

BAB V PENUTUP

5.1 SIMPULAN

Dalam pelaksanaannya Ordinary Organizer telah melakukan *menegement event* dengan baik. Hal ini dapat dibuktikan bahwa adanya tahapan fungsi *menegement* yang dilaksanakan secara professional mulai dari *planning* atau perencanaan, *organizing* atau pengorganisasian, *actuating* atau pergerakan dan *controlling* atau pengawasan. Namun dari analisis yang dilakukan terhadap evaluasi *management event* dan strategi pemasaran pada Ordinary Organizer ditemukan beberapa kendala seperti kurangnya efisiensi dalam pemanfaatan anggaran. Akan tetapi Ordinary Organizer juga dianggap telah sukses dalam melaksanakan kegiatan, hal ini dapat dibuktikan melalui indikator keberhasilan kegiatan melalui jumlah pengunjung, peserta, tingkat pembelian seperti *client* yang di setiap bulannya semakin meningkat. Dalam beberapa pelaksanaan kegiatan penyelenggaraan *event* atau produksi pada Ordinary Organizer memang membutuhkan *volunteer* atau tenaga pembantu yang cukup banyak untuk kelancaran penyelenggaraan.

Selain itu penggunaan media komunikasi dalam usaha Ordinary Organizer lebih menekankan pada digitalisasi dan inovasi dalam pengembangan produk yang dihasilkan serta memiliki kerjasama dengan lebih dari 10 media *partner* dan mitra bisnis untuk menambah media promosi pada usaha Ordinary Organizer. Promosi yang diterapkan sudah cukup maksimal, seperti adanya beberapa komponen pemasaran yang harus dipertahankan seperti *advertising*, *sales promotion*, *sponsorship marketing* dan *point of purchase communication* yang memiliki kuantitas cukup baik dan stabil pada usaha Ordinary Organizer. Dimana Ordinary Organizer mampu memanfaatkan teknologi yang semakin berkembang seperti internet dan platform Instagram, WhatsApp, Youtube dan Facebook sebagai media atau alat bantu promosi. Namun ada komponen lain yang harus

dimaksimalkan dan dievaluasi seperti *personal selling* dan *public relation* yang kurang dalam pelaksanaannya di usaha Ordinary Organizer.

5.2 SARAN

Dari kesimpulan analisis bisnis ini penulis memberikan saran-saran untuk usaha ordinary Organizer dan penulis selanjutnya agar lebih baik lagi untuk kedepannya.

5.2.1 Bagi Ordinary Organizer

1. Dalam analisis bisnis yang dilakukan oleh penulis diharapkan agar pihak perusahaan dapat melakukan perekrutan sumber daya manusia (SDM) secara terbuka dan lebih profesional atau kompeten pada bidang yang nantinya akan dilaksanakan. Hal ini berguna untuk menumbuhkan rasa profesional dan rasa tanggung jawab yang tinggi akan suatu pekerjaan nantinya.
2. Diharapkan agar pihak perusahaan terus melakukan inovasi dalam bidang promosi dan *marketing* dengan konsep yang lebih menarik dengan menampilkan karakteristik digitalisasi dan keunikan tema dari sebuah *event* yang akan diselenggarakan nantinya.
3. Diharapkan agar pihak perusahaan dapat melakukan kegiatan evaluasi secara berkala dan mendetail dengan tujuan apabila kendala, hambatan atau masalah tersebut muncul dikemudian hari maka dapat diantisipasi dan dapat mempengaruhi kualitas dan mutu pada Ordinary Organizer nantinya.

5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Bagi penulis dalam analisis bisnis selanjutnya diharapkan untuk melakukan analisis yang lebih detail dalam bisnis atau usaha yang dijalankan.
2. Diharapkan bagi penulis dalam analisis bisnis selanjutnya agar memperbanyak pengetahuan mengenai pembentukan suatu usaha atau bisnis.