

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA MOMON WEDDING
ORGANIZER**



SKRIPSI

**Disusun Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Menyelesaikan Pendidikan
Sarjana Terapan Pada Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Siti Sarah Karomah
NPM 062240632930**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

2026

Strategi Pengembangan Usaha Pada Momon Wedding Organizer



SKRIPSI

**Disusun Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Menyelesaikan Pendidikan
Sarjana Terapan Pada Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**SITI SARAH KAROMAH
NPM 062240632930**

Menyetujui,

**Palembang, 20 Agustus 2026
Pembimbing II,**

Pembimbing I,

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

**Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M
NIP 197504212001122001**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Sari Lestari Z.R, S.E., M.Ec., CHE
NIP 197705212006042001**

**Koordinator Program Studi
D-IV Manajemen Bisnis,**

**Ketu Purnamasari, S.E., M.Si
NIP 198907262019032015**

LEMBAR PENGESAHAN

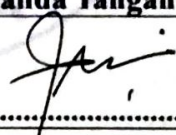
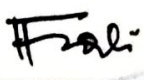
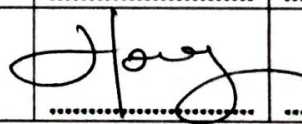
Nama : Siti Sarah Karomah
NPM : 062240632930
Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis / D-IV Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Pada Momon Wedding Organizer
Relevansi Matakuliah : Kewirausahaan

Telah dipertahankan dihadapan Dosen Penguji Pada Ujian Skripsi Program
Studi D-IV Manajemen Bisnis Jurusan Administrasi Bisnis

Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Jumat
Tanggal: 24 Juli 2026

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA Ketua Penguji		30/2026 /7
2	Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M Anggota Penguji I		30/2026 /7
3	Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE Anggota Penguji II		30/2026 /7
4	Heni Yuvita, M.Si Anggota Penguji III		30/2026 /7

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Sarah Karomah
NPM : 062240632930
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIV Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Pada Momon
Wedding Organizer

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulis skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Palembang, 13 Agustus 2026

Penulis,



Siti Sarah Karomah
NPM 062240632930

MOTO DAN PERSEMBAHAN

“Hatiku tenang karena mengetahui bahwa apa yang melewatkan ku tidak akan pernah menjadi takdir ku, dan apa yang ditakdirkan untuk ku tidak akan pernah melewatkan ku”

(Umar Bin Khattab)

Dipersembahkan:

- **Orang Tua dan Keluarga**
- **Dosen dan Pembimbing**
- **Teman-teman
seperjuangan**
- **Semua pihak yang
terlibat**
- **Almamater Tercinta**

ABSTRAK

Strategi Pengembangan Usaha Pada Momon Wedding Organizer

Siti Sarah Karomah
NPM 062240632930

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi kewirausahaan Momon Wedding Organizer dari aspek keuangan, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia, serta untuk menganalisis strategi pengembangan usaha melalui pendekatan analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner, yang melibatkan owner sebagai informan dan *karyawan sebagai responden*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi kewirausahaan Momon Wedding Organizer secara umum tergolong sehat, ditunjukkan oleh hasil analisis kelayakan investasi, alur operasional yang terstruktur, variasi paket layanan yang menjangkau berbagai segmen pasar, serta dukungan 65 tenaga kerja yang terlatih. Hasil analisis Matriks IFAS memperoleh skor 3,09 dan Matriks EFAS memperoleh skor 2,96, yang menempatkan Momon Wedding Organizer pada Kuadran I (Strategi Agresif/*Growth Oriented Strategy*), yaitu posisi yang sangat menguntungkan karena kekuatan internal dan peluang eksternal lebih dominan dibandingkan kelemahan dan ancaman. Kekuatan utama terletak pada jaringan kemitraan vendor terpercaya, sementara kelemahan utama berupa informasi mengenai paket layanan masih sulit ditemukan di media sosial, serta ancaman utama berupa pergeseran tren pernikahan berkonsep sederhana. Hasil pemetaan *Business Model Canvas* memperkuat temuan tersebut dengan menunjukkan bahwa elemen *Channels*, *Key Resources*, dan *Revenue Streams* masih perlu diperkuat. Berdasarkan temuan tersebut, strategi pengembangan usaha yang disarankan berfokus pada digitalisasi pemasaran, penguatan kehadiran digital, dan peningkatan nilai tambah layanan secara agresif dan proaktif.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, SWOT, *Business Model Canvas*, IFAS, EFAS

ABSTRACT

Business Development Strategy in Momon Wedding Organizer

Siti Sarah Karomah
NPM 062240632930

The purpose of this study is to determine the entrepreneurial condition of Momon Wedding Organizer from the aspect of finance, production, marketing, and human resource, as well as to analyze business development strategies through SWOT analysis approaches and Business Model Canvas (BMC). This study uses qualitative descriptive methods, with data collection techniques through observation, interviews, documentation, and questionnaires, involving owners as informants and employees as respondents. The results of the study show that the entrepreneurial condition of Momon Wedding Organizer is generally relatively healthy, as shown by the results of the investment feasibility analysis, structured operational flow, a variety of service packages that reach various market segments, and the support of 65 trained workers. The results of the analysis of the IFAS Matrix obtained a score of 3.09 and the EFAS Matrix obtained a score of 2.96, which placed Momon Wedding Organizer in Quadrant I (Aggressive Strategy/Growth Oriented Strategy), which is a very advantageous position because internal strengths and external opportunities are more dominant than weaknesses and threats. The main strength lies in the network of trusted vendor partnerships, while the main weakness in the form of information about service packages is still difficult to find on social media, as well as the main threat in the form of a shift in the trend of simple concept weddings. The results of the Business Model Canvas mapping reinforce these findings by showing that the elements of Channels, Key Resources, and Revenue Streams still need to be strengthened. Based on these findings, the suggested business development strategy focuses on digitalizing marketing, strengthening digital presence, and increasing the added value of services aggressively and proactively.

Keywords: Business Development, SWOT, Business Model Canvas, IFAS, EFAS

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Pada Momon Wedding Organizer”**. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan di Program Studi DIV Manajemen Bisnis pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Ketu Purnamasari, S.E., M.Si., selaku Koordinator Program Studi Manajemen Bisnis.
5. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA_, sebagai dosen pembimbing I penulis yang telah memberikan arahan dan bimbingannya dalam penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M, selaku dosen pembimbing II penulis yang juga telah memberikan bimbingan, masukkan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh Bapak/Ibu dosen, karyawan/karyawati dan staff jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Ibu Wiendriati A.Md., Perkes selaku pemilik Momon Wedding Organizer yang telah memberikan izin penelitian, memberikan data yang dibutuhkan selama penulis menjalankan penelitian.
9. Kedua orang tua tercinta penulis Ayah Fadli dan Ibu Agustina yang telah menjadi sumber semangat dan motivasi terbesar penulis. Terima kasih atas segala doa, cinta, kasih sayang, kerja keras, kesabaran, serta dukungan moral

dan materil yang selalu diberikan tanpa pamrih menjadi kekuatan bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Tanpa pengorbanan dan dukungan dari Ayah dan Ibu penulis tidak akan bisa berada di titik ini. Semoga gelar yang penulis raih dapat menjadi salah satu kebanggaan dan kebahagiaan untuk Ayah dan Ibu.

10. Untuk adikku, Jihan Syakirah, terima kasih atas doa, dan dukungan yang selalu diberikan. Terima kasih telah menjadi penyemangat dan pengingat bagi penulis untuk terus berusaha menjadi contoh yang baik. Semoga skripsi ini dapat menjadi motivasi bagimu untuk terus belajar, meraih cita-cita di masa depan, dan semoga kelak dapat meraih kesuksesan yang lebih besar dari ini.
11. Kepada *partner* seperjuangan penulis, Putri Amelia Sartika, Melsha Ayu Citra, dan Febyanti. Terima kasih selalu menemani dan memberikan motivasi dan dukungan bagi penulis selama duduk dibangku perkuliahan bersama. Semoga pertemanan kita akan tetap terjaga meski telah lulus dan menempuh jalan masing-masing.
12. Kepada sahabat-sahabat penulis terima kasih telah memberikan semangat dan dukungan kepada penulis selama ini.
13. Kepada teman-teman seperjuangan terima kasih atas kebersamaan 4 tahun ini. Semoga kelak kita semua dipertemukan dengan kesuksesan di jalan masing-masing.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dalam pembuatannya mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Maka dari itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun guna perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, khususnya bagi pelaku usaha jasa *wedding organizer*, serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

Palembang, 2026

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	viii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Manfaat Teoritis	6
1.4.2 Manfaat Praktis	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Pengembangan Usaha	7
2.1.2 Pengertian UMKM	7
2.1.3 Kewirausahaan	8
2.1.5 Produksi	8
2.1.6 Keuangan	9
2.1.7 Pemasaran	10
2.1.8 Sumber Daya Manusia	11
2.1.9 Analisis SWOT	11
2.1.10 Business Model Canvas	12
2.2 Penelitian Terdahulu	13
2.3 Kerangka Berpikir	18

BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Desain Penelitian	19
3.2 Fokus Penelitian	19
3.3 Ruang Lingkup Penelitian	19
3.4 Informan Penelitian	20
3.4.1 Kriteria Informan	20
3.4.2 <i>Key Informant</i>	20
3.5 Sumber Data	21
3.6 Teknik Pengumpulan Data	22
3.7 Teknik Analisis Data	23
3.7.1 Teknik Analisis Kualitatif Deskriptif	23
3.7.2 Analisis SWOT	24
3.7.3 Analisis <i>Business Model Canvas</i>	30
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL	
4.1 Hasil	33
4.1.1 Profil Perusahaan	33
4.1.2 Logo Perusahaan	34
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan	34
4.1.4 Aspek Produksi	34
4.1.5 Aspek Keuangan	37
4.1.6 Aspek Pemasaran	40
4.1.7 Aspek Sumber Daya Manusia	49
4.1.8 Analisis SWOT	50
4.1.8.1 Analisis Matriks <i>Internal Factor Analysis</i> <i>Strategic</i> (IFAS)	50
4.1.8.2 Analisis Matriks <i>Eksternal Factor Analysis</i> <i>Strategic</i> (EFAS)	53
4.1.8.3 Analisis Kuadran SWOT	56
4.1.8.4 Matrix SWOT	58
4.1.9 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	71
4.2 Pembahasan	73
4.2.1 Kondisi Pengelolaan aspek Keuangan, Produksi, Pemasaran dan Sumber Daya Manusia Pada Momon Wedding Organizer	73
4.2.2 Strategi Pengembangan Usaha Momon Wedding Organizer Berdasarkan Analisis SWOT dan Business Model Canvas	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	85
5.2 Hasil	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Skala UMKM	3
Tabel 2.1 Daftar Penelitian Terdahulu	14
Tabel 3.1 Matriks SWOT	29
Tabel 4.1 Omzet Perbulan Momon Wedding Organizer	38
Tabel 4.2 Jenis dan Harga Paket Momon Wedding Organizer	46
Tabel 4.3 Analisis IFAS SWOT Momon WO	51
Tabel 4.4 Analisis EFAS SWOT Momon WO	54
Tabel 4.5 Matrix SWOT Momon WO	59
Tabel 4.6 Analisis BMC Momon WO	72

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Business Model Canvas	13
Gambar 2.2 Kerangka Pikir Penelitian	17
Gambar 3.1 Analisis Matriks Kuadran SWOT	27
Gambar 3.2 Business Model Canvas	31
Gambar 4.1 Logo Momon Wedding Organizer	34
Gambar 4.2 Meeting dengan klien	36
Gambar 4.3 Meeting Vendor & Gladi Resik	36
Gambar 4.4 Pelaksanaan Acara	37
Gambar 4.5 Paket Ballroom I	41
Gambar 4.6 Paket Ballroom II	42
Gambar 4.7 Paket Hotel	43
Gambar 4.8 Paket Garden Venue	44
Gambar 4.9 Paket Kopi Venue	44
Gambar 4.10 Paket Tenda Home	45
Gambar 4.11 Paket Engagement	45
Gambar 4.12 Paket Crew	46
Gambar 4.13 Media Sosial Momon Wedding Organizer	48
Gambar 4.14 Struktur Organisasi Momon Wedding Organizer	50
Gambar 4.15 Kuadran SWOT Momon WO	57

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Kesepakatan Bimbingan Skripsi (Pembimbing I)
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Bimbingan Skripsi (Pembimbing II)
- Lampiran 3 Lembar Bimbingan (Pembimbing I)
- Lampiran 4 Lembar Bimbingan (Pembimbing II)
- Lampiran 5 Surat Rekomendasi Ujian Skripsi
- Lampiran 6 Surat Izin Usaha
- Lampiran 7 Lembar Wawancara
- Lampiran 8 Lembar Pertanyaan Kuesioner
- Lampiran 9 Dokumentasi Dengan Owner Momon WO
- Lampiran 10 Data Mentah dan Perhitungan SWOT
- Lampiran 11 Lembar Kunjungan Mahasiswa Ke Instansi
- Lampiran 12 Lembar Revisi Ujian Skripsi
- Lampiran 13 Lembar Pelaksanaan Revisi Skripsi