

Manajemen Event: Konsep dan Aplikasi by  
Serli Sienny Monika Regina

From Manuskrip (Serli's Student Theses)

Processed on 10-Dec-2020 16:53 WIB

ID: 1470817470

Word Count: 28839

Similarity Index  <b>0%</b>	<b>Similarity by Source</b>
	Internet Sources: 0% Publications: 0% Student Papers: 0%

**sources:**

There are no matching sources for this report.

**paper text:**

MANAJEMEN EVENT: KONSEP DAN APLIKASI TABLE of CONTENT Module 1 Module 2 Module 3 Module 4 Module 5 Module 6 Module 7 Module 8 Module 9 Module 10 References Event Management: An Introduction Managing Human Resources in Event Marketing Aspect of Event Sponsorships Financial Management for Event Event Coordination: Logistics, Staging, and Scheduling Food and Beverage Management in Event Legal Issues in Event Risk Management in Event Evaluation, Reporting, and Impact of Event PENGANTAR MANAJEMEN EVENT Proses perencanaan adalah salah satu aspek terpenting dalam Keberhasilan Manajemen Event: Semakin kuat rencana, semakin tinggi keberhasilan implementasi sebuah acara. Gambar 1.1. Festival Kembang Api (Sumber: FreeTimelineCovers.net) Perencanaan yang baik merupakan suatu proses yang berkesinambungan dalam pembentukan suatu event. Keberhasilan suatu event biasanya didasarkan pada konsep dan tujuan yang kuat. Namun sebelumnya, perlu diketahui pula latar belakang di balik konsep event itu sendiri. Bagian pertama ini menyajikan pengantar konsep manajemen event yang meliputi: 1) Sejarah dan Perkembangan Event; 2) Definisi Konseptual dan Jenis Event; 3) Pemangku Kepentingan Event; 4) Dampak dan Manfaat sebuah Event; 5) Perencanaan Sebuah Event. 1) Sejarah dan Perkembangan Event Event bukanlah suatu hal yang asing bagi manusia. Walau tidak secara formal disebut sebagai 'event', eksistensi event tersebut sudah melekat dan menjadi bagian dari hidup manusia, bahkan sebelum manusia dilahirkan. Sebagai contoh, pelaksanaan upacara tradisional tujuh bulan kandungan. Dalam pelaksanaannya, upacara adat ini merupakan suatu kegiatan yang tidak rutin terjadi, namun diselenggarakan untuk menandai suatu peristiwa penting dalam kehidupan manusia sekaligus memohon keselamatan kepada Sang Pencipta. Begitu pula halnya dengan berbagai kegiatan khusus, seperti perayaan ulang tahun, acara pernikahan, pameran pendidikan, pertandingan olahraga, pertunjukan musik dan berbagai kegiatan lainnya yang terus bermunculan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa event merupakan suatu hal yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Seiring berjalannya waktu, dunia event semakin bertumbuh dan berkembang baik di ranah privat maupun publik sebagai salah satu pemenuh kebutuhan dalam menandai maupun merayakan momen- momen penting dalam kehidupan manusia. Secara formal, sejak tahun 1980, muncul terminologi baru dimana event mulai dikenal sebagai bagian dari wisata minat khusus (Special Interest Tourism – SIT). Hal ini didasarkan pada realita bahwa ketika seseorang bepergian atau mengunjungi suatu destinasi kini tidak lagi hanya untuk melakukan aktivitas umum, seperti berkunjung ke tempat-tempat populer, melainkan ada suatu minat atau motivasi khusus. Salah satunya yaitu untuk menghadiri event-event khusus, seperti menonton olimpiade atau pertandingan olahraga. Travel & Tourism Industry Hospitality Industry Transportation Services Destination Alternatives Accommodation (Lodging Segments) Hotel Food Service Other Hospitality Segments Segments Commercial Recreation & Leisure Hospitality Operations Services for Business Resort

& Non-commercial Meeting Time Shares Operations Management Conference Exhibition & Trade Centre Shows Management Camp & Special Event Park Lodges Management Bed & Breakfast Gambar 1.2. Gambaran Dunia Pariwisata (Sumber: xxxxxx) Gambar 1.2. menjabarkan bahwa event merupakan salah satu komponen dalam pariwisata, khususnya industri perhotelan. Dunia 'hospitality' tidak hanya terbatas pada bisnis yang menyediakan jasa penginapan dan makanan, berbagai jasa rekreasi dan fokus bisnis juga tersedia bagi wisatawan yang melakukan perjalanan untuk tujuan bisnis, misalnya menghadiri meeting, exhibition, perjalanan insentif maupun untuk event-event tertentu lainnya. Saat ini, event telah menjadi salah satu industri yang bertumbuh sangat pesat, atraktif dan menyedot banyak perhatian khalayak umum. Hal ini didukung dengan bertambah banyaknya peluang-peluang bisnis dan karir yang menyebabkan bertambah besarnya pula tuntutan profesionalisme di bidang manajemen event. Perkembangan industri event di Indonesia terlihat dengan dibentuknya kurikulum yang khusus mempelajari manajemen event di beberapa institusi pendidikan. Sebagai suatu bidang yang kompleks, mulai dari perencanaan hingga evaluasi, yang mencakup pengelolaan multi disiplin dalam mengelola dan mengintegrasikan hubungan sponsor, pemasaran maupun sumber daya yang ada, hal ini menunjukkan bahwa event perlu dipelajari dan dikembangkan secara profesional sehingga diperlukan adanya program studi yang khusus membekali sumber daya manusia secara profesional dalam bidang pengelolaan event ini. Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung dan Universitas Pendidikan Indonesia merupakan beberapa institusi pendidikan yang telah mengangkat manajemen event sebagai salah satu bidang studi yang mandiri. Selain dari berkembangnya sektor pendidikan, indikator pertumbuhan industri event juga terlihat dari berkembangnya asosiasi profesional terkait event baik di kancah lokal maupun internasional. International Congress and Convention Association (ICCA) Asosiasi internasional yang khusus mengelola penyelenggaraan kongres dan konvensi International Festivals and Event Association (IFEA) Asosiasi internasional yang khusus mengelola penyelenggaraan festival dan spesial event lainnya Indonesian Exhibition Companies Association (IECA) - atau sering disebut Asosiasi Perusahaan Penyelenggaraan Pameran Indonesia (ASPERAPI) yang dibentuk sejak tahun 1980 dan melibatkan seluruh vendor atau partner bisnis suatu event yang terlibat Indonesia juga memiliki majalah Venue yang khusus menyorot berbagai event, termasuk potensi pariwisata MICE di berbagai daerah Indonesia. Adanya media publikasi ini juga menjadi salah satu indikator bahwa industri event tidak lagi dapat dipandang sebelah mata. Gambar 1.3. Majalah Event Indonesia (Sumber: venuemagz.com)

2) Definisi Konseptual dan Jenis Event Secara konseptual, Getz (1997) mendefinisikan event sebagai suatu peristiwa yang terjadinya hanya sesekali di luar aktivitas manusia pada umumnya. Lebih lanjut, special event didefinisikan oleh Allen (2002) sebagai suatu kegiatan pertunjukkan, selebrasi, atau upacara yang memang direncanakan dengan matang untuk menandai suatu peristiwa khusus, baik peristiwa sosial, budaya, maupun tujuan korporasi. BIOGRAPHY Donald Getz, Ph.D. A leading international tourism and event-studies scholar, with areas of expertise: Evaluation and impact assessment; the valuation of events by residents and other stakeholders Strategic planning for tourism and events Special-Interest tourism: market research, planning, evaluation Entrepreneurship and innovation in small and family businesses

SKALA PERTIMBANGAN Dari kedua definisi di atas, dapat disimpulkan ciri khusus event sebagai berikut: Event terjadinya hanya sesekali, bukan suatu kegiatan rutin Event diselenggarakan untuk menandai High peristiwa penting atau milestone hidup manusia Low Minor Major Hallmark Mega KATEGORI EVENT maupun organisasi Selalu ada perencanaan dan tujuan yang ingin dicapai dalam pembuatan event Getz (1997) mengklasifikasikan event dengan empat kategori pertimbangan yang meliputi: 1) Skala target pengunjung; 2) Skala intensitas ekpos media; 3) Skala infrastuktur & biaya yang dibutuhkan; 4) Skala intensitas dampak/benefit. Gambar 1.4. Klasifikasi Event (Sumber: Getz, 1997) Ditinjau dari skala empat kategori pertimbangan tersebut, berikut merupakan 4 (empat) klasifikasi event: MEGA HALLMARK MAJOR MINOR Gambar 1.5. Contoh Event berdasarkan Ukurannya (Sumber: Getz (1997)) A. MEGA EVENT Sesuai dengan arti kata 'mega' dalam bahasa Indonesia yang berarti 'sesuatu yang besar'

menunjukkan bahwa mega event memiliki skala paling tinggi dalam empat kategori pertimbangan Getz (1997). Sebagai suatu event yang sangat besar, sering kategori ini disebut sebagai 'Gold Event' yang sangat prestigious dan dinanti-nantikan oleh miliaran manusia di dunia. Salah satu contohnya adalah ajang Piala Dunia. Event ini tidak hanya dinantikan oleh para pecinta sepak bola, namun euforinya juga tampak dan terasa di berbagai belahan dunia. Berbagai restoran atau pusat perbelanjaan pun memanfaatkan peluang tersebut untuk membuat acara nonton massal, serta menjual berbagai merchandise. Selain itu, tidak dapat dipungkiri bahwa merupakan suatu kebanggaan sendiri jika suatu negara dapat menjadi tuan rumah dari event kategori ini. Secara tidak langsung, reputasi negara tersebut dipertaruhkan karena akan menjadi pusat perhatian dunia. Misalnya Olimpiade Beijing (2008), Olimpiade Rio de Janeiro (2016), FIFA World Cup Brazil (2014), FIFA World Cup Russia (2018), Olimpiade Tokyo (2020 mendatang). Tentunya sehubungan dengan pelaksanaan mega event, negara-negara tuan rumah tersebut harus memberi perhatian lebih terhadap peningkatan dan perawatan infrastruktur negara.

**B. HALLMARK EVENT** Hallmark event merupakan event yang dirancang khusus untuk meningkatkan reputasi internasional suatu destinasi tertentu. Oleh karena itu, antara event dan destinasi saling melekat satu sama lain dan tidak dapat dipisahkan. Di kancah internasional, berbicara tentang Formula 1 Night Race, seseorang akan langsung teringat akan negara Singapura. Begitu pula halnya ketika berbicara tentang Tennis Grand Slam, maka akan langsung teringat dengan empat destinasi di dunia, yaitu Australian Open (Melbourne), French Open (Paris), Wimbledon (London) dan US Open (USA). Sementara itu, tak ketinggalan juga beberapa event di Indonesia yang berangkat dari minor event dan kini menjadi Hallmark Event dan bertaraf internasional, yaitu Festival Bunga Tomohon dan Jember Fashion Carnival. Seluruh event tersebut tentunya merupakan satu kesatuan dengan keunikan destinasi masing-masing yang tidak dapat dipisahkan.

**C. MAJOR EVENT** Semua event yang memiliki kemampuan menarik minat orang lokal, baik secara jumlah pengunjung, media, serta pendapatan perekonomian lokal termasuk dalam kategori major event. Biasanya event pada kategori ini diselenggarakan oleh pemerintah dengan dampak yang belum terlalu masif ke kancah internasional. Misalnya pada major event seperti Borobudur Marathon, Jakarta Marathon dan Java Jazz yang sudah mendapatkan cukup perhatian dari media. Pemerintah pun mulai menggelar major event di berbagai destinasi wisata, seperti Festival Lembah Baliem di Wamena, Papua dan Sail Morotai di Maluku.

**D. MINOR EVENT** Hampir semua event yang skalanya kecil dan privat termasuk dalam kategori minor event. Dari sisi dampak, event ini dihadiri oleh market tertentu, dengan publikasi media lokal, serta memakan biaya yang relatif kecil dibanding keempat kategori lainnya. Minor event ini merupakan event yang paling sering dijumpai, bahkan dapat kita temukan setiap hari di lingkungan sekitar kita. Misalnya meeting yang digelar perusahaan, pesta perayaan ulang tahun, pesta pernikahan, pertandingan olahraga yang digelar secara mandiri (kampus, perumahan, antardaerah). Setelah meninjau kategori event berdasarkan skala pertimbangan, berikut merupakan macam-macam event berdasarkan tipe kegiatannya:

**A. EVENT PUBLIK:** Event yang diselenggarakan untuk dinikmati khalayak umum

**CULTURAL CELEBRATION**  
**BUSINESS/TRADE ART/ENTERTAINMENT** - Festival: Festival Rujak Uleg - Parade Nusantara: Parade Budaya - Religious Event: Wali Songo, Isra Miraj - Heritage Commemorations: Gus Dur Haul - Fairs, market, sales: Pameran Perumahan - Consumer & Trade Shows: - Exposition: Computer Expo - Meeting & Convention: Meeting Ikatan Dokter Indo - Publicity Events: Charity Yayasan Kanker - Concert: Konser Amal - Other Performances: Drama, Teater - Exhibits: Pameran Lukisan, Batik - Award Ceremonies: Piala Citra, Academy Award

**RECREATIONAL SPORT COMPETITION EDUCATIONAL & SCIENTIFIC** - Games & Sports for Fun: Lomba Ulang Tahun Kota - Amusement Event: Sirkus - Inagurations: Pernikahan Royal Family - Investitures: Pelantikan Presiden - VIP Visits: Kunjungan Kenegaraan - Rallies: Kampanye Kunjungan Bersambung - Profesional: Australian Open, SEA Games, Asian Games - Amatir: Pertandingan di sekolah

**POLITICAL/STATE** - Seminar, workshop, clinic: Konferensi Internasional - Congress: Kongres PBB

**B. EVENT PRIVAT:** Event yang diselenggarakan untuk dinikmati kalangan tertentu

**PERSONAL**

CELEBRATION SOCIAL EVENTS - Anniversaries: Pesta Ulang Tahun - Family Holiday: Tur ke Luar Negeri - Parties, Galas: Gala Apresiasi Distributor - Reunion: Reuni Akbar FESTIVAL . “Indonesia memiliki keanekaragaman budaya yang sangat bervariasi. Berangkat dari keanekaragaman tersebut, lahirlah sebuah program inovatif berupa hadirnya aneka festival di seluruh penjuru Tanah Air”. Festival biasanya berarti ‘pesta besar’ atau sebuah acara meriah yang diadakan dalam rangka peringatan peristiwa penting atau bersejarah, atau pesta rakyat. Pada umumnya, parade atau karnaval merupakan suatu perayaan yang menjadi bagian dari sebuah festival, dan biasanya dalam bentuk konvoi atau perarakan. Sebagai contoh, sebelum hari pelaksanaan festival balap kuda Melbourne Cup, diselenggarakan suatu parade khusus yang mengarak para joki-joki peserta festival dan disaksikan oleh masyarakat sekitar. Begitu pula halnya dengan berbagai event rekreasi, seni dan hiburan juga merupakan elemen dari sebuah festival. TRADE . Trade events merupakan suatu pagelaran dimana perusahaan dalam industri tertentu dapat memamerkan dan menunjukkan produk dan layanan yang dimiliki serta bertemu dengan mitra bisnis maupun pelanggan. Berikut merupakan beberapa istilah yang digunakan dalam trade events : Fair – atau dalam bahasa Indonesia yang berarti ‘pameran’, biasanya lebih berkaitan dengan produktivitas dan bisnis daripada perayaan publik pada umumnya Exhibitions – memiliki artian yang hampir sama dengan ‘fair’, hanya saja istilah ini cenderung digunakan untuk orientasi pendidikan Expositions & Shows – memiliki tujuan pemasaran yang terdiri dari dua jenis, yaitu: - Trade shows : Untuk industri yang menggelar dan menjual barang yang dipamerkan - Consumer shows : Untuk industri yang berkaitan dengan pendidikan dan biasanya berfungsi untuk memberikan informasi kepada konsumen yang dituju OTHER EDUCATIONAL EVENT . Berbeda dengan meeting pada umumnya, jika suatu pertemuan dilakukan dengan tujuan pelatihan dan/atau edukasi maka disebut ‘seminar’, ‘klinik’ atau ‘loka karya’ serta beberapa istilah lainnya yang akan dijelaskan sebagai berikut: Seminar : Suatu pertemuan khusus yang tujuannya melakukan pembahasan terhadap suatu topik tertentu. Dapat dilakukan dengan monolog satu arah, atau juga dalam bentuk panel talkshow Klinik : Suatu pertemuan yang terdiri dari berbagai ruang dengan topik yang berbeda-beda (Misalnya, Klinik yang bertema ‘Public Speaking’ memiliki dua ruang yang terdiri dari subtopik 1)Pembuatan materi 2)Teknik pelafalan Loka Karya : Suatu pertemuan yang bertujuan untuk memberikan informasi atau panduan, serta berfokus pada pengajaran keterampilan khusus atau pembahasan topik tertentu dengan praktek yang mendukung Konferensi : Suatu pertemuan yang bertujuan untuk membicarakan suatu topik tertentu, misalnya mempresentasikan dan mendiskusikan hasil penelitian Simposium Forum : Suatu pertemuan bagi para kelompok akademisi, dimana pembicara menyajikan makalah untuk diskusi, misalnya ‘Call for Papers’ event. SPORT EVENT . Event ini biasanya diselenggarakan selama beberapa hari di berbagai bidang olahraga. Di samping banyaknya kegiatan olahraga yang bertujuan untuk bersenang-senang, banyak pula event olahraga berupa kompetisi yang telah disiapkan secara khusus untuk para atlet profesional di berbagai bidang dan bersifat komersial. ART & ENTERTAINMENT EVENT . Event di bidang seni dan hiburan ini terbagi menjadi tiga kategori: Visual : Pengunjung hanya dapat menikmati seni secara visual saja (misalnya pameran lukisan, patung dan kerajinan tangan) Performing : Penonton dapat menikmati suatu karya seni yang lebih kompleks (misalnya teater, tari-tarian, konser, pembacaan puisi) Participatory : Pengunjung dapat terlibat secara aktif ke dalam event (misalnya pada Grape Stomp event, selain pengunjung dapat menikmati Wine, pengunjung juga dapat secara aktif ikut terlibat dalam proses ‘penghancuran’ anggur. BUSINESS EVENT . “Bisnis MICE (Meeting, Incentive, Conference, Exhibition) di Indonesia saat ini semakin berkembang pesat seiring dengan perkembangan industri pameran dan pariwisata Nusantara yang tidak hanya isapan jempol semata.”. MICE event merupakan suatu kegiatan di mana suatu kelompok tertentu bertemu dan berkumpul bersama dengan suatu tujuan tertentu, misalnya berbisnis atau menghadiri konferensi. Berikut merupakan beberapa istilah business event : Meeting Incentif : Pertemuan yang diselenggarakan suatu organisasi atau perusahaan untuk membicarakan suatu topik atau program : Alat manajemen yang bertujuan untuk memberikan penghargaan terhadap karyawan yang

berkinerja baik sebagai bentuk apresiasi sekaligus motivasi peningkatan kinerja Convention : Pertemuan sekelompok orang untuk tujuan yang sama atau untuk bertukar pikiran, pendapat dan informasi tentang suatu hal yang menjadi perhatian bersama Exhibition : Ajang untuk mempertemukan penjual dan pembeli dalam industri tertentu Kenapa Mice Berkembang Pesat? § Karena MICE merupakan sumber pendapatan utama untuk industri pariwisata, khususnya perhotelan. Dengan persaingan yang begitu ketat, jika hotel hanya mengandalkan pendapatan dari penjualan kamar dan restoran, tidak akan bisa bertahan di pasar persaingan. Oleh karena itu, pebisnis dalam dunia perhotelan mulai bergerak dan memperhatikan kebutuhan industri MICE dengan memaksimalkan penggunaan meeting room dan ballroom-nya. Realita Industri MICE § Pentingnya peran industri MICE didasarkan pada realita bahwa wisatawan yang bepergian ke suatu negara tidak hanya untuk berlibur, melainkan ada beberapa tujuan atau motivasi bisnis. Pada tahun 1995, perputaran uang di industri meeting diperkirakan mencapai 50 milyar USD. § Banyaknya pendapatan ini didukung oleh beberapa penelitian bahwa ketika diselenggarakan suatu konferensi selama 5 hari, peserta delegasi pasti akan datang sebelum hari konferensi tersebut, dan juga ada kemungkinan untuk memperpanjang lama tinggal mereka hingga 12 hari. Sebanyak 25% delegasi akan mengambil pre/post conference tour yang merupakan salah satu fasilitas yang diperoleh peserta konferensi. Lebih lanjut, beberapa penelitian terkait juga menyatakan bahwa wisatawan MICE akan membuat pengeluaran rata-rata 4-5 kali lebih banyak daripada wisatawan pada umumnya. Hal ini dikarenakan biaya akomodasi dan transportasi sudah ditanggung, sehingga delegasi dapat menggunakan uang yang dimiliki untuk kebutuhan lainnya. § Tabel berikut menyajikan data terkait industri MICE di Australia pada tahun 2015, ditinjau dari jumlah event, jumlah peserta, total pengeluaran serta jumlah lapangan pekerjaan yang dibuka di sektor tersebut: Meetings and Exhibitions Incentives Total Conventions Number of events Number of delegates (m) Direct expenditure (\$b) Direct value add (\$b) Jobs 391,060 26.5 \$23.2 \$11.3 147,491 2,157 9.4 \$3.1 \$1.5 21,525 18,787 1.3 \$1.7 \$0.7 10,342 412,004 37.2 \$28.0 \$12.9 179,357

Tabel 1.1. Contoh Event berdasarkan Ukurannya (Sumber: Business Events Council of Australia, 2015) § Tahun 2013, total wisatawan asing yang datang ke Singapura mencapai 15,6 juta, dimana 30% nya berasal dari industri MICE yang menyumbang pendapatan pariwisata Singapura sebesar 23,5 miliar dollar. Berkat pencapaian tersebut, Singapura pada tahun 2014 dinobatkan menjadi Kota Bisnis terfavorit dan merupakan Destinasi MICE Internasional Terbaik. 3) Pemangku Kepentingan Event Event Organizer (EO) B2C Segment Private EO Special Event EO Bride Story Sayogo Enterprises Project Art Weddingku Java Musikindo Auto Salon Adrie Subono EO B2B Segment Exhibition Specialist Citra Pamerindo (Pameran Perumahan) Dyandra Promosindo (Indo Motor Show) Wanindo Proma (Desain&Konstruksi) Brand Activation & IMC EO Jawa Ad Biru Api Ilalang Communication ION Production Private Business & Social Events EVENT ORGANIZER (EO) EO merupakan usaha di bidang jasa yang secara sah ditunjuk oleh klien, untuk mengorganisasikan seluruh rangkaian acara, mulai dari perencanaan, persiapan, eksekusi hingga evaluasi, dalam rangka membantu mewujudkan tujuan yang diharapkan klien dengan membuat acara (Meganandha & Wijaya, 2009). Menghadapi perkembangan event yang semakin pesat suatu EO tidak dapat berdiri sendiri dalam menyelenggarakan suatu acara. Oleh karena itu, EO membutuhkan berbagai pihak yang terkait dalam penyelenggaraan event, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam kaitannya dengan suatu event, EO pasti membutuhkan klien jika itu private event atau pengunjung jika itu public event. EO juga membutuhkan dukungan sponsor, baik langsung dari klien maupun dari pemerintah atau pihak terkait lainnya, seperti host community yang secara tidak langsung berkaitan dengan event tersebut. Selanjutnya, dukungan dari partner yang mendukung kelangsungan pelaksanaan event, seperti jasa katering, tata cahaya, tata suara, tata panggung, dekorasi, properti, transportasi, hotel dan keamanan. Kesatuan para pihak terkait inilah yang kemudian akan mendorong terjadinya suatu penawaran dan permintaan antara klien dengan EO terkait. Gambar 1.6. Event Stakeholder (Sumber: Getz, 1997)) Berikut merupakan sebuah ilustrasi sederhana untuk menggambarkan keterkaitan antar pemangku kepentingan dalam sebuah event:

EO ABC akan menyelenggarakan suatu event konser amal yang hasilnya akan digunakan untuk membantu para penderita kanker. Untuk mendukung kelancaran event tersebut, diperlukan dukungan dari pemerintah setempat terkait perizinan penggunaan area, misalnya di depan balai kota Surabaya. Selanjutnya, EO ABC bekerja sama dengan perusahaan XY yang siap menjadi sponsor, dengan tak lupa mempersiapkan dan memilih partner terkait, seperti tata cahaya, tata suara, tata panggung dan dekorasi. Setelah semua dipersiapkan dengan matang, tak lupa EO ABC melibatkan Yayasan Kanker Indonesia sebagai host community. Ketika event dapat dilangsungkan dengan baik, maka secara tidak langsung hal tersebut akan menimbulkan dampak yang baik pula bagi seluruh pihak-pihak yang terlibat.

4) Dampak dan Manfaat sebuah Event “Penyelenggaraan event pasti akan memberikan dampak, baik secara positif maupun negatif terhadap destinasi penyelenggara, baik manfaat sosial, fisik dan lingkungan, politik serta perekonomian pariwisata.”

**DAMPAK SOSIAL .** Dampak Positif Pertukaran pengalaman Penguatan tradisi Membangun kelompok masyarakat Menunjukkan eksistensi dan meningkatkan partisipasi komunitas Memperkenalkan ide baru Menyebarkan kebudayaan multikultural Dampak Negatif Isolasi dan manipulasi terhadap masyarakat Menimbulkan citra negatif terhadap masyarakat Dislokasi sosial komunitas tertentu Destinasi menjadi kehilangan identitas akibat tingginya kriminalitas atau kejadian negatif selama event (Sumber: <http://nationalgeographic.co.id>)

**DAMPAK POLITIK .** Dampak Positif Dampak Negatif Prestise dunia internasional Resiko kegagalan event dan rusaknya Peningkatan profil bangsa reputasi Mengundang investor asing Kesalahan pengalokasian dana Kebersamaan sosial secara Kurangnya akuntabilitas internasional Kehilangan kepemilikan dan kontrol Peningkatan kemampuan terhadap masyarakat penyelenggara Legimitasi ideologi

**DAMPAK FISIK DAN LINGKUNGAN .** Dampak Positif Menampilkan keindahan alam Menjadikan lingkungan yang baik sebagai tempat penyelenggaraan Peningkatan kepedulian lingkungan Pembangunan infrastruktur Peningkatan transportasi dan telekomunikasi Perbaikan lingkungan/area baru (Sumber: <http://www.pressreader.com>) Dampak Negatif Kerusakan lingkungan Polusi udara, limbah/sampah Kerusakan fasilitas situs bersejarah Gangguan suara bagi masyarakat sekitar Kemacetan lalu lintas Glasgow Festival 2014 merupakan bagian dari event Commonwealth Games. Keunikan dari festival ini yaitu dimana penyelenggara festival sangat antusias untuk mendaur ulang limbah sebanyak mungkin. Sebagai bagian dari upaya untuk meminimalkan pemborosan, penyelenggara acara tersebut menyatakan bahwa semua penjual makanan harus memenuhi persyaratan, menggunakan kemasan ramah lingkungan, serta harus memiliki tempat sampah hitam yang cocok untuk mendaur ulang limbah atau sampah guna meminimalkan dampak lingkungan pada event tersebut. Penyelenggara Glasgow Festival 2014 bekerjasama dengan Zero Waste Scotland untuk merekrut lebih dari 80 sukarelawan daur ulang untuk membantu pengunjung di seluruh kota memisahkan limbah untuk didaur ulang. Sebelum acara, konsultan daur ulang grup Vegware, Eilidh Brunton, membantu melatih semua sukarelawan sehingga mereka memahami peran mereka dan tujuan zero waste dari acara tersebut. Selama event berlangsung, relawan membantu 384.199 pengunjung untuk memisahkan kertas, plastik, sisa makanan dan kemasan yang dapat dikomposkan sehingga dapat memaksimalkan kegiatan pendaur ulangan.

**ZERO WASTE EVENT** (Sumber: <http://www.greenerscotland.org>) (Sumber: <http://www.okezone.com>)

**DAMPAK EKONOMI PARIWISATA .** Dampak Positif Dampak Negatif Promosi daerah wisata Pendapatan masuk ke jaringan Peningkatan jumlah kunjungan internasional, khususnya international wisatawan hotel chain Peningkatan lama tinggal wisatawan Eksploitasi daerah Peningkatan pendapatan Harga dan biaya yang tidak tetap Peningkatan pendapatan dari pajak Peningkatan lapangan pekerjaan

5) Perencanaan Sebuah Event (Sumber: Getz, 1997))

Bagaimana Merencanakan Event?

1. Diskusi dengan klien Mendengarkan kebutuhan klien, melakukan brainstorming dengan klien, apakah klien sudah memiliki konsep atau belum
2. Membuat konsep event Membuat draft, memberi masukan dan menyatukan pemikiran awal konsep event secara garis besar
3. Menentukan misi, tujuan dan target Seiring dengan pembuatan konsep event, EO juga membantu klien untuk membuat tujuan spesifik, misi yang ingin dicapai serta target yang diinginkan
- 4.

Membuat rencana awal Menyesuaikan konsep dengan tujuan dan target, kemudian membuat perencanaan awal yang meliputi: Who – siapa saja pihak terkait penyelenggaraan event Why – alasan mengapa perlu diselenggarakan event ini What – seperti apa bentuk event yang akan diselenggarakan When – kapan waktu penyelenggaraan event Where – dimana lokasi penyelenggaraan event 5. Mendetailkan rencana Setelah muncul kesepakatan pada perencanaan awal, berikutnya adalah mematangkan konsep, baik dari sisi keuangan, pemasaran, sumber daya, produksi maupun kebutuhan lainnya, yang masing-masing akan dibahas lebih lanjut pada bab berikutnya 6. Implementasi Melakukan briefing akhir sebelum memulai event Lakukan implementasi sedapat mungkin sesuai jadwal kegiatan yang telah dibuat, dan selalu bersiap dengan berbagai rencana cadangan 7. Evaluasi Membuat dan membagikan laporan pertanggungjawaban kepada seluruh pemangku kepentingan terkait event sebagai bentuk evaluasi dan dasar dalam membuat keputusan pada acara mendatang Dewasa ini, sangat penting bagi event organizer profesional untuk mengikuti perkembangan pertumbuhan industri event. Pertumbuhan yang menunjukkan adanya permintaan yang lebih besar untuk beragam jenis event, yang kemudian akan menciptakan peluang baru untuk berbisnis. Demikian juga, penting untuk mengidentifikasi setiap pola penurunan dalam industri sebagai suatu catatan agar dapat menyelenggarakan event dengan lebih maksimal.

## 2. MANAGING HUMAN RESOURCES IN EVENT

Right people in the right place: Tanpa keterlibatan sumber daya manusia yang tepat, maka sebaik apapun perencanaannya suatu event tidak akan terlaksana dengan baik. Gambar 2.1. Brain Tumor Event Volunteer (Sumber: braintumor.org) Sumber daya manusia memainkan peran penting dalam suatu event, tidak peduli seberapa besar keterlibatannya. Kerap kali sebuah rencana telah disusun dengan begitu rinci dan matang, namun dalam pelaksanaannya, rencana tersebut tidak berjalan dengan semestinya. Ternyata, hal ini dikarenakan adanya kesalahan dalam pemilihan dan penempatan sumber daya manusia yang tidak sesuai dengan kompetensi dan kebutuhan event. Oleh karena itu, seorang event manager sangat perlu berhati-hati dalam memilih, melatih dan memotivasi sumber daya manusia yang tepat untuk mencapai tujuan dari event tersebut. Sehubungan dengan hal tersebut, bagian kedua ini akan membahas lebih dalam mengenai Human Resources suatu event yang meliputi: 1) Keunikan Human Resources dalam Event; 2) Proses Perencanaan Human Resources dalam Event; 3) Struktur Organisasi Event; 4) Budaya Organisasi; 5) Efektivitas Team Building.

1) Keunikan Human Resources dalam Event Human Resources (HR) dalam event memiliki keunikan tersendiri yang membedakan dengan HR pada umumnya, baik di suatu perusahaan maupun organisasi bisnis lainnya seperti: Membutuhkan volunteer Membutuhkan staf profesional sebagai part-time Membutuhkan konsultan, khususnya untuk event besar Memiliki hubungan yang lebih intens dengan staf karena terus bekerja bersama secara intensif, terlebih lagi ketika semakin mendekati hari pelaksanaan event Memiliki hubungan interpersonal karena hierarki tim biasanya tidak panjang, sehingga dapat langsung dikontrol oleh manajer yang terkait Keunikan-keunikan tersebut terbentuk dikarenakan dua alasan sebagai berikut: Kebutuhan event bersifat singkat dan personal Pada umumnya, HR dalam suatu organisasi bisnis akan terus beroperasi sepanjang tahun masa kerja mereka. Sementara dalam event tidak membutuhkan staf sepanjang waktu, kebutuhan secara personal hanya dibutuhkan dari mendekati hingga hari pelaksanaan event tersebut. Hal ini menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh seorang event manager, bagaimana cara memperoleh staf dalam jangka waktu yang sangat singkat, berikut pula dengan proses evaluasinya. Selain itu, kebutuhan untuk mengganti staf secara cepat juga menjadi tantangan, sebab event yang berbeda pasti membutuhkan keahlian yang berbeda pula. Kebutuhan akan volunteer sangat besar Sebagian besar event pasti membutuhkan keterlibatan volunteer. Bahkan ada beberapa event yang seluruhnya melibatkan volunteer. Sifat volunteer yang sukarela dan tidak banyak mendapat keuntungan material ini terkadang juga berdampak bagi motivasi dan komitmen mereka dalam menjalankan tanggung jawabnya. Hal tersebut menjadi tantangan bagi para event manager, khususnya bagaimana mendapatkan volunteer dengan kualitas kontrol yang baik. Sehubungan dengan hal tersebut, pelaksana event hendaknya menjalin

hubungan baik dengan komunitas- komunitas terkait, misalnya komunitas olahraga, komunitas budaya, karang taruna, dan sebagainya yang sekiranya memiliki ketertarikan dan semangat yang sejalan dengan event tersebut sehingga memudahkan perekrutan volunteer. 2) Proses Perencanaan Human Resources dalam Event ORGANIZATIONAL MISSION, STRATEGY AND GOALS NEED ASSESSMENT - Job Analysis - Job Description - Forecast HR STRATEGY AND GOALS MAINTENANCE FUNCTIONS: - Pay and Benefits - Working Conditions - Labor Relations POLICIES AND PROCEDURES RECRUITMENT AND SELECTION TRAINING AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT SUPERVISION AND EVALUATION TERMINATION, OUTPLACEMENT AND RE-ENLISTMENT EVALUATION OF PROCESS AND OUTCOME

Gambar 2.2. Proses Perencanaan Human Resources (Sumber: xxx) Gambar 2.2. menunjukkan suatu proses perencanaan HR yang kompleks, dimulai dari bagaimana sebuah event mempunyai misi, strategi dan tujuan yang jelas, proses perekrutan, hingga pada tahap terakhir yaitu evaluasi dari proses serta hasil dari event tersebut. Berikut kita akan membahas lebih dalam masing-masing tahap dari proses perencanaan tersebut: HR STRATEGY AND GOALS. "Suatu organisasi harus memiliki misi, strategi dan tujuan mengenai apa yang ingin dicapai melalui event yang akan diselenggarakan". Begitu pula ketiganya harus menjadi acuan bagi HR dalam menentukan strategi dan tujuannya, dimulai dari penilaian kebutuhan (need assessment) yang dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut: Melihat seberapa besar turnover staf, baik tetap maupun volunteer Melakukan proyeksi pertumbuhan atau perubahan dalam organisasi Mengidentifikasi kesejangan antara apa saja yang dibutuhkan dengan apa yang mungkin terjadi Mengembangkan program untuk penambahan atau pengurangan staf serta melakukan pelatihan untuk memastikan bahwa staffing tepat dan dapat memenuhi kebutuhan event Melakukan evaluasi hasil dengan kriteria keberhasilan yang telah ditentukan sebelumnya (pre-established criteria) Melakukan revisi proyeksi dan program seperlunya sebagai gambaran untuk melakukan revisi terhadap perhelatan event selanjutnya Selain itu, penilaian kebutuhan juga harus mengarah pada perkiraan spesifik mengenai jumlah staf dan volunteer, serta tipe keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan selama periode event tersebut. Sebagai contoh, jika event berada pada tingkat internasional dan melibatkan warga negara asing, maka event tersebut membutuhkan staf dan volunteer yang memiliki kemampuan berbahasa Inggris. Sementara jika tipe event tersebut merupakan sport event, maka pastinya membutuhkan staf dan volunteer yang memiliki ketertarikan di bidang olahraga. E. JOB ANALYSIS: Menganalisis pekerjaan dalam hal tugas-tugas tertentu serta mengidentifikasi kemampuan, keterampilan, dan kualifikasi yang diperlukan untuk melaksanakan setiap tugasnya dengan sukses Berikut merupakan beberapa hal yang dapat dilakukan untuk melakukan analisis pada suatu pekerjaan (job analysis): Melakukan pengamatan langsung yang mengarah ke deskripsi tentang apa yang dilakukan staf tersebut dan standar kinerja yang terkait, seperti tingkat pendidikan, keterampilan, serta kecocokan pekerjaan Melakukan metode 'critical incident' dengan memperhatikan perilaku di luar rutinitas, bagaimana sikap dan ekspresi staf ketika sedang menghadapi kondisi krisis Melakukan interview dan self-description untuk mengetahui sebenarnya pekerjaan itu membutuhkan staf dengan perilaku, keterampilan dan pengetahuan seperti apa Mengklasifikasikan tipe pekerjaan, misalnya, apakah pekerjaan tersebut berhubungan langsung dengan orang (front of the house) atau tidak (back of the house), apakah pekerjaan tersebut membutuhkan pengambilan keputusan dengan cepat atau tidak Gambar 2.3. Job Analysis Volunteer Asian Games 2018 (Sumber: volunteer.asiangames2018.id) F. JOB DESCRIPTION: Pernyataan tertulis yang menjelaskan mengapa pekerjaan itu ada, apa yang dilakukan pemegang pekerjaan, bagaimana mereka melakukannya dan dalam kondisi apa pekerjaan itu dilakukan. Job description sangat penting dalam mengetahui deskripsi pekerjaan dari suatu jabatan. Di bawah ini merupakan elemen-elemen job description yang secara umum digunakan: Posisi/jabatan Tanggung jawab dan tugas Otoritas dan kewenangan Alur pertanggungjawaban 22 | M A N A G I N G H R I N E V E N T Indikator kinerja dan hasil Sikap dan perilaku individu (misalnya: kejujuran, integritas, kepekaan, kecermatan) Pengetahuan dan keterampilan Komitmen Ketersediaan sumber daya

lainnya (misalnya: transportasi) Penghargaan dan insentif (misalnya: sertifikat, konsumsi, seragam kerja) G. FORECAST: Menentukan perkiraan berapa staf atau volunteer yang dibutuhkan dalam event Berikut merupakan langkah dalam menentukan jumlah orang untuk menyelesaikan berbagai tugas yang terkait event: Membuat rincian program atau rencana operasional ke dalam tugas-tugas yang lebih detail. Misalnya, berapa orang yang dibutuhkan di bagian pemasaran, dekorasi, keuangan, keamanan, dan sebagainya. Menentukan melalui pengalaman atau estimasi, berapa orang yang dibutuhkan untuk bisa menyelesaikan tugas yang berbeda dengan berbagai pertimbangan seperti: Tingkat pengawasan seperti apa yang dibutuhkan? Apakah tugas dapat dilakukan oleh orang yang sama atau membutuhkan jumlah kru yang lebih banyak? Apakah dua atau lebih pekerjaan dapat dikerjakan oleh satu orang yang sama di waktu yang berbeda? Membuat daftar kru yang ideal dalam hal jumlah, pengawas, dan keterampilan yang diperlukan POLICIES AND PROCEDURES. “Kebijakan dan prosedur dirancang untuk mempengaruhi dan menentukan setiap keputusan dan tindakan utama. Setiap kegiatan dalam event berlangsung dalam batas-batas yang telah ditetapkan”. Tiga alasan diperlukannya kebijakan dan prosedur dalam hubungannya dengan sumber daya manusia menurut Stone (1998), yakni: Memastikan bahwa setiap staf, baik tetap maupun volunteer, diperlakukan secara adil Semua kebijakan dan prosedur mengenai hak dan kewajiban seseorang ketika menjadi staf dalam suatu event harus sudah jelas dan gamblang sejak awal kontrak diajukan. Membantu manajer membuat keputusan yang cepat dan konsisten Ketika terjadi suatu masalah, manajer dapat merujuk pada kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan sebelumnya. Misalnya kebijakan mengenai kompensasi yang diberikan maupun prosedur kerja yang harus ditaati seluruh staf. Memberi manajer kepercayaan diri ketika dihadapkan pada suatu masalah Manajer mengetahui dengan pasti apa yang harus dilakukan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang tertera. RECRUITMENT AND SELECTION. “Perekrutan staf pada dasarnya yaitu menarik calon potensial yang tepat ke lowongan pekerjaan yang tepat”. HUMAN RESOURCES FORECAST AND PLAN JOB ANALYSIS - Job Description - Job Specification BUDGET - Cost of Recruitment RECRUITMENT PROCEDURES APPLICANTS SELECTION PROCEDURES HIRING INDUCTION Gambar 2.4. Proses Rekrutmen dan Seleksi (Sumber: Clark, 1992) Suatu organisasi harus benar-benar mampu menyaring orang-orang terbaik untuk menunjang produktivitas organisasi, bahkan mereka juga harus menghitung efisiensi biaya yang akan dikeluarkan. Tidak sedikit organisasi bisnis yang akhirnya menggunakan jasa pihak ketiga untuk membantu mereka dalam menemukan kandidat yang tepat. Berkaitan dengan hal tersebut, tidak mungkin suatu organisasi melakukan rekrutmen tanpa membuat perencanaan awal yang terdiri dari penilaian kebutuhan seperti yang telah dijelaskan pada poin sebelumnya. Perekrutan merupakan suatu proses dua arah, dimana pada saat event membutuhkan sumber daya manusia, di saat itu pula calon pelamar juga mengajukan permohonan untuk bergabung dengan event tersebut. Gambar 2.4. menjelaskan proses rekrutmen dan seleksi secara garis besar, dimulai dari pemilihan sumber atau media perekrutan yang bisa berbasis online maupun offline. Sumber online bisa berupa situs resmi event, situs portal pencari kerja (seperti: jobstreet.co.id, linkedin.com, dan sebagainya), serta penyebaran iklan digital melalui berbagai media sosial. Sementara sumber offline bisa memanfaatkan media seperti koran, radio maupun brosur yang disebarluaskan, kerja sama dengan institusi pendidikan serta word of mouth (WOM). Di era teknologi saat ini, internet sangat mudah diakses oleh siapa saja. Oleh karena itu, media internet dirasakan menjadi media yang paling cepat dan murah untuk perekrutan staf, baik tetap maupun volunteer. Lebih lanjut, calon kandidat dapat melakukan pendaftaran melalui situs terkait yang lebih efektif dan efisien. Kemudian langkah selanjutnya adalah meninjau dan memilah lamaran yang telah masuk, apakah sudah sesuai dengan kriteria atau tidak. Biasanya jika proses rekrutmen menggunakan situs portal pencarian kerja, maka proses screening lamaran ini dapat dilakukan secara otomatis. Organisasi pemberi kerja dapat hanya mengambil data lamaran dengan kriteria yang sesuai. Berikutnya, pelamar yang lolos dari proses screening akan menjalani proses seleksi yang dapat berupa wawancara, tes, maupun berdasarkan rekomendasi. Proses 24 | M A N A G I N G H R I

N E V E N T wawancara langsung kepada kandidat terpilih biasanya dilakukan oleh pimpinan yang memahami tentang kriteria dasar pengetahuan yang diperlukan untuk menduduki posisi tertentu. Selain itu, beberapa organisasi juga mewajibkan kandidat agar diuji dengan beragam tes sesuai dengan posisi yang diinginkan ataupun karakter budaya organisasi, yakni tes kesehatan, tes psikologi, tes potensi akademik, serta beberapa tes kemampuan khusus yang lebih spesifik. Hal ini diperlukan sebab dalam mencari karyawan terbaik, kandidat bukan hanya harus memiliki keterampilan dan pengetahuan yang baik tetapi juga memiliki sikap dan atribut personal yang baik pula. Kandidat terkadang dapat memperoleh nilai tambah jika ia mendapat rujukan dari seseorang yang reliabel, misalnya guru/dosen, ahli, maupun pimpinan perusahaan sebelumnya. Kandidat yang terpilih kemudian harus melakukan tahapan terakhir, yaitu wawancara tawaran kerja. Pada tahap tersebut, manajer perekrutan memberitahu kandidat tentang peraturan ketenagakerjaan dan peraturan yang harus diikuti, misalnya berapa lama periode kerja, kompensasi dan penghargaan apa yang akan diperoleh serta biaya apa saja yang harus ditanggung oleh kandidat terpilih. Setelah kedua belah pihak mencapai pemahaman dan kesepakatan yang sama, kandidat akan diberikan surat kontrak resmi sebagai bentuk ikatan kerja dengan organisasi tersebut. Gambar 2.5.

Proses Aplikasi Volunteer Asian Games secara Online (Sumber: [volunteer.asiangames2018.id](http://volunteer.asiangames2018.id)) Gambar 2.6.

Situs Perekrutan Volunteer Asian Games (Sumber: [volunteer.asiangames2018.id](http://volunteer.asiangames2018.id)) Kemudian staf baru tersebut akan menerima pelatihan awal yang disebut sebagai induction. Tujuannya adalah untuk memberikan gambaran mengenai event sehingga staf akan lebih mengenal event tersebut, berikut tanggung jawab dan standar kinerja yang diperlukan, baik secara umum maupun spesifik sesuai posisi mereka. Getz (1997) menjabarkan beberapa hal yang dapat disampaikan saat induction staf baru, yakni: Memberikan informasi dasar mengenai organisasi dan event terkait Mengajak tur mengunjungi tempat, kantor dan daerah sekitar perhelatan event Mempertemukan dengan staf dan volunteer lainnya untuk menjalin pendekatan emosional antar rekan kerja dalam suatu event Melakukan indoktrinasi mengenai budaya organisasi terkait visi misi dan sistem kerjanya, sebab seluruh staf harus menyesuaikan gaya kerja mereka dengan budaya organisasi pelaksana Melakukan testing dan screening terutama jika staf baru diperlukan untuk tugas khusus. Misalnya, staf baru mendapat tugas untuk mendampingi para tamu VIP/VVIP. Sehubungan dengan hal tersebut, maka staf tersebut harus mempunyai keterampilan dan pengetahuan khusus, salah satunya yaitu bagaimana sikap dan tindakan yang harus dilakukan dalam melayani tamu VIP/VVIP. Memperkenalkan program pelatihan yang akan diberikan, baik pelatihan secara umum maupun spesifik sesuai posisi masing-masing TRAINING AND DEVELOPMENT. "Program pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia harus dilakukan agar dapat memaksimalkan pencapaian produktivitas dan kualitas kerja". Pelatihan (training) merupakan suatu proses yang didesain untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan teknis, yang akan berdampak pada peningkatan kinerja staf. Pengembangan (development) merupakan suatu proses yang didesain untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan konseptual, yang akan mempersiapkan individu untuk tanggung jawab yang lebih besar di kemudian hari. Prosedur pelatihan dan pengembangan ini dapat melibatkan beberapa pendekatan sebagai berikut: Mengundang ahli dalam sesi formal Menggunakan program edukasi formal Mengirimkan staf untuk melihat dan mempelajari perhelatan event di tempat lain Mengikutsertakan staf ke program asosiasi event profesional Melakukan in-house training - Apprenticeship : Seorang apprentice langsung berada di bawah naungan senior yang memiliki keahlian spesifik. Diharapkan dengan pelatihan tersebut, apprentice memperoleh pengetahuan dan keterampilan dari seniornya. Dalam hal ini, apprentice memiliki tanggung jawab khusus dalam suatu pekerjaan. - Internship : Seorang trainee diperbantukan untuk senior di beberapa pekerjaan, sehingga tidak ada keterampilan khusus yang akan diperoleh sebab fokus terpecah di beberapa pekerjaan. Dalam hal ini, trainee tidak terlalu terlibat jauh dalam suatu pekerjaan. SUPERVISION AND EVALUATION. "Supervisi merupakan suatu aktivitas pengawasan yang biasa dilakukan untuk memastikan bahwa suatu proses pekerjaan dilakukan sesuai dengan sebagaimana harusnya, yang kemudian diikuti

dengan proses evaluasi terkait". Dalam dunia kerja, kita tidak bisa terlepas dengan yang namanya konflik. Konflik adalah suatu pertentangan yang terjadi antara apa yang diharapkan oleh seseorang dengan kenyataan yang terjadi. Terjadinya konflik dapat berdampak negatif baik bagi diri sendiri, rekan kerja maupun organisasi. Apabila hal tersebut terjadi, maka komunikasi akan terhambat dan bisa mengakibatkan pekerjaan menjadi tidak maksimal. Oleh karena itu, merupakan salah satu tugas dari manajer untuk bisa meminimalisir dan mengatasi gesekan-gesekan tersebut dengan beberapa pilihan tindakan sebagai berikut:

- DENIAL • Manajer berusaha untuk menolak dan merasa bahwa seolah-olah konflik tersebut tidak pernah ada
- AVOIDANCE • Manajer berusaha untuk menghindari dan berharap bahwa konflik akan hilang dengan sendirinya
- INFORMAL • Manajer melakukan pendekatan secara personal, mencari
- RESOLUTION solusi dari kedua belah pihak
- FORMAL • Manajer menyelesaikan konflik secara hukum sesuai dengan RESOLUTION mekanisme yang ada

Gambar 2.7. Sikap Manajer dalam Penyelesaian Konflik (Sumber: xxx) Semakin besar suatu event, maka semakin besar pula kebutuhan staf dalam melakukan fungsi pengawasan. Salah satu tugas utama supervisor dan manajer adalah melakukan penilaian kinerja, termasuk didalamnya melakukan dan mengkomunikasikan evaluasi, serta menyusun rencana perbaikan jika diperlukan. Setelah dilakukan penilaian, harus ada tindak lanjut dimana supervisor dan anggotanya saling meninjau tanggung jawab pekerjaan, apakah diperlukan peningkatan atau perubahan kinerja. Gambar 2.8. di bawah ini menunjukkan program penilaian kinerja dinamis berdasarkan pembentukan tujuan, umpan balik serta peningkatan kinerja staf (Stone, 1998):

GOAL SETTING PERFORMANCE APPRAISAL REWARDS  
PERFORMANCE REVIEW DISCUSSION FEEDBACK FEEDBACK FEEDBACK

Gambar 2.8. Program Penilaian Kinerja Dinamis (Sumber: Stone, 1998)

TERMINATION, OUTPLACEMENT AND RE-ENLISTMENT. "Terkadang event manager dihadapkan pada kondisi dimana harus mengakhiri layanan kerja dari seorang individu". Termination adalah tindakan pengakhiran hubungan kerja antara staf dengan organisasi pemberi kerja. Tindakan ini mungkin diperlukan dalam hal dimana karyawan melanggar kontrak kerja atau terus menunjukkan kinerja yang tidak memuaskan. Selain itu, tindakan ini juga mungkin dilakukan ketika kondisi keuangan event yang diselenggarakan mengalami keterpurukan. Berikut merupakan beberapa pendekatan yang bisa dilakukan organisasi untuk mengakhiri suatu pekerjaan: Membuat semua volunteer mengerti dengan jelas ketentuan-ketentuan kerja sejak awal Menggunakan job description dan penilaian kinerja sebagai bukti pengambilan keputusan. Dengan merujuk pada hal tersebut, seorang manajer dapat menggambarkan kualitas kerja seseorang, apakah sudah sesuai dengan yang diharapkan Menggunakan volunteer lain untuk melakukan penilaian antar rekan sejawat, apakah seseorang sudah melakukan pekerjaan dengan baik dan semestinya. Harapannya, manajer dapat mengambil keputusan sehubungan dengan hasil penilaian tersebut Memindahkan staf tersebut ke posisi yang tidak mempunyai nilai lebih, seperti runner. Harapannya agar staf tersebut akan resign dengan sendirinya jika tidak suka dengan pekerjaan tersebut. Outplacement adalah tindakan membantu staf atau volunteer untuk berpindah kerja ke tempat lain. Harapannya, dengan menjalankan fungsi ini, maka organisasi turut menjaga citra dari karyawan itu sendiri, sekaligus memelihara dan meningkatkan citranya sebagai pemberi kerja yang bertanggung jawab. Re-enlistment adalah tindakan penawaran manfaat untuk mendaftar kembali menjadi staf, baik tetap maupun volunteer di event selanjutnya. EVALUATION PROCESS AND OUTCOMES. "Evaluasi adalah suatu proses yang melibatkan pengumpulan dan analisis informasi mengenai suatu kegiatan, karakteristik, serta hasil yang dicapai. Tujuannya adalah untuk membuat penilaian tentang program dalam rangka peningkatan efektivitasnya, sekaligus sebagai sarana pembuatan keputusan". Penilaian secara periodik diperlukan untuk menentukan seberapa baik proses yang sudah berjalan. Dengan demikian, akan ditemukan hal-hal apa saja yang harus ditinjau lebih dalam, serta apa saja yang harus diperbaiki. Untuk mendapatkan penilaian secara objektif, umpan balik tidak hanya bisa dilakukan dari teman sejawat saja, melainkan juga harus melibatkan dari supervisor atau staf manajemen terkait. Setelah peninjauan selesai dilakukan, maka revisi bisa dilakukan sebagai bentuk perbaikan dan acuan bagi event selanjutnya. 3)

Struktur Organisasi Event Setelah mengetahui proses perencanaan sumber daya manusia pada poin sebelumnya, kita akan beralih kepada struktur organisasi suatu event. Berkaitan dengan hal tersebut, jika dipertanyakan “Manakah struktur organisasi yang paling baik?”, jawabannya adalah “tidak ada”. Tidak ada struktur yang dikatakan baik untuk suatu pola, sebab cara terbaik untuk menyusun suatu organisasi hendaknya disesuaikan dengan kebutuhan organisasi serta natur dari event yang akan dilaksanakan. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan ke depan, dapat juga melakukan konsultasi dengan para ahli, ataupun dengan melakukan trial and error untuk melihat pola mana yang lebih tepat bagi event tersebut.

**MULTIORGANIZATIONAL STRUCTURES** Seiring berjalannya waktu, struktur juga terus berevolusi dengan kecenderungan menjadi lebih kompleks dan birokratis. Semakin besar suatu event, maka struktur yang diperlukan juga akan semakin kompleks. Hingga dalam perkembangannya, event tidak lagi diproduksi oleh satu EO saja, melainkan bisa merupakan gabungan dari beberapa EO secara bersama-sama. Berikut kita akan menilik lebih lanjut, bagaimana sebuah event bisa dijalankan oleh lebih dari satu organisasi, atau yang sering disebut sebagai multiorganizational structures. Beberapa organisasi independen sebagai partner setara bekerja sama membentuk suatu event Suatu organisasi yang sudah eksis menjadi koordinator untuk membuat event dengan melibatkan beberapa organisasi lain A C D EVENT B A RUNS B EVENT C Contoh: Beberapa kelurahan bekerja sama untuk membuat sebuah event perayaan 17 Agustus Contoh: Festival Rujak Uleg di Surabaya dikoordinir oleh Pemerintah Kota Surabaya, namun dalam pelaksanaan pembukaan/penutupan festival melibatkan beberapa EO lain Suatu organisasi melakukan afiliasi sub-kontrak dengan organisasi lainnya. Namun event tetap dimiliki oleh organisasi utama Event gabungan yang mewujudkan serangkaian sub-acara dengan organisasi yang berbeda. A: “Master” organization B element D nt C A B C D Contoh: Untuk menyelenggarakan Asean Games, pemerintah melakukan sub-kontrak dengan organisasi lainnya untuk membantu menangani event Contoh: Suatu EO membuat Jazz Festival di berbagai kota. Untuk membantu penanganannya, EO tersebut membuat sub organisasi, baik itu anak perusahaannya maupun tim yang dibentuk sendiri.

**PROJECT TEAMS** Pembagian struktur tim ini didasarkan pada proyek yang langsung berakhir (one-time project), dimana biasanya ketika ada event besar, EO akan membentuk struktur baru yang biasanya tidak terlalu berhierarki untuk mempermudah pembagian kinerja. Struktur tim ini akan lebih sulit untuk mempertahankan kendali dan akuntabilitasnya, terlebih lagi jika event berada pada skala yang besar.

**THE COMMITTEE SYSTEM** Hampir setiap event akan membentuk sistem komite yang besarnya tergantung dari kompleksitas dan kebutuhan dari event tersebut. Berikut merupakan 2 (dua) struktur yang pada umumnya digunakan: Function-based structure Without paid staff (all-volunteer group) : Struktur organisasi yang seluruhnya melibatkan volunteer ini lebih bersifat linier dan memudahkan pengendalian, sebab memiliki spesifikasi yang jelas untuk setiap divisinya. Gambar 2.9. menjelaskan bahwa Board of Directors (BOD) terbagi menjadi beberapa divisi, dengan Standing Committee yang bertanggung jawab untuk memonitor dan memastikan bahwa semua divisi berjalan dengan baik. Board of Directors Standing Committee Finance Personnel Administration -fund raising Planning -volunteers -secretarial -sponsorship -strategy -employees -reports -budget -research -committee assignments -supplies -controls -policies -records -general records -evaluation Marketing -market plan -research -theming -ticketing Operations -venues -equipment -security -parking -clean up Program -entertainment -activities -awards/prizes Concessions -food and beverages -merchandise Gambar 2.9. Function-based Structure : Without Paid Staff (Sumber: xxx) With paid staff : Struktur organisasi yang melibatkan kombinasi baik staf berbayar maupun volunteer ini memiliki hierarki yang kompleks dan tingkat supervisi yang jelas. Gambar 2.10. menjelaskan bahwa Board of Directors (BOD) memiliki tanggung jawab terhadap beberapa divisi inti, kemudian dibantu oleh event manager yang khusus mengkoordinasi komite event terkait lainnya. Board of Directors Board Committee -personnel -finance -policy -nominating -constitution Event Manager and Staff Sponsorship Marketing Volunteers Talent Venues Merchandise Gambar 2.10. Function-based Structure : With Paid Staff (Sumber: xxx) Research Program-based, matrix structure Organisasi akan membuat spesifik

program dengan menjabarkan setiap elemen- elemen yang dibutuhkan. Tujuannya adalah untuk memproyeksikan kebutuhan sekaligus pemadatan kinerja tim dalam suatu event. Bisa saja orang yang sama ditempatkan untuk dua atau lebih program yang berbeda. Struktur ini sifatnya lebih menantang sebab membutuhkan tingkat koordinasi yang sangat tinggi. Oleh karena kesuksesan yang diraih oleh satu program akan berdampak pada program- program lain yang terdapat dalam event tersebut. EVENT MANAGER Program Areas Support System Children's Activities Visual Arts Amusement Area Sport Events Concessions Security Audio Visual Communications Gambar 2.9. Program-based, Matrix Structure (Sumber: xxx) Setelah mengetahui beberapa struktur dalam suatu organisasi event, kita akan melihat contoh susunan komite dari sport event, sebagai salah satu kategori event yang kerap kali menggunakan tenaga volunteer : Volunteer Games Committee GAMES COMMITTEE COORDINATOR FUNCTIONAL AREA MANAGER WORKERS/VOLUNTEER WORKERS/VOLUNTEER WORKERS/VOLUNTEER Gambar 2.10. Volunteer Games Committee (Sumber: xxx) Sanctioning Body and Local Committee SANCTIONING BODY LOCAL SPORT GOVERNING BODY STANDING COMMITTEE Beberapa orang yang bertanggung jawab atas event tersebut LOCAL EVENT ORGANIZING COMMITTEE Bertanggung jawab atas pelaksanaan di lapangan EVENT DIRECTOR Bertanggung jawab atas keseluruhan acara MANAGERS Bertanggung jawab atas divisi-divisi dalam suatu event Gambar 2.11. Sanctioning Body and Local Committee (Sumber: xxx) 4) Budaya Organisasi Budaya organisasi merupakan faktor yang sangat penting dalam perencanaan strategis dimana telah mencakup keseluruhan nilai, misi dan tujuan suatu organisasi. Artinya, budaya yang terbentuk akan membawa orang-orang yang terlibat di dalamnya berjalan menuju arah yang sama. Pada sebagian besar EO, budaya organisasi dibentuk oleh tujuan dan idealisme dari sang pendiri. Namun, perencanaan strategis jangka panjang biasanya cenderung bisa dilakukan oleh organisasi yang sudah profesional dan memiliki banyak pengalaman, sehingga mereka sudah memiliki standar profesionalisme tertentu. 5) Efektivitas Team Building Pada poin sebelumnya kita telah mempelajari bagaimana event merupakan hasil kerja sebuah tim. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk membangun kerjasama tim yang efektif. Sehubungan dengan hal tersebut, Nancy McDuff (1995) mengusulkan 14 formula terkait pembentukan tim yang solid dan efektif sebagai berikut: 1. Ukuran tim harus wajar (antara 2 hingga 25 orang) dan dapat dikelola dengan baik 2. Peran rekrutmen sangat penting, dimana tim merupakan sekumpulan orang-orang yang tepat yang ditempatkan di tempat serta pekerjaan yang tepat pula 3. Team leader juga harus mendapatkan pelatihan yang sepadan 4. Tim akan diberi pelatihan, baik secara umum dan spesifik, untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab mereka 5. Organisasi harus memberi dukungan kepada staf dan volunteer, baik scr finansial maupun non-finansial (seperti apresiasi dan motivasi) 6. Tim harus memiliki tujuan yang sama dengan organisasi dan event yang dikerjakannya 7. Staf dan volunteer harus bisa saling mempercayai dan mendukung satu sama lain 8. Komunikasi antara staf, volunteer dan EO harus terjalin, baik secara horisontal (antara sesama volunteer, sesama staf, sesama pimpinan) maupun vertikal (antara atasan dan bawahan, antara staf dan volunteer) 9. Struktur organisasi bisnis juga harus mendukung komunikasi antara staf dan volunteer 10. Staf dan volunteer harus mengerti dengan jelas apa yang menjadi tanggung jawab sehubungan dengan posisi yang ditempatinya 11. Staf dan volunteer harus gembira dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya. Ketika sesuatu dikerjakan dengan senang hati, maka hasil dan kinerjanya akan lebih baik juga 12. Perlu sekali diberikan penghargaan atas kontribusi staf dan volunteer yang dapat berupa pujian, motivasi secara langsung, penghargaan atau sertifikat, dan sebagainya 13. Perlu untuk merayakan keberhasilan event sehingga tim akan menjadi lebih solid karena merasa keberhasilan yang dicapai merupakan hasil kerja keras dari seluruh tim 14. Seluruh organisasi juga perlu untuk memperhatikan kesejahteraan dari volunteer- nya. Misalnya, dukungan dari organisasi dalam pemenuhan kebutuhan makanan dan minuman selama event berlangsung 3. MARKETIN ASPECT OF EVENTS Tanpa memandang jenis atau ukuran event yang diselenggarakan, keberhasilan pelaksanaan event sangat tergantung pada aktivitas pemasaran yang dilakukan. Gambar 3.1.

Festival Java Jazz (Sumber: festivalarchive.com) Event merupakan sarana untuk memperkenalkan brand image suatu produk atau jasa. Dengan menyelenggarakan event, suatu organisasi bisnis ingin memberikan kesan mendalam bagi konsumen terhadap produk atau jasanya, yang secara tidak langsung dapat meningkatkan brand image organisasi tersebut. Hal tersebut tidak terlepas dari berbagai aktivitas pemasaran yang mendukung. Oleh karena itu, bagian ketiga ini akan membahas bagaimana mempersiapkan dan mengelola event dari sisi pemasaran, ditinjau dari strategi STP (Segmenting, Targeting dan Positioning) serta bauran pemasarannya (marketing mix). Secara konseptual, definisi pemasaran dalam suatu event tidak terlepas dari definisi secara umum, bagaimana usaha suatu organisasi bisnis dalam menawarkan produk atau jasa yang telah disiapkan untuk menjawab kebutuhan konsumen yang menjadi target pasarnya. Menurut Getz (1997), pemasaran event merupakan suatu proses menggunakan strategi bauran pemasaran untuk mencapai tujuan organisasi dengan menciptakan suatu event yang bernilai untuk klien. Sementara Hall (1997) mendefinisikan pemasaran sebagai fungsi bisnis dimana pengelola event mencoba memahami apa yang dibutuhkan stakeholder secara luas, tidak hanya klien, tetapi juga komunitas serta masyarakat terkait. Pemasaran merupakan suatu usaha untuk membaca dan mengerti apa yang sesungguhnya menjadi kebutuhan dan motivasi seseorang untuk datang ke suatu event. Setelah mengetahui motivasi tersebut, pengelola event dapat mengemas dan mengembangkan produk yang memenuhi kebutuhan tersebut. Kemudian dilanjutkan dengan membangun program komunikasi yang mengungkapkan tujuan dibuatnya suatu event kepada khalayak yang menjadi target dari event. Dari dua definisi tersebut, dapat ditarik benang merah yang akan mengerucut pada satu kesimpulan, dimana dalam memasarkan suatu event tidak hanya berupa aktivitas yang hanya berlangsung satu kali melainkan sebuah proses yang berkelanjutan. Gambar 3.2. menunjukkan proses pemasaran suatu event yang terdiri dari 7 proses utama sebagai berikut yang masing-masing akan kita telaah lebih lanjut: 7. Evaluate marketing efforts 1. Establish the aims of the event 2. Identify customers STP 6. Promote the event 3. Plan the features of product offered MARKETING MIX 5. Set distribution 4. strategy Pricing the event Gambar 3.2. Proses Pemasaran Event (Sumber: xxx) 1. TETAPKAN TUJUAN ACARA . “Percuma jika suatu event hanya menetapkan berbagai strategi pemasaran tanpa ada tujuan yang melandasinya. Jika tidak didasarkan pada tujuan dari event itu sendiri, maka suatu aktivitas promosi tidak akan berjalan efektif dan optimal”. Setiap event pasti memiliki tujuan masing-masing yang beragam. Biasanya, suatu event tidak hanya memiliki tujuan secara umum, melainkan diikuti oleh beberapa tujuan spesifik. Di bawah ini merupakan beberapa contoh tujuan diselenggarakannya suatu event: Tujuan Umum Meningkatkan sikap masyarakat terhadap kesehatan dan kebugaran Meningkatkan kebanggaan masyarakat Memajukan masyarakat ekonomi lokal Meningkatkan penjualan produk Membangun loyalitas tim (...dan seterusnya) Tujuan Khusus Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam kegiatan olahraga senam aerobik dan lari estafet Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam hal kreasi busana dari bahan-bahan daur ulang Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam produksi dan penjualan kuliner lokal Merangsang penjualan merek tertentu melalui beberapa event, seperti bazaar Merangsang kerjasama tim melalui beberapa permainan team building (...dan seterusnya) 2. IDENTIFIKASI TARGET PASAR . “Diharapkan pada satu segmen yang memiliki karakteristik sama, organisasi terkait bisa membaca sikap, perilaku dan preferensi konsumen dalam hubungannya dengan perencanaan event”. Tidak semua produk bisa menyenangkan semua jenis konsumen. Begitupula halnya, tidak semua event cocok dan dapat diterima oleh setiap orang, sebab mereka memiliki preferensi masing-masing yang beragam. Oleh karena itu, diperlukan untuk melakukan segmentasi pasar dalam merencanakan suatu event agar organisasi dapat menentukan, siapakah target pasar yang akan dibidik dan diharapkan berpartisipasi dalam event tersebut. Segmentasi pasar merupakan proses untuk menganalisis dan mengelompokkan konsumen, dari yang heterogen menjadi homogen, berdasarkan karakteristik tertentu. Gambar 3.3. menyajikan beberapa variabel segmentasi yang secara umum digunakan untuk mengelompokkan konsumen dalam konteks event sebagai berikut: Gambar 3.3. Variabel Segmentasi dalam

Konteks Event (Sumber: xxx) Sebagai contoh, suatu organisasi ingin mengadakan event berdasarkan variabel segmentasi "product use". Dalam hal ini, target pasar merupakan anak muda yang dalam kesehariannya memiliki kedekatan dengan media (media habits). Oleh karena itu, untuk menjawab kebutuhan target pasar tersebut, diadakan sebuah event yang menggunakan media sosial, misalnya lomba fotografi pagelaran budaya yang harus diunggah di Instagram. Sementara jika target pasar dalam kesehariannya suka beraktivitas memancing, maka diadakan event yang serupa, misalnya Bromo Fishing (event lomba memancing yang diselenggarakan oleh Jawa Pos). Berikut kita akan melihat beberapa contoh rincian pengelompokan secara demografis yang dapat menjadi suatu pembeda dan pertimbangan dalam penyelenggaraan suatu event.

**SEGMENTASI DEMOGRAFIS – SIKLUS HIDUP KELUARGA** . Bachelor stage: young, single people young married couples with no children Full nest 1: young married couples with children older single people, still working or retired Empty nest: older married couples with no children living with them Full nest 2: Middle-aged married couples with dependent children **ALTERNATIVE STAGES** The single parent young Divorced person Middle-aged married or middle-aged person without dependent couples without with dependent children children children

Gambar 3.4. Segmentasi Demografi: Siklus Hidup Keluarga (Sumber: xxx)

**SEGMENTASI DEMOGRAFIS – STATUS EKONOMI SOSIAL** . Tabel 3.1.

Segmentasi Demografi: Status Ekonomi Sosial (Sumber: Morgan, 1996)

**GROUP A B C D E SOCIO-ECONOMIC GROUP** Upper Middle Class Middle class Lower middle class Skilled working class Working class

**OCCUPATIONAL EXAMPLES** Higher managerial or professional: lawyers, doctors, dentists, senior military officer, professors Intermediate managerial or professional: university lecturers, head teachers, pharmacists, middle manager, journalists, architects Supervisory, clerical, junior managerial: sales representative, nurses, teachers Skilled blue-collar workers: police, builders Semi-skilled & unskilled workers: factory workers, cleaners, delivery drivers

**TYPES OF EVENTS GROUP IS LIKELY TO ATTEND**

Cultural events, such as fund-raisers, classical music festivals Cultural events (with cheaper seats), F&B festivals, historical festivals, arts & crafts festival, community festival Most popular cultural events, Some sporting events, community festival Motor vehicle festival, sporting events, community festival Some sporting events, ethnic festival

Dengan memahami pengelompokan pada Gambar 3.4., maka kita dapat mengidentifikasi preferensi konsumen dalam kecenderungannya memilih event. Misalnya, preferensi konsumen pada segmen young-married couples pasti akan berbeda dengan konsumen pada segmen full nest 1. Sebagai orangtua muda, mereka pasti akan lebih tertarik dengan event-event yang merangsang perkembangan anak-anak mereka, misalnya parenting seminar atau educational fair. Sementara pengantin baru yang belum memiliki anak akan lebih tertarik dengan event perumahan atau pameran yang menawarkan paket liburan berdua. Sementara merujuk pada tabel 3.1., Morgan (1996) dengan sangat jelas mengelompokkan kelas sosial seseorang, diikuti dengan preferensi event seperti apa yang mereka minati pada umumnya. Setelah mengetahui beberapa contoh segmentasi demografis, berikutnya kita akan menilik beberapa contoh segmentasi secara psikografis. Pada dasarnya, segmentasi psikografis mengelompokkan konsumen berdasarkan dimensi personalnya, seperti ciri kepribadian, keyakinan, dan preferensi gaya hidup seseorang, yang merupakan manifestasi dari AIO-Attitude (sikap), Interest (minat), dan Opinion (Opini) seseorang. Berkaitan dengan hal tersebut, LOWE Indonesia (dikutip dari majalah SWA 2005) melakukan survei dan mengelompokkan gaya hidup orang Indonesia menjadi 8 segmen sebagai berikut: Tabel 3.2.

Segmentasi Psikografis: Gaya Hidup orang Indonesia (Sumber: LOWE Indonesia & Prompt Research)

**SEGMENT 1. ESTABLISHED CONFIDENT ("ORANG ALIM")** 2. **THE OPTIMISTIC FAMILY PERSON ("IBU PKK")** 3. **THE CHANGE- EXPECTED LAD ("ANAK NONGKRONG")** 4. **CHEERFUL HUMANIS ("LEMBUT HATI")** 5. **INTROVERT WALLFLOWER ("PASRAH")** 6. **SAVVY CONQUEROR/CITY SLIKERS ("MAIN UTK MENANG")**

**BASIC NEEDS** - Mencukupi kebutuhan keluarga - Punya reputasi baik - Diterima di masyarakat - Materi penting tidak hanya untuk kebutuhan keluarga - Keluarga adalah segalanya - Materi hanya untuk bertahan hidup - Diterima & dicintai teman-teman - Teman-teman adalah motivasi hidup - Tidak

mementingkan materi - Berguna bagi orang lain - Berbagi kasih sayang - Skeptis, cenderung menerima apa adanya - Diterima dan diakui lingkungan sekitarnya - Loyalitas tinggi pada kerabat - Dimanja oleh materi - Suka disanjung dan dipuja - Supel dan penuh energi CHARACTERISTICS - Ramah, menyukai keharmonisan - Senang dapat menolong orang lain - Sangat penting untuk dihargai orang lain - Sangat percaya diri - Tidak suka TV dan iklan - Hidup realistis, kekeluargaan dan normatif - Suka memasak sebagai hobi, tidak hanya sebagai kewajiban ibu Rumah Tangga - Hidup untuk keluarga dan sekelilingnya - Suka mengunjungi keluarga, window shopping dan suka iklan - Orientasi hidup adalah teman-teman - Tidak optimis terhadap masa depan - Mengharapkan perubahan - Cukup toleran dengan seks - Suka menonton TV dan mendengar musik - Tidak suka menjadi pusat perhatian - Menyukai damai dan penuh harmoni - Perhatian pada lingkungan dan orang lain - Tidak terlalu suka menonton TV dan iklan - Tidak menginginkan banyak hal - Bukan tipe pemimpin, introvert, sedikit teman, tapi sangat loyal, bijaksana, dan pekerja keras - Tidak terlalu optimis akan masa depan - Gemar memasak, berkebun, dan hal religius - Tujuan hidup kemakmuran dan kejayaan - Senang kompetisi dan dikagumi - Dominan dalam pergaulan - Suka fesyen, iklan dan politik - Suka menikmati kuliner dan traveling

Tabel 3.2. Segmentasi Psikografis: Gaya Hidup orang Indonesia (Sumber: LOWE Indonesia & Prompt Research)

SEGMENT 7. THE NETWORKING PLEASURE SEEKER (“GAUL GLAM”) 8. THE SPONTANEOUS FUN-LOVING (“BINTANG PANGGUNG”)

(Sambungan) BASIC NEEDS - Materi merupakan modal kebahagiaan - Sangat diterima dalam pergaulan - Kerabat adalah pendukung kesuksesan - Materi untuk memenuhi tuntutan gaya hidup - Suka disanjung dan dipuja - Kelompoknya menjadi ‘alat’ untuk mencapai popularitas CHARACTERISTICS - Sangat memuja materi - Suka membina jaringan pertemanan - Berteman adalah investasi - Mengikuti perkembangan fesyen, iklan - Suka mengamati ilmu-ilmu sosial - Suka diperhatikan seperti seorang bintang - Suka bergaul, pamer dan menyenangkan aktivitas di luar rumah seperti pesta dan kumpul-kumpul - Suka fesyen atau teknologi sesuai tren masa kini Berbeda siklus hidup keluarga dan status ekonomi sosial, berbeda pula preferensi event yang diminati oleh konsumen. Begitu pula halnya dengan adanya perbedaan gaya hidup seseorang akan menghasilkan perbedaan preferensi dalam memilih suatu event. Misalnya, jika konsumen berada pada segmen “family person”, pasti akan lebih senang dengan tipe event seperti demo masak atau perlombaan masak ibu-anak. Sementara konsumen pada segmen “established confident” akan lebih tertarik dengan event-event sosial, misalnya charity atau fund-raising. Pemahaman terhadap segmen pasar ini sangat krusial baik bagi EO maupun klien yang berkepentingan. Klien harus mengetahui segmen yang tepat untuk bekerja sama dengan EO yang tepat dan menyelenggarakan event sesuai dengan target pasar. Sementara sebagai EO juga harus memahami segmen yang diinginkan klien dari berbagai variabel guna menyesuaikan event yang dibuat.

BAURAN PEMASARAN Setelah kita mengetahui bagaimana proses mengelompokkan dan membidik pasar, berikut kita akan memasuki strategi terakhir dari STP, yaitu bagaimana suatu organisasi memposisikan event kepada konsumen. Hal tersebut bisa dilakukan dengan bantuan strategi bauran pemasaran (marketing mix) yang sering kita kenal dengan sebutan 4P (product, price, place dan promotion). Keempat variabel ini kemudian akan dirancang dan dikendalikan secara khusus oleh pengelola event untuk mencapai tujuan pemasaran. Gambar 3.5. menunjukkan elemen-elemen dari setiap aspek bauran pemasaran yang masing-masing akan kita bahas lebih dalam kemudian.

MARKETING MIX PRODUCT - Design/packaging - Service component - Branding - Reputation/positioning PRICE - Discount - Concessions - Payment method - Bundling PLACE - Site - Ticket Distribution PROMOTION - Advertising - Sales promotion - Publicity - Personal selling - Direct mail

Gambar 3.5. Elemen Bauran Pemasaran

3. RENCANAKAN FITUR PRODUK YANG DITAWARKAN . “Karena event merupakan suatu jasa, maka organisasi bisnis harus membangun reputasi dengan meneteapkan standar-standar kualitas layanan dan branding yang dikemas semenarik mungkin”. Dalam konteks event, produk mencakup kombinasi 4 (empat) elemen utama sebagai berikut: Barang / Komponen Berwujud Suatu produk yang dapat dilihat secara fisik, seperti tema event, penyediaan makanan & minuman, pementasan, pencahayaan,

tempat duduk dan dekorasi. Gambar 3.6. merupakan salah satu contoh aktivitas pemasaran peluncuran produk terbaru Coca-Cola di Jepang. Pengunjung dapat menemukan suatu etalase produk yang atraktif, unik, serta mudah diakses bagi siapa saja, khususnya kalangan muda sebagai target pasarnya. Layanan / Komponen Tidak Berwujud Suatu produk yang tidak dapat dilihat secara fisik, namun dapat dirasakan seperti: - Informasi : Ketersediaan layanan yang memberikan berbagai informasi yang dibutuhkan konsumen sehubungan event Gambar 3.6. Pemasaran Event Coca-Cola - Layanan dukungan : Standar kualitas layanan yang disediakan (Skuamnbedr:aulrabmanisst.ucoamtu) event, misalnya layanan pentipan anak dalam suatu seminar, layanan anak hilang untuk suatu acara terbuka. - Atmosfir : Euforia yang dirasakan konsumen dalam suatu event Gambar 3.7. Euforia Pertandingan Deteksi Basketball Language (Sumber: dblindonesia.com) Pencitraan Merek (branding) Bagaimana nama dan citra event yang diselenggarakan dapat diterima dan menjadi suatu keunggulan bagi konsumen. Reputasi Bagaimana event tersebut diposisikan sesuai dengan kebutuhan target pasar yang dituju. Gambar 3.8. menunjukkan beberapa contoh keberhasilan organisasi bisnis dalam memposisikan event sesuai kebutuhan target pasar yang dituju. Rangkaian acara Festival Bunga Tomohon yang dulu pada awal mulanya hanya merupakan suatu parade bunga, namun kini telah berkembang menjadi beberapa sub-event. Secara branding dan reputasi, sangat jelas terlihat bahwa festival ini merupakan suatu event khusus yang diselenggarakan bagi pecinta bunga. Begitupula halnya dengan Java Jazz Festival yang setiap tahun digelar secara khusus bagi para pecinta musik Jazz. Gambar 3.8. Contoh Branding dan Reputasi Event (Sumber:) Lebih lanjut, suatu event yang telah dirancang dan dikemas sedemikian rupa hendaknya dapat memberikan manfaat potensial bagi target pasar yang dituju, seperti: Rasa bangga Pengalaman baru Hiburan Pengalaman belajar Hasil yang menarik Kesempatan untuk bertemu orang lain Peluang untuk membeli sesuatu Peluang untuk melihat sesuatu yang unik Gambar 3.9. Festival Rujak Uleg (Sumber: detik.com) 4. TETAPKAN HARGA ACARA . “Suatu organisasi bisnis harus cermat dalam mengatur strategi agar harga yang telah ditetapkan dapat menutup biaya operasional serta memperoleh profit yang optimal”. Harga merupakan semua nilai yang konsumen bayarkan untuk mendapatkan pengalaman saat menghadiri event, tidak hanya secara material, namun juga termasuk waktu dan usaha. Oleh karena itu, harga memainkan peran kritical yang memiliki pengaruh besar pada permintaan terhadap suatu acara. Berkaitan dengan hal tersebut, pengelola event hendaknya dapat menetapkan pengaturan harga suatu event dengan beberapa faktor pertimbangan sebagai berikut: Waktu penyelenggaraan event Organisasi bisnis harus cermat dalam memilih momen yang tepat untuk menyelenggarakan suatu event sesuai dengan tujuannya. Misalnya, jika akan mengadakan pameran edukasi, sebaiknya tidak dilakukan di pertengahan tahun. Di samping karena bulan-bulan tersebut merupakan high season, kebanyakan para pelajar telah menentukan dimana mereka akan melanjutkan pendidikan. Harga Promosi Jika permintaan akan event tersebut rendah, organisasi bisnis dapat melakukan strategi penyesuaian harga, misalnya dengan memberikan potongan harga khusus pada periode tertentu (early bird). Bundling Event Organisasi bisnis dapat mengemas dan menggabungkan event dengan akomodasi maupun berbagai penawaran khusus lainnya. Misalnya, harga yang dibayarkan oleh konsumen sudah termasuk akomodasi, atraksi serta voucher beberapa vendor makanan dan minuman di dalam event. Selain itu, bisa juga dengan memberikan produk ‘sponsor’ sebagai salah satu manfaat dari pembelian tiket. Metode Pembayaran Organisasi bisnis dapat menyesuaikan harga sesuai metode pembayaran yang dibayarkan konsumen. Misalnya, jika menggunakan kartu kredit tertentu akan mendapat potongan harga. Diskriminasi Harga Organisasi bisnis memberlakukan harga jual yang berbeda-beda dalam suatu event. Misalnya, dalam event konser Katty Perry di Jakarta ditetapkan harga yang berbeda sesuai dengan lokasi tempat duduk yang diinginkan oleh konsumen seperti yang dapat kita lihat pada gambar 3.10. Gambar 3.10. Harga Tiket Konser Bon Jovi (Sumber: liputan6.com) 5. TETAPKAN STRATEGI DISTRIBUSI . “Distribusi tiket harus mudah dijangkau dan diakses oleh target pasar agar menarik konsumen datang ke event tersebut”. Setelah kita menetapkan harga dari suatu event, selanjutnya kita harus menetapkan strategi

distribusi yang terdiri dari: Lokasi geografis event Tempat dimana suatu event diselenggarakan, berupa site (nama gedung atau bangunan) dan venue (detail lokasi di dalam gedung). Misalnya, suatu pameran edukasi diadakan di Convention Hall (venue), Tunjungan Plaza Surabaya (site). Lokasi penjualan tiket event Tempat dimana konsumen dapat membeli atau mendapatkan tiket dengan dua metode pendekatan yang dapat dilihat pada tabel 3.3. Tabel 3.3. Metode Distribusi Tiket Event (Sumber: xxx) Metode Distribusi Kelebihan Kekurangan Pre- purchase Distribusi tiket dilakukan sebelum hari pelaksanaan event, melalui agensi tiket, supermarket, radio, maupun secara online - Bisa prediksi permintaan - Terjebak dalam kondisi sebelum hari pelaksanaan tidak menentu - Bisa melakukan penyesuaian - Profit bisa tidak optimal strategi promosi dan harga (ketika banyak konsumen baru - Jangkauan distribusi lebih membeli tiket di saat harga luas turun) - Cashless, lebih aman - Bisa jadi sumber kebocoran At the gate/ at the venue Distribusi tiket dilakukan langsung di tempat saat hari pelaksanaan event - Bisa memperoleh tambahan - Sumber keramaian dan konsumen keributan - Berpeluang menambah profit - Bisa terjadi kecurangan di saat-saat terakhir - Uang tunai berada pada satu tempat, berisiko 6. PROMOSIKAN EVENT . “Promosi merupakan variabel yang paling terlihat eksistensinya dalam strategi bauran pemasaran. Sebagus apapun suatu event, jika tidak dipromosikan dengan baik, maka kesadaran masyarakat terhadap event tersebut tidak akan optimal”. Aktivitas promosi ini mencakup semua kegiatan komunikasi pemasaran, seperti periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, merchandising, publisitas dan hubungan masyarakat. Aktivitas ini dilakukan oleh pengelola event dalam rangka menginformasikan manfaat dan mempersuasi konsumen untuk tertarik berpartisipasi dalam event. Dalam hal ini, peran tersebut lebih dominan dimainkan oleh hubungan masyarakat, atau yang lebih dikenal dengan istilah Public Relation (PR). Berikut merupakan beberapa aktivitas yang dilakukan oleh PR, terlebih jika event merupakan event publik dan berhubungan dengan pemerintah: Press releases – EO membuat satu halaman berisi gambaran mengenai event yang akan diselenggarakan, yang kemudian diberikan ke media sebagai undangan untuk melakukan news conferences News conferences – Jika media tertarik dengan press releases yang dibuat EO, maka media-media tersebut akan memenuhi undangan tersebut dan melakukan konferensi dengan EO terkait News reporting – Pemberitaan laporan atau reportase yang dibuat oleh media seputar event VIP visits and celebrities – EO akan mengundang para VIP dan selebriti papan atas guna meningkatkan nilai serta membangun citra event tersebut. Misalnya, suatu organisasi mengundang Miss Universe dalam ajang Putri Indonesia Speeches – Pidato yang dilakukan oleh kepala negara atau walikota atau pimpinan terkait guna meningkatkan nilai dan menunjukkan dukungan terhadap suatu event Ambassadors – Penggunaan duta-duta guna meningkatkan nilai event Appreciation rewards – Event dilakukan untuk memberikan apresiasi terhadap suatu bidang tertentu. Misalnya, Festival Film Indonesia diadakan untuk memberikan apresiasi terhadap dunia perfilman, baik sutradara, soundtrack, pemain terbaik maupun beberapa kategori lainnya Charitable donations – Dana yang terkumpul dalam event akan disumbangkan kepada pihak-pihak yang membutuhkan Public Relation: VIP visits & Press Conference Advertising Banner: ASEAN GAMES 2018 Official Merchandise: ASEAN GAMES 2018 Gambar 3.11. Contoh Media Promosi Event (Sumber: google.com) Personal Selling: FIFA World Cup 2018 Tournament Wallchart Selain menggunakan beberapa media promosi event seperti pada gambar 3.11., variabel promosi dalam dunia pemasaran juga mengenal istilah word of mouth (WOM) untuk berbagi informasi dari mulut ke mulut. Namun seiring perkembangan teknologi, istilah WOM kini telah berkembang menjadi virtual WOM, dimana suatu informasi dipertukarkan melalui internet. Dalam persebarannya, virtual WOM ini memanfaatkan berbagai media sosial seperti youtube channel, newsletters, calendar listings serta mobile application. Selain mudah diakses oleh berbagai kalangan, metode promosi yang dikenal sebagai pemasaran interaktif ini juga sangat menghemat biaya. Lebih lanjut, penggunaan strategi pemasaran interaktif ini sangat efektif, terlebih jika suatu event ditujukan untuk kaum milenial yang sangat menyukai kemudahan. Sebagai contoh, penggunaan perangkat lunak mobile application iVvy oleh penyelenggara event untuk mengatur dan mengelola pameran,

konferensi, dan pertemuan. Aplikasi ini membantu penyelenggara berkaitan dengan promosi, pendaftaran, penjualan tiket, pengingat dan pemantau jadwal kegiatan, sekaligus sarana komunikasi dengan peserta dalam suatu event. Selain itu, aplikasi ini juga membantu manajemen dalam mengumpulkan informasi terkait event seperti pilihan makanan dan minuman, ukuran baju, maupun kebutuhan konsumen lainnya sesuai dengan basis data yang diterima. Dengan bantuan teknologi ini, maka akan meningkatkan pula profesionalitas manajemen dalam suatu event terutama dalam membangun komunikasi yang efektif dan efisien. CALENDAR LISTING NEWSLETTER Gambar 3.12. Contoh Media Pemasaran Interaktif (Sumber: google.com) YOUTUBE CHANNEL Mobile Application Software Gambar 3.12. Contoh Media Pemasaran Interaktif (Sumber: google.com) (Sambungan) 7. EVALUASI AKTIVITAS PEMASARAN . Tahap terakhir rangkaian proses pemasaran suatu event yaitu dengan mengevaluasi seluruh aktivitas pemasaran yang telah dilakukan. Apakah strategi STP serta bauran pemasaran telah sesuai dengan tujuan dari event itu sendiri. Selain itu, perlu juga dievaluasi apakah strategi tersebut sudah berjalan secara efektif dan efisien, ataukah masih memerlukan peninjauan lebih lanjut untuk melakukan koreksi dan penyesuaian strategi. 4. Food and Beverages Arrangement in Event Perencanaan makanan dan minuman adalah proses yang tak kalah penting, sebab kesuksesan sebuah event dapat ditentukan pula dari kualitas makanan dan minuman yang dirasakan oleh konsumen. Gambar 4.1. Food and Beverage in Event (Sumber: google.com) Makanan adalah salah satu bagian penting bagi kehidupan manusia yang berfungsi dalam menyelaraskan pikiran dan emosi kita. Untuk alasan ini, catering akhirnya menjadi suatu bagian integral dalam berbagai kegiatan manusia, seperti perayaan pesta ulang tahun, pernikahan, pertemuan, seminar dan konferensi. Sehubungan dengan hal tersebut, bagian keempat ini akan membahas lebih dalam mengenai penyediaan makanan dan minuman dalam event yang meliputi: 1) Pengertian dan fungsi catering; 2) Jenis event yang menggunakan catering; 3) Tujuan catering; 4) Faktor pertimbangan layanan catering; 5) Kebijakan dasar event catering; 6) Alat kontrol catering dalam event. 1) Pengertian dan Fungsi Katering Katering merupakan suatu kegiatan menyediakan makanan dan minuman pada waktu dan tempat tertentu, untuk sejumlah orang, dengan menu dan harga yang telah disepakati. Sementara penyedia jasa catering dapat berupa vendor independen ataupun vendor dalam departemen tertentu, seperti hotel atau restoran. Dalam memilih layanan catering, kita harus mempertimbangkan dengan cermat lokasi event, apakah lebih baik menggunakan layanan catering on-premise atau off-premise. On-premise catering merupakan layanan penyediaan makanan dan minuman yang dilakukan di tempat yang sama dengan perhelatan event. Jenis catering ini memiliki kemudahan dari proses persiapan, produksi hingga penyajian makanan sebab berada pada satu area yang sama. Sementara off-premise catering merupakan layanan penyediaan makanan dan minuman yang dilakukan dari tempat yang terpisah dengan perhelatan event. Persiapan dapat dilakukan sebagian di tempat catering, kemudian ditransfer dan diselesaikan di tempat event. Bisa juga proses produksi sepenuhnya dilakukan di tempat catering, sehingga makanan dapat langsung diatur dan siap disajikan sesampainya di tempat event. Oleh karena itu, jenis catering ini lebih kompleks, sebab membutuhkan peralatan yang mendukung. Salah satunya, bagaimana mengangkut makanan menuju tempat event berlangsung, tanpa mengurangi standar kualitas makanan yang akan disajikan. Perlu untuk diingat bahwa catering tidak selalu berkaitan dengan makanan buffet atau ala-carte, melainkan makanan juga dapat dikemas dalam lunch box. 2) Jenis Event yang Menggunakan Katering Secara umum, layanan catering sering digunakan dalam 2 (dua) jenis event sebagai berikut: Private or Social Event Event yang diselenggarakan untuk tujuan pribadi maupun sosial, seperti perayaan pernikahan, ulang tahun, reuni, wisuda, acara amal maupun penggalangan dana Corporate or Business Event Event yang diselenggarakan untuk tujuan kelompok tertentu, seperti pertemuan bisnis, rapat, pameran, acara peluncuran produk, seminar maupun pelatihan 3) Tujuan Layanan Katering KEUNTUNGAN •Untuk memperoleh dan memaksimalkan keuntungan VOLUME PENJUJALAN •Untuk meningkatkan penjualan sehingga dapat menutup berbagai biaya yang dikeluarkan KEPUJASAN •Untuk memperoleh kepercayaan dan kepuasan

pelanggan. Harapannya, ketika pelanggan PELANGGAN puas, maka akan loyal dan tetap menggunakan layanan kateringnya di kemudian hari KUALITAS DAN LAYANAN •Untuk menyediakan kualitas dan layanan yang konsisten. Artinya, produk sesuai dengan apa yang dijanjikan, tepat waktu, serta memiliki konsistensi kualitas dan kuantitas makanan yang disajikan CITRA PERUSAHAAN KEANDALAN FLEKSIBILITAS ANGGARAN •Untuk menciptakan citra yang baik bagi pihak katering itu sendiri sehingga semakin dikenal dan menjadi pilihan utama masyarakat ketika membutuhkan layanan katering •Untuk menciptakan reputasi bahwa layanannya dapat diandalkan, serta meyakinkan konsumen bahwa kebutuhan mereka akan terpenuhi baik dari kualitas makanan maupun layanan yang diberikan •Untuk menciptakan reputasi bahwa layanannya bersifat fleksibel dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Artinya, pihak katering cepat tanggap dalam menyesuaikan perubahan atau permintaan tertentu yang diajukan konsumen •Untuk menyesuaikan produksi dan penjualan dengan anggaran yang telah dibuat Gambar 4.2. Tujuan Layanan Katering (Sumber: xxx) 4) Faktor Pertimbangan Layanan Katering QUALITY CONTROL . Tabel 4.1. Faktor Pertimbangan Layanan Katering – Quality Control (Sumber: xxx) KESESUAIAN DENGAN TEMA PEMILIHAN MENU DAN DESAIN STAF ALAT SAJI KEBERSIHAN KESESUIAN BUDAYA JUMLAH TAMU DAN STAF Pengawasan harus ketat dalam hal kesesuaian antara tema dengan jenis makanan yang akan disajikan Pengawasan terhadap makanan dan minuman dengan permintaan khusus berikut tampilan penyajiannya Pengawasan terhadap kualitas pelayanan staf Pengawasan terhadap jenis dan jumlah peralatan saji yang dibutuhkan Pengawasan terhadap kebersihan dari berbagai aspek, baik makanan, meja saji dan segala peralatan yang digunakan Pengawasan terhadap keberagaman budaya dan latar belakang konsumen Pengawasan terhadap perbandingan jumlah tamu dan staf Jika event reuni lansia, maka jenis makanan hendaknya yang tidak terlalu berminyak dan keras. Selain itu, dekorasi meja prasmanan juga harus disesuaikan dengan tema Jika makanan akan disajikan di meja prasmanan dalam waktu yang cukup lama, maka harus dipastikan makanan tetap segar dan layak untuk dikonsumsi Bagaimana pelayanan staf selama event, apakah sopan, ramah, dan tanggap, serta mengikuti SOP dan standar grooming yang telah ditetapkan Jika makanan harus dikonsumsi dalam keadaan panas, maka harus dipastikan berapa jumlah chafing dish yang diperlukan. Sementara jika ada menu sup, maka harus dipastikan pula ketersediaan mangkuk Pihak katering harus memastikan bahwa seluruh produksi dan penyajian terkait makanan telah memenuhi standar sanitasi dan higienitas Pihak katering harus bisa memberikan cita rasa yang netral, sehingga konsumen dari berbagai kalangan bisa menikmati hidangan yang disajikan Pihak katering harus memastikan agar tidak kekurangan staf dan bisa tanggap menangani kebutuhan konsumen COST . Tabel 4.2. Faktor Pertimbangan Layanan Katering – Cost (Sumber: xxx) GARANSI Pengawasan terhadap jaminan garansi serta persyaratan mengenai kerugian dan kerusakan SYARAT Pengawasan terhadap syarat pembayaran PEMBAYARAN antar pihak-pihak terkait LISENSI DAN IZIN Pengawasan terhadap pengajuan lisensi dan perizinan (misal: keamanan, keramaian) WASTE MANAGEMENT . Pihak katering harus memastikan siapa yang harus menanggung jika ada kerusakan atau kehilangan barang dalam event, apakah pihak katering, klien maupun konsumen terkait Pihak katering harus menentukan kapan saja jadwal pembayaran yang diperlukan, misalnya pembayaran tanda jadi, uang muka, serta pelunasan layanan Pihak katering harus memastikan siapa yang mengurus perizinan terkait, apakah pihak katering atau penyedia tempat event, serta biaya perizinan apa saja yang harus dibebankan atau dibayarkan Tabel 4.3. Faktor Pertimbangan Layanan Katering – Waste Management (Sumber: xxx) PERENCANAAN Pengawasan terhadap kesepakatan terkait DAN KESEPAKATAN waste management, dari sebelum, saat hingga setelah event berlangsung PERATURAN KESEHATAN DAN MASALAH LINGKUNGAN KESESUAIAN DENGAN TEMA Pengawasan terhadap waste management sesuai standar kesehatan dari pemerintah dan tanggung jawab lingkungan Kesesuaian waste management yang dilakukan dengan tema event Pihak katering harus memastikan jumlah tamu agar tidak banyak makanan sisa (sebelum), memonitor jumlah kehadiran tamu untuk mengatur porsi makanan yang dikeluarkan (saat), membuat kesepakatan apakah makanan sisa boleh

dibawa pulang oleh klien atau tidak (setelah) Pihak katering harus memastikan kesepakatan yang dibuat tetap sesuai dengan standar kesehatan dari pemerintah, misalnya terkait Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP). Apakah sisa makanan dapat disimpan? Jika tidak, apakah harus dibuang atau dapat disumbangkan ke peternakan agar lebih bermanfaat? Jika event merupakan pesta pernikahan, sisa makanan dapat dibawa pulang oleh keluarga. Namun, jika itu konferensi resmi kenegaraan, maka otomatis sisa makanan tidak mungkin dibawakan pulang 5) Kebijakan Dasar Event Katering Setelah mengetahui faktor-faktor pertimbangan dalam layanan katering, berikut kita akan membahas mengenai tiga kebijakan dasar terkait katering dalam sebuah event: Pertimbangan Finansial Seperti yang telah dijelaskan pada poin sebelumnya mengenai tujuan layanan katering dalam memaksimalkan keuntungan, pada umumnya, suatu layanan katering menghasilkan laba kotor sebesar 65-75% dari total penjualan. Pihak katering juga harus menentukan struktur harga untuk berbagai macam tipe layanan yang ditawarkan. Misalnya, penentuan harga khusus untuk paket per meja dengan 5 atau 8 macam set menu, bisa juga berupa penentuan harga khusus paket prasmanan dengan jumlah minimum tamu. Selain itu, perlu ditetapkan juga apakah harga paket yang ditawarkan hanya mencakup makanan, atau sudah termasuk penyediaan ruangan. Perlu diingat, bahwa harga yang ditawarkan hendaknya dapat menutup biaya tetap maupun variabel, seperti biaya produksi dan operasional, biaya tenaga kerja, biaya periklanan dan sebagainya. Lebih lanjut, dalam menentukan harga, pihak katering juga harus memikirkan harga jangka panjang. Artinya, oleh karena pemesanan layanan biasanya dilakukan beberapa bulan sebelum event berlangsung, maka pihak katering harus bisa memperkirakan apakah ada kenaikan harga dalam beberapa bulan ke depan? Harapannya, harga yang diajukan pada konsumen dapat menutupi kenaikan biaya yang mungkin terjadi, juga termasuk pertimbangan pemotongan pajak serta pemberian tips (service charge). Gambar 4.3. Penawaran Harga Katering Meja dan Prasmanan – Wedding Event (Sumber: xxx) Selain itu, dalam pertimbangan finansial, perlu untuk dipikirkan pula mengenai perhitungan jaminan pembayaran katering yang dapat dilakukan dengan 3 (tiga) metode sebagai berikut: - Over-under method: Pihak katering menentukan prosentase jaminan dengan rentang varians pada batas atas dan batas bawah - Over-only method: Pihak katering menentukan prosentase jaminan dengan rentang varians pada batas atas saja - No-variance method: Pihak katering menentukan prosentase jaminan sesuai dengan kesepakatan jumlah tamu, tanpa ada rentang varians Tabel 4.4. Metode Perhitungan Jaminan Katering (Sumber: xxx)

**METODE BATAS BAWAH BATAS ATAS TOTAL JAMINAN**

Rentang varians = 5% ; estimasi jumlah tamu = 500 orang

Over-under  $500 - 5\% (500) = 475$

Over-only  $500 + 5\% (500) = 525$

No-variance  $500$

Sebagai contoh dengan metode over-under total jaminan pembayaran yang ditanggung klien berkisar antara 475-525 orang. Jika tamu yang datang sebanyak 300 orang, maka klien harus tetap membayar sesuai jumlah minimum, yakni 475 orang. Jika tamu yang datang sebesar 490 orang, maka klien membayar sesuai jumlah kehadiran tersebut. Sementara angka 525 merupakan jumlah produksi maksimum. Walaupun pada kenyataannya, pihak katering biasanya tidak menyediakan bahan secara pas. Sehingga, ketika jumlah tamu lebih dari jumlah yang telah disepakati, pihak katering dapat membuat produksi tambahan jika memang masih ada bahan tersisa dan klien akan membayar sesuai jumlah produksi tersebut. Pertimbangan Pemasaran Pihak katering harus menentukan target pasar yang akan dituju, serta mempertimbangkan bagaimana cara terbaik untuk memasarkan karakteristik dan keunikan layanan mereka. Berdasarkan besar anggaran yang dikeluarkan oleh klien, ada 3 (tiga) klasifikasi pasar, yakni: - Shallow market: Klien pada pasar ini sangat peduli dan sensitif terhadap harga. Biasanya, klien akan membandingkan berbagai macam pilihan katering. Pasar ini ingin mendapatkan kualitas dan layanan yang baik dengan harga yang bersahabat. - Mid-level market: Klien pada pasar ini juga masih mempertimbangkan harga yang ditawarkan. Namun, klien akan cenderung memilih harga yang lebih tinggi, asalkan mereka memperoleh layanan yang lebih baik. Sebagian besar klien merupakan perusahaan atau asosiasi lokal yang akan mengadakan kegiatan seperti pertemuan, konferensi, atau pameran. - Deep

market: Klien pada pasar ini memiliki anggaran belanja yang paling tinggi dan berkelas. Bagi mereka, harga tidak menjadi masalah, yang terutama adalah mendapat kualitas dan layanan yang terbaik. Selain itu, dalam sebuah pertimbangan pemasaran, pihak catering perlu untuk melakukan survei terhadap kompetitor dan mengikuti perkembangan tren yang berlaku. Dengan demikian, pihak catering tidak akan ketinggalan zaman dalam menentukan jenis makanan, harga serta tema sehubungan dengan event. Walau demikian, pihak catering harus tetap bisa membedakan diri dan mempertahankan keunikan yang dimiliki sebagai suatu keunggulan dalam bersaing. Tak kalah pentingnya, kegiatan pemasaran juga sangat krusial dalam menunjukkan citra dan kualitas perusahaan catering itu sendiri. Oleh karena itu, dalam memasarkan produk, pihak catering dapat menggunakan alat bantu, seperti media kit yang terdiri dari foto, video, brosur, kartu nama, situs, dan berbagai sosial media. Perlu untuk dipastikan bahwa semua alat pemasaran tersebut telah dibuat dalam kualitas sebaik mungkin, mulai dari sampul, desain, bahan, pemilihan warna, jenis font, serta berbagai aspek tampilan lainnya. Sebab secara tidak langsung, alat promosi tersebut akan menggambarkan kesan pertama mengenai citra profesionalitas suatu perusahaan catering. **Pertimbangan Katering Pihak catering harus bisa menawarkan berbagai macam paket dan bersifat fleksibel sesuai kebutuhan klien.** Misalnya untuk fasilitas rapat dalam beberapa hari, pihak catering dapat menawarkan paket yang mencakup ruangan, makanan dan minuman serta akomodasi. Jika rapat diadakan dalam satu hari, dapat juga ditawarkan paket refreshment break. Selanjutnya, penawaran-penawaran tersebut dapat dituang dalam bentuk proposal, diikuti function folder yang berisi media kit untuk dibagikan kepada klien. Dalam pelaksanaannya, hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah mengenai perhitungan jumlah makanan. Jangan sampai ketika event masih berlangsung, catering sudah kehabisan persediaan makanan. Hal ini tentunya dapat merusak citra klien, maupun pihak catering itu sendiri. Oleh karena itu, pihak catering harus dapat memperkirakan jumlah produksi serta waktu penyajian makanan dengan tepat. **PEMILIHAN MENU** Berikutnya, terkait pemilihan menu, beberapa aspek berikut harus diketahui dan dipikirkan oleh pihak catering agar dapat memberikan pelayanan yang tepat kepada konsumen: **Jenis konsumen** Sebelum mengajukan penawaran pada klien, hendaknya pihak catering sudah mengetahui dengan tepat profil konsumen yang akan dituju. Sebab keberagaman pengelompokan dalam hal usia, jenis kelamin, status sosial- ekonomi, serta latar belakang konsumen dapat mempengaruhi jenis makanan dan harga yang akan kita tawarkan pada klien. Selain itu, penting untuk tidak hanya berpatok pada satu segmen pasar, melainkan harus bisa menangkap potensi-potensi pasar lainnya. Hal tersebut perlu diikuti dengan pengetahuan akan seberapa besar daya beli pasar agar dapat menentukan harga dengan tepat. **Jenis Menu** Pihak catering hendaknya menawarkan menu yang sesuai dengan tipe event dan gaya layanannya (style of service). Misalnya, jika gaya layanannya prasmanan, makanan yang disajikan harus mudah untuk dikonsumsi, sebaiknya jangan menawarkan makanan yang bertulang. Lebih lanjut, pihak catering juga harus memperhatikan betul bagaimana latar belakang konsumen, apakah ada yang pantangan-pantangan tertentu. Lama kegiatan juga harus diperhatikan untuk menghindari terjadinya pengulangan menu. Variasi rasa, tekstur, warna dan temperatur makanan yang disajikan juga harus diperhatikan, jangan sampai monoton. Sementara itu, pihak catering hendaknya memperhatikan pula musim dan ketersediaan bahan di pasar. Jangan sampai tidak dapat memproduksi menu yang telah disepakati karena kehabisan bahan. Menawarkan menu dengan bahan yang sedang musim juga dapat menjadi opsi yang baik, sebab bahan tersebut akan lebih mudah dicari, lebih murah serta berkualitas baik. Tak kalah penting, semua persiapan tersebut hendaknya juga dilengkapi oleh kelengkapan peralatan saji serta kecukupan peralatan makan dan minum, jangan sampai kekurangan peralatan di hari pelaksanaan event. **BREAKFAST** Jenis makanan yang menambah energi **Kontinental (nasi/mie/lauk)** **American (roti, telur, sosis)** **REFRESHMENT BREAK** Jenis makanan ringan dan menyegarkan **Perlu disediakan kopi dan teh** **LUNCH** Hindari jenis makanan 'sink to the bottom food' yang dapat membuat kantuk. Misalnya makanan berat yang berminyak dan berkarbohidrat tinggi **COCKTAIL** Jenis makanan ringan (finger food) dan koktail yang merangsang selera makan **DINNER**

Jenis makanan utama yang lebih kompleks dan variatif disajikan dengan gaya layanan yang lebih formal Gambar 4.4. Jenis Menu berdasar Tipe Event (Sumber: xxx) Perencanaan Produksi Makanan Proses produksi makanan harus diawasi secara ketat untuk menghindari kemungkinan terjadinya kontaminasi bakteri. Untuk itu, harus diperhatikan dengan tepat sanitasi dan higienitas dari awal persiapan, produksi hingga penyajian makanan. Pihak catering harus mengetahui kapan makanan sebaiknya mulai untuk diproduksi dan kapan harus disajikan, tanpa mengurangi kualitas cita rasa makanan tersebut. Temperatur makanan juga harus diperhatikan. Jangan sampai makanan yang disajikan tidak berada pada temperatur yang sesuai, misalnya, makanan yang seharusnya dikonsumsi dingin menjadi bersuhu ruangan. Sehubungan dengan hal tersebut, biasanya antara 30 menit hingga 1 jam sebelum acara berlangsung, makanan sudah harus siap, lengkap dengan peralatan yang dibutuhkan, misalnya chafing dish (untuk makanan panas) dan ice cream container (untuk menyimpan es krim). Sementara persediaan makanan untuk pengisian ulang juga tetap harus diperhatikan kualitas dan kuantitasnya hingga saat penyajian tiba. Gaya Layanan Pihak catering harus memahami gaya layanan yang diinginkan oleh klien dan memberikan rekomendasi jika diperlukan. Sebab gaya layanan yang dipilih dapat mempengaruhi jenis makanan dan jumlah pramusaji (server) yang dibutuhkan. Dalam hal ini, gaya layanan yang diberikan juga harus disesuaikan dengan pengaturan tempat duduk serta desain ruangan yang akan masing-masing akan dibahas lebih lanjut sebagai berikut: STAND-UP FUNCTION . Berikut merupakan beberapa gaya layanan yang dapat diterapkan dalam stand-up function: RECEPTION Makanan diatur secara prasmanan, dimana tamu bisa mengambil makanan sendiri, atau terkadang ada beberapa pramusaji yang membantu mengambilkan makanan BUTLERED HORS D'OEUVRES Makanan ringan (finger food) pasti diletakkan di atas nampan yang kemudian dikelilingkan oleh pramusaji. Gaya ini sering digunakan untuk resepsi formal kelas atas BUFFET Makanan diatur secara prasmanan, dimana tamu bisa mengambil makanan sendiri, atau terkadang ada beberapa pramusaji yang membantu mengambilkan makanan ACTION STATION Koki akan menyiapkan dan menyajikan makanan langsung di depan tamu. Misalnya, pembuatan omelet, sushi, pasta, carving dan flambe PLATED BUFFET Makanan sudah diatur per porsi, namun disajikan secara prasmanan Gambar 4.5. Gaya Layanan Catering – Stand Up Function (Sumber: xxx) SIT-DOWN FUNCTION . Berikut merupakan beberapa gaya layanan yang dapat diterapkan dalam sit-down function: AMERICAN Makanan sudah diporsi di dapur, kemudian disajikan kepada setiap tamu oleh pramusaji FAMILY STYLE Piring dan mangkuk saji besar diisi dengan makanan di dapur kemudian diletakkan di meja makan oleh pramusaji. Para tamu dapat mengambil porsi mereka sendiri atau dapat saling membagi makanan satu sama lain PRE-SET Makanan sudah tersedia di meja makan saat tamu duduk. Namun gaya ini hanya dapat diterapkan pada beberapa jenis makanan yang dapat disajikan pada suhu ruang untuk mempertahankan kualitas makanan. Misalnya: roti, kanape dan kacang BUTLERED TABLE Makanan diletakkan di nampan, lalu diantar ke meja-meja tamu. Biasanya jenis makanannya merupakan hidangan utama RUSSIAN Makanan diatur dan dihias diatas piring besar (plater) dan terpisah, kemudian pramusaji menawarkan dan memorsikan makanannya kepada tamu satu per satu FRENCH CART Makanan telah dimasak sebagian di dapur, namun proses finishing makanan akan ditampilkan dan disajikan langsung di depan tamu dengan menggunakan gueridon. Finishing makanan dapat berupa dressing salad, meat carving juga flambe HAND SERVICE Setiap pramusaji membawa dua porsi makanan dari dapur dan berdiri di belakang dua tamu yang ditugaskan kepadanya. Semua tamu di meja tersebut kemudian akan dilayani secara serentak sesuai aba-aba dari kapten THE WAVE & WAITER PARADE Beberapa pramusaji membawa makanan dan berbaris dari satu sisi hingga satu sisi yang lain sembari diiringi lagu, kemudian pramusaji menyebar dan mengantarkan makanan ke meja-meja tamu MIXING SERVICE STYLE Memadukan dua atau lebih gaya layanan. Misalnya untuk hidangan pembuka menggunakan gaya pre-set, lalu hidangan utama menggunakan gaya american Gambar 4.6. Gaya Layanan Catering – Sit Down Function (Sumber: xxx) PENGATURAN TEMPAT DUDUK & DESAIN RUANGAN . Dalam penataan

ruangan, meja dan kursi sebaiknya mudah untuk dibongkar pasang sehingga mempermudah penataan baik sebelum, saat maupun setelah event berlangsung. Begitu pula pengaturan meja juga harus didasarkan pada desain ruangan yang fleksibel. Ketika klien membutuhkan lantai dansa, maka kita harus memberi ruang gerak yang lebih, sehingga tata letak meja dan kursi perlu disesuaikan. Lebih lanjut, pengaturan tata letak tersebut juga dapat menentukan gaya layanan yang memungkinkan untuk digunakan, termasuk mengakomodasi peralatan, kelengkapan dan perabot khusus yang diperlukan. Misalnya, untuk family style dan hand service sebaiknya menggunakan meja bulat, sementara jika ruang gerak luas, dapat menggunakan gaya layanan french cart yang membutuhkan tempat yang lebih luas untuk gueridon. Jumlah perbandingan pramusaji Setiap pramusaji, baik tetap maupun paruh waktu, hendaknya dilatih dan dimotivasi untuk memberikan layanan yang terbaik sebab mereka akan berhubungan langsung dengan tamu. Selain itu, perlu diperhatikan jumlah kecukupan pramusaji sesuai dengan gaya layanan yang digunakan. Pada umumnya, dalam suatu banquet event, kapten akan memimpin 10-12 pramusaji yang mencakup  $\pm 250$  tamu. Rata-rata, satu pramusaji biasanya dapat menangani 8-40 tamu. Perbandingan untuk buffet breakfast yaitu 1:40. Artinya, 1 pramusaji dapat menangani 40 tamu. Sementara perbandingan untuk buffet lunch dan dinner yaitu 1:30, sebab makanan yang disajikan lebih kompleks. Kemudian, biasanya 1 busser dapat membantu 4 pramusaji untuk mengangkat piring kotor dan 1 runner dapat membantu menangani 100-125 tamu. Untuk sit-down function dengan gaya layanan yang tidak terlalu personal, seperti american atau family-style, dua meja yang masing-masing berisi 10 orang dapat dilayani oleh 1 pramusaji yang sama. Namun jika satu meja bundar berisi 8 orang, maka 2 pramusaji akan bertanggung jawab untuk 5 meja sekaligus. Sementara untuk gaya layanan yang lebih kompleks, elegan dan personal seperti french cart dan russian, baik meja berisi 8-10 orang, 1 pramusaji akan melayani 1 meja saja. Untuk fungsi ini, 1 busser dapat membantu 3 pramusaji. Berbeda halnya dengan wine service, dimana 1 wine butler dapat berkeliling dan melayani  $\pm 16$  tamu. Contoh Perhitungan: Tamu sejumlah 1000 orang dengan kapasitas meja bundar masing-masing 10 orang. Total meja =  $1000 \text{ tamu} / 10 = 100$  buah Jumlah pramusaji =  $100 \text{ meja} / 2 = 50$  orang Jumlah busser =  $50 \text{ pramusaji} / 3 = 17$  orang

6) Alat Kontrol Katering dalam Event Poin terakhir yang akan dibahas pada bagian ini adalah mengenai alat kontrol terkait penyediaan makanan dan minuman dalam suatu event, baik dari pihak katering itu sendiri maupun dari departemen event dalam suatu hotel atau restoran sebagai penyedia layanan. Berikut merupakan penjabarannya: Dokumen Rujukan •Dokumen rujukan (Banquet Event Order - BEO) berisi rincian acara yang digunakan sebagai pedoman dan alat kontrol bagi pihak katering untuk mengeksekusi dan mengkomunikasikan kebutuhan klien dengan departemen-departemen terkait Perkiraan Biaya •Ketika semua rincian telah disepakati oleh pihak katering dan klien, maka proposal akan disiapkan oleh pihak katering. Setelah proposal diterima dan disetujui, maka proses deposit dapat dimulai. Perkiraan biaya dalam proposal ini selanjutnya akan digunakan sebagai pedoman sekaligus alat kontrol saat eksekusi, apakah sudah berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat Biaya •Pada jenis katering non-komersial, pendapatan setidaknya harus bisa menutupi biaya makanan pokok. Sementara pada jenis katering komersial, pendapatan harus dapat menutup semua biaya Kerumunan / Pengunjung •Pertimbangkan prosedur 'penghitungan kepala' yang harus dilakukan oleh pihak katering, EO maupun klien untuk menghindari terjadinya kecurangan •Jika tamu berjumlah besar dan memungkinkan terjadinya kerumunan, maka sebaiknya stan makanan yang sama disebar di beberapa tempat yang berbeda •Pastikan ada penunjuk arah yang memadai, terutama jika ada lebih dari satu event yang bertepatan di satu tempat yang sama Pengukuran Kinerja •Di sektor komersial, keberhasilan kinerja diukur dari jumlah keuntungan yang diperoleh, lebih dari sekadar penutupan biaya. Sementara di sektor non-komersial, kinerja dikatakan berhasil apabila keuntungan yang diperoleh dapat menutupi berbagai biaya atau pengeluaran Dokumentasi •Segala macam dokumentasi yang dapat menjadi bukti kesepakatan awal, serta pemenuhannya. Misalnya, BEO, foto, video dan lain sebagainya Gambar 4.7. Sistem Kendali Katering dalam Event (Sumber: xxx) Sering EO dipercaya oleh klien untuk bertanggung jawab dan berkomunikasi

secara langsung dengan pihak catering. Oleh karena itu, selain memperhatikan kelancaran acara, pihak EO tentunya juga harus menaruh perhatian terkait penyediaan makanan dan minuman dalam event.

Sehubungan dengan hal tersebut, pihak EO perlu mengetahui beberapa peran yang dapat mereka lakukan, seperti: PERAN EVENT ORGANIZER (EO) EO sebagai mediator antara klien dengan pihak catering, baik sebelum hingga saat event berlangsung EO harus benar-benar memahami rundown kegiatan, sehingga dapat melakukan pemeriksaan kesesuaian pengaturan tata letak meja, kesiapan makanan, serta ketersediaan makanan secara tepat EO harus membantu menghitung jumlah tamu dan mencocokkan dengan perhitungan pihak catering. Perhitungan dapat dilakukan menggunakan counter, hitung manual, penukaran kupon, dan sebagainya EO harus dapat memberi saran mengenai gaya pelayanan, sehubungan dengan pengaturan meja dan desain ruangan yang memungkinkan EO harus dapat merekomendasikan menu sesuai dengan jenis dan kebutuhan event yang diselenggarakan EO juga harus membuat checklist dan memastikan semua telah berjalan dengan semestinya Gambar 4.8. Peran Event Organizer dalam Katering (Sumber: xxx) 5. LEGAL ISSUES IN EVENTS Memahami tanggung jawab hukum merupakan bagian penting dari manajemen event yang efektif, sebab dalam suatu pengorganisasian event akan berkaitan dengan berbagai masalah hukum. Gambar 5.1. Legal Regulations (Sumber: google.com) Dalam merencanakan dan menyelenggarakan suatu event, ada berbagai faktor yang dapat berpotensi menjadi masalah hukum. Event publik seperti pertandingan sepak bola atau perayaan hari kemerdekaan, akan cenderung melibatkan pergerakan massa dalam jumlah besar. Sebagaimana telah dipaparkan pada bagian pertama bahwa hal tersebut dapat menimbulkan berbagai dampak, oleh karena itu, pengelola event harus memperhatikan legalitas suatu acara yang akan diselenggarakan. Bagian kelima ini akan memberikan gambaran berkaitan dengan masalah hukum yang mungkin terjadi secara umum, meliputi: 1) Regulasi, lisensi, perizinan; 2) Kontrak; 3) Asuransi dalam konteks event. Dengan demikian, event diharapkan dapat berjalan dengan lancar, aman dan sesuai dengan aturan-aturan yang telah ditetapkan. 1. REGULASI, LISENSI DAN PERIZINAN . Poin ini akan membahas mengenai regulasi-regulasi standar yang harus diikuti atau dijalani dalam rangka penyelenggaraan event. Makin besar dan kompleks suatu event, maka regulasi, lisensi dan perizinan yang harus diikuti akan lebih kompleks pula. Namun perlu diketahui bahwa antara satu daerah dengan daerah lainnya mungkin memiliki regulasi yang berbeda. Oleh karena itu, sebelum merencanakan event, EO perlu untuk mengumpulkan informasi secara terperinci mengenai birokrasi perizinan sehubungan dengan tempat, destinasi atau daerah berlangsungnya event seperti contoh berikut: Kepolisian – terkait akses parkir kendaraan, izin keramaian dan pengamanan kerumunan Pemerintah lokal – terkait penutupan jalan, pemasangan signage, pemasangan alat pemasaran (seperti umbul-umbul) di luar area event Pengelola tempat – terkait pemasangan stan, panggung, serta pagar pembatas Lisensi minuman keras – terkait penyediaan minuman beralkohol Regulasi Kesehatan – terkait kawasan merokok, kebersihan, serta ketersediaan toilet umum Regulasi bangunan – terkait pendirian perancah, tenda atau alat berat lainnya sehubungan dengan persiapan event Otoritas kebakaran – terkait penanggulangan risiko kebakaran Asosiasi gabungan – terkait perizinan terhadap asosiasi yang menaungi, misalnya mengurus perizinan kepada Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO) untuk mengadakan suatu pameran otomotif Ruang publik – terkait perizinan aktivitas publik, misalnya pengadaan upacara 17 Agustus di Balai Kota yang menghadirkan drum band dan paduan suara dari berbagai daerah (Sumber: <http://www.football5star.com>) Lebih lanjut, tabel 5.1. menyajikan contoh birokrasi legalitas yang secara umum diperlukan sehubungan dengan perizinan sesuai jenis event di Indonesia: Tabel 5.1. Contoh Birokrasi Legalitas Event di Indonesia (Sumber: xxxx) Jenis Event POLSEK POLRES POLWILTABES SATLANTAS DIPENDA VENUE KEMENSOS Public Event - Show (ex: Commercial Music ●●●●● Concert, Big Exhibition) Private Event (ex: Gathering, Birthday ●●● and Wedding Party) Corporate Event - Sales (ex: commercial lottery ●●●●● above 1 million rupiahs) Corporate Event - Sales (ex: commercial lottery ●●●●● 67 | LEGAL ISSUES IN EVENTS below 1 million rupiahs) Berikut merupakan contoh salah

satu event yang dibubarkan oleh POLDA Jatim sebab perizinan yang diajukan panitia dinilai tidak sesuai. Panitia event berdalih bahwa acara tersebut merupakan konser amal, sehingga hanya memerlukan perizinan dari POLSEK setempat. Selain itu, koordinator lokal event tersebut juga mengatakan bahwa event ini telah diselenggarakan dua kali sebelumnya dan selalu bekerja sama dengan pemerintah provinsi dan kota, sehingga event dapat berlangsung tanpa diperlukan perizinan lebih. Sementara pihak POLDA Jatim mengatakan bahwa suatu event yang melibatkan warga negara asing, tidak cukup hanya dengan melakukan pemberitahuan di tingkat POLSEK, melainkan harus juga mengajukan izin keramaian dari POLRESTABES Surabaya dan POLDA Jatim.

## 2. KONTRAK

Kontrak merupakan kesepakatan berupa hak dan kewajiban antara dua pihak atau lebih Broadcast Venue yang diatur dan dilindungi secara hukum. Dalam hal ini, kontrak dibuat antara pihak EO Client dengan stakeholder-stakeholder terkait seperti Talents pada gambar 5.2. Suatu kontrak hendaknya ditulis dengan formal, hitam di atas putih, tidak bisa hanya sekedar percakapan dan Sponsors EO Suppliers kepercayaan. Oleh sebab itu, EO disarankan untuk membuat kontrak jangka panjang dengan Gambar 5.2. stakeholder yang memainkan peran kritical Pihak-Pihak terkait Kontrak dengan EO dalam event, seperti yang telah dibahas sebelumnya (Sumber: xxxx) pada bagian kelima. Apa saja kontrak yang dibutuhkan bagi sebuah EO? ENTERTAINMENT CONTRACT . Kontrak ini terjalin antara EO dengan pengisi acara. Biasanya pengisi acara papan atas (seperti: aktor/aktris/musisi) memiliki "RIDERS" (attachment khusus) sebagai suatu standar makanan, minuman, akomodasi dan transportasi yang harus disediakan oleh EO, yang terpisah dari biaya penampilan. Eksklusivitas ini secara tidak langsung juga melindungi nilai "dampak" untuk event yang akan diselenggarakan. Oleh karena itu, EO harus cermat dalam bernegosiasi dalam membuat kesepakatan, baik dengan pengisi acara maupun dengan pihak manajemen terkait, agar tidak ada pihak yang dirugikan. Contoh entertainment contract: kontrak dg Mulan Jameela /AB Three. VENUE CONTRACT . Kontrak ini terjalin antara EO dengan penyedia tempat event yang mencakup hal-hal sebagai berikut: § Hak dan kewajiban jika terjadi kerusakan fasilitas pada lokasi event § Hak dan kewajiban terkait pekerjaan tambahan untuk personel keamanan, kebersihan dan perbaikan § Regulasi pembatalan, apakah ada kebijakan penalti atau pengembalian uang § Regulasi penggunaan pintu masuk, terutama akses dan waktu pelaksanaan terkait loading dock § Regulasi keterlambatan event, apakah ada kebijakan penalti atau sanksi lain § Pemberian beberapa tiket gratis bagi manajemen penyedia tempat event § Regulasi penambahan atau perubahan pada struktur internal, misalnya pembagian partisi backstage untuk pengisi acara VIP, pengisi acara lokal, serta panitia § Persetujuan untuk pengaturan posisi signage SPONSOR CONTRACT . Kontrak ini terjalin antara EO dengan pihak sponsor yang mencakup hal-hal sebagai berikut: § Hak dan kewajiban penggunaan merek dan logo pada materi promosi § Hak untuk mengontrol atau meninjau kualitas presentasi § Hak tambahan untuk staf dan tamu sponsor (misalnya pemberian tiket gratis) § Hak dan kewajiban serta regulasi sesuai kategori sponsor yang disepakati MEDIA BROADCAST CONTRACT . Kontrak ini terjalin antara EO dengan pihak media yang mencakup hal-hal sebagai berikut: § Regulasi terkait siaran, berapa kali event disiarkan, seberapa luas wilayah penyiarannya § Garansi untuk pengakuan dan pemberian royalti terhadap hak cipta yang biasanya dikendalikan oleh perusahaan rekaman § Regulasi terkait penyorotan dan pengulangan highlight event oleh media dan sub- lisensi § Regulasi terkait pembuatan merchandise melalui CD-ROM, TV kabel, internet § Regulasi terkait akses media ke area panggung dan backstage § Regulasi terkait penyebutan pihak-pihak yang berkepentingan melalui media

## 3. ASURANSI

Asuransi merupakan jaminan terhadap barang atau sumber daya manusia dari selama masa persiapan hingga saat event berlangsung. Dalam kesepakatan asuransi, penanggung atau penjamin setuju untuk memberikan jaminan atas kerugian, kerusakan atau kewajiban di masa depan sebagai imbalan atas premi yang telah dibayarkan dan tidak dapat dikembalikan oleh pihak pengelola event. Berikut merupakan beberapa hal yang secara umum dapat ditanggung dalam asuransi: Cuaca – kerusakan atau kerugian akibat cuaca (biasanya karena badai, hujan es, salju, atau cuaca ekstrim lainnya) Kecelakaan pribadi –

kecelakaan kerja staf atau volunteer Kewajiban publik – kerusakan tempat umum Properti – kerusakan fasilitas dan properti Barang berharga – kehilangan atau kerusakan barang yang bernilai lebih Kompensasi pekerja – sesuai ketentuan, terkait legalitas ketenagakerjaan Kewajiban pemasok – kerusakan fasilitas Peralatan khusus yang tidak disewakan – kerusakan aset pengelola event Kendaraan – kerusakan atau kehilangan kendaraan di tempat parkir Pada dasarnya, sama seperti birokrasi regulasi dan perizinan yang berbeda antara satu daerah dengan daerah lain, begitu pula halnya dengan sistem asuransi yang diberlakukan. Misalnya, ada beberapa event yang tidak mengasuransikan volunteer karena keterbatasan finansial. Oleh karena itu, hal ini dapat disiasati dengan menjadikan kepemilikan asuransi pribadi sebagai salah satu syarat penerimaan volunteer. Sehubungan dengan hal tersebut, EO harus dengan cermat pula mengatur strategi dalam memprioritaskan hal-hal apa saja yang perlu ditanggung dalam asuransi, mengingat biaya yang diperlukan juga tidak sedikit. Jika EO telah memutuskan untuk tidak menanggung hal-hal yang krusial dan berisiko tinggi, maka EO harus dapat memastikan telah memiliki rencana kontinjensi yang dapat menunjang keberlangsungan event.

### 6. RISK MANAGEMENT IN EVENT

“Pada hakikatnya, risiko merupakan bagian tak terpisahkan dari kehidupan. Begitu pula halnya, event merupakan sesuatu yang rentan mengalami berbagai jenis risiko” Gambar 6.1. Kerucuhan Konser Dangdut di Tuban (Sumber: google.com) Risiko merupakan suatu peluang terjadinya penyimpangan dari perencanaan yang telah disiapkan sebelumnya. Tidak satupun keputusan atau kejadian yang tidak memiliki risiko, baik sebagai perorangan maupun sebagai organisasi. Oleh karena itu, pengelola event harus cermat dalam mengidentifikasi, menilai dan menindaklanjuti kemungkinan-kemungkinan yang dapat terjadi, sehingga event dapat dilangsungkan dengan baik. Sehubungan dengan hal tersebut, bagian keenam ini akan membahas mengenai pengelolaan risiko dalam suatu event dimana risiko sangat bervariasi tergantung dari jenis event yang diselenggarakan. Gambar 6.2. menyajikan beberapa tipe risiko yang kerap kali menjadi perhatian khusus dalam penyelenggaraan event. Dengan demikian, pengelola event hendaknya waspada terhadap sumber yang berpotensi menimbulkan risiko dalam event, seperti: nature of venue – terkait tempat area pelaksanaan event large crowd – terkait keterlibatan khalayak ramai movement of equipment – terkait peralatan berat dengan mobilisasi dinamis general excitement – terkait euforia yang ditimbulkan Natural Disasters Mismanagement Financial Risk Safety Risk Legal Risk Security Risk Techno-related Risk Crowd Risk Gambar 6.2. Tipe Risiko dalam Event (Sumber: xxx) Dari keempat sumber tersebut, ‘crowd risk’ merupakan sumber yang saat ini paling menjadi perhatian sebab risiko ini melibatkan dinamika khalayak ramai, terlebih lagi pada event besar, seperti konser musik atau pertandingan sepakbola. Sebuah event biasanya akan memiliki tiga fase utama yang memicu terjadinya keramaian, yakni jalan masuk (dimana orang banyak bergerak mendekati dan memasuki area event), sirkulasi (dimana orang banyak bergerak di sekitar area event) dan jalan keluar (dimana orang banyak bergerak meninggalkan tempat event). Untuk menghadapi hal tersebut, pengelola event dapat menyiasatinya dengan memasang turnstile (pintu putar) maupun baricade fence (pagar barikade) untuk menjaga ketertiban antrean. Bahkan di beberapa negara, seperti UK dan Australia, sudah ada perusahaan yang bergerak spesial di bidang crowd safety event. Gambar 6.3. Manajemen Keramaian: Crowd Safety Staff, Turnstile, Fencing (Sumber: google.com)

### MANAJEMEN RISIKO

Manajemen risiko dapat didefinisikan sebagai proses mengantisipasi, mencegah, atau meminimalisir biaya, kerugian, atau masalah potensial bagi organisasi, partner maupun konsumen terkait event itu sendiri. Berikut kita akan telaah lebih lanjut tiga proses utama dalam pengelolaan risiko:

1. IDENTIFY risks and hazards
2. ASSESS risks and hazards
3. MANAGE risks and hazards

Gambar 6.4. Proses Manajemen Risiko (Sumber: xxxx)

### 1. IDENTIFIKASI RISIKO DAN BAHAYA

Dalam mengidentifikasi adanya kemungkinan risiko dan bahaya ketika menyelenggaraan sebuah event, pengelola event sebaiknya menggali informasi, baik melalui buku, internet maupun berinteraksi langsung dengan EO sejenis. Setelah memperoleh berbagai informasi, selanjutnya EO bersama tim dapat melakukan brainstorming dengan tim terkait, terutama yang berhubungan dengan operasional pelaksanaan, mengenai hal-hal sebagai berikut:

Memastikan kapan dan bagaimana suatu masalah mungkin terjadi Melihat masalah secara komprehensif Menganalisis kemungkinan masalah yang timbul dan konsekuensi yang dihasilkan Tabel 6.1. Tahap Identifikasi Bahaya (Sumber: xxxx) Jenis Bahaya Fire Plant & Equipment Hazardous Substance Electrical Equipment Stacking Temporary Fencing Apakah ada bahan atau peralatan yang berpotensi menimbulkan api? Apakah letak tanaman (atau peralatan lain) terlalu tinggi atau miring? Apakah letak tanaman (atau peralatan lain) berpotensi jatuh dan menimpa orang? Apakah ada zat-zat berbahaya? (misalnya: zat yang mudah terbakar seperti bensin) Apakah ada bahan atau peralatan yang berpotensi menimbulkan konslet listrik? Apakah ada bahan atau peralatan yang berpotensi menghantar listrik dan berbahaya bagi pihak-pihak terkait event? Apakah peralatan berat sudah dipasang dengan kondisi yang benar? (misalnya: seimbang, ada pengaman) Apakah ada peralatan berat yang berpotensi rubuh? Apakah bahan pagar barikade yang digunakan berbahaya? (misalnya: tajam) Apakah bahan pagar barikade kuat dan tidak mudah diterobos?

2. UKUR DAMPAK RISIKO DAN BAHAYA . Setelah mengidentifikasi adanya kemungkinan risiko dan bahaya, selanjutnya pengelola event perlu untuk membentuk komite serta menyusun pedoman operasional (SOP-Standard Operational Procedure) untuk mengelola risiko dan bahaya demi keamanan bersama. Hal ini diharapkan dapat membantu tim dapat memprioritaskan isu untuk diperhatikan, misalnya dampak apa yang akan ditimbulkan dari risiko, bagaimana orang akan bereaksi terhadap risiko, bagaimana petunjuk teknis penanggulangan risiko, serta siapakah penanggung jawab yang ditunjuk bila terjadi risiko dan bahaya pada segmen tersebut. Sehubungan dengan hal tersebut, seluruh staf harus sudah diberi pengarahan dan terlatih dalam menangani keadaan darurat serta mengetahui peran mereka masing-masing. Jika diperlukan, EO juga dapat menggunakan jasa konsultan untuk pelatihan-pelatihan khusus, terlebih jika event berskala besar dan melibatkan khalayak ramai. Training Through Local Emergency First Aid Training Risk Management Services Consultants EVENT (eg.fire, flood) Gambar 6.5. Formulasi Pelatihan Manajemen Risiko Darurat (Sumber: xxxx)

3. KELOLA RISIKO DAN BAHAYA . Setelah menentukan prioritas isu dan dampak risiko, tahap terakhir yang harus dilakukan oleh pengelola event adalah menyusun langkah-langkah pengendalian dan penanganan risiko dan bahaya seperti yang terpapar pada Tabel 6.2. : Tabel 6.2. Tahap Pengelolaan Risiko dan Bahaya (Sumber: xxxx) Kontrol Manajemen Rencana Mengeliminasi bagian terkait isu berisiko tinggi dari mata acara untuk menghilangkan risiko Eliminasi secara total (Misalnya: menghilangkan acara peluncuran balon helium) Rencana Menyiapkan rencana pengganti Substitusi (Misalnya: menyediakan plan B di ruang indoor, jika event merupakan acara outdoor) Rencana Isolasi Menyebarkan event di beberapa area dan waktu untuk memecah kepadatan pengunjung (Misalnya: penyebaran pesta kembang api di beberapa titik, tidak hanya di pusat kota) Kontrol Teknis Menyiapkan beberapa cadangan untuk keperluan teknis (Misalnya: menyediakan genset untuk menangani risiko listrik padam) Kontrol Menyiapkan paperwork Administratif (Misalnya: membuat petunjuk jalur evakuasi, membuat posko barang hilang) Rencana Menyiapkan rencana pendukung secara terperinci untuk meminimalisir risiko Darurat (Misalnya: menyediakan jasa persewaan atau penjualan payung)

Sementara itu, Tabel 6.3. berikut ini menyajikan contoh yang akan membantu kita untuk lebih memahami hubungan ketiga proses utama dalam pengelolaan risiko: Tabel 6.3. Contoh Perencanaan Pengelolaan Risiko dan Bahaya (Sumber: xxxx)

URUTAN PRIORITAS LANGKAH 1: IDENTIFIKASI LANGKAH 2: UKUR DAMPAK LANGKAH 3: KONTROL MANAJEMEN LANGKAH 3: RENCANA DARURAT

1 Cuaca: Hujan atau panas yang ekstrim  
2 Pengendalian massa  
3 Kesehatan & keselamatan kerja - Hujan akan berdampak negatif pada jumlah kehadiran serta penjualan dalam event - Terjadi masalah dengan antrian (pengunjung saling berebut) Kepadatan di pintu masuk karena keterlambatan transportasi - Biaya litigasi - Publisitas yang buruk - Denda - Memantau laporan cuaca secara berkala - Menyampaikan peringatan terkait cuaca sebagai bagian dari materi promosi (misalnya: mengingatkan untuk membawa payung/jas hujan/sunblock) - Gunakan bahan promosi untuk memberi saran kepada pengunjung tentang transportasi dan parkir (misalnya: pengunjung diharap hadir 30 menit sebelum event dimulai) - Menyediakan usher, signage dan

pagar barikade untuk menghindari kemacetan - Pengembangan kebijakan dan prosedur untuk mengurangi risiko praktik di tempat kerja - Menggunakan sub- kontraktor berlisensi - Membuat dokumentasi dan ulasan reguler, termasuk melakukan inspeksi - Saat cuaca ekstrim hujan/dingin, staf dapat berkeliling menjual jas hujan, atau menjual minum jika cuaca ekstrim panas - Menyediakan kebutuhan perlengkapan staf sesuai cuaca serta air minum - Ada jalur tersendiri bagi pelanggan dengan tiket VIP/VVIP/early bird untuk mengurangi kepadatan di pintu masuk - Menerapkan sistem pelaporan dan dokumentasi untuk mencatat insiden yang berkaitan dengan kesehatan dan keselamatan kerja, beserta saksi terkait - Membuat rencana tanggap darurat (ERP- Emergency Response Plan) EMERGENCY RESPONSE PLAN Dua jenis tindakan yang diperlukan: 1. Menangani keadaan darurat / krisis à Bisa termasuk evakuasi, penutupan operasi, P3K 2. Menangani media à Juru bicara yang ditunjuk/ hubungan masyarakat profesional

### 7. EVENT SPONSORSHIP

Arti penting sponsorship dalam Manajemen Event: Jika suatu event tidak memperoleh dukungan finansial atau promosi yang layak maka akan mempengaruhi keberhasilan implementasi dan ketidakberlanjutan event tersebut. Gambar 1.1. Sponsorship Running Event United Way (Sumber: [unitedwaydenver.org](http://unitedwaydenver.org)) Sponsorship merupakan bagian penting dalam sebuah event yang memiliki hubungan langsung dengan kondisi finansial suatu acara. Artinya, akan ada pemasukan yang menambah pendapatan atau mengurangi biaya pelaksanaan suatu event. Bagian ketujuh buku ini akan lebih dalam mengupas sponsorship dalam kaitannya dengan manajemen event, yang terdiri dari: 1) Definisi Konseptual dan Bentuk Sponsorship; 2) Hubungan dalam Sponsorship; 3) Proses Sponsorship; 4) Proposal Sponsorship; 5) Risiko Event Sponsorship.

1) Definisi Konseptual dan Bentuk Sponsorship Event sponsorship merupakan hubungan bisnis antara Event Organizer (EO) dengan pihak sponsor, seperti perusahaan atau organisasi/perusahaan tertentu, dimana keduanya saling bertukar manfaat untuk keperluan komersial masing-masing pihak. Organisasi/perusahaan memberikan sejumlah uang tunai maupun insentif sebagai imbalan atas promosi yang dilakukan kepada pasarnya. Sementara bagi pihak EO, dukungan pihak sponsor tersebut berperan sebagai sumber pendanaan untuk penyelenggaraan suatu event. Selain berhubungan dengan kebutuhan finansial, event sponsorship juga memiliki hubungan erat dengan strategi pemasaran kedua belah pihak. Sebagai contoh, suatu organisasi bisnis melakukan branding dengan manfaat sponsor berupa pembacaan berulang nama organisasi, serta penempatan logo pada media publikasi event sesuai dengan lingkup pemasaran yang telah disepakati. Di lain sisi, ketika suatu event mendapat banyak dukungan dari sponsor, secara tidak langsung hal ini akan meningkatkan nilai dan pandangan bahwa event tersebut bagus dan dapat dipercaya. Setelah mengetahui definisi secara konseptual, berikutnya akan dibahas 2 (dua) bentuk sponsorship sebagai berikut: Sponsor Dana – sponsor diberikan dalam bentuk uang (fresh money) guna menyokong kebutuhan finansial event. Sponsor In-kind – sponsor diberikan dalam bentuk produk atau jasa seperti: - Venue : sponsor berupa pemberian jasa menggunakan tempat pelaksanaan event - Facilities : sponsor berupa pemberian fasilitas terkait event, misalnya tata suara, tata cahaya, dekorasi - Management skills : sponsor berupa pemberian jasa yang berhubungan dengan keterampilan manajemen, misalnya jasa promosi/publikasi event - Labour : sponsor berupa bantuan sumberdaya manusia/tim pendukung, misalnya operator sound system, lighting dan LCD - Design and printing : sponsor berupa jasa membuat desain dan mencetaknya Sponsor In-kind itu.. Lebih mudah didapat Organisasi bisnis akan lebih cenderung berpartisipasi dalam bentuk in-kind sebagai kesempatan untuk meningkatkan citra serta mengangkat produk ke pasar Memilih yang dapat mengurangi biaya event Misalnya, sponsor berupa makanan yang mengurangi biaya konsumsi efektif hingga 50%

2) Hubungan dalam Sponsorship Seperti yang telah dijelaskan pada poin sebelumnya, EO dan pihak sponsor memiliki hubungan timbal balik yang saling memberikan keuntungan. Suatu EO pasti membutuhkan dana untuk menyelenggarakan suatu event, sementara organisasi bisnis sebagai pihak sponsor membutuhkan branding dan peningkatan penjualan. Oleh karena itu, EO harus cermat dalam menangkap apa yang menjadi kebutuhan target sponsor dan melakukan pendekatan selanjutnya melalui penyusunan manfaat sponsor

yang akan diajukan. EO seeks: - Dana - Nilai Event - Barang dan Jasa SPONSOR seeks: - Meningkatkan kesadaran merk - Meningkatkan citra merk - Testing Produk - Meningkatkan penjualan Gambar 1.2.

Hubungan dalam Sponsorship (Sumber: Penulis?) Setelah memahami hubungan kedua belah pihak, alangkah baiknya jika kita meninjau tiga hal yang perlu dipersiapkan sebelum mengajukan sponsorship, yakni: Apa yang kita miliki - Tempat distribusi - Target pasar - Konten Acara Apa yang mereka butuhkan - Kesadaran merk - Citra merk - Promosi - Peningkatan Penjualan Apa yang saya perlukan - Uang cash - Perlengkapan/peralatan - Jasa - Promosi Gambar 1.3. Persiapan Pengajuan Sponsorship (Sumber: Penulis?)

**WHAT DO YOU HAVE.** “Aspek apa saja yang dimiliki EO yang sekiranya dapat menjadi manfaat berkaitan dengan penawaran sponsor.” Tempat Distribusi Seberapa luas lingkup penyebaran publikasi suatu event, baik itu pada skala regional, nasional maupun internasional. Hal ini akan mempengaruhi siapa target sponsor yang akan dituju sesuai dengan skalanya. Target Pasar Kalangan mana saja yang menjadi target pasar dari event yang akan dilangsungkan. Kesesuaian target pasar juga akan membantu EO dalam menyeleksi target sponsor yang akan dituju. Konten Acara Seperti apa garis besar event, dimulai dari tujuan, bentuk kegiatan hingga pihak-pihak terkait event tersebut, apakah sesuai dan seberapa tepat target sponsor yang dituju untuk berpartisipasi.

**WHAT DO THEY NEED.** “Aspek apa saja yang kerap kali menjadi kebutuhan dan perhatian bagi organisasi bisnis dalam memberikan sponsor.” Meningkatkan kesadaran merk Dengan ditampilkannya logo organisasi di berbagai media publikasi event, serta penyebutan berulang nama organisasi selama event akan meningkatkan brand awareness organisasi tersebut sesuai dengan lingkup kegiatan yang telah disepakati, baik regional, nasional maupun internasional. Meningkatkan citra merk EO yang baik adalah EO yang menawarkan sponsor kepada organisasi bisnis yang memiliki citra dan target market yang serupa. Misalnya, jika event bertema ‘makanan sehat’, maka organisasi bisnis yang menjadi sponsor hendaknya juga yang memiliki latar dan produk yang ‘sehat’. Jangan sampai bisnis junk food menjadi sponsor dalam event tersebut. Sebagai sarana promosi produk baru Organisasi bisnis sebagai sponsor membagikan sample produk terbaru yang ditujukan untuk mendapat perhatian pasar. Meningkatkan penjualan Organisasi bisnis sebagai sponsor membuka stand atau booth di tempat pelaksanaan event. Pada aspek ini, organisasi bisnis dapat melakukan transaksi bisnis dengan menjual produk mereka. Terkadang sebagai bentuk manfaat yang ditawarkan, EO mempresentasikan target penjualan jika berpartisipasi di event tersebut.

**WHAT DO YOU NEED.** “Hal apa saja yang diperlukan EO dalam kaitannya dengan pelaksanaan event .” Uang Tunai Kebutuhan pelaksanaan event berupa dukungan secara finansial. Perlengkapan dan Fasilitas Kebutuhan berupa perlengkapan dan fasilitas terkait pelaksanaan event, misalnya sound system, lighting, LCD, tempat kegiatan dan sebagainya. Jasa Kebutuhan berupa jasa, misalnya operator multimedia, pendekor panggung, pembuat desain dan sebagainya Promosi Kebutuhan berupa peningkatan nilai event. Semakin banyak sponsor yang mendukung, maka visibilitas dan reliabilitas event tersebut akan lebih terjamin.

3) Proses Pengajuan Sponsorship Pada poin sebelumnya, kita telah meninjau bagaimana hubungan antara kedua belah pihak. Oleh karena itu, proses sponsorship itu sendiri dimulai dari menganalisa apa yang dimiliki sebagai EO, apa yang organisasi bisnis butuhkan hingga apa yang bisa ditawarkan dalam bentuk kerja sama sponsorship. Poin ketiga ini akan menjelaskan proses pengajuan sponsorship sebagai berikut: (-) : MENGIDENTI NEGOSIASI/ FIKASI MENYIAPKA TINDAK KEMBALI PELAKSANAAN CALON N PROPOSAL LANJUTI DARI AWAL SPONSOR (+): BUAT & PROMOSI KONTRAK Gambar 1.4. Proses Pengajuan Sponsorship (Sumber: Penulis?)

Bagaimana Prosesnya? 8. Identifikasi target sponsor Dalam mengembangkan rencana sponsorship yang tepat sasaran, Anda harus membuat daftar organisasi bisnis mana yang produk atau layanannya paling sesuai dan menarik serta berpotensi menjadi sponsor event. Kesesuaian ditinjau berdasarkan apakah corporate image dan corporate target market sejalan dengan image dan target dari event itu sendiri (atau yang sering disebut ‘A GOOD MATCH’). 9. Membuat proposal sponsorship Membuat proposal yang menarik baik secara desain maupun konten (akan dibahas lebih lanjut pada poin selanjutnya). 10. Menindaklanjuti pertimbangan



terutama ketika pelaksanaan event, seringkali merupakan kejadian force major. Misalnya, festival rujak uleg yang dibatalkan akibat insiden teror bom di Surabaya pada tanggal 13 Mei 2018. Hal ini juga erat kaitannya dengan Risk Management yang akan kita pelajari lebih lanjut pada bab ... (Sumber: <http://www.republika.co.id>) Media dengan sengaja mengabaikan sponsor untuk melindungi rekanan bisnis media itu sendiri. Artinya, terdapat perjanjian internal media tersebut dengan rekanan bisnisnya bahwa tidak boleh menyebutkan sponsor yang merupakan kompetitor usaha mereka, yang secara kebetulan sponsor tersebut adalah salah satu partner EO yang telah dijanjikan untuk mendapat publikasi dari media tersebut. Kesulitan EO untuk mengevaluasi tolok ukur manfaat sponsor yang dijanjikan oleh karena keterbatasan visibilitas pendataan. Misalnya, data jumlah dan profil pengunjung (khususnya untuk acara yang terbuka), dampak event yang secara kualitatif sulit diukur untuk menentukan seberapa besar tingkat keberhasilan dan kegagalan suatu event. Begitu pula halnya dengan adanya risiko kesulitan melaporkan detail keberhasilan publikasi, seperti berapa banyak orang yang mendengar siaran, membaca berita, serta melihat poster publikasi terkait event yang disponsori.

### 8. FINANCIAL MANAGEMENT FOR EVENT

“Seberapapun besarnya penyelenggaraan suatu event pasti memerlukan perencanaan dalam mengelola keuangan. Selain itu, sistem kontrol yang terpadu juga diperlukan untuk memastikan event berjalan sesuai anggaran yang telah ditetapkan.” Gambar 8.1. Manajemen Keuangan (Sumber: google.com) Penyusunan anggaran merupakan aspek yang paling utama dalam merancang konsep penyelenggaraan event, sebab tanpa dana yang memadai, maka event-pun berpotensi gagal dan tidak dapat terlaksana. Oleh karena itu, mengingat pentingnya mengelola keuangan dalam sebuah event, bagian kedelapan ini akan membahas mengenai bagaimana sebuah event bisa mengolah pendanaan secara efektif dan efisien demi keberhasilan pelaksanaan event tersebut. Seberapa baik dan rinci penyusunan anggaran suatu event, tentu tidak akan berfungsi tanpa adanya ketersediaan dana. Sementara itu, hampir seluruh event, terutama event publik tidak memiliki pendapatan individu yang sepenuhnya dapat mencukupi pembiayaan event yang akan diselenggarakan. Hal ini secara tidak langsung memberikan tuntutan kepada Event Organizer untuk bekerja sangat keras dalam mendapatkan sumber daya keuangan yang dibutuhkan dan bagaimana mengelolanya secara lebih efisien. Oleh karena itu, sebelum menyusun anggaran lebih lanjut, EO perlu untuk mengidentifikasi beberapa strategi awal mengenai sumber- sumber dana yang dapat diperoleh, kemudian diikuti oleh penentuan strategi penetapan harga yang sesuai dengan jenis event yang akan diselenggarakan. Gambar 8.2. berikut ini menjabarkan beberapa hal yang dapat menjadi sumber pemasukan dana dan meyakinkan kebutuhan event:

- Funds from Host Organization/Client/ •Dana event diperoleh dari pihak klien maupun organisasi yang bersangkutan. Biasanya, sumber ini paling banyak digunakan dalam Customer private event.
- Fees/Tickets (Admission Price) •Dana event diperoleh dari harga tiket masuk. Sumber ini banyak digunakan dalam public event yang melibatkan banyak penonton, seperti pertandingan olahraga, konser atau pertunjukan.
- Grants •Dana event diperoleh dari pemerintah pusat. Pemerintah pusat dapat (from government memberi dana langsung kepada pemerintah daerah atau komunitas bodies) lokal, dapat juga memberi bantuan pemasaran atau melalui kegiatan CSR.
- CSR (Corporate Social Responsibility) Advertising •Dana event diperoleh dari perusahaan yang memasang iklan di spanduk maupun buku katalog.
- Exhibitors/Tenants •Dana event diperoleh dari uang sewa stan dari para penyewa atau peserta pameran. Misalnya, event pameran buku atau festival kuliner.
- Sponsors •Dana event diperoleh dari kerjasama sponsorship. Dana bisa dalam bentuk uang tunai atau barang yang memiliki value (sesuai kesepakatan)
- Contributions Publications •Dana event diperoleh dari kontribusi vendor dalam menyediakan kebutuhan event. Misalnya suatu perusahaan elektronik menyediakan layar atau televisi atau proyektor sebagai bentuk kontribusi dukungan event.
- Dana event berupa publikasi atau penyiaran event. Misalnya siaran langsung event SEA GAMES di salah satu televisi swasta. Selain itu, bisa juga berupa dana yang diperoleh dari peserta forum atau konferensi untuk mempublikasikan suatu karya.
- Interest •Dana event diperoleh dari bunga hasil penyimpanan penjualan tiket, pembayaran kontribusi atau publikasi, beberapa

bulan sebelum berlangsungnya event tersebut. Food & Beverage Sales •Dana event diperoleh dari penjualan makanan dan minuman selama event berlangsung Merchandising •Dana event diperoleh dari penjualan merchandise. Biasanya, sumber dana ini banyak digunakan khususnya untuk event olahraga. Merchandise dapat berupa kaos, syal, topi, gelas, gantungan kunci, dan lain sebagainya. Gambar 8.2.

Sumber Dana Event (Sumber: xxx) Dari berbagai macam sumber penerimaan dana tersebut, sumber yang paling besar menyokong dalam mendukung kebutuhan event yaitu hasil penjualan tiket masuk. Berikut merupakan beberapa struktur harga yang sering digunakan dalam suatu event: Tabel 8.1. Struktur Harga (Sumber: xxxx) Struktur Harga Harga tiket masuk tunggal untuk semua Harga tiket masuk Rp15.000,- berlaku untuk semua kalangan orang Harga tiket masuk beragam berdasarkan usia, waktu, jumlah orang

Gratis tiket masuk umum, tetapi ada biaya untuk menikmati atraksi tertentu Tidak ada harga tiket masuk dan atraksi, tetapi ada biaya lain yang harus dibayarkan Tidak ada penentuan harga tiket, harga bersifat sukarela atau donasi Tidak ada biaya bagi pengunjung yg memenuhi dengan persyaratan tertentu Tidak ada harga tiket masuk, sebab event tersebut telah didanai oleh sponsor Harga tiket masuk untuk kunjungan ganda (multi-visit) Tiket masuk musiman Harga tiket gratis untuk usia <3 tahun dan >60 tahun. Bisa juga berupa pemberian harga khusus untuk pembelian dalam jumlah besar (misalnya, grup >20 orang) Untuk masuk ke Pasar Malam tidak berbayar, namun jika pengunjung ingin mencoba permainan di dalamnya akan dikenakan biaya. Harga tiket masuk car free day gratis, berikut pertunjukkannya. Namun pengunjung harus tetap membayar jika ingin melakukan transaksi lain, misalnya membeli makanan, minuman, balon, dan sebagainya. Penggalangan dana berupa sumbangan sukarela. Misalnya untuk masuk ke dalam event pameran lukisan tidak berbayar, namun pengunjung dapat memberikan donasi. Misalnya suatu event bertemakan "Ladies Night". Maka pengunjung perempuan tidak perlu membayar tiket. Konser musik lokal yang diselenggarakan oleh perusahaan tertentu. Perusahaan tersebut mendanai seluruh kebutuhan, sehingga pengunjung dapat menikmati dengan bebas tanpa biaya. Misalnya, suatu event digelar selama tiga hari. Harga tiket untuk sekali masuk Rp15.000,-. Namun, dengan membayar Rp50.000,- dapat beberapa kali masuk dengan satu tiket yang sama selama tiga hari. Event turnamen sepakbola dalam beberapa musim. Harga tiket akan berbeda antara tiket pada musim penyisihan, dengan tiket saat menuju final.

PRICING METHOD . Setelah mengetahui beberapa tipe struktur harga, selanjutnya kita akan membahas metode penetapan harga yang kerap kali digunakan dalam event. Tujuannya, agar harga yang ditetapkan sesuai dengan jenis event serta dapat merangkul pasar yang dituju. Backward Pricing Strategi menetapkan harga tanpa melihat biaya yang dikeluarkan. Umumnya strategi ini sudah memiliki anggaran dan kerap kali digunakan dalam event dengan tujuan politik. Reference Pricing (Follow the Leader) Strategi menetapkan harga dengan melihat dan mengikuti harga event serupa yang telah diselenggarakan sebelumnya. Prestige Pricing Strategi menetapkan harga yang lebih tinggi dari kompetitornya demi membentuk citra event yang tinggi pula. Pada umumnya, strategi ini digunakan untuk tujuan positioning dan digunakan oleh event bergengsi yang menarget konsumen dengan status sosial tertentu. Market Penetration Strategi menetapkan harga rendah, dengan harapan dapat memperoleh volume penjualan yang besar dalam waktu relatif singkat. Strategi pengurangan harga ini sering digunakan untuk menarik atau mempertahankan konsumen dalam rangka menghadapi persaingan yang sangat tinggi, dimana permintaan cenderung turun. Price Skimming Strategi menetapkan harga tinggi untuk event yang sifatnya besar dan hanya terjadi sekali seumur hidup (one-time mega event). Penentuan harga tidak lagi berdasarkan persaingan, melainkan karena permintaan yang sangat tinggi sebab pengunjung ingin menjadi bagian dari saksi sejarah. Misalnya, event pergantian tahun dari tahun 1999 menjadi tahun 2000 (tahun milenium). Demand Based Strategi menetapkan harga berdasarkan seberapa besar keinginan target pasar untuk membayar. Misalnya, jika suatu event diadakan untuk kalangan mahasiswa, maka harga yang ditetapkan sesuai dengan harga kantong mahasiswa pada umumnya. Yield Management Strategi menetapkan harga dengan harga yang bervariasi dalam rangka memaksimalkan pendapatan event. Strategi ini juga sering

digunakan dalam event yang memiliki kapasitas tempat duduk terbatas. Misalnya pertunjukkan sirkus yang terbagi menjadi beberapa kelas tempat duduk, mulai dari kelas ekonomi III hingga VVIP dengan masing-masing manfaat sesuai besar biaya yang dikeluarkan konsumen. **BUDGET & CONTROL** Setelah merencanakan event, maka fungsi sentral dari manajemen adalah masalah kontrol untuk memastikan bahwa apa yang terjadi dalam event merupakan apa yang seharusnya terjadi sesuai dengan perencanaan. Bentuk kontrol dapat dilakukan secara bervariasi. Salah satu hal paling sederhana, ketika event manager berkeliling dan meninjau pekerjaan seluruh departemen. Selain itu, event manager juga dapat mendiskusikan daily progress dengan supervisi dari setiap departemen untuk memastikan implementasi berjalan sesuai dengan rencana. Dengan demikian, kontrol ini akan mempengaruhi setiap aspek pengelolaan acara, baik dari kebutuhan logistiknya, sumber daya manusia, administrasi, maupun pengelolaan keuangan event tersebut. **BUDGETING** . Proses penyusunan anggaran (budgeting) meliputi penetapan biaya, memperkirakan pendapatan serta mengalokasikan sumber daya keuangan sesuai kebutuhan event. Anggaran digunakan untuk mengevaluasi event dari segi keuangan, melihat bagaimana perbandingan biaya dan pendapatan aktual dengan proyeksinya, apakah telah melebihi anggaran yang telah ditentukan, atau malah masih banyak dana yang tersisa. Selain itu, anggaran juga sangat penting bagi manajemen karena sebagian besar aspek dari event memerlukan biaya yang membutuhkan pembayaran sebelum pendapatan diperoleh. Misalnya, pembayaran uang muka peralatan berat atau penyewaan tempat event. Dengan demikian, manajemen perlu untuk mengetahui, mengelola dan memastikan agar seluruh pembiayaan terpenuhi, baik sebelum, saat maupun setelah event berlangsung. Apa fungsi anggaran bagi manajer? Untuk memperkirakan masa depan keuangan event atau organisasi terkait. Melalui anggaran, manajer dapat mengatur strategi pengoptimalan dana yang diperoleh dengan mengevaluasi apakah dana yang diperoleh masih kurang atau lebih dari yang telah diproyeksikan. Untuk membantu menentukan prioritas dan perencanaan event. Dengan anggaran dana yang terbatas, pengeluaran apa yang harus diprioritaskan? Apakah ada bagian dari acara yang dapat dieliminasi atau disubsitusi dengan pengeluaran yang lebih sedikit? Untuk memastikan bahwa semua pengeluaran masih dalam batas anggaran. Dengan demikian, event tidak akan mengalami kerugian akibat kekurangan dana. Apa saja tipe anggaran berdasarkan fungsinya? **Operating budget** – digunakan untuk kebutuhan operasional dalam satu tahun periode keuangan, bisa juga untuk anggaran yang sifat keuangannya berbasis harian (day-to-day) **Capital budget** – digunakan untuk kebutuhan non-operasional sebagai modal bagi organisasi bisnis (misalnya pembelian pengeras suara speaker, proyektor, alat berat, mikrofon, dan sebagainya) **Cash budget** – digunakan untuk meringkas dan mengawasi mengontrol pendapatan dan pengeluaran kas yang direncanakan **COSTING** . Arus kas pada event sangat bergantung pada biaya barang dan jasa. Maka dari itu, diperlukan suatu metode untuk memprediksi, mengkategorikan, dan mengalokasikan biaya, yang sering dikenal dengan istilah penetapan biaya (costing). Tipe biaya? **Biaya tetap/operasional (Fixed cost/overhead)** – biaya yang terkait dengan event tanpa melihat berapa banyak orang yang datang ke event tersebut. Misalnya, biaya entertain untuk performer. Berapapun banyaknya pengunjung yang datang, biayanya akan tetap sama. **Biaya variabel (Variable cost)** – biaya yang hanya berkaitan dengan event dan secara langsung terkait dengan jumlah orang yang menghadiri event tersebut. Misalnya, event gala dinner. Semakin banyak jumlah peserta, maka semakin besar pula biaya variabelnya. **Kategori biaya?** **Biaya operasional/produksi/logistik** **Operational/logistic/production cost** – biaya yang berkaitan dengan operasional event, misalnya mendirikan konstruksi panggung, pembayaran staf **Biaya sewa tempat Venue/site/rental cost** – biaya yang berkaitan dengan persewaan tempat pelaksanaan event **Biaya promosi Promotion** – biaya yang berkaitan dengan media promosi event **Biaya pengisi acara Talent** – biaya yang berkaitan dengan pengisi acara dalam event **CONTROLLING** . Penyusunan anggaran harus realistis dan diikuti oleh kontrol manajemen yang terpadu untuk menciptakan efisiensi dan keseimbangan dalam keuangan event. Sebab dalam prosesnya kerap kali terdapat kecenderungan terjadinya kenaikan biaya anggaran akibat munculnya

berbagai biaya tidak terduga. Seperti yang telah disinggung sebelumnya, bahwa manajemen perlu untuk mengetahui, mengelola dan memastikan agar seluruh pembiayaan terpenuhi, baik sebelum, saat maupun setelah event berlangsung. Begitu pula halnya ketika manajemen melakukan kontrol dalam suatu event yang dapat dikategorikan menjadi tiga zona, yakni: PREDICTIVE CONTROL Kontrol yang dilakukan sebelum event berlangsung, sebagai antisipasi masalah di depan. Misalnya, biaya apa saja yang ditanggung oleh volunteer CONCURRENT CONTROL Kontrol yang dilakukan selama event berlangsung untuk memastikan apakah terjadi penyimpangan dari standar yang ditetapkan. Misalnya: meninjau stan makanan, apakah sudah mengikuti regulasi standar keamanan yang telah disepakati HISTORIC CONTROL Kontrol yang dilakukan setelah event berlangsung untuk memastikan apakah tujuan event telah tercapai, sekaligus sebagai sarana evaluasi dan dasar perencanaan event selanjutnya. Gambar 8.3. Jenis Kontrol berdasarkan Waktunya (Sumber: xxx) Selanjutnya, gambar 8.4. berikut memaparkan beberapa metode kontrol yang dapat diterapkan oleh manajer event: REPORTS AND MEETINGS Metode kontrol yang paling umum digunakan untuk melihat progress suatu event. Laporan akan dipresentasikan ke pihak manajemen dalam rapat. Semakin mendekati hari pelaksanaan event maka rapat akan semakin sering dilakukan. DELEGATION AND SELF-CONTROL Metode kontrol dengan mendelegasikan aktivitas dan tanggung jawab ke beberapa sub-komite (terutama untuk event besar) yang kemudian dilaporkan secara berkala QUALITY CONTROL Metode kontrol melalui evaluasi dan umpan balik dari pengunjung event. Metode ini sangat berperan demi kelangsungan event selanjutnya. Oleh karena itu, peran masing-masing personel event sangat penting dalam menyampaikan kualitas layanan dalam sebuah event. THE BREAK-EVENT CHART Metode kontrol untuk memastikan bahwa biaya yang dikeluarkan dalam event bisa ditutup dengan pendapatan yang diperoleh dari berbagai sumber dana. Gambar 8.4. Metode Kontrol Manajer Event (Sumber: xxx) Dua penjelasan di atas merupakan jenis pengendalian dalam event pada umumnya yang dapat diterapkan di berbagai departemen. Namun perlu diketahui, dalam mengendalikan risiko keuangan, ada beberapa hal berikut yang secara khusus harus diperhatikan: Menentukan siapa yang diizinkan untuk mengakses uang tunai dan rekening bank, dan siapa yang akan diberikan fasilitas kredit Mengambil langkah-langkah untuk mengurangi uang tunai, misalnya menggunakan kartu kredit Menyimpan rekaman video atau foto dari daftar inventaris, terutama untuk peralatan yang mahal Merumuskan kebijakan yang jelas tentang apa yang dapat diklaim oleh staf dan volunteer, misalnya biaya apa saja yang ditanggung oleh organisasi, bagaimana pembayarannya, apa yang diperoleh, serta bagaimana prosedur untuk penggantian Menentukan serta menuliskan dengan jelas mengenai prosedur dan daftar pemegang tiket gratis (complimentary ticket) Menetapkan prosedur untuk pengembalian uang jika terjadi pengembalian tiket

BREAK-EVEN CHART Break-event chart (BEC) merupakan alat untuk membantu manajemen dalam menetapkan harga serta target sejak awal perencanaan event. Alat ini berguna untuk mengetahui jumlah minimum berapa orang yang harus hadir guna menutup biaya event, serta melihat titik keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran suatu event. Berikut merupakan rumus untuk mengetahui break-event point (BEP) dalam satuan unitnya:  $BEP = \frac{\text{Total Fixed Cost (in unit)}}{\text{Price/unit} - \text{Variable Cost/unit}}$  = MARGIN KONTRIBUTSI dari setiap pengunjung untuk memenuhi biaya tetap Selain itu, terdapat sebuah variasi BEC yang digunakan untuk mengetahui break-event point (BEP) dalam satuan harganya. Namun perlu diketahui, bahwa rumus berikut hanya berlaku jika jumlah pengunjung telah ditetapkan sebelumnya.

$BEP = \frac{\text{Total Cost (in price)}}{\text{Maximum Attendance} - \text{Price}}$  = CONTOH 1 : Fixed cost = Rp 10.000.000,- Admission Price = Rp 10.000,- Variable cost = Rp 0,-  $BEP = \frac{TFC}{Price/unit - VC/unit} = \frac{Rp\ 10.000.000}{Rp\ 10.000 - 0} = 1.000$  pengunjung Rp (juta) 20 Revenue 15 10 Fixed Costs 5 Break Even Point 0 500 1000 1500 2000

JUMLAH PENGUNJUNG Jadi, untuk menutup biaya fixed cost sebesar Rp 10.000.000,-, maka harus ada 1.000 pengunjung yang datang dan membayar Rp 10.000,- agar tercapai BEP. Jadi, jika ada variable cost sebesar Rp 2.000,- maka jumlah target pengunjung bertambah 250, yaitu sebanyak 1250 pengunjung yang datang dan membayar Rp 10.000,- agar tercapai BEP. CONTOH 2 : Fixed cost = Rp 10.000.000,-

Admission Price = Rp 10.000,- Variable cost = Rp 2.000,- BEP = TFC Price/unit - VC/unit = Rp 10.000.000  
Rp 10.000 - Rp 2.000 = 1.250 pengunjung Rp (juta) 20 Revenue 15 Total Costs 10 Fixed Costs 5 Break  
Even Point 0 500 1000 1250 1500 2000 JUMLAH PENGUNJUNG 9. EVENT COORDINATION:

LOGISTICS, STAGING AND SCHEDULING Terkait implementasi suatu event, logistik memegang peranan penting dalam hal koordinasi aliran layanan antara perencana event dengan vendor-vendor terkait. Gambar 9.1. Event Staging (Sumber: google.com) Peran logistik sangat krusial dalam menyukseskan penyelenggaraan suatu event, mulai dari penyewaan tempat event, pengaturan makanan dan minuman, transportasi, serta pengaturan dukungan teknis lainnya untuk memfasilitasi seluruh komponen acara.

Sehubungan dengan hal tersebut, bagian kedelapan ini akan membahas lebih dalam mengenai koordinasi sehubungan logistik (logistics), pementasan (staging) dan penjadwalan (scheduling) dalam suatu event. Secara historis, kata logistik berasal dari istilah militer "logistique" yang menjadi ciri LOGISTICS : pergerakan pasukan dan administrasi terkait, meliputi penyediaan makanan, minuman, tempat berlindung, peralatan serta pasokan distribusi yang berkelanjutan. Dalam pengertian modern saat ini, istilah logistik sering digunakan untuk menggambarkan pergerakan serta pemantauan sistematis proses distribusi barang. Berkaitan dengan hal tersebut, manajer logistik harus terus berkoordinasi dan berkomunikasi dengan seluruh divisi dalam suatu penyelenggaraan event seperti yang terpapar pada gambar 9.2. berikut:

Koordinasi secara umum Persyaratan pemilihan volunteer Event berikut terkait pemenuhan Volunteers Manager Artistic Persyaratan perjalanan, akomodasi, kebutuhannya (tempat parkir dan loker barang volunteer Coordinator Manager standar peralatan serta riders artis maupun performer Bagaimana & kapan dana akan disetujui dan dirilis, berikut pengaturan transaksi keluar-masuknya dana Finance Traders Persyaratan para penyewa stan (penentuan posisi, tema, listrik, Manager Manager air, perjanjian lisensi) Pengaturan sistem teknis Persyaratan media dan VIP (spot (tata suara, tata cahaya dan Staging Logistics Promotion foto, pencahayaan, ruangan audio visual) Manager Manager Manager khusus untuk melakukan wawancara maupun konferensi pers) Gambar 9.2. Jalur Komunikasi Logistik Manager (Sumber: xxx)

Selanjutnya, kita akan melihat berbagai elemen terkait dalam sistem logistik, yang terdiri dari tiga periode, yakni sebelum, saat dan setelah event berlangsung. PRE-EVENT DURING EVENT POST-EVENT MARKETING MIX Gambar 9.3. Elemen Sitem Logistik (Sumber: xxx) SUPPLY OF CUSTOMERS .

Marketing and Ticketing Elemen ini berkaitan dengan segmentasi pasar yang kelak menentukan siapa target pasar dari event, dimana hal tersebut akan mempengaruhi cara EO dalam mempromosikan event, mengatur keefektivan distribusi tiket, mulai dari sistem penjualan, hingga proses kedatangan dan pemeriksaan tiket saat event berlangsung. Gambar 9.4. Sistem Pemeriksaan Tiket dengan Barcode (Sumber: xxx)

Queuing Elemen ini berkaitan dengan bagaimana mengendalikan antrian peserta atau pengunjung event dengan berbagai cara sebagai berikut: - Mengidentifikasi kedatangan dan kepulangan tamu, apakah pada waktu yang bersamaan (dump) atau satu per satu di waktu yang berbeda (trickle) - Memberikan signage dan juga pembatas jalur berular agar antrean dapat lebih panjang, teratur dan tidak mengganggu area publik lainnya - Mengidentifikasi lini mana yang berpotensi bottleneck dan dapat mengganggu arus jalan di sekitarnya - - Mengidentifikasi jumlah lini dan loket registrasi yang harus dibuka Membuat aktivitas atau hiburan bagi pengunjung dalam antrean, misalnya disediakan televisi atau aksi penampilan tertentu Gambar 9.5. Hiburan dan Signage dalam Antrean (Sumber: xxx)

Transport Elemen yang berkaitan dengan aspek transportasi yang meliputi: - Mengidentifikasi tempat penyelenggaraan event, sehingga dapat mempertimbangkan lalu lintas, kemacetan serta rute perjalanan - Mengidentifikasi jenis dan ukuran event terkait publikasi. Misalnya, jika event pada tingkat internasional, maka transportasi yang disediakan tidak hanya sebatas bus atau mobil, melainkan juga harus dipertimbangkan jenis transportasi lain, misalnya pesawat terbang - Mengidentifikasi metode dan jam kedatangan pengunjung, apakah pada waktu yang bersamaan (dump) atau satu per satu di waktu yang berbeda (trickle) untuk menghitung kebutuhan transportasinya - Mempertimbangkan jumlah dan perilaku petugas keamanan dan layanan

sehubungan transportasi (misalnya petugas parkir atau valet) Gambar 9.6. Penyediaan Transportasi dalam Event (Sumber: xxx) SUPPLY OF PRODUCTS . Product and Service Quality Elemen ini berkaitan dengan produk, layanan dan fasilitas dalam event. Oleh karena itu, diperlukan kualitas kontrol yang baik pula agar tidak menyalahi standar yang telah ditentukan. Pengendalian itupun dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut: - Membuat standarisasi dalam setiap departemen. Misalnya, standar dekorasi, pengaturan tempat duduk, makanan serta jumlah peralatan yang diperlukan untuk event pernikahan - Membuat urutan layanan (Standard Operational Procedure – SOP) bagi penyedia layanan. Misalnya, SOP penyambut tamu (greeter), SOP registrasi masuk- keluar, dan sebagainya - Membuat naskah (script) berisi panduan dalam cue card untuk pembawa acara, maupun pengisi acara sesuai kebutuhan. Misalnya, catatan daftar nama dan gelar tamu VIP, serta daftar sponsor yang harus dibacakan. Gambar 9.7. Standar dekorasi dan Cue Card event (Sumber: xxx) Accommodation Elemen ini berkaitan dengan akomodasi yang harus dipertimbangkan, baik sebelum, saat, bahkan setelah event berlangsung - Off-site: pengaturan akomodasi sebelum dan sesudah event. Apakah tempat tinggal yang ditentukan sudah layak dan sesuai dengan anggaran serta martabat event - On-site: pengaturan akomodasi saat hari pelaksanaan event. Terkait pembagian ruang tempat meletakkan dan menyimpan barang pribadi, penyediaan ruang pribadi atau penyekatan backstage untuk artis, tamu VIP, media, panitia, maupun pengisi acara lainnya Gambar 9.8. Akomodasi off-site dan on-site event (Sumber: xxx) SUPPLY OF FACILITIES . Elemen ini berkaitan dengan berbagai fasilitas pendukung dalam event seperti: Security – Pembagian tugas dan keamanan, penentuan titik jaga Power/electricity – Perhitungan ketersediaan listrik, berapa total daya yang dibutuhkan, apakah cukup untuk digunakan semua peralatan yang membutuhkan listrik Water supply – Perhitungan ketersediaan air Food and Beverage – Perhitungan ketersediaan ketersediaan fasilitas dan peralatan terkait makanan dan minuman Other facilities – Ketersediaan fasilitas lain, seperti toilet sementara, ambulans, pemadam kebakaran dan sebagainya Contractors – Pengaturan alat berat, misalnya panggung, listrik, audio visual EVENT SITE LOGISTICS . Flow of audience, artist and equipment around the site Elemen ini berkaitan dengan alur yang biasanya dikomunikasikan dalam bentuk gambar. Misalnya, alur penjemputan, pengawalan hingga pengantaran kembali artis atau tamu VIP seperti yang dapat dilihat pada gambar 9.9. berikut: JEMPUT DI BANDARA BRIEFING ACARA TAMPIL SARAPAN PAGI SAMPAI DI MAIN LOBBY DIANTAR KE KAMAR KONFERENSI PERS SIAP DI BACKSTAGE DIANTAR KE GREEN ROOM DIANTAR KE RUANG MEDIA SIAP DI LOBBY ANTAR KE BANDARA Gambar 9.9. Alur Artis dalam Event (Sumber: xxx) 97 | E V E N T C O O R D I N A T I O N Communication Elemen ini berkaitan dengan komunikasi, baik secara eksternal maupun internal. Alat komunikasi eksternal dapat berupa telepon, fax, hotline, dan telepon darurat, seperti kantor polisi atau rumah sakit terdekat. Sementara alat komunikasi internal dapat berupa telepon antar lini, two-way radio (HT), social networking group. Semua data harus dicantumkan dalam production pack (yang akan dibahas lebih lanjut pada poin selanjutnya) untuk memudahkan koordinasi sesama tim Amenities/Equipment Elemen ini berkaitan dengan pengaturan peralatan, kapan waktu loading dock nya, bagaimana aksesnya, serta berapa lama waktu bongkar pasang yang diberikan. Untuk memastikan kelengkapan perlengkapan dan peralatan logistik, EO dapat membuat suatu checklist seperti contoh pada gambar 9.10. (gambar minta Bu Regina). Selain itu, peralatan dapat diletakkan dalam kotak yang masing-masing diberi label pendataan sesuai dengan isinya Consumables Elemen ini berkaitan dengan food and beverage dalam event. Tidak hanya dari segi jenis, tetapi juga termasuk perhitungan waktu pengaturan dan persiapan produk yang disajikan, agar makanan dan minuman masih segar dan layak untuk dikonsumsi oleh pengunjung VIP and Media Requirement Elemen ini berkaitan dengan standar yang diperlukan tamu VIP dan media terkait. Misalnya, dalam suatu event kenegaraan harus diawali dengan lagu Indonesia Raya, arah penempatan bendera harus sesuai standar, penataan tempat duduk dan alur masuk tamu VIP harus steril. Standar bagi media televisi, tempat event harus memiliki pencahayaan yang bagus. Sementara standar untuk live on-air radio membutuhkan ruangan tersendiri dengan fasilitas pendukung yang sesuai.

Emergency Procedures Elemen ini berkaitan dengan prosedur keadaan darurat, terutama terkait jalur evakuasi dan manajemen keramaian (crowd control). Oleh karena itu, signage harus ditulis dengan jelas dan dilengkapi pencahayaan yang baik dalam memberikan petunjuk arah. Selain itu, tempat-tempat yang tidak boleh dilewati harus diblokir dan diberi tanda. EVENT SHUTDOWN . Removal & Cleaning Elemen ini berkaitan dengan pembongkaran panggung beserta peralatan pendukung terkait setelah berakhirnya event. Dengan bantuan checklist yang digunakan saat proses loading dock, segala barang harus dipastikan telah kembali dalam posisi dan keadaan semula. Jika ada yang hilang atau rusak, harus segera dilaporkan dan dipertanggungjawabkan sesuai prosedur yang telah disepakati. Contract Release Gambar 9.11. Label Box Checklist (Sumber: xxx) Elemen yang berkaitan dengan pelepasan kontrak dengan pemangku kepentingan terkait, seperti pihak sponsor, vendor, penyewa stan, pengisi acara dan sebagainya untuk memastikan semua manfaat event telah diterima sesuai dengan kesepakatan. Selain proses logistik, selanjutnya yang harus diperhatikan dalam implementasi event STAGING : adalah mengenai staging. Secara historis, kata 'staging' berasal dari bahasa teater yang artinya memastikan bahwa sebuah pementasan berjalan dengan baik. GANTT CHART . Untuk memastikan pementasan berjalan sesuai rencana, pada umumnya EO menggunakan alat bantu yang disebut gantt chart. Ada dua macam bentuk gantt chart, yakni timeline (gambar 9.12.) dan network (gambar 9.13.). Untuk bentuk timeline, disarankan berwarna sesuai dengan divisinya untuk memastikan bahwa tidak ada aktivitas yang tumpang tindih, sehingga event dapat berjalan dengan lancar dan tepat waktu. NO KEGIATAN Materi poster tiap 1 program NOV 3 4 3 Pembuatan poster + naik cetak 4 Pembuatan formulir pendaftaran (termasuk aturan pembatalan) 5 Perancangan anggaran program & divisi DES FEB MAR MEI JULI AGT 1 2 3 4 1 2 3 4 1 2 1 2 3 4 1 2 3 4 1 2 3 4 6 Email poster ke partner luar negeri 9 Buka pendaftaran 10 Update website 16 Desain buku acara 21 Pemesanan ruang Pemasangan vertical 22 banner 25 Fix pengisi acara 26 Pembelian hadiah 27 Pemesanan konsumsi 36 PELAKSANAAN 37 Nilai masuk dari tiap program 38 Pengiriman nilai peserta Evaluasi & pembubaran 41 panitia Keterangan warna: Umum Keuangan PubDekDok Admin Perlengkapan Marketing Konsumsi Acara Libur Natal & Lebaran Gambar 9.12. Gantt Chart - Timeline (Sumber: xxx) Security set up 4-5 days Clear & prepare site Generator set up Lighting set up 4-5 days 0.5-1 day 1.5-2 days Stages set up 4-5 days Gambar 9.13. Gantt Chart - Network (Sumber: xxx) Sound system set up 4-5 days PRODUCTION PACK . Production pack merupakan kumpulan informasi yang dikemas dalam sebuah buku dan digunakan sebagai panduan bagi pelaksanaan sebuah event. Informasi tersebut berupa: Ringkasan event – waktu, tempat dan garis besar kegiatan Daftar PIC dan kru – posisi, nama dan nomor telepon Daftar pemasok – bidang pasokan, nama dan nomor telepon Jadwal produksi – timeline acara Pengarahan dan informasi keamanan – jalur evakuasi, telepon darurat Rundown acara Time Duration Item In Charge Effect Who StandBy 18.25- 18.40 15' Pintu utama ballroom dibuka -Greeter memandu VIP guest untuk masuk Greeter & Frontline Light on logo Light ballroom 60% MC 18.40- 18.45 5' Greeting MC - What's Event Today? The goals? - Welcoming VIP Guests, the audiences MC Sound Light ballroom 60% Doa – Bp. TM 18.45- 18.50 5' Doa pembuka oleh: Bp. TM Bp. TM Sound Light ballroom 70% Band Perform 1 18.50- 19.05 15' Band Performance 1-3 lagu dengan lirik - Aku Makin Cinta (Vina P) Band Light on logo Dancers 1 Gambar 9.14. Contoh Rundown Event (Sumber: xxx) Checklist produksi NO. KETERANGAN SUPPLIER PIC STATUS REMARK 1 Lighting System : -48 unit PAR 64 1,000 Watt - 4 unit Fresnel 1,000 Watt 8 Projecting System - 2 unit Rear Screen 3 x 7 meter - 1 unit Multimedia Projector 5000 ANSI Lumens, Wide Lens Gambar 9.15. Contoh checklist produksi (Sumber: xxx) Layout dan desain properti – backdrop, panggung, area pengunjung, dekorasi meja WORK FLOW IN EVENT COORDINATION OR EVENT PRODUCTION . Terkait bagaimana proses koordinasi event, dimana semua aktivitasnya bergantung pada klien. Gambar 9.16. menjelaskan alur produksi sebuah event yang bermula dari pengarahan awal dengan klien. Pada tahap ini, EO mencoba untuk mengetahui keinginan dan tujuan klien dalam membuat event. Selanjutnya, jika EO dan klien telah memperoleh gambaran yang sama, EO akan menyampaikan ke creative division untuk lebih mematangkan

konsep, strategi dan desain dari event. Kemudian, kembali mengkonsultasikan hasilnya kepada klien. Jika klien setuju, maka akan dirincikan oleh production division, tak lupa kembali berkonsultasi dengan klien. Begitu konsep telah matang, selanjutnya masuk ke tahap penghitungan anggaran dan biaya yang harus dibayarkan oleh klien. Ketika sudah terbentuk kesepakatan, maka akan memasuki tahap terakhir yaitu eksekusi event. Sebagai catatan, jika dalam prosesnya klien tidak setuju, maka harus dilakukan perbaikan dan kembali ke tahap sebelumnya.

**ELEMENTS IN STAGING EVENTS.** Gambar 9.16. Event Production Flow (Sumber: xxx) 101 | **E V E N T C O O R D I N A T I O N** 1. Theming & event design 2. Choice of venue 3. Audience & guests 4. The stage 5. Power light & sound 6. Audio visuals & special effects 7. Catering 8. Performers 9. 10. Crew Hospitality 11. Recording the event 12. Contingencies

Gambar 9.17. Elemen dalam Proses Staging Event (Sumber: xxx) Dalam kaitannya dengan proses staging, kita akan melihat beberapa elemen yang harus diperhatikan dalam menyelenggarakan suatu event: Theming & Event Design Harus ada kesesuaian antara tema dengan tempat perhelatan, dekorasi, makanan dan minuman, hiburan, sponsor maupun artis yang didatangkan. Misalnya, event donor darah mengundang artis yang merupakan ahli kebugaran sebagai ambassador. Sponsor juga terkait konsultan kesehatan. Choice of Venue Harus ada kesesuaian dengan tema event. Jika event bertema ramah lingkungan, maka tempat dan properti juga harus sesuai, misalnya banyak tumbuh-tumbuhan, rerumputan serta properti menggunakan bahan ramah lingkungan atau daur ulang. Jangan sampai event di adakan di ruangan kaca yang dapat mengakibatkan pemanasan global. Lebih lanjut, kapasitas tempat harus dipastikan dapat memenuhi jumlah pengunjung yang diperkirakan. Selain itu, daya tampung maksimum pendingin ruangan juga harus disesuaikan dengan jumlah pengunjung. Begitu pula dengan kesesuaian tempat dengan konfigurasi atau susunan tempat duduk yang dirancang. Misalnya, suatu event seminar dirancang menggunakan tempat duduk dengan bentuk u-shape. Maka harus dipastikan, bahwa tidak ada pilar yang menghalangi pandangan peserta seminar. Terkait hal tersebut, jarak pandang penonton juga harus dipertimbangkan dalam pemilihan tempat. Jangan sampai tempat terlalu luas sehingga peserta yang duduk di paling belakang tidak dapat menjangkau pandangan layar maupun pembicara. Sementara itu, tempat yang dipilih hendaknya juga sesuai dengan kebutuhan event. Misalnya, event merupakan sebuah forum di siang hari yang menggunakan LCD. Maka harus dipastikan bahwa ruangan memiliki pencahayaan dan penerangan yang tidak mengganggu, sehingga tulisan dalam layar dapat terbaca. Berikut memastikan pula kelengkapan fasilitas, misalnya peralatan meeting dan catering. Sangatlah penting untuk memastikan ketersediaan tempat saat hari pelaksanaan event, atau beberapa hari sebelumnya jika diperlukan. Sebab akan sia-sia jika tempat sudah sesuai dengan kebutuhan event, namun tidak dapat digunakan pada tanggal pelaksanaannya. Selanjutnya, reputasi tempat tersebut juga perlu dijadikan pertimbangan mengenai acara apa saja yang pernah menggunakan tempat tersebut, apakah host cukup kooperatif dalam mendukung event. Sebagai pertimbangan lain, kemudahan dan keterjangkauan akses tempat juga harus diperhatikan. Jika event memerlukan mobil bermuatan besar, apakah bisa menjangkau tempat tersebut. Pemilihan tempat juga harus mempertimbangkan iklim, misalnya seberapa besar risiko jika mengadakan event outdoor di saat musim pancaroba. Oleh karena itu, perlu dilakukan survei sesuai jam pelaksanaan event diikuti dokumentasi tempat dan fasilitas guna memastikan keseluruhan kondisi terkait tempat pelaksanaan event. Audience & Guest Posisi dari pintu masuk dan keluar harus diperhatikan, apakah ada risiko kemacetan yang sangat tinggi akibat penyempitan jalan (bottleneck) ? Apakah pengunjung akan datang di waktu bersamaan (dump) atau tidak (trickle) ? Apakah sudah tersedia jalur evakuasi yang jelas, misalnya pintu darurat dan juga ketersediaan ambulans dan pemadam kebakaran? Apakah ada fasilitas dan akses untuk pengunjung berkebutuhan khusus? The Stage Type of event Audience Free events (eg. Festivals) Public Functions (eg. Weddings) Corporate Events Private clients, customers

Gambar 9.18. Hubungan Beberapa Elemen dalam Staging Event (Sumber: xxx) Gambar 9.18. menunjukkan hubungan antara jenis event dengan beberapa elemen penting dalam staging. Semakin private jenis event-nya, maka akan lebih membutuhkan layanan hospitality dan catering yang baik.

Sementara event publik lebih menonjolkan entertainment yang baik. Misalnya, dalam suatu event karnaval, maka pengunjung akan berbondong-bondong datang untuk menyaksikan paradenya walau harus berdiri dan tidak ada konsumsi yang tersedia. Berbeda halnya dengan event pribadi, seperti pesta pernikahan atau ulang tahun, yang justru lebih mengharapkan layanan dan kualitas makanan dan minuman yang disajikan. Power Light & Sound Harus mempertimbangkan total daya listrik yang tersedia, apakah membutuhkan generator tambahan atau tidak. Selain itu, perlu diperhatikan dimana harus meletakkan pengeras suara yang tepat agar tidak menggema dan menjadi gangguan bagi pengunjung di tempat duduk tertentu. Audio Visual & Special Effect Harus dipertimbangkan kesesuaian dengan tema dan anggaran event. Catering Harus dipertimbangkan kesesuaian dengan tema event. Misalnya, jika event bertemakan kesehatan, maka jangan sampai yang disajikan adalah makanan junk food, minuman bersoda, dengan sponsor perusahaan rokok ataupun minuman keras. Performers Jadwal penampilan serta pembagian person in charge (PIC) harus jelas. Liaison Officer (LO) juga harus selalu standby untuk mengingatkan setiap detail kegiatan, misalnya sebagai pengarah sudut pergerakan, pengingat waktu (time keeper). Selain itu, untuk event yang mengundang artis papan atas, atau tamu kenegaraan, perlu diperhatikan riders mereka masing-masing. Crew Setiap kru harus mengetahui apa yang harus dilakukan saat pelaksanaan event, apa tanggung jawab mereka, kapan mereka harus bersiap dan sebagainya. Untuk itu, sebaiknya perlu dilakukan pengarahan dua arah untuk memastikan kru benar-benar sudah mengerti peran mereka masing-masing. Hospitality Memberikan layanan terbaik bagi pengunjung event melalui standarisasi, SOP dan skrip yang telah dirancang. Selain itu, dapat juga diberikan melalui layanan informasi dan customer service untuk menangani pertanyaan maupun keluhan konsumen selama event berlangsung. Recording the Event Mendokumentasi dalam rangka keperluan publikasi event selanjutnya, maupun sebagai data simpanan EO. Dalam membuat dokumentasi, pastikan mendapatkan gambar dan kualitas audio yang baik. Pencahayaan dan sudut pengambilan gambar juga perlu diperhatikan. Jika event berada pada keramaian, disarankan untuk menggunakan mikrofon kamera khusus untuk menyaring suara yang masuk. Contingencies Harus ada pertimbangan dan persiapan untuk hal-hal tidak terduga yang mungkin dapat terjadi. Misalnya, untuk event outdoor, bagaimana solusinya ketika hujan. Apakah tersedia tenda penutup (terop) atau pemindahan ke ruang indoor. EVENT TECHNOLOGY . Gambar 9.19 menunjukkan tiga aspek penggunaan teknologi dalam event, yakni: Event Design Berfokus untuk memvisualisasikan tema Pembuatan layout event (computer aided design - CAD) Presentasi kepada pemangku kepentingan (Ppt, Flash) Event Planning Event Website Spreadsheets – untuk membuat gantt chart Sumber dan pengumpulan informasi Project management software (MS Project) Pemasaran dan periklanan Pemesanan online Sarana komunikasi 10. Evaluation, Reporting & Impact Assesstment of Events Dengan mengevaluasi event, penyelenggara dapat mempertahankan dan meningkatkan kinerja sekaligus mempertimbangkan perubahan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan berulang pada event selanjutnya. Gambar 10.1. Evaluasi Event (Sumber: google.com) Tahap akhir dari manajemen event adalah mengevaluasi keseluruhan proses dalam suatu acara untuk memberikan umpan balik kepada seluruh pemangku kepentingan yang terlibat, terutama demi pengambilan keputusan pada event selanjutnya. Sehubungan dengan hal tersebut, bagian kesepuluh ini akan membahas lebih dalam beberapa hal mengenai proses evaluasi, pelaporan dan penilaian dampak dari suatu event. EVALUASI EVENT Secara harafiah, evaluasi event merupakan suatu proses mengamati, mengukur dan memantau hasil pelaksanaan suatu event secara mendalam. Berbagai macam aspek perlu dievaluasi dari berbagai perspektif sebab event merupakan suatu kegiatan yang sangat kompleks dan memiliki kesinambungan antar pihak-pihak yang terlibat. Oleh sebab itu, proses evaluasi ini pun wajib dilakukan untuk beberapa alasan sebagai berikut: Mengidentifikasi masalah dan pemecahannya Ketika terjadi masalah dalam event, penyelenggara harus mencari akar permasalahan serta solusi untuk mengatasinya Meningkatkan kinerja manajemen Sarana perbaikan bagi manajemen agar dapat mempelajari kesalahan atau kekurangan dalam event, serta melakukan perbaikan pada event selanjutnya Membuat penilaian

program atau acara Sarana untuk mengetahui apakah event yang diselenggarakan membawa manfaat bagi peserta maupun lingkungan sekitar Mengukur keberhasilan atau kegagalan event Sarana untuk mengetahui seberapa besar kesuksesan dan kegagalan pelaksanaan event berdasarkan indikator-indikator yang sesuai Mengidentifikasi biaya dan manfaat event Sarana untuk mengetahui apakah pelaksanaan sudah membawa manfaat sesuai perencanaan melalui evaluasi perbandingan biaya yang dikeluarkan dan manfaat yang diterima dengan anggaran yang telah dibuat di awal Mengidentifikasi dampak event Sarana untuk melihat dampak terhadap organisasi, lingkungan, komunitas lokal maupun masyarakat sekitar baik secara positif maupun negatif Memuaskan sponsor dan pihak-pihak terkait Sarana untuk memastikan bahwa sponsor dan pihak terkait sudah menerima manfaat sesuai dengan kesepakatan bersama Mendapat kredibilitas dan dukungan Ketika hasil evaluasi baik dan minim penyimpangan, maka hal ini secara tidak langsung akan meningkatkan kepercayaan dari berbagai pihak untuk kembali berpartisipasi pada event-event selanjutnya Kapan evaluasi perlu dilakukan? Evaluasi yang baik seharusnya dilakukan pada tiga tahapan, yakni sebelum, sesaat hingga setelah event berlangsung. Kelak, evaluasi ini akan bermanfaat sebagai masukan dan pertimbangan untuk menyelenggarakan event serupa di kemudian hari. Pada tahap pertama, yakni masa perencanaan, evaluasi awal dapat dilakukan untuk melihat kelayakan event. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan riset pasar untuk memastikan seberapa besar ketertarikan pasar sehingga penyelenggara dapat memperkirakan profil orang-orang yang akan hadir dalam event tersebut. Harapannya, tahap evaluasi formatif ini kelak dapat menjadi pedoman dalam mengukur keberhasilan implementasi event. Bahkan tidak jarang, ada beberapa penyelenggara event yang melakukan evaluasi sejak masa negosiasi dengan pihak-pihak terkait, seperti katering, penyedia tempat, dekorasi dan lain sebagainya. Selanjutnya tahap evaluasi kedua dilakukan dengan memonitor setiap proses event dalam rangka mengambil tindakan korektif dan meningkatkan efektivitas pelaksanaan event. Misalnya penyelenggara memonitor berapa banyak tiket yang sudah terjual dalam masa satu bulan penjualan. Jika masih sangat jauh dari target, maka perlu dievaluasi kira-kira hal apa yang menjadi akar permasalahannya, apakah salah menentukan target pasar? Apakah proses promosi kurang gencar? Atau karena alasan lain? Dengan demikian, penyelenggara dapat melakukan strategi perbaikan, diikuti dengan evaluasi lanjutan, apakah perubahan yang dilakukan tersebut telah memberikan dampak yang positif. Tahapan terakhir yaitu melakukan evaluasi pasca-acara untuk mengetahui dampak dan nilai keseluruhan dari implementasi event. Evaluasi sumatif ini dapat diperoleh dengan melibatkan pengumpulan data statistik dari segala aspek event melalui penyebaran kuesioner tertulis, observasi maupun wawancara langsung. Umpan balik juga dapat diperoleh dengan melakukan pertemuan dengan seluruh pihak terkait. Selain itu, data secara finansial juga perlu dikumpulkan dan dianalisis untuk melihat apakah biaya yang dikeluarkan seimbang dengan pendapatan yang diperoleh. Tabel berikut menyajikan contoh formulir evaluasi dari sebuah hotel yang menyediakan jasa penyelenggaraan event berdasarkan penilaian layanan penyelenggara (Tabel 10.1.), penilaian fasilitas logistik (Tabel 10.2.) serta tingkat kepuasan klien secara keseluruhan (Tabel 10.3.)

Tabel 10.1. Formulir Evaluasi – Penilaian Layanan Penyelenggara (Sumber: xxx) Indikator Tidak Setuju Agak Tidak Setuju Tingkat Persetujuan Netral Agak Setuju Setuju

TAHAP 1 – MASA PERENCANAAN Hotel menghubungi Anda pada waktu yang tepat untuk perencanaan acara Hotel memahami masalah Anda dan menawarkan solusi kreatif Hotel cukup fleksibel mengikuti perubahan acara Hotel menawarkan alternatif sesuai anggaran Anda

Komentar: TAHAP 2 – MASA IMPLEMENTASI Staf hotel ramah dan tanggap Hotel menunjukkan tingkat layanan yang konsisten Hotel memberikan layanan yang tepat waktu dan sesuai yang dijanjikan

Komentar: TAHAP 3 – MASA PASCA-ACARA Proses penagihannya akurat Proses penagihannya tepat waktu Proses penagihan mudah dimengerti

Komentar: Tabel 10.2. Formulir Evaluasi – Penilaian Fasilitas Logistik (Sumber: xxx) Indikator Sangat Buruk Buruk Tingkat Penilaian Rata- Rata Baik Sangat Baik

TAHAP 3 – MASA PASCA-ACARA Kebersihan / kondisi ruang pertemuan Lingkungan rapat yang nyaman (pencahayaan, suhu, kebisingan, dll) Keseluruhan presentasi / kualitas makanan & minuman

Komentar: Tabel 10.3. Formulir Evaluasi – Tingkat Kepuasan Klien secara Keseluruhan (Sumber: xxx)

Indikator Sangat Tidak Puas Tidak Puas Tingkat Kepuasan Netral Puas Sangat Puas TAHAP 1 – MASA NEGOSIASI Seberapa puaskah Anda dengan kinerja kami secara keseluruhan selama fase penjualan? Komentar: TAHAP 1 – MASA PERENCANAAN Seberapa puas Anda dengan kinerja kami secara keseluruhan selama masa perencanaan acara Anda? Komentar: TAHAP 2 – MASA IMPLEMENTASI Seberapa puas Anda dengan kinerja kami secara keseluruhan selama masa implementasi? Komentar: TAHAP 3 – MASA PASCA-ACARA Secara keseluruhan, seberapa puaskah Anda dengan kinerja & layanan kami? Komentar: PELAPORAN EVALUASI Setelah dilakukan berbagai tahap evaluasi, selanjutnya hasil evaluasi tersebut dilaporkan kepada seluruh pemangku kepentingan dengan tujuan sebagai berikut:

**ORGANISASI PENYELENGGARA** •Karena sebagai tuan rumah, penyelenggara pasti ingin mengetahui realisasi kegiatan, apakah berjalan sesuai dengan perencanaan awal, baik dari segi visi, misi, tujuan, target, anggaran serta pelaksanaan event secara keseluruhan. **SPONSOR ACARA** •Agar pihak sponsor dapat mengetahui apakah kesadaran masyarakat akan produk dan merek mereka sudah terbangun atau belum. Manfaat ini dapat diperoleh pihak sponsor, baik dari pemasangan logo pada alat publikasi event, pembagian contoh produk (sample) saat event berlangsung, serta berbagai metode lainnya sesuai dengan kesepakatan kerja sama. **BADAN PENDANAAN** •Badan pendanaan pasti ingin melihat hasil evaluasi, terutama terkait kondisi keuangan event, bagaimana aliran pendapatan dan pengeluaran, apakah dana telah dikelola dengan baik atau tidak. **DEPARTEMEN PEMERINTAH** •Karena pemerintah ingin mengetahui sejauh apa dampak event terhadap perekonomian lokal maupun daerah. Dampak dapat berupa sesuatu yang berwujud seperti tempat wisata yang semakin maju dan ramai pengunjung, bisa juga berupa dampak tidak berwujud seperti peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal secara ekonomi. **BADAN PARIWISATA** •Karena badan pariwisata ingin mengetahui berapa jumlah pengunjung yang sekiranya tertarik ke area tersebut, serta seberapa besar pengeluaran konsumen, tidak hanya dari sisi acara, tetapi juga termasuk belanja, transportasi dan akomodasi.

Gambar 10.2. Tujuan Pelaporan Evaluasi Event pada Pemangku Kepentingan (Sumber: xxx) Hasil dari berbagai evaluasi yang telah dilakukan ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan tersendiri bagi seluruh pemangku kepentingan untuk kembali berpartisipasi dan membuat perencanaan yang lebih matang dalam penyelenggaraan event selanjutnya.

**PROSEDUR EVALUASI PENGUMPULAN DATA** . Prosedur ini dilakukan dengan mengumpulkan data apa saja yang diperlukan untuk evaluasi. Tabel 10.4. berikut menyajikan delapan aspek yang kerap kali menjadi bahan evaluasi dalam suatu event, dilengkapi dengan indikator serta metode pengukuran yang dapat dilakukan: Tabel 10.4. Aspek Pengumpulan Data Evaluasi (Sumber: xxx)

**ASPEK TIPE DATA INDIKATOR METODE PENGUKURAN**

**KEHADIRAN** Jumlah kehadiran di setiap sub-acara Jumlah total kehadiran acara Jumlah total pengunjung acara Frekuensi kunjungan Tingkat perputaran pengunjung Jadwal puncak kehadiran pengunjung

**PROFIL PENGUNJUNG** Profil setiap pengunjung Tipe kelompok Ukuran kelompok Usia Jenis kelamin Jenis Pekerjaan Tingkat pendidikan Tingkat penghasilan Hanya keluarga Teman dan keluarga Hanya teman Sendirian Grup tur Grup tur plus keluarga / teman Jumlah pengunjung dalam satu kelompok Area Pasar & Tipe Perjalanan Pemasaran, Motivasi Asal pengunjung Tipe perjalanan Mode Sumber informasi Motivasi perjalanan Asal negara Asal provinsi/negara bagian Asal kota Lama tinggal Paket yang digunakan Tipe kendaraan (umum, pribadi) Media (tv, radio, koran, majalah, internet) Word of Mouth (WOM) Berkunjung ke daerah sekitar event Untuk menghadiri event Frekuensi berkunjung Evaluasi penjualan tiket Evaluasi pintu putar (turnstile) Evaluasi jumlah kendaraan Evaluasi perkiraan kerumunan Survei pengunjung Survei area pasar Observasi langsung Survei pengunjung Survei area pasar Observasi langsung Survei pengunjung Survei area pasar Observasi langsung Survei pengunjung Survei pengunjung Observasi Survei pengunjung Survei pengunjung

**ASPEK Kegiatan & Pengeluaran Dampak Ekonomi Dampak Lain** Evaluasi Biaya-Manfaat Alasan berkunjung Manfaat yang dicari Pengalaman baru Survei pengunjung Aktivitas tertentu Barang dan atau jasa tertentu Kepuasan Hal-hal yang menyenangkan Kotak saran Hal-hal yang tidak

menyenangkan Saran Minat kunjungan berulang Tabel 10.4. Aspek Pengumpulan Data Evaluasi (Sumber: xxx) (Sambungan) TIPE DATA Aktivitas dalam event INDIKATOR Partisipasi dalam atraksi METODE PENGUKURAN Survei pengunjung Evaluasi penjualan tiket Aktivitas di luar event Akomodasi Makanan dan minuman Hiburan Cinderamata Lain-lain Observasi Survei bisnis Catatan keuangan Total pembelanjaan tambahan pengunjung dalam event Survei pengeluaran pengunjung Jumlah total pengunjung Survei hunian akomodasi Observasi Survei bisnis Catatan keuangan Total kehadiran x pengeluaran pengunjung di dalam dan di luar event Dampak ekonomi makro Penghasilan tambahan total Efek induksi Peningkatan pendapatan ekonomi lokal Observasi Survei bisnis Catatan keuangan Lapangan pekerjaan Penuh dan paruh waktu Langsung dan tidak langsung Total tenaga kerja per tahun Employment multiplier (mengukur jumlah pekerjaan langsung, tidak langsung, serta induksi yang dibuat di daerah tersebut) Ekologis Konservasi Polusi Kondisi habitat Observasi Sosial dan Budaya Pelestarian warisan dan budaya Pelestarian tradisi Perilaku masyarakat lokal Survei penduduk Rapat umum Catatan polisi dan kebakaran Biaya dan manfaat Perbandingan biaya terhadap manfaat Survei bisnis Evaluasi kualitatif dari nilai bersih Catatan keuangan Data-data yang telah terkumpul kemudian dapat dianalisis sesuai kebutuhan. Misalnya, berkaitan dengan tipe data 'mode' dimana pengunjung lebih cenderung menggunakan mobil pribadi dibandingkan transportasi umum. Berdasarkan data tersebut, jika penyelenggara akan menyediakan event serupa, dapat memilih lokasi event dengan ketersediaan lahan parkir yang lebih luas. Lain halnya jika pengunjung banyak berdatangan dari luar daerah event, maka penyelenggara dapat memilih lokasi yang dekat dengan berbagai pilihan akomodasi. Lebih lanjut, data mengenai sumber informasi dapat memberikan pertimbangan mengenai media pemasaran manakah yang paling efektif dalam menjaring pengunjung. Sementara, strategi pengembangan aktivitas di luar event dapat ditentukan melalui data kegiatan dan pengeluaran pengunjung. Jika pengunjung cenderung untuk melakukan pengeluaran untuk makanan dan minuman, maka penyelenggara dapat mendirikan sentra kuliner. Di lain sisi, penyelenggara juga harus memperhatikan dampak event secara eksternal dari segi ekologis maupun sosial-budayanya. Apakah event yang diselenggarakan merusak alam, menambah polusi, merusak tradisi atau sebaliknya? OBSERVASI .

Prosedur ini dapat dilakukan dengan melakukan pengamatan untuk memberikan informasi mengenai sejumlah aspek, seperti kualitas kinerja, reaksi pengunjung, serta kecukupan fasilitas catering dan toilet. Observasi perlu dilakukan sebab banyak hal yang sifatnya sulit untuk diukur secara kuantitatif. Misalnya, respon positif terhadap event dapat dilihat dari mimik muka serta bahasa tubuh pengunjung, seperti gemuruh tepuk tangan dan euforia kegembiraan yang tergambar di wajah pengunjung. Agar lebih terarah dan terperinci, prosedur ini dapat dilakukan menggunakan bantuan checklist yang berisi daftar mengenai perihal apa saja yang perlu diobservasi beserta skala penilaiannya. Skala pengukuran dapat berbentuk "yes/no question" atau skala likert 5 titik, dimana angka 5 merupakan nilai terbaik. Selanjutnya, staf dapat melakukan observasi dengan mengelilingi seluruh fasilitas, dibantu oleh penanggung jawab tempat, sponsor, vendor maupun pihak terkait lainnya. Tabel 10.5. berikut ini merupakan contoh beberapa aspek dalam checklist yang kerap kali dievaluasi dalam suatu event. Tabel 10.5. Aspek Evaluasi – Checklist

Prosedur Observasi (Sumber: xxx) No. ASPEK MEMUASKAN KURANG MEMUASKAN KETERANGAN 1. Waktu acara 2. Lokasi 3. Penjualan tiket 4. Pementasan 5. Standar kinerja 6. Kinerja staf 7. Pengendalian massa 8. Keamanan 9. Komunikasi 113 | E V E N T E V A L U A T I O N 10. 11. 12. 13. 14. 15 16. Informasi dan papan petunjuk Transportasi Fasilitas parkir Fasilitas catering Fasilitas toilet Pertolongan pertama Fasilitas lost and found Tabel 10.5. Aspek Evaluasi – Checklist

Prosedur Observasi (Sumber: xxx) (Sambungan) No. ASPEK MEMUASKAN KURANG MEMUASKAN KETERANGAN 17. Pengakuan Sponsor 18. Promosi / iklan 19. Publikasi 20. Penghubung media DE BRIEFING MEETINGS .

Prosedur ini dapat dilakukan dimana seluruh pihak yang terlibat akan berkumpul dan melakukan evaluasi. Sebelumnya, agenda pertemuan harus sudah diberitahukan agar pihak yang diundang sudah siap untuk menyampaikan poin-poin evaluasi. Pastikan seluruh tim untuk menyiapkan laporan singkat yang konstruktif, dengan rincian

peran dan pengalaman mereka dalam event, serta rekomendasi untuk event selanjutnya. Hal ini perlu dilakukan untuk membantu penyelenggara dalam menyusun laporan akhir. Selain itu, perlu dipastikan pula agar keberhasilan maupun kegagalan event secara garis besar tidak menutupi rincian aspek yang harus dievaluasi. Misalnya suatu event tampak berhasil dari besarnya keuntungan yang diperoleh. Hal ini harus diwaspadai, jangan sampai tidak melakukan evaluasi selanjutnya karena sudah terlena dengan keadaan. Sebab, pasti ada banyak hal yang bisa ditingkatkan atau diperbaiki agar menjadi lebih baik lagi di kemudian hari.

**KUESIONER/SURVEI** . Prosedur ini dapat dilakukan dengan melakukan pembagian kuesioner dari yang paling sederhana hingga yang paling kompleks, tergantung dari jenis dan ukuran event itu sendiri. Semakin kompleks event yang diselenggarakan, maka seharusnya kuesioner juga akan semakin panjang sebab ada lebih banyak aspek yang dapat dievaluasi. Di lain sisi, survei juga dapat diimplementasikan dengan melakukan wawancara langsung, ataupun melalui media email atau telepon untuk beberapa pengunjung tertentu, misalnya yang memiliki beberapa prioritas khusus (VIP/VVIP). Dalam pembuatan survei, ada lima faktor yang harus diperhatikan, yakni:

- Purpose – Tujuan dari kuesioner harus jelas sehingga mempermudah pengisian.
- Survey design – Desain kuesioner harus simpel, dengan pemilihan kata-kata yang jelas dan tidak ambigu. Ada baiknya pula dalam pembagian kuesioner, terlebih dahulu dilakukan prosedur uji coba beberapa sampel untuk melihat apakah responden dapat memahami keseluruhan isi kuesioner.
- Size of sample – Ukuran sampel harus disesuaikan dengan jenis dan ukuran event yang diselenggarakan agar dapat mewakili total keseluruhan jumlah pengunjung. Jika event yang diselenggarakan tidak besar (misalnya memiliki target peserta sebanyak 50 orang), maka seluruh peserta dapat dibagikan kuesioner. Sebaliknya, jika target terlalu besar (misalnya 1000 orang), maka kuesioner dapat dibagikan misalnya kepada 10% target pengunjung, yaitu sebanyak 100 orang.
- Randomness – Keragaman sampel yang dipilih untuk mengisi kuesioner harus diperhatikan dalam melakukan survei. Jangan sampai responden monoton dan mengumpul di satu profil yang sama, melainkan harus memiliki variasi demografis, misalnya umur dan jenis kelamin responden.
- Support Data – Data pendukung survei dapat berupa evaluasi tambahan yang ditujukan ke pengunjung. Salah satunya dapat berupa evaluasi titipan dari pemangku kepentingan mengenai bagaimana pendapat pengunjung mengenai sarana prasarana tempat wisata secara umum. Selain itu, data pendukung dapat juga berupa gambar yang membantu responden dalam membayangkan penyelenggaraan event yang telah dialami.

**EVALUASI DAMPAK EKONOMI** Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa penyelenggaraan event dapat menimbulkan berbagai dampak, selanjutnya kita akan membahas lebih dalam mengenai proses evaluasi dampak ekonomi suatu event. Aspek ini perlu dievaluasi secara khusus sebab memiliki dampak yang paling memiliki kesinambungan dan mudah diamati, dibandingkan dengan aspek ekologis dan sosial-budaya yang masih membutuhkan suatu proses untuk melihat dampak yang ditimbulkan. Berkaitan dengan hal tersebut, penyelenggara event harus mengukur dampak ekonomi event terhadap daerah sekitarnya, seperti peningkatan pendapatan masyarakat setempat, atau penciptaan lapangan kerja baru; serta meningkatkan minat investor untuk menanamkan modal sehubungan dengan potensi-pontesi daerah yang dapat dikembangkan, seperti mendirikan rumah makan atau hunian baru.

Gambar 10.3. berikut menyajikan proses yang harus dilakukan penyelenggara untuk mengevaluasi dampak ekonomi suatu event:

**RUMUSKAN TUJUAN EVENT HITUNG JUMLAH PENGUNJUNG PERKIRAKAN TOTAL PENGELUARAN PENGUNJUNG HITUNG LABA BERSIH DAN DAMPAK MAKRO OEKONOMI HITUNG KEBUTUHAN DATA & METODE PENGUMPULANNYA LAKUKAN SURVEI PENGUNJUNG PERKIRAAN PENGELUARAN DI LUAR EVENT OLEH PENGUNJUNG LAKUKAN EVALUASI BIAYA MANFAAT**

Gambar 10.3. Proses Evaluasi Dampak Ekonomi Event (Sumber: xxx) Buat kesimpulan tentang manfaat bersih dari acara setelah dikurangi biaya. Biaya disini tidak hanya berkaitan dengan uang, melainkan juga tenaga dan waktu yang dikerahkan oleh seluruh pemangku kepentingan terkait. Hal ini berkaitan dengan dampak yang diberikan, apakah pihak-pihak yang telah menanggung biaya telah memperoleh keuntungan yang setimpal.

#EVALUASI BIAYA-MANFAAT FINALISASI Setelah melakukan berbagai proses evaluasi, maka perlu dilakukan finalisasi data dengan menyelesaikan segala kewajiban keuangan, kontraktual, hukum dan sebagainya, diikuti dengan pembuatan laporan yang telah diaudit berikut dengan rekomendasi penyempurnaan untuk event yang akan datang. Selanjutnya, finalisasi juga dapat dilakukan melalui penyelenggaraan rapat besar dengan agenda pembacaan hasil evaluasi secara keseluruhan, termasuk dampak-dampak yang ditimbulkan, guna memberikan umpan balik kepada seluruh pemangku kepentingan yang bersangkutan. Jika pembahasan sudah selesai dilakukan, maka pertemuan dapat ditutup dengan ucapan terima kasih kepada semua staf, beserta seluruh pemangku kepentingan atas partisipasi dan dukungan mereka dari awal hingga berakhirnya event.

DAFTAR REFERENSI BAB I . PENGANTAR MANAJEMEN EVENT

GAMBAR 1.1 FESTIVAL KEMBANG API FB Covers. (2012). Retrieved April 26, 2018, from <http://www.freetimelinecovers.net/fireworks-facebook-cover/>

GAMBAR 1.2 GAMBARAN DUNIA PARIWISATA SUMBER DARI MODUL BU SERLI -- getz juga?

GAMBAR 1.3 MAJALAH EVENT INDONESIA VenueMagz. (2017). Retrieved April 26, 2018, from <https://venuemagz.com/>

GAMBAR 1.4 KLASIFIKASI EVENT SUMBER DARI MODUL BU SERLI (GETZ, 1997) Getz, D. (1997). Event Management and Event Tourism. New York: Cognizant Communications Corporation

GAMBAR 1.5 CONTOH EVENT BERDASARKAN UKURANNYA SUMBER DARI MODUL BU SERLI (GETZ, 1997) Getz, D. (1997). Event Management and Event Tourism. New York: Cognizant Communications Corporation

GAMBAR 1.6 EVENT STAKEHOLDER SUMBER DARI MODUL BU SERLI (GETZ, 1997) Getz, D. (1997). Event Management and Event Tourism. New York: Cognizant Communications Corporation

GAMBAR 1.7 FESTIVAL LEMBAH BALIEM Erikania, J. (2015). Festival Lembah Baliem yang Mendunia. Retrieved April 23, 2018, from <http://nationalgeographic.grid.id/read/13301063/festival-lembah-baliem-yang-mendunia?page=all>

GAMBAR 1.8 VENUE OLIMPIADE RIO Jawa Pos. (2017). Venue Olimpiade Rio Dibiarkan Mangkrak. Retrived April 23, 2018, from <https://www.pressreader.com/>

GAMBAR 1.9 GLASGLOW 2014 Greener Scotland. (2014). Going for Zero Waste at Glasgow Festival 2014!. Retrieved April 23, 2018, from <http://www.greenerscotland.org/greener-together/going-for-zero-waste-at-glasgow-festival-2014>

GAMBAR 1.10 PALEMBANG ASIAN GAMES Ant. (2018). Melihat Palembang yang Terus Bersolek untuk Asian Games 2018. Retrived April 23, 2018, from <https://news.okezone.com/read/2018/01/07/340/1841268/melihat-palembang-yang-terus-bersolek-untuk-asian-games-2018>

GAMBAR 1.11 EVENT PLANNING SUMBER DARI MODUL BU SERLI (GETZ, 1997) Getz, D. (1997). Event Management and Event Tourism. New York: Cognizant Communications Corporation

BAB II. MANAGING HR IN EVENT

GAMBAR 2.1 BRAIN TUMOR EVENT VOLUNTEER National Brain Tumor Society. Volunteer Information. Retrieved May 28, 2018, from <http://events.braintumor.org/volunteer-information/>

GAMBAR 2.2 PROSES PERENCANAAN HR SUMBER DARI MODUL BU SIENNY

GAMBAR 2.3. JOB ANALISIS VOLUNTEER ASIAN GAMES Asian Games. (2018). Kategori Volunteer dan Penugasan (Departemen). Retrieved May 25, 2018, from [volunteer.asiangames2018.id](http://volunteer.asiangames2018.id)

GAMBAR 2.4. PROSES REKRUTMEN DAN SELEKSI SUMBER DARI MODUL BU SIENNY (CLARK, 1992)

GAMBAR 2.5 PROSES APLIKASI VOLUNTEER ASIAN GAMES SECARA ONLINE Asian Games. (2018). Kategori Volunteer dan Penugasan (Departemen). Retrieved May 25, 2018, from [volunteer.asiangames2018.id](http://volunteer.asiangames2018.id)

GAMBAR 2.6 SITUS PEREKRUTAN VOLUNTEER ASIAN GAMES Asian Games. (2018). Kategori Volunteer dan Penugasan (Departemen). Retrieved May 25, 2018, from [volunteer.asiangames2018.id](http://volunteer.asiangames2018.id)

GAMBAR 2.7 SIKAP MANAJER DALAM PENYELESAIAN KONFLIK SUMBER DARI MODUL BU SIENNY

GAMBAR 2.8 PROGRAM PENILAIAN KINERJA DINAMIS SUMBER DARI MODUL BU SIENNY (STONE, 1998)

GAMBAR 2.9 FUNCTION BASED STRUCTURE (WITHOUT PAID STAFF) SUMBER DARI MODUL BU SIENNY

GAMBAR 2.10 FUNCTION BASED STRUCTURE (WITH PAID STAFF) SUMBER DARI MODUL BU SIENNY

GAMBAR 2.11 PROGRAM BASED, MATRIX STRUCTURE SUMBER DARI MODUL BU SIENNY

GAMBAR 2.12 VOLUNTEER GAMES COMMITTEE SUMBER DARI MODUL BU SIENNY

GAMBAR 2.13 SANCTIONING BODY AND LOCAL COMMITTEE SUMBER DARI MODUL BU SIENNY BAB III. MARKETING ASPECT OF EVENTS GAMBAR 3.1 FESTIVAL JAVA JAZZ FestivalArchive. (2017). Jakarta International Java Jazz Festival. Retrieved June 02, 2018, from <http://www.festivalarchive.com/event/jakarta-international-java-jazz-festival-2014/> GAMBAR 3.2 PROSES PEMASARAN EVENT SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 3.3 VARIABEL SEGMENTASI DALAM EVENT SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 3.4 SEGMENTASI DEMOGRAFI: SIKLUS HIDUP KELUARGA SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 3.5 ELEMEN BAURAN PEMASARAN SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 3.6. PEMASARAN EVENT COCA COLA ArcReactions. (2018). Giant Coca Cola Can, Narita Airport. Retrieved June 03, 2018, from <http://arc reactions.com/coke-get-50-million-facebook-fans-wasnt-one/> GAMBAR 3.7 EUFORIA PERTANDINGAN DBL DBLIndonesia. (2017). Bersama-Sama Rasakan Euforia Pesta Pelajar. Retrieved June 02, 2018, from <http://dblindonesia.com/v2/news/bersama-sama-rasakan-euforia-pesta-pelajar> GAMBAR 3.8 CONTOH BRANDING DAN REPUTASI EVENT SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 3.9. FESTIVAL RUJAK ULEG Jajeli, R. (2017). Festival Rujak Uleg, Risma: Ini Warisan Budaya. Retrieved June 02, 2018 from <https://news.detik.com/berita-jawa-timur/d-3500573/festival-rujak-ulek-risma-ini-warisan-budaya> GAMBAR 3.10 HARGA TIKET KONSER KATY PERRY Riantrisantono, R. (2017). Tiket di Indonesia Mulai Diserbu Fans, Katy Perry Antusias. Retrieved June 02, 2018 from <https://www.liputan6.com/showbiz/read/3193502/tiket-di-indonesia-mulai-diserbu-fans-katy-perry-antusias> GAMBAR 3.11 CONTOH MEDIA PROMOSI EVENT Asian Games. (2018). Get Official Asian Games 2018 Merchandise. Retrieved June 04, 2018, <https://www.asiangames2018.id/merchandise> Fifa. (2018). Official FIFA Online Store. Retrieved June 04, 2018, from [https://eu.store.fifa.com/uk\\_en/](https://eu.store.fifa.com/uk_en/) GAMBAR 3.12 CONTOH MEDIA PEMASARAN INTERAKTIF IFW Page. (2014). Menjaring Peluang Melalui Kompetisi. Retrieved June 04, 2018 from <https://www.slideshare.net/indonesiafashionweek/newsletter-edition-no-015nlxifw2014> Pamerindo Indonesia. (2018). Exhibition Calendar: Full Listing of Pamerindo Events. Retrieved June 03, 2018, from <https://pamerindo.com/calendar/> JavaJazzFest. (2018). Youtube Channel. Retrieved June 04, 2018, from [https://www.youtube.com/channel/UCGW-Pf2Tzy4InbVc1HW\\_m3AivVy](https://www.youtube.com/channel/UCGW-Pf2Tzy4InbVc1HW_m3AivVy). (2018). Event Software: Event Management. Retrieved June 04, 2018, from <https://www.ivvy.com.au/events/management-software.html> TABEL 3.1 SEGMENTASI DEMOGRAFI: STATUS EKONOMI SOSIAL SUMBER DARI MODUL BU SERLI TABEL 3.2 SEGMENTASI PSIKOGRAFIS: GAYA HIDUP ORANG INDONESIA SUMBER DARI MODUL BU SERLI (LOWE INDONESIA & PROMPT RESEARCH) TABEL 3.3. METODE DISTRIBUSI TIKET EVENT SUMBER DARI MODUL BU SERLI BAB IV. FOOD AND BEVERAGES ARRANGEMENT IN EVENT GAMBAR 4.1. F&B ARRANGEMENT IN EVENT Cape Town International Convention Center (CTICC). (2018). Event Management Services. Retrieved July 10, 2018, from <https://www.cticc.co.za/services/event-management> GAMBAR 4.2. TUJUAN LAYANAN KATERING SUMBER DARI MODUL BU MON GAMBAR 4.3. PENAWARAN HARGA KATERING MEJA DAN PRASMANAN Indri. (2015). Wedding Venue Hunting. Retrieved July 10, 2018, from <https://littlemissindri.wordpress.com/2015/08/12/wedding-venue-hunting/> GAMBAR 4.4. JENIS MENU BERDASAR TIPE EVENT SUMBER DARI MODUL BU MON GAMBAR 4.5. GAYA LAYANAN KATERING - STAND UP FUNCTION SUMBER DARI MODUL BU MON GAMBAR 4.6. GAYA LAYANAN KATERING - SIT DOWN FUNCTION SUMBER DARI MODUL BU MON GAMBAR 4.7. SISTEM KENDALI KATERING DALAM EVENT SUMBER DARI MODUL BU MON GAMBAR 4.8. PERANTER DALAM KATERING SUMBER DARI MODUL BU MON TABEL 4.1. FAKTOR PERTIMBANGAN LAYANAN KATERING - QUALITY CONTROL SUMBER DARI MODUL BU MON TABEL 4.2. FAKTOR PERTIMBANGAN LAYANAN KATERING - COST SUMBER DARI MODUL BU MON TABEL 4.3. FAKTOR PERTIMBANGAN LAYANAN KATERING - WASTE MANAGEMENT SUMBER DARI MODUL BU MON TABEL 4.4. METODE PERHITUNGAN JAMINAN KATERING SUMBER LANGSUNG DARI BU MON (PENULIS) BAB V. LEGAL

ISSUES IN EVENTS GAMBAR 5.1. LEGAL REGULATIONS CASA. (2018). Rules and Regulations. Retrieved July 01, 2018, from <https://www.casa.gov.au/landing-page/rules-and-regulations> GAMBAR 5.2. RUSIA LARANG KONSUMSI ALKOHOL Wanda, M. (2018). Rusia Larang Konsumsi Alkohol Selama Piala Dunia 2018. Retrieved June 05, 2018, from <https://www.football5star.com/rusia-larang-konsumsi-alkohol-selama-piala-dunia-2018/> GAMBAR 5.3. KEPOLISIAN BUBARKAN WOJ Nashrullah, H. (2018). Kepolisian Bubarkan Konser "Worldship Orchestra Japan". Retrieved June 05, 2018, from <https://jatim.antaranews.com/berita/251039/kepolisian-bubarkan-konser-worldship-orchestra-japan> GAMBAR 5.4. PIHAK TERKAIT KONTRAK EO SUMBER LANGSUNG DARI BU SERLI (PENULIS) TABEL 5.1. CONTOH BIROKRASI LEGALITAS EVENT DI INDONESIA SUMBER DARI MODUL BU SERLI BAB VI. RISK MANAGEMENT IN EVENTS GAMBAR 6.1. KERICUHAN KONSER DANGDUT DI TUBAN JTV Bojonegoro. (2017). Konser Dangdut Diwarnai Aksi Kericuhan Antar Penonton. Retrieved June 10, 2018, from <https://www.youtube.com/watch?v=2RAT1-sVHpl> GAMBAR 6.2. TIPER RISIKO DALAM EVENT SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 6.3. MANAJEMEN KERAMAIAAN CrowdSafety. (2018). Crowd Management and Safety. Retrieved June 10, 2018, from <http://www.crowdsafety.org/services/crowd-consultancy/> GAMBAR 6.4. PROSES MANAJEMEN RISIKO SUMBER DARI MODUL BU SERLI GAMBAR 6.5. FORMULASI PELATIHAN MANAJEMEN RISIKO DARURAT SUMBER DARI MODUL BU SERLI TABEL 6.1. TAHAP IDENTIFIKASI BAHAYA SUMBER DARI MODUL BU SERLI TABEL 6.2. TAHAP PENGELOLAAN RISIKO DAN BAHAYA SUMBER DARI MODUL BU SERLI TABEL 6.3. CONTOH PERENCANAAN PENGELOLAAN RISIKO DAN BAHAYA SUMBER DARI MODUL BU SERLI BAB VII. EVENT SPONSORSHIP GAMBAR 7.1. SPONSORSHIP RUNNING EVENT UNITED WAY UnitedWay. (2018). Turkey Trot: Mile High United Way. Retrieved May 19, 2018, from <https://unitedwaydenver.org/turkey-trot/> GAMBAR 7.2. HUBUNGAN DALAM SPONSORSHIP SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 7.3. PERSIAPAN PENGAJUAN SPONSORSHIP SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 7.4. PROSES PENGAJUAN SPONSORSHIP SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 7.5. RISMA BATALKAN FESTIVAL RUJAK ULEG 2018 Puspita, R. (2018). Risma Batalkan Festival Rujak Uleg 2018. Retrieved May 19, 2018, from <https://www.republika.co.id/berita/nasional/daerah/18/05/13/p8nhzy428-risma-batalkan-festival-rujak-uleg-2018> TABEL 7.1. CONTOH PAKET SPONSORSHIP - KATEGORI MEDALI SUMBER DARI MODUL BU EGI BAB VIII. FINANCIAL MANAGEMENT FOR EVENT GAMBAR 8.1. MANAJEMEN KEUANGAN Kinoshita, H. (2018). Accounting Tips To Help You Effectively Manage Time. Retrieved June 20, 2018, from <https://www.unifiedat.com/accounting-tips-to-help-you-effectively-manage-time> GAMBAR 8.2. SUMBER DANA EVENT SUMBER DARI MODUL BU SIENNY GAMBAR 8.3. JENIS KONTROL BERDASAR WAKTU SUMBER DARI MODUL BU SIENNY GAMBAR 8.4. METODE KONTROL MANAJER EVENT SUMBER DARI MODUL BU SIENNY TABEL 8.1. STRUKTUR HARGA SUMBER DARI MODUL BU SIENNY BAB IX. EVENT COORDINATION GAMBAR 9.1. EVENT STAGING Atlanta Convention Center. (2018). A Convention Center Connected. Retrieved July 03, 2018, from <https://www.atlconventioncenter.com/> GAMBAR 9.2. Jalur Komunikasi Logistik Manager SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.3. ELEMENT SISTEM LOGISTIK SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.4. SISTEM PEMERIKSAAN TIKET DENGAN BARCODE TicketCreator. (2018). Print Secure Barcode Tickets. Retrieved July 01, 2018, from [https://www.ticketcreator.com/secure\\_tickets\\_with\\_copyprotection.htm](https://www.ticketcreator.com/secure_tickets_with_copyprotection.htm) Pavlova, M. (2014). Your Outdoor Music Festival Checklist. Retrieved July 01, 2018, from <https://eventreviewsblog.wordpress.com/2014/07/> GAMBAR 9.5. HIBURAN DAN SIGNAGE DALAM ANTREAN GAMBAR 9.6. PENEDIAAN TRANSPORTASI DALAM EVENT SUMBER DARI MODUL BU EGI Steve. (2011). Geiger Countertops: 13 Peripatetic Periodic Tables. Retrieved July 03, 2018, from <https://weburbanist.com/2011/03/06/geiger-countertops-10-peripatetic-periodic-tables/> GAMBAR 9.7. STANDAR DEKORASI DAN CUE CARD EVENT Laxton. (2018). Creating and Using Cue Cards. Retrieved

July 03, 2018, from [http://www.laxton.ca/Cue\\_Card.htm](http://www.laxton.ca/Cue_Card.htm) TrueLocalz. (2016). Ball Room at Seven Seas Hotel. Retrieved July 03, 2018, from <http://www.truelocalz.com/listings/ball-room-seven-seas-hotel-sector-3-rohini-new-delhi/> GAMBAR 9.8. AKOMODASI EVENT FiveStarAlliance. (2018). InterContinental Phoenicia Beirut. Retrieved July 03, 2018, from <https://www.fivestaralliance.com/luxury-hotels/beirut/intercontinental-phoenicia-beirut> The Event of a Lifetime. (2017). VIP Mitzvah Lounge. Retrieved July 03, 2018, from <https://www.pinterest.com/pin/99853316710176608> GAMBAR 9.9. ALUR ARTIS DALAM EVENT SUMBER LANGSUNG DARI BU EGI (PENULIS) GAMBAR 9.10 LABEL BOX CHECKLIST Stewart, M. (2018). Moving Checklist. Retrieved July 03, 2018, from <https://www.marthastewart.com/274838/moving-checklists> GAMBAR 9.11 GANTT CHART - TIMELINE SUMBER LANGSUNG DARI BU EGI (PENULIS) GAMBAR 9.12 GANTT CHART- NETWORK SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.13 CONTOH RUNDOWN EVENT SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.14 CONTOH CHECKLIST PRODUKSI SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.15 EVENT PRODUCTION FLOW SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.16. ELEMENT DALAM PROSES STAGING EVENT SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.17. HUBUNGAN BEBERAPA ELEMEN DALAM STAGING EVENT SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 9.18. ASPEK PENGGUNAAN TEKNOLOGI DALAM EVENT SUMBER DARI MODUL BU EGI BAB X. EVALUATION, REPORTING, IMPACT ASSESTMENT GAMBAR 10.1. EVALUASI EVENT – GoogleImage. (2018). Event Evaluation. Retrieved July 15, 2018, from [https://www.google.com/search?tbs=sbi:AMhZZiujpzUzr6vcK970uRH\\_12ca7Q-E16ae1jqFtwIHvSZ0Z-qp-wKq1pcymm81c8hH0ayBMtDgEF1eqinMJ4GSqci\\_1qd9ugeD9tV\\_10Y8YrpkvlctxmJXYB0N50FkvWYuXrG8goyqbx4EyvlJ4LZ4faLVp\\_1aUi0oeqwaU5lQRdZhPwcryQOWCWG2KUnXv9orTdJj7I3jq-DGtMPHdFP1-Edd0j-l-tUWDCiNvf1Q25QrfZF\\_10rbl5jVrTfcBgFnb1ZfS3VILPPG-QuelJSftwoMBlnix6otyyEPHz5xCxX5b4em2soPb0xQyh5vktkPuef06MvTezyIZU\\_1K8RahXh--sdugwKPdBRA&btnG=Search+by+image&hl=en-ID](https://www.google.com/search?tbs=sbi:AMhZZiujpzUzr6vcK970uRH_12ca7Q-E16ae1jqFtwIHvSZ0Z-qp-wKq1pcymm81c8hH0ayBMtDgEF1eqinMJ4GSqci_1qd9ugeD9tV_10Y8YrpkvlctxmJXYB0N50FkvWYuXrG8goyqbx4EyvlJ4LZ4faLVp_1aUi0oeqwaU5lQRdZhPwcryQOWCWG2KUnXv9orTdJj7I3jq-DGtMPHdFP1-Edd0j-l-tUWDCiNvf1Q25QrfZF_10rbl5jVrTfcBgFnb1ZfS3VILPPG-QuelJSftwoMBlnix6otyyEPHz5xCxX5b4em2soPb0xQyh5vktkPuef06MvTezyIZU_1K8RahXh--sdugwKPdBRA&btnG=Search+by+image&hl=en-ID) GAMBAR 10.2. TUJUAN PELAPORAN EVALUASI PD STAKEHOLDER SUMBER DARI MODUL BU EGI GAMBAR 10.3. PROSES EVALUASI DAMPAK EKONOMI EVENT SUMBER DARI MODUL BU EGI TABEL 10.1 - 10.3 . FORMULIR EVALUASI SUMBER DARI MODUL BU EGI TABEL 10.4. ASPEK PENGUMPULAN DATA EVALUASI SUMBER DARI MODUL BU EGI TABEL 10.5. ASPEK EVALUASI SUMBER DARI MODUL BU EGI 3|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 4|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 5|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 6|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 7|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 8|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 9|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 10|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 11|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 12|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 13|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 14|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 15|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 16|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 17|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 18|PENGANTAR MANAJEMEN EVENT 19|MANAGING HR IN EVENT 20|MANAGING HR IN EVENT 21|MANAGING HR IN EVENT 23|MANAGING HR IN EVENT 25|MANAGING HR IN EVENT 26|MANAGING HR IN EVENT 27|MANAGING HR IN EVENT 28|MANAGING HR IN EVENT 29|MANAGING HR IN EVENT 30|MANAGING HR IN EVENT 31|MANAGING HR IN EVENT 32|MANAGING HR IN EVENT 33|MANAGING HR IN EVENT 34|MANAGING HR IN EVENT 35|MANAGING HR IN EVENT 36|MANAGING HR IN EVENT 37|MANAGING HR IN EVENT 38|MARKETING ASPECT IN EVENT 39|MARKETING ASPECT IN EVENT 40|MARKETING ASPECT IN EVENT 41|MARKETING ASPECT IN EVENT 42|MARKETING ASPECT IN EVENT 43|MARKETING ASPECT IN EVENT 44|MARKETING ASPECT IN EVENT 45|MARKETING ASPECT IN EVENT 46|MARKETING ASPECT IN EVENT 47|MARKETING ASPECT IN EVENT 48|MARKETING ASPECT IN EVENT 49|MARKETING ASPECT IN EVENT 50|MARKETING ASPECT IN EVENT 51|MARKETING ASPECT IN EVENT 52|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 53|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 54|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 55|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 56|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 57|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 58|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 59|F&B ARRANGEMENT IN

EVENT 60|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 61|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 62|F&B  
ARRANGEMENT IN EVENT 63|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 64|F&B ARRANGEMENT IN EVENT  
65|F&B ARRANGEMENT IN EVENT 66|LEGAL ISSUES IN EVENTS 68|LEGAL ISSUES IN EVENTS  
69|LEGAL ISSUES IN EVENTS 70|LEGAL ISSUES IN EVENTS 71|RISK MANAGEMENT IN EVENT  
72|RISK MANAGEMENT IN EVENT 73|RISK MANAGEMENT IN EVENT 74|RISK MANAGEMENT IN  
EVENT 75|RISK MANAGEMENT IN EVENT 76|EVENT SPONSORSHIP 77|EVENT SPONSORSHIP  
78|EVENT SPONSORSHIP 79|EVENT SPONSORSHIP 80|EVENT SPONSORSHIP 81|EVENT  
SPONSORSHIP 82|EVENT SPONSORSHIP 83|EVENT SPONSORSHIP 84|FINANCIAL MANAGEMENT  
IN EVENT 85|FINANCIAL MANAGEMENT IN EVENT 86|FINANCIAL MANAGEMENT IN EVENT  
87|FINANCIAL MANAGEMENT IN EVENT 88|FINANCIAL MANAGEMENT IN EVENT 89|FINANCIAL  
MANAGEMENT IN EVENT 90|FINANCIAL MANAGEMENT IN EVENT 91|FINANCIAL MANAGEMENT IN  
EVENT 92|FINANCIAL MANAGEMENT IN EVENT 93|EVENT COORDINATION 94|EVENT  
COORDINATION 95|EVENT COORDINATION 96|EVENT COORDINATION 98|EVENT COORDINATION  
99|EVENT COORDINATION 100|EVENT COORDINATION 102|EVENT COORDINATION 103|EVENT  
COORDINATION 104|EVENT COORDINATION 105|EVENT COORDINATION 106|EVENT EVALUATION  
107|EVENT EVALUATION 108|EVENT EVALUATION 109|EVENT EVALUATION 110|EVENT EVALUATION  
111|EVENT EVALUATION 112|EVENT EVALUATION 114|EVENT EVALUATION 115|EVENT EVALUATION  
116|EVENT EVALUATION 117|DAFTAR REFERENSI 118|DAFTAR REFERENSI 119|DAFTAR REFERENSI  
120|DAFTAR REFERENSI 121|DAFTAR REFERENSI 122|DAFTAR REFERENSI 123|DAFTAR  
REFERENSI 124|DAFTAR REFERENSI 125|DAFTAR REFERENSI