



BISMA
Business and Management Journal

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Jasa MUA Duwi Samawa Wedding di Kabupaten Pemalang

Siti Robiah¹, Muhammad Taufiq Abadi²

Universitas Islam Negeri (UIN) K. H. Abdurrahman Wahid Pekalongan^{1,2}

sitirobiab@mbs.uingsdur.ac.id, mubammad.taufiq.abadi@uingsdur.ac.id

Diserahkan tanggal 05 April 2023 | Diterima tanggal 25 Mei 2023 | Diterbitkan tanggal 31 Juni 2023

Abstract:

Spending life and growing old with the ideal lover can be said to be a dream for everyone. Many people struggle to be able to build a legal relationship through marriage. The implementation of a wedding reception is one of the events that is expected to be carried out once in a lifetime. The selection of MUA services is important to carve out a sweet marriage with MUA who is reliable and has good quality. So that the marriage documentation becomes memorable to look back on when old age arrives. This study aims to analyze the feasibility of the MUA service business. The research method used is a qualitative approach. The location in the selection of MUA services coincided with the Duwi Samawa Wedding MUA Service in Pemalang Regency. The research results show that the analysis of market, competitor and marketing mix aspects shows that the prospects for the MUA Duwi Samawa Wedding service business are very good and feasible, this can be seen from the interest in renting MUA services where during Eid al-Fitr they make up the contract and reception three times in one day. The price range for renting is quite friendly, starting from Rp. 8.0000.000, - to Rp. 30.000.000, -. With quality make-up and excellent service, it can be said that those interested in renting MUA services have great opportunities. Through digital marketing promotion media and electronic word of mouth to support the marketing mix and expand the market share network.

Keywords: Eligibility, Marketing, Services MUA

Abstrak :

Menghabiskan hidup dan menua bersama kekasih idaman dapat dikatakan sebagai suatu impian bagi setiap orang. Banyak orang yang berjuang untuk bisa membangun hubungan yang sah melalui suatu pernikahan. Pelaksanaan resepsi pernikahan menjadi salah satu acara yang diharapkan terlaksana satu kali dalam seumur hidup. Pemilihan jasa MUA menjadi penting untuk mengukir manisnya pernikahan dengan MUA yang sudah handal dan memiliki kualitas yang bagus. Sehingga dokumentasi pernikahan menjadi berkesan untuk dilihat kembali ketika masa lanjut usia tiba. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis jasa MUA. Metode penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif. Lokasi dalam pemilihan jasa MUA bertepatan pada Jasa MUA Duwi Samawa Wedding di Kabupaten Pemalang. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa analisis dari aspek pasar, pesaing dan bauran pemasaran menunjukkan bahwa prospek bisnis jasa MUA Duwi Samawa Wedding sudah sangat baik dan layak, hal ini dilihat dari peminat sewa jasa MUA tersebut dimana pada saat idul fitri sampai merias tiga kali akad dan resepsi dalam satu harinya. Kisaran harga dalam menyewa cukup ramah, mulai dari Rp. 8.0000.000, - sampai Rp. 30.000.000, -. Dengan make-up yang berkualitas dan pelayanan yang prima maka peminat sewa jasa MUA dapat dikatakan memiliki peluang yang besar. Melalui media promosi digital marketing dan electronic word of mouth menjadi pendukung bauran pemasaran dan memperluas jaringan pangsa pasar.

Kata Kunci: Kelayakan, Pemasaran, Jasa MUA

Copyright © 2023, Author

This is an open-access article under the [CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



PENDAHULUAN

Menghabiskan hidup dan menua bersama kekasih idaman bisa dikatakan sebagai suatu impian bagi setiap orang, sehingga sudah banyak yang melakukan pernikahan. Oleh karena itu, hampir setiap pasangan laki-laki dan perempuan ingin sekali untuk mewujudkan suatu pernikahan yang dimana pernikahan bisa membuat kedua pasangan hidup bersama. Terlebih lagi suatu pernikahan akan lebih bahagia ketika memiliki si buah hati. Di dalam Islam, pernikahan itu bukan hanya berbicara tentang hubungan pria dan wanita yang diakui secara sah secara agama dan hukum negara, dan bukan hanya berbicara kebutuhan biologis laki-laki dan perempuan saja, tetapi pernikahan dalam Islam sangat erat kaitannya dengan kondisi jiwa manusia, kerohanian (lahir dan batin), nilai-nilai kemanusiaan, dan adanya suatu kebenaran (Kemenag, 2022).

Tidak hanya itu, pernikahan dalam pandangan Islam merupakan kewajiban dari kehidupan rumah tangga yang harus mengikuti ajaran-ajaran keimanan dan ketaqwaan kepada Allah. Hal ini senada dengan yang tercantum di dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan, yang berbunyi “perkawinan adalah ikatan lahir batin antara seorang pria dengan seorang wanita sebagai suami istri dengan tujuan membentuk keluarga (rumah tangga) yang bahagia dan kekal berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa” (Restu, 2022).

Pernikahan bisa dikatakan sebagai kebutuhan bagi manusia, ada yang memahaminya sebagai anjuran, ada juga yang menganggap sebagai kewajiban (Anwar, 2023). Terlepas dari perdebatan tentang hukum nikah, apakah itu wajib, sunnah atau hanya sekedar anjuran, tetapi ada poin penting yang menarik diperhatikan dalam hal nikah. Sebab pernikahan dalam Islam tidak hanya sekedar upacara seremonial saja untuk memadu kasih, melainkan di dalamnya terdapat pertemuan prinsip yang beragam. Dalam praktiknya, pernikahan tidak luput dari beberapa perhatian yang harus dilakukan. Menurut para ulama adalah membangun keluarga, yang esensinya adalah institusi kecil. Sehingga perlu ada beberapa hal prinsip yang harus dilakukan agar institusi tersebut maslahat. Itulah sebabnya, dalam sabdanya, Rasulullah SAW memberikan beberapa kategori ketika hendak menikahi pasangan. Pertama, karena hartanya. Kedua, karena parasnya. Ketiga, karena hasabnya. Dan keempat karena agamanya. Dan bagi yang mengutamakan karena agama maka berpotensi mendapat keuntungan (Nashrullah, 2020).

Setiap terlaksananya suatu pernikahan pasti berdasarkan perkembangan zaman dan perkembangan budaya yang ada di dalam kehidupan masyarakat (Ibn, 2023). Dengan kata lain, bisa dikatakan bahwa pernikahan yang dilakukan oleh masyarakat sederhana akan berbeda dengan masyarakat maju. Masyarakat sederhana, biasanya akan menyelenggarakan pernikahan dengan budaya pernikahan yang sederhana dan tertutup. Sementara itu, masyarakat yang lebih modern (maju) umumnya penyelenggaraan pernikahan dilakukan dengan budaya yang modern dan terbuka. Pelaksanaan resepsi pernikahan menjadi salah satu acara yang diharapkan terlaksana satu kali dalam seumur hidup. Oleh karenanya, tidak banyak yang menyanyiakan kesempatan ini. Setiap pasangan yang mau menikah pasti jauh dari hari akadnya sudah mempersiapkan terutama dari upacara seremonial atau akad dan resepsi biasanya dilakukan setelah akad selesai. Pemilihan jasa MUA menjadi penting untuk mengukir manisnya pernikahan dengan MUA yang sudah handal dan memiliki kualitas yang bagus. Sehingga dokumentasi pernikahan menjadi berkesan untuk dilihat kembali ketika masa lanjut usia tiba.

Profesi penata rias atau make-up artist (MUA) menjadi salah satu yang paling dicari saat ini (Putri, 2022). Jika dulu profesi MUA identik untuk riasan wajah pengantin dan artis, kini semakin banyak kalangan perempuan yang menggunakan jasa MUA untuk momen bervariasi, mulai dari acara ulang tahun, lamaran, pre-wedding, hingga menghadiri pesta. Seiring perkembangan penggunaan media sosial yang cukup pesat, jasa MUA juga kian dicari untuk memberikan riasan wajah maksimal untuk kemudian hasilnya diunggah ke media social (BASRA, 2022).

MUA berperan mengubah penampilan klien menggunakan bahan dan peralatan kosmetik. Seorang MUA harus menguasai berbagai teknik merias, seperti shading, contouring, blending, tightline, dan lainnya. Teknik merias diperlukan agar bisa memenuhi ekspektasi klien. Pekerjaan

ini juga membutuhkan cita rasa dan kepekaan untuk memilih gaya yang akan menjadi tren. Seorang MUA profesional biasanya punya ciri khas dalam goresan yang dilukiskan di wajah klien, sehingga riasan yang ditampilkan berkarakter.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut peneliti tertarik untuk meneliti mengenai analisis kelayakan bisnis Jasa MUA dengan studi kasus Jasa MUA Duwi Samawa Wedding kabupaten Pemalang. Metode penelitian yang digunakan menggunakan mix method, aspek yang diteliti dalam analisis studi kelayakan bisnis disini meliputi aspek minat konsumen, aspek pesaing, dan aspek bauran pemasaran.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian deskriptif. Data akan dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik jasa MUA Duwi Samawa Wedding di Kabupaten Pemalang sebagai partisipan penelitian. Wawancara akan dikembangkan untuk memandu proses wawancara dengan owner MUA. Panduan ini akan mencakup pertanyaan terkait persepsi mereka tentang studi kelayakan jasa MUA tersebut. Wawancara mendalam akan dilakukan dengan owner jasa MUA yang telah dipilih sebagai partisipan penelitian. Wawancara akan direkam atau ditranskripsi secara rinci untuk memastikan integritas data. Data yang dikumpulkan dari wawancara akan dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif. Analisis data melibatkan proses pengkodean dan kategorisasi, identifikasi tema-tema utama, dan pengembangan pemahaman yang mendalam tentang analisis jasa MUA.

PEMBAHASAN

Aspek Minat Konsumen

Peminatan jasa MUA Duwi Samawa Wedding akan terus ada selagi masih adanya kegiatan makhluk hidup. Bukan hanya itu, pernikahan juga termasuk hal yang diharapkan oleh semua orang. Memilih MUA yang berkualitas juga menjadi hal yang penting untuk mengukir dan mendokumentasikan event yang paling berharga dan berkesan dalam satu kali seumur hidup. Jasa MUA pada zaman sekarang juga tidak hanya digunakan pada saat akad dan resepsi saja, melainkan pada event prewedding. Maka dari itu, peminatan konsumen jasa MUA kedepannya menjadi peluang yang sangat pesat, jika hal tersebut dimanfaatkan oleh jasa MUA Duwi Samawa Wedding dengan baik maka akan menjadi ladang rezeki. Berikut hasil dari analisis faktor yang dapat mempengaruhi minat konsumen antara lain, jasa MUA yang memiliki keterampilan dan keahlian yang tinggi dalam menerapkan makeup merupakan tolak ukur bagi konsumen dalam memutuskan pembelian. Mereka mencari MUA yang dapat menghasilkan tampilan yang sempurna sesuai dengan keinginan mereka, baik untuk acara formal, pernikahan, pemotretan, atau acara khusus lainnya. Konsumen cenderung tertarik pada jasa MUA yang sudah memiliki portofolio yang menarik dan beragam. Mereka ingin melihat hasil kerja sebelumnya untuk memastikan bahwa MUA tersebut mampu menciptakan tampilan yang sesuai dengan gaya dan preferensi mereka. Reputasi positif dan ulasan yang baik dari pelanggan sebelumnya juga dapat menjadi faktor penting dalam menarik minat konsumen.

Konsumen biasanya mencari MUA yang dapat bekerja sesuai dengan jadwal mereka dan memberikan pelayanan dengan fleksibilitas. Mereka ingin MUA yang dapat mengakomodasi kebutuhan mereka, baik itu untuk tampilan makeup yang natural sehari-hari atau tampilan yang lebih dramatis untuk acara khusus. Selain itu, konsumen semakin menyadari pentingnya penggunaan produk makeup berkualitas. Mereka cenderung mencari MUA yang menggunakan produk-produk makeup terkemuka dan aman bagi kulit mereka. MUA yang dapat memberikan saran tentang produk-produk terbaik juga dapat meningkatkan minat konsumen. Harga dan paket layanan yang ditawarkan oleh MUA juga menjadi faktor penting dalam minat konsumen. Konsumen mencari keseimbangan antara kualitas layanan dan harga yang wajar. Mereka juga mungkin tertarik pada paket layanan yang mencakup persiapan kulit, perawatan wajah, atau

penataan rambut, selain aplikasi makeup. Membangun hubungan personal yang baik dengan konsumen dapat meningkatkan minat dan kepercayaan mereka.

Aspek Pesaing

Tidak dapat dipungkiri bahwa jasa MUA per awal tahun 2023 meningkat. Hal tersebut dikarekanakan jasa MUA menjadi investasi jangka panjang terbaik, maka banyak seseorang yang menyewakan Jasa MUA. Pesaing MUA menjadi tantangan tersendiri bagi jasa MUA Duwi Samawa Wedding (DSW). Tantangan tersebut dimaksudkan adalah tantangan agar jasa MUA DSW tersebut akan tetap menjadi pilihan pertama diantara sekian banyak pilihan. Untuk itu sangat penting dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan inovasi dalam promosi jasa MUA. Hal tersebut bisa menjadi salah satu strategi dalam mempertahankan dan meningkatkan loyalitas konsumen dalam menyewa jasa MUA Duwi Samawa Wedding. Faktor-faktor yang dapat mempersiapkan tantangan dari aspek pesaing diantaranya, jasa MUA Duwi Samawa Wedding (DSW) harus menyadari tingkat keterampilan dan keahlian pesaing di daerah atau pasar yang sama. Mereka perlu memahami jenis makeup apa yang pesaing mereka kuasai dan apakah mereka menawarkan keahlian khusus dalam area tertentu, seperti bridal makeup, special effects makeup, atau makeup untuk acara khusus lainnya. Kemudian, MUA harus memperhatikan portofolio dan reputasi pesaing mereka. Apakah pesaing memiliki portofolio yang kuat dan beragam? Apakah mereka memiliki ulasan dan testimonial positif dari pelanggan mereka? Karena hal itu dapat membantu MUA dalam membedakan diri dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

Pesaing jasa MUA mungkin memiliki koneksi dan kemitraan dengan penyedia layanan pernikahan, fotografer, desainer busana, atau influencer di industri kecantikan. MUA harus memperhatikan jaringan dan kemitraan pesaing tersebut untuk memahami bagaimana mereka dapat memanfaatkan hubungan ini untuk meningkatkan minat konsumen. Disamping itu, MUA harus memperhatikan harga dan paket layanan yang ditawarkan oleh pesaing. Mereka perlu mengetahui apakah pesaing menawarkan harga yang lebih kompetitif atau paket layanan yang lebih menarik. Hal ini dapat membantu MUA Duwi Samawa Wedding dalam menentukan strategi harga yang sesuai dan menawarkan paket layanan yang dapat bersaing. MUA perlu memperhatikan inovasi terbaru dan tren dalam industri kecantikan. Mereka harus mengamati apakah pesaing mereka mengikuti tren makeup terbaru, menggunakan teknik-teknik terbaru, atau mengadopsi produk makeup terkini. Ini akan membantu MUA dalam tetap relevan dan menghadirkan layanan yang up-to-date kepada konsumen. Dengan memahami dan memantau aspek pesaing ini, jasa MUA dapat mengidentifikasi keunggulan mereka sendiri, menyesuaikan strategi pemasaran dan layanan mereka, serta mengembangkan strategi kompetitif yang efektif untuk memenangkan minat konsumen.

Aspek Bauran Pemasaran

Produk yang ditawarkan dari jasa MUA Duwi Samawa Wedding sangat beragam. Produk jasa MUA tersebut meliputi, jasa MUA akad, jasa MUA resepsi, jasa MUA wisudah, jasa MUA prewedding, jasa MUA engagement serta jasa MUA event-event lainnya. Disamping itu, Duwi Samawa Wedding juga menyewakan produknya berupa dekorasi panggung resepsi atau kalau dalam bahasa jawa sering disebut dengan *pade-pade*, selain dekorasi panggung resepsi juga menyewakan dekorasi tunangan. Untuk *pricelisnya* dimulai dari harga Rp. 8.000.000,- sampai Rp. 25.000.000,- saja. Untuk harga sesuai request an dari capeng (calon pengantin), dimana ada harga ada kualitas juga. Paket lengkap meliputi, jasa make up akad dan resepsi, hiburan, layos, peralatan prasmanan serta dokumentasi dari photographer. Promosi jasa MUA Duwi Samawa Wedding melalui digital marketing, dengan memanfaatkan aplikasi social media yang meliputi, facebook, instagram, whatsapp, dan tiktok. Terkadang juga promosi dilakukan dengan memberikan cashback sebesar Rp. 1.000.000,- pada event-event tertentu saja. Dari hasil wawancara yang

dilakukan strategi promosi yang paling berpengaruh adalah word of mouth atau dalam bahasa jawanya gethuk tular. Berdasarkan hasil wawancara dengan calon pengantin, mereka mengetahui rias Duwi Samawa Wedding dari informasi tetangga ini artinya word of mouth berpengaruh terhadap minat sewa jasa MUA Duwi Samawa Wedding.

Analisis aspek bauran pemasaran yang dapat dilakukan oleh jasa MUA Duwi Samawa Wedding antara lain, keterampilan dan keahlian makeup yang tinggi untuk berbagai jenis tampilan, termasuk bridal makeup, special effects makeup, atau tampilan untuk acara khusus. Penggunaan produk makeup berkualitas tinggi yang aman untuk kulit. Layanan yang fleksibel dan disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Menentukan harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualitas layanan yang ditawarkan. Menawarkan paket layanan yang sesuai dengan berbagai kebutuhan dan anggaran pelanggan. Memberikan nilai tambah yang membenarkan harga yang ditetapkan.

Membangun portofolio yang menarik yang mencerminkan keterampilan dan kreativitas MUA. Menggunakan media sosial, website, dan platform online lainnya untuk memamerkan pekerjaan dan menjangkau calon pelanggan. Mengadakan sesi pemotretan atau kolaborasi dengan fotografer dan influencer untuk meningkatkan visibilitas. Kemudian, menciptakan proses yang efisien untuk mendapatkan informasi dan kebutuhan dari pelanggan sebelum sesi makeup. Menawarkan konsultasi dan uji coba makeup sebelum acara penting, seperti pernikahan. Menyediakan layanan purna jual, termasuk tips perawatan kulit dan riasan, dan dukungan pasca-acara. Mempekerjakan staf yang terlatih dan berpengalaman dalam menciptakan pengalaman yang menyenangkan bagi pelanggan. Dengan menganalisis aspek bauran pemasaran ini, jasa MUA Duwi Samawa Wedding dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam strategi pemasaran mereka. Hal ini memungkinkan mereka untuk memperbaiki elemen pemasaran yang perlu ditingkatkan dan mengoptimalkan promosi, harga, layanan, dan saluran distribusi mereka untuk menarik minat dan mempertahankan pelanggan dengan lebih efektif.

Aspek Analisis SWOT

Kelebihan (Strengths)

- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding memiliki pengalaman sangat baik dalam industri pernikahan dan telah membangun reputasi yang baik di antara pelanggan dan mitra usaha.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding memiliki hubungan yang kuat dengan penyedia layanan pernikahan seperti fotografer, katering, dekorator, dan tempat resepsi, sehingga dapat memberikan paket lengkap kepada pelanggan.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding memiliki tim yang terlatih dan berpengalaman dalam merencanakan dan melaksanakan pernikahan, memastikan kepuasan pelanggan yang tinggi.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding dapat menyediakan konsep-konsep pernikahan yang unik dan kreatif, memberikan pengalaman yang berbeda bagi pelanggan.

Kelemahan (Weaknesses)

- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding mungkin menghadapi tantangan jika salah satu pemasok kunci mengalami masalah atau kegagalan, yang dapat mempengaruhi pelaksanaan pernikahan.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding mungkin mengalami keterbatasan sumber daya seperti anggota tim yang terbatas atau dana terbatas, yang dapat membatasi kemampuan untuk menghadapi permintaan yang tinggi.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding mungkin hanya melayani wilayah geografis tertentu, yang dapat membatasi pangsa pasar dan pertumbuhan potensial.

Peluang (Opportunities)

- Pasar pernikahan terus berkembang, dan jasa MUA Duwi Samawa Wedding dapat memanfaatkan peningkatan permintaan tersebut dengan menawarkan layanan berkualitas dan berbeda dari pesaing.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding dapat menjalin kemitraan dengan penyedia layanan pernikahan lainnya, seperti desainer busana atau perusahaan penyewaan mobil, untuk menyediakan paket pernikahan yang komprehensif dan menarik.
- Jasa MUA Duwi Samawa Wedding dapat mempertimbangkan untuk memperluas jangkauan geografisnya, menjangkau pasar baru dan meningkatkan pangsa pasar.

Ancaman (Threats)

- Industri pernikahan memiliki pesaing yang kuat, baik dari perusahaan besar maupun pemain baru yang masuk ke pasar. Jasa MUA Duwi Samawa Wedding harus menghadapi persaingan ini dan menawarkan nilai tambah yang membedakannya.
- Kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi pengeluaran pernikahan, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi permintaan untuk layanan Jasa MUA Duwi Samawa Wedding.
- Tren pernikahan selalu berubah, dan jasa MUA Duwi Samawa Wedding perlu terus memantau tren ini dan beradaptasi untuk tetap relevan bagi pelanggan.

Dalam melakukan analisis SWOT ini, Jasa MUA Duwi Samawa Wedding dapat mengidentifikasi kekuatan yang dapat ditingkatkan, melemahkan kelemahan yang ada, memanfaatkan peluang yang ada, dan mengantisipasi serta mengatasi ancaman yang mungkin muncul. Analisis ini dapat menjadi dasar untuk mengembangkan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan.

SIMPULAN

Kesimpulan dari aspek minat konsumen, aspek pesaing, dan bauran pemasaran pada jasa MUA Duwi Samawa Wedding diantaranya (1) Aspek Minat Konsumen. Permintaan untuk jasa MUA seperti Duwi Samawa Wedding akan terus ada karena pernikahan merupakan kegiatan yang diharapkan oleh banyak orang, konsumen mencari MUA dengan keterampilan dan keahlian tinggi dalam menerapkan makeup yang sesuai dengan keinginan mereka, portofolio yang menarik, reputasi positif, dan ulasan baik dari pelanggan sebelumnya dapat meningkatkan minat konsumen, konsumen juga mencari fleksibilitas dalam layanan, penggunaan produk makeup berkualitas, harga yang wajar, dan paket layanan yang mencakup kebutuhan mereka, membangun hubungan personal yang baik dengan konsumen dapat meningkatkan minat dan kepercayaan mereka. (2) Aspek Pesaing. Persaingan di industri jasa MUA meningkat, oleh karena itu Duwi Samawa Wedding harus meningkatkan kualitas pelayanan dan inovasi dalam promosi, menganalisis pesaing termasuk tingkat keterampilan dan keahlian mereka, portofolio, reputasi, koneksi dan kemitraan, harga dan paket layanan yang ditawarkan, serta tren dan inovasi terbaru dalam industri, memahami pesaing membantu Duwi Samawa Wedding untuk membedakan diri, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, dan memanfaatkan keunggulan kompetitif. (3) Aspek Bauran Pemasaran. Duwi Samawa Wedding menawarkan berbagai jenis layanan MUA, termasuk untuk acara pernikahan, prewedding, wisuda, dan lainnya, promosi dilakukan melalui digital marketing menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan TikTok, cashback dan word of mouth merupakan strategi promosi yang efektif. (4) Analisis bauran pemasaran mencakup aspek keterampilan dan keahlian makeup, penggunaan produk berkualitas, layanan yang fleksibel, harga yang kompetitif, paket layanan yang sesuai, promosi melalui media sosial, kolaborasi dengan fotografer dan influencer, serta layanan purna jual. (5) Aspek Analisis SWOT. Kelebihan Duwi Samawa Wedding meliputi pengalaman, reputasi yang

baik, hubungan dengan penyedia layanan pernikahan, dan tim yang terlatih, kelemahan mencakup keterbatasan sumber daya dan keterbatasan geografis, peluang meliputi pertumbuhan pasar pernikahan, kemitraan dengan penyedia layanan lainnya, dan ekspansi geografis, ancaman meliputi persaingan yang kuat, kondisi ekonomi yang tidak stabil, dan perubahan tren pernikahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, M. K. (2023). Hal yang Paling Penting dari Pernikahan dalam Ajaran Islam. Diambil dari <https://cariustadz.id/artikel/detail/hal-yang-paling-penting-dari-pernikahan-dalam-ajaran-islam>
- BASRA. (2022). Medsos Berkembang Pesat, Jasa MUA Banyak Dicari. Diambil dari <https://kumparan.com/beritaanaksurabaya/medsos-berkembang-pesat-jasa-mua-banyak-dicari-1y8587tp97U/full>
- Ibn, H. (2023). Tujuan Pernikahan Berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis. Diambil dari <https://www.laduni.id/post/read/28629/tujuan-pernikahan-berdasarkan-al-quran-dan-hadis>
- Kemenag. (2022). Binwin Pra Nikah Usia Remaja, Dr. H. Erizal, MH Jelaskan Tujuan Pernikahan Dalam Islam. Diambil dari <https://kepri.kemenag.go.id/page/det/binwin-pra-nikah-usia-remaja-dr-h-erizal-mh-jelaskan-tujuan-pernikahan-dalam-islam>
- Nashrullah, N. (2020). Pesan Rasulullah SAW untuk Pemuda yang Ingin Menikah. Diambil dari <https://islamdigest.republika.co.id/berita/qbrb2o320/pesan-rasulullah-saw-untuk-pemuda-yang-ingin-menikah>
- Putri, N. (2022). Mengenal MUA, Profesi Make Up Artis yang Banyak Digeluti Anak Zaman Sekarang. Diambil dari <https://www.orami.co.id/magazine/mengenal-mua>
- Restu. (2022). Pernikahan Menurut Pandangan Islam: Tujuan, Pengertian, Syarat Sah. Diambil dari <https://www.gramedia.com/best-seller/pernikahan-menurut-pandangan-islam/>