

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan magang dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan penting mengenai Peran PT. Jambi *Event Organizer* dalam meningkatkan minat pembelian konsumen pada *Event* Yamaha di Jambi Pada *Event* Yamaha di Jambi sangat signifikan, PT. Jambi *Event Organizer* (*JEOrganizer*) berkontribusi melalui pengembangan pelayanan yang berfokus pada kepuasan pelanggan, kolaborasi erat dengan Yamaha, serta komunikasi yang efektif dalam penyelenggaraan *event* berskala besar, kreativitas konsep acara dan profesionalisme tim menjadi faktor utama yang mendukung tingginya minat dan kepuasan konsumen selama *event* berlangsung.

Hambatan yang dihadapi PT. Jambi *Event Organizer* Dalam menjalankan perannya sebagai penyelenggara *event* Yamaha di Jambi meliputi keterbatasan sumber daya, seperti anggaran dan tenaga ahli, serta tantangan dalam menyesuaikan konsep acara dengan karakteristik dan preferensi konsumen lokal, selain itu, koordinasi dan komunikasi dengan berbagai pihak terkait, termasuk mitra dan pemerintah setempat, juga menjadi kendala yang harus diatasi agar acara dapat berjalan lancar dan sesuai standar keamanan dan kualitas, adaptasi terhadap perubahan kondisi pasar dan teknologi juga menjadi tantangan penting agar *event* tetap relevan dan menarik bagi konsumen, hambatan ini memerlukan strategi pengelolaan risiko dan inovasi yang efektif dari Jambi *Event Organizer* untuk memastikan keberhasilan *event* Yamaha di Jambi.

Untuk menarik minat pembelian konsumen, khususnya pada *event* Yamaha di Jambi, meliputi pengembangan pelayanan yang berfokus pada kepuasan pelanggan, kreativitas dalam konsep acara, dan profesionalisme tim dalam pelaksanaan *event* pada PT. Jambi *Event Organizer* juga menerapkan manajemen yang terkoordinasi dengan baik melalui evaluasi persaingan, dan pengumpulan umpan balik untuk terus memperbaiki kualitas layanan selain itu, kolaborasi erat dengan Yamaha dan mitra lainnya serta komunikasi yang efektif menjadi kunci dalam memastikan informasi acara tersampaikan dengan baik sehingga mampu menarik minat konsumen secara maksimal.

4.2. Saran

Berdasarkan kendala-kendala yang ada pada PT. Jambi *Event Organizer* mengevaluasi peran PT. Jambi *Event Organizer*, terdapat beberapa saran untuk meningkatkan konsumen pada *event* Yamaha di Jambi sebagai berikut:

a. Penting untuk melakukan evaluasi secara rutin

Terhadap kualitas pelayanan selama *event* berlangsung, mulai dari aspek teknik hingga kenyamanan peserta, mengumpulkan dan memanfaatkan *feedback* dari konsumen akan membantu mengidentifikasi kekurangan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

b. Mempertahankan strategi pemasaran terpadu sangat dibutuhkan

Memanfaatkan media digital seperti Instagram, Facebook, dan platform populer lainnya dengan konten yang kreatif dan interaktif dapat menjangkau audiens yang lebih luas, khususnya generasi muda (Gen Z), sehingga membangun engagement yang lebih kuat dengan konsumen.

c. Meningkatkan komunikasi dan membangun hubungan yang erat dengan konsumen

Pendekatan *personal selling* yang profesional dan ramah, serta program loyalitas dan kegiatan hubungan masyarakat, dapat membuat konsumen merasa dihargai dan termotivasi untuk terus mengikuti *event* yang diselenggarakan

d. Inovasi dalam konsep acara juga sangat dianjurkan

Menghadirkan aktivitas interaktif, bagikan *Flayer* (Brosur) menjelaskan tentang produk Yamaha, atau kompetisi yang melibatkan konsumen secara langsung, pendekatan ini dapat meningkatkan antusiasme dan keterlibatan konsumen terhadap *Event* Yamaha

e. Pelatihan dan pengembangan tim secara berkala

Penting untuk meningkatkan, kemampuan komunikasi, dan kreativitas dalam mengelola *event*, tim sales yang kompeten akan memberikan pelayanan terbaik dan mendukung kesuksesan acara.