

**OPTIMALISASI KEUNTUNGAN PT ATAP PROMOTIONS
PADA EVENT BREAK OUT DAY FESTIVAL BANDUNG 2023
DENGAN SISTEM PEMODELAN ANYLOGIC**

◆ **Febrian Agung Nugroho¹, Jeanette Liannie Clarissa Theis², Syeh Awaladin³**

S-1 Manajemen Logistik, Fakultas Logistik Teknologi dan Bisnis,
Universitas Logistik dan Bisnis Internasional

febrnn@gmail.com¹ jeanettetheis23@gmail.com² kmp.syehal@gmail.com³

Abstract (English)

PT Atap Promotions is a company based in Bandung that specializes in brand consultant, especially in event organizer and digital strategic marketing service. Since its establishment, the company has successfully organized many events, both music concerts and brand events. In 2023, PT Atap Promotions was selected as the head manager to organize a music concert called “Break Out Day Festival 2023” or “BOD Fest Bandung 2023”. This research aims to conduct an in-depth analysis of the factors that contribute to losses in organizing the “Break Out Day Festival 2023” event in Bandung City. The method used in this research is dynamic system modeling by utilizing Anylogic software. The results revealed some of the main factors that caused the losses. Thus, this research can provide valuable insights for music concert event organizers in identifying and managing critical factors that can affect the success of an event.

Article History

Submitted: 20 October 2024

Accepted: 29 October 2024

Published: 30 October 2024

Key Words

System Modeling, Profit Optimization, Anylogic, Music Concert

Abstrak (Indonesia)

PT Atap Promotions merupakan perusahaan asal Bandung yang bergerak pada bidang brand consultant, terutama di event organizer dan digital strategic marketing service. Sejak didirikan, perusahaan ini berhasil menyelenggarakan banyak event, baik konser musik ataupun acara brand. Pada tahun 2023, PT Atap Promotions ditunjuk sebagai head manager untuk mengadakan konser musik bernama “Break Out Day Festival 2023” atau “BOD Fest Bandung 2023”. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis mendalam mengenai faktor-faktor yang berkontribusi terhadap kerugian dalam penyelenggaraan event “Break Out Day Festival 2023” di Kota Bandung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemodelan sistem dinamis dengan memanfaatkan software Anylogic. Hasil penelitian mengungkapkan beberapa faktor utama yang menyebabkan kerugian. Dengan demikian, penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi penyelenggara acara konser musik dalam mengidentifikasi dan mengelola faktor-faktor kritis yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu acara.

Sejarah Artikel

Submitted: 20 October 2024

Accepted: 29 October 2024

Published: 30 October 2024

Kata Kunci

Pemodelan Sistem, Optimalisasi Keuntungan, Anylogic, Konser Musik

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan potensi besar untuk menjadi tujuan wisata, investasi, dan kerjasama internasional. Alasan pendukung selain kekayaan alam berlimpah karena Indonesia ragam akan budaya dan seni, termasuk musik. Musik menjadi bentuk ekspresi seni dengan daya tarik dan pengaruh besar bagi masyarakat. Setelah pandemi, pada tahun 2023, konser musik mulai kembali diadakan untuk memenuhi minat masyarakat. Beberapa *event* yang diadakan diantaranya adalah Sound of Downtown (SoD), Pestapora, JBL Festival, dan Jazz Goes To Campus.

Pengadaan konser musik memilih lokasi *venue* strategis, seperti Kota Bandung. Hal ini didukung beberapa alasan, yaitu masyarakat Bandung yang antusias dan mengapresiasi musik, tersedianya komunitas dan organisasi (*event organizer*, promotor, label, dan media) serta potensi dan peluang Kota Bandung dalam bidang pariwisata, ekonomi kreatif, dan sosial. Penyelenggaraan konser musik yang sukses memerlukan perencanaan, persiapan,

dan evaluasi matang. Oleh karena itu, banyak *event* yang menggunakan jasa *event organizer* dan promotor.

Event organizer (EO) bertanggung jawab mengorganisir, mengkoordinir, dan mengelola segala aspek teknis dan operasional dari *event*. Sementara, promotor bertanggung jawab mempromosikan, memasarkan, dan menjual *event* kepada target pasar. *Event organizer* dan promotor adalah bagian dari penyelenggara *event* yang memiliki peran dan fungsi berbeda, tetapi saling melengkapi. Keduanya harus bekerja sama secara harmonis dan profesional untuk mencapai tujuan.

PT Atap Promotions merupakan perusahaan asal Bandung yang bergerak pada bidang *brand consultant*, terutama di *event organizer* dan *digital strategic marketing service*. Banyak *event* brand yang berhasil diselenggarakan, baik konser musik ataupun acara lain.

Pada tahun 2023, Djarum ingin mengadakan konser musik bernama “Break Out Day Festival 2023” atau “BOD Fest Bandung 2023”. PT Atap Promotions ditunjuk untuk menjadi *head manager* dari *event* tersebut. Sementara, terdapat beberapa *event organizer* dan *vendor* lain yang turut berperan, yaitu Dpartners, Tiga Bintang, Lima Production, Aplus, dan RR Lighting. *Event* “BOD Fest Bandung 2023” diadakan pada tanggal 30 September 2023 dengan *venue* Lapangan Wiradhika Secapa AD.

Proses pengerjaan *event* dilakukan dengan waktu persiapan (*loading* dan *unloading* barang) selama 1 minggu sebelum hari acara. Dalam prosesnya, PT Atap Promotions mengalami kendala dalam proses pengadaan barang, berupa *LED Lighting*. Barang tersebut tidak tersedia di Kota Bandung sehingga perlu membeli dari Kota Surabaya. Hal ini menyebabkan sedikit keterlambatan pada rangkaian acara, tetapi membuat penambahan biaya yang cukup besar. Selain itu, terdapat beberapa biaya lain yang juga berbeda dengan Rancangan Anggaran Biaya (RAB) sehingga membuat perhitungan harga tiket menjadi kurang sesuai. Tiket yang dijual dengan harga Rp150.000 belum menutup modal awal.

Di sisi lain, target penonton juga kurang sesuai dengan harapan karena promosi yang tidak efektif. Kapasitas *venue* sebesar 15.000 orang hanya terisi 10.000 orang. Hal ini belum sesuai dengan target penjualan sebanyak 12.000 tiket. Padahal, banyak *talent* terkenal yang menjadi *guest star* acara sehingga seharusnya dapat menarik lebih banyak penonton. Beberapa musisi yang akan tampil pada *event* “Break Out Day Festival Bandung 2023” adalah Superman is Dead (SID), Mahalini, Weird Genius, Barasuara, Ada Band, Feel Koplo, ST. Loco, Efek Rumah Kaca, Palu Goyang, Nayl Author, Plambo, SANUR & The Gypsy Gang.

Berdasarkan pembahasan terkait, PT Atap Promotions dalam menyelenggarakan acara perlu memastikan Rancangan Anggaran Biaya (RAB) yang paling sesuai atau mendekati dengan biaya sebenarnya. Hal ini dimaksudkan agar dapat meminimalisir kerugian yang terjadi diluar perkiraan.

Masalah yang dihadapi oleh PT Atap Promotions dapat disimulasikan dengan menggunakan sistem pemodelan pada *Anylogic* untuk melihat dan mencari kemungkinan terbaik terkait biaya persiapan, harga tiket, dan jumlah penonton. Pemodelan merupakan sebuah proses pembentukan model dari sistem nyata yang menggunakan bahasa formal tertentu (Suryani, 2006).

Untuk memperjelas masalah yang dialami, maka dibantu dengan menggunakan tools 5W+1H seperti berikut:

- a) *What* : Apa yang mengakibatkan adanya keuntungan tidak optimal di *event* “BOD Fest Bandung 2023”.
- b) *Who* : Siapa yang bertanggung jawab atas dampak keuntungan tidak optimal di *event* “BOD Fest Bandung 2023”?
- c) *When* : Kapan terjadinya keuntungan tidak optimal di *event* “BOD

d) *Where*e) *Why*f) *How*

Fest Bandung 2023” diadakan?

: Dimana tempat atau lokasi masalah tersebut terjadi?

: Mengapa dapat terjadi keuntungan tidak optimal di *event* “BOD Fest Bandung 2023”?: Bagaimana cara agar keuntungan dapat optimal di *event* “BOD Fest Bandung 2023”?

2. METODE PENELITIAN

2.1 Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah *event* “BOD Fest Bandung 2023” yang dikerjakan oleh PT Atap Promotions. Penelitian ini membahas tentang mengoptimalkan keuntungan *event* “BOD Fest Bandung 2023”.

2.2 Simulasi pemodelan dengan aplikasi *Anylogic* dilakukan dalam beberapa tahapan:

- a) Pengumpulan data untuk membuat parameterisasi dan variabel-variabel yang saling mempengaruhi.
- b) Pembuatan *Causal Loop Diagram* (CLD) pada *Anylogic*.
- c) Pembuatan *Stock Flow Diagram* (SFD) sebagai pengembangan dari CLD untuk menggambarkan simulasi kondisi lapangan di dalam *Anylogic*.

3. HASIL PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

PT Atap Promotions merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Consulting*, terutama pada *Event Organizers* dan *Digital Strategic Marketing Service*. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2004 dan berkonsentrasi pada *brand communication services*, *hospitality services*, dan *production services*. PT Atap Promotions mengintegrasikan strategi dan eksekusi yang berkesinambungan. Strategi perencanaan *event* dari PT Atap Promotions cukup teruji karena sudah melalui berbagai pengalaman dalam menjalankan proyek, baik berskala lokal maupun nasional.

PT Atap Promotions juga membuat konsep dan menjalankan eksekusi untuk pemasaran pada media digital termasuk konsultasi awal, proses desain dan pembuatan, pengelolaan website, *online marketing*, hingga memberikan strategi terbaik untuk pengembangan *project*.

PT Atap Promotions juga menjalin kerjasama dengan berbagai *client*, seperti, Djarum Coklat, Djarum Super, KAI, Falcon, Picture, Bank Indonesia Pos Indonesia, dan Indomart. Sampai saat ini, ada lebih dari 1.254 *event* dan 456 *digital project* yang dikerjakan. Hubungan kerjasama yang baik terus dijalin antara PT Atap Promotions dengan para *client*-nya termasuk dengan Djarum Coklat hingga saat ini.

Pada tahun 2023, DCDC (DJARUMCOKLAT.COM) ingin mengadakan *event* sebagai ajang promosi dengan menggelar konser musik bernama “Break Out Day Festival 2023”. Acara ini menjadi *event* terbaru yang diselenggarakan oleh Djarum Coklat dengan menunjuk PT Atap Promotions sebagai pihak *head manager event* “Break Out Day Festival 2023” menghadirkan berbagai *guest star*, mulai dari genre indie sampai dengan pop. Konser musik ini akan dilaksanakan pada 3 kota, yaitu Cirebon, Tasikmalaya, dan Bandung. Akan tetapi, untuk pengerjaan Tugas Integrasi II hanya berfokus pada konser musik yang diselenggarakan di Kota Bandung.

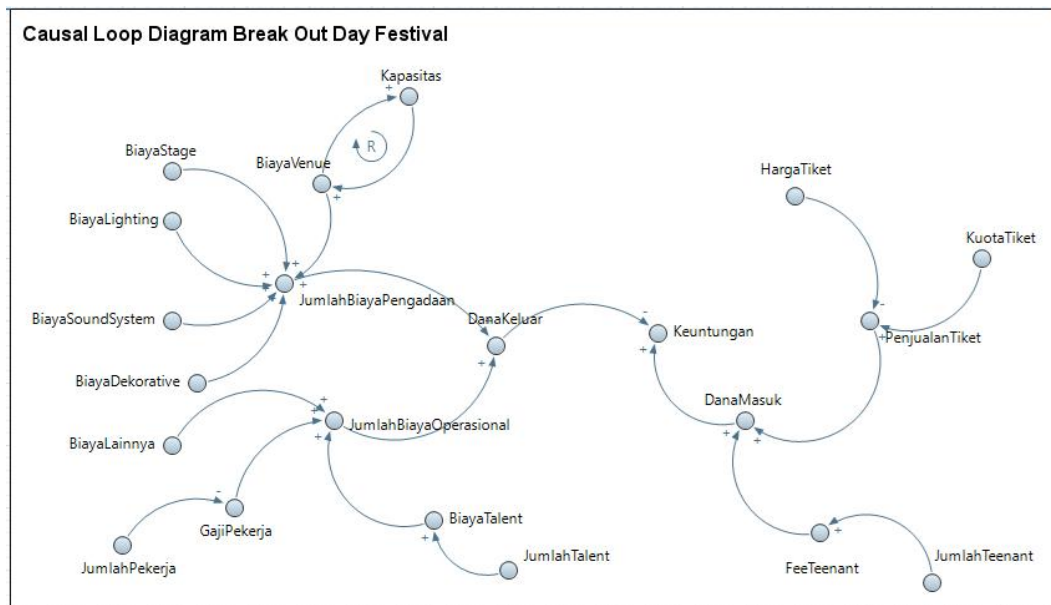
3.2 Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara mengenai *event* “BOD Fest Bandung 2023 secara daring bersama pihak PT Atap Promotions”. Setelahnya, terjadi pengolahan data untuk memastikan tidak ada kekurangan informasi variabel yang dibutuhkan pada *Anylogic*. Jika data variabel sudah terpenuhi dan sesuai dengan kondisi di lapangan, maka dilanjutkan pada proses pembuatan *Causal Loop Diagram* (CLD) dan *Stock Flow Diagram* (SFD).

3.3 Causal Loop Diagram

Metodologi sistem dinamis dibangun dengan adanya kondisi umpan balik pada satu sistem. Hubungan sebab akibat atau umpan balik yang terbentuk terdiri atas dua atau lebih variabel.

Causal Loop Diagram (CLD) merupakan tools yang digunakan untuk merepresentasikan umpan balik pada satu sistem. Diagram ini mengilustrasikan mekanisme kausal dasar yang dihipotesiskan sebagai referensi perilaku sistem dari waktu ke waktu. CLD menunjukkan arah aliran perubahan variabel dan polaritasnya. Polaritas aliran terbagi dua, yaitu positif dan negatif. CLD pada penelitian ini, yaitu:



Gambar 3.1 Causal Loop Diagram

- Hubungan antara Biaya Dekorative, Biaya Sound System, Biaya Lighting, Biaya Stage, dan Biaya Venue dengan Jumlah Biaya Pengadaan. Dari semua variabel Biaya yang disebutkan memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif karena apabila semakin besar biaya-biaya tersebut akan membuat Jumlah Biaya Pengadaan bertambah atau mempengaruhi terhadap peningkatan Jumlah Biaya Pengadaan.
- Hubungan antara Gaji Pekerja, Biaya Talent, dan Biaya Lainnya dengan Jumlah Biaya Operasional. Dari variabel yang disebutkan memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif karena apabila semakin besar biaya-biaya tersebut akan membuat Jumlah Biaya Operasional bertambah atau mempengaruhi terhadap peningkatan Jumlah Biaya Operasional.
- Hubungan antara Biaya Venue dengan Kapasitas memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Kapasitas Venue yang diperlukan semakin besar akan meningkatkan terhadap Harga Venue.
- Hubungan antara Jumlah Pekerja dengan Gaji Pekerja memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Jumlah Pekerja semakin banyak pihak EO akan mengeluarkan Biaya atau Gaji Upah yang lebih besar.
- Jumlah Biaya Pengadaan dan Jumlah Biaya Operasional dengan Dana Keluar memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena akan semakin besar dana yang keluar apabila Jumlah Biaya Operasional dan Jumlah Biaya Pengadaannya meningkat.
- Dana Keluar dengan Keuntungan memiliki Polaritas Aliran Negatif atau Hubungan Sebab Akibat Negatif, karena apabila Dana Keluar yang besar akan mengurangi Keuntungan yang didapatkan.

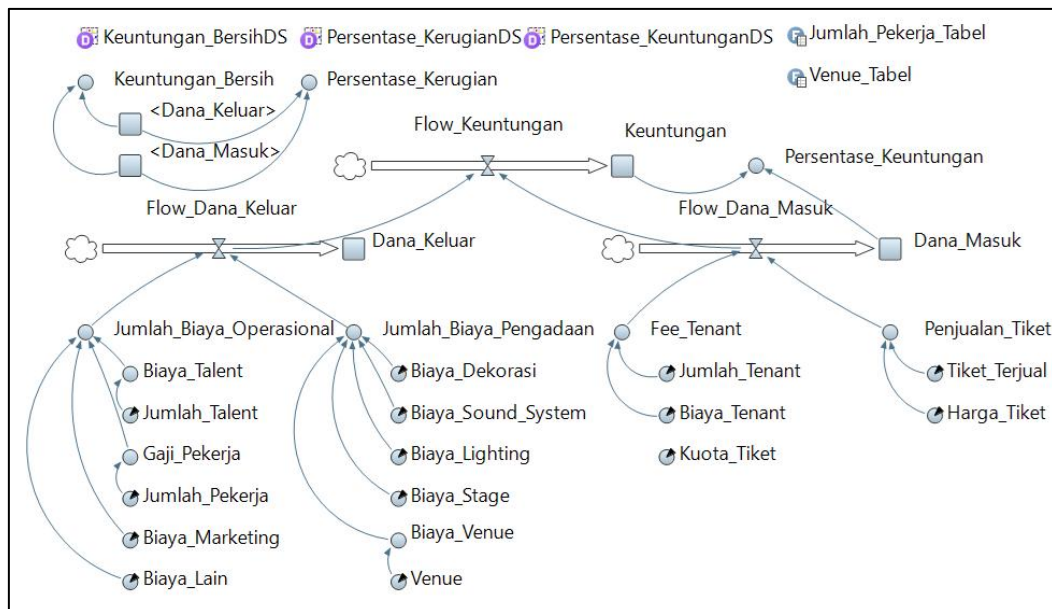
- g) Dana Masuk dengan Keuntungan memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Dana yang masuk ke EO Besar maka Keuntungan yang didapatkan akan semakin besar.
- h) Penjualan Tiket dan Fee Tenant dengan Dana Masuk memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Tiket yang terjual lebih banyak dan Tenant yang banyak akan membuat Pemasukan Dana yang lebih besar.

3.4 Stock Flow Diagram

Stock Flow Diagram (SFD) merupakan alat untuk menunjukkan hubungan dan struktur dari suatu sistem. SFD mampu memfasilitasi kekurangan CLD dalam menangkap aliran sistem dalam akumulasi nilai (*stock*). Aliran dan *stock* mewakili persamaan sebagai pusat dari sistem dinamis. Lingkaran umpan balik sistem merupakan elemen dasar dalam batasan satu sistem. Batasan berfungsi sebagai pemisah antara sistem dengan lingkungan sekelilingnya.

Stock and Flow merupakan dua elemen dasar dalam pembangunan model sistem dinamis. Diagram *Stock* menunjukkan bagaimana stock dan saling berhubungan untuk menghasilkan lingkaran umpan balik dan bagaimana hubungan yang terbantu pada satu sistem.

Pada *Stock Flow Diagram* (SFD) harus menentukan rumus matematis yang logis untuk dapat menjalankan model pada *Anylogic*. Jika model belum dapat dijalankan atau mengalami *error*, maka rumus matematisnya perlu dicek dan diperbaiki lagi. Apabila model sudah dapat dijalankan pada *Anylogic*, maka dilanjutkan dengan proses pembuatan skenario dari model awal menjadi model usulan agar kendala yang terjadi dapat dicegah. *SFD* pada penelitian ini, yaitu:



Gambar 3.2 Stock Flow Diagram

- a) Hubungan antara Biaya Dekorasi, Biaya Sound System, Biaya Lighting, Biaya Stage, dan Biaya Venue dengan Jumlah Biaya Pengadaan. Dari semua variabel Biaya yang disebutkan memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif karena apabila semakin besar biaya-biaya tersebut akan membuat Jumlah Biaya Pengadaan bertambah atau mempengaruhi terhadap peningkatan Jumlah Biaya Pengadaan.
- b) Hubungan antara Gaji Pekerja, Biaya Talent, dan Biaya Lainnya dengan Jumlah Biaya Operasional. Dari semua variabel yang disebutkan memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif karena apabila semakin besar biaya-biaya tersebut akan

- membuat Jumlah Biaya Operasional bertambah atau mempengaruhi terhadap peningkatan Jumlah Biaya Operasional.
- Hubungan antara Biaya Venue dengan Kapasitas Dari kedua variabel tersebut memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Kapasitas Venue yang diperlukan semakin besar akan meningkatkan terhadap Harga Venue.
 - Hubungan antara Jumlah Pekerja dengan Gaji Pekerja. Dari kedua variabel tersebut memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Jumlah Pekerja semakin banyak akan menambah pengeluaran Biaya atau Gaji Upah menjadi lebih besar.
 - Hubungan antara Jumlah Biaya Pengadaan dan Jumlah Biaya Operasional dengan Dana Keluar Hubungan yang terjadi adalah Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena akan semakin besar dana yang keluar apabila Jumlah Biaya Operasional dan Jumlah Biaya Pengadaannya meningkat.
 - Hubungan antara Dana Keluar dengan Keuntungan. Hubungan yang terjadi adalah Polaritas Aliran Negatif atau Hubungan Sebab Akibat Negatif, karena apabila Dana Keluar yang besar akan mengurangi Keuntungan yang didapatkan.
 - Hubungan antara Dana Masuk dengan Keuntungan. Hubungan yang terjadi adalah Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Dana yang masuk ke EO Besar maka Keuntungan yang didapatkan akan semakin besar.
 - Hubungan antara Penjualan Tiket dan Fee Tenant dengan Dana Masuk Dari semua variabel tersebut memiliki Polaritas Aliran Positif atau Hubungan Sebab Akibat Positif, karena apabila Tiket yang terjual lebih banyak dan Tenant yang banyak akan membuat Pemasukan Dana yang lebih besar.

3.5 Skenario

3.5.1 Skenario 0



Gambar 3.3 Hasil Run Dari Skenario Awal

Keuntungan Bersih dari skenario 0 untuk *event* “BOD Fest Bandung 2023” sebesar -Rp785.000.000 sehingga menunjukkan bahwa pihak *event organizer* masih mengalami kerugian (-). Hasil ini sesuai dengan keadaan yang benar terjadi pada saat *event* “BOD Fest Bandung 2023” berlangsung.

Faktor eksternal yang menjadi kendala adalah tiket yang terjual tidak sesuai dengan apa yang diharapkan, sedangkan faktor internal yang membuat keuntungan kurang maksimal adalah harga *venue* besar dan jumlah pekerja yang terlalu banyak.

3.5.2 Skenario 1



Gambar 3.4 Hasil Run Dari Skenario 1

Keuntungan Bersih dari skenario 1 untuk *event* “BOD Fest Bandung 2023” sebesar -Rp285.000.000 sehingga menunjukkan bahwa pihak *event organizer* masih mengalami kerugian (-).

Hal ini dapat menjadi bahan evaluasi untuk Tim Internal dalam memberikan harga Tiket yang ideal. Namun dengan perubahan parameter Harga Tiket ini masih belum cukup untuk memenuhi target keuntungan dari *event organizer* (PT Atap Promotions), hasil diatas masih menunjukkan Keuntungan yang rugi (-). Oleh karena itu, disimpulkan bahwa pada skenario 1 tidak dapat digunakan atau tidak *sustainable*.

3.5.3 Skenario 2



Gambar 3.5 Hasil Run Dari Skenario 2

Keuntungan Bersih dari skenario 2 untuk *event* “BOD Fest Bandung 2023” sebesar Rp215.000.000 sehingga menunjukkan bahwa pihak *event organizer* sudah mulai mengalami keuntungan (+).

Hal ini dapat menjadi pertimbangan untuk Tim Internal dalam memberikan Harga Tiket yang ideal. Dengan perubahan parameter Harga Tiket ini masih belum cukup untuk memenuhi target keuntungan dari *event organizer* (PT Atap Promotions). Maka dapat disimpulkan bahwa pada skenario 2 dapat menjadi pertimbangan namun masih belum bisa memenuhi target untuk digunakan.

3.5.4 Skenario 3



Gambar 3.6 Hasil Run Dari Skenario 3

Keuntungan Bersih dari skenario 3 untuk *event* “BOD Fest Bandung 2023” sebesar Rp315.000.000 sehingga menunjukkan bahwa pihak *event organizer* sudah memiliki keuntungan (+).

Perubahan pada nilai parameter Venue dan Harga Tiket menjadikan target keuntungan dari *event organizer* (PT Atap Promotions) terpenuhi. Selain itu, skenario 3 juga memiliki angka keuntungan lebih besar dibanding skenario 2 sehingga dapat menjadi pertimbangan untuk digunakan.

3.5.5 Skenario 4



Gambar 3.6 Hasil Run Dari Skenario 4

Keuntungan Bersih yang didapatkan dari skenario 4 untuk *event* “BOD Fest Bandung 2023” sebesar Rp345.000.000 sehingga menunjukkan bahwa pihak *event organizer* sudah mulai mengalami keuntungan (+).

Dengan perubahan pada nilai parameter, Tim Internal dapat memutuskan skenario terbaik untuk diimplementasikan sehingga akan memenuhi target keuntungan dari *event organizer* (PT Atap Promotions). Berdasarkan seluruh skenario yang dilakukan, disimpulkan bahwa skenario 4 memiliki angka keuntungan yang lebih besar dibanding skenario 2 dan 3. Oleh karena itu, skenario 4 menjadi pertimbangan terbaik untuk digunakan.

4. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Pemodelan sistem yang telah dilakukan melalui penggambaran model sistem *Causal Loop Diagram* (CLD) dan *Stock Flow Diagram* (SFD) pada *event* “Break Out Day Festival Bandung 2023” menggunakan bantuan *software Anylogic*, menghasilkan beberapa skenario yang memiliki karakteristik berbeda pada setiap sistem outputnya.

◆ Terdapat 5 skenario berbeda, yaitu skenario 0 sebagai kondisi awal (*existing*), skenario 1, skenario 2, skenario 3, dan skenario 4. Pada skenario 0, keuntungan menunjukkan angka -Rp785.000.000 sehingga diketahui bahwa PT Atap Promotions mengalami kerugian (-). Setelah melalui beberapa skenario yang telah dilakukan dengan penyesuaian dari setiap parameter, maka diambil kesimpulan bahwa skenario 4 yang dapat digunakan. Berdasarkan data simulasi yang telah dilakukan, skenario 4 memiliki angka keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan skenario yang lain, yaitu Rp345.000.000. Hal ini menjadi pertimbangan yang baik untuk digunakan karena skenario tersebut jauh lebih menguntungkan dan *sustainable*.

4.2 Saran

PT Atap Promotions dapat lebih jauh lagi dalam mempertimbangkan penyelenggaraan kegiatan, pertimbangan tersebut dapat dilakukan melalui pemodelan sistem guna memangkas biaya persiapan. Melalui pemodelan sistem, PT Atap Promotions akan mendapatkan kemudahan dalam merancang dan menjadi salah satu faktor agar mencapai target keuntungan. Disisi lain, penggunaan pemodelan sistem memangkas waktu yang cukup banyak dan tidak membutuhkan biaya besar dalam pelaksanaannya. Hal ini diharapkan mampu untuk meminimalisir munculnya faktor-faktor yang menyebabkan kerugian pada *event* yang diselenggarakan oleh PT Atap Promotions.

5. DAFTAR PUSTAKA

- D, N. K. (2019). Strategi Komunikasi Pemasaran Konsep Baru Event Jakcloth. *Ikon*, 75-83.
Goldblatt, J. (2013). *Special Events*. New York: John Wiley and Sons.
Noor, A. (2013). *Management Event*. Bandung: Alfabeta.
Suryani, E. (2006). *Pemodelan dan Simulasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
Wijaya, D. K. (n.d.). Dinamika Sistem Stock Flow Diagram.