menjalankan usaha ini.

Hasil Pelaksanaan Usaha

Dalam rangka mencari konsumen, tim PKM-K melakukan promosi melalui leaflet, pamflet, dan selebaran info tips kecantikan yang dilengkapi *namecard* usaha rumah cantik ini. Biasanya media promosi ini diberikan setiap bulan dalam acara yudisium calon wisudawati. Promosi juga dilakukan melalui media sosial Facebook, BBM, Whatsapps, dan Instagram. Beberapa strategi untuk menarik konsumen, seperti memberi tips *make up*, memberi riasan *eyeshadow* gratis, dan konsultasi gratis juga telah dilakukan.

Hingga saat ini usaha sudah berhasil dibangun dan memiliki konsumen dengan berbagai jenis permintaan. Penentuan tarif didasarkan pada penggunaan alat

dan bahan *make up* atau alat dan bahan jahit serta tingkat kesulitan. Berikut ini daftar tarif yang telah ditetapkan untuk layanan-layanan yang diberikan.

Jasa layanan *make up* dan hijab sangat bergantung pada acara-acara spesial seperti wisuda atau hari peringatan tertentu. Oleh karena itu, tim PKM-K membuat jadwal bulan-bulan yang memiliki acara spesial. Kalender bulan untuk acara spesial tahun 2015 adalah seperti gambar berikut.

Januari	Februari Wisuda : UNY & UGM	Maret Wisuda UMY	April Wisuda : UII, USD, UGM Hari Kartini
Mei Wisuda UGM Hari Jadi Gunungkidul	Juni Wisuda UNY, UII, Sekolah	Juli Wisuda UGM, sekolah	Agustus Wisuda UNY, UGM, uii
September Wisuda UGM	Oktober Wisuda UGM, USD, UMY	November wisuda UII, UGM	Desember Wisuda UNY, UII

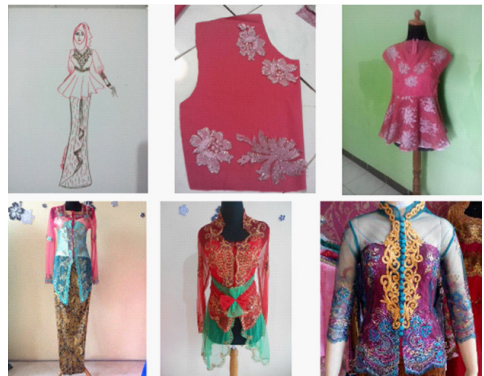
Gambar 1. Jadwal Wisuda dan Hari Spesial di Yogyakarta

Usaha ini mulai menerima konsumen pada bulan Maret 2015. Dari Maret sampai Mei, jumlah pengguna layanan jasa *make up* dan hijab telah mencapai 10 orang dalam 4 kali sesi wisuda dan peringatan hari spesial. Jumlah pengguna layanan persewaan kebaya mencapai 6 kali dan persewaan *high heels* 1 kali. Jumlah pengguna layanan kursus *make up* 2 orang dan kursus hijab 2 orang.



Gambar 2. Pelaksanaan Rias Wisuda

Pesanan pembuatan kebaya atau *dress* juga cukup diminati. Pesanan pembuatan kebaya kutubaru 3 potong, rok 1 potong, *dress* 6 potong, kebaya 2 potong, dan *long dress* 3 potong. Biasanya konsumen pembuatan kebaya atau *dress* ini berkonsultasi dan meminta pertimbangan terkait model terlebih dahulu. Konsultasi gratis terkait penampilan juga selalu ada setiap hari baik melalui BBM ataupun Whatsapps.



Gambar 3. Rancangan dan Hasil Produk Kebaya Wisuda

Keuntungan Usaha

Rekapitulasi keuangan dari pendapatan usaha PKMK ini adalah sebagai berikut:

Jasa make up dan hijab	= Rp100.000 x 18	= Rp 1.800.000
Sewa baju	= Rp 40.000 x 10	= Rp 400.000
Privat kursus make up	= Rp 50.000 x 6	= Rp 300.000
Privat kursus hijab	= Rp 25.000 x 9	= Rp 225.000
Jasa jahit kebaya	= Rp 75.000 x 7	= Rp 525.000
Jasa jahit kutubaru	= Rp 70.000 x 7	= Rp 490.000
Jasa jahit rok	= Rp 50.000 x 6	= Rp 300.000
Jasa jahit dress	= Rp 50.000 x 9	= Rp 450.000
Jasa jahit longdress	= Rp 75.000 x 9	= Rp 675.000
Total pendapatan		Rp 5.165.000

Dalam rencana awal, pendapatan yang diproyeksikan adalah Rp 1.018.770,00 per bulannya. Sedangkan dalam pelaksanaannya, usaha yang dimulai bulan Maret ini, dalam jangka waktu Maret, April, Mei, dan Juni telah menghasilkan pendapatan Rp 4.240.084,00 atau rata-rata Rp 1.060.000,00. Pada awal usaha ini berjalan, keuntungan belum mencapai nilai seperti yang ditargetkan, namun seiring berjalannya waktu usaha ini dapat mengalami peningkatan keuntungan. Pendapatan di luar *make up* wisuda yang memiliki nilai tinggi adalah dari jasa menjahit, apalagi jika konsumen jahitnya secara borongan. Selama pelaksanaan kegiatan usaha ini, teknik menjemput bola atau datang ke rumah *customer* lebih

banyak daripada yang datang ke tempat usaha.

Kegiatan PKM-K ini memiliki sedikit kendala dalam pelaksanaannya. Yaitu pelanggan yang sedikit rewel dan cerewet dalam proses *make-up* berlangsung. Namun hal tersebut dapat diatasi dengan memberikan penjelasan dan pengertian dalam bermake-up dan berpenampilan.



Gambar 4. Hasil riasan setelah selesai acara tetap bagus dan memuaskan konsumen

Harapan Usaha Selanjutnya

PKM-K ini memiliki potensi untuk pengembangan usaha yang memiliki keuntungan besar. Tim PKM-K berhasil memberikan layanan sesuai dengan permintaan konsumen dan hasil yang memuaskan. Melihat dari agenda wisuda yang setiap bulan di gelar, maka peluang pengembangan usaha ini akan terus dilakukan sehingga dapat menjadi usaha tetap dan pendapatannya dapat diandalkan. Selain itu, jasa jahit dan kursus privat ini juga memberi peluang besar untuk pengembangan usaha di bidang pakaian yang saat ini semakin banyak pangsa pasarnya.

Rencana tahapan berikutnya adalah semakin memperbanyak konsumen rias wisuda, mengembangkan jasa rias untuk *pre wedding* dan pernikahan, melakukan pengadaan alat dan bahan untuk melengkapi dan memberikan layanan terbaik konsumen, seperti halnya kamera DSLR untuk fotografi wisuda dan paket foto *pre wedding*.

KESIMPULAN

Perintisan usaha Rumah Cantik Queenera yang melayani penyediaan jasa *make up* dan hijab, persewaan dan pembuatan kebaya, kursus *make up* dan hijab, serta konsultasi penampilan (tata rias-busana) ini telah berhasil dirintis dengan pencapaian keuntungan yang cukup besar. Hasil pelaksanaannya usaha yang dimulai bulan Maret ini, dalam jangka waktu Maret, April, dan

Mei telah menghasilkan pendapatan Rp 2.105.000,00 atau rata-rata Rp 701.600,00 per bulan. Pendapatan di luar *make up* wisuda yang memiliki nilai tinggi adalah dari jasa menjahit sehingga usaha ini berpotensi untuk dilakukan pengembangan terus.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan usaha Rumah Cantik ini dapat berjalan dengan bantuan beberapa pihak, oleh karena itu kami mengucapkan terimakasih kepada :

1. Pihak DIKTI yang telah memberi kepercayaan dan mendanani PKM-K ini sehingga kami mampu merintis usaha Rumah Cantik
2. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta, yang telah memberikan dukungan pelaksanaan PKM-K
3. Bapak Dr. Bruri Triyono, selaku Dekan Fakultas Teknik UNY yang memberikan dukungan pada program PKM-K
4. Bapak Noor Fitrihana, M.Eng., selaku Ketua Jurusan PTBB FT UNY yang telah memberikan masukan dan dorongan
5. Ibu Dr. Widihastuti, selaku dosen pembimbing PKM-K yang telah membimbing dan mendampingi kami mulai dari menyusun proposal sampai sekarang.