

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Pada Objek Penelitian

1.1.1 Profil Bojana Event Organizer

Bojana Event Organizer (EO) merupakan sebuah bisnis usaha mikro yang bergerak pada jasa konsultasi, pengelolaan dan perencanaan sebuah kegiatan atau acara, khususnya acara pernikahan. Bojana berdiri pada bulan Maret 2019 yang didirikan oleh Haria Ramadhanu. Bojana EO berlokasi di Jl. Riyanto No 90, Purwokerto, Jawa Tengah. Dengan harapan saling berbagi ide, dan membuat impian klien menjadi nyata dalam membuat acara yang kreatif dan berkesan sepanjang masa. Bojana juga mencoba memberikan hasil yang terbaik untuk menjadikan sebuah momen kenangan yang luar biasa dan hubungan yang baik dengan klien, karena Bojana memiliki motto *“Your Dream is Our Innovation, Let’s Start with Us”*.



Gambar 1.1 Logo Bojana Event Organizer

Sumber: Data Internal Perusahaan (2022)

Bojana EO bersedia melayani diseluruh area yang dapat dijangkaunya dan mempunyai beberapa layanan bagi para calon konsumennya, sebagai berikut:

1. *Celebration Party* diantaranya *birthday party, anniversary, bridal shower, bachelor party* dan *baby shower* mulai dari Rp. 3.500.000,00.

Harga tersebut sudah ditotal dengan jasa konsultasi dan pembuatan rangkaian acara yang berlangsung selama 4 jam.

2. *Gathering Package* untuk perusahaan, sekolah dan keluarga dengan harga mulai dari Rp. 7.500.000,00. Termasuk jasa konsultasi dan pembuatan rangkaian acara yang berlangsung selama 8 jam.
3. *Engagement Package* atau bisa disebut dengan acara lamaran, dengan harga mulai dari Rp. 5.000.000,00. Termasuk jasa konsultasi dan pembuatan rangkaian acara yang berlangsung selama 5 jam.
4. *Wedding Package* atau acara pernikahan dengan dibagi beberapa paket dari yang hanya akad nikah saja atau *intimate wedding* hingga paket kumplit dengan vendor yang telah disediakan oleh Bojana. Harga mulai dari yang paket terendah adalah Rp. 6.500.000,00. Termasuk jasa konsultasi dan pembuatan rangkaian acara dengan durasi terpendek 6 jam.

1.1.2 Visi dan Misi Bojana Event Organizer

Visi

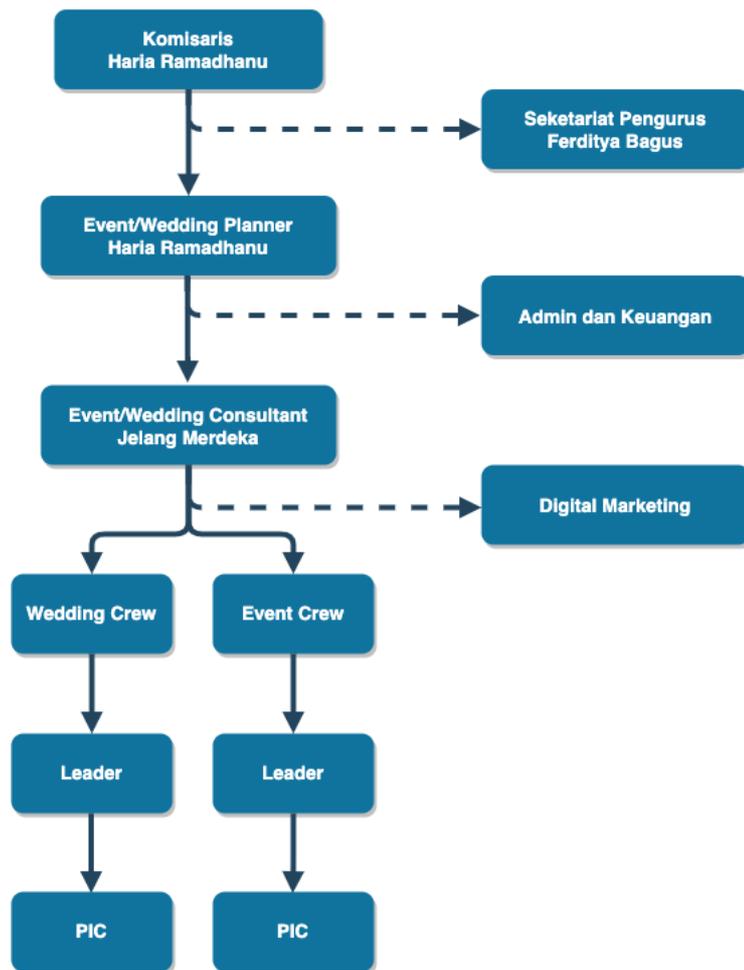
Menjadikan *Event Organizer* terdepan dan terpercaya dalam penyelenggaraan pernikahan dan acara lainnya dengan asas kekeluargaan dan milenial.

Misi

1. Memberikan solusi dan konsep mengutamakan kepuasan pelanggan terbaik dibidang *wedding* dan *event*
2. Memberikan pelayanan yang berkualitas, profesional, dan kekeluargaan kepada setiap pelanggan dengan harga yang terjangkau.

1.1.3 Struktur Organisasi Bojana Event Organizer

Bojana Event Organizer memiliki struktur organisasi untuk mengetahui pekerjaan dari setiap divisi, sebagai berikut yang tercantum pada gambar 1.2

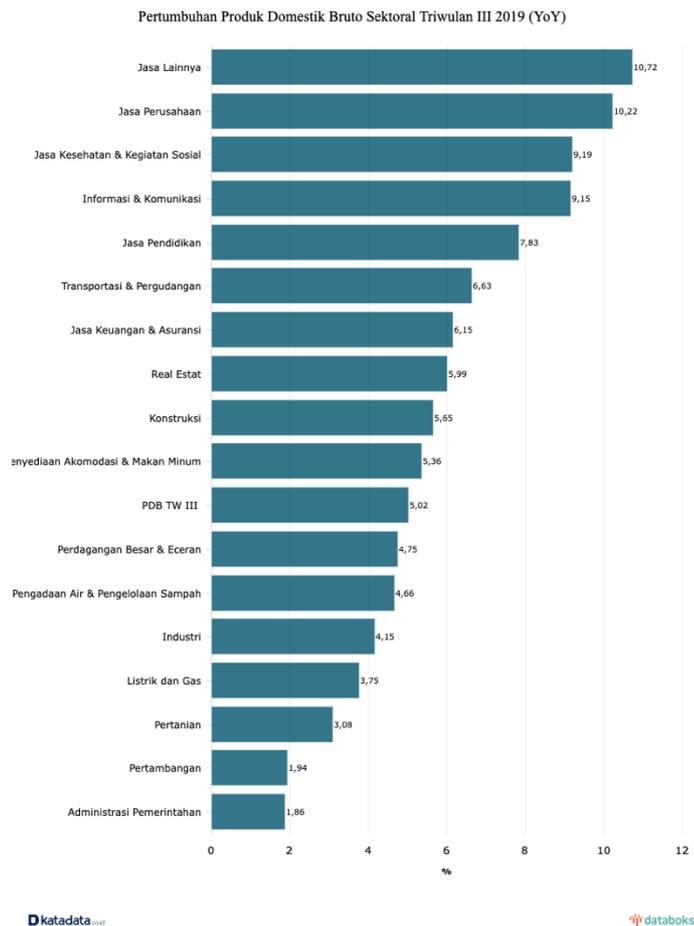


Gambar 1.2 Struktur Organisasi Bojana Event Organizer

Sumber: Data Internal Perusahaan (2020)

1.2 Latar Belakang Penelitian

Pada era sekarang seiring dengan perubahan era industri dan juga globalisasi, usaha dalam bentuk jasa adalah jenis usaha yang memiliki aspek dan lingkup bisnis yang cukup luas. Usaha dalam sektor jasa tentunya sangat bergantung pada mobilitas dan juga interaksi antara konsumen dan juga produsen, agar dapat memberikan kualitas yang baik dan juga memuaskan. Usaha jasa memiliki banyak jenis produk dan layanan yang ditawarkan, dan tentunya usaha jasa termasuk usaha yang memiliki daya saing cukup ketat. Sektor jasa lainnya dan jasa perusahaan berada di posisi satu dan dua memimpin pertumbuhan PDB pada tahun 2019 menurut Badan Pusat Statistik (Kusnandar, 2019).



Gambar 1.3 Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Sektoral Triwulan III 2019 (YoY)

Sumber: Badan Pusat Statistik dalam Katadata.co.id (2019)

Berdasarkan gambar 1.3 maka dari itu setiap usaha jasa harus memiliki nilai lebih yang menjadikan perbedaan dengan kompetitor lainnya, agar dapat terus bertahan di sektor industri tersebut. Pengembangan internal organisasi dan kondisi pasar perlu dilakukan dengan mengamati aspek internal maupun eksternal lingkungannya.

Menurut (Prayudi & Yulistria, 2020) seiring dengan gaya hidup masyarakat yang konsumtif, industri perencanaan acara khususnya acara insidental (acara satu kali), semakin populer di kalangan masyarakat umum. Ramainya sektor usaha jasa penyelenggara acara juga dipicu dengan terbitnya PERPRES No. 97 Tahun 2019 tentang Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, dimana dijelaskan mengenai

eksistensi industri *event* dan kreatif semakin diakui keberadaannya. Melihat gaya hidup masyarakat Indonesia yang konsumtif dan Perpres No. 97 Tahun 2019 tentang Badan Pariwisata dan Ekonomi kreatif, tentunya dapat memberikan peluang yang cukup besar bagi para pelaku usaha jasa *Event Organizer* (EO).

Event Organizer menjadi pekerjaan yang banyak di cari ketika acara pernikahan yang mengeluarkan biaya relatif tinggi dalam penyelenggarannya. Menurut survei yang dilakukan oleh Bridestory pada tahun 2017, 5000 pasangan pengantin mengeluarkan biaya pada resepsi pernikahan rata-rata Rp 20 juta sampai dengan Rp 400 juta, uang tersebut dialokasikan ke beberapa vendor maupun EO. Survei tersebut menjelaskan tiga faktor utama dalam pasangan menentukan vendor maupun EO, diantaranya harga (40,3%), portofolio (25,9%) dan *review* (12,9%). (Bridestory, 2017)

Handayani (2020) juga menyampaikan pada tahun 2020 bisnis industri pernikahan di Indonesia diprediksi akan terus bertumbuh sebesar 20-30 persen, dikarenakan daya minat yang tinggi masyarakat Indonesia dalam menggelar acara resepsi pernikahan (Investor.id, 2020). Kemudian, dengan mulai meredanya pandemi Covid-19 di tahun 2022 ini, membuat bisnis EO mulai membaik, dan akan semakin naik di kuartal keempat 2022. Hal ini disampaikan oleh CEO RajaMICE Pandu R. Sarangu dalam wawancara tim Kontan.co.id pada hari Jumat (11/11). “Bisnis ini akan berada di puncak pada kuartal empat tahun ini, pemerintah dan swasta akan memaksimalkan spendingnya menutup akhir tahun” jelas Pandu. (Kontan.co.id, 2022).

Peluang bisnis mulai dapat dirasakan oleh para pelaku bisnis jasa *Event* dan *Wedding Organizer* dengan dibuktikan melalui banyaknya jasa *Event* dan *Wedding Organizer* di Kabupaten Banyumas (Kota Purwokerto) dengan kota yang cukup kecil. Kurang lebih sampai tahun 2022 ada sekitar 17 jasa *Event* dan *Wedding Organizer* di Kota Purwokerto yang terhitung memiliki *branding* cukup kuat maupun berdiri sejak lama dan tidak menutup kemungkinan adanya bisnis *Event* dan *Wedding Organizer* baru juga banyak bermunculan di Kota Purwokerto (Kabupaten Banyumas). Berikut tabel 1.1 daftar usaha jasa *Event* dan *Wedding Organizer* di Kota Purwokerto.

Tabel 1.1 Daftar Usaha Jasa Event dan Wedding Organizer

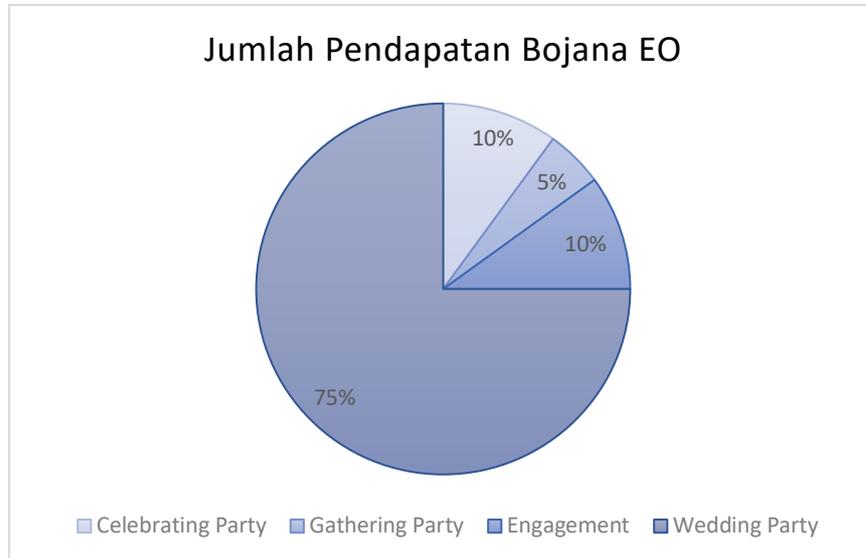
No	Nama Perusahaan
1	Bojana Event Organizer
2	Cristall Planner
3	Brothers Indonesia
4	Rubio Wedding Organizer
5	Embuningtyas Wedding Organizer
6	Pita Merah Event Organizer
7	Gendhis Alun Project Event Organizer
8	Harmony Wedding Organizer
9	Blessing Organizer ID
10	Yuli Icha Juliaeo Wedding Organizer
11	Anoon Event Organizer
12	Sentika Wedding Organizer
13	Empat Sekawan Wedding Organizer
14	Naruh Corporation Event Planner
15	Inars Creative Organizer
16	Deogracia Wedding Organizer
17	Emirates Wedding Organizer

Sumber: Arsip Data Internal Perusahaan (2022)

Bojana Event Organizer menjadi salah satu *Event* dan *Wedding Organizer* yang dapat melihat peluang di Kota Purwokerto (Banyumas). Merintis di awal masa pandemi, Bojana EO tentunya menjadi sebuah tantangan yang cukup besar bagi pemiliknya, dengan adanya pembatasan sosial, dilarang adanya kerumunan, hingga kegiatan dalam ruangan maupun luar ruangan yang sangat terbatas. Sehingga, membuat Bojana EO memfokuskan terlebih dahulu untuk masuk dalam pangsa pasar acara pernikahan dan mengikuti kebutuhan pasar di Kota Purwokerto dan sekitarnya pada tahun 2019 bahkan hingga saat ini.

Bojana Event Organizer dapat dikatakan berhasil dalam mengeksekusi pangsa pasar tersebut, karena dapat bertahan hingga sekarang. Hal ini juga disebabkan karena acara pernikahan merupakan acara yang sakral bagi semua insan, semua orang tentunya ingin mengabadikan momen sakral ini dengan sebaik mungkin. Dapat dilihat pada gambar 1.4 dijelaskan sumber pendapatan dari Bojana

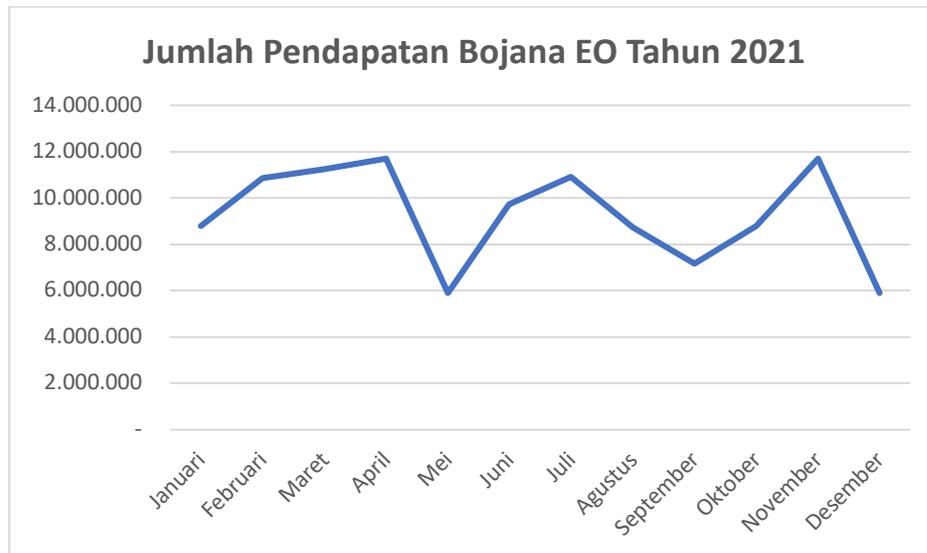
EO sejak awal berdiri pada tahun 2019 hingga sekarang didominasi oleh acara pernikahan.



Gambar 1.4 Jumlah Pendapat Bojana EO Keseluruhan

Sumber: Data Internal Perusahaan (2022)

Dengan sebagian besar sumber pendapatan dari Bojana EO yang bertumpu pada acara pernikahan tentunya sangat mempengaruhi pendapatan tiap bulannya. Dimana hal ini dipengaruhi dengan produk atau layanan yang dimiliki oleh Bojana EO yang kurang dikenal atau lebih dikenal sebagai jasa acara pernikahan saja oleh masyarakat. Dan banyaknya kompetitor di Kota Purwokerto bahkan kompetitor dari kota-kota lainnya terutama Eks-Karesidenan Banyumas (Banyumas, Cilacap, Purbalingga, dan Banjarnegara). Pada gambar 1.5 juga menunjukkan grafik pendapatan Bojana Event Organizer tahun 2021 pada tiap bulannya.



Gambar 1.5 Jumlah Pendapat Bojana EO Per Bulan Tahun 2021

Sumber: Data Internal Perusahaan (2022)

Grafik diatas menunjukkan rincian pendapatan bersih Bojana EO tahun 2021, dapat dilihat pendapatan Bojana EO mengalami terkadang mengalami penurunan yang cukup drastis pada bulan tertentu. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, dengan Haria Ramadhanu selaku *owner* sekaligus komisaris dari Bojana EO mengatakan, faktor-faktor pendapatan yang tidak stabil diantaranya: (1) Tidak adanya tim marketing secara khusus, (2) Kurangnya networking, (3) Kurangnya pemasaran layanan/produk Bojana EO selain layanan acara pernikahan, dan (4) Kompetitor yang cukup banyak baik dari dalam kota maupun luar kota Purwokerto.

Selain menjelaskan faktor-faktor diatas, Haria Ramadhanu juga menjelaskan bahwa Bojana EO akan melakukan pengembangan bisnis di kota besar lainnya yaitu Yogyakarta pada tahun 2023 menandatangani dengan tujuan untuk memperluas jangkauan pemasaran dan tentunya akan lebih banyak kompetitor yang akan dihadapi. Maka hal ini menjadikan Bojana EO memerlukan sebuah strategi khusus agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

Setelah melakukan analisa fenomena yang terjadi, dan berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan. Untuk memberikan strategi alternatif pengembangan bisnis yang relevan pada masa sekarang diperlukan analisis menggunakan metode matriks SWOT dan QSPM. Oleh karena itu, peneliti

menentukan judul penelitian “**Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Bojana Event Organizer)**”.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, melihat bisnis pada sektor jasa di Indonesia semakin berkembang dengan pesat, terutama pada bisnis jasa penyelenggara acara (*event organizer*) yang saat ini mulai ramai dan dibutuhkan oleh masyarakat dalam pembuatan acara insidental. Tentunya menjadi sebuah peluang dan juga ancaman daya saing dengan para kompetitor terdahulu dan kompetitor pendatang baru. Sehingga hal yang dapat dilakukan oleh Bojana Event Organizer adalah menentukan alternatif strategi pengembangan bisnis. Agar tetap dapat bersaing dengan kompetitor, menjaga dan menjamin kualitas layanan, meningkatkan daya minat masyarakat layanan jasa selain acara pernikahan, dan dapat melakukan pengembangan bisnis di kota lain. Maka dengan menggunakan alat bantu matriks SWOT dan QSPM dalam menganalisis peluang dan ancaman dari lingkungan internal maupun eksternal, dan juga mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Bojana Event Organizer agar dapat konsisten dalam penjualan dan pendapatan dari semua layanannya dan juga dapat mengembangkan bisnisnya.

1.4 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan, pertanyaan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi lingkungan internal pada Bojana Event Organizer?
2. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal pada Bojana Event Organizer?
3. Bagaimana formulasi strategi bisnis yang dibutuhkan oleh Bojana Event Organizer jika dilihat dari sudut pandang lingkungan eksternal dan internal dengan menggunakan analisis matriks IE, matriks SWOT dan QSPM?

1.5 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui kondisi lingkungan internal pada Bojana Event Organizer.
2. Mengetahui kondisi lingkungan eksternal pada Bojana Event Organizer.

3. Mengetahui strategi bisnis yang dibutuhkan Bojana Event Organizer berdasarkan analisis matriks IE, matriks SWOT dan QSPM.

1.6 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini dimaksudkan agar dapat memberikan pemahaman dan keahlian tentang pengelolaan strategi bisnis. Selain itu, penelitian ini juga berfungsi sebagai sumber daya untuk penelitian selanjutnya.

2. Secara Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai rekomendasi dan landasan informasi untuk Bojana Event Organizer dalam pengembangan bisnis sehingga diharapkan dapat terus bersaing dengan kompetitor yang ada dan meningkatkan pendapatannya yang optimal.

1.7 Sistematika Penelitian

Untuk memberikan gambaran umum yang jelas dan hasil mengenai penelitian ini, dibuatlah susunan penulisan yang berisikan informasi mengenai materi dan hal yang dibahas setiap bab yang diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum objek yang akan diteliti, latar belakang penelitian berdasarkan data dan fakta untuk melakukan penelitian, perumusan masalah, tujuan masalah dari penelitian dan sistematika penulisan yang menjabarkan urutan penelitian ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari dasar teori-teori yang bersangkutan dengan penelitian, pembahasan dari hasil penelitian sejenis sebelumnya, yang dijadikan peneliti sebagai landasan dalam penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjabarkan tentang penegasan pendekatan, metode, dan teknik analisis yang digunakan dalam mengumpulkan dan menganalisis data untuk menjawab masalah penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menganalisis mengenai data penelitian serta pembahasan yang menyuluruh dengan sistematis sesuai pada tujuan penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan disesuaikan dengan tujuan awal penelitian, serta dilengkapi dengan saran yang berkaitan dengan manfaat penelitian.

Halaman ini sengaja dikosongkan