

SKRIPSI

**ANALISIS KEUNGGULAN KOMPETITIF DENGAN MENGGUNAKAN
MODEL CANVAS PADA USAHA WEDDING ORGANIZER GLOW
GALLERY 88 DI KOTA PALEMBANG**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



Diajukan oleh :

FERA NABILA

NPM : 1801110568

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

2022

SKRIPSI

**ANALISIS KEUNGGULAN KOMPETITIF DENGAN MENGGUNAKAN
MODEL CANVAS PADA USAHA WEDDING ORGANIZER GLOW
GALLERY 88 DI KOTA PALEMBANG**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



Diajukan oleh :

FERA NABILA

NPM : 1801110568

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

2022

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Fera Nabila
NPM : 1801110568
Program Studi : Ekonomi/Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah : Kewirausahaan
Judul Proposal : Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang.

Pembimbing Skripsi

Tanggal 14 April 2022 Pembimbing I: 
Mariyam Zanariah, SE, M.M
NIDN : 0222096301

Tanggal 14 April 2022 Pembimbing II: 
Yun Suprani, S.E, M.Si
NIDN : 0207066701

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Tanggal




Dr. Misy Mikiel, SE, M.Si, AK, CA, CSRS

NIDN : 0205026401

Ketua Prodi Manajemen

Tanggal



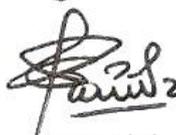
Mariyam Zanariah, SE, M.M

NIDN : 0222096301

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Fera Nabila
NPM : 1801110568
Program Studi : Ekonomi/Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah : Kewirausahaan
Judul Proposal : Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang.

Penguji Skripsi
Tanggal 14 April 2022 Ketua Penguji : 
: Mariyam Zanariah, SE, M.M
NIDN : 0222096301

Tanggal 14 April 2022 Penguji I : 
: Yun Suprani, S.E, M.Si
NIDN : 0207066701

Tanggal 14 April 2022 Penguji II : 
: H. Hisbullah Basri, SE, M.Si
NIDN : 0212016201

Mengesahkan :

Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal

Ketua Prodi Manajemen
Tanggal



Dr. Msy Mikial, SE, M.Si, AK, CA, CSRS
NIDN : 0205026401


Mariyam Zanariah, SE, M.M
NIDN : 0222096301

MOTO DAN PERSEMBAHAN

*Orang yang hebat adalah orang yang memiliki kemampuan menyembunyikan kesusahan, sehingga orang lain mengira bahwa ia selalu senang
(imam syafi'i)*

*Kamu tidak bisa kembali dan merubah masa lalu,
Maka dari itu teruslah berjalan menuju masa depan
Dan jangan buat kesalahan untuk kedua kalinya
(Fera Nabila)*

Kupersambahkan Kepada:

- 1. Allah SWT**
- 2. Kedua Orang Tuaku Tercinta papa syakroni dan mama alawiyah**
- 3. Adik rani, cinta, ayuk kiki dan suami serta 2 keponakanku tercinta.**
- 4. Terimakasih M.R.L yang selalu mensupport dan menemaniku**
- 5. Teman-teman seperjuangan**
- 6. Dosen pembimbingku ibu Mariyam Zanariah, SE, M.M dan ibu Yun Suprani, S.E., M.Si**
- 7. Dosen ekonomi manajemen**
- 8. Almamaterku**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fera Nabila
Nomor Pokok : 1801110568
Angkatan : 2018
Fakultas : Ekonomi
Program Study : Kewirausahaan
Program Pendidikan : Strata 1 (S1)
Skripsi : Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang.

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa dalam skripsi ini terkandung ciri-ciri plagiat dan bentuk-bentuk peniruan lain yang dianggap melanggar peraturan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palembang, 30 Maret 2022

Penulis,



Fera Nabila

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran ALLAH SWT, karna berkat rahmat dan karunia-nya peneliti dapat menyelesaikan laporan akhir skripsi, sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Universitas Tridianti Palembang, Tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam penyusunan skripsi pada jurusan Manajemen pada Universitas Tridianti Palembang

Pada kesempatan ini peneliti mengambil judul “Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang” Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan akhir skripsi ini penulis menyadari masih jauh sempurna, hal ini dikarnakan oleh karnanya terbatasnya pengetahuan dan kemampuan yang peneliti miliki, untuk kritik dan saran yang sifatnya membangun peneliti harapkan demi kesempurnaan laporan, semoga laporan yang peneliti buat dapat sangat bermanfaat untuk semua pihak.

Dalam penulisan laporan akhir skripsi ini penulis dibimbing dan diberi arahan atas pihak lembaga, dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr.Msy.Mikial, SE,M.Si.Ak,CA,CSRS Dekan Fakultas Tridianti Palembang
2. Ibu Mariyam Zanariah, SE, MM Ketua program studi manajemen dan sekaligus Selaku Pembimbing Utama yang telah meluangkan waktunya

untuk membimbing, mengoreksi, dan memotivasi penulis sehingga skripsi dapat di selesaikan

3. Ibu Ellen Sumiarni, SE, MM Ibu Yun Suprani, S.E., M.Si selaku pembimbing anggota yang telah meluangkan waktu dan berusaha keras memberi bimbingan serta mengarahkan guna penyelesaian skripsi.
4. Bapak dan ibu seluruh dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang
5. Kedua orang tua yang senantiasa memberikan doa dan semangat

Akhir kata, Peneliti mengucapkan terima kasih kepada ALLAH SWT dan semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam penulisan laporan ini, semoga laporan ini bermanfaat bagi kita semua, Amin Yarobball Alamin.

Palembang, Maret 2022

Penulis,



Fera Nabila

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iii
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR ISI	xii
ABSTRAK	xiii
RIWAYAT HIDUP	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang penelitian	1
1.2 Perumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teoritis	11
2.1.1 Keunggulan Kompetitif	11
2.1.1.1 Definisi Keunggulan Kompetitif	11
2.1.1.2 Langkah untuk meraih keunggulan kompetitif	12
2.1.1.3 Manfaat Keunggulan Kompetitif bagi usaha Wedding Organizer	13
2.1.1.4 Jenis Strategi Keunggulan Kompetitif	14
2.1.2. Bisnis Model	16
2.1.2.1 Inovasi Bisnis Model	17
2.1.2.2 Business Model Canvas	20
2.1.3 Analisis SWOT	25

2.2	Penelitian Lain Yang Relevan	29
2.3	Kerangka Berfikir	30

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Tempat dan Waktu penelitian	32
	3.1.1 Tempat penelitian	32
	3.1.2 Waktu Penelitian.....	32
3.2	Jenis Penelitian	32
3.3	Jenis dan Sumber Data	33
3.4	Metode Analisis Data Analisis Model Bisnis Canvas	34
3.5	Metode Analisis Data Analisis Faktor Internal & Eksternal	38
3.6	Teknik Pengumpulan Data	39
3.7	Prosedur Analisis Data	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	43
	4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	43
	4.1.2 Struktur Organisasi Dan Uraian Tugas	43
	4.1.2.1 Struktur Organisasi.....	43
	4.1.2.2 Uraian Tugas	44
4.2	Pembahasan	48
	4.2.1. Bisnis Model Kanvas	48
	4.2.1.1 Segmentasi Konsumen (<i>Customer Segment</i>)	49
	4.2.1.2 Proposional Nilai Konsumen (<i>Value Proposition</i>)	49
	4.2.1.3 Channels	49
	4.2.1.4 Hubungan Pelanggan <i>Customer relationships</i>	50
	4.2.1.5 Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>)	50
	4.2.1.6 Sumber Daya Utama (<i>Key resources</i>)	51
	4.2.1.7 Aktifitas Utama (<i>Key Activities</i>)	52
	4.2.1.8 Bangunan Kemitraan (<i>Key partnerships</i>).....	53
	4.2.1.9 Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>)	54

4.2.2	Penerapan Analisis SWOT	55
4.2.2.1	<i>Strenght</i> (kekuatan)	56
4.2.2.2	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)	57
4.2.2.3	<i>Opportunities</i> (peluang)	58
4.2.2.4	<i>Threats</i> (Ancaman)	59
4.2.3	Strategi SWOT Pada Wedding Organizer Glow Gallery 88	59
4.2.3.1	Strategi Strenght Opportunities (SO)	60
4.2.3.2	Strategi Strenght Threats (ST)	60
4.2.3.3	Strategi Weakness Opportunities (WO)	61
4.2.3.4	Strategi Weakness Threats (WT)	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	63
5.2	Saran	64
	DAFTAR PUSTAKA	65

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Perbedaan Harga Paket WO Glow dan WO Paket Pesaing WO .	5
Tabel 1.2 Permintaan WO Glow Gallery 88	8
Tabel 2.1 Matriks SWOT	28
Tabel 2.2 Analisis Internal, Eksternal & Keunggulan Kompetitif WO Glow..	28
Tabel 2.3 Penelitian Lain Yang Relevan	29
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	32
Tabel 3.2 Model Bisnis Canvas	34
Tabel 3.3 Matriks SWOT	38
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	47
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	48
Tabel 4.4 keuntungan Wedding Organizer Glow Gallery 88	51
Tabel 4.5 Sumber Daya Utama Wedding Organizer Glow Gallery 88	51

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Sembilan Blok Pada Model Bisni Kanvas	21
Gambar 2.2 Analisis Swot	26
Gambar 2.3 Kerangka Berfikir	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	44
Gambar 4.2 Model Bisnis Canvas	55
Gambar 4.3 Analisis SWOT	56

ABSTRAK

Fera Nabila, Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang (Di bawah bimbingan Ibu Mariyam Zanariah, SE, M.M dan Ibu Yun Suprani, S.E., M.Si).

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis dengan business model canvas di Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang yang bergerak di bidang wedding and event organizer. Evaluasi dilakukan di setiap elemen business model canvas yaitu Segmentasi Konsumen (Customer Segment), Proposional Nilai Konsumen (Value Proposition), Saluran (Channels), Hubungan Pelanggan (Customer Relationships), Arus Pendapatan (Revenue Streams), Sumber Daya Utama (Key resources), Aktifitas Utama (Key Activities), Bangunan Kemitraan (Key partnerships), Struktur Biaya (Cost Structure). Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara. Metode penelitian adalah kualitatif. Dalam bisnis model, elemen terkuat yang dimiliki oleh Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang adalah Customer Relationship karena hubungan yang diciptakan dengan pelanggan sangat tinggi dan tidak pernah ada masalah. Selain itu juga pada elemen Key Partnership dimana hubungan antara Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang dengan partner sangat baik. Juga pada elemen value proposition dimana Kaiser Organizer memberikan nilai yang sesuai dengan kebutuhan klien. Dari hasil analisis SWOT dapat diketahui memiliki kekuatan dari dalam perusahaan seperti Para pelanggan mendapatkan free voucher hotel, Mengadakan promo bagi calon pelanggan sesuai yang terapkan owner, Memiliki tim konten creator, Menerapkan Standar Operasional Prosedur yang berlaku, Membuka setiap usulan dari setiap karyawan, Tim memakai Seragam saat acara, Memiliki tim yang solid dibuktikan dengan kedekatan hubungan diluar waktu kerja, Recruitment tim dengan jalur rekomendasi, Menjaga tanggung jawab setiap kelancaran event sehingga kordinasi selalu terpantau, Setiap tim diberi tanggung jawab melakukan peningkatan konsep pernikahan dengan cara mencari informasi dari setiap sumber online ataupun offline, Memberi training setiap tim baru agar selalu sigap saat bekerja dilapangan Menyelesaikan setiap permasalahan bersama-sama baik saat persiapan maupun pelaksanaan

Kata Kunci : Analisis SWOT, Model Bisnis, Business Model Canvas.

RIWAYAT HIDUP

Fera Nabila, Lahir Palembang , 05 Januari 1999 dari Bapak Syakroni dan Ibu Alawiyah, Anak ke dua dari empat bersaudara

Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2005-2011 di SD Negeri 130 Palembang. Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2011-2014 di SMP Negeri 46 Palembang. Sekolah Menengah Atas diselesaikan pada tahun 2014-2017 di SMA Negeri 13 Palembang. Pada tahun 2018 melanjutkan Pendidikan ke Program Studi Strata I Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang, Maret 2022



Fera Nabila

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang penelitian

Keunggulan kompetitif adalah kemampuan suatu usaha untuk menghadapi pesaing, suatu usaha harus memiliki nilai tambah dari persaingan baik dari segi produk dan pelayanan. Salah satu model yang dapat digunakan untuk menganalisis keunggulan kompetitif serta usaha adalah modal canvas dan SWOT.

Menurut Osterwalder & Yves Pigneur (2014) Pengertian Model Canvas adalah kerangka manajemen untuk memudahkan dalam melihat gambaran ide bisnis dan realisasinya secara cepat.

Sedangkan Menurut Freddy (2013) SWOT adalah analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*)

Wedding Organizer menurut (Sumarsono, 2017) adalah sebuah lembaga atau badan yang khusus melayani jasa dibidang pernikahan, yang secara pribadi membantu calon pengantin mempersiapkan segalanya yang berhubungan dengan acara sakral pernikahannya agar berjalan lancar sesuai dengan yang diinginkan. *Wedding organizer* adalah tim *Wedding Coordinator* yang bekerja bersama untuk membantu pelaksanaan acara pernikahan. Mereka bertugas kurang lebih sama dengan *Wedding Planner* tetapi pada garis waktu yang lebih singkat. Mereka biasanya mulai membantu mempersiapkan diri sebulan sebelum pernikahan dan

berfungsi sebagai orang penting di hari pernikahan. Team WO akan, menemui dengan pelanggan empat hingga delapan minggu sebelum pernikahan untuk mengetahui apa yang telah pelanggan rencanakan sejauh ini. Melakukan pemeriksaan vendor, mengonfirmasi kontrak vendor, dan membuat jadwal di hari H, serta memastikan hal-hal seperti pembayaran dan jumlah tamu sudah sesuai, tetapi tidak akan terlibat dalam fase perencanaan sebelumnya atau melacak anggaran pelanggan, memastikan bahwa semua orang sesuai jadwal dan kesepakatan yang telah dibuat. *Wedding organizer* memastikannya semuanya beres, tidak ada yang dilupakan, dan pelanggan bebas menikmati hari pernikahannya.

Ada beberapa manfaat dari *Wedding Organizer* yang bisa didapatkan oleh pelanggannya, Manfaat itu adalah :

1. Persiapan pernikahan bisa lebih matang.

Persiapan pernikahan saat ini tidak bisa dianggap enteng. Begitu banyak yang harus pelanggan persiapkan, terlebih lagi jika pelanggan menginginkan pesta dengan skala besar yang melibatkan banyak tamu baik itu teman, kerabat atau keluarga. Pelanggan harus bisa mempersiapkan setiap aspek pernikahan mulai dari undangan, katering, fotografer, dekorasi, gedung, gaun dan sebagainya. Yang disebutkan tersebut baru aspek yang besar, belum yang kecil-kecil seperti tambahan *photobooth*, *game* dan lainnya. Pesta pernikahan juga membutuhkan pengendali di setiap kegiatannya, apabila tidak ada, bisa-bisa pesta pernikahan pelanggan kacau. Apalagi bila pernikahan

pelanggan memiliki prosesi yang cukup panjang dan butuh persiapan yang panjang pula. Dengan memakai jasa WO yang handal, semua acara tersebut akan mudah ditangani dan acara pelanggan akan berjalan dengan lancar.

2. Hemat Waktu

Bagi pasangan yang sibuk bekerja, pasti sulit untuk mengatur waktu dalam mempersiapkan pernikahan mereka. Padahal, sebagai moment yang sakral dan sebisa mungkin menjadi momen satu-satunya dalam hidup pasangan tersebut, peristiwa pernikahan menjadi sesuatu yang harus berjalan sempurna dan berkesan. Oleh karena itu, kehadiran Wedding Organizer menjadi solusi praktis bagi pasangan yang tidak memiliki banyak waktu.

3. Lebih Murah

Browsing, bertanya dan menawar membutuhkan seni dan waktu. Agar tidak kebobolan soal biaya pada saat melaksanakan acara pernikahan, Anda dapat menggunakan jasa. Wedding Organizer untuk memenuhi semua kebutuhan pernikahan Anda. Masalah harga, Anda pun dapat bernegosiasi atau meminta diskon.

4. Terkoordinasi

Menggelar acara pernikahan membutuhkan banyak orang dengan beragam tugas. Hal ini membutuhkan koordinasi. Oleh karena itu, kehadiran Wedding Organizer akan sangat membantu Anda dalam mengoordinir acara pernikahan sehingga bisa bebas stres.

5. Mengurangi beban pikiran

Persiapan pernikahan yang sudah banyak ditambah dengan kerjaan pelanggan yang banyak dan juga belum terselesaikan, biasanya akan membuat pelanggan terbebani. Pikiran pelanggan akan terbagi hingga tidak fokus mengurus pernikahan. Bila pelanggan mengurus sendiri pernikahan, tentunya akan sangat rumit. Namun, bila menggunakan jasa WO, beban pikiran pelanggan akan berkurang, jadi bisa lebih fokus mengurus permasalahan lain.

6. Bisa menentukan biaya

Salah satu keuntungan yang sangat menggiurkan bila pelanggan menggunakan jasa WO adalah bisa menentukan harga pernikahan pelanggan. Biaya jasa WO bisa disesuaikan dengan anggaran dan besarnya acara. Apakah pelanggan menginginkan acara yang sederhana atau mewah sekalipun, semua bisa disesuaikan.

7. Mendapatkan vendor terbaik

Sebuah WO yang berpengalaman pastinya memiliki jaringan vendor-vendor yang berkualitas. WO sebagai penyedia jasa yang profesional tidak mungkin memberikan layanan yang asal-asalan karena hal ini menyangkut reputasi WO itu sendiri. Jadi, tidak perlu takut untuk memakai jasa WO di pernikahan konsumen.

WO Glow Gallery 88 Palembang terletak Jl. Mandi Api lorong sawungrono, Srijaya, Kec. Alang-Alang Lebar, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Telah berdiri selama 8 tahun dari tahun 2014 sampai dengan saat ini, WO Glow Gallery 88

Palembang menyediakan Jasa acara dimulai dari akad nikah, pelaminan, catering, rias pengantin, hingga dokumentasi, dan paket pernikahan lainnya.

Adapun Keunggulan dari WO Glow Gallery 88 yaitu, menyediakan paket pernikahan yang terdiri dari tiket *Honey Moon* yang tidak semua vendor menyediakan. Bisa menyesuaikan Anggaran dan Budget yang sudah dimiliki oleh pasangan yang akan menikah, Jasa Katering yang bisa request sesuai dengan Adat dan Istiadat yang beragam.

Adapun Kelemahan dari WO Glow Gallery 88 yaitu, tidak bisa mendadak ketika ingin memesan pernikahan minimal 20 hari pernikahan, tidak menyediakan Jasa sewa mobil pengantin. Selain itu, WO Glow Gallery tidak bisa keluar kota. WO Glow Gallery 88 juga memiliki pesaing, namun WO Glow Gallery 88 mempunyai beberapa cara untuk menghadapi pesaing. Salah satunya adalah menetapkan tarif lebih murah dari harga pesaing.

Berikut perbedaan harga paket WO Glow Gallery 88 dengan harga pesaing.

Tabel 1.1
Perbedaan Harga Paket WO Glow dan WO Paket Pesaing Duo Bidadari

No	Kategori Paket	Paket WO Glow	Paket WO Duo Bidadari
1	Harga Paket A Wedding (Paket Makeup untuk resepsi, attire akad, melati fresh, sunting, songket, henna, pelaminan akad, meja akad, dekorasi kamar dekor resepsi+ taman, gazebo +standing flower dan karpet jalan, tari pembuka, tari kreasi fotografer akad + resepsi)	Rp. 65.000.000	Rp. 68.000.000

2	Harga Paket B (Paket Makeup untuk resepsi, melati fresh, sunting, songket, henna, pelaminan akad, meja akad , dekorasi kamar dekor resepsi, tari pembuka, tari kreasi fotografer akad + resepsi)	Rp. 61.000.000	Rp. 63.500.000
3	Paket C (Paket Makeup untuk resepsi, attire akad, melati fresh, sunting, songket, henna, pelaminan akad, meja akad , dekorasi kamar dekor resepsi, tari pembuka fotografer akad + resepsi)	Rp. 40.000.000	Rp. 41.000.000
4	Paket D (Paket Makeup untuk resepsi, melati fresh, songket, henna, pelaminan akad, meja akad , dekorasi kamar dekor resepsi, tari pembuka fotografer akad)	Rp. 33.000.000	Rp. 34.000.000
5	Pelaminan E (Paket Makeup untuk resepsi, melati fresh, songket, henna, pelaminan akad, meja akad , dekorasi kamar , dekor resepsi)	Rp. 11.500.000	Rp. 12.000.000

Sumber : *WO Glow Gallery 88, 2021*

Dari Tabel 1.1 adalah data perbedaan harga paket WO Glow dan Paket Pesaing dari WO Glow, dan dapat dilihat dari tabel bahwa harga Paket WO lebih murah dibanding dengan paket pesaing dikarenakan WO Glow bukan hanya menyediakan paket wedding dengan kualitas tetapi harga juga unggul oleh karena itu pelanggan banyak menemukan kenyamanan ketika di WO Glow. Pada keunggulan kompetitif suatu usaha, inovasi sangat diperlukan. menurut Ellitan

(2016) Inovasi adalah salah satu kunci strategik usaha. Suatu usaha harus memiliki kemampuan untuk meningkatkan teknologi, pengetahuan, eksploitasi kapasitas dan meraih pasar dari ide tersebut. Harapan akhir tentunya akan dapat meningkatkan kinerja (*performance*) usaha

Menurut Drucker (2012) Inovasi bisnis model adalah usaha yang terbarukan dan lebih spesifik dari tahapan–tahapan dasar bisnis model sehingga menjadikan bisnis yang lebih moderen dan produk yang lebih memiliki nilai (*valuable*) bagi konsumen, dengan efisiensi biaya yang memiliki profitabilitas lebih baik. Ada beberapa model bisnis yang dapat diterapkan suatu usaha, salah satunya adalah *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* adalah suatu alat bantu guna memudahkan dalam penyelesaian masalah dengan cara digambarkan, memberi visual, memberikan nilai dan merubah model bisnis yang kompleks menjadi sederhana. Konsep ini disajikan pada satu lembar kanvas yang berisi Peta Sembilan Blok dasar yang merujuk pada logika berpikir

WO Glow Gallery 88 Palembang juga seharusnya memperhatikan bisnis model usahanya untuk menghadapi persaingan. Saat ini persaingan bisnis wedding organizer di Palembang semakin ketat. Meskipun tidak ada data pasti mengenai jumlah wedding organizer di Palembang, namun berdasarkan pengamatan, jumlah usaha wedding organizer di Palembang semakin bertambah. Namun, dengan melakukan inovasi bisnis, sampai saat ini WO Glow Gallery 88 Palembang tetap bertahan. Hal itu dapat dilihat dari tabel di bawah ini

Tabel 1.2
Permintaan WO Glow Gallery 88

Tahun	Jumlah Permintaan WO Glow Gallery 88
-------	--------------------------------------

2015	70%
2016	80%
2017	78%
2018	85%
Tahun	Jumlah Permintaan WO Glow Gallery 88
2019	80%
2020	30%
2021	60%

Sumber : Data Presentase WO Glow Gallery 88 Palembang, 2021

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih jauh pembahasan tentang Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang. Maka dalam penelitian ini peneliti mengambil judul untuk meneliti lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul “**Analisis Keunggulan Kompetitif Dengan Menggunakan Model Canvas Pada Usaha Wedding Organizer Glow Gallery 88 Di Kota Palembang.**”.

1.2 Perumusan Masalah

WO Glow Gallery 88 menawarkan beragam layanan pernikahan satu atap (one stop wedding services). Namun belum banyak pihak yang mengetahui dan memperoleh informasi detail dan valid tentang hal tersebut. Wedding Organizer Glow Gallery 88 menjadi salah satu wedding organizer senior di Kota Palembang. Hal ini dapat dibuktikan dengan bertahannya Wedding Organizer meski ada pandemi covid-19 dan mampu bangkit lagi di masa sekarang dan berkecimpung didalam industri pernikahan. Selama ini Wedding Organizer Glow Gallery 88 dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat hingga saat ini. Oleh karena itu,

penulis akan membantu untuk menganalisis keunggulan kompetitif yang telah digunakan Wedding Organizer glow gallery 88 selama ini serta membantu dalam merancang agar WO Glow Gallery dapat memperebutkan pangsa pasar yang lebih luas. Maka dari itu, rumusan masalah yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana Analisis Model Canvas Pada WO Glow Gallery 88 di Kota Palembang.?
2. Bagaimana Analisis Swot Pada WO Glow Gallery 88 di Kota Palembang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada uraian rumusan masalah diatas, berikut adalah tujuan penelitian yang ingin diperoleh sebagai berikut :

1. Untuk Mengetahui Dan Menganalisis Model Canvas Pada WO Glow Gallery 88 di Kota Palembang.
2. Untuk Mengetahui Dan Menganalisis SWOT Pada WO Glow Gallery 88 di Kota Palembang

1.4 Manfaat Penelitian

1. Kegunaan akademis

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi pembanding konsep yang ada dengan pelaksanaan di lapangan, khususnya konsep Event Management Global.

2. Kegunaan praktis

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat mengidentifikasi keunggulan

kompetitif dan berbagai faktor yang perlu diperhatikan dalam strategi event untuk membangun brand awareness, sehingga dapat diambil keputusan apakah strategi tersebut tepat dan jitu untuk membangun brand awareness yang pada akhirnya dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli sehingga diharapkan adanya peningkatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Amstrong dan Kotler. Prinsip-Prinsip Pemasaran, penerjemah imam nurmawa, Jakarta; Erlangga, 2015.
- Arikunto,S. 2016. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Bumi Aksara.
- David, Fred. R. 2016. Manajemen Strategik, Alih Bahasa Alexander Sindoro, Prehallindo, Jakarta.
- Moleong, Lexy J. (2012). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Porter, Michael E. 2018. Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul. Cetakan ke-2. Jakarta. PT. Gelora Aksara Pratama.
- Rhenald Kasali (2017). Manajemen Public Relations. Jakarta: PT Pustaka UtamaGrafiti
- Slamet, Giarti. (2013). Strategi Bisnis Dan Keunggulan Kompetitif. [Online] Jurnal Mimbar
- Bumi Bengawan Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Asmi Solo, Halaman70-79.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tim PPM Manajemen. (2012). Business Model Canvas: Penerapan di Indonesia. Jakarta: PPM
- [”https://successbefore30.co.id/kenali-pengertian-dan-manfaat-keunggulan-kompetitif-bagi-bisnis/”](https://successbefore30.co.id/kenali-pengertian-dan-manfaat-keunggulan-kompetitif-bagi-bisnis/)