Bisnis Indonesia
WEEKLY



PEMENANG
2 PENGHARGAAN GOLD
INDONESIA PRINT MEDIA AWARDS
(IPMA) 2021

#Tematik #Relevan #Kekinian

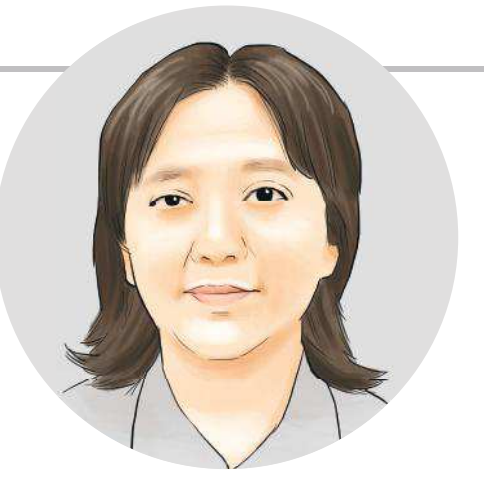
BERADAPTASI MENATA RESEPSI PERNIKAHAN

Eceran: **Rp11.000/eks** Untuk Wilayah Kalimantan, Sulawesi,
dan Kawasan Timur Indonesia Eceran: **Rp12.000/eks**

Minggu, 27 Februari 2022
No. 783 Tahun XXXVII/No. 12461 Terbit 12 Halaman

Scan Me

Ekonomi Pernikahan



INDYAH SUTRININGRUM
indyah.sutriningrum@bisnis.com

Menikah adalah salah satu fase hidup baru yang memunculkan harapan terbentuknya keluarga yang bahagia, dan fase melanjutkan regenerasi.

Mengingat menikah merupakan tahapan yang membahagiakan, maka merayakannya dengan resepsi atau pesta untuk keluarga atau masyarakat tertentu menjadi suatu keniscayaan. Pesta, tidak harus mewah dan megah, resepsi pernikahan pun bisa digelar dengan sederhana.

Namun, pesta pernikahan bisa menjadi salah satu kegiatan paling rumit yang dilakukan oleh unit sosial terkecil, yaitu keluarga. Sebab pesta pernikahan melibatkan berbagai aspek, mulai kekerabatan, sosial, ekonomi, sampai budaya.

Untuk menyelenggarakan tradisi ini, diperlukan satu pengaturan yang terarah dan terencana sehingga menghasilkan suatu orkestrasi pesta yang memberikan kepuasan dan kenangan bagi pengantin, keluarga, hingga tamu undangan.

Sebelum *wedding organizer* (WO) dikenal secara luas, biasanya keluarga akan menunjuk salah satu anggota keluarga yang senior untuk menjadi ketua panitia yang mengurus berbagai hal terkait acara pernikahan. Ketua inilah yang mengorganisasi dan bertanggung jawab atas seluruh persiapan sampai pelaksanaan resepsi.

Seiring dengan perkembangan yang ada, jasa WO untuk menyiapkan acara pernikahan makin dicari. Pasalnya, menyelenggarakan helatan pernikahan bukan hal yang mudah. Banyak yang harus disiapkan, mengurus administrasi ke Kantor Urusan Agama (KUA), menyiapkan konsep, perias pengantin, katering, tempat acara, suvenir, mempersiapkan tempat acara, menyiapkan undangan dan hingga pelaksanaan acara pernikahan.

Keberhasilan dalam menyiapkan suatu acara pernikahan adalah kepuasan pelanggan. Pengantin puas karena pesta berjalan lancar tidak ada hambatan, makanan cukup bagi semua tamu dan rasanya yang memuaskan, dan lain-lain.

Untuk memuaskan klien ini, WO tidak boleh setengah-setengah dalam bekerja. Karena dalam hal ini reputasi WO akan dipertaruhkan.

Suatu pesta pernikahan, baik pestanya dilaksanakan di rumah, di hotel ataupun di ruang pertemuan lainnya, akan melibatkan berbagai pihak yang memiliki beraneka ragam keahlian.

Misalnya, perias pengantin atau *makeup artist. Makeup* pada pernikahan berbeda dengan riasan untuk kerja ataupun lainnya. Jika menggunakan adat daerah tertentu, biasanya akan menggunakan perias yang memahami adat budaya yang digunakan. Bagi sebagian orang, merias pengantin tidak sekadar merias, tetapi ada ritual yang dilakukan agar pengantin tampil beda.

Kemudian konsumsi. Sajian makanan pada pesta bisa dikatakan 'wajah' dari pesta itu sendiri. Pemilihan menu makanan dan ketersediaan makanan sampai pesta berakhir harus diperhitungkan.

Dekorasi pelaminan juga merupakan elemen yang penting. Pembuatan dekorasi ini tentunya sesuai dengan konsep pesta pernikahan itu sendiri. Konsepnya bisa mengikuti adat suku bangsa tertentu, ataupun yang umum seperti tema nasional ataupun internasional.

Kebutuhan yang tidak bisa ditinggalkan adalah baju pengantin. Memilih baju pengantin biasanya akan disesuaikan dengan konsep yang sudah dipilih untuk menjadi raja dan ratu sehari.

Pada pesta pernikahan ini, bahkan bukan hanya sang mempelai yang mendapat perhatian. Busana yang dikenakan oleh orang tua mempelai juga tidak boleh ketinggalan, demikian juga busana para saudara pengantin laki-laki dan perempuan, termasuk para panitia.



Mengingat banyaknya kebutuhan yang diperlukan untuk satu pernikahan, menunjukkan pernikahan tidak hanya merupakan kegiatan keluarga, tetapi suatu rangkaian yang tidak terpisahkan secara sosial, budaya, dan ekonomi.

Berapapun skala suatu pesta penikahan, baik besar maupun sederhana, ternyata menciptakan perputaran ekonomi yang tidak bisa disepelekan. Bagi kalangan tertentu, membuat pesta yang mewah, berbiaya besar, tidak lagi menjadi masalah. Begitu pula pada budaya tertentu, upacara penikahan bisa dilakukan selama beberapa hari.

TERDAMPAK PANDEMI

Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung dua tahun ini menghantam aneka sendi kehidupan sosial dan ekonomi. Demi menekan penularan Covid-19, pesta pernikahan merupakan salah satu yang terdampak dan diatur khusus oleh pemerintah. Tentu hal ini berpengaruh terhadap ekonomi pernikahan. Artinya, aneka kegiatan terkait dengan pernikahan pun terganggu.

Pandemi membuat calon pengantin dan keluarganya harus menahan diri. Di sisi lain, para pekerja yang biasanya sibuk dengan rangkaian acara pernikahan banyak yang terpaksa menganggur karena tidak ada pemesanan ataupun order berkurang.

Untuk itu, diperlukan upaya bersama agar kita bisa kembali menikmati suatu pesta ataupun sebagai bagian dari suksesnya acara pernikahan.

Kita berharap pandemi segera berlalu. Kehidupan kembali normal, dan ekonomi berdenyut lagi. Janur kuning melengkung sebagai tanda pernikahan bertebaran, pemesanan gedung berebut, order katering yang tiada henti, dan tentu saja binar bahagia sang pengantin.

Bisnis Indonesia
Bisnis Indonesia bigmedia
Sertifikat Dewan Pers No: 05/DP-Terverifikasi/K/II/2017

PENERBIT: PT Jurnalindo Aksara Grafika
Wisma Bisnis Indonesia Lt 5 - 8, Jl.KH.Mas. Mansyur 12A, Karet Tengsin, Jakarta Pusat 10220
Keputusan Menteri Kehakiman tanggal 10 Februari 1986 No: C2-989.HT.01-01-Th 86
Akta Notaris Hobropoerwanto tanggal 11 Juni 1985 No. 6

Presiden Direktur: **Lulu Terianto**
Direktur Pemasaran: **Hery Trianto**
Direktur Pemberitaan & Produksi: **Maria Yuliana Benyamin**

Pemimpin Redaksi/Penanggung Jawab: **Maria Yuliana Benyamin**
Wakil Pemimpin Redaksi: **Fahmi Achmad, Rahayuningsih**
General Manager Konten: **Diena Lestari, Galih Kurniawan, Hendri T. Asworo, Surya Mahendra Saputra**
Head of Data & Research: **Aprilian Hermawan**
Head of Premium Content & Multimedia: **Gajah Kusumo**
Head of Special Digital Products: **Yusuf Waluyo Jati**

Sekretariat Redaksi: *Langgeng Wibowo*
Manajer Konten: *Abdullah Azzam, Akhirul Anwar, Amanda K. Wardhani, Ana Noviani, Andhika Anggoro Wening, Anggara Pernando, Annisa Sulistyorini, Aprianto Cahyo Nugroho, David Eka Issetiabudi, Dika Irawan, Duwi Setiya Ariyanti, Dwi Nicken Tari, Edi Suwiknyo, Emanuel Berkah Caesario, Fajar Sidik, Feni Freycinetia Fitriani, Firman Wibowo, Fitri Sartina Dewi, Hadijah Alaydrus, Hafiyyan, Hendra Wibawa, Indyah Sutriningrum, Inria Zulfikar, Kahfi, Lili Sunardi, Lucky Leonard Leaternia, Lukas Hendra T. Meliyanto, M. Rochmad Purboyo, M. Syahran W. Lubis, M. Taufikul Basari, Mia Chitra Dinisari, M. Khadafi, M. Nurhadi Pratomo, Moh. Fatkhul Maskur, Nancy Yunita, Novita Sari Simamora, Nurbaiti, Nurul Hidayat, Pandu Gumilar, Puput Ady Sukarno, Rio Sandy Pradana, Roni Yunianto, Rustam Agus, Saeno, Sri Mas Sari, Stefanus Arief Setiaji, Tegar Arif Fadly, Thomas Mola, Oktaviano Donald Baptista, Wike Dita Herlinda, Yayus Yuswoprihanto, Yustinus Andri Dwi P., Zufrizal.*

Staf Redaksi: *Anitana Widya Puspa, Aprianus Doni Tolok, Arif Gunawan, Asteria Desi Kartikasari, Azizah Nur Alfi, Bambang Supriyanto, Denis Riantiza Meilanova, Dewi Andriani, Dhiany Nadya Utami, Finna Ulia Ulfah, Iim Fathimah Timorria, Ipak Ayu Hidayatullah N., Jaffry Prabu Prakoso, John A. Oktaveri, Leo Dwi Jatmiko, Markus Gabriel Noviarizal Fernandez, Mutiara Nabila, Nindya Aldila, Nirmala Aninda, Puput Ady Sukarno, Rahmad Fauzan, Rayful Mudassir, Reni Lestari, Rinaldi Muhammad Azka, Yanita Petriella, Yudi Supriyanto.*

Fotografer: *Abdurachman, Arief Hermawan P., Eusebio Chrysnamurti, Himawan L. Nugraha.*

DIVISI PEMASARAN & PENJUALAN
General Manager Integrated Marketing Solution: **M. Rheza Adrian, Vanie Elsis Mariana**
Manajer Sirkulasi: **Rosmaylinda, Sumarjo**
Manajer Marketing: **Dwi Putra Marwanto, Eka Puspitaningrum, Novita Ayu Handayani, Rizki Yuhda Rahardian**

DIVISI PRODUKSI
Head of Bisnis Indonesia Resource Center: **Setyardi Widodo**
Manager Monetisasi Produksi: **Andri Trisuda**
Creative Manager: **Lucky Prima**

ANAK PERUSAHAAN
Navigator Informasi Sibermedia: **Asep Mh. Mulyana** *(Direktur),* **Arnis Wigati, Didit Ahendra,** *(General Manager),* **Siska Kartika, Kamilah Adawiyah**, *(Manajer)*
Bisnis Indonesia Gagaskreasitama: **Chamdan Purwoko** *(Direktur),* **Yunan Hilmi** *(General Manager),* **Prasektio Nugraha Nagara**, **Retno Widyastuti**
Bisnis Indonesia Konsultan: **Chamdan Purwoko** *(Direktur)*

KANTOR PERWAKILAN
Bali: **Feri Kristianto** *(Kepala Perwakilan), Jl. PB Sudirman No. 4 Denpasar, Bali 80114 Telp/Fax. 0361-4746069*
Bandung: **Indah Swarni Lestari,** *(Kepala Perwakilan), Ajijah, Rachman (Fotografer), Jl. Buah Batu No. 46B Bandung 40261,Telp. 022-7321627, 7321637, 7321698 fax. 022-7321680*
Balikpapan: **Rachmad Subiyanto** *(Kepala Perwakilan), Balikpapan Superblok, Jl. Jend. Sudirman Stal Kuda Blok A/18, Balikpapan,Telp. 0542-7213507 Fax. 0542-7213508*
Medan: **Fitri Agustina** *(Kepala Perwakilan), Kompleks Istana Bisnis Center, Medan Maimun, Jl. Brigjen. Katamso No. 6 Medan, Telp. 061-4554121/4553035 Fax. 061-4553042*
Makassar: **Amri Nur Rahmat** *(Kepala Perwakilan), Jl. Metro Tanjung Bunga Mall GTC Makassar GA-9 No. 16, Makassar, Telp. 0411-8114203 Fax. 0411-8114253*
Palembang: **Herdiyan** *(Kepala Perwakilan), Dinda Wulandari, Jl. Basuki Rahmat No. 6 Palembang, Telp. 0711-5611474 Fax. 0711-5611473*
Pekanbaru: **Irsad** *(Kepala Perwakilan), Ruko Royal Platinum No. 89 P Jl. SM Amin, Arengka 2, Pekanbaru, Telp. 0761-8415055(hunting), 0761-8415077 Fax. 0761-8415066*
Semarang: **Farodlilah** *(Kepala Perwakilan), Jl. Sompok Baru No. 79 Semarang, Telp. 024-8442852 Fax. 024-8454527*
Surabaya: **A. Faisal Kurniawan** *(Kepala Perwakilan) Miftahul Ulum, Peni Widarti, Jl. Opak No. 1 Surabaya, Telp. 031-5670748 Fax. 031-5675853*

KORAN REGIONAL
Solopos: **Arif Budisusilo** *(Presiden Direktur),* **Suwarmin** *(Direktur Pemasaran),* **Rini Yustiningsih** *(Pemimpin Redaksi) Jl. Adisucipto No. 190, Telp. 0271-724811 Fax. 0271-724833*
Harian Jogja: **Anton Wahyu Prihartono** *(Pemimpin Redaksi) Jl. A.M Sangaji No. 41, Jetis, Jogja, Telp. 0274-583183, Fax. 0274-564440*

Wartawan *Bisnis Indonesia* selalu dibekali tanda pengenal dan tidak diperkenankan menerima atau meminta imbalan apapun dari narasumber berkaitan dengan pemberitaan.

Tarif Iklan (Rp/mmk)

Umum

Jenis Iklan	Hitam Putih	Berwarna
Display Khusus(Prospektus/ Neraca/RUPS/Peng Merger)	28.000	45.000
Display Umum	100.000	110.000
Display Hal. 1 (Maks. 1080 mmk)	–	220.000
Banner atas Hal. 1 (uk. 8 x 30 s/d 8 x 50 mmk)	–	235.000
Advertorial Hal. 1 (Maks. 1080 mmk)	–	240.000
Creative Ad	110.000	120.000
Advertorial Hal. Dalam	110.000	125.000
Kolom*	60.000	–
Baris**	50.000	–

*) Minimum 1 kolom x 50mm, **) Minimum 3 baris

Bisnis Indonesia Weekly

Harga Iklan Umum		Harga Iklan Packages	
1 Halaman Full Color	75.000.000	Full Edition (12 pages FC)	600.000.000
1/2 Halaman Full Color	40.000.000	Half Edition (6 pages FC)	350.000.000
		Quarter Edition (4 pages FC)	250.000.000

Spesifikasi

Jenis Iklan	Hitam Putih	Berwarna
Kemitraan, Layanan Masyarakat Politik, Kasus Hukum, Lelang/Tender, Dukacita, Pernikahan, Hotel, Resto & Cafe, Pendidikan, Seminar, dan Lowongan	65.000	80.000
Iklan Occasion (Perkavling)	35.000.000	50.000.000

Rekening Bank a.n. PT Jurnalindo Aksara Grafika
- Bank BCA Cabang Wisma Asia No. 084-303-757-4
- Bank Mandiri Cabang Wisma Bisnis Indonesia No. 121-00-9009999-9
- Bank BNI ($) Cabang Kramat No. 1-052-886-8

- Harga Langganan Rp250.000 per bulan
- Harga Langganan Rp325.000 per bulan Khusus Wilayah Kalimantan, Sulawesi, dan Kawasan Timur Indonesia

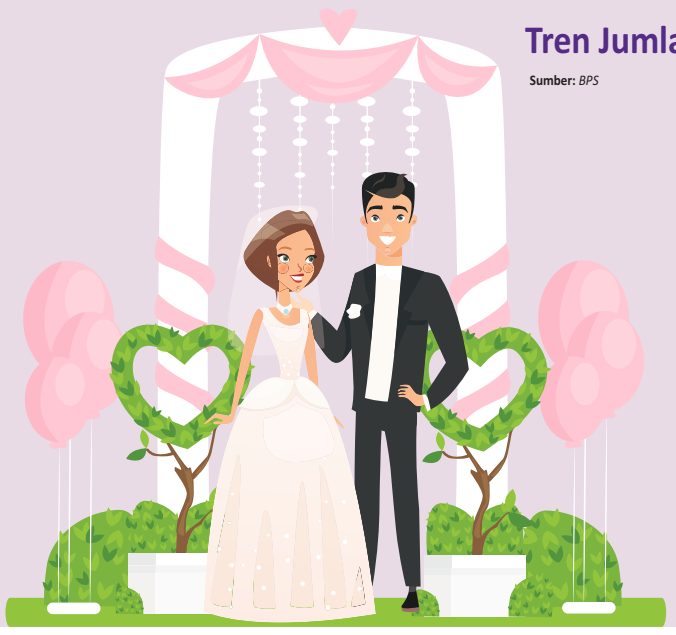
Redaksi & Marketing (021) 57901023
sirkulasi@bisnis.com
iklan@bisnis.com
redaksi@bisnis.com
epaper.bisnis.com
@Bisnis.com
wwwbisniscom
www.bisnis.com

Biaya Pesta Pernikahan Terbesar di 10 Kota Metropolitan di Indonesia

Wilayah	Rata-rata biaya*
Kota Bekasi	Rp70,94 juta
Kota Bandung	Rp55,43 juta
Kota Tangerang Selatan	Rp47,79 juta
Kota Pekanbaru	Rp41,32 juta
Kota Tangerang	Rp37,85 juta
Kota Batam	Rp34,75 juta
Kota Medan	Rp33,68 juta
Kota Semarang	Rp31,24 juta
Kota Surabaya	Rp26,88 juta
Kota Bandar Lampung	Rp25,84 juta

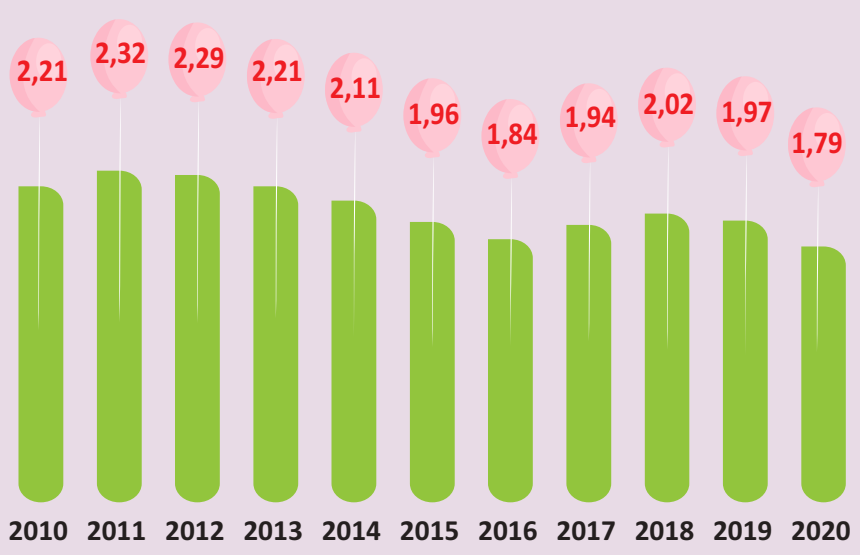
**Pengeluaran meliputi biaya sewa gedung, makanan, tenda, rias dan gaun pengantin, undangan, dekorasi, dsb.*

Sumber: *BPS, Survei Sosial Ekonomi Nasional 2020*



Tren Jumlah Pernikahan Nasional Selama Periode 2010–2020 (juta)

Sumber: *BPS*



Kebangkitan Jasa *Wedding Organizer*

Kendati Covid–19 masih belum hilang, bisnis jasa penata acara pernikahan masih terbilang prospektif seiring dengan banyaknya pasangan yang merayakan momen spesial ini setiap tahunnya.

DEWI ANDRIANI
dewi.andriani@bisnis.com

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, secara rata-rata, jumlah pernikahan yang diselenggarakan setiap tahun mencapai sekitar 1,9 juta hingga lebih dari 2 juta acara.

Setiap pesta pernikahan ini tentu melibatkan banyak pihak, mulai dari penyedia *venue*, katering, dekorasi, dokumentasi, *bridal*, penata rias dan rambut, kue pernikahan, bunga, layanan sewa, pemandu acara, hingga *wedding organizer* (WO). Namun, pandemi yang terjadi sejak 2020 telah menekan industri pernikahan.

Suprafto Ketua Umum Forum Komunikasi Asosiasi Industri Pernikahan Indonesia (FKAIPI) mengatakan, selama masa pandemi, omzet pelaku bisnis jasa pernikahan menurun hingga sekitar 90% akibat pelarangan izin resepsi pernikahan. "Perlahan mulai bangkit kembali dan pada 2022 kami sangat optimistis akan meningkat bahkan, terjadi gelembung dari orang yang mau menikah."

Menurutnya, hal itu merupakan efek dari penundaan acara pernikahan pada tahun lalu ditambah sebagian lain calon pengantin yang memang telah merencanakan pernikahan pada tahun ini. Dia memprediksi peningkatan bisa mencapai sekitar 50%—70% acara pada 2022 daripada ibandingkan dengan kondisi pada 2021. Harapan ini akan berimbas positif bagi bisnis jasa pernikahan untuk bangkit kembali.

Namun, dia berharap pemerintah memberlakukan kebijakan yang dapat mendukung industri jasa pernikahan serta melibatkan FKAIPI yang saat ini menaungi 11 asosiasi jasa industri pernikahan dalam penyusunan aturan di tengah penanganan varian Covid-19.

Adapun untuk menarik minat pasangan calon pengantin, para vendor yang ada di industri jasa ini kerap merilis promo menarik dan menerapkan penyesuaian dengan bujet calon pengantin. Terlebih lagi, dengan adanya pembatasan jumlah tamu undangan. Di sisi lain, ada beberapa biaya tambahan untuk penyelenggaraan resepsi pada masa pandemi karena adanya penyesuaian aturan dan penerapan protokol kesehatan.

Adapun untuk besaran biaya pernikahan, menurutnya akan sangat tergantung pada kebutuhan dari calon pengantin sesuai dengan segmennya masing-masing. Ada yang biayanya puluhan juta rupiah, tetapi ada pula yang merogoh kocek hingga miliaran rupiah. Semua sangat bergantung pada pemilihan paket pernikahan dan vendor seperti *venue*, katering, dekorasi, *bridal*, dan lain sebagainya.

PAKET LENGKAP

Dalam menyelenggarakan acara resepsi pernikahan, sebagian calon pengantin memilih paket lengkap atau mempercayakan pihak WO untuk mengatur semua vendor pernikahan. Ada pula sebagian calon pengantin lain yang menjadikan WO sebagai *wedding consultant* dan mereka memilih sendiri vendor pernikahan sesuai keinginan dan kebutuhan.

Sejak akhir tahun lalu dan pada awal 2022 ini sudah ada sejumlah pameran pernikahan yang digelar untuk membantu calon pengantin mewujudkan pernikahan impian yang tertunda akibat pandemi. Sebut saja, Gebyar Pernikahan Indonesia yang kembali digelar secara *offline* oleh Parakrama Organizer dan Samisara Ballroom yang melibatkan 50 vendor pada akhir tahun lalu.

Ketua Panitia pameran Gebyar Pernikahan Indonesia, Tommy Yoewono mengatakan bahwa para vendor yang berpartisipasi memberikan penawaran berbagai promo menarik, sehingga pengunjung dan calon pengantin bisa membandingkan harga dan kualitas dari tiap-tiap vendor agar acara pernikahan mereka sesuai dengan bujet dan impian mereka.

Adapun untuk kisaran biaya atau paket pernikahan yang ditawarkan dalam pameran bervariasi mulai dari Rp70 juta untuk paket lengkap hingga ratusan juta rupiah. Selain acara ini, pameran pernikahan lainnya yang digelar pada awal tahun ini adalah *Hallf Patiunus In Enchanting Glow 2022* yang digelar oleh Glowy Wedding Organizer bersama Hallf Patiunus

Nisrina Rofifah, CEO Glowy Wedding Organizer mengatakan, selain sebagai bursa transaksi, pameran pernikahan ini digelar untuk membangkitkan peluang bisnis jasa penata acara pernikahan.

"Trennya [konsep] pernikahan masih tetap *intimate wedding* yang *luxury*, bujetnya *enggak* terlalu besar tetapi tetap mewah. *Wedding* adat juga masih akan tetap diminati," ujarnya.

Dia menyebutkan, terdapat banyak penawaran menarik dari setiap vendor untuk calon mempelai yang hadir langsung ke pameran. Misalnya saja harga spesial dan potongan harga mulai dari Rp120 juta—Rp170 juta sudah *all in* dengan diskon hingga Rp20 juta.

Gandi Priapratama, Ketua Umum Himpunan Perusahaan Penata Acara Pernikahan Indonesia (HASTANA) mengatakan bahwa setelah setahun pandemi berjalan, industri pernikahan mulai bangkit dengan berbagai batasan dan penyesuaian konsep.

Pasalnya, ada sejumlah aturan dan protokol kesehatan yang harus dipenuhi oleh pihak penyelenggara. Misalnya saja membatasi jumlah tamu undangan sehingga konsep pernikahan pun bergeser dari yang semula pesta besar-besaran kini lebih bersifat *intimate wedding* dan tamu harus mengonfirmasikan kehadirannya.

Selain itu, menu katering yang semula prasmanan kini diganti dalam bentuk *hampers;* menggelar pesta pernikahan secara *live streaming* atau membagi waktu pernikahan dalam beberapa sesi untuk menghindari kerumunan; hingga melakukan tes *swab* antigen untuk para kru. Mereka juga menyediakan area cuci tangan atau *hand sanitizer* bagi para tamu undangan.

Dengan sejumlah penyesuaian itu, paparnya, pihak WO juga harus lebih kreatif merancang konsep pernikahan agar momen ini menjadi lebih berkesan. Pasalnya, sebelum pandemi suatu acara dengan jumlah tamu undangan yang banyak maka durasi atau waktu yang tersedia selama 2 jam pesta ini habis digunakan untuk bersalaman dan menikmati makanan di acara.

"Saat ini karena jumlah tamu sedikit maka teman-teman WO harus membuat acara sekreatif mungkin maka konsep dari sisi *quality* yang meningkat. Salah satu yang cukup diandalkan adalah dari sisi *entertainment* serta [dari sisi] pengantin yang berinteraksi langsung dengan para tamu undangan," ujarnya.

Di samping itu, karena konsep pernikahan yang bersifat *intimate* maka pengantin akan lebih banyak mengundang teman terdekat.

"Kalau dulu tamu undangan kebanyakan teman-teman dari orang tua, maka biasanya orang tua mau konsep pesta yang *simple* dan elegan. Sekarang para pengantin lebih bisa mengeksplorasi ide mereka untuk konsep dekorasi atau ide acara," paparnya.

Mengingat tren pernikahan dengan konsep tradisional masih menjadi pilihan utama calon pengantin, Gandi meyakini, WO yang memiliki spesialisasi pada adat atau konsep tertentu akan lebih banyak dicari.

"Meski ada WO yang bisa menangani konsep pernikahan secara umum, saran saya lebih baik jika WO memilih segmentasi tertentu dan kuasai konsep acaranya dengan detail sehingga bisa *leading* di situ," ujarnya.

"Sudah banyak calon pengantin yang memesan paket pernikahan, yang tidak bisa ditunda lagi. Tinggal bagaimana kita menyiasati acaranya dengan berbagai penyesuaian dan [mengikuti] aturan pemerintah," lanjutnya.

Gandi tidak dapat memprediksi musim puncak pesta pernikahan pada masa pandemi ini. Kondisi ini berbeda daripada masa sebelum pandemi, mana kala banyak klien yang sudah memesan gedung dan jasa WO setidaknya 1 tahun sebelum acara, saat setelah Lebaran atau pada bulan Syawal.

Di sisi lain, sebagian calon pengantin memilih menantikan perkembangan penanganan Covid-19.

Kiat Memilih Jasa *Wedding Organizer* [WO]

Referensi dan Testimoni
Carilah referensi dari berbagai sumber sebagai rujukan, baik dari teman, keluarga atau dari internet. lalu bacalah testimoni dari pengguna sebelumnya sebagai perbandingan.

Profesional dan Berpengalaman
Pastikan WO yang profesional dan sudah berpengalaman serta memiliki jam terbang yang tinggi dengan mempelajari rekam jejak mereka sebelumnya. Kemudian mintalah saran dan masukan dari keluarga dan orang terdekat.

Komunikatif
Pilihlah WO yang komunikatif dan mudah diajak berdiskusi sehingga dapat mewujudkan konsep pernikahan yang diharapkan atau diimpikan.

Datangi Kantor WO
Temui secara langsung pihak WO dengan mendatangi kantornya untuk merasakan kesan pertama dan mengkomunikasikan secara detail mengenai kebutuhan dan konsep pernikahan.

Datangi Langsung Pesta Pernikahan yang ditangani
Untuk melihat secara langsung profesionalitas kerja mereka sekaligus cara mereka menangani pesta pernikahan, *make-up* pengantin, rasa dan sajian katering, dekorasi, dan lain sebagainya dengan mendatangi langsung acara pesta pernikahan yang ditangani oleh WO tersebut.

Menguasai Tugas
Pilihlah jasa WO yang menguasai tugasnya dengan baik, memiliki banyak referensi vendor, dan menguasai ritual upacara adat baik dengan konsep pernikahan tradisional maupun internasional. Jika WO menawarkan paket lengkap, pastikan mereka mampu menangani semua secara profesional, mulai dari upacara adat, katering, *make-up*, dekorasi, dokumentasi, MC dan lainnya.

Sesuaikan Anggaran
Paket pernikahan dengan bujet yang dimiliki atau sudah ditentukan. Jangan memaksa menggunakan jasa WO yang biayanya cukup mahal dan melebihi anggaran. Jangan juga tergiur dengan WO yang menawarkan paket pernikahan dengan biaya terlalu murah.

Buat Surat Perjanjian
Agar terhindar dari penipuan atau WO yang tidak bertanggung jawab, buatlah surat perjanjian yang disepakati jauh-jauh hari sebelum hari pernikahan.

Sumber: *berbagai sumber, diolah*

*BISNIS/*SINTA NOVIZAH



Matang Merancang **Konsep Pernikahan**

Suatu acara resepsi pernikahan yang berkesan, sulit berjalan lancar tanpa didukung perencanaan yang matang mulai dari pembahasan konsep sampai dengan eksekusi acara pada hari pelaksanaan pernikahan.

LAURENSIA FELISE
redaksi@bisnis.com



Dok. Artea Organizer

Konsep pernikahan bagi tiap-tiap orang memiliki makna yang mendalam sebagai salah satu gerbang awal dalam mengarungi kehidupan baru yang berharga.

Founder Artea Organizer, Akte Kalengka, beranggapan bahwa nilai penting dalam konsep pernikahan adalah fase untuk memulai kehidupan baru, atau fase untuk memiliki satu keluarga baru.

"Momen ini diharapkan sebagai hari bahagia yang hanya terjadi satu kali dalam seumur hidup. Tak heran, banyak pasangan yang ingin mewujudkan hari pernikahan yang penuh makna tersebut, dengan suatu perayaan atau pesta pernikahan dengan konsep pernikahan yang terencana agar pesta impian mereka dapat terwujud," jelas perempuan yang disapa Akte itu.

Karena nilai penting dalam pesta pernikahan inilah, maka perencanaan acara pernikahan menjadi hal yang penting bagi para pasangan. Perencanaan ini sendiri harus dirancang dengan jelas, sehingga calon mempelai bisa mudah menjalankan seluruh proses persiapan pernikahan hingga hari H penyelenggaraannya.

Perencanaan acara pernikahan dimulai pada proses perancangan konsep, di mana hal ini bisa dilakukan dalam beberapa tahapan.

Menurut Bigson Alandro, *founder* Big Enterprise Wedding Organizer, tahapan ini dirancang dengan melihat beberapa faktor seperti kapasitas ruangan yang akan digunakan, rangkaian acara yang disiapkan, jumlah tamu yang hadir, dan karakter dari calon pasangan.

Akte menjelaskan, ada 4 tahapan dasar dalam merencanakan konsep pesta pernikahan dengan melihat faktor yang telah dijelaskan oleh Bigson.

Pertama, calon pasangan menetapkan waktu pelaksanaan pernikahan melalui diskusi dengan pasangannya dan keluarga berkaitan dengan waktu pelaksanaan acara atau tanggal pernikahan.

Kedua, penentuan jumlah tamu yang akan hadir di dalam rangkaian acara pernikahan. Penentuan tamu ini biasanya akan mempertimbangkan adanya tamu-tamu VIP untuk *big wedding* atau hanya mengundang keluarga dan teman dekat untuk acara *private wedding* yang lebih intim.

Ketiga, penentuan lokasi atau *venue* acara sesuai dengan mimpi calon pasangan dengan pilihan area *indoor* (dalam ruangan) atau area *outdoor* (luar ruangan) yang lebih terbuka. *Keempat,* penyusunan *budget* atau biaya untuk acara pernikahan agar acara yang disusun bisa sesuai dengan dana yang sudah dialokasikan.

Setelah keempat hal dasar tadi sudah didiskusikan, nantinya calon pengantin bisa mulai menentukan perencana pernikahan (*wedding planner* atau *wedding organizer*). Akan tetapi, Akte menegaskan, ada perbedaan peran antara *wedding planner* dan *wedding organizer.*

"Jika calon pengantin ingin dibantu untuk merancang konsep sejak awal, *wedding planner* merupakan pilihan yang tepat. Berbeda dengan jasa *wedding organizer,* di mana semua vendor akan dipilih oleh calon pengantin. Peran *wedding organizer* menyusun *rundown* acara dan menjembatani komunikasi calon pengantin dan semua vendor-vendor pernikahannya sampai dengan pelaksanaan acara," tambahnya.

Secara lebih rinci, jasa *wedding planner* meliputi perencanaan paling awal seperti *moodboard* atau warna yang akan ditampilkan dalam konsep acara pernikahan, pematangan konsep acara, pemilihan vendor yang sesuai, dan beberapa pekerjaan lain yang mencakup jasa dari *wedding organizer* itu sendiri.

BERAGAM KONSEP

Mengenai konsep pernikahan yang dipilih oleh klien, papar Akte, konsep yang dipilih klien sangat beragam dengan pertimbangan jumlah tamu, konsep *indoor* atau *outdoor*, hingga tema acara pernikahan tradisional atau internasional.

Pada intinya, konsep apapun yang dipilih calon pengantin akan direfleksikan melalui *venue* acara dan dekorasi yang menjadi penunjang utama dalam menampilkan acara pernikahan.

"Apapun konsepnya, akan menjadi indah dan penuh makna jika calon pengantin merasa puas dan bahagia di hari pernikahan mereka. Di mana hari pernikahan mereka akan selalu menjadi kenangan terindah untuk kedua mempelai," tuturnya.

Mengenai tren konsep pernikahan, baik Bigson maupun Akte sama-sama menyebutkan konsep pernikahan yang lebih intim yang hangat, kekeluargaan, dan ada interaksi aktif merupakan konsep yang menjadi tren setidaknya selama 1--2 tahun terakhir. Hal ini bisa terjadi dengan dekorasi yang cantik dan tematik serta keakraban antar semua tamu yang diusung selama berlangsungnya acara.

Pada aspek acara, konsep acara yang fleksibel lebih banyak diminati oleh calon pengantin karena hal ini bisa lebih mudah disesuaikan jika ada perubahan peraturan tentang pernikahan yang ditetapkan pemerintah.

Adapun untuk jamuan makan, banyak calon pengantin yang memilih konsep *seating dinner* dengan set menu yang disajikan ke meja untuk mengurangi mobilitas tamu atau dengan pembagian *hampers* makanan yang bisa dibawa pulang oleh para tamu. Perkembangan ini ada seiring dengan tingginya kesadaran akan pentingnya protokol kesehatan selama acara pernikahan.

"Tentunya rangkaian acara pernikahan yang digelar wajib untuk tetap menerapkan protokol kesehatan yang ketat, tetap menjaga jarak aman atau *social distancing* selama acara," ujar Akte.

Dalam merealisasikan konsep pesta pernikahan, tentu ada berbagai tantangan yang dihadapi para anggota dari *wedding planner* maupun *wedding organizer.*

Menurut Bigson, tantangan yang dihadapi *wedding organizer* ada pada pemilihan vendor yang mendukung konsep pesat pernikahan yang telah disepakati *wedding organizer* dan klien.

"Kemampuan vendor yang dipilih tidak sesuai dengan klasifikasi konsep yang akan dibuat," kata Bigson.

Di sisi lain, Akte justru menceritakan bahwa tantangan yang ada dalam proses kerja di dalam *wedding organizer* atau *wedding planner* adalah komunikasi yang dibangun antara tim *wedding planner* atau *organizer* dan calon pengantin serta WO dengan keluarga kedua calon pengantin. Ini penting karena *wedding planner* atau pun *organizer* akan bekerja sebagai perantara antara calon pengantin dan para vendor yang digunakan dalam suatu acara pernikahan.

Selain komunikasi, kepercayaan juga menjadi tantangan tersendiri seiring dengan meningkatnya kualitas jasa yang diberikan oleh *wedding planner* atau *organizer.* Pasalnya, dengan didapatnya kepercayaan maka calon pengantin bisa mendapatkan ketenangan selama persiapan hingga hari acara digelar.

Tantangan terakhir yang juga muncul dalam merealisasikan konsep pesta pranikah adalah bujet atau biaya itu sendiri. Hal ini bisa menjadi kendala bila pada saat perencanaan alokasi dana umumnya terkait dengan prioritas aspek yang ingin diutamakan atau ditekankan.

Pandemi Covid-19 yang masih melanda membuat tantangan perencanaan acara pernikahan semakin sulit.

Berdasarkan pengalaman Akte, hal ini terjadi ketika pihak *wedding planner* atau *wedding organizer* perlu memberikan gambaran lebih jauh dan terbuka untuk memberikan tantangan kepada calon pengantin.

"Walaupun pada akhirnya perlu ada penyesuaian ekspektasi, tetapi komunikasi yang baik dan perencanaan yang matang, akan mempermudah segala sesuatunya," tuturnya.

Mengenai estimasi biaya konsultasi hingga penyusunan konsep pernikahan dengan jasa *wedding planner* atau *wedding organizer*, baik Akte maupun Bigson mengatakan bahwa harganya bisa bergantung pada besar kecilnya skala acara pernikahan dengan paket jasa atau daftar harga yang telah ditentukan.



3 Konsep Pesta Pernikahan yang Paling Diminati

- ***Outdoor***

Tren acara pernikahan berkonsep luar ruang atau *outdoor* telah diminati para pasangan pengantin setidaknya sejak tahun 2020. Pernikahan berkonsep *outdoor* biasanya dipilih karena sirkulasi udara yang lebih luas, memberikan pesona alam yang menarik perhatian, minimalis, serta bisa mendorong kreativitas vendor dekorasi dan *wedding stylist*.

Akan tetapi, konsep ini membutuhkan lebih banyak penanganan dan kebutuhan karena lokasinya yang harus menyesuaikan dengan lingkungan sekitar dan beberapa antisipasi pada cuaca, cahaya pada malam hari, hingga biaya tambahan.

- ***Intimate***

Konsep intim juga menjadi konsep yang beriringan selama 2 tahun terakhir. Konsep ini memberikan kesan *memorable* dengan kapasitas yang kecil dan anggaran yang lebih hemat. Umumnya, konsep intim beriringan dengan konsep *microwedding* atau resepsi pernikahan berskala kecil serta *minimony* atau perayaan pernikahan kecil sebelum pesta utama.

- ***Rustic***

Tema *rustic* merupakan tema pernikahan yang mengandalkan *moodboard* atau warna yang didasarkan pada elemen alam yang simpel dan sederhana. Biasanya, tema ini menggunakan warna-warna netral atau pucat, misalnya warna putih, *beige*, hijau, dan cokelat dengan tambahan sedikit elemen emas, perak, atau perunggu jika diperlukan.

Konsep *rustic* bahkan mengutamakan bahan-bahan seperti kayu serta elemen kayu dan kertas daur ulang; bunga sederhana seperti baby's breath, daun eukaliptus, dan bunga kapas; dan konsep buah-buahan atau polos pada kue.

Sumber: *Bridestory Quarterly Statistics 2020—2021, diolah*

BISNIS/SINTA NOVIZAH



Asa Manis Jasa Dekor & *Florist*

Pandemi Covid–19 telah memukul sektor usaha yang bergerak di acara pernikahan, termasuk pelaku bisnis dekorasi dan bunga. Namun, mereka tetap bertahan dengan memangkas biaya dan tetap menjaga kualitas karya.

YUDI SUPRIYANTO
yudi.supriyanto@bisnis.com



Pembatalan rencana dan penundaan acara resepsi hingga pemangkasan biaya menjadi tantangan tersendiri bagi bisnis jasa penata dekorasi dan penjual bunga atau *florist*.

Begitu pula, pada saat pesta pernikahan hanya diizinkan terselenggara secara terbatas atau secara *online* selama masa pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM).

Humas Asosiasi Pengusaha Jasa Dekorasi Indonesia (Aspedi) Opy Kuswahyudi mengatakan, para pelaku usaha di industri pernikahan, termasuk jasa dekorasi masih bisa bertahan dan berupaya untuk tidak terpuruk. “Bahkan kini lagi berusaha bangkit,” katanya.

Dia menuturkan, para pelaku usaha tengah berusaha bangkit lantaran sadar di belakang industri ini terdapat banyak sekali elemen yang terlibat, seperti mulai dari pekerja angkut barang, sopir, penjual bunga atau *florist,* perangkai, tukang tenda, panggung, dan sebagainya.

Saat ini, para pelaku usaha jasa dekorasi pernikahan menghadapi sejumlah tantangan, seperti banyak calon pengantin dan pemangku hajat yang menunda acara pernikahan yang akan diadakan atau mengubah acara menjadi lebih pribadi, juga mengurangi anggaran pesta.

Tantangan lainnya adalah terkait dengan aturan kebijakan pembatasan masyarakat yang kadang membuat konsumen yang semula berniat menggelar pesta pernikahan yang meriah menjadi ragu lalu memilih untuk menggelar secara terbatas.

Sejumlah pelaku usaha jasa dekorasi pernikahan pun terpaksa memasang tarif sangat rendah guna bertahan. Hal ini, kata Opy, juga menjadi salah satu tantangan tersendiri lantaran kondisi ini dapat merusak harga pasaran jasa tersebut.

Demikian pula dengan situasi ekonomi yang belum membaik, bahkan cenderung membuat harga-harga kebutuhan pokok tidak stabil atau mengalami kenaikan. Hal ini menjadi masalah baru lantaran pekerja meminta kenaikan upah.

“Pemangku hajat malah cenderung menurunkan bujet untuk acara,” katanya.

Dia menjelaskan penurunan kinerja bisnis jasa dekorasi pernikahan di dalam negeri pun bisa mencapai 75% selama 2 tahun terakhir jika dibandingkan dengan kinerja 2019, sementara pengeluaran tetap 100%.

Para pelaku usaha masih tetap harus mengeluarkan sejumlah kewajibannya seperti membayar gaji karyawan, perawatan gudang, transportasi, pajak kendaraan, biaya hidup, dan biaya-biaya lainnya.

Adapun anggaran yang harus disiapkan untuk dekorasi pernikahan, biasanya berkisar 40% dari total pengeluaran untuk sebuah acara. Di samping itu terdapat komponen lain seperti makanan, dokumentasi, busana dan rias, *wedding organizer,* dan bisnis baru pada era pandemi, yakni layanan *streaming.*

Kondisi-kondisi tersebut pun pada akhirnya berdampak pada kinerja bisnis pernikahan. Agar dapat terus bertahan, para pelaku usaha jasa dekorasi pun melakukan sejumlah penyesuaian guna menghadapi perubahan situasi dan sikap para pemilik acara pernikahan.

Penyesuaian-penyesuaian itu, kata Opy, di antaranya dengan mengurangi biaya produksi atau pembelian peralatan baru dengan menggunakan kembali barang-barang yang sudah ada. “Kami membuat desain-desain yang banyak menggunakan barang-barang yang telah ada,” katanya.

Selain itu, para pelaku usaha juga memperbanyak penggunaan bunga lokal, atau bahkan tidak menggunakan bunga impor sebagai bagian bagian dari upaya menekan biaya. Meskipun menggunakan bunga-bunga lokal, dia menuturkan klien tetap puas lantaran dari sisi tampilan tidak terlalu berpengaruh.

DESAIN TERKINI

Dari sisi desain, tren yang tengah terjadi adalah desain dekorasi pernikahan dibuat lebih sederhana dan terkesan modern. Adapun calon pengantin yang ingin menggunakan dekorasi tradisional juga lebih memilih tradisional modern.

Ketua Asosiasi Bunga Indonesia (Asbindo) Hesti Widayani juga menyebut pandemi menjadi tantangan yang dihadapi oleh para *stakeholder* dan pelaku usaha bunga. "Pada masa pandemi tantangan utamanya adalah bagaimana agar usaha tetap dapat berjalan tanpa mengurangi atau pun [melakukan] PHK karyawan," katanya.

Sementara tantangan yang dihadapi oleh produsen adalah membuat produksi bunga dengan cara yang efektif, efisien, serta menghasilkan produk-produk bunga yang bebas hama dan penyakit.

Tidak hanya itu, tantangan itu juga terkait bagaimana membuat panen dapat tepat waktu sesuai permintaan. Hal ini, katanya, sekarang sulit diprediksi mengingat pandemi telah membuat fluktuatifnya permintaan bunga mengikuti level pembatasan kegiatan.

Tanpa menyebutkan dengan pasti, permintaan yang dialami oleh para pelaku usaha bunga di dalam negeri mengalami penurunan drastis jika dibandingkan dengan masa-masa sebelum pandemi Covid-19.

Sementara itu, terkait dengan tren bunga yang digunakan pada dekorasi pernikahan dan karangan bunga sebagai ucapan selamat pesta pernikahan, menurutnya, hal itu sering berganti layaknya sebuah fesyen yang mengikuti tren tertentu.

Beberapa tren di antaranya adalah Korean Style and Bouquet. Tren ini cukup lama bertahan, dan masih tetap menjadi tren hingga saat ini.

Untuk dekorasi sebuah pernikahan terdapat tren minimalis juga gaya Korea yang menggunakan sedikit bunga dengan daun-daun kering yang diwarnai. Selain itu, terdapat juga tren dengan dekorasi memakai bunga dan daun kering.

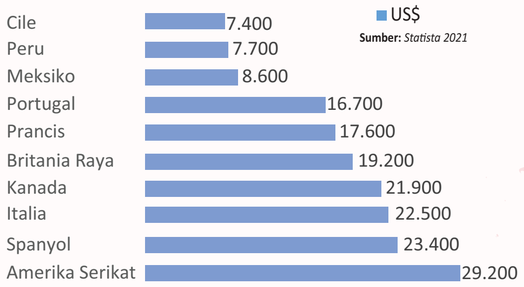
Adapun tarif dekorasi bunga yang dikenakan sangat bervariasi, tergantung pada lokasi acara, tema, dan preferensi calon pengantin, yakni dari ratusan ribu rupiah sampai dengan puluhan juta rupiah.



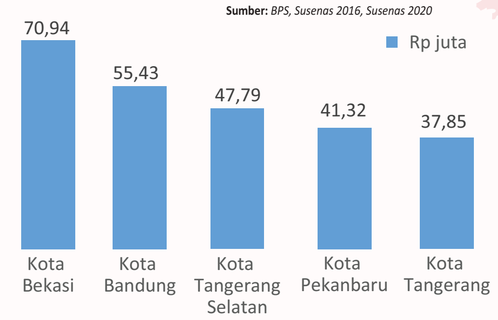
Bisnis di Balik Momen Pernikahan

Momen spesial pernikahan banyak melibatkan bisnis jasa profesional, mulai dari konsultan pernikahan hingga penata acara atau *wedding organizer* dan jasa-jasa lainnya yang merupakan satu kesatuan dari ekosistem sub-sub ekonomi kreatif. Bisnis ini mencakup praktik kerja terbaik dari pelaku usaha katering, *make-up artist*, *fashion designer*, penata dekorasi, hingga perajin suvenir, pelaku seni budaya, penari, musisi dan lainnya.

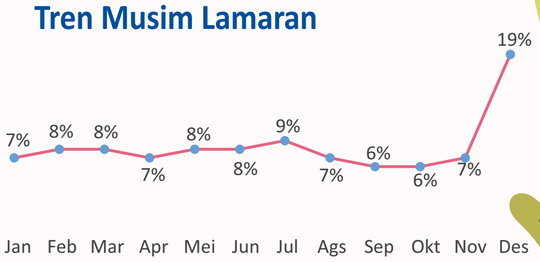
Negara dengan Rerata Pengeluaran Tertinggi untuk Pernikahan



Rerata Pengeluaran Pesta Pernikahan Tertinggi [2020]



Tren Musim Lamaran



Profesional Pendukung Acara Pernikahan

Wedding Planner: Pihak yang merencanakan pesta pernikahan mulai dari awal, termasuk pertemuan keluarga, janji temu dengan vendor, memberi masukan pernikahan, hingga mengingatkan calon untuk memenuhi keperluan hingga hari pernikahan tiba.

Wedding Organizer: Tim yang bekerja sama untuk membantu pelaksanaan acara pernikahan. Biasanya mulai membantu mempersiapkan diri sebulan sebelum pernikahan. Bertugas untuk mengoordinasikan semua yang terlibat pada hari H pernikahan.

Wedding Designer: Pihak yang menangani estetika acara pernikahan. Mereka biasanya berfokus pada penciptaan konsep desain pernikahan, memiliki kekhususan dalam desain dan gaya acara dan mengurusi hal-hal terkait seperti pencahayaan, bunga, ornamen, dan pakaian.

Peran *Wedding Organizer*

- Merencanakan konsep dan tema pernikahan
- Mempersiapkan susunan acara
- Membuat rincian anggaran
- Mencari lokasi pernikahan
- Mengorganisir jalannya acara pernikahan
- Menyelesaikan tugas setelah acara







Scan Me

Konsep Pernikahan Populer

1. Formal/Tradisional
Konsep pernikahan formal atau tradisional masih banyak ditemui. Ini dilakukan sesuai dengan konsep pernikahan adat daerah setempat.

2. Modern
Konsep pernikahan yang lebih modern biasanya dipenuhi dengan unsur garis-garis tegas, bentuk geometris, dan desain yang minimalis.

3. Intim
Konsep pernikahan intim biasanya dilakukan hanya dengan mengikutsertakan orang-orang terdekat dari mempelai dan keluarga masing-masing.

4. Antik
Konsep pernikahan antik dilakukan dengan mengambil inspirasi dari beberapa dekade yang lalu, misalnya tahun 70an atau 80an. Implementasinya bisa terlihat pada gaun pengantin hingga dekorasi acara yang memakai benda antik mulai dari kursi, meja, hingga pajangan vintage lainnya.

5. Eksentrik
Konsep pernikahan eksentrik biasanya dipenuhi dengan warna terang plus komponen bohemian yang nyentrik.

Konsep Pernikahan Unik

1. *Picnic Wedding*
Konsep *picnic wedding* berupa acara resepsi pernikahan yang diadakan secara semi formal dan santai.

2. *Industrial Wedding*
Konsep *industrial wedding* seperti namanya menghadirkan lokasi atau tempat pernikahan dengan dekorasi layaknya pabrik atau lokasi industri dengan elemen seperti unsur tembaga, akrilik, hingga metal.

3. *Terrarium Wedding*
Konsep *terrarium wedding* berkaitan dengan peningkatan kesadaran mengenai *eco-green*. Konsep ini biasanya diimplementasikan dengan menunjukkan taman indah, dengan hiasan seperti bola kaca *terrarium*.

4. *Nautical Wedding*
Konsep *nautical wedding* merupakan konsep dekorasi pernikahan yang identik dengan tema laut. Gradasi nuansa warna biru dan berhubungan dengan laut seperti hiasan kerang, bintang laut, hingga pasir pantai.

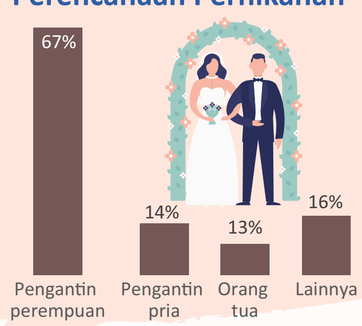
5. *Carnival Wedding*
Konsep *carnival wedding* seperti namanya mengambil banyak unsur dari acara karnaval yang meriah. Romantisme pasangan dapat dihadirkan melalui warna-warni dan dekorasi dengan ornamen.

Sumber: *berbagai sumber, diolah*

Tindakan Perencanaan Pernikahan

- Membuat inspirasi konsep
- Melihat gaun pernikahan daring
- Riset biaya pernikahan
- Mencari tahu tempat pernikahan
- Membuat daftar tamu
- Memeriksa biaya dan ketersediaan tempat
- Membaca ulasan vendor potensial
- Mulai mengikuti vendor di media sosial

Pihak yang Terlibat dalam Perencanaan Pernikahan



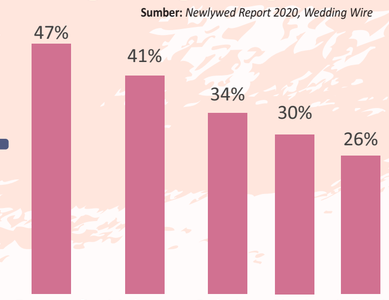
Vendor yang Dilibatkan dalam Pernikahan

Venue	92%
Fotografer	89%
Katering	87%
Kue	82%
Kecantikan	76%
Disk Jockey	71%
Florist	70%



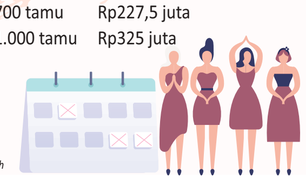
Alokasi Anggaran Pernikahan Paling Sering Ditingkatkan

Sumber: *Newlywed Report 2020, Wedding Wire*



Rerata Pengeluaran Acara Pernikahan Berdasarkan Jumlah Tamu

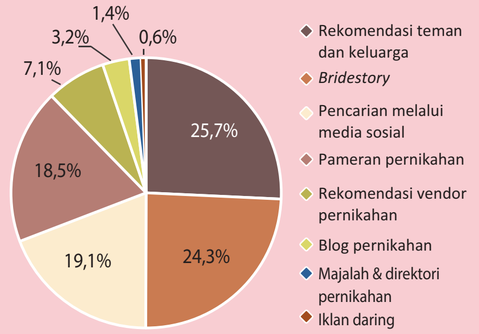
50 tamu	Rp16,5 juta
100 tamu	Rp32,5 juta
300 tamu	Rp97,5 juta
500 tamu	Rp162,5 juta
700 tamu	Rp227,5 juta
1.000 tamu	Rp325 juta



Kontribusi: Syaiful Millah

Industri Pernikahan Indonesia

Sumber Informasi Responden dalam Mencari Vendor Pernikahan



Pihak yang Membiayai Pernikahan

Kedua pengantin	38,9%
Pengantin pria	23,2%
Keluarga pengantin perempuan	21,4%
Keluarga pengantin pria	15,6%
Pengantin perempuan	0,5%
Anggota keluarga lain	0,6%

Rerata Ukuran Acara Pernikahan

Kurang dari 50 orang	0,57%
50—100 orang	5,80%
100—500 orang	49,32%
500—1000 orang	42,26%
Lebih dari 1000 orang	1,85%

Alokasi Bujet Pernikahan

Tempat & katering	40%
Dekorasi & pencahayaan	15%
Gaun pengantin	10%
Wedding organizer	7%
Wedding photografer	7%
Pre-wedding foto & video	5%
Cincin pernikahan	5%
Setelan pengantin	3%
Make up	2%
MC & musik	2%
Lainnya	2%
Undangan	1%
Cenderamata	1%

Sumber: *Indonesia Wedding Industry Report 2018*

Gaya Busana & Tata Rias

Desainer busana pengantin dan penata rias dituntut untuk memiliki ciri khas akan karyanya. Hal itu menjadi kekuatan daya saing dibandingkan dengan desainer dan penata rias lain yang kadang memberikan tarif lebih kompetitif.

YUDI SUPRIYANTO
yudi.supriyanto@bisnis.com



Menjaga kualitas, menjaga reputasi. Hal ini berlaku juga bagi desainer busana dan rias pengantin.

Bila pelanggan sudah percaya dengan hasil karya seseorang, maka produsen juga harus selalu menghasilkan produk dengan standar tertentu, apapun alasannya.

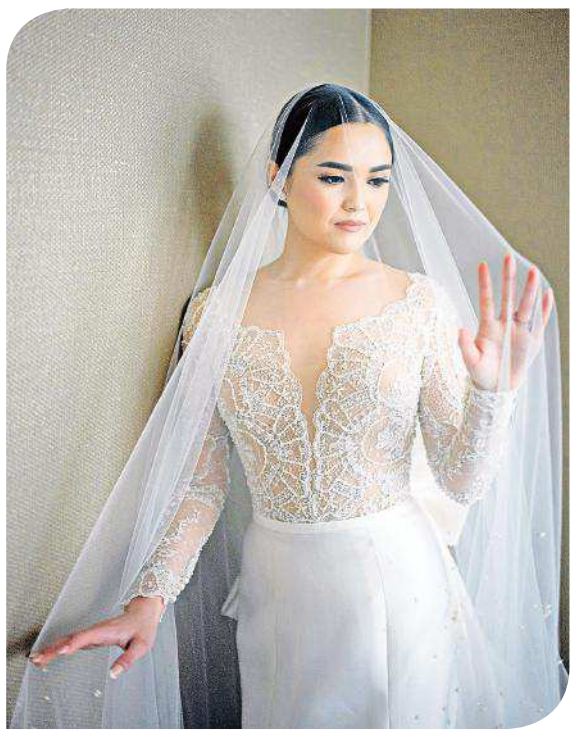
Desainer Hian Tjen misalnya. Dia tetap menjaga kualitas busana pengantin rancangannya meskipun pandemi pada tahap awal sempat memberikan dampak terhadap permintaan karyanya.

Dia memutuskan untuk tetap menggunakan bahan-bahan premium dalam membuat busana-busana pernikahan serta mempertahankan detail yang menjadi ciri khasnya.

"Kualitas kita yang utama. Toh, kita bukan di bidang RTW [*ready to wear*], tetapi *custom made.* Jadi, kualitas dan detail terbaik buat klien-klien kami," katanya.

Dalam mendesain busana pernikahan, dia selalu memiliki prinsip untuk menciptakan sebuah tren, dan bukan mengikuti tren yang ada. "Buat saya, detail adalah yang utama."







Untuk merancang sebuah gaun pernikahan, dirinya akan menyesuaikan dengan karakter klien. Jadi, sebelum mendesain, dia akan berdiskusi dengan klien terlebih dahulu. Dari perbincangan tersebut Hian Tien dapat melihat selera dan karakter klien yang bersangkutan.

Setelah itu, dia akan merancang gaun yang sesuai dengan karakter dan kepribadian klien dengan tetap memasukkan gaya dan detail yang menjadi ciri khasnya.

Pada saat pandemi Covid-19 seperti saat ini, dia menuturkan desainer harus lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan tren-tren baru maupun detail-detail unik yang baru.

Saat ini, pesta pernikahan cenderung kecil dan undangan makin sedikit, maka orang-orang lebih banyak melihat dengan bantuan media sosial seperti Instagram. Orang bisa mengetahui tren dari media sosial.

Jadi, dia harus bisa menciptakan detail yang unik dan *eye catching* saat difoto dan di-*upload* di media sosial. Salah satu contoh permainan detail yang unik seperti *embroidery,* detail dengan *patchwork,* permainan siluet unik, dan lainnya sehingga gaun menjadi menarik.

Saat ini, Hian Jien menuturkan bahwa busana-busana pernikahan cenderung sederhana. "Selain itu kita bisa membuat gaun yang sama bisa ditransformasi menjadi beberapa *look*, jadi ada ada perbedaan *look matrimony* dan *look* resepsi dalam satu gaun," katanya.

Pesta pernikahan yang biasanya terselenggara dengan besar-besaran, selama pandemi berubah menjadi pesta kecil, beberapa di antaranya memilih hanya menjalankan pemberkatan atau akad dan bahkan ada yang menunda atau membatalkan rencana resepsi yang akan dilaksanakan.

"Dalam kondisi yang tidak ada kepastian seperti saat ini, justru menjadikan kami memutar otak untuk membuat inovasi-inovasi baru yang sesuai dengan keadaan saat itu," katanya.

TEKANAN PANDEMI

Adapun bagi penata rias Dwi Puspitia Handayani atau yang lebih dikenal dengan *Makeup Artist* (MUA) Tia Achmad, kebijakan pembatasan kegiatan masyarakat oleh pemerintah dalam rangka mencegah penyebaran pandemi Covid-19 telah menekan orderan.

Dia berharap kinerja bisnis tata rias pada tahun ini dapat lebih baik jika dibandingkan dengan kinerja pada tahun lalu. "Semoga *ya*. Sebelumnya, sebelum PPKM kedua sudah mulai *full* [orderan]. Kini PPKM lagi, ya merosot lagi," katanya.

Sepanjang 2021, paparnya, dia hanya menerima 30 klien pengantin untuk dirias, atau turun drastis hingga 70% bila dibandingkan dengan kondisi sebelum pandemi Covid-19. Dia pun melakukan sejumlah penyesuaian, salah satunya adalah dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat mengingat merias pengantin tetap harus dilakukan secara langsung atau *face to face* dengan jarak yang sangat dekat dengan klien.

Dwi bersama dengan tim *makeup* menggunakan *faceshield* atau pelindung wajah, sarung tangan, dan peralatan kesehatan lainnya. Dwi juga selalu mensterilkan alat-alat *makeup* yang dipergunakan.

"Saya juga jadi lebih terbiasa membawa alat *makeup* yang hanya saya butuhkan," katanya.

Selama pandemi, dia melakukan pemasaran dengan menggunakan media daring. Demikian pula dengan konsultasi yang biasanya dilakukan melalui tatap muka pun kini berubah melalui daring.

Pandemi Covid-19 juga membuat tren tata rias pengantin mengalami perbedaan jika dibandingkan dengan tata rias sebelum masa pandemi. Kini, para calon pengantin menginginkan *look* yang *simple,* tetapi tetap *on point* pada bagian mata.

Kemudian, untuk pemilihan *look lipstick* yang biasanya *glossy look,* kini berubah menjadi hanya mengenakan *matte look* karena menghindari kerusakan saat mengenakan masker.

Suyatmi Harun, Ketua Umum Himpunan Ahli Rias Pengantin (Harpi) Melati, mengatakan bahwa pada 2020—2021 adalah masa sulit bagi para perias pengantin. Namun, asosiasi selalu memberikan trik & kiat agar bisnis merias pengantin dapat tetap bertahan.

"Secara bisnis, akhirnya kami harus bisa menurunkan harga dari harga normal sebelumnya, tetapi tetap menjaga kualitas agar maksimal. Harga yang miring bukan berarti kualitas pun berkurang," katanya.

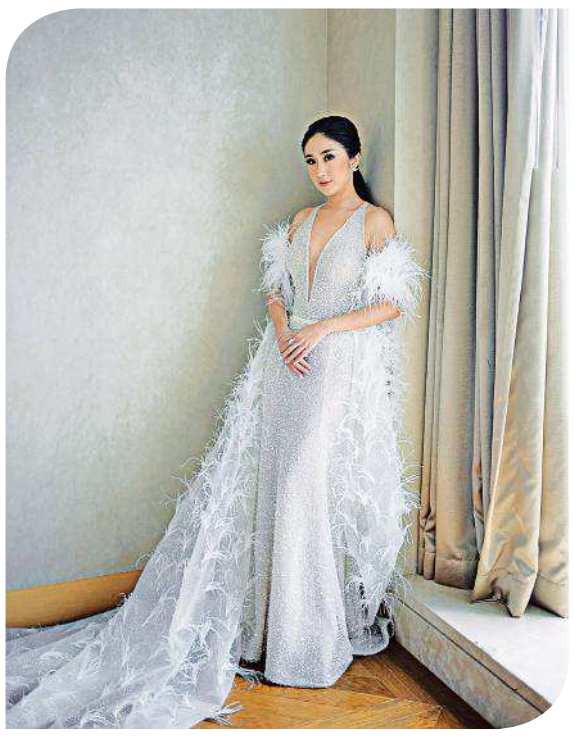
Dia menjelaskan asosiasi berusaha menguatkan kinerja para perias agar tetap bisa melangsungkan bisnisnya dengan, salah satunya adalah membuat paket-paket *intimate wedding*/akad nikah/ pemberkatan dengan jumlah tamu yang hanya 25% dan bisa bersaing sehat antarsesama perias atau *makeup artist*.

"Walaupun sudah ada beberapa yang mengadakan resepsi, dari segi *value* tentu semua berkurang banyak," katanya.

Menurutnya, menata rias pengantin sebelum dan masa pandemi terdapat banyak perbedaan, tetapi dari segi tren *makeup* tetap sama.

Tren tata rias pengantin yang digemari oleh konsumen masih seputar *makeup bold* untuk mata dan *flawless* yang memberikan kesan ringan, tetapi *'manglingi'* tanpa mengubah wajah asli sang pengantin yang dirias. Kemudian, *look* yang lebih kekinian dan *trendy* dengan unsur tradisi.

Sementara konsep tata rias pengantin saat ini kembali ke arah tradisional yang memang lebih *long lasting*. Para calon pengantin kembali mengusung konsep tradisional yang dikemas secara modern & kekinian tanpa menghilangkan unsur tradisi & pakem.





Cendera Mata Unik **Para Pesohor**

Salah satu bagian penting yang perlu diperhatikan dalam proses pernikahan adalah cendera mata. Bagian ini bisa dianggap sebagai bentuk apresiasi pengantin terhadap kunjungan dari para tamu undangan. Jadi, banyak pasangan yang memberikan suvenir unik dan terbaik pada hari pernikahan mereka. Berikut di antaranya:

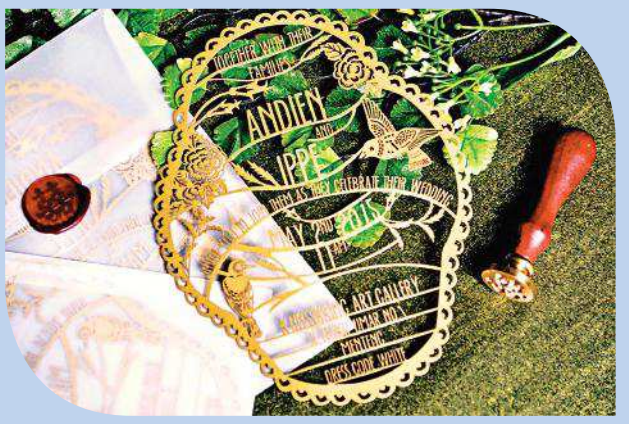
SYAIFUL MILLAH
syaiful.millah@bisnis.com

Aromaterapi

Pernikahan pesohor dunia hiburan Raffi Ahmad dan Nagita Slavina pada 2014 lalu, menciptakan kehebohan karena gelaran tersebut disiarkan secara langsung di salah satu televisi nasional. Keduanya juga memberikan cendera mata unik berupa aromaterapi yang dibuat oleh perusahaan parfum ternama yakni Luzy House.



Peralatan Berkebun



Pernikahan Andien Aisyah dan Irwan Wahyudi pada 2015 lalu menerapkan konsep unik dengan diadakan di alam terbuka dan dipenuhi dekorasi bertemakan lingkungan. Tak hanya itu, kesan alam dan lingkungan juga diimplementasikan ke suvenir yang dibagikan pada para tamu yakni peralatan berkebun.

Kain Pashmina & Batik



Pernikahan Baim Wong dan Paula Verhoeven pada 2018 juga mendapatkan perhatian masyarakat dengan disiarkan langsung di televisi. Pasangan ini menghadiahi dua jenis suvenir kepada para tamu yang hadir, yaitu kain pashmina berwarna-warni cerah dan lainnya adalah batik milik Baim Wong sendiri.

Teh

Pernikahan pasangan selebritas Raisa Andriana dan Hamish Daud pada 2017 lalu memunculkan ungkapan Hari Patah Hati Nasional dari masyarakat. Menariknya, pasangan itu menghadiahkan teh tiga rasa dari perusahaan teh kenamaan Tea & Co sebagai suvenir bagi para tamu undangan.



Liontin

Pasangan kenamaan dunia hiburan Atta Halilintar dan Aurel Hermansyah melangsungkan pernikahannya pada tahun lalu, dihadiri oleh sejumlah pejabat negara.



Pernikahan mewah itu menghadiahi para tamu undangan dengan sejumlah suvenir unik termasuk *snack,* masker, parfum, madu, hingga kalung liontin.

Parfum



Pasangan selebritas Sandra Dewi dan pengusaha Harvey Moeis sempat menghebohkan masyarakat dengan prosesi pernikahan yang berlangsung di Disneyland Tokyo, Jepang. Acara itu dihadiri hanya oleh orang-orang terdekat yang membawa pulang suvenir berupa parfum pilihan langsung dari kedua mempelai.

Sumber: *Diolah dari berbagai sumber*

Premium HIGHLIGHT

TAHUN KE-2 PANDEMI COVID-19 WARINGIN HOSPITALITY MEMULAI PEMBANGUNAN LUMINOR SIGNATURE HOTEL & RESORT SENTUL BOGOR

SENTUL—Tepat tahun kedua pandemi covid 19, pada bulan Februari ini, PT Grha Prima Sentosa Kembali bekerjasama untuk membangun Luminor Signature Resort Sentul Bogor dengan konsep hotel bintang 5 di daerah Sentul Bogor, Jawa Barat. Hotel ini menjadi hotel yang ke-28 yang akan dikembangkan oleh Waringin Hospitality Hotel Group.

Luminor Signature Resort Sentul Bogor rencananya akan dibangung di Jl. Jalan Siliwangi di dalam Kawasan Sentul City yang masih alami dengan view panorama yang indah & menarik. Dibangun dengan konsep mewah dan megah dengan standart fasilitas hotel bintang 5, hotel ini nantinya akan menjadi pilihan terbaik bagi konsumen di daerah Sentul, dan akan direncanakannya pembangunan *The New Master Plan Sentul City Kota 2.*

Luminor Signature Resort Sentul Bogor hadir untuk konsumen yang ingin menikmati suasana resort hotel yang tifdak jauh dari Jakarta, bebas macet, dan memiliki akses yang mudah. Informasi dan promo menarik lainnya kunjungi Instagram @waringin.hospitality . Untuk booking online dengan harga yang sangat special, anda bisa mengunjungi www.waringinhospitality.com. (*)





NIKMATI KETENANGAN DI BALI DYNASTY RESORT SAAT TAHUN BARU SAKA!

BALI—Nyepi atau Hari Raya Nyepi merupakan hari penting bagi umat Hindu khususnya mereka yang tinggal di Bali. Sebagai hari libur nasional, sebagian besar umat Hindu Bali akan menghabiskan hari dengan tidak melakukan aktivitas apa pun. Bali Dynasty Resort mengundang Anda untuk merasakan pengalaman ketenangan di Tahun Baru Saka di Bali.

Sebagai resor keluarga terbaik di Indonesia, Bali Dynasty Resort kini menawarkan paket eksklusif saat Tahun Baru Saka dengan diskon luar biasa dan lebih banyak bonus termasuk *free double upgrade!* Nikmati menginap 3 hari 2 malam di Bali Dynasty Resort di Kamar Deluxe termasuk sarapan dan satu kali makan malam untuk 2 orang dewasa seharga Rp1.700.000 nett/paket. Ada pula paket untuk Kamar Keluarga yang termasuk sarapan dan satu kali makan malam untuk 4 orang hanya dengan Rp2.300.000 nett/paket, dan Rp2.600.000 nett/paket untuk 5 orang.

Paket ini hanya berlaku untuk warga negara Indonesia dan pemegang KITAS,terbatas untuk pemesanan dengan masa menginap pada tanggal 2-4 Maret 2021. Untuk reservasi, silakan hubungi kami di WhatsApp +628113803522 atau email kami di reservasi@bdr.pphotels.com. (*)

Menjaga Kualitas Sajian



Dalam suatu pesta, suguhan mutlak harus tersedia. Menyiapkan hidangan untuk tamu yang sangat banyak tentu memerlukan tenaga yang tidak sedikit. Menggunakan jasa katering merupakan salah satu solusi untuk menyiapkan jamuan pesta.

DESYNTA NURAINI
desynta.nuraini@bisnis.com

Katering menjadi item penting yang tidak bisa dilepaskan dari pesta pernikahan. Namun di tengah pandemi ini, katering pernikahan mengalami sedikit perubahan dan menyesuaikan kebijakan PPKM.

Pemilik jasa katering pernikahan Nendia Prima Heru Pujihartono menerangkan bahwa selama pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM), bisnis katering pernikahan cukup terkoreksi. Pesanan katering yang biasanya mencapai 1.000—2.000 *pax* kini menurun drastis sekitar 100—300 *pax* seiring dengan dibatasinya tamu undangan dalam pesta pernikahan yang bisa mencapai 75%. Itupun mayoritas dikemas dalam *box* makanan atau *hampers* guna mencegah transmisi Covid-19 antar tamu.

"Menurut data bisnis kami, pesanan terkoreksi hampir 50%. Klien tetap ada, hanya terkoreksi saja volumenya," ujar Heru.

Selama pandemi, Nendia membuat paket yang lebih murah seiring dengan volume hidangan yang dipangkas karena jumlah tamu sedikit. Apabila dulu paket katering pernikahan premium ini bisa sampai Rp500 juta, kini mereka menyediakan paket di bawah Rp100 juta.

Penyesuaian lainnya, Heru menyebut Nendia harus mengeluarkan biaya tambahan untuk protokol kesehatan dan tes Covid terhadap karyawan secara berkala. Mereka juga harus menambah sumber daya manusia (SDM) untuk mengemas hidangan menjadi hampers untuk akad maupun resepsi. Penambahan SDM juga berlaku ketika klien meminta tetap ada *buffet* (prasmanan) sebab makanan yang disajikan wajib diambilkan petugas.

"Otomatis *cost* akan keluar, sementara jumlah pesanan di bawah sebelum pandemi. Tidak apa-apa yang penting jalan walaupun keuntungan mepet," imbuhnya.

Ya, pada masa pandemi ini, Heru mengatakan selama tidak rugi, Nendia tetap eksis untuk menjalankan bisnis katering pernikahan ini. Pihaknya pun menyadari daya beli masyarakat yang masih melemah. Oleh karena itu, pihaknya enggan menaikkan harga dan menyesuaikan dengan bujet klien atau calon pengantin. Adapun paket yang ditawarkan Nendia biasanya termasuk sewa gedung, tata rias pengantin, dokumentasi.

Walaupun demikian, Heru memastikan standardisasi kualitas makanan tetap berjalan. Selama 18 tahun berdiri, Nendia memiliki standar menjaga kualitas makanan yang baik, mulai dari cita rasa dan pilihan hidangan yang disepakati bersama klien, cara pengiriman, hingga dekorasi maupun penyajian.

Standardisasi juga mengacu pada kepuasan klien. Heru mengatakan, dalam hal ini pihaknya sangat mengutamakan komunikasi, terlebih dengan adanya pandemi yang membuat kebijakan pembatasan aktivitas selalu berubah.

Mengingat Nendia sangat patuh terhadap kebijakan pemerintah, jika ada perubahan level PPKM saat pesta pernikahan akan digelar dalam waktu dekat, maka Heru dan timnya akan mengundang klien tersebut untuk berdiskusi dan mencari solusi yang tepat.

Ketua Umum Perkumpulan Penyelenggara Jasaboga Indonesia (PPJI) Irwan Iden Gobel mengatakan bahwa pelaku bisnis katering pernikahan perlu mencari siasat agar tetap bertahan di tengah pandemi Covid-19. Ada beragam cara yang bisa dilakukan.

Satu hal yang pasti, pelaku bisnis di bidang ini harus menghemat anggaran. Misal dengan memberlakukan *shifting* untuk karyawan dan menghilangkan tunjangan melainkan membayar secara harian, hingga menghemat pemakaian listrik untuk operasional.

Kemudian, pada masa pandemi ini perlu diadakannya kontrak dengan klien mengingat aturan pembatasan aktivitas yang dibuat pemerintah terus berubah. Kontrak dimaksud yakni adanya perjanjian bahwa porsi yang sudah dipesan tidak bisa dibatalkan. Misal ketika klien memesan 1.000 porsi, tetapi menjelang hari pernikahan tiba-tiba ada aturan pemerintah yang membuat tamu undangan hanya diperbolehkan sekitar 200 orang.

"Kami tetap mengirimkan 800 porsi, bisa diantarkan ke para tamu undangan yang tidak hadir dalam bentuk hampers. Jadi tetap ada timbal baliknya. Secara bisnis tidak dirugikan karena pemesanan makanan sudah disetujui kedua belah pihak, ada kontrak," terang Irwan.

PERMINTAAN TURUN

Sekjen DPP PPJI Afrinaldi mengatakan bahwa selama pandemi, bisnis jasa boga mengalami penurunan yang sangat signifikan.

"Permintaan katering mempengaruhi pula pada aktivitas produksi yang menurun sehingga terjadi pula pengurangan dalam jumlah karyawan, karena menurunnya pemasukan bagi para pelaku usaha di bisnis ini," jelasnya.

Dia menjelaskan sebelum pandemi, dalam satu *event* pernikahan tamu undangan bisa mencapai 300—1.000 orang. Untuk biaya konsumsi bisa sampai Rp50 juta—150 juta. Belum lagi kalau pada setiap Sabtu—Minggu ada pesta pernikahan, maka pemasukan untuk jasa boga dalam sebulannya diperkirakan bisa mencapai miliaran rupiah.

PPJI mencatat bahwa selama pandemi, skala bisnis katering pernikahan menjadi lebih kecil. Sebagian pelaku usaha di sektor ini beralih pada bisnis lainnya.

Afrinaldi menyebut pelaku usaha jasa boga yang masih bertahan biasanya memanfaatkan jaringan pertemanan dan relasi untuk bisa memperoleh permintaan katering. "Ketika pandemi, pelaku usaha berusaha tetap bersinergi untuk bertahan. Bisnis katering yang sempat sepi, perlahan mulai bangkit," ujarnya.

Bicara soal penyesuaian, Ketua DPD PPJI DKI Jakarta Siti Djumiadini menuturkan pada awal-awal pandemi, PPJI telah mengadakan simulasi untuk menjalankan prokes di bidang jasa boga dan ini berlaku penerapannya pada semua anggota. Tata cara atau simulasi ini diterapkan dalam acara-acara hingga saat ini.

Prokes dilakukan tidak hanya saat penyajian makanan pada acara pesta pernikahan saja tetapi juga dari awal proses pembuatan masakannya. Para karyawan menjalankan prokes dengan ketat dalam produksi dan lingkungan dapur.

Pada saat penyelenggaraan pesta, semua peralatan makan, dan penyajian makanan ada petugas-petugas yang mengambilkan makanan, ada juga yang tidak prasmanan tetapi sudah dalam bentuk *hampers.*

"Di ruang atau gedung ada tambahan pula dengan menggunakan *wedding organizer* dan ada satgas Covid yang mengawasi jalannya acara," sebutnya terperinci.

PPJI mempunyai panduan lengkap untuk pelaksanaan prokes di industri jasa boga pada masa *new normal* ini. Standar itu wajib diikuti. Misalnya semua *waiter* yang bertugas harus sudah mencuci tangan, dicek suhu tubuhnya, dan harus pakai masker. Peralatan makan seperti sendok-garpu harus dibungkus plastik, minuman jus dalam botol-botol. *Waiter* yang bertugas akan melayani dan mengambilkan makanan untuk para tamu, dan sebagainya.

Standardisasi ini tentu berpengaruh pada harga katering pernikahan. Kendati demikian, klien tetap harus teliti dalam memilih katering.

Adapun untuk menghindari dari hal-hal yang tidak diinginkan saat perayaan pesta, Siti menyarankan agar menggunakan katering yang memang anggota dari suatu organisasi/perkumpulan/himpunan jasa boga atau pelaku bisnis katering yang memiliki legalitas.

Kiat Memilih Katering Pernikahan



1. Survei

Cari beberapa vendor sebelum memutuskan jasa katering pernikahan yang akan dipakai. Pelajari setiap vendor secara teliti dan seksama. Pastikan, benefit jasa katering tersebut memberikan hal yang diharapkan dalam pesta pernikahan. Jangan lupa juga untuk melihat tingkat popularitasnya. Informasi ini bisa didapatkan melalui ulasan pemakai jasa katering di media sosial.

2. Pilih menu sesuai konsep dan beragam

Sesuaikan menu katering dengan konsep pernikahan pengantin. Untuk itu, tetapkan tema pernikahan sebelum memilih katering. Pastikan pula aneka menu paket katering berjumlah minimal 7 atau 8 paket, agar pilihan tidak terlalu terbatas.

3. Pastikan cita rasa makanan

Langkah selanjutnya, ketahui cita rasa makanan yang dimasak oleh para *chef* ahli di perusahaan tersebut. Caranya adalah dengan mencicipi salah satu produk masakannya, atau melakukan pengenalan rasa makanan dengan *food tasting* pada sedikit hasil masakannya.

4. Pastikan makanan diolah secara higienis

Tingkat higienisnya saat proses makanan sedang diolah dan disajikan kepada para tamu sangat penting. Penilaian tersebut perlu dilakukan agar setiap orang yang memakan makanan tersebut tidak akan mengalami gangguan maupun kesakitan. Jasa katering yang memiliki rating tinggi biasanya memiliki kualitas baik, khususnya dalam menjaga kondisi makanan agar selalu higienis.

5. Pelayanan

Perhatikan pelayanan dari jasa katering. Hal ini dapat dilihat dari cara mereka memperlakukan kamu ketika sedang bertanya, apakah mereka tetap menjawab dengan baik atau memasang memasang wajah cemberut. Pelayanan yang baik akan memberikan pengalaman berkesan untuk para tamu undangan.

Sumber: *Diolah dari berbagai sumber*

BISNIS/SINTA NOVIZAH

Berharap Kembali 'Semanis Madu'



Bulan madu alias *honeymoon* menjadi ritual seusai akad nikah ataupun resepsi pernikahan yang biasa dilakukan para pengantin baru. Namun, saat pandemi, kegiatan wisata ini seakan tidak lagi menjadi prioritas pasangan suami istri. Hal ini berpengaruh terhadap biro perjalanan yang menyediakan jasa *honeymoon*.

DESYINTA NURAINI
desyinta.nuraini@bisnis.com

Wakil Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Perjalanan Wisata Indonesia (Asita) Budijanto Ardiansjah menerangkan selama pandemi Covid-19, bisnis jasa *honeymoon* menurun drastis. Hal ini terjadi karena sejumlah kebijakan termasuk pembatasan aktivitas yang dilakukan pemerintah, guna menekan laju transmisi virus corona.

Paket *honeymoon* ke luar negeri pun hampir tutup karena klien enggan menghabiskan waktu karantina ketika kembali ke Tanah Air. "Wisata *honeymoon* ke luar negeri 95% tutup, kalau di dalam negeri 50%, ujar Budijanto.

Dia menilai selama pandemi, para pengantin baru cenderung berpikir praktis dan hemat. Selain karena adanya pembatasan, mereka juga enggan mengeluarkan uang untuk hal yang dianggap tidak terlalu penting atau mendesak. "Kalaupun ada yang mau paket *honeymoon*, maunya lebih simpel, tidak paket *full,* sekarang minta tiket hotel dan penjemputan saja," kata Budijanto.

Adapun dalam paket *honeymoon,* biasanya terdiri dari menginap di hotel minimal 2 malam, hiasan khusus di kamar, sarapan, makan malam romantis, tiket pesawat, penjemputan dari bandara ke hotel, kendaraan sewa yang didesain khusus, hingga ke lokasi wisata. Untuk harga, tergantung pada fasilitas terutama hotel dan tiket pesawat yang akan diambil.

Sejauh ini, Bali masih menjadi favorit bagi pasangan yang baru saja menikah, diikuti Labuan Bajo dan Lombok. Sementara daerah tujuan *honeymoon* ke luar negeri yakni Singapura dan beberapa kota di negara di Eropa seperti Paris dan Turki.

Selama pandemi Covid-19, jasa *honeymoon* ini turut melakukan penyesuaian terutama dalam menerapkan protokol kesehatan. Pilihan-pilihan baru pun ditawarkan seperti bulan madu di dalam kota.

Namun yang pasti, dia berharap pandemi segera berakhir dan pembatasan aktivitas bisa dilonggarkan bahkan dicabut agar bisnis jasa bulan madu ini bisa pulih kembali. "Kalau PPKM [pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat] sampai level 4, itu *death* semua. Karyawan yang jumlahnya 30-40 orang di *travel agent* besar, sedang 10-15, dan kecil 5-10 akan kehilangan pekerjaan," tutur Budijanto.

Sekretaris Jenderal Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) Maulana Yusran menyebut jikalau PPKM meningkat potensi untuk terjadi penurunan di sektor jasa ini sudah pasti terjadi. Kemudian, faktor penurunan juga tergantung pada status penyebaran Covid-19. "Itu bisa jadi hambatan, orang khawatir mau *traveling,* termasuk *honeymoon,*" imbuhnya.

Alhasil, sebanyak apapun promosi yang ditawarkan, permintaan untuk *honeymoon* tetap rendah. Yusran menyebut dalam paket *honeymoon*, hotel bukan hanya menawarkan tempat menginap, tetapi sejumlah aktivitas lain seperti makan malam romantis, wisata di sekitar hotel, hingga *bundling* tiket pesawat. Namun belakangan banyak pengusaha hotel yang tidak memasukkan tiket pesawat ke dalam paket *honeymoon* karena harganya yang terus berfluktuasi.

"Paket saat ini juga termasuk *testing* Covid-19 maupun jaminan kesehatan dan keamanan di dalam ruangan. Tantangannya saat ini *demand* rendah," jelas Yusran.

Kendati demikian, hotel yang menyediakan jasa bulan madu ini terus berinovasi. Salah satunya menawarkan sensasi *honeymoon* di dalam kota hingga wisata di luar ruang alias *outdoor.*

Dia menerangkan permintaan menginap di hotel termasuk dalam rangka bulan madu masih rendah. Walaupun pada kuartal IV bisnis hotel naik hampir 10% dibandingkan kuartal III, secara tahunan peningkatan hanya terjadi 2% pada 2021, karena kuartal I, II, dan III okupansinya tidak tinggi dibandingkan dengan 2020. "Kalau lihat tren, harga relatif masih murah, hotel tidak mungkin berikan harga tinggi sementara minat rendah," sebut Yusran.

Memasuki awal 2022, bisnis perhotelan dan paket *honeymoon* memberi harapan, tetapi harapan ini terancam kandas jika kasus Omicron terus meningkat.

SIAPKAN DENGAN MATANG

Perencana Keuangan dari Mitra Rencana Edukasi Mike Rini Sutikno mengatakan paket *honeymoon* bisa dimanfaatkan bagi pasutri baru yang enggan repot mengurus liburan khusus ini. Walaupun biayanya cukup mahal karena paket biasanya termasuk transportasi, akomodasi, hingga destinasi wisata, dengan menggunakan paket tersebut pengantin baru tinggal duduk manis menikmati momen spesial mereka.

"Paket ini bisa mahal tapi membuat lebih fokus pada *honeymoon*," ujarnya.

Saat ini, banyak jasa acara pernikahan juga menyediakan paket *honeymoon.* Menurut Mike hal tersebut bisa dimanfaatkan namun tetap harus memperhatikan detail. Sebagai contoh, apakah paket yang ditawarkan sudah termasuk biaya transportasi seperti penjemputan di bandara maupun ke tempat tujuan wisata.

Bicara soal rencana bulan madu, Mike mengatakan persiapannya bisa dilakukan seiring persiapan acara pernikahan. Adapun yang pertama harus diperhatikan adalah *itinerary* atau rencana rute bulan madu itu, apakah ingin dilangsungkan di dalam negeri atau luar negeri.

"*Itinerary* ini mengakibatkan biaya *honeymoon* murah atau mahal. Makin jauh tempat tujuan, makin mahal biayanya," sebut Mike.

Calon pasutri perlu memperhitungkan biaya transportasi selama bulan madu. Kemudian biaya akomodasi berupa penginapan, aktivitas seperti kunjungan wisata hingga oleh-oleh. Kemudian, bagi yang memutuskan *honeymoon* di luar negeri adalah biaya untuk karantina.

"Kemudian berapa lama mau bulan madunya, makin lama makin mahal," ujarnya.

Ketika sudah membuat rencana terperinci itu, calon pengantin baru wajib menyiapkannya secara finansial, sebisa mungkin di luar biaya pernikahan dan tanpa utang.

Mike menilai mayoritas orang Indonesia mempersiapkan pernikahan dan *honeymoon* dalam jangka pendek yakni 6 bulan hingga 1 tahun. Selama itu, calon pengantin yang memutuskan ingin bulan madu wajib mencari sumber dana dengan cara menabung atau melakukan investasi.

Bukan hanya persiapan dana, tetapi mereka juga perlu memikirkan transaksi pada saat *honeymoon.* Ya, alat pembayaran harus sudah disiapkan, termasuk antisipasi berupa asuransi.

Jika tujuan *honeymoon* di dalam negeri, alat pembayaran yang bisa disiapkan yakni uang tunai rupiah, *e-wallet*, hingga *mobile banking.* Ragam alat pembayaran ini perlu sebagai antisipasi jika di daerah tempat tujuan wisata khusus ini minim pembayaran digital maupun ATM.

Apabila tujuannya ke luar negeri, tentu alat pembayaran internasional yang bisa digunakan di seluruh *merchant* wajib disediakan, selain uang resmi negara tersebut. "Dari total kebutuhan, harus dipecah, bawa uang tunai berapa, saldo dana *e-wallet, mobile banking*, jaga-jaga dengan *credit card*," papar Mike.

Tip Merencanakan *Honeymoon*

1. Diskusikan matang dengan pasangan

Sebelum menikah, ada baiknya mendiskusikan rencana bulan madu dengan pasangan. Mulai dari konsep *honeymoon* yang diinginkan seperti kota atau negara mana yang akan dituju dan jenis aktivitasnya. Mengingat saat ini masih pandemi, perhatikan juga kebijakan yang dikeluarkan pemerintah terkait pembatasan sosial.

2. Ambil asuransi perjalanan

Pandemi ini membuat kamu dan pasangan butuh perlindungan lebih untuk keselamatan dan kesehatan selama *honeymoon*. Beberapa layanan asuransi perjalanan juga menawarkan asuransi Covid-19 yang mencakup santunan rawat inap di rumah sakit apabila terinfeksi Covid-19, pemeriksaan *swab* PCR, maupun santunan penggantian pendapatan akibat terinfeksi.

3. Gunakan kendaraan pribadi

Ada baiknya menggunakan kendaraan pribadi saat pergi bulan madu agar lebih aman dari transmisi Covid-19. Kamu juga bisa lebih santai dan menikmati perjalanan dengan pasangan. Tentu, kamu juga bisa menghemat anggaran.



4. Pilih destinasi alam terbuka

Destinasi di alam terbuka selain menyegarkan namun juga mengurangi risiko penularan Covid-19. Namun kamu harus siap dengan beragam risikonya seperti kepanasan maupun kehujanan. Untuk itu, perlengkapan *outdoor* perlu disiapkan sebelum pergi bulan madu.



5. Pastikan sudah divaksinasi dan tes Covid-19

Saat ini, mayoritas hotel maupun destinasi wisata, terutama di luar kota mewajibkan pengunjung harus sudah divaksinasi hingga tes Covid-19. Saat naik kendaraan umum seperti bus, kereta, dan pesawat, diberlakukan dua syarat tersebut.

6. Pilih penginapan yang taat prokes



Sangat penting saat ini memilih penginapan yang menerapkan prokes secara ketat. Salah satu tolak ukurnya yakni sertifikasi CHSE.

7. Hindari zona merah

Beberapa tempat wisata mungkin berada dalam zona merah, untuk itu kamu perlu menyusun beberapa tempat wisata serupa sebagai alternatifnya. Sebisa mungkin hindari tempat yang padat pengunjung, sekalipun di alam terbuka.

*BISNIS/*SINTA NOVIZAH

Sumber: *Diolah, dari berbagai sumber*

Orang bijak berkata, "Segeralah menikah agar kehidupan menjadi lebih berkah." Seperti ungkapan tersebut, setiap pasangan pasti ingin melanggengkan hubungan melalui pernikahan, yang dijalani sekali dalam seumur hidup.

ARIEF HERMAWAN P.
arief.hermawan@bisnis.com

Scan Me



Bisnis

Mengabadikan Keindahan

Karena momen ini diharapkan hanya terjadi sekali dalam hidup, tidak heran jika calon pengantin ingin menggelar perayaan pesta pernikahannya dengan semeriah mungkin, sehingga meninggalkan kesan bagi keluarga, kerabat dan teman sebagai tamu undangan. Kebiasaan ini tentu saja menjadi peluang bisnis yang menjanjikan.

Serangkaian prosesi pernikahan mulai dari lamaran hingga resepsi melibatkan banyak instrumen yang berkaitan dengan industri kreatif, yang biasa disebut vendor. Mulai dari pelaku usaha boga, dekorasi, *fashion* yang berkaitan dengan baju pengantin dan keluarga, *makeup artist*, jasa pembuatan seserahan atau mahar, hingga videografi maupun fotografi.

Semua keterampilan itu tidak lengkap tanpa hadirnya *wedding organizer*, sebagai pihak yang akan mengkoordinasi para vendor dan bertanggung jawab dalam membantu menyusun rangkaian acara, serta memastikan proses dari hulu ke hilir berjalan dengan baik. Lagi-lagi, kepuasan pengantin dan tamu undangan menjadi yang utama, khususnya bagi suatu resepsi pernikahan.

Sebelum terjun ke dalam industri kreatif pernikahan, hal utama yang diperlukan adalah kreativitas, keterampilan, keberanian yang diperhitungkan, serta kemauan. Khusus untuk *wedding organizer*, dibutuhkan manajemen yang kuat, karena pekerjaan ini akan berkaitan dengan mengatur rangkaian acara, mulai dari waktu hingga pengisi acara.

Namun, jika dijalankan dengan komitmen dan profesional, bisnis penyelenggaraan pernikahan akan mendatangkan cuan. Tak sedikit pasangan yang akan menggelontorkan kocek besar-besaran, selama mereka yakin dengan konsep-konsep yang ditawarkan.

Pandemi Covid-19 yang diikuti sejumlah larangan dan pembatasan menimbulkan tantangan baru bagi keberlangsungan bisnis penyelenggaraan pesta pernikahan.

Meski sempat mengalami masa kelam pada awal pandemi, para pelaku *wedding organizer* dan vendor pernikahan kini mampu beradaptasi dan lebih kreatif. Acara-acara akad dan resepsi pernikahan tetap dapat digelar dengan protokol kesehatan.

Selain itu dari segi pemasaran, saat ini sudah tersedia beberapa *platform marketplace* sebagai tempat bertemunya para pelaku *wedding organizer* dan vendor dengan ribuan calon pengantin.



Bisnis/Arief Hermawan P.



Bisnis/Nurul Hidayat



Bisnis/Nurul Hidayat



Bisnis/Nurul Hidayat



Bisnis/Nurul Hidayat