

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Permasalahan Konsumen

Pada tahun 2019, industri event organizer di Indonesia mencatat pertumbuhan sekitar 15–20% per tahun dengan nilai mencapai lebih dari Rp500 triliun (Richard, 2019). Menurut Andhika Soetalaksana, VP Sales & Partnership KiosTix, tingginya permintaan terhadap hiburan menjadikan event musik dan olahraga terus diminati, sementara event juga menjadi bagian dari industri MICE yang menarik minat investor (Chrisbiyanto, 2019) Namun, pandemi COVID-19 sejak 2020 menyebabkan kerugian hingga puluhan triliun rupiah dan membuat industri ini mengalami pasang surut. Meski begitu, menurut Harry D. Nugraha, pendiri Indonesia Professional Organizer Summit (IPOS), tren di 2024 menunjukkan kebangkitan signifikan, dengan harapan adanya dukungan pemerintah melalui regulasi dan kebijakan strategis agar sektor ini makin berkontribusi terhadap ekonomi nasional. Harry menegaskan bahwa inovasi, adaptasi teknologi, dan pembangunan ekosistem berkelanjutan akan menjadi kunci kebangkitan industri event menuju 2025 (Fajri, 2025). Permintaan jasa wedding organizer di Jakarta meningkat seiring kesadaran masyarakat akan pentingnya perencanaan pernikahan yang matang (Edy, 2021), sementara di Surabaya, industri ini berkembang positif dengan faktor kualitas layanan dan harga yang mempengaruhi keputusan pasangan (Amri, 2023). Digitalisasi berperan penting dalam industri wedding organizer, dengan banyak penyelenggara memanfaatkan platform digital seperti media sosial dan aplikasi perencanaan pernikahan untuk promosi dan komunikasi (Fikri, 2024). Data dari Google Trends menunjukkan pencarian terkait wedding organizer dan perencanaan pernikahan meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir.



*Gambar 1. 1 Data Google Trends Perkembangan bisnis wedding organizer tahun 2023*

Di Kalimantan Selatan, khususnya di Tanah Laut, terdapat potensi pasar yang signifikan. Pertumbuhan populasi dan urbanisasi yang meningkat menciptakan permintaan yang lebih besar untuk layanan wedding organizer. Meskipun ada keterbatasan dalam jumlah penyedia layanan di daerah ini

dibandingkan dengan kota besar, ini justru menciptakan peluang bagi bisnis wedding organizer baru untuk mengisi kekosongan tersebut. Pasangan di Kalimantan Selatan cenderung mencari solusi yang praktis dan terpercaya, dan adanya tren menuju pernikahan yang lebih personal dan custom-made di seluruh Indonesia mulai merambah ke daerah-daerah seperti Kalimantan Selatan. Dengan memanfaatkan tren digitalisasi dan membangun jaringan lokal yang kuat, wedding organizer di Kalimantan Selatan dapat memanfaatkan potensi pasar yang ada dan meraih kesuksesan dalam industri yang terus berkembang ini.

Akibat kebutuhan yang banyak dalam menyelenggarakan pesta pernikahan namun kurangnya koordinasi sering kali menjadi pemicu hambatan dalam terlaksananya acara. Sehingga tak jarang bila kita menemukan pesta pernikahan tanpa persiapan yang matang. Kehadiran wedding organizer ini dinilai bisa memberikan banyak keuntungan, seperti persiapan jadi lebih matang, lebih hemat tenaga, lebih efisien waktu, dan bisa mendapatkan hasil terbaik. Namun di sisi lain, juga membutuhkan anggaran atau budget yang lebih besar. Itulah mengapa banyak orang yang beranggapan bahwa wedding organizer bisa memudahkan dalam mempersiapkan acara pernikahan. Kehadiran wedding organizer ini dinilai bisa memberikan banyak keuntungan, seperti persiapan jadi lebih matang, lebih hemat tenaga, lebih efisien waktu, dan bisa mendapatkan hasil terbaik.

Bisnis industri pernikahan di Indonesia diprediksi akan terus tumbuh. Pada 2020, diperkirakan akan naik sebesar 20-30%. Hal itu seiring dengan masih tingginya minat masyarakat untuk menggelar resepsi pernikahan di Indonesia (Ketua Umum Himpunan Perusahaan Penata Acara Pernikahan (Hastana) Gandhi Priapatama). Tingginya minat masyarakat, juga didukung dengan semakin banyaknya tempat atau lokasi baru untuk menggelar acara pernikahan. Pada 2019 diperkirakan bisnis industri pernikahan mencapai nilai Rp 56 triliun. Angka tersebut masih merupakan angka perkiraan kasar, dengan demikian diperkirakan akan lebih besar dibandingkan angka tersebut. Mengingat dalam industri pernikahan banyak yang terlibat. Mulai dari usaha kuliner, rias dan gaun pengantin, produksi & dekorasi, video & fotografi, merchandise dan masih banyak lagi.

Adapun pada hasil survei yang saya lakukan dengan menggunakan kuesioner google form, telah didapatkan data melalui survei terhadap 50 responden yang tertarik menggunakan jasa wedding organizer terdiri dari:

1. Sejumlah 50 responden dengan 25 laki-laki dan 25 perempuan.
2. Sejumlah 15 laki laki dan 15 perempuan dengan usia responden 20-24 tahun, 8 laki-laki dan 9 perempuan dengan usia reponden 25-29 tahun, dan 2 laki laki serta 1 perempuan dengan usia reponden 30- 34 tahun.

Survei ini bertujuan untuk memahami kebutuhan utama calon pengantin dalam memilih jasa perencana pernikahan. Berikut adalah hasil yang kami peroleh:

1. Mayoritas responden menginginkan layanan wedding organizer yang mencakup perencanaan dari awal hingga akhir.
2. Mereka ingin rekomendasi vendor terbaik untuk katering, dekorasi, fotografi, dan lainnya tanpa harus mencari sendiri.
3. Mereka ingin memastikan acara berjalan lancar
4. Mereka berharap wedding organizer dapat memberikan ide kreatif dan fleksibilitas dalam menyesuaikan tema pernikahan impian mereka.

Dari hasil survei ini, terlihat bahwa calon pengguna jasa wedding organizer mengutamakan layanan yang profesional, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan mereka. Kami berkomitmen untuk terus menghadirkan layanan terbaik agar setiap pasangan dapat mewujudkan pernikahan impian mereka dengan lebih mudah dan menyenangkan.

## **1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan**

Usaha Ayu wedding organizer kami bertujuan untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan menyediakan layanan perencanaan pernikahan yang komprehensif dan profesional. Solusi yang kami tawarkan meliputi:

1. Menyediakan Paket Layanan Terintegrasi (All-in-One Wedding Package): Kami menawarkan paket lengkap yang mencakup seluruh proses perencanaan pernikahan, mulai dari konsultasi awal, perencanaan anggaran, pemilihan vendor, penyusunan rundown acara, hingga eksekusi pada hari-H. Dengan begitu, calon pengantin tidak perlu repot mengurus detail teknis pernikahan secara terpisah, karena semuanya ditangani secara profesional oleh satu tim WO.
2. Jaringan Vendor Berkualitas: Kami telah membangun jaringan dengan berbagai vendor terpercaya di Tanah Laut dan sekitarnya, sehingga pasangan dapat memperoleh akses ke layanan dan produk berkualitas tanpa harus mencari sendiri.
3. Menyediakan Tim Profesional untuk Manajemen Acara di Hari-H: Kami memiliki tim lapangan yang profesional dan berpengalaman dalam mengatur jalannya acara. Tim ini bertugas memastikan setiap bagian dari rundown berjalan sesuai rencana, menangani kendala teknis, serta berkoordinasi dengan semua vendor selama acara berlangsung. Adanya tim yang handal akan membuat klien merasa tenang karena acara berada di bawah kendali yang baik.
4. Menyediakan Jasa Konsultasi Kreatif dan Personalisasi Tema: Kami menawarkan layanan konsultasi kreatif untuk membantu klien menemukan konsep dan tema pernikahan yang sesuai dengan keinginan

dan kepribadian mereka. Fleksibilitas dalam menyesuaikan tema (seperti dekorasi, warna, gaya pakaian, hingga tata acara) menjadi nilai tambah yang sangat penting. WO bisa memberikan referensi desain, mood board, hingga mockup digital agar calon pengantin bisa membayangkan hasil akhir dari pernikahan mereka.

Kami berkomitmen untuk memberikan layanan pelanggan yang ramah dan responsif, serta dukungan penuh selama proses perencanaan dan pada hari pernikahan.

Dengan solusi dan nilai lebih yang kami tawarkan, kami percaya dapat membantu pasangan di Tanah Laut merencanakan dan menyelenggarakan pernikahan yang indah dan tak terlupakan. Perkembangan, bisnis wedding organizer di Indonesia Pada tahun 2021 telah menunjukkan pertumbuhan yang cukup pesat, karena meningkatnya permintaan akan jasa pernikahan yang profesional dan terorganisir. Namun, pada tahun 2023, situasi pasar dan tren mungkin bisnis telah berubah. Meskipun demikian, bisnis wedding organizer tetap memiliki potensi yang menjanjikan, karena budaya pernikahan yang kuat di Indonesia.

Usaha ini mempunyai prospek yang bagus, peluang cukup besar untuk di kembangkan. Dengan mengedapankan kreativitas dan inovasi supaya tetap bisa bersaing agar bisnis wedding organizer dapat berjalan dengan lancar dan efektif. Nilai lebih yang di tawarkan Ayu wedding yaitu Sangat fleksibel, menyediakan banyak opsi penyesuaian dengan budget konsumen, hingga kustomisasi paket, jasa Ayu Wedding juga menyediakan layanan inovatif seperti penggunaan drone, *live streaming*, dekorasi ramah lingkungan, dan area interaktif (photo booth).

### 1.3 Noble Purpose

Ayu wedding memiliki tujuan dan kontribusi untuk masyarakat terutama untuk konsumennya antara lain yaitu :

- Memberikan kepuasan kepada klien melalui performa kerjanya
- Menyajikan ide atau konsep untuk acara pesta pernikahan sesuai dengan keinginan klien.
- Pemberdayaan tenaga kerja lokal (Vendor, photography, Catering, Dekorator) untuk mendukung ekonomi setempat dan mengurangi pengangguran.

### 1.4 Visi dan Misi

#### Visi

Terwujudnya perusahaan wedding organizer terkemuka yang memberikan layanan berkualitas tinggi, kreatif, dan terpercaya bagi setiap pasangan yang ingin merayakan momen bersejarah mereka dengan sempurna

#### Misi

- Menyediakan pelayanan terbaik dalam perencanaan, organisasi, dan pelaksanaan acara pernikahan
- Membuat setiap pernikahan menjadi momen yang unik dan tak terlupakan dengan ide-ide kreatif dan inovatif
- Mengutamakan kepuasan pelanggan dengan mendengarkan kebutuhan dan harapan mereka secara seksama
- Menyediakan tim profesional dan berpengalaman yang siap membantu pasangan dalam setiap tahap perencanaan
- Memastikan keceriaan, ketenangan, dan kepercayaan bagi pasangan dengan menangani segala aspek teknis dan logistic pernikahan
- Menghadirkan vendor dan layanan berkualitas tinggi untuk menciptakan pengalaman pernikahan yang tak tertandingi

Berkomitmen untuk menjaga etika, integritas, dan transparansi dalam setiap interaksi dengan klien, vendor, dan pihak terkait lainnya.