

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN**

**DI REEL SEVEN ORGANIZER**



**SKRIPSI**

**Dibuat untuk memenuhi Syarat Menyelesaikan**

**Pendidikan Strata 1 Program Studi Usaha Perjalanan Wisata**

**Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Disusun Oleh:**

**Nama : Dewanti Sonia Putri**

**NPM : 061840611479**

**PROGRAM STUDI USAHA PERJALANAN WISATA**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

**2022**

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN  
DI REEL SEVEN ORGANAZIR**



**SKRIPSI**

**Dibuat untuk memenuhi Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Strata 1 Program Studi Usaha Perjalanan Wisata  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Disusun Oleh:**

**Nama : Dewanti Sonia Putri  
NPM : 061840611479**

**Menyetujui**

**Palembang, 09 Oktober 2023**

**Pembimbing I,**

**Yusleli Herawati, S.E., M.M  
NIP 196005071988112001**

**Pembimbing II,**

**Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si  
NIP 198602262015042003**

**Mengetahui**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis,**

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

**Koordinator Program Studi  
Usaha Perjalanan Wisata,**

**Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si  
NIP 19860226201504200**

## LEMBAR PENGESAHAN



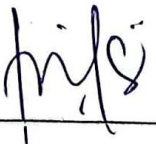

Nama : Dewanti Sonia Putri  
NPM : 061840611479  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : Usaha Perjalanan Wisata  
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Di Reel Seven Organizer

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Skripsi  
Program Studi Usaha Perjalanan Wisata  
dan Dinyatakan Lulus

Pada Hari :

Tanggal :

### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Yulia Pebrianti, S.E.I., M. Si		17/10 - 2023
2.	Lisnini, S.E, M. Si		09-10-2023
3.	Fetty Maretha, S.E., M. M.		17-10 - 2023
4.	Dr. Hadi Jauhari, S.E, M. Si		12-10-2023

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dewanti Sonia Putri  
NPM : 061840611479  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : Usaha Perjalanan Wisata  
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Di Reel Seven Organizer

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil dari karya saya sendiri dengan seluruh ide, materi-materi, dan pendapat yang saya buat ditambah dari sumber yang telah saya kutip dengan penulisan referensi yang sesuai.

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bertanggung jawab sekaligus menerima konsekuensi berdasarkan sanksi dan aturan yang berlaku pada tata tertib di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak ada paksaan.

Palembang, Juli 2022

Penulis



Dewanti Sonia Putri

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Strategi Komunikasi Pemasaran Di Reel Seven Organizer**” dengan baik dan benar.

Penyusunan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Stara 1 Program Studi Usaha Perjalanan Wisata di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Sebagai manusia, penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga dengan adanya skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat bagi semua pihak, khususnya mahasiswa Program Studi Usaha Perjalanan Wisata. Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini.

Palembang, Juli 2022

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya dukungan, bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih yang tulus ikhlas kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini khususnya kepada :

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M. AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si., selaku Ketua Program Studi Usaha Perjalanan Wisata Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Yusleli Herawati, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing I penulis yang telah banyak memberikan waktu, tenaga, ilmu, semangat serta memberikan bimbingan dan nasihat yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini sampai pada akhir penulisan.
5. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II penulis yang telah banyak memberikan waktu, tenaga, ilmu, semangat serta memberikan bimbingan dan nasihat yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini sampai pada akhir penulisan.
6. Seluruh Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah banyak memberikan ilmu, nasehat, masukan dan dukungan yang penulis peroleh selama menjadi mahasiswa DIV Usaha Perjalanan Wisata Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Kepada teman seperjuangan Mahasiswa DIV Usaha Perjalanan Wisata Angkatan 2018 atas tawa, canda, kebersamaan dan nasihat yang tidak tergantikan oleh siapapun.

8. Kepada keluarga tercinta yang selalu mendukung dan menyayangi penulis sepenuh hati, serta memberikan doa, semangat, nasihat, dan bantuan moril dan material yang diberikan Papa Kison Syahrin dan Mama Tjahya Ningrum, Kakak Niko, Bani, Arin dan Adik Fathur.
9. Kepada Bapak Bobi selaku pemilik dan Bapak Agus selaku manager di *Reel Seven Organizer (R7)* yang telah bersedia mengizinkan penulis untuk menjadikan usahanya sebagai lokasi penelitian dan bersedia memberikan waktu, nasihat, dan dukungan bagi penulis.
10. Kepada Teteh Sinta Amalia A.Md.Par sekaligus sahabatku yang telah membantu, mendukung, memberikan doa, semangat, nasihat dan telah memberikan tawa, canda, kebersamaan, kasi sayang yang tulus, menemani dikala penat dalam penulisan skripsi ini.
11. Kepada Putri besti satu kelas yang sudah memberikan tawa, canda, respon yang cepat kepada penulis, bantuan, masukan, saran dan kenangan dalam perskripsian ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-nya aaamiin.

Palembang, Juli 2022

Penulis

## **ABSTRACT**

*Event organizer are a business that is currently growing. Event organizer is a company engaged in the field of professional service providers. This company is the organizer or successful team of an event organizer by the event owner. Therefore, every event organizer company requires its own marketing strategy to win the market and increase customer confidence. Reel seven organizer is an event organizer industry which operates in the creative industry services sector in the city of Palembang which was founded in two thousand and thirteen. Seeing the intense competition between event organizer companies, it is necessary to formulate a competitive strategy so that reel seven organizer can maintain its business through the company's internal factors, namely strengths, weakness and external factors, namely opportunity and threats owned by reel seven organizer. This type of research is descriptive qualitative using the IFAS matrix, EFAS matrix, Grand Strategy matrix and SWOT matrix as strategy formulation tools. The research results show that the IFAS matrix has a total score of one, zero seven and the EFAS matrix has a total score of one, zero eight, based on the two matrix in the Grand Strategy matrix, it shows that the reel seven organizer is in quadrant one, which means it supports aggressive strategy. Based on the company's position, the competitive strategy that can be applied is to improve the quality and performance of employees, expand the promotion area, market development and service development.*

**Keywords : Marketing strategy, Marketing communication, Event organizer**



## ABSTRAK

*Event Organizer* merupakan salah satu bisnis yang sedang berkembang saat ini. *Event Organizer* adalah perusahaan yang bergerak dibidang penyedia jasa profesional. Perusahaan ini merupakan penyelenggara ataupun tim sukses dari sebuah acara yang diselenggarakan oleh pemilik acara. Oleh karena itu, setiap perusahaan *Event Organizer* memerlukan strategi pemasaran tersendiri untuk memenangkan pasar dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. *Reel Seven Organizer* merupakan sebuah industri *Event Organizer* yang bergerak dalam bidang jasa industri kreatif di kota Palembang yang berdiri pada tahun 2013. Melihat ketatnya persaingan antar perusahaan *Event Organizer*, maka perlu dirumuskan strategi bersaing agar *Reel Seven Organizer* dapat mempertahankan bisnisnya melalui faktor internal perusahaan yaitu kekuatan, kelemahan dan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman yang dimiliki oleh *Reel Seven Organizer*. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan Matriks IFAS, Matriks EFAS, Matriks *Grand Strategy* dan matriks SWOT sebagai alat formulasi strategi. Hasil penelitian menunjukkan Matriks IFAS memiliki total skor 1,07 dan Matriks EFAS memiliki total skor 1,08 berdasarkan kedua matriks tersebut dalam Matriks *Grand Strategy* menunjukkan bahwa *Reel Seven Organizer* berada dalam Kuadran 1 yang artinya mendukung strategi agresif. Berdasarkan posisi perusahaan maka strategi bersaing yang dapat diterapkan adalah meningkatkan kualitas dan kinerja karyawan, memperluas wilayah promosi, pengembangan pasar dan pengembangan jasa.

**Kata Kunci : Strategi pemasaran, Komunikasi pemasaran, Event organizer**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Batasan Masalah.....	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.5.1 Manfaat Praktis .....	8
1.5.2 Manfaat Teoritis .....	8
1.6 Sistematika Penulisan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
2.1 Perkembangan Dan Pengertian Event Organizer .....	11
2.2 Pengertian Komunikasi .....	12
2.3 Komunikasi Pemasaran .....	14
2.3.1 Proses Komunikasi Pemasaran.....	15
2.4 Strategi Komunikasi Pemasaran.....	16

2.4.1	Tujuan Strategi Komunikasi Pemasaran .....	17
2.5	Analisis SWOT .....	18
2.6	Kerangka Berfikir.....	19
2.7	Bauran Pemasaran .....	20
2.8	Penelitian Terdahulu .....	24
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>		<b>30</b>
3.1	Pendekatan Penelitian .....	30
3.2	Lokasi Penelitian .....	30
3.3	Jenis Dan Sumber.....	31
3.4	Populasi .....	31
3.5	Sampel.....	32
3.6	Variabel Penelitian .....	32
3.7	Teknik Pengumpulan Data .....	32
3.8	Teknik Analisis Data .....	34
3.8.1	Matriks IFAS.....	34
3.8.2	Matriks EFAS.....	35
3.8.3	Matriks <i>Grand Strategy</i> .....	36
3.8.4	Matriks SWOT .....	37
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>39</b>
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian .....	39
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	39
4.2	Penerapan Strategi Komunikasi Pemasaran .....	40
4.3	Hasil Identifikasi SWOT .....	42
4.4	Pengolahan Data .....	44
4.4.1	Perhitungan Nilai Bobot dan Rating Matriks IFAS .....	44
4.4.2	Perhitungan Nilai Bobot dan Rating Matriks EFAS .....	46
4.5	Pembahasan.....	48
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>58</b>
5.1	Kesimpulan.....	58
5.2	Saran.....	59

5.3 Dokumentasi..... 60

**DAFTAR PUSTAKA**

**LEMBAR BIMBINGAN**

**LEMBAR REVISI**

## DAFTAR TABEL

1.1	Jumlah Like di Instagram Reel Seven Organizer .....	3
1.2	Jumlah Event Yang Terselenggarakan di Reel Seven Organizer Tahun 2020 – 2022 .....	7
2.2	Penelitian Terdahulu .....	25
3.1	Matriks IFAS .....	35
3.2	Matriks EFAS .....	36
3.3	Diagram Cartesius SWOT .....	37
3.4	Matriks SWOT.....	38
4.1	Faktor Internal Di <i>Reel Seven Organizer</i> .....	42
4.2	Faktor Eksternal Di <i>Reel Seven Organizer</i> .....	42
4.3	Perhitungan Nilai Bobot dan Rating Matriks IFAS.....	43
4.4	Perhitungan Nilai Bobot dan Rating Matriks EFAS .....	45
4.5	Perbandingan Skor internal dan Eksternal <i>Reel Seven Organizer</i> .....	48
4.6	Matriks SWOT <i>Reel Seven Organizer</i> .....	50

## DAFTAR GAMBAR

2.1	Kerangka Berfikir .....	19
4.1	Diagram Cartesius SWOT .....	49
5.1	Wawancara Bapak Bobi (Direktur) R7.....	60
5.2	Wawancara Bapak Agus (General Manager) R7.....	60
5.3	Meeting Bersama ( <i>Client</i> ) R7 .....	61
5.4	Persiapan Dan Gladi Resik Sebelum <i>Event</i> .....	61
5.5	Pelaksanaan <i>Event</i> Metamorphosis BRI.....	62
5.6	Pelaksanaan <i>Event</i> Podcast Bri.....	62