

SKRIPSI

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA CV
REEL SEVEN**



**Untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan Program Studi
D-IV Usaha Perjalanan Wisata Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh:

M. Razan Ramadhan Syahputra
NIM 062240612786

Dosen Pembimbing:

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

Ahmad Iman Mulyadi, M.I.Kom.
NIP 199007082022031005

**D-IV USAHA PERJALANAN WISATA POLITEKNIK
NEGERI SRIWIJAYA**

2026

SKRIPSI

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA CV
REEL SEVEN**



Untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan Program Studi
D-IV Usaha Perjalanan Wisata Politeknik Negeri Sriwijaya

Disusun Oleh:

M. Razan Ramadhan Syahputra
NIM 062240612786

Dosen Pembimbing:

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

Ahmad Iman Mulyadi, M.I.Kom.
NIP 199007082022031005

**D-IV USAHA PERJALANAN WISATA POLITEKNIK
NEGERI SRIWIJAYA
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi:

STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA CV REEL SEVEN
disusun oleh **M. Razan Ramadhan Syahputra (NIM 062240612786)** telah
disetujui oleh pembimbing untuk dipertanggungjawabkan dalam **Seminar**
Skripsi.

Pembimbing 1



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

Pembimbing 2



Ahmad Iman Mulyadi, M.I.Kom.
NIP 199007082022031005

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi:

STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA CV REEL SEVEN
disusun oleh **M. Razan Ramadhan Syahputra (NIM 062240612786)** telah
dipertanggungjawabkan dalam Seminar Skripsi di hadapan dosen penguji pada
Kamis, 25 Juni 2026.

	Dosen Penguji	Tanda Tangan
Ketua Penguji	Dra. Risnawati, M.Pd. NIP 196804011994032001	
Anggota Penguji 1	Achmad Leofaragusta KK, SE., M.MPar., CSES., CHCS. NIP 197208102006041002	
Anggota Penguji 2	Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si. NIP 198602262015042003	
Anggota Penguji 3	Sri Gustiani, S. Pd., M.TESOL., Ed.D. NIP 197108252005012001	

Disetujui oleh:
Ketua Jurusan Bahasa dan Pariwisata
Politeknik Negeri Sriwijaya



Dr. Welly Ardiansyah, S.S., M.Pd.
NIP 197408172006041001

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : M. Razan Ramadhan Syahputra
NIM : 062240612786
Tahun Masuk : 2022
Program Studi : D-IV Usaha Perjalanan Wisata

Menyatakan bahwa dokumen Skripsi ini tidak mengandung bagian apa pun dari karya ilmiah lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di Perguruan Tinggi mana pun. Selain itu, tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan oleh pihak lain/instansi, kecuali yang telah dikutip secara benar dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Saya dengan ini menyatakan bahwa dokumen Skripsi ini bebas dari segala unsur plagiarisme. Apabila di kemudian hari Skripsi ini terbukti merupakan hasil plagiarisme dari karya orang lain dan/atau dengan sengaja mengajukan karya atau pendapat pihak lain sebagai milik saya, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dan/atau sanksi hukum sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palembang, 18 Juni 2026



M. Razan Ramadhan Syahputra
NIM 062240612786

ABSTRAK

Industri *Event Organizer* (EO) saat ini mengalami perkembangan pesat namun diiringi persaingan yang ketat. CV Reel Seven, sebuah perusahaan EO di Palembang, menghadapi anomali berupa tingginya jumlah pengikut di media sosial yang tidak sebanding dengan tingkat interaksi, serta tren penurunan klien riil. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan memformulasikan strategi komunikasi pemasaran yang adaptif bagi CV Reel Seven dalam memasarkan layanannya di tengah ketatnya persaingan industri. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pihak manajemen dan observasi lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen internal serta studi pustaka. Evaluasi strategi dilakukan dengan memetakan faktor internal dan eksternal menggunakan matriks *Internal-External* (IE) dan analisis SWOT untuk merumuskan alternatif strategi yang tepat. Hasil pemetaan matriks IE menunjukkan CV Reel Seven berada pada posisi Sel V (*Hold and Maintain*). Analisis SWOT menghasilkan rumusan strategi utama berupa optimalisasi pemasaran relasional (*Personal Selling*) menjadi penjualan proaktif, penekanan pada integritas dan ketepatan pembayaran vendor sebagai diferensiasi, serta perbaikan komunikasi internal dan standardisasi alur kerja digital. Implementasi strategi ini direkomendasikan untuk mempertahankan pangsa pasar *Business-to-Business* (B2B) dan meningkatkan kepercayaan klien korporat secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *Event Organizer*, Komunikasi Pemasaran, Pemasaran Relasional, Strategi Bisnis, SWOT.

ABSTRACT

The Event Organizer (EO) industry is currently experiencing rapid development accompanied by tight competition. CV Reel Seven, an EO company in Palembang, faces an anomaly in the form of a high number of social media followers that is not proportional to the engagement rate, as well as a downward trend in actual clients. This study aims to analyze and formulate an adaptive marketing communication strategy for CV Reel Seven in marketing its services amidst intense industry competition. This research utilizes a descriptive qualitative approach. Primary data were collected through in-depth interviews with management and field observations, while secondary data were obtained from internal documents and literature studies. Strategy evaluation was carried out by mapping internal and external factors using the Internal-External (IE) matrix and SWOT analysis to formulate appropriate strategic alternatives. The results of the IE matrix mapping show that CV Reel Seven is in Cell V (Hold and Maintain). The SWOT analysis produces main strategy formulations in the form of optimizing relational marketing (Personal Selling) into proactive sales, emphasizing integrity and timely vendor payments as differentiation, as well as improving internal communication and standardizing digital workflows. The implementation of this strategy is recommended to maintain the Business-to-Business (B2B) market share and sustainably increase corporate client trust.

Keywords: *Business Strategy, Event Organizer, Marketing Communication, Relational Marketing, SWOT.*

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas rahmat dan kasih sayang-Nya yang senantiasa menyertai hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T, Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Welly Ardiansyah, S.S., M.Pd. Ketua Jurusan Bahasa dan Pariwisata Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Bobby Hendra *Director* dan Bapak Agus Idham General Manager dan Kak Angel Maharani Head *Account Executive*, beserta seluruh tim CV Reel Seven Organizer yang telah berkenan memberikan izin, memfasilitasi, dan sangat kooperatif selama proses pengambilan data penelitian ini berlangsung.
4. Bapak Ahmad Iman Mulyadi, M.I.Kom, Sekretaris Jurusan Bahasa dan Pariwisata Politeknik Negeri Sriwijaya dan Dosen Pembimbing II yang dengan sabar memberikan bimbingan, saran, dan dukungan kepada penulis.
5. Ibu Alditia Detmuliati, S.S.T., MM.Par., Ketua Program Studi DIV Usaha Perjalanan Wisata Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah banyak membantu, membimbing, dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Ibu Dra. Risnawati, M.Pd., Bapak Achmad Leofaragusta K.K, S.E., M.MPar., CSES., CHCS., dan Ibu Sri Gustiani, S. Pd., M.TESOL., Ed.D., Selaku Dosen Penguji yang memberikan arahan, bimbingan, dan ilmu selama proses penyusunan skripsi ini.
8. Seluruh dosen dan staf Jurusan Bahasa dan Pariwisata, khususnya Program Studi D-IV Usaha Perjalanan Wisata, yang telah memberikan ilmu, pengalaman, dan bantuan selama masa perkuliahan.
9. Kepada kedua orang tua tercinta, Ibu (Westy), terima kasih atas kasih sayang yang tak pernah putus dan doa-doa yang selalu dipanjatkan agar segala urusan penulis dimudahkan dan Bapak (Yudi) terima kasih sudah berjuang sehingga bisa menyelesaikan pendidikan yang telah diimpikan.

10. Penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri atas ketekunan dan semangat yang terus dijaga selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih telah bertahan di tengah tantangan, tetap berusaha, dan tidak menyerah hingga akhirnya berhasil menyelesaikan tugas ini dengan baik.
11. Kepada saudara-saudaraku tercinta, terima kasih atas semangat dan dukungan yang tak henti-hentinya diberikan hingga desain kemasan ini dapat diselesaikan dengan baik.
12. Untuk Jimmy dan Dzikri, dan seluruh rekan mahasiswa Program Studi Usaha Perjalanan Wisata angkatan 2022. Terima kasih atas kebersamaan, semangat, dan tawa yang selalu hadir di setiap langkah. Dukungan kalian membuat perjalanan ini terasa lebih ringan. Semoga persahabatan ini tetap erat dan terus tumbuh ke depannya.

Palembang, Juli 2026

Penulis

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA CV REEL SEVEN**" dengan baik.

Penelitian ini dirancang secara sistematis dan terarah berdasarkan data yang dikumpulkan secara langsung dari objek penelitian, yaitu CV Reel Seven, sebagai entitas bisnis yang bergerak di bidang penyedia jasa event organizer di Kota Palembang. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan memformulasikan strategi komunikasi pemasaran yang tepat dan adaptif guna mengatasi masalah fluktuasi jumlah klien, serta meningkatkan daya saing perusahaan di tengah ketatnya persaingan industri kreatif saat ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat berbagai kekurangan, baik dari segi tata bahasa, penulisan, maupun kedalaman isi materi. Kekurangan tersebut tidak terlepas dari keterbatasan kemampuan, wawasan, dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka dan mengharapkan adanya kritik serta saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak demi penyempurnaan karya ini di masa mendatang.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat yang berarti, baik sebagai tambahan referensi akademik bagi mahasiswa dan peneliti selanjutnya, maupun sebagai masukan praktis dan kontribusi nyata bagi manajemen CV Reel Seven dalam mengoptimalkan strategi komunikasi pemasaran mereka.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Kajian Teori	5
2.1.1 Perkembangan <i>Event organizer</i>	5
2.1.2 Komunikasi	6
2.1.3 Komunikasi Pemasaran	8
2.1.4 Strategi Komunikasi Pemasaran.....	10
2.1.5 Proses Komunikasi Pemasaran.....	12
2.1.6 Tujuan Strategi Komunikasi Pemasaran	13
2.2 Gambaran Umum Objek Penelitian	14
2.2.1 Sejarah Singkat CV Reel Seven	14
2.2.2 Visi, Misi, dan Layanan Perusahaan	16
2.2.3 Struktur Organisasi.....	17

2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Kerangka Pemikiran.....	23
2.4 Bauran Pemasaran.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	28
3.1 Metodologi Penelitian	28
3.1.1 Jenis Penelitian	28
3.1.2 Lokasi Penelitian	28
3.1.3 Jenis dan Sumber Data	29
3.1.4 Teknik Pengumpulan Data	29
3.2 Teknik Analisis Data.....	33
3.2.1 Analisis Data Kualitatif	33
3.2.2 Analisis Data Kuantitatif	33
3.2.1 Matriks Internal-Eksternal (IE)	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Hasil Penelitian Pelaksanaan Strategi Komunikasi Pemasaran CV Reel Seven	38
4.1.1 Hasil Analisa Kualitatif	38
4.1.1.1 Wawancara dan Dokumentasi	38
4.1.1.2 Periklanan (Advertising)	39
4.1.1.3 Promosi Penjualan (Sales Promotion)	41
4.1.1.4 Penjualan Tatap Muka (Personal Selling)	42
4.1.1.5 Hubungan Masyarakat (Public Relations).....	44
4.1.1.6 Pemasaran Digital (Digital Marketing)	45
4.2 Formulasi Strategi Komunikasi Pemasaran	48
4.2.1 Hasil Analisa Kuantitatif	48
4.2.1.1 Strategi SO (Strengths - Opportunities)	48
4.2.1.2 Strategi ST (Strengths - Threats).....	49
4.2.1.3 Strategi WO (Weaknesses - Opportunities)	51
4.2.1.4 Strategi WT (Weaknesses - Threats).....	53
4.3 Pembahasan (Analisis SWOT).....	55
4.3.1 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal	55
4.3.2 Matriks Analisis SWOT	60

4.3.3 Pemetaan Matriks Internal-Eksternal (IE) CV Reel Seven	62
4.3.4 Matriks Analisis SWOT	63
4.4 Ulasan Temuan Dengan Penelitian Terdahulu.....	64
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	66
5.1 Kesimpulan	66
5.2 Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3. 1 Pemetaan Matriks Internal-Eksternal (IE).....	36
Tabel 4.1 Matriks Edukasi Pitching (CV Reel Seven vs Kompetitor Baru)	50
Tabel 4.2 Tahapan Standardisasi Konten Digital (SOP Digital)	51
Tabel 4.3 Protokol Internal Penanganan Klien <i>Press Budget</i>	53
Tabel 4.4 Matriks Internal <i>Factor Analysis Summary</i> (IFAS)	61
Tabel 4.5 Matriks External Factor Analysis Summary (EFAS)	61
Tabel 4.6 Matriks Internal-Eksternal (IE) CV Reel Seven Organizer.....	62
Tabel 4.7 Matriks Analisis SWOT CV Reel Seven Organizer	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Perusahaan CV Reel Seven Organizer.....	15
Gambar 2. 2 Halaman Depan <i>Company profile</i> CV Reel Seven.....	17
Gambar 2. 3 Bagan Struktur Organisasi CV Reel Seven Organizer	17
Gambar 2. 4 Kerangka Pemikiran	24
Gambar 3. 1 Bagan Alur Penelitian.....	34
Gambar 4. 1 Desain Feeds Instagram CV Reel Seven Organizer	39
Gambar 4. 2 Proposal <i>Pitching</i> CV Reel Seven Organizer.....	42
Gambar 4. 3 Halaman Testimonial Klien CV Reel Seven	44
Gambar 4. 4 Konten Instagram Reels CV Reel Seven Organizer.....	46
Gambar 4. 5 Jumlah <i>Followers</i> Instagram CV Reel Seven Organizer.....	46
Gambar 4. 6 Skema Transformasi Pemasaran Relasional Proaktif.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data Penelitian
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data Penelitian
- Lampiran 3 Surat Balasan Izin Pengambilan Data Penelitian
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 8 Rekomendasi Sidang Skripsi
- Lampiran 9 Lembar Revisi Sidang Skripsi
- Lampiran 10 Lembar Pelaksanaan Revisi
- Lampiran 11 Hasil Analisis Data Kuantitatif
- Lampiran 12 Dokumentasi
- Lampiran 13 Lembar Hasil Turnitin