


DAFTAR PUSTAKA

- Amin M. 2017. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen di Cv Ghiffar Organizer Palembang [skripsi]. Palembang: Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Adzim Abdillah. 2020. Kajian pustaka dalam artikel jurnal. Academia (diakses tanggal 16 oktober 2020)
- Burhanudin khoirul, Dkk. 2020. Ancaman krisis ekonomi global dari dampak penyebaran virus corona. Akmen. 17(1): 90-98.
- Elistia. 2017. Ekonomi Mikrobhubungan pelaku ekonomi dalam perekonomian Jakarta:Universitas Esa Unggul.
- Hanotobun silpa. 2020. Dampak covid-19 terhadap perekonomian di Indonesia. Edupscouns Journal. 2(1).
- Image, Denaya. 2015. Kaya Dari Bisnis Wedding Organizer. Yogyakarta:Pustaka Ananda Srva.
- Kurniawan, Aris. 2020. Pengertian Strategi Tingkat, Jenis, Bisnis, Integrasi, Umum, Para Ahli. www.gurupendidikan.co.id/pengertian-strategi/.html (diakses tanggal 16 oktober 2020)
- Mahera Nikenzha, Dkk. 2020. Krisis Ekonomi Di Indonesia Disebabkan Oleh Pandemi Covid-19. Makalah. Dalam: UTS Studi Kependudukan di Universitas Padjadjaran. April 2020
- Mewindawati Rika, Dkk. 2018. Strategi Pemasaran Tata Rias Pengantin di Paras Asri Wedding Organizer. e-Journal. 07(1):43-48.
- Najiah Ina, Suharyanto. 2017. Sistem Informasi Wedding Planner Berbasis Web. Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer. 3(1): 79-86
- Putri B. 2018. Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Wedding Organizer “Adena Griya Manten” Pagutan Mataram Terhadap Kepuasan Pelanggan[skripsi]. Mataram:Universitas Islam Negeri Mataram.

- Putri Lia. 2020. Karakteristik Pengantin Sunda Siger Yang Diminati Konsumen Di Kerinci Wedding [Skripsi]. Surabaya: Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
- Rakip, Muhammad. 2010. Pengaruh komunikasi wirausaha, pembelajaran wirausaha, dan sikap wirausaha terhadap kinerja usaha kecil. *Journal Ilmu Pendidikan*. 17(2).
- Rahman Sayed. 2020. Strategi Promosi Wedding Organizer Cuqow Dalam Menjaga Ekstensi [Skripsi]. Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sugiono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suriani. 2019. Strategi Pelayanan Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Studi Pada Pelanggan Listrik Pasca Bayar Di PT.PLN(PERSERO) Area Mataram Rayon Cankranegara Perspektif Islam [skripsi]. Mataram: Universitas Islam Negeri Mataram.
- Susanti Retno. 2019. Pengaruh Pemasaran Langsung dan Getok Tular Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Minat Beli Sebagai Variabel Mediasi [Skripsi]. Magelang: Universitas Muhammadiyah Magelang.
- Sleekr. 2018. Pengertian dan Jenis Sistem Ekonomi Untuk Menjalankan Bisnis. <https://sleekr.co/blog/pengertian-dan-jenis-sistem-ekonomi-untuk-menjalankan-bisnis/> (diakses tanggal 14 oktober 2020)
- Yuliandira K. 2018. Strategi Pengelola Jasa Usaha Sanggar Rias Pengantin Dalam Menjaga Kualitas Pelayanan Untuk Kepuasan Pelanggan [skripsi]. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta
- Zevi I. 2018. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada PT. Proderma Sukses Mandiri [skripsi]. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.



Berita acara bimbingan Skripsi



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK
 Program Studi : Teknik Lingkungan – Perencanaan Wilayah Kota
 Teknik Industri – Teknik Elektro - PVKK
 KAMPUS II, Jl. Dajah Menanggal XII/4 (031) 8281181 Surabaya 60234
 Website : www.faniprasby.ac.id E-mail : faniprasby.ac.id

Form Skripsi-03

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama	Saisabila Pramena Yustika			
NIM	175070035			
Program Studi	PVKK - Tata Rias			
Pembimbing	Dr. Atiqoh, M.Pd			
Periode Bimbingan	Gasal (Gump*) Tahun 20... / 20....			
Judul Skripsi	Strategi Wedding Organizer Dalam Mengatur Perekonomian di Saat Pandemi Covid-19 di Desa Mojorirejo, Driyorejo			
KEGIATAN KONSULTASI / BIMBINGAN				
No	Tanggal	Materi pembimbingan	Keterangan	Paraf
1.	12 Okt 2020	konsultasi: Judul Proposal	ACC	
2.	17 Okt 2020	konsultasi: Matriks	ACC	
3.	26 Okt 2020	konsultasi: Bab I, II, III	Revisi	
4.	20 Nov 2020	konsultasi: Bab I, II, III Revisi	Revisi	
5.	29 Nov 2020	ACC Bab I, II, III	ACC	
6.	12 Jan 2021	konsultasi: Bab IV	Revisi	
7.	18 Jan 2021	konsultasi: Bab IV dan Bab V	ACC	
8.	22 Jan 2021	konsultasi: Abstrak	ACC	
				

Format revisi skripsi



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK
Program Studi : Teknik Lingkungan – Perencanaan Wilayah Kota
Teknik Industri – Teknik Elektro - PVKK
Kampus Pusat : Jl. Dukuh Menanggal XII-4 Surabaya 60234 Telp. (031) 8281181
Website : www.ft.unpasby.ac.id Email : ft@unpasby.ac.id

FORMAT REVISI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Salsabila Pramella Yustika
NIM : 175870035
Program Studi : PVKK-Tata Rias
Tanggal Ujian Skripsi : 12 Februari 2021
Judul Skripsi : Strategi Wedding Organizer Dalam Mengatur Perekonomian Disaat Pandemi Covid-19 Di Desa Mojosariorejo
Penguji I : Sulistiami, S.Pd., M.Pd
Penguji II : Dr. Susilowati, M.Pd

No	Materi Revisi	Penguji I	Penguji II
1	Tata Tulis Skripsi		
2	Bab 1,2,3		
3	Bab 4 dan 5		

Batas waktu revisi skripsi : 2 (dua) minggu terhitung dari waktu ujian skripsi

Dosen Penguji I,

(Sulistiami, S.Pd., M.Pd)

Dosen Penguji II,

(Dr. Susilowati, M.Pd)

Surat izin penelitian dari Universitas PGRI Adi Buana Surabaya



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK

Program Studi : Teknik Lingkungan – Perencanaan Wilayah Kota
Teknik Industri – Teknik Elektro - PVKK
KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 ☎ (031)8281181 Surabaya
Website : www.ft.unipasby.ac.id E-mail : ft@unipasby.ac.id

Nomor : 556 /Ad.I/FT/XII /2020 Surabaya, 30 Desember 2020
Lamp. : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth. Bapak/Ibu Kepala Kecamatan Driyorejo
Jl. Raya Tenaru No. 2,
Ds. Gading, Cangkir, Kec. Driyorejo, Kabupaten Gresik,
Di-Tempat

Untuk memenuhi tuntutan Kurikulum Jurusan/ Program Studi Pendidikan Vokasional Kesejahteraan Keluarga Fakultas Teknik Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, dimana mahasiswa diwajibkan untuk menempuh mata kuliah Skripsi / Tugas Akhir, maka dengan ini kami mengajukan permohonan ijin, agar mahasiswa dibawah ini dapat melakukan penelitian dan mengambil data. Adapun mahasiswa tersebut adalah :

Nama : Salsabila Pramella Yustika
NIM : 175870035
Prodi : Pendidikan Vokasional Kesejahteraan Keluarga

Dengan penelitian yang berjudul “Strategi Wedding Organizer Dalam Mengatur Perekonomian Disaat Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Driyorejo.”

Demikian permohonan ini atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Mengetahui,

Dekan,



Yulia Dwie Nurcahyanie, ST., MT.
NIP. 19780609 20050 1 2003

Ketua Program Studi,



Agus Ridwan Mbh, S.Pd., M.Pd.
NPP.0010372/DY

Surat balasan penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN GRESIK

KECAMATAN DRIYOREJO

DESA MOJOSARIREJO

Jalan Raya Mojossarrejo No. 265 Kode Pos : 61177

SURAT- KETERANGAN

Nomor : 471.2/34/437/108.13/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Desa Mojossarrejo Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama	Salsabila Pramella Yustika
Jenis Kelamin	Perempuan
NIM	175870035
Prodi	Pendidikan Vokasional Kesejahteraan Keluarga
Instansi	Universitas PGRI ADI BUANA
Judul Penelitian	Strategi Wedding Organizer dalam Mengatur Perekonomian disaat Pandemi Covid-19 di Desa Mojossarrejo, Driyorejo

Demikian surat keterangan ini dan dapat di pergunakan sebagai mana mestinya

Mojossarrejo, 11 Januari 2021
Kepala Desa Mojossarrejo



Lampiran hasil wawancara

1) Informan I (Pungky wedding gallery)

Nama : Dita Pungky

Umur : 27 tahun

Alamat : Dsn. Mbaksari

Hari penelitian : Rabu, 30 Desember 2020

Waktu penelitian : 16.00



Q: Bagaimana kondisi Wedding Organizer anda disaat pandemi covid ?

A : kondisi Wedding Organizer kami akhir –akhir ini mengalami penurunan, yang seharusnya bisa mendapatkan kurang lebih mendapatkan 400 konsumen jadi hanya mendapatkan 100 konsumen. Dan yang seharusnya melangsungkan pernikahan besar-besaran hanya melangsungkan akad nikah saja dan sebagian orang memilih untuk mengundurkan hari tersebut ke tahun depan. Jadi, yang seharusnya memiliki pemasukan yang sangat besar mengalami penurunan mengakibatkan perekonomian semakin menurun.

Q : Berapa event yang anda ambil dalam sehari ?

A : event yang kami ambil sebelum pandemi dalam sehari 2 hingga 3 event, saat pandemi hanya 2 event aja dalam sehari

Q : Apakah secara keseluruhan dalam menangani pengantin anda lakukan sendiri :

A : tidak, saya hanya makeup saja dan reatoch selebihnya asisten saya. Dengan ini saya bisa mengambil 2 event dalam sehari karena setelah selesai makeup bisa pindah ke lokasi selanjutnya.

Q : Berapa crew yang anda gerakkan saat ini ?

A : untuk saat ini ada 14 crew yang terdiri dari 1 asisten mua pengantin, 4 asisten yang mengatur berjalannya acara pernikahan, 4 pendekor dekorasi pelaminan, 5 pendekor tenda pelaminan.

Q : Bagaimana strategi pemasaran Wedding Organizer anda di saat pandemic covid-19 ?

A : Strategi pemasaran Wedding Organizer kami adalah dengan menggunakan media pemasaran online seperti instagram, facebook dan whatsapp dengan memberikan dengan memberikan promosi-promosi dengan harga terjangkau dengan kualitas pelayanan yang baik untuk menarik konsumen dan dari mulut ke mulut

Q : Apa ada koleksi busana pengantin terbaru disaat pandemi covid-19 ?

A : Ada, kami membuat beberapa koleksi-koleksi busana pengantin terbaru untuk menarik konsumen agar lebih tertarik lagi.

Q : Apa ada koleksi dekorasi terbaru disaat pandemi covid-19 ?

A: Ada, selain kami menyediakan koleksi-koleksi busana pengantin terbaru kami juga menyediakan dekoras-dekorasi terbaru. Untuk daya tarik konsumen agar lebih tergiur lebih banyak lagi koleksi-koleksinya

Q : Bagaimana pelayanan Wedding Organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

A : Pelayanan di Wedding Organizer kami menyediakan via Online seperti melalui via Whatsaap atau offline datang ke gallery tetapi tetap mematuhi protokol kesehatan. Karena tidak semua orang bisa bermain gedjet jadi kami juga menyediakan via offline.

Q : Bagaimana sikap Wedding Organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

A : Sikap Wedding Organizer kami kepada customer disaat pandemi covid-19 tetap melayani dengan baik, ramah dan tetap mematuhi protokol kesehatan

Q : Apa ada bisnis tambahan disaat pandemi covid-19 ?

A : Iya ada, untuk meningkatkan pendapatan di era pandemi ini seperti sebelum pandemic untuk mendekorasi bunga di dekorasi pelaminan menggunakan jasa orang lain untuk saat ini kami mendekornya sendiri untuk meminimalisir pengeluaran dan untuk mobil yang biasanya kami gunakan untuk mengangkut barang waktu pemasangan dekorasi dan terop untuk saat ini mobilnya juga kami sewa kan.

Q : Berapa jumlah paket yang ada di Wedding Organizer anda ?

A : Di Wedding Organizer kami menyediakan 5 macam paket diantaranya yaitu paket platinum seharga 20 jt, paket silver seharga 18 jt, paket gold seharga 10 jt dan paket perak seharga 7 jt

Q : Diantara beberapa paket Wedding Organizer ada sediakan, paket manakah yang paling laku di saat pandemi covid-19 ?

A : Untuk akhir-akhir ini paket yang paling laku di Wedding Organizer kami adalah paket silver

Q : Paket tersebut untuk di rumah atau di gedung ?

A : untuk paket silver kami khususkan untuk dirumah, kalau di gedung harganya berbeda

Q : Apa keistimewaan dari paket tersebut ?

A : Keistimewaan paket tersebut adalah paket tersebut sudah lengkap mulai dari dekorasi makeup dan busana, tenda, perlengkapan ceatering, mc, foto, sound sytem

Q : Berapa meter dekorasi pelaminan yang ada di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

A : untuk derasi paket silver 8 meter

Q : Bunga apa yang di dapatkan di dekorasi pelaminan dengan paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

A : Untuk bunganya 18 jt sudah inceluead dekorasi dengan bunga basah seluruhnya

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin dapat memilih busana pengantin atau hanya baju tertentu saja ?

A : pengantin bisa memilih sesukanya yang ada di koleksi kami tidak ada batasan

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin bisa request tema makeup antara makeup tradisional dan modern ?

A : pengantin bisa request makeup sesuai kesukaanya antara tradisional dan modern tidak ada charge harga.

2) Informan II (Salsabila Wedding Organizer)

Nama : Ibu Ifa Yusnita

Umur : 35 tahun

Alamat : Dsn. Njelbak Rt 11, Rw 03

Hari penelitian : Sabtu, 2 januari 2021

Waktu penelitian : 17.00



Q : Bagaimana kondisi Wedding Organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

B : Kondisi Wedding Organizer saya disaat pandemi saat ini sangat menurun, dikarenakan tidak seperti biasanya. Untuk saat ini semua serba jaga jarak tidak berani tatap muka. Sedangkan biasanya enjoy tidak ada pembatas antara kami dengan pihak calon pengantin.

Q : Berapa event yang anda ambil dalam sehari ?

B : dalam sehari kami hanya menerima satu event

Q : Apa secara keseluruhan dalam menangani pengantin anda lakukan sendiri ?

B : tidak, kami juga di bantu asisten

Q : Berapa crew yang anda gerakan saat ini ?

B : 7 tim antara lain 1 asisten perias (Mua), 2 asisten yang mengarahkan jalanya event pernikahan, 4 pendekor dekorasi pelaminan.

Q : Bagaimana strategi pemasaran Wedding Organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

B : strategi Wedding Organizer kami yaitu pada media pemasaran seperti di instagram dan facebook dengan membuat portopolio

dan menurunkan harga untuk menarik konsumen serta Wedding Organizer kami memberikan free masker untuk calon pengantin

Q : Apa ada koleksi busana pengantin terbaru disaat pandemi covid-19 ?

B : tidak, karna mengalami penurunan kami tidak membuat kolek busana terbaru terlebih dahulu

Q : Apa ada koleksi dekorasi terbaru disaat pandemi covid-19 ?

B : tidak kami hanya menyediakan dekorasi yang sudah ada terlebih dahulu krna untuk meminimalisir pengeluaran

Q : Bagaimana pelayanan wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

B : untuk pelayanan di wedding organizer kami bisa secara offline datang ke gallery tetapi tetap mematuhi aturan pemerintah yaitu mematuhi protocol kesehatan. Dan kami juga bisa menerima via online via Wa atau line.

Q : Bagaimana sikap wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

B : Sikap wedding organizer kami terhadap konsumen tetap ramah, humoris meskipun tetap jaga jarak dan mengobrol punjuga terbatas.

Q : Apa ada bisnis tambahan di saat pandemi covid-19 ?

B : ada, untuk menambah pendapatan kami memulai bisnis tambahan yaitu membuka outlet minuman yang kami beri nama “Saranghae”. Outlrlt kami buka setiap hari buka dari pagi sampai jam10 malam.

Q : Berapa jumlah paket yang ada di wedding organizer anda ?

B : Dalam wedding organizer kami menyediakan 3 paket diantaranya yaitu ada paket glamor seharga 22 jt, paket mewah seharga 15 jt dan paket hemat seharga 10 jt.

Q : Diantara beberapa paket tersebut paket mana yang paling laku di saat pandemi covid-19 ?

B : untuk saat ini paket yang paling laku di Wedding Organizer kami yaitu paket hemat yang seharga 15 jt

Q : Paket tersebut untuk di rumah atau digedung ?

B : di rumah

Q : Apa keistimewaan dari paket tersebut ?

B : keistimewaan dari paket tersebut adalah paket lengkap dengan fasilitas dekorasi pelaminan, makeup dan busana pengantin tetapi tanpa temu manten.

Q : Berapa meter dekorasi pelaminan yang ada di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

B : dekorasinya kurang lebih ukuran 8 meter

Q : Bunga apa yang didapatkan di dekorasi pelaminan yang ada di paket paling laku disaat pandemi covid-19 ?

B : bunga di dekorasi pelaminan full buga palsu

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin dapat memilih busana pengantin atau hanya baju tertentu ?

B : dalam wedding organizer kami setiap paket beda baju, jadi apabila semakin mahal paket makan baju akan lebih bagus dari paket biasa

Q : Apakah dipaket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin bisa request tema makeup antara tradisional dan modern ?

B : bisa, contohnya makeup modern ingin flawless atau bold. tetapi apabila makeup tradisional terkena charge

3) Informan III (Ririn Wedding Organizer)

Nama : Ibu Kus

Umur : 42 tahun

Alamat : Dsn. Njelbak Rt 09, Rw 02

Hari penelitian : Kamis, 14 januari 2020

Waktu penelitian : 10.00



Gambar 4.3 wawancara dengan Ririn Wedding organizer

Sumber : dokumen pribadi

Q : Bagaimana kondisi Wedding Organizer anda disaat pandemic covid-19 ?

C : kondisi wedding organizer kami saat ini sangat menurun, karena kebanyakan calon pengantin mengundurkan hari pernikahannya di tahun depan.

Q : Berapa event yang anda ambil dalam sehari ?

C : dalam sehari kami hanya 1 event saja karena kami mengurangi crew

Q : Apa secara keseluruhan dalam menangani pengantin anda sendiri ?

C : untuk memegang pengantin saya sendiri tetapi ada asisten untuk membantu saya

Q : Bagaimana strategi pemasaran wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

C : strategi pemasaran kami yaitu melalui media sosial baik Intagram dan facebook dengan memberikan diskon-diskon disetiap paketnya untuk menarik konsumen

Q : Apa ada koleksi baju terbaru disaat pandemi covid-19 ?

C : tidak, kami hanya menyediakan baju seadanya karena kurangnya pemasok

Q : Apa ada koleksi dekorasi terbaru disaat pandemi covid-19 ?

C : Tidak

Q : Bagaimana pelayanan wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

C : untuk pelayanannya itu sendiri kami tetap melayani secara offline tetapi tetap mematuhi protokol kesehatan dan secara online via Wa, instagram dan facebook.

Q : Bagaimana sikap wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

C : kami tetap melayani dengan sikap yang baik dan ramah meskipun di saat pandemi saat ini.

Q : Apa ada bisnis tambahan di saat pandemi covid-19 ?

C : ada, untuk menambah perekonomian kami menjual aneka kue kering yang kami beri nama “konyel”.

Q : Berapa jumlah paket yang ada di Wedding organizer anda ?

C : kami menyediakan 3 paket antara lain paket royal dengan harga 17 jt, paket mawar dengan harga 15 jt dan paket flawess dengan harga 8 jt.

Q : Diantara paket yang ada paket mana yang paling laku di saat pandemi covid-19 ?

C : paket yang paling laku saat ini yaitu paket flawess dengan harga 8 jt

Q : Paket tersebut untuk dirumah atau digedung ?

C : untuk di rumah

Q : Apa keistimewaan dari paket tersebut ?

C : karena paket tersebut harganya terjangkau dan sudah lengkap

Q : Berapa meter dekorasi pelaminan yang ada di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

C : ukurannya 8 meter

Q : Bunga apa saja yang didapatkan di dekorasi pelaminan dengan paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

C : untuk bunganya kami oplos sepertiga bunga kering sepertiga bunga basah

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin dapat memilih busana pengantin atau hanya baju tertentu saja

C : bisa memilih tidak ada batasan

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin bisa request tema makeup antartradisional dan modern ?

C : bisa sesuai request kline tidak ada batasan.

4) Informan IV (Herawagy Wedding)

Nama : Hera

Umur : 37 tahun

Alamat : Graha mutiara indah

Hari penelitian :

Sabtu, 16 januari

Waktu penelitian :



2021

16.20

Gambar : 4.4 wawancara bersama Herawagy wedding

Sumber : dokumen pribadi

Q : Bagaimana kondisi Wedding Organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

D : kondisinya menurun, kebanyakan mendapatkan event saat sebelum covid-19, saat ini hanya ada beberapa yang masuk

Q : Berapa event yang anda ambil dalam sehari ?

D : dalam sehari kami mengambil 2 event

Q : Apa secara keseluruhan dalam menangani pengantin anda lakukan sendiri ?

D : tidak saya juga di bantu dengan asisten

Q : Berapa crew yang anda gerakan saat ini ?

D : 8 tim antara lain 1 asisten perias (Mua), 3 asisten yang mengarahkan jalanya event pernikahan, 4 pendekor dekorasi pelaminan.

Q : Bagaimana strategi pemasaran Wedding Organizer anda disaat pandemi covid-19 ?

D : untuk strategi pemasaran kami yaitu melalui media sosial instagram dan facebook dengan memberikan casback dan

memberikan bonus henna dan kupal disetiap paketnya untuk menarik konsumen

Q : Apa ada koleksi busana pengantin terbaru disaat pandemi covid-19 ?

D : ada beberapa koleksi busana terbaru

Q : Apa ada koleksi dekorasi terbaru disaat pandemi covid-19 ?

D : tidak ada, untuk saat ini tetap menggunakan koleksi dekorasi yang sudah ada

Q : Bagaimana pelayanan Wedding Organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

D : pelayanan di wedding organizer kami yaitu secara online dan offline, untuk offline tetap mematuhi protokol kesehatan dengan memakai masker

Q : Bagaimana sikap wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

D : sikap kami terhadap konsumen tetap menyambut baik dan ramah

Q : Apa ada bisnis tambahan disaat pandemi covid-19 ?

D : saat ini kami juga membuka usaha tambahan privat makeup dan berjualan pentol untuk menambah pemasukan

Q : Ada berapa paket di wedding organizer anda ?

D : kami menyediakan 3 paket diantaranya yaitu paket eksekutif seharga 25 jt, paket dulux seharga 10 jt dan paket standart seharga 8 jt

Q : Diantara paket tersebut, paket mana yang paling laku di saat pandemi covid-19 ?

D : paket yang paling laku saat ini yaitu paket dulux dengan harga 10 jt

Q : Paket tersebut untuk di rumah atau digedung ?

D : paket tersebut berlaku untuk dirumah

Q : Apa keistimewaan dari paket tersebut ?

D : karena paket tersebut harganya terjangkau dan sudah lengkap

Q : Berapa meter dekorasi pelaminan yang ada di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

D : kira-kira ada 8 meteran

Q : Bunga apa yang didapatkan di dekorasi pelaminan dengan paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

D : full bunga kering

Q : Apakah dipaket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin dapat memilih busana pengantin atau hanya baju tertentu saja ?

D : bisa memilih baju sesuai koleksi yang ada

Q : Apakah dipaket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin bisa request tema makeup anantara tradisional dan modern ?

D : tidak bisa karena paket tersebut khusus tema modern apabila tema tradisional terkena charge

5) Informan V (Etikc makeup)

Nama : sunar

Umur : 31 tahun

Alamat : Dsn. Njelbak Rt 05, Rw 02

Hari penelitian : Selasa, 12 januari 2021

Waktu penelitian : 19.00



Gambar 4.5 wawancara bersama etick makeup

Sumber : dokumentasi pribadi

Q : Bagaimana kondisi Wedding Organizer anda disaat pandemic covid-19 ?

E : kondisi wedding organizer kami disaat pandemi ini sangat menurun kebanyakan orang menundanya dan meminta cancel dp yang sudah diberikan

Q : Berapa event yang anda ambil dalam sehari

E : kami menerima 1 event dalam sehari

Q : apa secara keseluruhan dalam menangani pengantin anda lakukan sendiri ?

E : tidak, kami dibantu dengan asisten

Q : Berapa crew yang anda gerakan saat ini ?

E : 6 tim antara lain 2 asisten yang mengrahkan jalanya event pernikahan, 4 pendekor dekorasi pelaminan.

Q : Bagaimana strategi pemasaran wedding organizer anda di saat pandemi covid-19 ?

E : strategi wedding organizer kami yaitu menurunkan harga dengan memberikan promo di sosial media di setiap paketnya free prewedding outdoor

Q : Bagaimana pelayanan Wedding Organizer anda disaat pandemi covid-19 ?

E : pelayanan kami yaitu tetap secara offline dan online

Q : Bagaimana sikap Wedding Organizer anda disaat pandemi covid-19 ?

E : tetap baik dan ramah seperti biasanya

Q : Berapa jumlah paket yang ada di Wedding Organizer anda ?

E : kami menyediakan 2 paket di antaranya yaitu paket simply beauty seharga 15 jt dan paket shof beauty harga 9 jt.

Q : Di antara paket tersebut, paket mana yang paling laku di saat pandemi covid-19 ?

E : untuk saat ini paket yang paling laku adalah shof beauty

Q : Paket tersebut paket untuk di rumah atau di gedung ?

E : paket ini khusus di rumah

Q : Apa keistimewaan dari paket tersebut ?

E : karena paket tersebut harganya terjangkau dan sudah mendapatkan makeup dan busana serta dekorasi.

Q : Berapa meter dekorasi pelaminan yang ada di paket paling laku disaat pandemi covid-19 ?

E : ukurannya 8 meter

Q : Bunga apa yang di dapatkan di dekorasi pelaminan dengan paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 ?

E : bunga campur antara kering dan basah

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin dapat memilih busana pengantin atau hanya baju tertentu saja ?

E : tidak hanya ada beberapah koleksi saja yang bisa di pilih

Q : Apakah di paket yang paling laku disaat pandemi covid-19 pengantin bisa request tema makeup antara tradisional dan modern ?

E : untuk paket ini hanya bisa dengan tema tradisional saja