BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Strategi manajemen yang diterapkan oleh Jambi *Event Organizer* untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dapat dianggap berhasil. Dengan fokus pada pelayanan yang ramah dan profesional, penyelenggaraan acara yang terencana dengan baik, serta komunikasi yang efektif dengan pelanggan, mereka mampu menciptakan pengalaman positif bagi klien mereka. Pendekatan ini tidak hanya memastikan bahwa kebutuhan dan harapan pelanggan terpenuhi, tetapi juga membangun hubungan jangka panjang yang kuat. Dengan demikian, Jambi *Event Organizer* dapat terus berkembang dan memperluas pangsa pasar mereka dalam industri penyelenggaraan acara.

Namun penulis juga menemukan tantangan yang terjadi pada strategi manajemen yang diterapkan oleh Jambi *Event Organizer* dalam meningkatkan kepuasan yaitu Kompetisi yang Ketat, Manajemen Sumber Daya, Perubahan Kebutuhan Pelanggan, Teknologi dan Inovasi, Kualitas Pelaksanaan, Evaluasi dan Umpan Balik.

6.2 Saran

Untuk meningkatkan kesuksesan strategi manajemen Jambi *Event Organizer*, ada beberapa saran yang bisa dipertimbangkan:

1. Melakukan analisis mendalam terhadap pesaing untuk memahami strategi mereka dalam memenangkan klien. Ini membantu Jambi *Event Organizer* untuk membedakan diri mereka dengan menawarkan nilai tambah yang unik dan berkualitas tinggi.
2. Optimalisasi penggunaan sumber daya internal, seperti waktu, tenaga kerja, dan anggaran, agar efisien dan efektif karena terkadang di beberapa event besar terjadi kekurangan tenaga kerja.
3. Memastikan setiap detail acara dikelola dengan ketelitian tinggi dan standar kualitas yang konsisten dan pelatihan terus-menerus untuk staf

tentang praktik terbaik dalam penyelenggaraan acara dapat membantu meningkatkan kinerja secara keseluruhan.