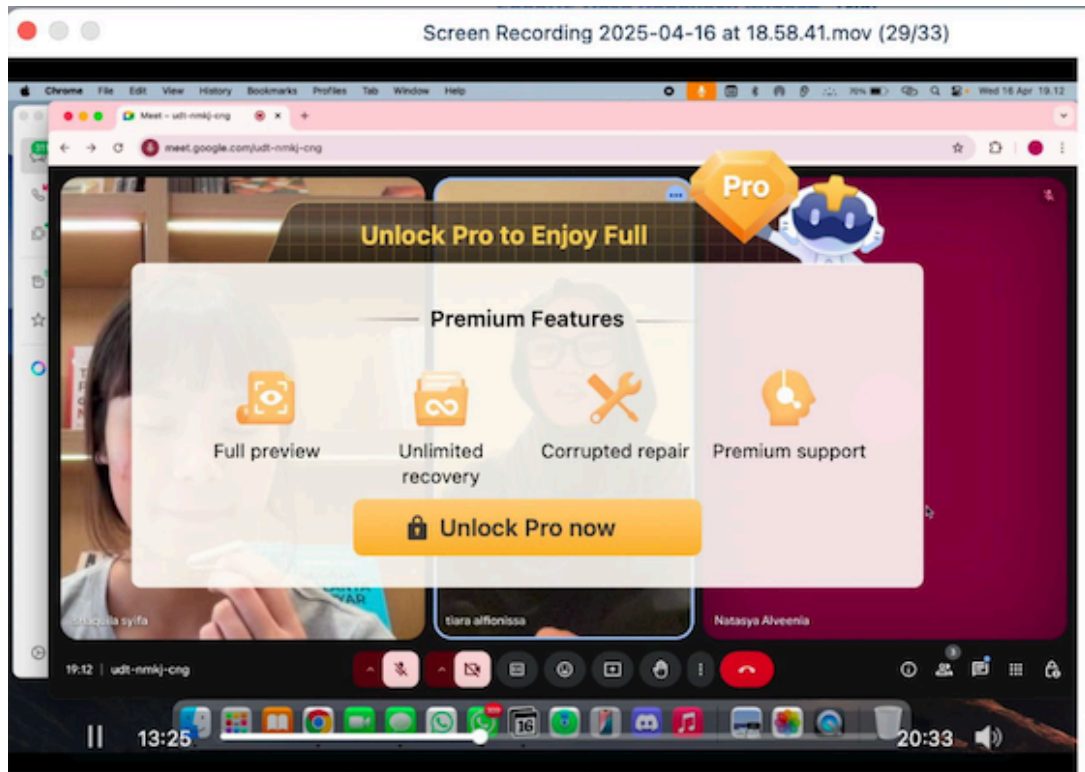


LAMPIRAN



Lampiran 1. 1 Wawancara Bersama MUA Tiara Alfionissa

Pertanyaan	Jawaban
Sejak kapan Kakak berprofesi sebagai makeup artist, dan apa yang menjadi alasan utama memilih profesi ini?	Udah 5 tahun, alasan utamanya karena passion dan memang suka makeup dari dulu dan karena udah nyaman dan seneng ngejalaninnya, akhirnya mutusin buat dijadiin profesi sampai sekarang.
Apakah Kakak mengikuti pendidikan	Ikut, sekitar 2-3 kursus untuk mendapatkan sertifikasi sebagai makeup artist, Kursus-kursus tersebut sangat membantu aku dalam memahami teknik-teknik makeup

formal atau kursus khusus terkait makeup artist? Jika iya, apa manfaatnya bagi karier Kakak?	secara profesional, mulai dari teknik dasar sampai ke tren-tren terbaru pada saat itu. Selain itu, sertifikasi juga meningkatkan kepercayaan klien karena mereka melihat aku punya latar belakang dan pelatihan yang jelas. Jadi, secara nggak langsung kursus ini mendukung banget perkembangan karier aku di dunia makeup.
Menurut kakak dijamin sekarang tetap penting ga sih tapi punya sertifikat atau pendidikan ttg MUA?	Menurut aku pribadi, punya sertifikat atau ikut pendidikan MUA itu masih penting banget, apalagi buat ningkatkan kualitas kerja dan kepercayaan dari klien. Walaupun sekarang banyak yang belajar makeup dari media sosial, tapi lewat pendidikan atau les, kita bisa dapet ilmu yang lebih terarah dan teknik yang benar-bener dipelajarin dari dasar. Tapi aku juga biasanya kasih saran, sebelum ikut pendidikan atau ambil les, sebaiknya udah punya basic dulu, biar pas belajarnya nggak bener-bener kosong. Jadi kita udah tau kelemahan kita di bagian mana, dan bisa lebih fokus ngulik hal-hal yang memang perlu ditingkatin. Jadi hasil belajarnya lebih maksimal dan terasa banget manfaatnya.
Spesialisasi makeup apa yang Kakak tawarkan (bridal, wisuda, editorial, dll)? Apa alasannya memilih spesialisasi ini?	Aku lebih sering ambil makeup untuk wisuda, tunangan, sama acara-acara formal lainnya. Fokusnya di makeup yang cenderung simple, fresh, tapi tetap keliatan rapi dan elegan. Alasannya karena aku pribadi suka banget gaya makeup yang natural dan nggak terlalu heboh, jadi cocok juga sama klien-klien yang pengennya tampil cantik tapi tetap keliatan seperti diri sendiri. Selain itu, banyak juga yang nyari look kayak gini buat acara-acara penting, jadi aku ngerasa pas banget buat jadi spesialisasi aku.

Selama ini, dari mana saja klien biasanya mengenal jasa Kakak (media sosial, rekomendasi teman, dll.)?	Selama ini klienku lebih banyak datang dari teman ke teman atau lewat mulut ke mulut. Aku pribadi juga lebih suka sistem kayak gitu, karena biasanya mereka udah saling kenal atau dapet rekomendasi dari orang yang mereka percaya, jadi suasananya lebih nyaman aja. Aku juga ngerasa lebih leluasa karena biasanya udah ada rasa percaya dari awal, jadi proses kerjanya lebih enak dan komunikasinya juga jalan banget.
Bagaimana biasanya proses pemesanan dilakukan oleh klien (melalui WhatsApp, DM Instagram, atau lainnya)?	Biasanya klien tuh lebih sering hubungin aku lewat WhatsApp. Soalnya kan kebanyakan dari mereka dapet info dari temen ke temen atau lewat rekomendasi, jadi biasanya langsung dikasih nomor aku dan lanjut chat di WA. Kalau pun mereka nemunya dari Instagram, aku juga udah cantumin link WhatsApp di bio, jadi tetep arahnya ke situ. Jadi sejauh ini, proses pemesanan paling sering lewat WhatsApp karena lebih praktis dan langsung nyambung komunikasinya. Kalau lewat WhatsApp, biasanya klien chat dulu tanya ketersediaan tanggal. Misalnya, “Mba, available nggak tanggal sekian buat makeup wisuda?” Gitu-gitu. Kalau tanggalnya kosong, aku bakal tanya detail acaranya—kayak makeup-nya buat acara apa, jam berapa harus siap, lokasinya di mana, sama mau look seperti apa. Setelah itu biasanya aku jelasin harga dan sistem DP-nya, terus kasih tau juga soal peralatan: misalnya klien harus nyiapin kursi, cermin, dan pencahayaan yang cukup kalau makeup-nya di rumah. Kalau udah fix, mereka transfer DP, dan aku save tanggalnya.

	Beberapa hari sebelum hari-H aku biasanya follow up buat reconfirm, dan kadang klien juga suka kirim referensi look yang mereka mau. Jadi prosesnya tuh dari chat awal sampai deal, semuanya diatur via WhatsApp
Apa kendala terbesar yang Kakak hadapi ketika melayani pemesanan secara manual melalui media sosial atau chat langsung?	Kendala paling besar yang aku hadapi kalau melayani pemesanan manual lewat media sosial atau chat langsung itu biasanya soal bentrok jadwal. Karena sistemnya masih manual dan chat satu per satu, kadang klien yang satu nggak tahu kalau aku udah dibooking sama klien lain di hari atau jam yang sama. Ini paling sering kejadian di tanggal-tanggal ramai kayak weekend atau musim wisuda, karena permintaannya banyak banget dalam waktu berdekatan. Pernah juga dalam satu hari ada 5 sampai 8 orang yang chat buat booking, dan semuanya nanya ketersediaan di waktu yang hampir sama. Di situ aku harus ngecek dan nyocokin satu-satu secara manual, terus update mereka satu per satu juga. Capeknya bukan cuma di balas chat-nya aja, tapi juga jaga biar nggak ada yang terlewat atau salah info. Biasanya kalau udah mulai banyak yang nanya dan jadwal aku udah full, aku langsung posting info di IG Story atau WA Story, aku tulis aja “tanggal sekian udah full booked yaa” biar mereka juga aware sebelum nanya. Tapi tetap aja kadang ada yang kelewat lihat, jadi tetap harus aku jelaskan lagi lewat chat. Jadi ya, sistemnya masih ribet dan rawan miss info kalau rame banget.
Apakah pernah mengalami kendala terkait	Iya, aku pernah ngalamin jadwal bentrok atau miskomunikasi, apalagi pas musim wisuda atau weekend. Karena sistem booking-nya masih manual dan via chat satu-satu, kadang ada klien yang belum fix tapi udah nanya duluan, sementara yang lain langsung DP. Nah, dari situ suka

jadwal bentrok atau miskomunikasi saat pemesanan? Jika iya, biasanya karena apa?	muncul bentrok karena aku harus cocokin jadwal satu-satu dan belum tentu semuanya langsung jelas statusnya. Untuk ngurangin miskom, biasanya kalau jadwal udah mulai padat, aku langsung update di IG/WA Story soal tanggal yang udah full biar klien lain juga tahu sebelum tanya
Apakah menurut Kakak, cara pemesanan saat ini sudah cukup efisien atau perlu ada perbaikan? Jika perlu diperbaiki, apa saja aspek yang harus diperhatikan?	Menurut aku, cara pemesanan yang sekarang masih perlu diperbaiki, terutama di bagian komunikasi. Info soal harga, waktu, dan lokasi itu penting banget buat dijelasin di awal biar nggak ada miskom. Kadang masih ada klien yang tanya-tanya tapi nggak langsung kasih info lengkap, jadi prosesnya jadi lebih lama. Nah, khususnya soal lokasi, itu penting banget untuk seorang MUA. Karena walaupun harga udah cocok, jenis makeup yang diminta juga sesuai, tapi kalau lokasinya jauh atau di luar area yang bisa aku jangkau, ya nggak bakal jadi juga. Aku harus perhitungkan waktu tempuh, kesiapan alat, dan durasi makeup, apalagi kalau hari itu aku punya lebih dari satu klien. Jadi informasi lokasi tuh krusial banget dari awal supaya aku bisa langsung tahu memungkinkan atau nggak. Idealnya sih ke depannya ada sistem booking yang udah minta detail lokasi dari awal, jadi semuanya lebih efisien.
Jika ada platform khusus untuk pemesanan MUA seperti "MakeupIn", apakah Kakak	Iya, aku tertarik banget kalau ada platform khusus kayak MakeupIn. Soalnya jadi lebih praktis—aku nggak perlu mikirin marketing terlalu banyak karena semua MUA udah ada dalam satu tempat, dan klien juga bisa langsung filter sesuai kebutuhan mereka, entah dari lokasi, jenis makeup, sampai budget.

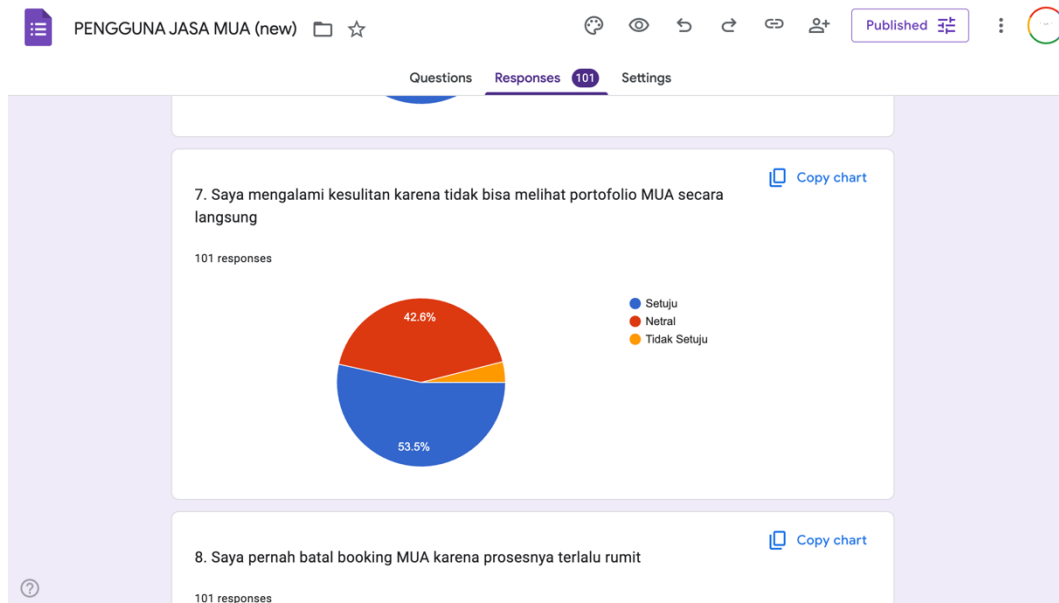
tertarik untuk bergabung? Alasannya apa?	Selain itu, aku juga bisa share portfolio dan kumpulin review di satu tempat, jadi lebih profesional dan mudah juga buat klien lihat hasil kerja aku. Sebelumnya aku pernah join komunitas serupa ini sekitar 3 tahun lalu, tapi sistemnya berbayar, dan yang nggak bayar aksesnya terbatas banget—nggak bisa dapet klien atau tampil di hasil pencarian. Jadi kalau ada platform gratis yang sistemnya adil dan terbuka buat semua MUA, menurut aku itu bakal ngebantu banget sih.
Fitur-fitur apa yang menurut Kakak penting untuk ditampilkan di website pemesanan MUA (profil lengkap, jadwal realtime, chat langsung dengan pelanggan, galeri foto, atau fitur lainnya)?	Menurut aku, fitur-fitur penting yang harus ada di website pemesanan MUA itu pastinya profil lengkap, galeri foto hasil makeup, dan chat langsung sama pelanggan biar komunikasi gampang. Tapi yang paling krusial menurut aku adalah lokasi dan harga yang jelas. Lokasi itu penting karena aku sebagai MUA harus tau klien ada di mana, apakah masih bisa aku jangkau atau enggak. Jangan sampai udah ngobrol panjang, ternyata tempatnya kejauhan dan nggak memungkinkan. Terus harga juga harus transparan dari awal, jadi klien bisa langsung tahu kira-kira sesuai budget mereka atau nggak. Ini juga ngebantu MUA biar nggak buang waktu ngejelasin satu-satu ke tiap klien yang ternyata nggak cocok dari segi harga. Kalau bisa sih ada fitur filter juga, jadi klien bisa cari MUA berdasarkan lokasi, harga, jenis makeup, sampai rating. Jadi semuanya lebih efisien dan nggak ribet.

Menurut Kakak, informasi apa saja yang wajib dicantumkan di profil MUA supaya pelanggan bisa lebih yakin memilih jasa Kakak?	Menurut aku, informasi yang wajib banget dicantumkan di profil MUA biar calon pelanggan lebih yakin itu ada beberapa, yang pertama portfolio hasil makeup sebelumnya—jadi mereka bisa lihat langsung style aku cocok nggak sama yang mereka cari. Kedua, testimoni dari klien sebelumnya juga penting banget, karena review jujur biasanya bikin calon klien lebih percaya. Lalu, sertifikasi juga perlu dicantumkan kalau ada, biar klien tahu kalau kita emang punya basic atau pernah ikut pelatihan profesional. Terus, harga yang sesuai juga harus ditulis jelas, setidaknya kisaran harga, supaya klien bisa menyesuaikan budget dari awal dan nggak ragu buat nanya-nanya. Terakhir, yang nggak kalah penting, tampilkan hasil makeup yang sesuai dengan jenis acara—kayak makeup wisuda, tunangan, atau formal lainnya, biar klien tahu kita punya pengalaman di berbagai kebutuhan. Jadi semua informasi itu bantu ningkatin kepercayaan dan bikin klien lebih yakin buat booking jasa kita.
Apakah Kakak nyaman jika calon pelanggan bisa langsung booking secara online tanpa perlu komunikasi panjang lebar via chat sebelumnya?	Menurut aku, tetap harus ada komunikasi via chat dulu sebelum booking. Soalnya banyak hal penting yang nggak bisa langsung dijelaskan lewat sistem booking online. Misalnya, ada klien yang punya kulit sensitif atau acne prone, jadi mereka butuh kasih info khusus dulu sebelum makeup, dan itu nggak bisa ditampung cuma lewat form. Kadang juga ada klien yang minta pakai produk tertentu, atau bahkan bawa produk sendiri buat base atau complexion karena mereka udah cocok sama itu. Hal-hal kayak gitu kan butuh diskusi dulu, biar aku juga bisa siapin produk dan teknik yang sesuai. Jadi menurutku, chat tetap penting untuk

	bikin prosesnya lebih personal dan hasilnya lebih aman serta sesuai kebutuhan klien
Bagaimana Kakak menentukan harga layanan makeup yang ditawarkan?	Aku biasanya nentuin harga layanan makeup dari beberapa hal. Pertama, aku liat dari sertifikasi atau kursus yang udah aku ikutin, karena itu nunjukin sejauh mana aku belajar dan punya kemampuan di bidang ini. Terus aku juga pertimbangkan brand-brand makeup yang aku pake, karena kualitas produk tentu ngaruh ke hasil dan kenyamanan klien. Selain itu, jam terbang dan pengalaman aku juga jadi pertimbangan, apalagi karena aku punya spesialisasi di makeup wisuda dan tunangan. Kadang aku juga bandingin sama temen-temen MUA lain yang punya spesialisasi serupa. Misalnya ada yang pasang harga lebih tinggi karena dia pakai brand yang lebih premium atau punya sertifikasi yang lebih banyak, nah dari situ aku belajar buat menyusun harga yang sesuai sama latar belakang dan kualitas aku sendiri, biar harganya nggak terlalu murah tapi juga nggak terlalu mahal—jadi lebih adil untuk aku dan klien.
Apakah Kakak lebih nyaman dengan sistem paket atau sistem custom sesuai keinginan pelanggan? Alasannya kenapa?	Aku pribadi sih lebih nyaman banget pake sistem paket, soalnya aku juga emang tipe MUA yang dari awal udah nyediain paketan. Misalnya buat makeup wisuda, biasanya ada aja yang makeup bareng mama atau bareng temen, jadi aku bikin paket “with mom” atau “with friend” biar sekalian aja. Selain lebih praktis, harganya juga bisa lebih hemat buat klien, dan aku juga jadi lebih gampang atur jadwal dan persiapannya. Kalau ada website, menurut aku tinggal diatur aja—MUA yang punya sistem paket bisa langsung pilih opsi itu,

	sedangkan yang nggak bisa pakai sistem custom atau cantumin harga satuan. Jadi tetap fleksibel sesuai gaya kerja tiap MUA, tapi juga memudahkan klien buat lihat dan pilih.
Menurut Kakak, apakah penting mencantumkan harga secara transparan di website, atau lebih baik harga diinformasikan saat pelanggan melakukan kontak langsung?	Menurut aku penting banget untuk cantumin harga secara transparan di website. Aku pribadi lebih nyaman kasih harga fix dari awal, jadi klien udah tau duluan tanpa perlu nanya-nanya lagi. Itu bikin prosesnya jauh lebih efisien, nggak makan waktu buat nego atau diskusi panjang. Klien juga bisa langsung pertimbangkan sesuai budget mereka, jadi tinggal lanjut ke tahap booking aja. Simpel dan nggak ribet buat dua-duanya.
Menurut Kakak, gaya visual seperti apa yang paling sesuai untuk menggambarkan profesi MUA secara profesional (minimalis, elegan, ceria, artistik)?	Kalau aku pribadi sih lebih suka gaya visual yang elegan dan minimalis, karena itu juga sesuai sama gaya makeup yang biasa aku kerjain—lebih ke look yang clean, soft, dan nggak terlalu bold. Jadi menurut aku, visual website yang elegan dan minimalis bisa banget ngegambarkan profesionalitas MUA kayak aku, tanpa terlalu ramai atau berlebihan. Klien juga jadi lebih fokus sama hasil makeup dan informasi yang ditampilkan, karena tampilannya rapi dan enak dilihat

Lampiran 1. 2 Pertanyaan & Jawaban Wawancara MUA Tiara Alfionissa



Lampiran 1. 3 Kuesioner Pengguna Jasa MUA

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

PERANCANGAN VISUAL WEBSITE "MAKEUPIN" SEBAGAI JASA PEMESANAN MAKEUP ARTIST

TUGAS AKHIR

Oleh:
Shaquila Syifa Viandra
2021061030

Telah dinyatakan lulus dalam ujian Sarjana
Pada Hari/Tanggal: Kamis, 10 Juli 2025

Pembimbing 1:
Muhammad Tafakur, S.Ds., M.Ds.
NIP. 08 0225 009

Tanda Tangan

Tanggal



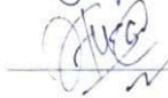
18/7/2025

Dosen Penguji 1:
Desi Dwi Kristanto, S.Ds., M.Ds.
NIP. 08 1217 035



18/7/2025

Dosen Penguji 2:
Afusa Nidya Kinasih, S.Sn., M.Sn.
NIP. 08 0225 010



21/7/2025

Kepala Program Studi
Desain Komunikasi Visual



Retno Purwanti Murdaningsih,
S.Sn., M.Ds.
NIP: 08.0714.011

Tanggal: Kamis, 10 Juli 2025

Dekan Fakultas Teknologi dan
Desain



Danto Sukmajati, Ph.D.

NIP: 08.1022 024

Tanggal: Kamis, 10 Juli 2025

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR

PERANCANGAN VISUAL WEBSITE "MAKEUPIN" SEBAGAI JASA PEMESANAN MAKEUP ARTIST

Nama : Shaquila Syifa Viandra
NIM : 2021061030
Program Studi : Desain Komunikasi Visual

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan dipertahankan dalam Sidang Tugas Akhir guna memperoleh gelar Sarjana Desain Strata Satu pada Program Studi Desain Komunikasi Visual, Fakultas Teknologi dan Desain, Universitas Pembangunan Jaya.

Tangerang Selatan, 1 Juli 2025

Menyetujui:

Pembimbing



(Muhammad Tafakur, M.Ds.)

NIP: 08.0225.009

Kepala Program Studi



(Retno Purwanti Murdaningsih, S.Sn., M.Ds.)

NIP: 08.0714.011

i

Lampiran 1. 5 Persetujuan Dosen Pembimbing Tugas Akhir

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR REVISI TA	SPT-I/04/SOP-06/F-05
---	---------------------------	-----------------------------

Nama	: Shaquila Syifa Viandra
NIM	: 2021061030
Program Studi	: Desain Komunikasi Visual
Judul Tugas Akhir	: Perancangan Visual Website "Makeupin" Sebagai Jasa Pemesanan Makeup Artist
Dosen Pembimbing 1	: Muhammad Tafakur, S.Ds., M.Ds.
Dosen Pembimbing 2	:

Revisi yang Dilakukan

Ketua Sidang:

Desi Dwi Kristanto, S.Ds., M.Ds.

1. Bagaimana sebuah web bisa mudah ditemukan? SEO? Kaitanya dgn pulu konten apa agar muncul di search engine → halaman apa yang harus dibuat dan bgmn desainnya
2. desain responsif? Desain utk portrait /mobile gimana?
3. contact langsung? biasanya platform e-commerce memblokir itu, pahami business process
4. google map utk lokasi booking?
5. Studi banding pada web/ app yg berapa booking/reservasi

Penguji:

Afusa Nidya Kinasih, S.Sn., M.Sn.

1. Tambahkan tampilan jadwal booking MUA untuk memudahkan user men-track jadwal MUA
2. Berikan desain view untuk pengguna mobile web

Pembimbing:

Muhammad Tafakur, S.Ds., M.Ds.

dalam metode penelitian dan pengumpulan data seharusnya bisa dapat data yang lebih valid di luar wawancara, karena penting untuk melihat dari sudut pandang audience yang lebih luas. secara karya sebenarnya bisa di explore lebih baik terutama flow dan feedback user bisa lebih dipikirkan.

Tangerang Selatan, Kamis, 10 Juli 2025

Mengetahui



(Desi Dwi Kristanto, S.Ds., M.Ds.)
Ketua Sidang

	FORMULIR PENGAJUAN SIDANG SKRIPSI/TA	SPT-I/04/SOP-06/F-01
		Nps. Rekaman

Nama Mahasiswa : Shaquila Syifa Viandra
 Prodi/NIM : DKV / 2021061030
 Judul Skripsi/TA : Perancangan Visual Website "MakeupIn" Sebagai Jasa Pemesanan Makeup Artist
 Dosen Pembimbing : 1. Muhammad Tafakur, S.Ds., M.Ds.
 Dosen Penguji : 1. Desi Dwi Kristanto, S.Ds., M.Ds. JAD : Lektor
 2. Afusa Nidya Kinasih, S.Sn., M.Sn. JAD : -
 Jadwal Sidang : Hari/Tanggal: Kamis, 10 Juni 2024

Telah memenuhi syarat Sidang Skripsi/TA: (mohon beri tanda ✓ untuk syarat yang relevan)

No	Syarat	Ya	Tidak
1	IPK minimal 2.00	✓	
2	Tidak ada nilai D untuk mata kuliah mayor/inti Prodi	✓	
3	MK Skripsi/TA tercantum di BRS semester berjalan	✓	
4	Lulus minimal 1 mata kuliah KOTA untuk tiap rumpun	✓	
5	SPT-I/03/SOP-28/F-03 Formulir Pembimbingan Skripsi (minimal 10 x)	✓	
6	Poin JSDP (minimal 75% persen dari syarat kelulusan)	✓	
7	Mengumpulkan dokumen Skripsi/TA (sesuai ketentuan Prodi)	✓	

Tangerang Selatan, 26 Juni 2025

Mengajukan	Mengetahui	Memeriksa	Menyetujui
 Shaquila Syifa Viandra	 Muhammad Tafakur, S.Ds., M.Ds.	 Ratno Suprpto, S.Sn., M.Ds.	 Retno Purwanti Murdaningsih, S.Sn., M.Ds.
Mahasiswa	Dosen Pembimbing 1	Koordinator TA	Kaprodi



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA

Jalan Cendrawasih Raya Blok B7/P, Sawah Baru, Kec. Ciputat, Kota Tangerang Selatan, Banten 15413
Website : www.upj.ac.id / e-Mail : info@upj.ac.id (mailto:info@upj.ac.id) / Telepon : 021 - 7455555

LAPORAN REKAP PRESTASI MAHASISWA

Perguruan Tinggi : Universitas Pembangunan Jaya

Periode Akademik :

Status Valid : Valid

Jenis Aktivitas : Semua

No.	NIM	Nama	Program Studi	Jenis Aktivitas	Tanggal Mulai Aktivitas	Tanggal Akhir Aktivitas	Nama Aktivitas	Tingkat Prestasi	Valid	SKPI	Poin	validator
1	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2021-07-01	2021-12-31	Mahasiswa terlibat dalam Student Ambassador yang diselenggarakan oleh Pemasaran, Humas, dan Admisi Universitas Pembangunan Jaya Periode 2021/2022	Lainnya	✓	✗	100.00	
2	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2021-08-02	2021-08-24	Mahasiswa Sebagai Peserta PRIMA 2021 "Express Yourself Through Creativity" Yang dilaksanakan secara Online Diselenggarakan Oleh Universitas Pembangunan Jaya Pada 02-24 Agustus 2021	Lainnya	✓	✗	10.00	
3	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2021-09-15	2022-09-15	Student Ambassador UPJ yang diselenggarakan oleh Marketing UPJ Periode 2021-2022 (Jabodetabek)	Kabupaten/Kota	✓	✗	100.00	
4	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2021-12-04	2021-12-04	Mahasiswa Sebagai Peserta Seminar pada Prima Lanjutan 1 yang Diselenggarakan Oleh Universitas Pembangunan Jaya pada 04 Desember 2021	Lainnya	✓	✗	4.00	
5	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-01-10	2022-01-10	Mahasiswa Sebagai Peserta Seminar pada Prima Lanjutan 2 yang Diselenggarakan Oleh Universitas Pembangunan Jaya pada 10 Januari 2022	Lainnya	✓	✗	4.00	
6	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-02-13	2022-03-17	(100) Mahasiswa Magang Sebagai panitia divisi PDD kegiatan "Panitia Pasca Acara Prima 2022 dan Prima Lanjutan 2022" penyelenggara Biro Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Pembangunan Jaya pada 13 Februari - 17 Maret 2022	Lainnya	✓	✗	150.00	
7	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-02-27	2022-03-04	Mahasiswa Membuat karya berjudul 'Ramai Diri' yang ditampilkan pada kegiatan dekalcer diselenggarakan oleh Dekalcer Prodi Desain Komunikasi Visual, Universitas Pembangunan Jaya pada 27 Feb - 4 Maret 2022	Lainnya	✓	✗	10.00	

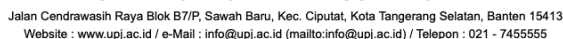
Dibuat oleh: Muhammad Anwar Setiawan, S.Pd., pada 10 Juli 2022 15:52:19 WIB | myup.ac.id/akademik/mahasiswa

Lampiran 1. 8 Transkrip JSDP 1

No.	NIM	Nama	Program Studi	Jenis Aktivitas	Tanggal Mulai Aktivitas	Tanggal Akhir Aktivitas	Nama Aktivitas	Tingkat Prestasi	Valid	SKPI	Poin	validator
17	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-08-06	2022-08-22	(125) Mahasiswa Magang Sebagai panitia divisi PDD kegiatan "Panitia Pelaksana Kegiatan Inti Prima 2022" penyelenggara Biro Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Pembangunan Jaya pada 6-22 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	150.00	
18	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-08-10	2022-08-10	Mahasiswa Sebagai Koordinator divisi kewirausahaan "Hand Painting Dayak Project Dekalcer 2022" yang diselenggarakan oleh prodi DKV Universitas Pembangunan Jaya pada 10 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	10.00	
19	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-08-14	2022-08-21	Mahasiswa Sebagai Anggota divisi kewirausahaan "Mural Day Dekalcer 2022" yang diselenggarakan oleh prodi DKV Universitas Pembangunan Jaya pada 14-21 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	5.00	
20	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-08-27	2022-08-27	Mahasiswa Sebagai Anggota divisi kewirausahaan Kalcer Workshop: Efektif Portofolio untuk Desainer di Industri Kreatif Dekalcer 2022 yang diselenggarakan oleh prodi DKV Universitas Pembangunan Jaya pada 27 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	5.00	

Diambil oleh: Muhammad Anwar Setiadi, S.Pd., pada 18 Juli 2025 15:52:10 WIB | my-ugj-wiki@id@ugj_pmbu.ac.id

Lampiran 1. 9 Transkrip JSDP 2



Disitak oleh: Muhammed Arsyad Sarusi, S.Pd., pada 18 Jul 2025 15:52:10 WIB | mgugj@id.ihikadling_greaserindo

No.	NIM	Nama	Program Studi	Jenis Aktivitas	Tanggal Mulai Aktivitas	Tanggal Akhir Aktivitas	Nama Aktivitas	Tingkat Prestasi	Valid	SKPI	Poin	validator
8	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-06-05	2022-08-05	(144) Mahasiswa Magang Sebagai panitia divisi PDD kegiatan "Pelatihan Panitia, simulasi kegiatan, persiapan dan pra prima 1-2 pada kegiatan prima 2022" penyelenggara Biro Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Pembangunan Jaya pada 5 Juni-5 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	150.00	
9	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-07-01	2023-06-30	Mahasiswa sebagai Bagian Bendahara dalam kengurusan Himpunan Mahasiswa Program Studi Desain Komunikasi Visual periode 2022/2023 Universitas Pembangunan Jaya	Lainnya	✓	✗	60.00	
10	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-07-04	2022-07-06	Mahasiswa Sebagai Anggota divisi kewirausahaan "Mural RPTRA Dekalcer 2022" yang diselenggarakan oleh prodi DKV Universitas Pembangunan Jaya pada 4-6 Juli 2022	Lainnya	✓	✗	5.00	
11	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-07-21	2022-07-21	Mahasiswa Sebagai Anggota divisi kewirausahaan "Kalcer Talkshow: Mengenal Lebih Jauh tentang Suku Dayak Dekalcer 2022" yang diselenggarakan oleh prodi DKV Universitas Pembangunan Jaya pada 21 Juli 2022	Lainnya	✓	✗	5.00	
12	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-07-27	2022-07-27	panitia dari kegiatan "After Talkshow Dekalcer 2022" yang dilakukan pada tanggal 27 Juli 2022.	Lainnya	✓	✗	20.00	
13	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-07-27	2022-07-27	Mahasiswa sebagai anggota divisi kewirausahaan pada kegiatan after talkshow dekalcer 2022 yang diselenggarakan oleh program studi DKV pada 27 Juli 2022.	Lainnya	✓	✗	5.00	
14	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-07-29	2022-07-29	Mahasiswa Sebagai Anggota divisi kewirausahaan "Kalcer Torial 1 Dekalcer 2022" yang diselenggarakan oleh prodi DKV Universitas Pembangunan Jaya pada 29 Juli 2022	Lainnya	✓	✗	5.00	
15	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-08-04	2022-08-05	Panitia divisi PDD kegiatan "Pra Prima Day 1 & Pra Prima Day 2" yang diselenggarakan oleh Biro Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Pembangunan Jaya 4-5 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	20.00	
16	2021061030	SHAQUILA SYIFA VIANDRA	S1 - Desain Komunikasi Visual	Aktivitas Kemahasiswaan	2022-08-06	2022-08-22	Panitia divisi PDD kegiatan "Parents & Student Gathering, Prima Day 1-3, dan Fakultas & Prodi Gathering" yang diselenggarakan oleh Biro Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Pembangunan Jaya yang diselenggarakan pada 6 - 22 Agustus 2022	Lainnya	✓	✗	20.00	

Diambil oleh: Muhammad Anwar Setiadi, S.Pd., pada 19 Juli 2023 15:52:19 WIB | my-ugm@idlibidmg_pusatidm

Lampiran 1. 11 Transkrip JSDP 4



BRITISH COUNCIL

EnglishScore

This is to certify that

shaquila syifa

has achieved CEFR B2 in the **EnglishScore Core Skills** test



442

Grammar 462 Vocabulary 478 Reading 396 Listening 430

CEFR B2 · Upper Intermediate

Valid from **27 Dec 2024**

✓ **Verified** Use code **0b00d57d** at englishscore.com/verify

CORE SKILLS



Joanna Pearson

English & Exams, Director of New Product Development
British Council



Accredited and endorsed by




Lampiran 1. 12 English Core

6.2%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 18 JUL 2025, 4:09 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL
0.17%

● CHANGED TEXT
6.02%

Report #27550541

13 1 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Masalah Pada era digital yang berkembang pesat, kebutuhan masyarakat akan layanan berbasis online semakin meningkat (Widoseno et al., 2023). **28** Salah satu sektor yang mengalami pertumbuhan signifikan adalah industri kecantikan, termasuk jasa Makeup Artist (MUA). Fenomena ini dapat diamati dari semakin banyaknya individu dan kelompok yang memanfaatkan jasa MUA untuk berbagai acara, mulai dari pernikahan, wisuda, hingga acara formal dan informal lainnya (Yanfi & Nusantara, 2023). Makeup Artist adalah ahli kecantikan yang secara khusus bekerja menggunakan produk kosmetik untuk mempercantik atau mempertegas fitur wajah seseorang. Profesi ini umumnya hanya berfokus pada teknik rias wajah tanpa mencakup layanan lain seperti penataan rambut (Wadda et al., 2024). Di tengah permintaan yang terus meningkat ini, belum banyak platform online yang secara khusus memberikan layanan pemesanan jasa MUA yang mudah, cepat, dan efisien. Ini memberikan peluang besar bagi penyedia layanan digital untuk mengembangkan platform yang mampu menjembatani kebutuhan antara pengguna jasa dengan MUA secara langsung. Munculnya platform digital khusus untuk MUA, masyarakat biasanya memesan jasa Makeup Artist melalui cara-cara tradisional, seperti melalui rekomendasi mulut ke mulut, media sosial, atau langsung mendatangi salon kecantikan (Tazkiyah & Arifin, 2022). Proses ini sering kali memakan waktu, karena calon pelanggan harus melakukan