

**STRATEGI PEMASARAN PADA NADYSA  
WEDDING ORGANIZER PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**OLEH :**

**ANITA DWI RETNO ASIH  
NPM 061930601544**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG**

**2022**

**STRATEGI PEMASARAN PADA NADYSA  
WEDDING ORGANIZER PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**OLEH:**

**ANITA DWI RETNO ASIH  
061930601544**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I**

**Dra. Yusleli Herawati., MM  
NIP 196005071988112001**

**Palembang, 15 Agustus 2022  
Pembimbing II**

**Elisa, SE., M.Si,  
NIP 196010141989032003**

**Menyetujui,**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB  
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Prodi Jurusan  
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M  
NIP 196106051989032002**



Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anita Dwi Retno Asih  
NIM : 061930501544  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran pada Nadysa Wedding Organizer Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Agustus 2022

Yang membuat pernyataan,



Anita Dwi Retno Asih  
NPM 061930601544

## LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Anita Dwi Retno Asih  
NIM : 061930601544  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran pada Nadysa Wedding Organizer Palembang

Telah dipertahakan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi DIII Administrasi Bisnis  
dan dinyatakan LULUS

Pada Hari :  
Tanggal : Agustus 2022

### TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama Penguji</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1	Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB NIP 197602222002121001 Ketua Penguji		16 Agustus 2022
2	Dra. Esya Alhadi, MM NIP 1963091990032002 Anggota Penguji		15 Agustus 2022
3	Dra. Yusleli Herawati, MM NIP 196005071988112001 Anggota Penguji		15 Agustus 2022

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Memulai dengan penuh keyakinan, menjalankan dengan penuh keikhlasan,  
menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan”*

*“Ketika kamu ikhlas menerima semua kekecewaan hidup ini, maka Allah akan  
membayar tuntas kekecewaanmu dengan beribu-ribu kebaikan”*

**Kami Persambahkan Kepada:**

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-saudara ku**
- **Sahabat-sahabat terbaikku**
- **Teman-teman  
Seperjuangan**
- **Almamater Tercinta**

## UCAPAN TERIMA KASIH

Laporan Akhir ini terwujud berkat bimbingan, dorongan, petunjuk, saran, keterangan-keterangan dan data baik secara lisan maupun tertulis oleh berbagai pihak. Pada kesempatan ini dengan penuh rasa syukur dan hormat kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., MM., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi D3 Administrasi Bisnis
5. Ibu Dra. Yusleli Herawati, S.E., MM, selaku Dosen pembimbing I saya dalam penulisan Laporan Akhir.
6. Ibu Elisa, SE., M.Si, selaku Dosen pembimbing II saya dalam penulisan Laporan Akhir.
7. Seluruh Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Bapak H. Afriawan Idris ST., dan Ibu Hj. Tutuk Misrolyn, SE., Ak. selaku pemilik Nadysa Wedding Organizer.
9. Seluruh karyawan Nadysa Wedding Organizer Palembang.
10. Kedua Orang Tua yang telah memberikan doa, dukungan dan semangat kepada saya baik materil maupun moril.
11. Raffly Farrelsyah yang telah memberikan dukungan, dan semangat kepada saya baik materil maupun moril
12. Semua rekan mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Khususnya teman-teman seperjuangan kelas 6NF angkatan 2019 Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan semangat, bantuan, dukungan kepada penulis.

13. Sahabat serta teman-teman seperjuangan penulis yang telah membantu memberikan saran dan mendukung yaitu Bocah Prik (Lilis Angrum Sari, Raissa Maharani, Tsamarah Diska) dan Bimbel Dea (Dea, Frieska, Ocha, Delli, Najwa, Jessica).
14. Sahabat terbaik saya Saidah Samiyah dan Saidah Samihah yang telah memberikan semangat, dorongan dan motivasi kepada penulis selama proses menyelesaikan Laporan Akhir.
15. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Harapan dari penulis adalah semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan imbalan setimpal kepada semua pihak yang memberikan bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis.

Palembang, Juli 2022

Penulis

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan Pendidikan Diploma III yang ditetapkan Politeknik Negeri Sriwijaya.

Dalam penulisan Laporan Akhir ini penulis mengambil judul **“Strategi Pemasaran pada Nadysa Wedding Organizer Palembang”**. Laporan Akhir ini menjelaskan mengenai strategi pemasaran yang digunakan oleh Nadysa Wedding Organizer dan menjelaskan mengenai analisis SWOT yang ada pada Nadysa Wedding Organizer serta masih banyak kelemahan maupun ancaman yang dihadapi. Berdasarkan hasil pembahasan dengan menggunakan matriks SWOT dan perhitungan bobot, rating, dan skor ternyata Nadysa Wedding Organizer Palembang memiliki skor yang lebih besar pada faktor eksternalnya dibandingkan faktor internal.

Kelemahan dan ancaman perlu dievaluasi dan diperbaiki dengan cara meningkatkan kekuatan internal dan supaya Nadysa Wedding Organizer Palembang dapat memiliki respon yang baik dalam memanfaatkan peluang yang ada dan meminimalisir ancaman dengan adanya strategi SO,WO,ST dan WT serta memanfaatkan social media sebagai media promosi dan mempertahankan kinerja karyawan untuk dapat lebih berkembang dan mampu bersaing dengan Wedding Organizer lainnya di Kota Palembang.

Dalam melaksanakan penyelesaian Laporan Akhir ini penulis menyadari bahwa terdapat keterbatasan pengetahuan sehingga masih banyak kekurangan, kekeliruan dan masih jauh dari kesempurnaan, baik didalam penulisan maupun penyajiannya. Oleh karena itu penulis dengan rendah hati menerima setiap masukan berupa saran dan kritik yang bersifat membangun dan dapat melengkapi Laporan Akhir ini. Penulis juga berharap agar Laporan akhir dapat memberikan pengetahuan dan menambah wawasan baik bagi penulis maupun pembaca.

Palembang, Juli 2022  
Penulis,



## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Nadysa Wedding Organizer Palembang serta untuk mengetahui strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan perhitungan bobot, rating dan skor dalam analisis SWOT. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, kuesioner, observasi dan riset kepustakaan. Berdasarkan hasil analisis SWOT dengan menggunakan matriks SWOT didapatkan faktor eksternal dengan nilai 3,45 lebih tinggi dibandingkan dengan faktor internal yang bernilai 3,3. Hasil perhitungan Analisis SWOT Nadysa Wedding Organizer berada pada kuadran I (Strategi Agresif), hal ini membuktikan bahwa posisi ini menguntungkan bagi Nadysa Wedding Organizer karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pemasaran yang dilakukan Nadysa Wedding Organizer dalam mengembangkan usahanya dengan melakukan strategi Marketing mix 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Proses*) dan upaya untuk meningkatkan pendapatan serta menghadapi persaingan dengan cara melakukan kegiatan promosi di social media, melakukan inovasi produk pelaminan dan paket pernikahan serta memaksimalkan pelayanan dan mencari konsumen baru untuk meningkatkan pendapatan dan penjualan.

***Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasara***

## **ABSTRAC**

This study aims to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats of Nadysa Wedding Organizer Palembang and to determine marketing strategies that can be used to increase revenue. This study uses qualitative and quantitative methods with the calculation of weights, ratings and scores in the SWOT analysis. Data was collected by using interviews, questionnaires, observation and library research. Based on the results of the SWOT analysis using the SWOT matrix, it was found that external factors with a value of 3.45 were higher than internal factors with a value of 3.3. The results of the calculation of the Nadysa Wedding Organizer's SWOT Analysis are in quadrant I (Aggressive Strategy), this proves that this position is profitable for Nadysa Wedding Organizer because it has opportunities and strengths so that it can take advantage of existing opportunities. The marketing strategy carried out by Nadysa Wedding Organizer in developing its business is by carrying out a 7P Marketing mix strategy (Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Process) and efforts to increase revenue and face competition by conducting promotional activities on social media, conducting product innovation aisle and wedding packages as well as maximizing service and seeking new customers to increase revenue and sales.

***Keywords: SWOT Analysis, Marketing Strategy***

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PEGESAHAN PENGUJI</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	5
1.5 Metodologi Penelitian .....	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	7
1.5.4 Populasi dan Sampel .....	9
1.5.5 Teknik Analisis Data .....	12
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Strategi .....	11
2.1.1 Strategi Promosi atau Pemasaran .....	11
2.2 Pemasaran .....	11

2.2.1	Konsep Startegi Pemasaran .....	12
2.2.2	Komponen Bauran Pemasaran atau Strategi Pemasaran	13
2.2.3	Perumusan atau Pengembangan Strategi Pemasaran .....	14
2.3	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan .....	14
2.4	Analisis SWOT .....	15
2.4.1	Perumusan atau Pengembangan Strategi Pemasaran .....	17
2.4.2	Model Analisis SWOT .....	18

### **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	20
3.2	Visi, Misi, Motto dan Nilai Perusahaan .....	20
3.2.1	Visi Perusahaan .....	20
3.2.2	Misi Perusahaan .....	21
3.2.3	Logo Perusahaan .....	21
3.2.4	Motto Perusahaan.....	22
3.2.5	Nilai Perusahaan.....	22
3.3	Struktur Perusahaan .....	23
3.4	Jenis Paket dan Harga pada Nadysa Wedding Organizer .....	26
3.5	Profil Responden.....	35
3.3.1	Profil Responden Kuesioner .....	35
3.3.2	Profil Responden Wawancara.....	36
3.6	Rekapitulasi Jawaban Responden .....	37

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1	Analisis SWOT .....	40
4.1.1	Perhitungan Bobot dan Rating .....	40
4.1.2	Diagram Cartesius Analisis SWOT .....	45
4.2	Strategi Pemasaran Nadysa Wedding Organizer .....	52

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1	Kesimpulan .....	56
5.2	Saran .....	56

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Volume Penjualan Nadysa Wedding Organizer .....	3
Tabel 2.1	Matriks SWOT .....	18
Tabel 3.1	Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	35
Tabel 3.2	Responden berdasarkan Usia .....	36
Tabel 3.3	Skor Jawaban Responden Mengenai Strength.....	37
Tabel 3.4	Skor Jawaban Responden Mengenai Weaknesses .....	38
Tabel 3.5	Skor Jawaban Responden Mengenai Opportunitas.....	38
Tabel 3.6	Skor Jawaban Responden Mengenai Threat .....	39
Tabel 4.1	Analisis SWOT untuk faktor Internal pada Nadysa Wedding Organizer Palembang .....	42
Tabel 4.2	Analisis SWOT untuk faktor Eksternal pada Nadysa Wedding Organizer Palembang .....	42

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Diagram Cartecius SWOT .....	3
Gambar 3.1	Logo Nadysa Wedding Organizer .....	21
Gambar 3.2	Bagan Stuktur Organisasi Nadysa Wedding Organizer .....	24
Gambar 3.3	Paket All In Rp 105.000.000 Nadysa Wedding Organizer .....	30
Gambar 3.4	Paket All In Rp 115.000.000 Nadysa Wedding Organizer .....	31
Gambar 3.5	Paket All In Rp 150.000.000 Nadysa Wedding Organizer .....	32
Gambar 3.6	Pelaminan Tradisional Nadysa Wedding Organizer Palembang ...	33
Gambar 3.7	Pelaminan Minimalis Nadysa Wedding Organizer Palembang .....	33
Gambar 3.8	Pelaminan Modern Nadysa Wedding Organizer Palembang .....	34
Gambar 3.9	Pakaian Adat Nadysa Wedding Organizer Palembang .....	34
Gambar 3.10	Pakaian Adat Nadysa Wedding Organizer Palembang .....	35
Gambar 4.1	Karyawan Merokok & <i>Smoking Room</i> .....	35

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Balasan Dari Perusahaan
4. Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing I
5. Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
7. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
8. Lembar Pesetujuan Proposal Akhir
9. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
10. Lembar Revisi Laporan Akhir
11. Lembar Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan
12. Daftar Wawancara
13. Perhitungan Matriks SWOT