

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Pada hasil metode *triangulasi* mengenai faktor yang ada dalam *pitching*. Narasumber yang terdiri dari *direktur sales and marketing* , *project manager*, dan klien dari PT. Royalindo Expoduta mengungkapkan bahwa faktor yang diperhatikan dalam proses *pitching* adalah konsep dan *budget*, hal tersebut juga didukung dengan dokumen yang didalamnya menjelaskan konsep dan juga harga yang mempengaruhi *pitching*. Namun beberapa pendapat dari narasumber menambahkan, *track record* atau pengalaman perusahaan juga mempengaruhi keputusan klien dalam penentuan PCO yang akan menyelenggarakan event serta bagaimana cara penyampaian atau *performance* perusahaan dalam menyampaikan ide dalam tahap *pitching*. Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor utama yang ada dalam *pitching* yaitu *budget*, konsep, pengalaman perusahaan serta *performance* pada saat presentasi.
2. Jika dilihat dari survey tingkat kepentingan faktor *pitching* yang sudah didapatkan dari hasil analisis wawancara yaitu *budget*, konsep, penyampaian, dan pengalaman. *Budget* dan konsep berada di posisi sangat penting dengan bobot nilai 5. Sedangkan pengalaman perusahaan menempati posisi penting dalam penentuan PCO pada saat *pitching*. Hal itu perlu diperhatikan ketika ingin melakukan *pitching*. Karena jika terjadi keseimbangan dalam penilaian diantara dua PCO yang bersaing, maka klien akan melihat dari *trackrecord* event yang sudah pernah dilakukan oleh PCO tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, berikut saran untuk bahan pertimbangan PT. Royalindo Expoduta, agar team *sales and marketing* mendapatkan event yaitu perusahaan harus memperkuat dan memperhatikan

konsep atas dasar *aanwizing* yang telah dilakukan pada tahap awal dan menambahkan konsep yang menarik perhatian klien. Serta perusahaan PCO juga harus mempertimbangkan kesesuaian budget dengan konsep yang ditawarkan. Karena hal tersebut merupakan faktor utama yang ada pada faktor *pitching*, serta sebaiknya *sales and marketing* juga mengetahui latar belakang atau culture perusahaan calon klien, agar klien merasa cocok dengan konsep yang dibuat oleh PCO.