

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan

Perusahaan Bridestory merupakan salah satu pelopor dalam hadirnya perusahaan direktori pernikahan di Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2014 oleh Kevin Mintaraga, serta telah membantu banyak calon pengantin di Indonesia dalam persiapan pernikahan. Sebagai perusahaan, Bridestory telah menjadi direktori vendor yang lengkap dan terpercaya untuk membantu calon pengantin menentukan vendor yang sesuai untuk acara mereka.

2.1.1 Profil Perusahaan

Bridestory (PT Cerita Bahagia) merupakan perusahaan direktori pernikahan yang menghubungkan para vendor kebutuhan pernikahan dengan para calon pengantin di Indonesia (Bridestory, 2024). Perusahaan yang bergerak di bidang pernikahan ini didirikan pada tahun 2014 dan telah menjadi platform kebutuhan pernikahan terbesar di Indonesia, meliputi *wedding organizer, venue, photography, hair & makeup, dress & attire*, dan lain-lain. Sebagai sebuah perusahaan, Bridestory memiliki visi untuk membantu para calon pengantin mewujudkan acara pernikahan impian mereka, serta membantu vendor dalam bertemu dengan calon-calon klien (Bridestory, 2024). Sehingga untuk mewujudkan visi ini, Bridestory menyediakan beragam layanan *marketplace* vendor dalam bentuk *website* dan aplikasi, layanan RSVP, serta pembuatan undangan digital yang dapat membantu persiapan pernikahan menjadi lebih praktis dan efisien.



Gambar 2.1 Logo Bridestory
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Selain menggunakan *marketplace* berbasis digital, Bridestory juga dikenal luas dengan adanya pelaksanaan *event* bernama Bridestory Fair dan Bridestory Market yang dilaksanakan rutin setiap tahunnya. Pada *event* ini, Bridestory menghadirkan ratusan vendor dari puluhan kategori, serta juga berkolaborasi dengan beragam *brand* ternama untuk membantu kemudahan transaksi dan juga menawarkan berbagai penawaran menarik. Dengan adanya *event*, Bridestory juga berharap dapat membantu proses pencarian vendor menjadi efisien. Hal ini dikarenakan para calon pengantin dapat berkomunikasi secara langsung dengan *vendor*, melihat produk-produk secara langsung, dan menentukan *vendor* yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka (Aulivia, 2025).



Gambar 2.2 Bridestory Market
Sumber: Fimela.com

Berdasarkan situs resminya, Bridestory memiliki tiga sifat yang menggambarkan perusahaannya secara keseluruhan, yakni menginspirasi, lengkap, dan terpercaya (Bridestory, 2024). Menginspirasi memiliki arti bahwa Bridestory dapat membantu mengumpulkan vendor-vendor pernikahan terbaik yang dapat menjadi inspirasi bagi penggunanya. Lengkap memiliki arti bahwa Bridestory mampu menyediakan data-data vendor bagi setiap kebutuhan, dimulai dari kebutuhan umum seperti dekorasi dan gaun, sampai dengan kebutuhan kecantikan dan kesehatan. Selain itu, terpercaya memiliki arti bahwa Bridestory mampu menjadi direktori kredibel karena setiap vendor juga dilengkapi dengan *review* dari para pengguna lainnya.

2.1.2 Sejarah Perusahaan

Pada tahun 2014, Bridestory mengawali perjalanannya dalam menjadi sebuah direktori pernikahan terkemuka di Indonesia. Kevin Mintaraga selaku *founder* dari Bridestory pertama kali memperoleh inspirasi ketika mempersiapkan kebutuhan pernikahannya dan mengalami kesulitan pencarian vendor. Oleh karena keterbatasan teknologi dan media pada saat itu, vendor-vendor pernikahan juga sulit untuk ditemui karena kebanyakan promosinya hanya berjalan secara *offline* (Dian, 2024). Sehingga, Kevin hanya mencari berbagai referensi vendor pernikahan berdasarkan informasi di majalah atau rekomendasi orang lain. Hal ini tentunya membuat pilihan vendornya menjadi cukup terbatas oleh karena minimnya informasi.

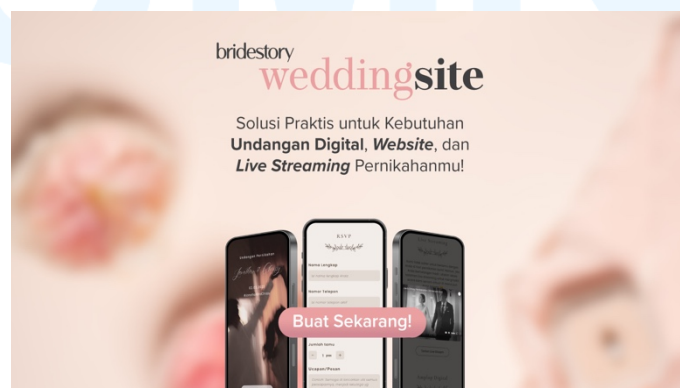
Berdasarkan permasalahan dan latar belakang pasangannya yang bekerja sebagai seorang *wedding planner* (Dian, 2024), Kevin kemudian terinspirasi dalam mendirikan *marketplace* digital yang mampu menggabungkan berbagai macam vendor pernikahan untuk mempermudah proses pencarian, yakni Bridestory. Dengan adanya Bridestory, Kevin berharap agar para calon pengantin di Indonesia dapat merasa lebih terbantu dalam mencari informasi vendor secara *online*. Hal ini dibuktikan dengan dirilisnya *website* dan aplikasi sebagai platform digital, serta terdapat juga Bridestory-Pro yang dikhususkan untuk dipakai para vendor.



Gambar 2.3 Bridestory Market 2017
Sumber: Bridestory Business Blog.com

Pada tahun 2016, Bridestory pertama kali melaksanakan pameran Bridestory Fair sebagai salah satu inovasi *marketplace* vendor secara *offline*. Pameran ini kemudian juga menjadi dasar diselenggarakannya pameran Bridestory Market di tahun selanjutnya pada 27-30 Juli 2017. Dengan adanya kedua pameran ini, Bridestory memiliki tujuan agar dapat mengakomodasi pencarian vendor yang lebih efisien bagi para calon pelanggannya. Hal ini dikarenakan dapat terjalin komunikasi langsung antara vendor dan pelanggan, sehingga diskusi juga dapat berjalan dengan lebih baik. Pameran ini juga kemudian menjadi pameran pernikahan terbesar di Indonesia. Tercatat pada tahun 2022, pameran ini memperoleh sekitar 80.000 pengunjung dan 85% vendor berhasil memperoleh klien yang diharapkan (Bridestory, 2022).

Setelah melalui perkembangan yang pesat, Bridestory juga memperluas bidang perusahaannya dengan mendirikan Parentstory pada tahun 2019. Bridestory kini tidak lagi terbatas hanya pada bidang pernikahan, namun juga dapat membantu pelanggannya dalam mempersiapkan kebutuhan dan aktivitas *parenting* melalui Parentstory (Parentstory, 2025). Pada tahun yang sama, Bridestory juga mengalami *merger* perusahaan dengan Tokopedia. Pada *merger* ini, *marketplace* yang dimiliki oleh Bridestory mengalami perkembangan dengan adanya penggabungan dengan sistem Tokopedia, misalnya dengan memperoleh berbagai opsi pembayaran yang lebih beragam dan juga diadakannya Bridestory Deals.



Gambar 2.4 *Landing Page* Weddingsite
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

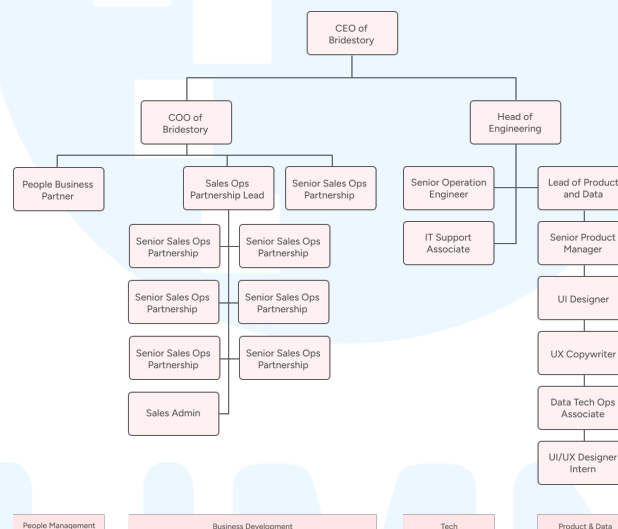
Selama perjalanan perusahaannya, Bridestory juga tak berhenti untuk terus berinovasi dalam memenuhi kebutuhan para calon pengantin. Sehingga pada tahun 2023, Bridestory meluncurkan salah satu inovasi terbaru, yakni layanan undangan digital dengan nama Weddingsite. Layanan ini mendapat inspirasi dari terjadinya pandemi yang membuat seluruh kegiatan bergeser dari *offline* menjadi *online*. Tren undangan pernikahan juga mengalami perubahan, dari semula yang menggunakan percetakan, kini menggunakan undangan digital. Dengan menggunakan undangan digital, penyebaran undangan dapat dilaksanakan dengan lebih efisien, baik itu secara waktu ataupun harga dengan menghemat biaya produksi undangan.

Bridestory terus beroperasi selama lima tahun di bawah Tokopedia. Hingga pada awal tahun 2025, Bridestory bergabung dengan Mahaka Group. Pada tahun ini, Bridestory kemudian kembali menghadirkan Bridestory Market di bulan Februari, Mei, dan Oktober 2025 dengan mengangkat tema taman bunga yang magis: *Whimsical Meadow*. Pada tahun ini, Bridestory juga memperbaharui layanan undangan digitalnya. Sebelumnya, layanan Weddingsite dikhususkan untuk acara pernikahan. Namun kini, Bridestory memperluas jangkauan layanan undangannya dengan mengubahnya menjadi undangan digital yang digunakan untuk umum, dengan nama SayYes RSVP.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

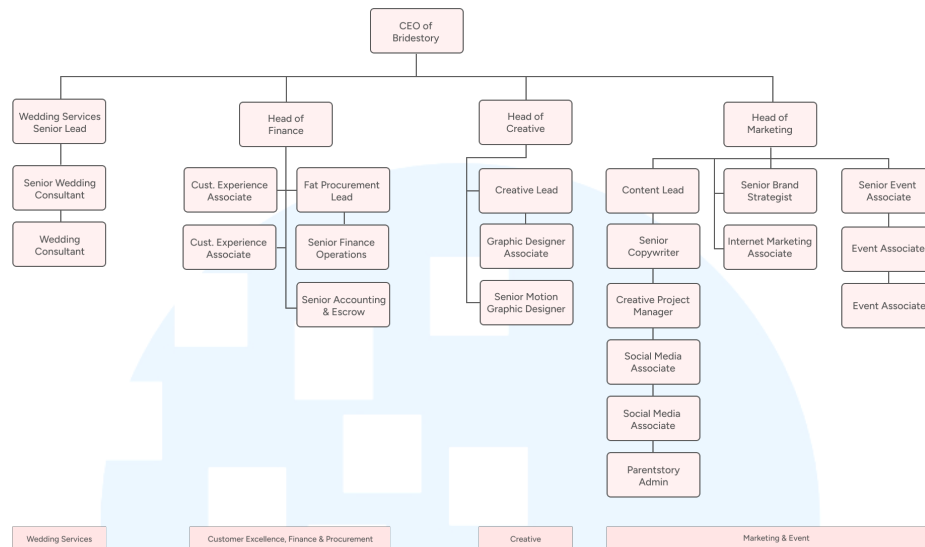
Untuk memastikan terjadi koordinasi yang baik dan lancar dalam melaksanakan pekerjaan, Bridestory juga memiliki struktur organisasi tersendiri sebagai sebuah perusahaan. Bridestory (PT Cerita Bahagia) beroperasi di bawah pimpinan Ayunda Tri Wardhani selaku CEO dari Bridestory. Sebagai sebuah perusahaan, Bridestory terbagi menjadi beberapa divisi utama, yaitu *people management*, *business development*, *tech*, *product & data*, *wedding services*, *customer excellence*, *finance & procurement*, *creative*, dan *marketing & event*. Setiap divisi ini kemudian juga dipimpin oleh *head of division* masing-masing dan saling berkoordinasi untuk mendukung kebutuhan satu sama lain.

Selama pelaksanaan magang, penulis berperan sebagai *UI/UX Design Intern* dalam *product & data* yang berada di bawah divisi *engineering*. *Product & data* merupakan tim yang beranggotakan lima anggota, terdiri atas *product lead*, *product manager*, *UI designer*, *UX copywriter*, dan *data associate*. Tim ini bertanggung jawab dalam melakukan *development* terhadap produk digital terbaru dari Bridestory untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan juga melakukan *maintenance issue* pada produk digital. Tim ini juga berperan dalam mengumpulkan data yang digunakan untuk proses pengembangan produk. Pada *product team*, penulis juga dibimbing oleh Maria Yovita selaku *UI designer* dan disupervisi oleh Natasha Marcelia selaku *product lead* dari Bridestory.



Gambar 2.5 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan 1

Selain divisi *product & data*, divisi-divisi lainnya juga memiliki perannya masing-masing dalam mendukung promosi layanan dari Bridestory. Pertama, terdapat divisi *people management* yang berperan dalam proses rekrutmen, melakukan pengawasan kualitas kerja dari para karyawan di Bridestory, serta juga mengurus kompensasi dan manfaat bagi para karyawan. Selanjutnya, terdapat divisi *business development* yang berperan dalam menjalin hubungan dengan para vendor, klien, dan partner B2B. Divisi ini juga bertugas untuk merencanakan alur pendapatan dan menegosiasikan kesepakatan dan juga kontrak bisnis. Di sisi lain, divisi *tech* memiliki peran untuk merancang sistem pada Bridestory dan memastikan bahwa produk digital Bridestory dapat berfungsi dengan lancar.



Gambar 2.6 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan 2

Divisi *wedding services* yang beroperasi dengan nama Hilda kemudian memiliki peran untuk berkomunikasi secara langsung dengan klien, untuk menerima detail kebutuhan acara, melaksanakan konsultasi mengenai vendor, *budgeting*, *planning*, serta melakukan koordinasi dengan pihak vendor untuk memenuhi kebutuhan dari klien. Kemudian, terdapat divisi *customer excellence*, *finance*, & *procurement* yang berperan dalam memastikan bahwa pengalaman pelanggan dapat berjalan dengan optimal, melakukan pengurusan keuangan, dan juga mengurus ketersediaan keperluan Bridestory.

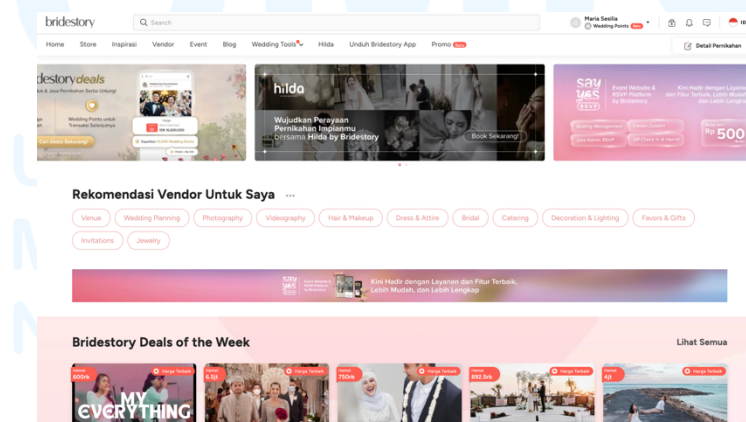
Untuk keperluan visual dari Bridestory, divisi *creative* berperan dalam melakukan perancangan berbagai aset desain grafis, animasi *motion* yang akan diaplikasikan dalam berbagai kampanye dan promosi. Divisi ini akan melalui tahapan *ideation*, *storyboarding*, dan memastikan agar aset visual sesuai dengan citra *brand* dari Bridestory. Divisi terakhir yakni *marketing & event* memiliki peran dalam mengelola sosial media, melakukan pembuatan konten, dan juga melaksanakan promosi bagi Bridestory. Divisi ini juga bertanggung jawab dalam pelaksanaan *event offline*, seperti Bridestory Fair dan Bridestory Market dalam pengelolaan promosi dan kebutuhan lainnya.

2.3 Portofolio Perusahaan

Untuk membantu para pelanggan mencari kebutuhan pernikahan, Bridestory memiliki beberapa luaran produk yang turut melibatkan peran desain di dalamnya, misalnya dalam *website* dan juga aplikasi. Kedua produk digital utama ini memiliki fungsi sebagai *marketplace* yang dapat digunakan secara umum. Selain itu, Bridestory juga dikenal luas oleh karena pelaksanaan *event* tahunannya secara rutin, yaitu pameran pernikahan Bridestory Market. Untuk membantu mempromosikan acara ini, Bridestory juga merancang berbagai kampanye promosi melalui beragam media sosial dan juga *partnership*. Berikut merupakan beberapa karya dan portfolio unggulan dari perusahaan Bridestory:

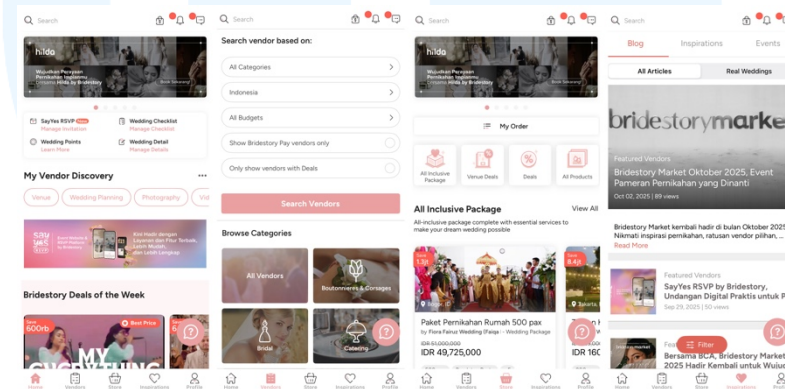
2.3.1 Marketplace Bridestory

Bridestory.com merupakan media yang digunakan Bridestory untuk mempublikasikan *marketplace* kebutuhan pernikahannya secara digital kepada para calon pelanggannya. Media ini dapat diakses melalui dua luaran utama, yakni *website* Bridestory.com dan *mobile app* Bridestory yang dapat diunduh pada gawai. Pertama-tama, Bridestory.com memuat beberapa menu utama yang dapat digunakan. Terdapat *home* yang berisikan rekomendasi vendor dan promosi yang berlangsung. Terdapat juga *vendor* yang dilengkapi filter berdasarkan kategori, lokasi, dan harga. Selanjutnya, terdapat *store* untuk melihat paket pernikahan dan *inspirations* agar pengguna bisa mengkurasi inspirasi bagi acara pernikahannya.



Gambar 2.7 Website Bridestory
Sumber: Bridestory.com

Keunggulan dari penggunaan *website* Bridestory ini adalah pengguna dapat melakukan eksplorasi terhadap berbagai macam vendor, dengan lokasi, harga, dan proyek yang beragam. Pada *website*, tampilan rekomendasi vendor yang muncul bagi setiap pengguna juga dipersonalisasi berdasarkan data lokasi acara, jumlah tamu, dan *budget* yang disiapkan untuk pernikahan. Ketika pengguna juga menemukan vendor yang diinginkan, tersedia fitur *chat* untuk berkomunikasi dengan vendor dan juga Bridestory Pay untuk mempermudah pembayaran. Hal ini tentunya dapat mempermudah terjadinya komunikasi dan transaksi antara *vendor* dan pengguna.



Gambar 2.8 *Mobile App* Bridestory
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Selain *website*, *marketplace* Bridestory juga dapat diakses melalui *mobile app* yang dapat diunduh pada iOS atau Android. Aplikasi ini menyediakan berbagai fitur yang menyerupai *website* Bridestory.com, meliputi menu *vendors*, *store*, dan *inspirations*. Fitur *chat* dan juga pembayaran melalui Bridestory Pay juga dapat diakses melalui aplikasi ini. Dengan menggunakan *mobile app* dari Bridestory, pengguna dapat dengan fleksibel mengakses layanan Bridestory kapan pun dan di mana pun tanpa harus membuka *browser* secara terpisah.

2.3.2 *Event* Bridestory Market 2025

Bridestory Market merupakan *event* pameran yang secara rutin dilaksanakan oleh Bridestory setiap tahunnya. Pameran ini dilaksanakan dengan menghadirkan ratusan vendor kebutuhan pernikahan dari puluhan

kategori, serta memiliki tujuan untuk membantu pelanggan agar dapat melakukan proses pencarian vendor dengan lebih efisien. Hal ini dikarenakan dengan menghadiri pameran, para calon pengantin yang menjadi pelanggan Bridestory dapat melihat banyak opsi tren dan produk secara bersamaan, sehingga dapat menentukan *vendor* dan kebutuhan yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan menghadiri Bridestory Market, calon pengantin juga dapat menjalin konsultasi secara langsung dengan para pihak vendor, lalu mendiskusikan kebutuhan acara mereka masing-masing.



Gambar 2.9 *Banner Bridestory Market September 2025*
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Pada akhir tahun 2025 ini, Bridestory Market akan kembali dilaksanakan pada tanggal 2-5 Oktober 2025 dengan menggunakan tema *Whimsical Meadow* atau taman bunga yang magis. Tema ini dinilai sebagai tema yang organik dengan nuansa dekorasi daun dan juga kayu yang dapat digunakan sebagai inspirasi pernikahan bagi para calon pengantin. Bridestory akan berkolaborasi dengan beberapa sponsor seperti BCA, ICE BSD, Market & Museum, dan sponsor lain-lain dalam menghadirkan 420+ vendor dari 20+ kategori kebutuhan pernikahan. Salah satu keuntungan yang dapat diperoleh jika pengunjung melakukan transaksi vendor pada Bridestory Market ini adalah adanya berbagai promo paket layanan, serta kesempatan untuk memperoleh hadiah bersama *vendor* pilihan Bridestory.



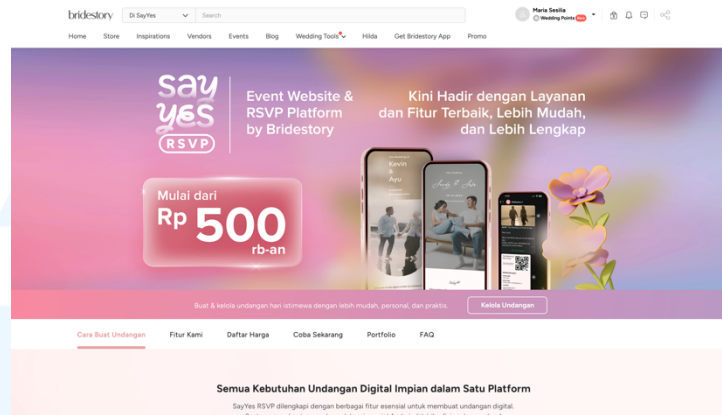
Gambar 2.10 Promosi Bridestory Market Instagram
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Untuk mempromosikan pelaksanaan *event* ini, Bridestory juga melakukan kampanye promosi pada Instagram, *website* Bridestory.com, dan *website* Bridestory Market. Pada Instagram, Bridestory memposting konten seperti detail waktu acara, vendor yang berpartisipasi, cara mendapatkan *event pass*, dan *countdown* untuk meningkatkan ketertarikan untuk mengunjungi Bridestory Market. Pada *website* Bridestory.com, terdapat juga *pop up* dan *digital banner* untuk mengiklankan *event*. *Banner* ini terhubung dengan *website* Bridestory Market yang menampilkan tema, detail acara, promosi, dan beberapa *vendor* yang bergabung pada Bridestory Market.

2.3.3 Undangan Digital SayYes RSVP

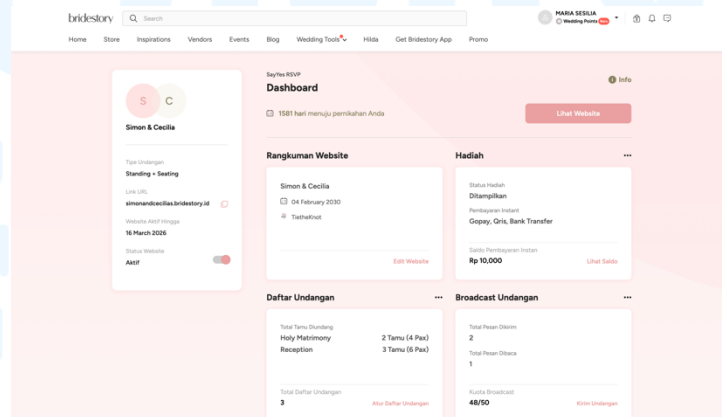
SayYes RSVP merupakan salah satu fitur layanan undangan digital milik Bridestory yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan acara dengan praktis dan efisien. Dengan menggunakan layanan ini, pengguna dapat membuat *website* undangan khusus untuk acara spesial mereka, sekaligus memperoleh *platform* untuk mengatur RSVP secara digital. Untuk melengkapi kebutuhan pengguna, Bridestory juga menawarkan berbagai layanan tambahan seperti desain *website custom*, jasa admin RSVP untuk pengaturan undangan, dan juga sistem *check-in* menggunakan QR saat acara. Layanan SayYes RSVP ini sebelumnya hadir dengan nama Weddingsites dan dikhususkan untuk memenuhi kebutuhan undangan pernikahan. Namun pada

tahun 2025, layanan ini mengalami pergantian nama dengan tujuan untuk mengembangkan undangan digital yang dapat digunakan untuk acara secara umum dan tak lagi terbatas pada pernikahan.



Gambar 2.11 Website SayYes RSVP
Sumber: Bridestory.com

Keunggulan dari layanan SayYes RSVP ini adalah dapat membantu pelaksanaan acara menjadi praktis, dengan undangan hingga manajemen data yang tersedia secara digital. Selain itu, penggunaan SayYes RSVP juga dapat menghemat biaya dalam mencetak undangan fisik. Melalui *dashboard* SayYes, pengguna dapat mengatur isi undangan, penyaluran hadiah, daftar undangan, *broadcast* undangan, hingga hasil RSVP, dan pengaturan tempat duduk bagi setiap tamu. Pengaturan ini juga dapat diakses melalui *website* dan *mobile app* Bridestory, serta tersedia berbagai macam paket layanan *standing* maupun *seating* yang dapat dipilih sesuai kebutuhan acara.



Gambar 2.12 Dashboard SayYes RSVP
Sumber: Bridestory.com

Untuk mempromosikan layanan undangan digital ini, Bridestory juga memiliki kampanye promosi pada media sosial Instagram, *website* Bridestory.com, dan *website* khusus SayYes RSVP. Pada Instagram, Bridestory telah memposting beragam konten seperti fitur dan keunggulan dari layanan SayYes RSVP. Konten ini dapat ditemukan pada *feeds* maupun *story highlights* Instagram, dengan menampilkan informasi cara pembuatan undangan digital berikut dengan berbagai contoh dari undangan digital yang dapat dibuat oleh para pengguna. Selain itu, konten promosi ini juga digunakan Bridestory untuk memperkenalkan fitur terbaru setelah Weddingsites diperbaharui menjadi SayYes RSVP.

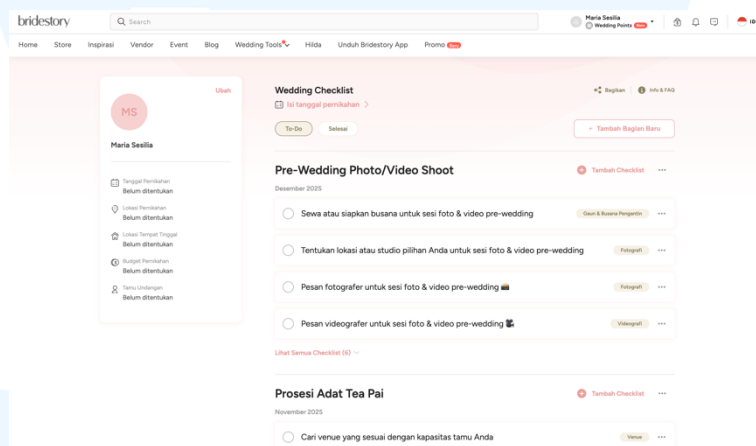


Gambar 2.13 Promosi SayYes RSVP Instagram
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Pada *website* Bridestory.com, terdapat *digital banner* dan *ticker banner* untuk mengiklankan layanan SayYes RSVP. *Banner* kemudian terhubung dengan *website* SayYes RSVP, sehingga informasi mengenai layanan ini dapat dengan mudah diakses oleh seluruh pelanggan Bridestory. Dengan mengakses *website* ini, pengguna dapat mempelajari cara membuat undangan digital, mengetahui fitur dan harga dari setiap paket, dan juga melihat portfolio undangan digital dari berbagai pengguna sebelumnya. Untuk membantu pengalaman pengguna menjadi lebih nyaman, Bridestory juga menyediakan layanan konsultasi pada *website* ini jika pengguna ingin menerima rekomendasi paket sesuai dengan kebutuhan acaranya.

2.3.4 Fitur *Wedding Checklist* Bridestory

Wedding checklist merupakan salah satu fitur unggulan yang disediakan Bridestory pada *website* dan aplikasinya untuk membantu para pengguna dalam merencanakan pernikahan mereka. Berdasarkan *website* Bridestory.com, *wedding checklist* ini menyediakan fitur *to do list* yang dapat digunakan untuk mencatat berbagai kebutuhan persiapan pernikahan. Untuk menyesuaikan dengan kebutuhan pengguna, *to do list* ini juga telah disesuaikan dengan data rencana pernikahan yang harus dilengkapi oleh pengguna pada awal penggunaan fitur. Data ini meliputi informasi prosesi pernikahan, tradisi keagamaan, dan budaya yang akan digunakan pada acara untuk membuat daftar kegiatan yang lebih akurat.



Gambar 2.14 *Wedding Checklist*
Sumber: Bridestory.com

Keunggulan dari penggunaan fitur *wedding checklist* ini adalah daftar persiapan pernikahan dapat disusun dengan lebih rapi, oleh karena setiap kegiatan dapat dikelompokkan berdasarkan kategori kebutuhannya dan nama acara yang akan dilakukan. Jika pengguna juga ingin membuat *to do list* secara otomatis, pengguna juga dapat memilih template *checklist* yang telah tersedia, misalnya prosesi adat (Jawa, Sunda, Batak, Betawi, dll) dan pemberkatan sesuai agama masing-masing. Dengan menggunakannya, diharapkan bahwa setiap daftar kegiatan dapat diselesaikan dengan tepat waktu dan acara pernikahan penggunanya dapat diselesaikan dengan lancar.