

PROPOSAL BISNIS
PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA
“ BEAUTY LUXE”



Diusulkan oleh :

Ketua :

Rachma Annisa Wira Putri

Anggota :

Fisca Anggita

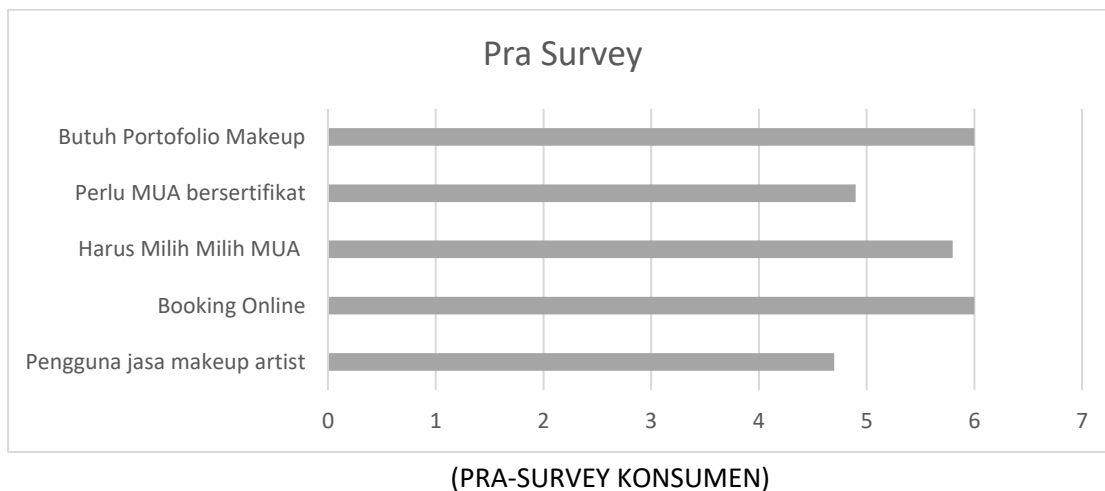
Anisa Oktaviani

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
BAB I	3
LATAR BELAKANG	3-4
BAB II	5
DESKRIPSI USAHA	
2.1 Permasalahan dan Solusi.....	6
2.2 Analisis Pasar	7-10
2.3 Analisis Kompetitor	10-11
2.4 Monetisasi	12
2.5 Profil Tim.....	13
2.6 Traction	13-14
BAB III	14
RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN	14-15
BAB IV	16
PENUTUP	16
BAB V	17
LAMPIRAN.....	17-19

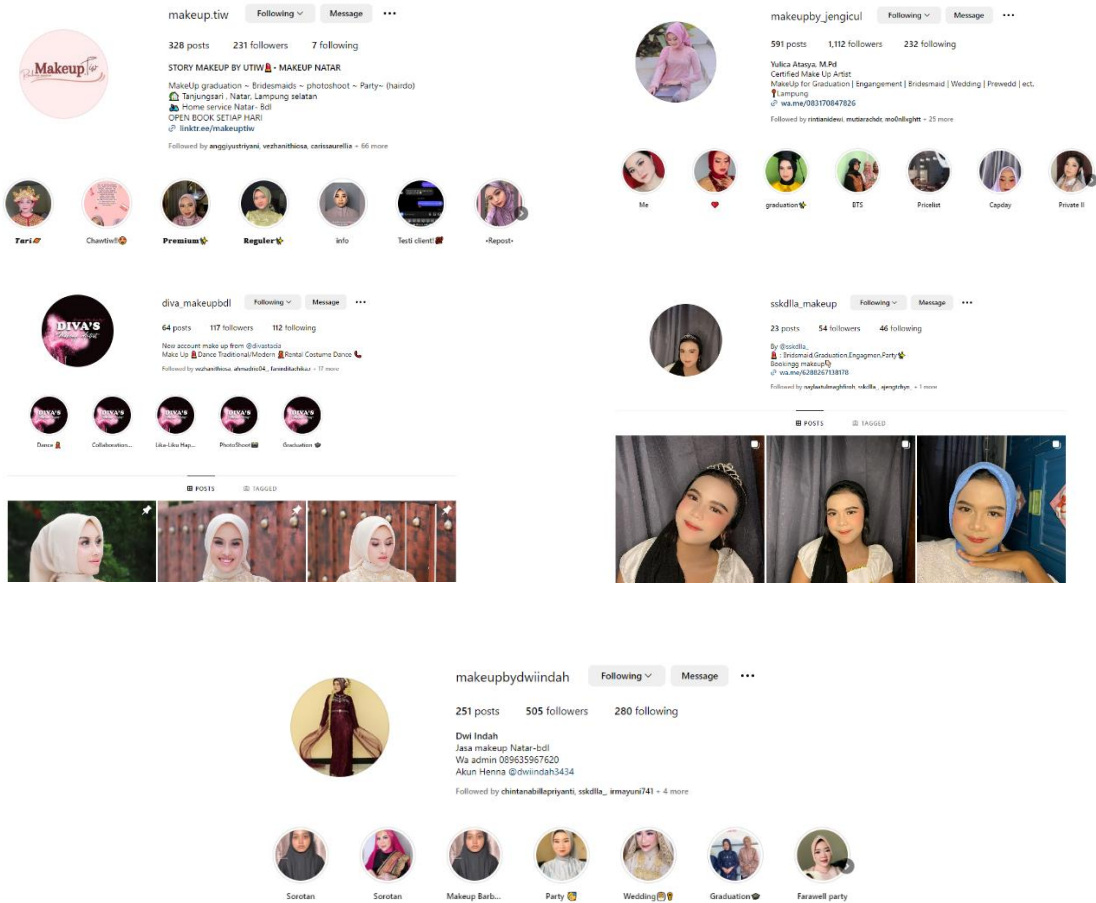
I. LATAR BELAKANG

Makeup saat ini sudah tidak asing di kalangan anak muda, hingga kalangan Dewasa. Hampir di setiap momen penting utamanya perempuan menginginkan untuk tampil berbeda dan terlihat *charming*, untuk terlihat berbeda mereka membutuhkan jasa Makeup Artist. Namun ternyata hal itu tidak mudah, banyak sekali Kesulitan-kesulitan yang dirasakan pelanggan untuk mencari MUA sesuai yang mereka inginkan. Hal yang mereka rasakan adalah kesulitan untuk membandingkan/mencari make up artist yang sesuai, bahkan mereka sering menemui Makeup Artist yang kurang professional tidak sesuai dengan kemauan sehingga client tidak puas dan merasa dirugikan dengan hasilnya, juga termasuk memfilter dan mencari harga dari portofolio MUA tersebut. Berdasarkan pra survey yang kami lakukan kepada 30 perempuan usia 18-25 tahun yang berdomisili di Bandar Lampung, ditemukan fakta bahwa 89% perempuan mengalami kesulitan mencari jasa Makeup Artist.



Dengan permasalahan yang ada Kami menciptakan Beauty Luxe agar memudahkan konsumen mencari jasa makeup artist yang *worth it* dan bersertifikat. Hal tersebut membuat kami berinisiatif untuk menciptakan sebuah solusi berupa aplikasi pemesanan jasa makeup artist (MUA) online dengan mudah dan cepat. pada permasalahan yang ada beauty luxe hadir menawarkan solusi yang tepat untuk mempermudah dan menghemat waktu para konsumen untuk mencari dan memesan make up artist (MUA) secara online, kita bisa melihat portofolio dari hasil MUA tersebut dan melihat Price list nya. Bahkan aplikasi ini menyediakan Chat untuk konsultasi kulit konsumen sebelum makeup, dengan tujuan agar kulit konsumen tidak mengalami iritasi setelah makeup.

Beauty luxe memiliki komponen yang lengkap yang dapat di akses dengan mudah oleh konsumen kapanpun dan dimanapun selama memiliki jaringan internet. Kategori usaha kami adalah Bisnis digital yang bergerak dibidang layanan jasa kecantikan. Tahapan usaha kami saat ini masuk ke kategori tahap awal, meliputi validasi ide dan pra riset, melakukan riset pasar, penyusunan dasar prototype, melakukan peninjauan kerja sama dengan 5 MUA di Bandar Lampung.



(Calon mitra Beauty Luxe)



(Struktur Organisasi)

- Whatsapp : 082182645946
- Instagram : beautyyluxes
- Website : <https://sites.google.com/view/beautyyluxe>
- Email : beautyyluxes@gmail.com
- Location : Jl. Zainal Abidin Pagar Alam, No.1 Bandar Lampung

II. DESKRIPSI USAHA

BEAUTY LUXE merupakan sebuah startup Business berbasis aplikasi yang menawarkan jasa bagi konsumen yang ingin mencari makeup artist untuk acara-acara special. BEAUTY LUXE dibuat dalam rangka untuk mempermudah konsumen untuk memesan makeup secara online bahkan konsumen tidak perlu mencari satu-satu di Instagram dengan keyword makeup. Melalui beutyluxe memudahkan pelanggan untuk mencari refrensi jenis make up dan lisence dari para MUA.

Dalam bisnis ini kita Bekerjasama dengan para Jasa Makeup artist untuk berinteraksi langsung nantinya dengan para konsumen. Jenis produk yang kami tawarkan seperti Paket Makeup Wedding, Lamaran, party, bridesmaid, photoshoot dan ada konsultasi kulit wajah tambahan,tidak hanya itu beauty luxe juga menyediakan jasa hairdo dan hijabdo sesuai paket MUA. Dengan system pembayaran melalui Online serta Cash . Kami menjadi penyedia market place bagi mitra kami, sekaligus menjadi perantara transaksi antara MUA dengan Konsumen. Tag line dari Beauty Luxe adalah “ Pesan, Dandan dan Pesona “ yang merepresentasikan hasil dari beauty luxe.



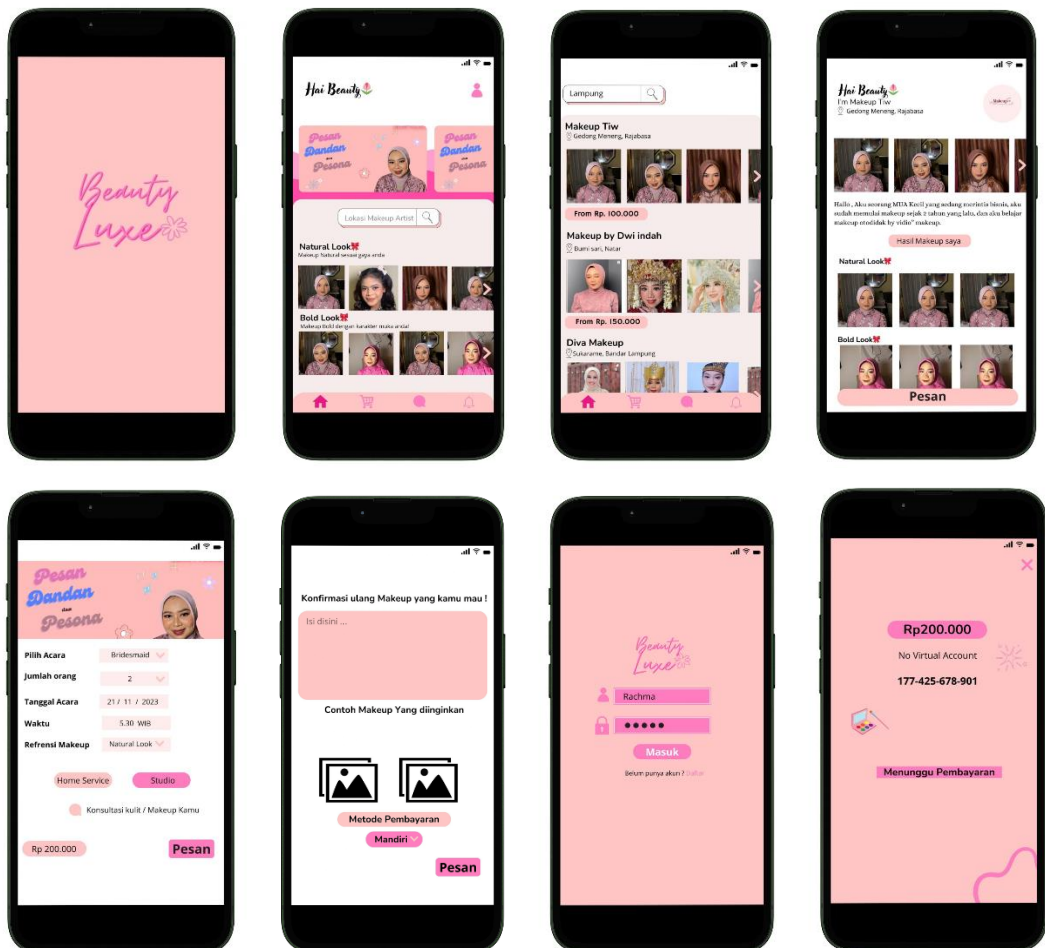
2.1. Permasalahan dan Solusi (problem and solution fit)

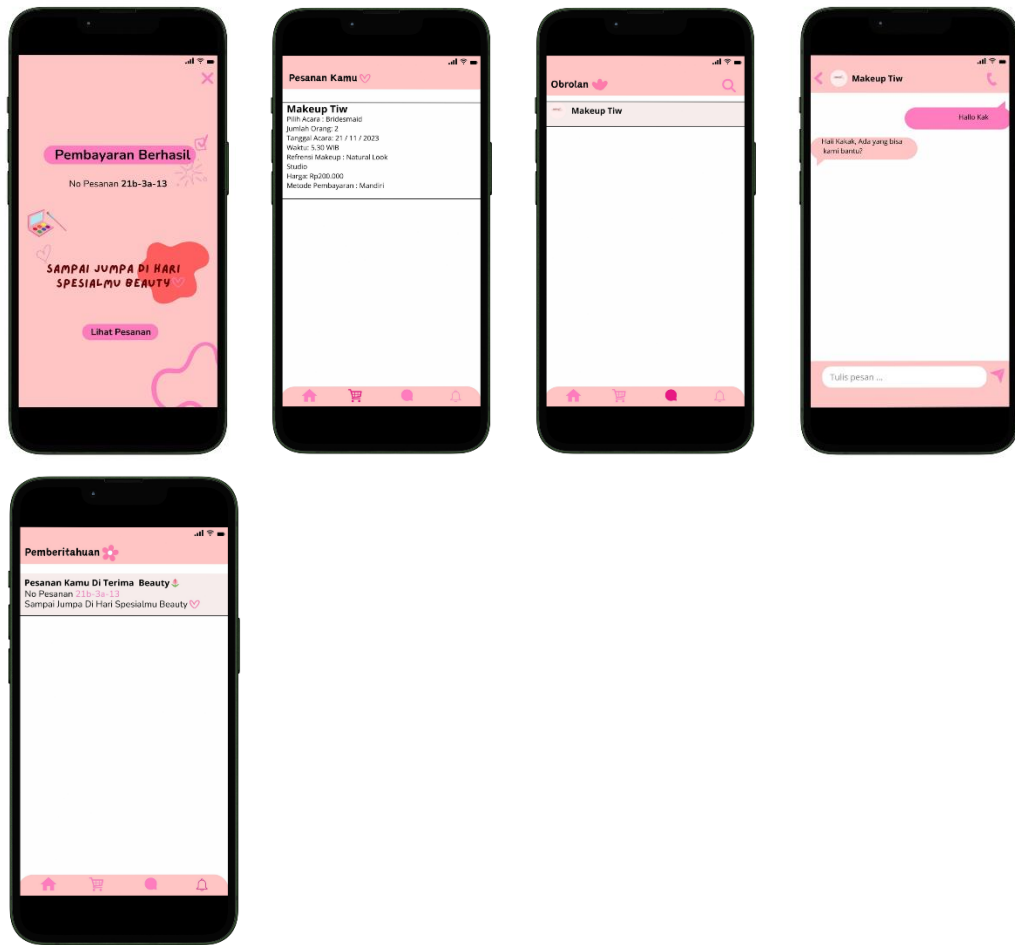
1. Permasalahan

- Adanya kesulitan konsumen untuk mencari makeup artist yang berada di lampung
- Kesulitan konsumen untuk bertanya pricelist kepada Mua
- Kesulitan untuk melihat portofolio Mua
- Kesulitan konsumen untuk mengetahui ketersediaan jadwal Mua yg dipilih
- Kesulitan konsumen dalam berkomunikasi dengan Mua yg dipilih

2. Solusi

Kami telah merancang design prototype aplikasi Beauty luxe yang di dalam aplikasi tersebut sudah terdapat layanan pemesanan Jasa Makeup Artist yang sudah berkompeten dan memiliki sertifikat serta pengalaman yang sudah lama didunia makeup, sehingga memudahkan konsumen untuk memilih makeup yang mereka inginkan.



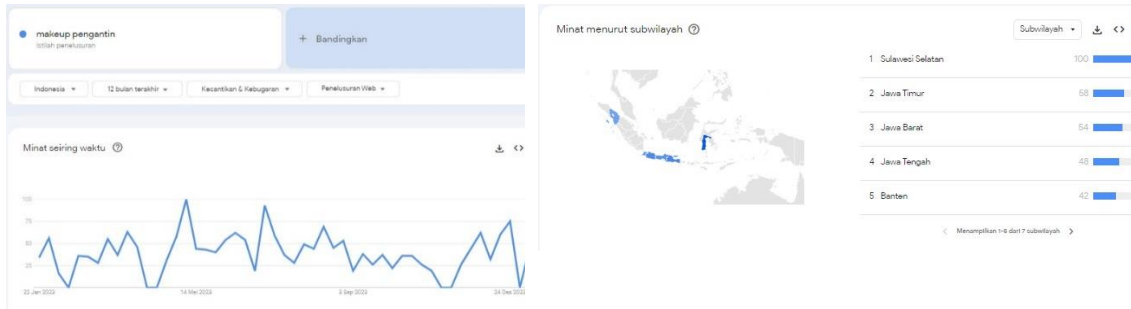


Prototype Beauty luxe dengan ini memudahkan para konsumen mencari makeup artist yang ada di daerah nya. Tidak hanya mencari tapi juga memudahkan untuk memilih dan membandingkan harga dari masing-masing makeup artist. Menggunakan pembayaran melalui online maka pemesanan akan lebih mudah dan cepat.

2.2. Analisis Pasar (market analysis)

A. Kebutuhan permintaan jasa Makeup Artist

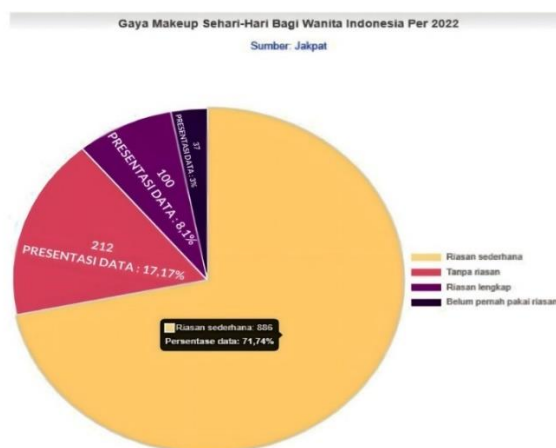
Peminat makeup dan jasa Makeup Artist Di Indonesia saat ini banyak sekali, bahkan setelah pandemic covid berakhir para Makeup Artist kembali Hadir Mulai dari makeup Wedding , Lamaran , Wisuda dan lain lain. Kami telah melihat dari Google Trend tentang perkembangan makeup di tahun ini , serta peminat orang-orang tentang trend dan gaya makeup yang sedang *Booming*. (SUMBER: GOOGLE TREND)



Berdasarkan sumber yang kami dapatkan melalui Google Trends dapat dilihat bahwa peminat makeup tidak stabil. Namun untuk peminat menurut sub wilayah , Sulawesi selatan berada pada nomor pertama. Bahkan konsumen cenderung menyukai makeup Natural dan simple.

B. Trend make up yang diminati para konsumen

Saat ini trend makeup di Indonesia banyak sekali dan terkadang setiap tahun pasti muncul Trend-trend terbaru mulai dari Korean Look, Barbie look, Arabian Look , Natural , Bold dan lain- lain . kami telah menemukan presentase trend makeup Indonesia Per 2022.

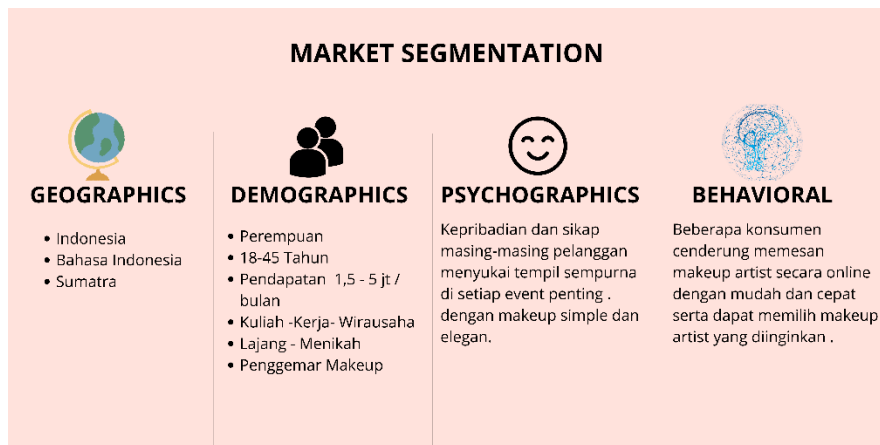


(SUMBER : GOODSTATS)

Sumber menurut Goodstats bahwa persentasi data orang yang menyukai riasan sederhana mencapai 71,74% . bahkan adapun yang Tidak suka memakai riasan wajah. Hal ini menunjukkan Bahwa Lebih banyak penggemar Makeup di Indonesia saat ini.

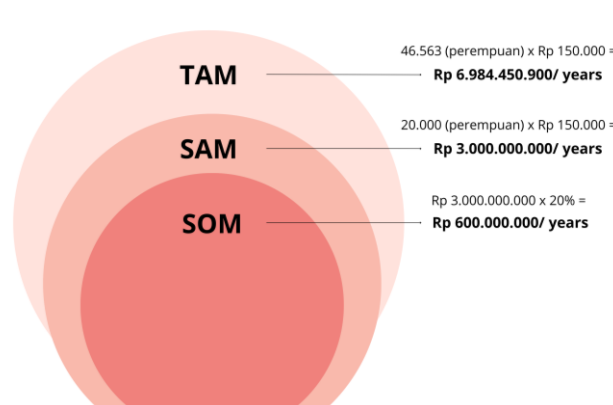
c. Konsumen potensial (segmenting)

Konsumen potensial dari BeautyLuxe bisa dinilai dari Geographics , Demographics, Psychographics dan Behavioral. Jadi Market segmentation ini adalah salah satu kriteria konsumen beauty luxe yang akan datang, karna kami menilai bahwa di zaman saat ini makeup sudah tidak asing lagi di media social.



d. Target potensial (Targeting)

kami menargetkan perempuan mulai usia 18-25 tahun dengan pendapatan minimal 1,5-5jt baik berstatus lajang sampai menikah berprofesi mahasiswa, pekerja maupun pengusaha yang ingin tampil berbeda maupun memukau disetiap event penting mereka. Ditahap awal ini kami membidik customer di wilayah sumatera bagian selatan. Berdasarkan targeting tersebut maka besar potensial pasar dari beauty luxe dilihat dari Target yang kami hitung dengan Rumus TAM , SAM , SOM. Nilai yang dihasilkan TAM , SAM ,SOM terhitung dari rata-rata pelanggan.



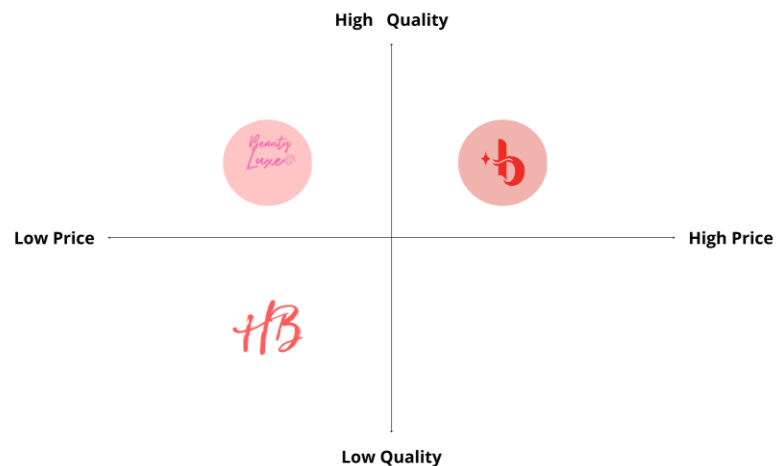
(TAM , SAM , SOM BEAUTY LUXE)

Kelompok Umur	Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin (Ribu)								
	Laki-laki			Perempuan					
	2020	2021	2022	2020	2021	2022			
0-4	47.568	47.591	47.911	44.862	44.863	45.159	92.430	92.454	93.070
5-9	48.191	48.715	49.295	45.887	46.322	46.772	94.078	95.037	96.067
10-14	46.644	47.288	48.332	43.621	44.328	45.427	90.265	91.616	93.759
15-19	48.308	48.323	48.666	45.592	45.508	45.750	93.900	93.831	94.416
20-24	47.882	47.741	47.792	46.984	46.680	46.563	94.866	94.421	94.335
25-29	51.069	51.314	51.828	49.841	50.007	50.421	100.910	101.321	102.249
30-34	53.623	54.054	54.645	50.654	50.998	51.447	104.277	105.052	106.122
35-39	51.071	51.797	52.825	47.678	48.369	49.330	98.749	100.166	102.155
40-44	45.259	46.104	47.081	41.560	42.363	43.280	86.818	88.467	90.361
45-49	38.428	39.506	40.789	37.352	38.480	39.798	75.780	77.986	80.587
50-54	33.857	34.950	36.244	32.892	34.060	35.433	66.749	69.010	71.677
55-59	26.967	27.971	29.116	26.080	27.225	28.483	53.047	55.196	57.599
60-64	21.615	22.532	23.607	20.368	21.441	22.699	41.983	43.977	46.414
65+	33.811	35.646	37.740	38.403	40.773	43.474	72.214	76.417	80.188

(Sumber data Perempuan umur 20-24 tahun)

Jumlah penduduk perempuan yang ada di bandar Lampung mencapai 46.563 . harga rata-rata penjualan layanan dari beauty luxe Rp 150.000 . dihitung dari sumber data per- tahun TAM, SAM , SOM.

e. Positioning



(Gambar Brand Positioning)

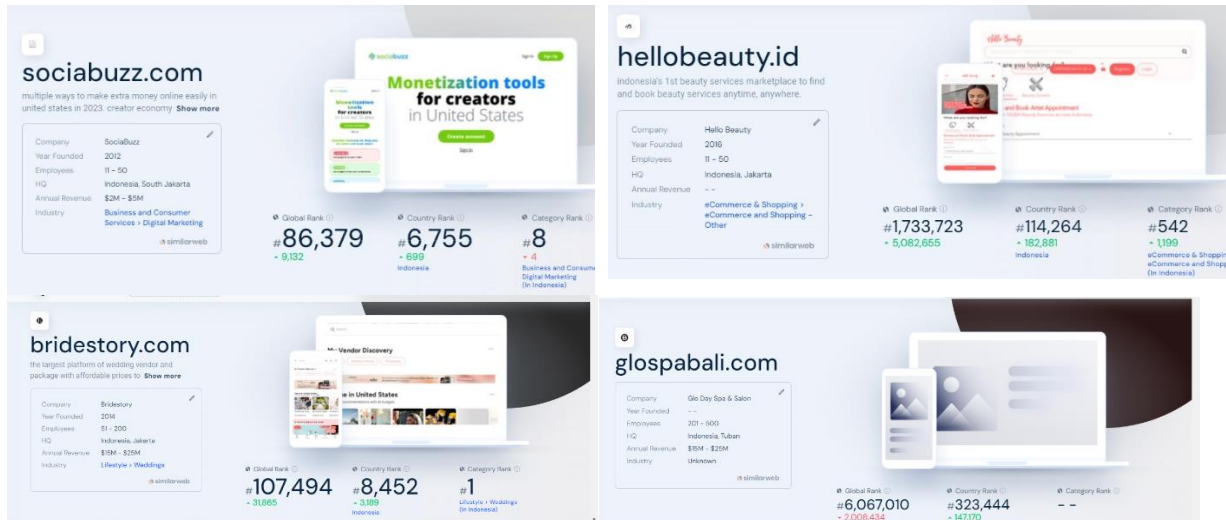
Beauty Luxe bukan hanya sekadar aplikasi pemesanan jasa make up artist, kami adalah teman setia Anda dalam perjalanan kecantikan. Kami memahami bahwa setiap individu memiliki preferensi unik dalam tata rias, dan kami berusaha untuk menjadi jembatan antara konsumen dan make up artist yang sesuai dengan gaya dan kebutuhan mereka. Dengan fokus pada kemudahan penggunaan, keandalan, dan kualitas layanan, kami menempatkan diri sebagai solusi terdepan untuk semua kebutuhan kecantikan Anda.

2.3. Analysis Kompetitor (competitor analysis)

Saat ini beauty luxe memiliki kompetitor berbasis Website yang sudah lebih dulu berdiri yaitu Hello Beauty, Sociabuzz, Glosपाली, Bridestory dan Blusherie banyak mitra yang sudah bekerjasama dengan mereka --> 300 MUA dari seluruh provinsi di Indonesia yang sudah bergabung di

Website mereka. Layanan dan fitur yang ditawarkan juga hanya sebatas pesan make up secara online, mudah dan praktis dan kurang cukup banyak fitur lainnya. Harga sesuai dari tawaran MUA tersebut .

Berdasarkan similar web, kompetitor kompetitor saat ini sudah memiliki category rank bridestory #1, Sociabuzz memiliki rank #8 , hellobeauty memiliki rank #542 serta glospabali belum memiliki rank -.



(Gambar kinerja website kompetitor dilihat menggunakan similar web)

Selanjutnya, untuk analisis kompetitor berbasis aplikasi yaitu Blusherie . blusherie menawarkan pesan online jasa Makeup Artist di Indonesia . Namun para make up Artist belum mengetahui adanya blusherie. Jadi para make up artist banyak yang berada di Jakarta karna lokasi dari blusherie juga berada di Jakarta pusat . harga yang ditawarkan oleh MUA Jakarta sesuai dengan pasaran jakarta alhasil harganya high price.

Keterangan	blusherie	sociabuzz	bridestory	HB	glo
Layanan Konsultasi	✓	✗	✓	✓	✗
Request Makeup by apk	✓	✓	✗	✓	✗
Jadwal Makeup Artist	✗	✓	✗	✗	✗
Tersedia harga & Portofolio	✓	✓	✓	✓	✓
Metode Pembayaran Online	✓	✓	✓	✓	✓
Layanan melalui aplikasi & Website	✓	✗	✗	✗	✗

(Gambar Layanan Analysis Competitor)

Strategi bersaing yang kami gunakan untuk lebih meningkatkan pemasaran dan penggunaan aplikasi yang dapat menunjang kemudahan konsumen dalam pemesanan make up online , mengembangkan fitur fitur yang menarik dan responsive terhadap pengguna.

2.4. Monetisasi

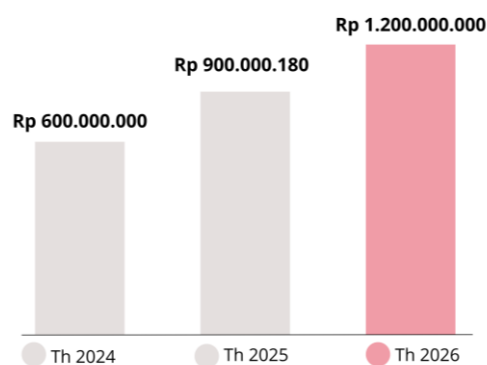


(Gambar generating income beauty luxe)

Aliran Pendapatan kami / Revenue stream didapatkan dari beberapa penjualan. Penting sekali untuk terus mengikuti trend dan kebutuhan pasar serta mendengarkan umpan balik dari pengguna untuk mengoptimalkan aliran pendapatan dan meningkatkan pertumbuhan.

Penjualan atau omzet yang kami dapatkan dimulai pada tahun 2024 per tahunnya mencapai Rp 600.000.000 dalam 12 bulan. Peningkatan disetiap tahunnya ini dapat membuat beautyluxe dapat dikenal banyak orang .

BEAUTY LUXE OMSET PER TAHUN



(Gambar Omset Beauty Luxe)

Omzet beauty luxe meningkat setiap tahunnya. Di tahun 2025 peningkatan jumlah pembeli mencapai 30.000 customer . tahun 2026 peningkatan mencapai 40.000 . ini membuat peningkatan beautyluxe bertambah setiap tahunnya.

2.5. Profil tim

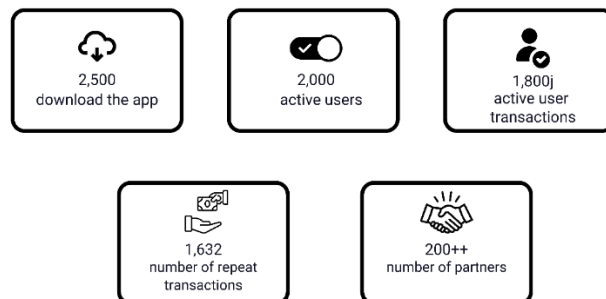
Rachma Annisa Wira Putri : (*Chief Executive Officer*) Saat ini sudah memiliki usaha di bidang make up artis yang sudah berjalan selama 3 Tahun, Client makeup yang di layani sudah mencapai +200 client. Berpengalaman menjadi Asisten Makeup Artist di salah satu Lembaga di Bandar Lampung. Skill yang dimiliki, mampu menjadi Leader ship didalam tim, kemampuan Komunikasi dengan tim , memimpin dan mengatur tim.

Fisca Anggita: (*Marketing*) memiliki kemampuan untuk membuat content planning, content kalender dan sudah menguasai SEO. Skill yang dimiliki mampu mempromosikan layanan dan produk dengan baik dan dapat dipercaya.

Annisa OKtaviani: (*Desain*) Mampu menguasai design canva, capcut, serta dapat mendesign prototype dan memiliki skill dasar terkait programming mobile. menciptakan produk layanan yang menarik dan memiliki ide ide dan konsep yang menarik.

2.6. Traction

Pada tahap 3 bulan awal kami akan mendapat feedback dari calon pengguna aplikasi, Kami menargetkan Performa aplikasi kami ditahap awal kurang lebih mencapai 2,500 konsumen yang men-download. Tidak hanya pengguna aktif maupun pengguna yang repeat transaksi , namun kami memiliki beberapa mitra / MUA yang sudah kami pilih dan verifikasi sertifikat serta pengalaman dari MUA tersebut. Kami bekerjasama dengan 200+ MUA dari berebagai provinsi .



(Gambar Traction Penggunaan Aplikasi Beauty Luxe)



(Gambar Traction Produk)

Peningkatan Traction Pada produk Beauty Luxe berjalan dalam 3 bulan . dilanjutkan dengan 9 bulan kemudian.kami menargetkan bahwa pengunjung akan semakin meningkat setiap bulannya.

III. RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

Biaya Pengembangan Pasar

KETERANGAN	HARGA SATUAN	JUMLAH	TOTAL BIAYA
Instagram Ads 3 hari untuk Wilayah Sumatra.	Rp200.000	8 kali	Rp1.600.000
Seminarmakeup yang dihadiri oleh 30 MUA Lampung	Rp 50.000	30 orang	Rp 1.500.000
<u>Total Biaya Pengembangan Pasar</u>			Rp 3.100.000

Biaya Pengembangan Produk

Google Ads 6 hari	Rp 300.000	8 kali	Rp 2.400.000
Google Map API	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
Google Play Store	Rp 400.000	1	Rp 400.000
Domain	Rp 300.000	1	Rp 300.000
Server Aplikasi	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
Hosting	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
Canva premium	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
Pengembangan produk	Rp 3.500.000	1	Rp 3.500.000

<u>Total Biaya Pengembangan Pasar</u>	Rp 11.100.000
---------------------------------------	---------------

Biaya Belanja ATK

Standing Banner	Rp 200.000	1	Rp 200.000
Kartu Nama	Rp 4.000	250 pcs	Rp 1.000.000

<u>Total Biaya Belanja ATK</u>	Rp 1.200.000
--------------------------------	--------------

<u>Total Biaya Keseluruhan</u>	Rp 15.400.000
--------------------------------	---------------

IV. PENUTUP

Dengan bimbingan dan dukungan dari pihak kampus Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya serta program pemerintah dari Kementrian Pendidikan, kebudayaan , riset, dan Teknologi (Kemendikbud). Kami berharap bisnis ini akan tumbuh dan berkembang dengan pesat dan sangat berguna di masa yang akan datang dengan memiliki produk inovatif di bidang teknologi. Besar harapan kami untuk memenangkan kompetisi ini, kami percaya bahwa kami dapat menciptakan dampak positif bagi masyarakat.

V. LAMPIRAN

Beauty Luxe

Laporan Arus Kas

31/05/2023-24/04/2026

Kas dari Kegiatan Operasional

a. Penerimaan Kas dari penjualan	Rp 1.200.000.000
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp0
c. Pengeluaran Kas untuk Operasional Lainnya	Rp 1.200.000.000
d. Pengeluaran Lainnya	Rp0

Kas bersih dari Kegiatan Operasional **Rp0**

Kas dari Kegiatan Investasi (JIKA ADA)

a. Penerimaan Kas dari penjualan harta tetap	Rp0
b. Pengeluaran Kas dari pembelian harta tetap	Rp0

Kas bersih dari Kegiatan Investasi **Rp0**

Kas dari Kegiatan Pembiayaan (JIKA ADA)

a. Penerimaan Kas dari Penerbitan Saham	Rp0
b. Pengeluaran Kas untuk Pembayaran Cicilan Hutang Bank	Rp0
c. Penerimaan Kas dari Pinjaman Bank	Rp0

Kas bersih dari Kegiatan Pembiayaan **Rp0**

Total Kas Bersih **Rp0**

Beauty Luxe
Proyeksi Laporan Rugi Laba
24/04/2026

Proyeksi Pendapatan	
Proyeksi Penjualan	Rp 1.200.000.000
Proyeksi Pendapatan non penjualan (jika ada)	Rp0
Total proyeksi Pendapatan	<hr/> Rp 1.200.000.000
Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)	
Proyeksi Harga Pokok Penjualan	Rp0
Total Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)	<hr/> Rp0
Total Proyeksi Laba Kotor	Rp 1.200.000.000
Proyeksi Beban-beban:	
Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp0
Beban Penyusutan Harta Tetap	Rp0
Beban XXXX	Rp 520.062.000
Total Proyeksi Beban	<hr/> Rp 1.200.000.000
Proyeksi Laba/Rugi Bersih	<hr/> Rp 1.200.000.000 <hr/>

PITCH DECK

[https://drive.google.com/drive/folders/1iARiyc_VGQSmnIM9qVugpZsdM51iQhUq?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1iARiyc_VGQSmnIM9qVugpZsdM51iQhUq?usp=drive_link)