

## Studi Eksplorasi Pengalaman Penata Rias Pemula dalam Berwirausaha Alumni FPP UNP

Ivana Julya Harsa<sup>1</sup>, Rahmiati<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Pendidikan Tata Rias dan Kecantikan, Universitas Negeri Padang

<sup>2</sup> Pendidikan Sendratasik, Universitas Negeri Padang

e-mail: [elijot010101@gmail.com](mailto:elijot010101@gmail.com)<sup>1</sup>, [rahmiati@fpp.unp.ac.id](mailto:rahmiati@fpp.unp.ac.id)<sup>2</sup>

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan alumni FPP UNP dalam merencanakan, melaksanakan, mengembangkan dan mengevaluasi usaha sebagai Penata Rias Pemula. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode deskriptif. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah peneliti itu sendiri, didukung dengan alat tulis dan kamera. Data diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Validitas data diuji dengan cara memperpanjang pengamatan, meningkatkan ketekunan dalam penelitian, melakukan triangulasi, dan auditing. Proses analisis data melibatkan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa MUA pemula alumni FPP UNP dalam mengelola usaha dilihat dari segi perencanaan, pelaksanaan, pengembangan dan evaluasi. Perencanaan Usaha, alumni memulai langkah mereka dengan mempersiapkan diri melalui peningkatan keterampilan, pengetahuan produk, dan strategi pelayanan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing. Mereka juga memanfaatkan pengalaman dari perkuliahan serta masukan dari senior atau pelaku usaha sebelumnya sebagai dasar dalam menyusun rencana usaha. Selain itu, kesiapan mental dan modal juga menjadi faktor penting yang turut dipertimbangkan dalam proses perencanaan. Pelaksanaan Usaha, para alumni menunjukkan profesionalisme yang tinggi dalam menjalankan kegiatan operasional. Mereka menjaga kualitas layanan melalui kesiapan alat dan produk, menjaga kebersihan, serta membangun hubungan baik dengan klien. Komunikasi yang efektif, sikap ramah, dan fleksibilitas dalam pelayanan menjadi kunci utama dalam menjaga kepuasan pelanggan. Media sosial juga digunakan secara maksimal sebagai sarana promosi dan komunikasi. Pengembangan Usaha, sebagian alumni telah menunjukkan visi jangka panjang seperti membuka studio rias atau merekrut tim. Mereka juga aktif mengikuti pelatihan tambahan, memproduksi konten digital yang edukatif, serta memperhatikan aspek visual dan teknik pemasaran. Kemampuan dalam menciptakan inovasi, memperluas jaringan kerja, serta beradaptasi dengan kebutuhan pasar menjadi indikator penting dalam keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka. Evaluasi Usaha, alumni secara konsisten melakukan penilaian terhadap performa bisnis mereka. Evaluasi ini mencakup aspek teknis seperti perbaikan produk, pengaturan jadwal layanan, dan sistem booking, serta aspek non-teknis seperti penerimaan terhadap kritik, peningkatan komunikasi dengan klien, dan edukasi tentang kebutuhan kulit pelanggan. Evaluasi dilakukan tidak hanya untuk memperbaiki kekurangan, tetapi juga untuk menjaga mutu layanan agar tetap kompetitif di tengah persaingan yang ketat.

**Kata kunci:** *Studi Eksplorasi, Pengalaman, Penata Rias Pemula*

### Abstract

This research aims to describe the alumni of FPP UNP in planning, implementing, developing and evaluating their work as novice makeup artists. This type of research is qualitative with a descriptive method. The instruments for this research are the researcher themselves, assisted by writing tools and a camera. Data was collected through observation, interviews and documentation. The validity of the data was tested through prolongation of observation, increased diligence in research, triangulation, and auditing. The steps for data analysis are data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions. The research findings indicate that graduates of FPP UNP in managing businesses can be observed from the aspects of planning,

implementation, development, and evaluation. Business Planning: the graduates start their journey by preparing themselves through skill enhancement, product knowledge, and service strategies that align with their individual capabilities. They also utilise experiences from their studies as well as input from seniors or previous entrepreneurs as a foundation for drafting their business plans. Additionally, mental readiness and capital are also important factors that are considered in the planning process. Business Implementation: the graduates demonstrate a high level of professionalism in conducting operational activities. They maintain service quality through readiness of tools and products, ensuring cleanliness, and building good relationships with clients. Effective communication, a friendly attitude, and flexibility in service are key aspects in maintaining customer satisfaction. Social media is also maximally utilised as a means of promotion and communication. Business development, some alumni have shown long-term vision such as opening a make-up studio or recruiting a team. They are also actively participating in additional training, producing educational digital content, as well as paying attention to visual aspects and marketing techniques. The ability to innovate, expand professional networks, and adapt to market needs are important indicators of the sustainability and growth of their businesses. Business Evaluation, alumni consistently assess their business performance. This evaluation includes technical aspects such as product improvement, scheduling of services, and booking systems, as well as non-technical aspects such as receptiveness to criticism, improved communication with clients, and education about customer skin needs. Evaluations are carried out not only to address deficiencies but also to maintain service quality in order to remain competitive amid keen competition.

**Keywords :** *Exploration Study, Experience, Beginner Makeup Artist*

## PENDAHULUAN

Saat ini, bisnis mengalami pertumbuhan yang pesat. Salah satu sektor yang mengalami perkembangan adalah layanan kecantikan. Laju pertumbuhan dalam sektor ini terkait erat dengan kebutuhan masyarakat untuk memenuhi tuntutan hidupnya. Di antara berbagai jenis bisnis yang menarik perhatian banyak orang belakangan ini adalah layanan makeup. Berdasarkan penjelasan Nisa (2016: 131), makeup merupakan seni menghias wajah yang bertujuan untuk memperbaiki dan meningkatkan penampilan wajah. Seiring berjalannya waktu, makeup tidak hanya ditujukan untuk mempercantik penampilan, tetapi juga didasarkan pada berbagai kebutuhan tergantung pada keadaan dan situasi yang membutuhkan tata rias (Kusantati, Herni, 2008).

Masyarakat saat ini mengalami perubahan dalam kebutuhan untuk terlihat menawan dan menarik, baik untuk tuntutan karir maupun gaya hidup, menciptakan peluang untuk membangun usaha dalam layanan tata rias yang berujung pada lahirnya profesi baru yang dikenal sebagai penata rias atau makeup artist, (Saputra, 2022). Di zaman sekarang, dalam mengembangkan bisnis jasa makeup, tidak hanya mengandalkan hasil akhir dari riasan semata, tetapi juga memperhatikan unsur-unsur lain, seperti karakter, keunikan, serta cara memasarkan hasil riasan itu sendiri (pemasaran). (Safira et al., 2021). Proses *makeup* melibatkan penggunaan berbagai kosmetik seperti *foundation*, *blushon*, *eyeshadow*, dan lipstick, serta alat seperti kuas dan beauty blender. Tujuan dari *makeup* adalah menonjolkan kelebihan dan menyamarkan kekurangan pada wajah.

*Makeup Artist* (MUA) terkenal saat ini tidak hanya dikenal karena karya mereka di dunia kecantikan, tetapi juga karena kemampuan mereka dalam memanfaatkan *platform* digital untuk menjangkau *audiens global*. Seiring dengan maraknya platform seperti Instagram, YouTube, dan TikTok, MUA terkenal kini lebih mudah diakses oleh masyarakat luas dan dapat membangun hubungan langsung dengan pengikutnya. MUA terkenal merujuk pada seorang *Makeup Artist* yang telah membangun reputasi luas melalui keterampilan mereka, baik dalam teknik tata rias maupun dalam memengaruhi *trend* kecantikan. Mereka bukan hanya bekerja dengan selebritas atau dalam acara besar, tetapi juga mampu mengedukasi *audiens* melalui tutorial *makeup online*, berkolaborasi dengan merek kosmetik besar, serta menjadi *influencer* dalam industri kecantikan (Hidayati, 2019).

Kosmetik adalah bahan atau campuran bahan yang digunakan untuk mengoleskan pada bagian luar tubuh manusia seperti kulit, rambut, kuku, bibir, gigi, dan membran mukosa mulut atau bagian tubuh lainnya, dengan tujuan membersihkan, memperbaiki, mengubah penampilan fisik, atau melindungi atau memelihara kulit tubuh atau kuku. (Badan POM, 2017). Dekoratif merujuk pada segala sesuatu yang digunakan untuk meningkatkan nilai estetika suatu objek atau ruang, umumnya dalam konteks seni rupa dan desain (Noh et al., 2015). Kosmetik dekoratif adalah produk kosmetik yang digunakan untuk mempercantik penampilan fisik, seperti *lipstik*, bedak, *eyeshadow*, dan produk lain yang memberikan warna dan tampilan yang berbeda pada kulit (Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Indonesia, (2017). Kosmetik dekoratif adalah jenis kosmetik yang berfungsi untuk memperindah penampilan fisik, terutama dalam hal memberikan warna pada wajah atau tubuh (Nazara, 2019).

Kosmetik dekoratif, yang mencakup beragam produk seperti foundation, bedak, lipstik, *eyeshadow*, dan maskara, memiliki peranan vital dalam sektor kecantikan. Dalam ranah kewirausahaan, kosmetik dekoratif tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk memperbaiki penampilan dan menutupi kekurangan, tetapi juga sebagai elemen esensial dalam penawaran layanan makeup oleh Makeup Artist (MUA) (Putra, 2020).

Di masa lalu, profesi makeup artist (MUA) atau penata rias sering kali dipandang sebelah mata. Pekerjaan ini sering diabaikan dan dianggap kurang bergengsi (Chairul Fikri, 2019). Namun, seiring dengan kemajuan dunia digital, semakin banyak konten video tutorial makeup yang muncul di platform seperti Youtube dan media sosial lainnya, yang mendorong minat masyarakat untuk mengejar karir di bidang layanan makeup (Fasya & Putri, 2023). Pernyataan dari Professional Makeup Artist Iyank Zurya dalam acara Wedding Fashion Festival 2019 di Metro Indah Mall Bandung mengungkapkan bahwa kehadiran platform digital telah menarik perhatian banyak orang terhadap dunia makeup. Akibatnya, kompetensi offline atau workshop makeup saat ini sangat diminati, seperti yang terlihat di Wedding Fashion Festival 2019 yang menarik lebih dari 400 peserta, dengan mayoritas dari mereka adalah kaum muda (Safira et al., 2021).

*Makeup Artist* (MUA) adalah seorang seniman profesional yang menggunakan wajah sebagai medium untuk menciptakan karya seni, memanfaatkan produk kosmetik sebagai alat untuk merias (Ariefien & Wiwitan, 2019). Proses *makeup* melibatkan penggunaan berbagai kosmetik seperti *foundation*, *blushon*, *eyeshadow*, dan lipstik, serta alat seperti kuas dan beauty blender. Tujuan dari *makeup* adalah menonjolkan kelebihan dan menyamarkan kekurangan pada wajah.

Manajemen usaha merupakan kemampuan untuk memperoleh hasil optimal dengan usaha yang lebih sedikit, serta untuk mencapai kebahagiaan dan kesejahteraan maksimal bagi pemimpin dan karyawan, di samping memberikan layanan terbaik kepada masyarakat dengan mengerahkan energi, pikiran, atau fisik untuk memenuhi tujuan tertentu; Kegiatan (aksi, inisiatif, usaha, tenaga) untuk menciptakan sesuatu. Dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan, terdapat hubungan erat dengan istilah konsumsi, karena konsumsi merupakan aktivitas yang bertujuan untuk mengurangi atau menghabiskan nilai penggunaan suatu barang dan layanan, baik secara bersamaan maupun bertahap untuk memenuhi kebutuhan. (Ulum, 2016). Menurut Robbins & DeCenzo (2016), peran manajemen dalam suatu organisasi sangatlah krusial untuk memahami bagaimana manajemen berkontribusi pada pencapaian tujuan organisasi. Manajemen adalah proses yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya organisasi demi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Manajemen bisnis terdiri dari serangkaian fungsi yang saling terkait untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Fungsi utama yang dimaksud meliputi kepemimpinan, perencanaan, pelaksanaan, pengembangan, dan evaluasi (Candra & Ekonomi dan Bisnis, 2024). Dalam konteks penelitian ini, perencanaan diartikan sebagai proses penentuan langkah-langkah yang perlu diambil untuk mencapai tujuan tertentu di masa depan. Ini meliputi pengambilan keputusan mengenai tindakan yang akan dilakukan, metode yang digunakan, waktu, dan lokasi. Tujuan dari perencanaan adalah untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi demi mencapai hasil yang diinginkan.

Perencanaan terkait untuk menentukan alat dan produk apa yang perlu disiapkan untuk memulai usaha tata rias adalah berdasarkan wawancara dengan ke tiga alumni Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang ketiga narasumber sepakat bahwa

pembelian alat dan produk dilakukan secara bertahap, bukan langsung lengkap. Penentuan produk pun disesuaikan dengan kebutuhan utama, seperti jenis riasan yang sering diminta klien atau produk yang sudah terbukti kualitasnya. Efisiensi finansial dan pemanfaatan alat dalam jangka panjang juga menjadi pertimbangan penting dalam proses persiapan awal usaha sebagai MUA.

Pelaksanaan seorang penata rias pemula dalam berwirausaha melibatkan beberapa tahapan, mulai dari perencanaan bisnis, pelatihan, persiapan alat dan bahan, hingga pemasaran dan pelayanan kepada klien. Penting untuk membangun portofolio, menjalin relasi, dan terus belajar untuk mengembangkan keterampilan dan menguasai tren terbaru. Tahap pelaksanaan pada penelitian ini perlu dilakukan proses pembangunan usaha dan mencari relasi untuk kelangsungan usaha kedepannya. Maka disimpulkan bahwa meskipun jalurnya berbeda (magang, kolaborasi bisnis, atau teman dan media sosial), semua menekankan bahwa kunci sukses membangun usaha MUA adalah memulai dari yang dekat, membangun koneksi, dan konsisten mengembangkan diri serta promosi. Pengembangan penata rias pemula dalam berwirausaha membutuhkan peningkatan keterampilan dengan mengikuti pelatihan/ kursus, membangun portofolio, memanfaatkan media sosial, membangun jaringan, dan berkolaborasi dengan profesional lain. Selain itu, penting juga untuk terus belajar dan memahami tren masa kini. Pengembangan penata rias pemula yang dilakukan oleh narasumber memiliki kesamaan dalam hal aktif mengikuti pelatihan tambahan untuk meningkatkan skill. Narasumber 1 dan 3 lebih banyak mengambil pelatihan lokal atau personal, sedangkan narasumber 2 memilih kursus nasional dengan MUA ternama, menunjukkan variasi dalam pendekatan pengembangan diri sesuai dengan tujuan masing-masing.

Banyaknya alumni yang sudah mulai berwirausaha pada saat perkuliahan merupakan salah satu bentuk tercapainya visi misi TRK FPP UNP. Ilmu yang didapatkan dari masa perkuliahan dapat membawa alumni membangun jiwa *entrepreneur* khususnya MUA dalam berwirausaha. Hal ini didapatkan dari mata kuliah yang ada di TRK diantaranya yaitu; (1) Pengantar kewirausahaan (2) Rias wajah (3) Kosmetologi (4) Tata rias pengantin gaun panjang (5) Tata rias pengantin Sumatera barat (6) Tata rias pengantin Indonesia (7) Tata rias pengantin modifikasi (8) Tata rias panggung. (9) Pengelolaan Usaha Rias Dengan adanya ilmu yang didapatkan pada saat perkuliahan mampu membawa mahasiswi TRK FPP UNP untuk membangun suatu wirausaha khususnya untuk menjadi seorang MUA.

Evaluasi penata rias pemula dalam berwirausaha perlu fokus pada aspek keterampilan, pengetahuan, sikap, dan pengalaman mereka, serta bagaimana mereka mengaplikasikannya dalam membangun dan mengembangkan bisnis tata rias. Penilaian juga harus mempertimbangkan kemampuan mereka dalam memahami pasar, membangun merek, dan mengelola keuangan. Dalam berwirausaha tata rias, para pemula tidak luput dari masalah dan hambatan yang dihadapi, perlu adanya solusi untuk menghadapi masalah tersebut. Berdasarkan ketiga narasumber, terlihat adanya kesamaan sikap terbuka terhadap kritik dan pembelajaran dari pengalaman. Mereka semua menanggapi hambatan sebagai bagian dari proses untuk berkembang. Narasumber 2 dan 3 secara khusus menunjukkan pendekatan yang bersifat kolaboratif dengan berdiskusi dan bertukar pengalaman bersama rekan seprofesi sebagai upaya mencari solusi. Narasumber 1 lebih fokus pada refleksi diri dan perbaikan langsung di lapangan sebagai respon terhadap kesalahan. Dapat disimpulkan bahwa cara menghadapi hambatan dalam bisnis MUA melibatkan kombinasi antara keterbukaan terhadap masukan, evaluasi diri, dan komunikasi aktif dengan komunitas seprofesi.

Selain itu, pada penata rias harus meningkatkan kualitas layanan dalam sebuah usaha. Menurut ketiga narasumber memiliki strategi tersendiri dalam menjaga konsistensi layanan, namun dapat dikelompokkan menjadi dua pendekatan utama. Narasumber 2 dan 3 fokus pada evaluasi berkala dan penerapan SOP sebagai kunci untuk menjaga kualitas yang stabil dan profesional. Mereka menekankan pentingnya sistem kerja yang terstandar agar setiap proses berjalan dengan lancar dan hasil tetap optimal. Sementara itu, narasumber 1 menitikberatkan pada aspek teknis dan kesiapan pribadi, seperti kebersihan alat, latihan rutin, dan persiapan produk sebelum sesi. Kesimpulannya, kualitas layanan yang konsisten dalam usaha MUA dapat dicapai melalui kombinasi antara sistem kerja yang terstruktur dan kesiapan teknis yang matang.

Rekapitulasi Data Alumni UNP Berdasarkan Tahun Kelulusan (5 Tahun terakhir) Departemen Tata rias dan Kecantikan pada tahun 2020 meluluskan 51 mahasiswa, tahun 2021 meluluskan 92 mahasiswa, tahun 2022 meluluskan 87 mahasiswa, tahun 2023 meluluskan 90 mahasiswa dan pada tahun 2024 meluluskan 29 mahasiswa jadi pada 5 tahun terakhir Departemen Tata Rias dan Kecantikan telah meluluskan 349 mahasiswa.

Semakin banyaknya penyedia layanan makeup di Indonesia menyebabkan persaingan yang semakin ketat bagi para pelaku usaha di sektor ini. Hal ini membuat banyak makeup artist (MUA) yang baru memulai karirnya merasa bingung mengenai hal-hal yang perlu diperhatikan atau tindakan yang harus diambil agar layanan makeup mereka menarik perhatian klien dan mampu bertahan dalam industri makeup yang dipenuhi kompetitor.

## **METODE**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Mengacu pada Sugiyono (2015:11), penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan penjelasan yang jelas mengenai variabel independen, tanpa melakukan perbandingan, serta untuk mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya. Partisipan dalam penelitian ini terdiri dari tiga alumni TRK FPP UNP. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah peneliti itu sendiri serta alat tulis dan kamera. Menurut Suryabrata (2008), alat pengumpul data adalah perangkat yang biasanya digunakan untuk merekam keadaan serta aktivitas atribut psikologis secara kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Validitas data diuji menggunakan teori Sugiyono (2005), yang mencakup perpanjangan observasi, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, dan auditing. Analisis data dilakukan berdasar teori Miles dan Huberman (2014:17), yang meliputi pengumpulan data, pengurangan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Perencanaan**

Perencanaan dalam penelitian ini merupakan proses menetapkan langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai tujuan tertentu di masa depan. Ini melibatkan pengambilan keputusan mengenai apa yang akan dilakukan, bagaimana melakukannya, kapan, dan di mana. Perencanaan bertujuan untuk memaksimalkan efektivitas dan efisiensi dalam mencapai hasil yang diinginkan.

Pada tahap perencanaan alumni tersebut setiap narasumber memiliki perjalanan yang sama dalam memulai karier yaitu berawal dari minat dan adaptasi di perkuliahan. Maka disimpulkan bahwa ketiga narasumber berlatarbelakang Jurusan Tata Rias dan para narasumber merencanakan usahanya yang diawali dengan mengikuti saran dari MUA yang telah berpengalaman tentang apa saja yang akan direncanakan untuk memulai usaha tata rias dan para narasumber akan mempersiapkan mental, modal, produk, mengikuti tren, dan aktif di media sosial.

Perencanaan terkait untuk menentukan alat dan produk apa yang perlu disiapkan untuk memulai usaha tata rias adalah berdasarkan wawancara dengan ke tiga alumni Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang ketiga narasumber sepakat bahwa pembelian alat dan produk dilakukan secara bertahap, bukan langsung lengkap. Penentuan produk pun disesuaikan dengan kebutuhan utama, seperti jenis riasan yang sering diminta klien atau produk yang sudah terbukti kualitasnya. Efisiensi finansial dan pemanfaatan alat dalam jangka panjang juga menjadi pertimbangan penting dalam proses persiapan awal usaha sebagai MUA.

Perencanaan untuk menentukan cara pelayanan, target pasar dan segmen pelanggan yang dilakukan oleh MUA pemula alumni FPP UNP 2023 di Padang maka disimpulkan bahwa perencanaan untuk penata rias pemula yang ingin berwirausaha meliputi pemahaman industri, pengembangan keterampilan, persiapan peralatan, strategi pemasaran, dan manajemen keuangan. Penting untuk menentukan target pasar, jenis layanan, dan harga yang kompetitif. Selain itu, penggunaan media sosial dan membangun jaringan profesional juga sangat penting untuk keberhasilan bisnis.

## Pelaksanaan

Pelaksanaan seorang penata rias pemula dalam berwirausaha melibatkan beberapa tahapan, mulai dari perencanaan bisnis, pelatihan, persiapan alat dan bahan, hingga pemasaran dan pelayanan kepada klien. Penting untuk membangun portofolio, menjalin relasi, dan terus belajar untuk mengembangkan keterampilan dan menguasai tren terbaru.

Tahap pelaksanaan pada penelitian ini perlu dilakukan proses pembangunan usaha dan mencari relasi untuk kelangsungan usaha kedepannya. Maka disimpulkan bahwa meskipun jalurnya berbeda (magang, kolaborasi bisnis, atau teman dan media sosial), semua menekankan bahwa kunci sukses membangun usaha MUA adalah memulai dari yang dekat, membangun koneksi, dan konsisten mengembangkan diri serta promosi.

Untuk menetapkan layanan yang ditawarkan dan pricelist yang akan ditetapkan, dilihat dari wawancara dengan narasumber maka disimpulkan bahwa ketiga narasumber sama-sama menawarkan layanan *makeup* untuk berbagai jenis acara, seperti wisuda, pesta, prewedding, hingga pernikahan. Mereka juga menerapkan sistem harga yang fleksibel, disesuaikan dengan jenis layanan dan tingkat kesulitan *makeup*. Secara umum, harga untuk *makeup* non-pengantin berada di kisaran Rp100.000 hingga Rp800.000, sementara untuk *makeup* pengantin dimulai dari Rp1.000.000 hingga Rp2.000.000. Kesamaan ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha MUA berusaha menjangkau berbagai segmen pasar, mulai dari kalangan pelajar hingga calon pengantin, dengan menyesuaikan layanan dan tarif agar tetap kompetitif.

Proses dalam menerima dan melayani klien untuk penata rias pemula berdasarkan ketiga narasumber dapat dilihat dari wawancara maka disimpulkan bahwa semua narasumber menerima klien melalui media sosial sebagai jalur utama komunikasi. Narasumber 1 dan 2 sama-sama melakukan konsultasi terlebih dahulu dan fokus pada kenyamanan klien, sedangkan narasumber 3 lebih menekankan kemudahan akses dan alur komunikasi lintas platform. Kesamaan utama mereka adalah pemanfaatan media sosial dan pendekatan pelayanan yang menyesuaikan kebutuhan klien.

Nilai serta prinsip utama yang dipegang sebagai pemimpin usaha, dapat dilihat dari wawancara bahwa dalam usaha jasa seperti *Makeup Artist*, gaya kepemimpinan demokratis lebih dominan diterapkan oleh pelaku usaha yang ingin berkembang dan membangun hubungan yang lebih mendalam dengan klien maupun tim kerja.

## Pengembangan

Pengembangan penata rias pemula dalam berwirausaha membutuhkan peningkatan keterampilan dengan mengikuti pelatihan/ kursus, membangun portofolio, memanfaatkan media sosial, membangun jaringan, dan berkolaborasi dengan profesional lain. Selain itu, penting juga untuk terus belajar dan memahami tren masa kini. Pengembangan dilakukan berdasarkan analisis kebutuhan terhadap produk yang dikembangkan untuk menyempurnakan praktek yang sudah dilakukan sebelumnya. (Astuti, dkk. 2019: 54)

Pengembangan penata rias pemula yang dilakukan oleh narasumber memiliki kesamaan dalam hal aktif mengikuti pelatihan tambahan untuk meningkatkan skill. Narasumber 1 dan 3 lebih banyak mengambil pelatihan lokal atau personal, sedangkan narasumber 2 memilih kursus nasional dengan MUA ternama, menunjukkan variasi dalam pendekatan pengembangan diri sesuai dengan tujuan masing-masing.

Dalam tahap pengembangan, penata rias penata rias mengadakan promosi untuk kelancatan usahanya. Dalam promosi tersebut narasumber mempromosikan usaha di tahap awal melalui media sosial, khususnya Instagram. Narasumber 1 dan 2 fokus pada unggahan hasil kerja di Instagram, dengan narasumber 2 menambahkan elemen testimoni dan proses kerja. Sementara itu, narasumber 3 menggabungkan TikTok dan Instagram untuk menjangkau audiens lebih luas, dengan strategi konten yang konsisten dan menarik secara visual.

Dari segi pengelolaan keuangan dan investasi awal untuk usaha semua narasumber mengelola keuangan dengan memperhatikan pemasukan dan pengeluaran, serta mengalokasikan dana untuk penggantian produk dan peningkatan alat kerja. Narasumber 1 dan 2 fokus pada pengelolaan rutin dan upgrade alat, sementara narasumber 3 lebih menekankan perencanaan

keuangan jangka panjang melalui tabungan dan investasi. Kesamaan utama mereka adalah menjaga kesinambungan usaha dengan manajemen keuangan yang disiplin dan bertahap.

Setiap narasumber memiliki inovasi dan strategi yang di terapkan untuk berkembangnya suatu usaha, setiap narasumber memiliki inovasi dan strategi yang berbeda, hal ini dapat dilihat dari narasumber 2 dan 3 fokus yang pada pembuatan konten edukatif dan visual yang menarik, sementara narasumber 1 lebih menekankan pada pengembangan kemampuan dan strategi harga. Kesamaan utamanya adalah mereka aktif mencari cara untuk meningkatkan daya tarik usaha, baik melalui konten, keahlian, maupun harga.

Perekrutan tim, atau memperluas layanan dalam membuka usaha perlu dilaksanakan dan setiap narasumber memiliki cara yang berbeda, dapat dilihat dari ketiga narasumber, narasumber 2 dan 3 menunjukkan minat dan rencana untuk mengembangkan usaha melalui pembukaan studio dan perekrutan tim, sementara narasumber 1 masih fokus pada pengelolaan usaha secara individu tanpa ekspansi dalam waktu dekat.

## Evaluasi

Evaluasi penata rias pemula dalam berwirausaha perlu fokus pada aspek keterampilan, pengetahuan, sikap, dan pengalaman mereka, serta bagaimana mereka mengaplikasikannya dalam membangun dan mengembangkan bisnis tata rias. Penilaian juga harus mempertimbangkan kemampuan mereka dalam memahami pasar, membangun merek, dan mengelola keuangan.

Evaluasi yang dilakukan untuk penata rias pemula berdasarkan ketiga narasumber dikelompokkan bahwa semua melakukan perubahan sebagai hasil dari evaluasi, namun dengan fokus yang berbeda. Narasumber 1 dan 2 lebih menitikberatkan pada aspek teknis dan sistematis, seperti peningkatan kualitas produk, manajemen waktu, dan sistem booking. Sementara itu, narasumber 3 menekankan pada aspek komunikatif dan edukatif, yaitu dengan menerima masukan dan meningkatkan edukasi kepada klien sebelum merias. Secara keseluruhan, perubahan yang dilakukan menunjukkan bahwa keberhasilan usaha makeup artist tidak hanya bergantung pada keterampilan teknis, tetapi juga pada kemampuan beradaptasi, memperbaiki sistem kerja, serta membangun komunikasi efektif dengan klien. Menurut Rahmiati, dkk (2019: 45) perubahan melahirkan inovasi dalam meningkatkan meningkatkan kualitas .

Dalam berwirausaha tata rias, para pemula tidak luput dari masalah dan hambatan yang dihadapi, perlu adanya solusi untuk menghadapi masalah tersebut. Berdasarkan ketiga narasumber, terlihat adanya kesamaan sikap terbuka terhadap kritik dan pembelajaran dari pengalaman. Mereka semua menanggapi hambatan sebagai bagian dari proses untuk berkembang. Narasumber 2 dan 3 secara khusus menunjukkan pendekatan yang bersifat kolaboratif dengan berdiskusi dan bertukar pengalaman bersama rekan seprofesi sebagai upaya mencari solusi. Narasumber 1 lebih fokus pada refleksi diri dan perbaikan langsung di lapangan sebagai respon terhadap kesalahan. Dapat disimpulkan bahwa cara menghadapi hambatan dalam bisnis MUA melibatkan kombinasi antara keterbukaan terhadap masukan, evaluasi diri, dan komunikasi aktif dengan komunitas seprofesi.

Selain itu, pada penata rias harus meningkatkan kualitas layanan dalam sebuah usaha. Menurut ketiga narasumber memiliki strategi tersendiri dalam menjaga konsistensi layanan, namun dapat dikelompokkan menjadi dua pendekatan utama. Narasumber 2 dan 3 fokus pada evaluasi berkala dan penerapan SOP sebagai kunci untuk menjaga kualitas yang stabil dan profesional. Mereka menekankan pentingnya sistem kerja yang terstandar agar setiap proses berjalan dengan lancar dan hasil tetap optimal. Sementara itu, narasumber 1 menitikberatkan pada aspek teknis dan kesiapan pribadi, seperti kebersihan alat, latihan rutin, dan persiapan produk sebelum sesi. Kesimpulannya, kualitas layanan yang konsisten dalam usaha MUA dapat dicapai melalui kombinasi antara sistem kerja yang terstruktur dan kesiapan teknis yang matang.

Berdasarkan penjelasan di atas terdapat beberapa saran yang disampaikan untuk mahasiswa atau alumni lain yang ingin memulai usaha serupa, yang dapat dikelompokkan menjadi dua pendekatan utama. Narasumber 1 dan 3 sama-sama menekankan pentingnya proses belajar dan latihan berkelanjutan sebagai fondasi awal bagi pemula. Mereka melihat bahwa pengalaman praktis, ketekunan, dan sikap tidak mudah menyerah sangat dibutuhkan untuk bertahan dan

berkembang di dunia MUA. Sementara itu, narasumber 2 dan 3 memiliki kesamaan dalam menyoroti pentingnya sikap dan etika dalam pelayanan, seperti membangun kepercayaan lewat kejujuran dan selalu bersikap ramah pada klien. Secara keseluruhan, sukses di bidang *makeup* artist tidak hanya ditentukan oleh kemampuan teknis, tetapi juga oleh sikap profesional, semangat belajar, dan kemampuan membangun hubungan yang baik dengan klien.

## **Pembahasan**

### **a. Perencanaan**

Perencanaan sangat penting bagi penata rias pemula yang ingin berwirausaha. Ini meliputi perencanaan keuangan, pemasaran, dan pemilihan struktur bisnis yang sesuai. Memulai bisnis tata rias juga membutuhkan investasi pada peralatan berkualitas tinggi dan memahami tren industri tata rias. Sebagaimana menurut (Nizamuddin Silmi et al., 2024) MUA pemula dapat mengelola usahanya dengan lebih profesional dan siap menghadapi tantangan di industri kecantikan.

Penata rias pemula yang ingin berwirausaha dapat memulai dengan membangun portofolio, meningkatkan keterampilan melalui pelatihan dan kursus, serta memanfaatkan media sosial untuk pemasaran dan jaringan. Berinvestasi dalam produk dan peralatan berkualitas, serta memberikan layanan yang baik akan membantu membangun merek pribadi yang kuat. Selain itu, kesiapan mental dan modal juga menjadi faktor penting yang turut dipertimbangkan dalam proses perencanaan.

Para narasumber merencanakan usahanya yang diawali dengan mengikuti saran dari MUA yang telah berpengalaman tentang apa saja yang akan direncanakan untuk memulai usaha tata rias dan para narasumber akan mempersiapkan mental, modal, produk, mengikuti tren, dan aktif di media social. Dalam menentukan alat dan produk yang akan digunakan seperti jenis riasan yang sering diminta klien atau produk yang sudah terbukti kualitasnya. Perencanaan penata rias dalam berwirausaha pemahaman industri, pengembangan keterampilan, persiapan peralatan, strategi pemasaran, dan manajemen keuangan

### **b. Pelaksanaan**

Pelaksanaan seorang penata rias pemula dalam berwirausaha memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari persiapan alat dan bahan, hingga membangun portofolio dan jaringan. Fokus pada meningkatkan skill, mengembangkan portofolio, dan menjalin hubungan dengan klien potensial sangat penting. Robbins & DeCenzo (2016) menyatakan bahwa pelaksanaan melibatkan penerapan rencana ke dalam tindakan nyata, yang berarti bagaimana perencanaan bisnis diterjemahkan menjadi layanan, aktivitas operasional, dan kegiatan usaha sehari-hari.

Sebagai penata rias pemula yang berwirausaha, fokus pada pengembangan keterampilan, pembuatan portofolio, dan pemasaran yang efektif. Proses penerimaan dan melayani klien untuk penata rias pemula adalah dengan pemanfaatan media sosial dan pendekatan pelayanan yang menyesuaikan kebutuhan klien. Sebagaimana menurut Puspitarini (2019: 72) media sosial sebagai alat pemasaran tentunya berkaitan dengan komunikasi pemasaran.

### **c. Pengembangan**

Pengembangan penata rias pemula dalam berwirausaha membutuhkan pendekatan yang komprehensif, mencakup peningkatan keterampilan, membangun jaringan, dan mengelola bisnis secara profesional. Hal ini termasuk mengikuti pelatihan tata rias, mencari pengalaman praktik, mengembangkan portofolio yang menarik, dan memanfaatkan media sosial untuk pemasaran. Selain itu, penata rias pemula perlu memahami aspek bisnis seperti penetapan harga, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran yang efektif. Menurut Haslinda et al. (2025), aspek pengembangan ini sangat penting karena banyak usaha rias pemula yang gagal bertahan akibat kurangnya inovasi dan ketidaksiapan dalam menghadapi persaingan.

Pengembangan usaha tata rias semua narasumber memiliki kesamaan dalam hal aktif mengikuti pelatihan tambahan untuk meningkatkan skill seperti kursus nasional dengan MUA ternama, menunjukkan variasi dalam pendekatan pengembangan diri sesuai dengan tujuan

masing-masing. Kemampuan dalam menciptakan inovasi, memperluas jaringan kerja, serta beradaptasi dengan kebutuhan pasar menjadi indikator penting dalam keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka.

Inovasi dan strategi yang diterapkan untuk berkembang sebuah usaha semua narasumber menunjukkan upaya inovatif untuk mengembangkan usaha, dengan pendekatan yang beragam berfokus pada pembuatan konten edukatif dan visual yang menarik dan pengembangan pengembangan kemampuan dan strategi harga.

#### **d. Evaluasi**

Evaluasi penata rias pemula dalam berwirausaha melibatkan penilaian terhadap kemampuan, strategi, dan kinerja mereka dalam menjalankan bisnis penata rias. Penilaian ini dapat mencakup aspek-aspek seperti keterampilan teknis, kemampuan pemasaran, pengelolaan keuangan, serta kepuasan pelanggan. Evaluasi dilakukan tidak hanya untuk memperbaiki kekurangan, tetapi juga untuk menjaga mutu layanan agar tetap kompetitif di tengah persaingan yang ketat.

Sesuai dengan studi yang dilakukan oleh Soleh dan Raharjo (2018:189), mereka menyatakan bahwa evaluasi adalah sebuah proses krusial yang dilakukan untuk menentukan apakah sasaran yang telah ditetapkan dapat dicapai, dan apakah pelaksanaan sesuai dengan rencana. Dengan cara ini, diharap dapat ditemukan solusi untuk mengatasi masalah yang muncul dari suatu program pelatihan, yang nantinya bisa dijadikan acuan untuk kegiatan pelatihan di masa mendatang.

Perubahan yang dilakukan berdasarkan evaluasi yang dilakukan adalah semua narasumber melakukan perubahan sebagai hasil dari evaluasi, namun dengan fokus yang berbeda. Perubahan yang dilakukan menunjukkan bahwa keberhasilan usaha make up artist tidak hanya bergantung pada keterampilan teknis, tetapi juga pada kemampuan beradaptasi, memperbaiki sistem kerja, serta membangun komunikasi efektif dengan klien.

Dalam menghadapi masalah dan hambatan dalam bisnis dari ketiga narasumber, terlihat adanya kesamaan sikap terbuka terhadap kritik dan pembelajaran dari pengalaman. Untuk meningkatkan kualitas layanan, ketiga narasumber memiliki strategi tersendiri dalam menjaga konsistensi layanan, namun dapat dikelompokkan menjadi dua pendekatan utama dan kualitas layanan yang konsisten dalam usaha MUA dapat dicapai melalui kombinasi antara sistem kerja yang terstruktur dan kesiapan teknis yang matang.

Untuk alumni lainnya, menekankan pentingnya proses belajar dan latihan berkelanjutan sebagai fondasi awal bagi pemula. Mereka melihat bahwa pengalaman praktis, ketekunan, dan sikap tidak mudah menyerah sangat dibutuhkan untuk bertahan dan berkembang di dunia MUA.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, maka alumni FPP UNP dalam mengelola usaha dilihat dari segi perencanaan, pelaksanaan, pengembangan dan evaluasi. Perencanaan Usaha, alumni memulai langkah mereka dengan mempersiapkan diri melalui peningkatan keterampilan, pengetahuan produk, dan strategi pelayanan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing. Mereka juga memanfaatkan pengalaman dari perkuliahan serta masukan dari senior atau pelaku usaha sebelumnya sebagai dasar dalam menyusun rencana usaha. Selain itu, kesiapan mental dan modal juga menjadi faktor penting yang turut dipertimbangkan dalam proses perencanaan. Pelaksanaan Usaha, para alumni menunjukkan profesionalisme yang tinggi dalam menjalankan kegiatan operasional. Mereka menjaga kualitas layanan melalui kesiapan alat dan produk, menjaga kebersihan, serta membangun hubungan baik dengan klien. Komunikasi yang efektif, sikap ramah, dan fleksibilitas dalam pelayanan menjadi kunci utama dalam menjaga kepuasan pelanggan. Media sosial juga digunakan secara maksimal sebagai sarana promosi dan komunikasi. Pengembangan Usaha, sebagian alumni telah menunjukkan visi jangka panjang seperti membuka studio rias atau merekrut tim. Mereka juga aktif mengikuti pelatihan tambahan, memproduksi konten digital yang edukatif, serta memperhatikan aspek visual dan teknik pemasaran. Kemampuan dalam menciptakan inovasi, memperluas jaringan kerja, serta beradaptasi dengan kebutuhan pasar menjadi indikator penting dalam keberlanjutan dan

pertumbuhan usaha mereka. Evaluasi Usaha, alumni secara konsisten melakukan penilaian terhadap performa bisnis mereka. Evaluasi ini mencakup aspek teknis seperti perbaikan produk, pengaturan jadwal layanan, dan sistem booking, serta aspek non-teknis seperti penerimaan terhadap kritik, peningkatan komunikasi dengan klien, dan edukasi tentang kebutuhan kulit pelanggan. Evaluasi dilakukan tidak hanya untuk memperbaiki kekurangan, tetapi juga untuk menjaga mutu layanan agar tetap kompetitif di tengah persaingan yang ketat.

## DAFTAR PUSTAKA

- BPOM. (2017). *Badan Pengawas Obat Dan Makanan Republik Indonesia*.
- DeCenzo A David, Robbins Stephen P & Verhulst Susan L. (2016). *Fundamental of Human Resource Management*, United States: John Wiley & Sons Inc
- Fasya, K., & Putri, J. D. (2023). Keterampilan Teknik Mixing Foundation pada peserta kursus *Makeup* Kenanga Joko Wedding Sidoarjo. *Doctoral Dissertation, Universitas PGRI Adibuana Surabaya*, 1.
- Haslinda, S. N., Nurmalasari, N., Mulyani, S., & Aeni, A. N. (2024). Pengembangan Flipbook “Ayo Sambung” untuk Mengenalkan Huruf Hijaiyah Bersambung pada Pembelajaran PAI Kelas 2 SD. *ISLAMIKA*, 6(3), 795-809.
- Hidayati, N. I. (2019). *Analisis Peran Industri Media Digital Menjadikan Influencer sebagai Entrepreneurs dalam Perspektif Ekonomi Islam*. 1–124.
- Kusantati Herni, dkk, (2008). *Tata Kecantikan Kulit untuk SMK JILID 1*, Jakarta : Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan,
- Nazara, Arozaro. (2019). Pengembangan Formulasi Pasta Antiinflamasi Piroksikam Berbasis Ampas Tahu dalam Pemanfaatan Limbah Tahu Di Purwokerto (Formulation of Piroksikam Anti-Inflammation Paste from Soybean Curd Residue in Utilization Soybean Waste at Purwokert
- Nisa, S., & Dwiyantri, S. (2016). Upaya Pengenalan Tata Rias Pengantin Tradisional Gagrag Kartika Rukmi pada Masyarakat di Daerah Desa Gampang, Kanigoro, Blitar. *E-Journal Unesa*, 5(1), 128-136.Noh et al., 2015
- Nizamuddin Silmi, Bambang Kurniawan, & Muhamad Subhan. (2024). Perencanaan dalam Ilmu Pengantar Manajemen. *Journal of Student Research*, 2(1), 106–120. <https://doi.org/10.55606/jsr.v2i1.1899>
- Noh, L. M. M., Haron, H., & Dolah, J. (2015). Analisis Formalistik Dalam Memaknai Simbol Budaya Melayu Abstrak. *International Journal of Creative Future and Heritage (TENIAT)*, 3(2), 49–72. <https://doi.org/10.47252/teniat.v3i2.323>
- Puspitarini, D. S., & Nuraeni, R. (2019). Pemanfaatan media sosial sebagai media promosi. *Jurnal common*, 3(1), 71-80.
- Putra, A. G. I. (2020). *Strategi Marketing Public Relations PT Kirana Anindita dalam Memasarkan Produk Kosmetik Halal* (Vol. 8, Issue 75) [Univeristas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta]. <https://doi.org/10.1016/j.jnc.2020.125798%0Ahttps://doi.org/10.1016/j.smr.2020.02.002%0Ahttp://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/810049%0Ahttp://doi.wiley.com/10.1002/anie.197505391%0Ahttp://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780857090409500205%0Ahttp> :
- Safira, A. N., Dwiyantri, S., Megasari, D. S., & Puspitorini, A. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesuksesan *Makeup* Artist (MUA) Hits Di Indonesia dalam Menjalankan Usaha Di Bidang Jasa *Makeup*. *E-Journal*, Volume 10, 165–176.
- Ulum, M. (2016). Risiko Bisnis dalam Pandangan Syariah. *Jurnal Ummul Qura*, 8(2), 11–25.
- Candra, Y., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2024). Peran Manajemen dan Kepemimpinan dalam Organisasi. In *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Dewantara, Unitas Padang* (Vol. 7).
- Saputra, P. Y. A., Faidah, M., Dwiyantri, S., & Puspitorini, A. (2022). Perbedaan Antara Base makeup Dan Moisturizer Pada Hasil Tata Rias Wajah Pengantin Tradisional. *Jurnal Tata Rias*, 11(1), 95-103.

- Soleh, A., & Raharjo, T. (2018). Implementasi Pelatihan Pengelasan Warga Belajar Kejar Paket C di UPTD SKB Susukan Semarang. *Jurnal Eksistensi Pendidikan Luar Sekolah (E-Plus)*, 3(2).
- Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Astuti, M., Rahmiati, R., Novita, S. Z., & Oktarina, R. (2019). Pengembangan media pembelajaran multimedia interaktif mata kuliah perawatan kulit wajah. *Jurnal Teknologi Informasi dan Pendidikan*, 12(2), 52-58.
- Rahmiati, R., Yuliana, Y., Adri, M., & Dewi, I. P. (2019). Rancang Bangun Aplikasi Multimedia Interaktif Mobile Learning Mata Kuliah Metode Penelitian Fpp Universitas Negeri Padang. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Pendidikan*, 12(2), 44-52
- Chairul Fikri. (2019, October 28). Profesi Makeup Artist Kian Diminati Generasi Milenial. Beritasatu. <https://www.beritasatu.com/news/587879/profesi-Makeup-Artist-kian-diminati-generasi-milenial>