

BAB V

PENUTUP

Bab ini membahas kesimpulan dan saran berdasarkan pelaksanaan program peningkatan revenue Food & Beverages di 11/12 Rooftop Bar ARTOTEL Semarang selama periode Oktober 2025 hingga Januari 2026. Sebagai Event Manager, penulis terlibat dalam proses perencanaan, implementasi, hingga evaluasi program event dan sales promotion yang terintegrasi dengan strategi komunikasi pemasaran. Pengalaman selama pelaksanaan Korokke Halloween Night, After Track, dan Sunset Rooftop Yoga memberikan pembelajaran praktis dalam merancang event berbasis riset, mengelola operasional lapangan, serta mengukur dampak program terhadap peningkatan pendapatan. Bab ini juga memaparkan saran yang dapat menjadi pertimbangan bagi pihak yang ingin menyelenggarakan program serupa di masa mendatang.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan keseluruhan KPI yang telah dirancang serta tujuan peningkatan revenue F&B yang telah ditetapkan, terdapat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. **Berhasil Mencapai Target Peningkatan Revenue F&B**
Rangkaian program yang meliputi Korokke Halloween Night, After Track, Sunset Rooftop Yoga, serta promo Buy 1 Get 1 dan KTM 10% mampu mencapai bahkan melampaui target peningkatan revenue sebesar 7,02 persen, dengan realisasi kenaikan sebesar 7,26 persen dibandingkan periode sebelumnya. Capaian tersebut menunjukkan bahwa penerapan strategi yang terintegrasi antara event marketing dan sales promotion efektif dalam mendorong pertumbuhan pendapatan Food and Beverages 11/12 Rooftop Bar ARTOTEL Semarang. Selain itu, program yang dijalankan juga berhasil mengimplementasikan strategi kreatif secara konsisten dan terarah.
2. **Peran Event Manager Berjalan Optimal dalam Koordinasi dan Pelaksanaan Program** Sebagai Event Manager, keterlibatan dalam penyusunan konsep acara, koordinasi dengan stakeholder,

pengelolaan timeline, serta monitoring pelaksanaan program memastikan seluruh rangkaian kegiatan berjalan sesuai rencana. Koordinasi lintas tim dan penerapan strategi yang terstruktur turut mendukung keberhasilan dan kesuksesan dalam merancang setiap event, terbukti dari pendapatan *revenue* setiap event yang selalu berhasil mencapai KPI program.

5.2 Saran

Berdasarkan pengalaman selama pelaksanaan program, terdapat beberapa saran yang dapat diterapkan apabila terdapat pihak lain yang ingin menyelenggarakan program serupa:

1. Penguatan koordinasi dan pembagian peran tim
Pembagian tugas yang jelas serta koordinasi rutin antar divisi perlu diperkuat untuk meminimalkan miskomunikasi dan keterlambatan pekerjaan. Penyusunan workflow dan SOP event yang terstruktur akan membantu meningkatkan efisiensi operasional.
2. Optimalisasi perencanaan timeline dan contingency plan
Perencanaan timeline yang lebih panjang dan terstruktur dapat meningkatkan efektivitas promosi serta memaksimalkan jumlah peserta. Selain itu, penyusunan rencana cadangan yang lebih terencana diperlukan untuk mengantisipasi risiko seperti cuaca, kendala teknis, atau perubahan jadwal.
3. Peningkatan evaluasi pasca program berbasis feedback pelanggan
Pengumpulan feedback melalui survey atau wawancara pelanggan perlu dilakukan secara sistematis untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan program. Evaluasi berbasis data tersebut dapat menjadi dasar perbaikan strategi komunikasi dan pemasaran pada kegiatan selanjutnya.