

**"ANALISIS KOMUNIKASI NEGOSIASI ANTARA *WEDDING*
ORGANIZER SARAHTA DAN KLIEN DALAM PROSES RESEPSI
PERNIKAHAN"**

SKRIPSI



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2026

HALAMAN JUDUL

ANALISIS KOMUNIKASI NEGOSIASI ANTARA *WEDDING* *ORGANIZER* SARA HITA DAN KLIEN DALAM PROSES RESEPSI PERNIKAHAN

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir dan
Memenuhi Syarat-syarat untuk Mencapai
Gelar Sarjana dalam Ilmu Sosial dan
Ilmu Politik di Program Studi
Ilmu Komunikasi

Oleh :

BAYU AHMAD FAIZ

22241020

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi oleh Bayu Ahmad Faiz / 22241020 ini,
Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Ponorogo, 29 April 2026

Dosen Pembimbing I

Dosen pembimbing II



Dr. Krisna Megantari, M.A
NIDN. 0724048604



Dra. Niken Lestari, S. Sos., M.Si
NIDN. 0020066503

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi oleh Bayu Ahmad Faiz / 22241020 ini,

Telah dipertahankan di depan penguji.

Pada Hari : Rabu

Tanggal : 6 Mei 2026

Pukul : 13.00-13.45

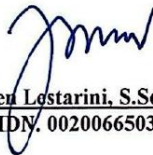
DEWAN PENGUJI

Penguji I



Oki Cahyo Nugroho, M.I.Kom
NIDN. 0728018304

Penguji II



Dra. Niken Lestari, S.Sos., M.Si
NIDN. 0020066503

Penguji III



Dr. Krisna Megantari, M.A
NIDN. 0724048604

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Robby Darwis Nasution, S.IP., M.A
NIK. 19860228 202109 12

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Bayu Ahmad Faiz

Alamat : Jl. Kasan Mimbar, Desa Ngunut, Babadan, Ponorogo

NIM : 22241020

dengan ini menyatakan bahwa karya ilmiah dengan judul :

"Analisis Komunikasi Negosiasi Antara *Wedding organizer* Sarahita dan Klien dalam Proses Resepsi Pernikahan"

adalah observasi, pemikiran, dan pemaparan asli yang merupakan hasil karya saya sendiri. Karya ilmiah ini sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggung jawab dan integritas.

Ponorogo, 29 April 2026

Yang menyatakan,



Bayu Ahmad Faiz

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis penjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Komunikasi Negosiasi Antara *Wedding organizer* Sarahita dan Klien dalam Proses Resepsi Pernikahan”.

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat guna menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S1) Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, sehingga dalam pembuatan skripsi ini tidak sedikit bantuan, petunjuk, saran-saran maupun arahan dari berbagai pihak, oleh karena itu dengan kerendahan hati dan rasa hormat penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Segala puji bagi Allah SWT, yang dengan rahmat, anugerah, keinginan, dan kun fayakun-Nya memberikan penulis kemampuan, kemudahan, dan kesempatan untuk menyelesaikan pendidikan S1 ini.
2. Bapak, Ibu, Kakak, serta keluarga tersayang penulis, dan juga saudara-saudara penulis, terima kasih atas dukungan, doa, dan semangat yang selalu menyertai penulis dalam menjalani dan menyelesaikan pendidikan S1 ini.

3. Bapak Dr. Robby Darwis Nasution, S.IP,.M.Si, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
4. Bapak Oki Cahyo Nugroho, S.Sn., M.I.Kom, selaku ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
5. Ibu Dr. Krisna Megantari, M.A selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, arahan, saran kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Ibu Eli Purwati, M.I.Kom, selaku Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan dan semangat dukungan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
7. Segenap Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah mendidik dan memberikan ilmu selama masa perkuliahan.
8. *Wedding organizer* Sarahita dan Tinular grub, terutama owner, karyawan, dan team yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi penulis ini dan klien yang telah memberikan bantuan penulis untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan dan diperlukan dalam penulisan skripsi ini.
9. Kakak saya Cintiya P. F dan keluarga yang terkasih dan tersayang yang telah memberikan semangat, motivasi, serta menjadi salah satu donatur penulis dalam menjalani masa perkuliahan.

10. Kepada teman teman seperjuangan yang selama ini kebersamaan tawa, canda, sedih, bahagia dan selalu mengingatkan teman yang lagi kesusahan. Terimakasih teman teman semuanya.

Penulis hanya dapat mendoakan yang telah membantu dalam segala hal yang berkaitan dengan pembuatan skripsi ini. Semoga diberikan balasan dan rahmat dari Allah SWT. Selain itu saran, kritik dan perbaikan senantiasa sangat diharapkan. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ponorogo, 29 April 2024



Penulis

MOTTO

“Serumit Apapun Jalan Hidup, Selagi Kita Tau Arah Kiblat Untuk Bersujud,
Yakinlah Pasti Allah Memberi Petunjuk”



ABSTRAK

ANALISIS KOMUNIKASI NEGOSIASI ANTARA *WEDDING ORGANIZER* SARAHITA DAN KLIEN DALAM PROSES RESEPSI PERNIKAHAN

Bayu Ahmad Faiz

22241020

Penelitian ini berdasarkan fenomena meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap jasa *Wedding organizer (WO)* dalam merencanakan pernikahan, sehingga menuntut adanya komunikasi negosiasi yang efektif antara WO dan klien. Dalam merencanakan pernikahan, terkadang terjadi adanya perbedaan antara keinginan klien dengan adanya keterbatasan anggaran, sehingga diperlukan strategi negosiasi yang tepat agar mendapatkan kesepakatan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi proses komunikasi negosiasi *wedding organizer* Sarahita dengan klien selama proses perencanaan pernikahan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori *integrative negotiation* yang dikembangkan oleh Lewicki, Saunders, dan Barry. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu owner, dan klien yang berhasil dan tidak berhasil. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi dalam proses negosiasi yang dilakukan oleh Sarahita WO sudah efektif. Pada tahap identifikasi masalah, WO mampu melakukan pendekatan penelitian secara sistematis, meskipun dalam beberapa kasus masih ditemukan kurang optimalnya komunikasi dengan klien. Pada tahap menggali kepentingan, komunikasi yang dibentuk dengan cara personal dan terbuka agar dapat membentuk kepercayaan dari klien, tetapi perbedaan antara keinginan dan anggaran masih menjadi masalah utama. Dalam proses menawarkan solusi alternatif, WO memberikan ide-ide yang kreatif, dengan membatasi pilihan hanya dua atau tiga opsi agar memudahkan pembuatan keputusan. Namun, pada sebagian klien, strategi ini menciptakan kesan bahwa pilihan yang tersedia terbatas, sehingga mengurangi kepuasan mereka. Pada tahap pengambilan keputusan, proses dilakukan dengan mengadakan *final meeting* yang melibatkan semua pihak yang terkait.

Kata Kunci : Komunikasi Negosiasi, *Wedding organizer*, *Integrative Negotiation*, Sarahita

ABSTRACT

ANALYSIS OF NEGOTIATION COMMUNICATION BETWEEN WEDDING ORGANIZER SARAHITA AND CLIENTS IN THE WEDDING RECEPTION PROCESS

Bayu Ahmad Faiz

22241020

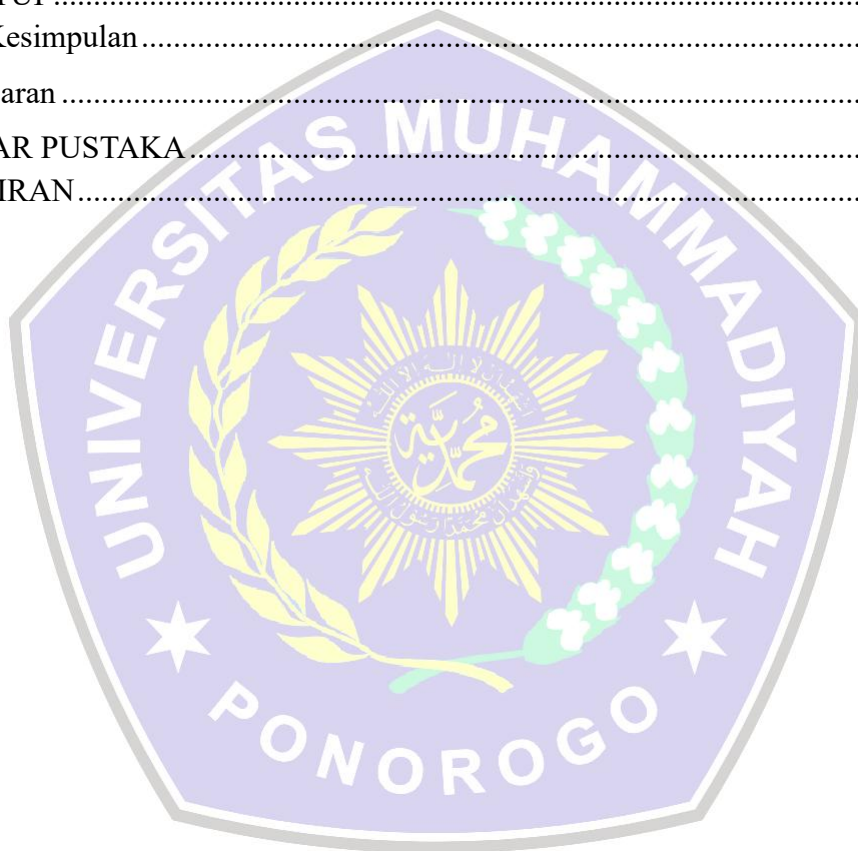
This research is based on the phenomenon of increasing public demand for Wedding organizer (WO) services in planning weddings, thus requiring effective negotiation communication between WO and clients. In planning a wedding, sometimes there are differences between client desires and budget constraints, so that the right negotiation strategy is needed to reach an agreement. This study aims to identify the negotiation communication process between Sarahita wedding organizer and clients during the wedding planning process. The theory used in this study is the integrative negotiation theory developed by Lewicki, Saunders, and Barry. This study uses a descriptive qualitative approach, with data collection methods in the form of interviews, observations, and documentation. The informants in this study were the owner, and successful and unsuccessful clients. The results of this study indicate that communication in the negotiation process carried out by Sarahita WO is effective. At the problem identification stage, WO is able to carry out a systematic research approach, although in some cases it is still found that communication with clients is less than optimal. At the stage of exploring interests, communication is formed in a personal and open manner to build trust from clients, but the difference between desires and budget remains a major problem. In the process of offering alternative solutions, wedding organizers provide creative ideas, limiting choices to just two or three to facilitate decision-making. However, for some clients, this strategy creates the impression that available options are limited, thus reducing their satisfaction. At the decision-making stage, the process is carried out by holding a final meeting involving all relevant parties.

Keywords : Negotiation Communication, Wedding organizer, Integrative Negotiation, Sarahita

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iv
KATA PENGANTAR.....	v
MOTTO.....	viii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II.....	9
TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Kajian Teori	9
1. Komunikasi	9
2. Negosiasi	10
3. Proses Negosiasi dalam Komunikasi <i>Wedding organizer</i>	11
4. <i>Wedding organizer</i>	12
5. Teori <i>Integrative Negotiation</i>	15
B. Penelitian Terdahulu	19
C. Kerangka Pikir	23
BAB III	24
METODOLOGI PENELITIAN.....	24
A. Tempat dan Waktu Penelitian	24
B. Jenis Penelitian	24
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	24
D. Data dan Sumber Data	25

E. Teknik Pengumpulan Data.....	25
F. Teknik Analisis Data.....	26
BAB IV	29
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	29
A. Hasil Penelitian.....	29
1. Profil <i>Wedding organizer</i> Sarahita	29
B. Pembahasan Hasil.....	45
BAB V.....	55
PENUTUP.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran	57
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN.....	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo Sarahita	5
Gambar 2 Sosial Media Sarahita WO	29
Gambar 3 Briefing dengan Klien	31
Gambar 4 Tim Sarahita Wedding organizer	33



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ijin Penelitian	61
Lampiran 2 Wawancara dengan Owner Sarahita Wedding organizer.....	62
Lampiran 3 Wawancara dengan Pelanggan/Klien	63
Lampiran 4 Daftar Pertanyaan Wawancara.....	65
Lampiran 5 Surat Bebas Plagiasi	67

