

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha *Wedding Organizer* ini mulai marak sejak acara pernikahan bukan hanya sebagai upacara sakral yang menyertai jalinan ikatan dua manusia dalam ikatan perkawinan atau pernikahan, namun juga sebagai acara yang menunjukkan gaya hidup, pretise keluarga di antara kerabat dan kolega. Kadang para *couples* memaksa untuk membuat pesta padahal dikendalai oleh keadaan finansial yang terbatas. (www.kompasiana.com) Jika ada zaman dahulu upaya pernikahan hanya dilakukan di rumah dengan rangkaian acara sederhana dan masakan yang dimasak dirumah mempelai dengan menu tunggal. Maka pada era saat ini lebih sering dijumpai acara pernikahan yang menggunakan tempat di gedung persewaan, hotel, resort, villa. (www.cnnindonesia.com) Selain tempat dekorasi sekarang lebih variatif dengan menggunakan berbagai macam tema dengan rangkaian bunga segar dengan biaya yang tidak murah. (www.tabloidbintang.com) Selain dekorasi dalam pernikahan juga disertai sesi foto baik yang diadakan sebelum pernikahan atau pre wedding, pada saat pernikahan berlangsung bahkan untuk tamu saat ini sudah disediakan photoboot atau area khusus berfoto. Dari sisi hidangan makanan, catering khusus untuk pernikahan menjadi salah satu kelengkapan pernikahan (www.gatra.com) Catering ini menyajikan berbagai macam makanan dari mulai makanan pembuka (*appetizer*), hidangan atau menu utama (*main course*) dan hidangan penutup (*desert*). Tamu yang diundang pun

semakin berskala besar dari mulai minimal 250 orang sampai dengan ribuan, bergantung pada status sosial penyelenggara. Banyaknya tamu tersebut menuntut pihak penyelenggara (calon pengantin dan keluarga calon pengantin) untuk membuat atau merancang acara dan sajian dengan baik dan tidak mengecewakan. Pada konteks inilah jasa *wedding organizer* diperlukan.

Wedding Organizer (WO) adalah jasa pengorganisasian untuk acara pernikahan, baik dalam perencanaannya maupun pada saat hari pernikahan (Najiyah dan Suharyanto, 2017). *Wedding Organizer* memberikan informasi mengenai berbagai macam hal yang berhubungan dengan acara pernikahan dan membantu merumuskan segala hal yang dibutuhkan pada saat pernikahan. WO mengelola event pernikahan dari mulai akad nikah, upacara adat, pelaminan, catering, rias pengantin, dokumentasi dan lain-lain.

Kebutuhan jasa *Wedding Organizer* sangat dibutuhkan (Melati, 2010), selain untuk kepuasan konsep acara pernikahan yang selalu sempurna, para calon pengantin maupun keluarga pengantin tidak perlu direpotkan (Rugaya & Sudirman, 2016) dengan sedemikian rupa persiapan yang memakan tenaga dan waktu yang tidak sedikit. Mereka lebih berfokus pada menjalin hubungan kekerabatan yang terjalin antar dua mempelai dan kerabat jauh lainnya sehingga bisa menjalani prosesi acara pernikahan dengan lebih nyaman. *Wedding Organizer* yang merancang segala yang diperlukan oleh calon pengantin dan keluarga calon pengantin agar pelaksanaan dan situasi pernikahan yang berlangsung dapat berjalan lancar dan memberikan kesan

menyenangkan dan memuliakan tamu undangan yang hadir. (Najiyah dan Suharyanto, 2017)

Harapan terselenggaranya acara pernikahan yang lancar dan berkesan inilah yang menjadikan jasa *Wedding Organizer* menawarkan tarif yang beragam, dari mulai jutaan, puluhan juta (Sinaga dan Sembiring, 2021) hingga bahkan mencapai ratusan juta (www.biaya.info). Beberapa *Wedding Organizer* juga memberikan pelayanan untuk menghadirkan saksi dari pejabat tertentu sesuai dengan harapan dari calon pengantin dan keluarga calon pengantin. Penawaran jasa yang semakin variatif dan maksimal menjadikan usaha *Wedding Organizer* semakin kompetitif diantaranya pesaingnya. Nilai tambah ini diperlukan sebab jumlah jasa *Wedding Organizer* semakin tahun semakin bertambah. Penelitian ini berfokus pada WO yang berada di Jawa Timur, khususnya Surabaya.

Alasan pemilihan WO di Jawa Timur sendiri karena Jawa Timur merupakan salah satu propinsi yang menjadi barometer perkembangan WO setelah DKI Jakarta (<https://hastana.id>). Hal ini ditunjang oleh jumlah penduduk yang padat dan kemampuan ekonomi masyarakat di Jawa Timur khususnya Surabaya relative tinggi. Hal ini tercermin dari jumlah penduduk dan Produk Domestik Bruto (PDRB) sebagai salah satu parameter kesejahteraan masyarakat. Jumlah penduduk Jawa Timur adalah kedua terbesar setelah Jawa Barat, yaitu 40.655.696 juta jiwa. Kemudian PDRB Jawa Timur mencapai Jawa Timur Rp 2.454,50 triliun, dan berada pada posisi kedua setelah DKI Jakarta (BPS, 2021). Secara resmi jasa *Wedding Organizer* yang terdaftar di

IR-PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

Himpunan Perusahaan Penata Acara Pernikahan Indonesia (Hastana) adalah sebagai berikut :

Tabel 1 Bisnis Usaha *Wedding Organizer* Tahun 2021 di Surabaya

No	Nama WO	Nama <i>Owner</i>
1	The Queen <i>Wedding Organizer</i>	Agus Budhi Sentoso
2	Mazarzo Traditional <i>Wedding Organizer</i>	Arso Adi Pratomo
3	Seven Production	Yunas Lazuardy
4	LM Wedding Planner	Lindia Miniarti
5	Prabu Organizer	Sunny Uma Hanani
6	Neri Organizer	Neny Parwati
7	Ore Organizer	Citra Editia Putri Permatasari
8	Yolla Wedding Planner	Yuan Kumalaningtyas
9	Lily Project	Novan Sharula Adhi Rachmansyah
10	Rajata <i>Wedding Organizer</i>	Mario Mariadi
11	Kinara Kinari Events	Ardani Retno Nindito
12	Mahar Agung Organizer	Dwi Wijayanto
13	Darmaheswara <i>Wedding Organizer</i>	M. Zulkifli Sofyan
14	Jiwa Muda <i>Wedding Organizer</i>	Hidro Adrianto
15	Story Moment <i>Wedding Organizer</i>	M. Denny Firmanda
16	Orilla <i>Wedding Organizer</i>	Indah
17	The Shine <i>Wedding Organizer</i>	Amelia Sakti
18	Trinity Organizer	Caroline

Sumber : Hastana Provinsi Jawa Timur, 2021

Tabel 1.1 jasa *Wedding Organizer* di Jawa Timur yang terdaftar secara resmi hanya 18 perusahaan. Sedangkan yang tidak terdaftar bisa mencapai 300 usaha WO se Jawa Timur. Dengan jumlah usaha yang mencapai 300 an maka persaingan usaha ini cukup ketat dan menjanjikan. Namun kondisi menjadi berubah setelah adanya pandemic Covid 19 yang dimulai pada 11 Maret 2020.

Covid 19 muncul sebagai virus jenis baru yang telah menyebar ke berbagai belahan negara di dunia yang menyebabkan timbulnya penyakit coronavirus disease 2019 atau yang disebut juga dengan COVID-19 dan terus berkembang termasuk pada Indonesia. Banyaknya korban dan penderita menjadikan pemerintah mengambil Langkah untuk melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). PSBB menjadikan pergerakan penduduk menjadi terbatas, perkantoran menjalani *work from home* (WFH), sekolah juga dilakukan secara daring yang intinya adalah mengurangi kerumunan di keramaian. Ini semua dilakukan untuk mengurangi penyebaran dan penularan penyakit yang berakibat pada kematian penduduk. Kondisi ini tentunya berdampak pada jasa WO, karena jasa WO membantu klien menyelenggarakan pernikahan yang mengumpulkan banyak orang. Berdasarkan informasi dari Ketua Hastana, WO biasanya mendapatkan job acara 8 sampai dengan 10 *event*, selama covid maksimal hanya 3 *event* yang tertangani. Sehingga dapat dikatakan adanya pandemic berdampak hampir 60 % lebih job atau pekerjaan atau *event*. Potensi penularan Covid 19 menjadi cukup besar. Atas kondisi tersebut menyebabkan penyelenggaraan

pernikahan dengan pesta besar dan banyak tamu menjadi berkurang. (www.kabarbesuki.pikiran-rakyat.com).

Terkait dengan antisipasi virus Covid 19, kemudian model penyelenggaraan pesta pernikahan berubah. Pengantin dan keluarga dengan tujuan mematuhi protocol kesehatan, datang langsung di kantor catatan sipil untuk mengesahkan pernikahan dan hanya menyelenggarakan upacara sederhana dan tidak mengundang banyak tamu. Beberapa acara pernikahan yang lain, dilakukan di gedung atau hotel namun dalam jumlah tamu yang sangat terbatas (www.kabarbesuki.pikiran-rakyat.com). Dengan demikian selama Covid 19, usaha WO tidak maksimal dalam mengembangkan varian jasanya.

Permasalahan kedua yang muncul terkait dengan daya beli atau kemampuan dari masyarakat untuk menyelenggarakan pesta pernikahan yang besar dan berbiaya tinggi menjadi menurun. Kondisi ini akibat melemahnya perekonomian dan daya beli masyarakat. Beberapa perusahaan mengurangi tenaga kerja yang berdampak pada putus hubungan kerja (PHK). Beberapa perusahaan lain mengurangi gaji pegawai untuk menurunkan beban operasional (www.money.kompas.com). Kondisi ini yang menjadikan perusahaan jasa WO belum bisa menghasilkan angka pemesanan dan laba seperti halnya kondisi sebelum Covid 19 (Rosida, dkk, 2021). Permasalahan tersebut tidak hanya dialami usaha WO namun hampir seluruh sektor usaha.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha WO, beberapa usaha WO berupaya terus melakukan pemasaran dengan menggunakan strategi *flash deal*. *Flash*

deal adalah kolaborasi antara jasa WO, dengan jasa vendor pernikahan dengan melakukan janji bertemu di suatu tempat dan penawaran khusus pada klien tertentu. Tujuan dari *flash deal* ini untuk mendongkrak penjualan. Beberapa jasa WO mengatakan model *flash deal* ini relatif dapat meningkatkan penjualan. Namun untuk mengangkat penjualan dan penawaran jasa WO sebagaimana kondisi sebelum Covid 19, masih belum bisa.

Pandemi Covid-19 memang cukup berpengaruh pada kelangsungan bisnis dan dinilai akan membawa perubahan dalam bisnis ke depan terutama dalam perilaku konsumen dan konsumsi. Walaupun demikian, bisnis tentunya tetap harus berjalan dengan efektif agar bisa bertahan. Terkait dengan hal tersebut maka diperlukan adanya strategi yang mampu membawa perusahaan bertahan dan terus bisa menghadapi berbagai macam kendala dan resiko.

Salah satu strategi yang dikenalkan oleh *Business Continuity Plan* (BCP) yaitu suatu rencana strategis yang dibuat berdasarkan kondisi perusahaan untuk tetap melangsungkan kegiatan bisnisnya secara berkelanjutan, walaupun tengah terjadi masalah atau krisis. Bila sebuah perusahaan telah membuat BCP, maka ancaman akan dapat ditekan. Sehingga, perusahaan tersebut akan mempunyai nilai *business survival* yang lebih baik (FFIEC, 2003).

BCP adalah rencana perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan bisnis (Snedaker S., 2014). BCP dirancang untuk mengurangi dampak negatif dari gangguan bisnis yang disebabkan oleh internal dan eksternal (Asgary & Naini, 2011). BCP juga

bertujuan untuk mencegah terganggunya kegiatan usaha normal (Solehudin, 2005). BCP dibuat dengan penyesuaian dengan kebutuhan dan kondisi perusahaan itu sendiri (Pertiwi, 2016). BCP juga dapat diterapkan secara konsisten untuk perusahaan dan organisasi yang memiliki layanan kritis. Penelitian sebelumnya membuktikan bahwa, BCP dapat dilaksanakan secara luas baik di rumah sakit, perusahaan, sektor pemerintahan.

Meskipun permasalahan pandemic Covid 19 bisa saja berakhir, namun berdasarkan surat edaran dari Instruksi Kementrian Dalam Negeri Nomer 22 Tahun 2022 tentang PPKM Jawa Bali menunjukkan bahwa Jawa Timur khususnya di Kabupaten Sidoarjo, Kabupaten Ponorogo, Kabupaten Magetan, Kota Surabaya, Kota Mojokerto, Kota Kediri, Kota Blitar, Kabupaten Tuban, Kabupaten Mojokerto, Kabupaten Lamongan, Kota Pasuruan, Kabupaten Bojonegoro masuk dalam level 1. Selainnya kabupaten dan kota tersebut masuk level 2 dan yang level 3 adalah Kabupaten Pamekasan. Aturan mengenai PPKM di daerah tertuang dalam Instruksi Menteri Dalam Negeri (Inmendagri) Nomor 26 Tahun 2021, yang perlu diterapkan bagi daerah level 1 adalah pekerjaan non-esensial 75 persen kerja dari kantor atau *work from office* (WFO) jika sudah divaksin pekerjaan esensial beroperasi 100 persen dengan dibagi menjadi 2 shift dengan protokol kesehatan ketat. Toko atau pasar kebutuhan sehari-hari bisa buka dengan kapasitas 75 persen. Pasar rakyat selain kebutuhan sehari-hari bisa buka dengan kapasitas 75 persen. Pusat perbelanjaan seperti mall dan plaza bisa buka dengan kapasitas 75 persen dan tutup pukul 21.00. Pedagang

kaki lima (PKL), barbershop dan sejenisnya bisa buka sampai pukul 20.00. Warung makan, PKL, lapak jajanan di ruang terbuka boleh beroperasi dengan kapasitas 75 persen dan buka hingga pukul 21.00. Sementara pengunjung yang makan di tempat diberi batas waktu maksimal 30 menit. Restoran di ruang tertutup bisa buka dengan kapasitas 75 persen. Kegiatan belajar mengajar 50 persen daring dan 50 persen tatap muka. Tempat ibadah dibuka dengan kapasitas 50 persen dan protokol kesehatan ketat. Sedangkan pada level 2 aturannya adalah pekerjaan non-esensial 50 persen WFO jika sudah divaksin. Pekerjaan esensial beroperasi 100 persen dengan dibagi menjadi 2 shift dengan protokol kesehatan ketat. Toko atau pasar kebutuhan sehari-hari bisa buka dengan kapasitas 75 persen dan tutup pukul 21.00. Pasar rakyat selain kebutuhan sehari-hari bisa buka dengan kapasitas 75 persen dan tutup pukul 21.00. Pusat perbelanjaan seperti mall dan plaza bisa buka dengan kapasitas 50 persen dan tutup pukul 20.00. Pedagang kaki lima (PKL), barbershop dan sejenisnya bisa buka sampai pukul 20.00. Warung makan, PKL, lapak jajanan di ruang terbuka boleh beroperasi dengan kapasitas 50 persen dan buka hingga pukul 20.00. Sementara pengunjung yang makan di tempat diberi batas waktu maksimal 30 menit. Restoran di ruang tertutup bisa buka dengan kapasitas 50 persen. Kegiatan belajar mengajar 50 persen daring dan 50 persen tatap muka. Tempat ibadah dibuka dengan kapasitas 50 persen dan protokol kesehatan ketat. Mengingat masih ada level 1 dan level 2 di kabupaten dan kota di Jawa Timur maka tantangan WO terkait dengan resiko covid 19 masih tetap akan menjadi perhatian dan penelitian BCP ini sendiri masih relevan.

Berdasarkan permasalahan yang dijabarkan diatas, maka peneliti berpendapat bahwa usaha WO yang tergabung di Hastana membutuhkan *Business Continuity Plan* (BCP) agar dapat merespon terhadap risiko yang muncul dan untuk menjaga berjalannya operasional dan proses bisninsya. Desain BCP akan menghasilkan dokumen BCP yang mendefinisikan risiko yang mungkin terjadi, dampaknya terhadap kelangsungan bisnis, dan langkah-langkah perusahaan dalam memitigasi risiko yang ada. Dokumen BCP juga akan menggambarkan upaya perusahaan untuk melakukan pelatihan, pengujian, dan audit langkah-langkah mitigasi risiko.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bagaimana rancangan *Business Continuity Plan* (BCP) yang sesuai dengan usaha *Wedding Organizer* selama masa pandemic COVID-19 dan kondisi setelahnya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui rancangan *Business Continuity Plan* (BCP) yang sesuai dengan usaha *Wedding Organizer* selama masa pandemic Covid-19 dan kondisi setelahnya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi para peneliti maupun pembaca selanjutnya yang ingin mengkaji atau meneliti masalah dengan topik yang sama.

2. Bagi para pelaku Bisnis *Wedding Organizer*

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi sumber acuan bagi para pelaku Bisnis *Wedding Organizer* untuk dapat mempertahankan bisnisnya selama masa pandemic Covid 19 sebagai representasi dari kondisi beresiko dan lebih berkembang lagi kedepannya.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami skripsi ini, maka diuraikan sistematika penulisan dari masing-masing berikut ini:

- I. Bab I : Pendahuluan

Bab pertama terdiri dari latar belakang masalah, rumusan dan pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi ini.

II. Bab II: Landasan Teoritis

Dalam bab kedua akan dibahas mengenai kajian teoritis terkait dengan *Business Continuity Plan* (BCP), industri kreatif, usaha *Wedding Organizer*, penelitian sebelumnya dan kerangka berpikir yang akan digunakan peneliti sebagai acuan dalam penulisan skripsi ini.

III. Bab III: Metode Penelitian

Bab ini berisi unit analisis, waktu dan tempat penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, jenis dan sumber data, tahap penelitian, teknik pengumpulan data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

IV. Bab IV: Analisis Data dan Pembahasan

Bab keempat berisi pembahasan mengenai gambaran umum objek penelitian, data penelitian, analisis data yang telah dikumpulkan, dan pembahasan hasil penelitian.

V. Bab V: Simpulan dan Saran

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai seluruh hasil penelitian yang telah diperoleh dan diolah berdasarkan analisis data yang telah didapatkan serta saran-saran yang dapat menjadi masukan bagi para pelaku bisnis yang berkepentingan.