

ANALISIS PENYEBAB *OVER BUDGET* PADA *EVENT OUTBOUND TRAINING* PT. KALDU SARI NABATI 2014 OLEH PRIMASAGA STRATEGIC CONSULTANT

THE CAUSE ANALYSIS OF OVER BUDGET ON EVENT OUTBOUND TRAINING PT . KALDU SARI NABATI 2014 BY PRIMASAGA STRATEGIC CONSULTANT

Muhammad Pringga Fitradi Triputra ¹ dan Dr. Palti M. T Sitorus, Drs., MM. ²

Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom

¹pringgaft@students.telkomuniversity.ac.id dan ² paltisitorus@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Pergerakan bisnis MICE (*meeting, incentive, conference and exhibition*) menunjukkan kearah yang positif dan selalu mengalami peningkatan. Hal ini di dukung oleh pernyataan dari INCCA (Indonesia Congress and Convention Assosiation) yang menyatakan bahwa pertumbuhan MICE di Indonesia bisa mencapai 10%-20% setiap tahunnya.

Pelaksanaan *event* dapat dipengaruhi berbagai aspek, salah satunya adalah *budget*. Perhitungan *budget* harus dilakukan dengan baik agar tidak terjadi kerugian. Begitu juga pada *event training outbound* PT. Kaldu Sari Nabati yang dirancang oleh PRIMASAGA Strategic Consultant. Namun, pada *event* tersebut mengalami *over budget* yang membuat keuntungan perusahaan berkurang.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penyebab *over budget* pada *event training outbound* PT. Kaldu Sari Nabati oleh PRIMASAGA Strategic Consultant. Tahapan dari *event* tersebut adalah *research, design, planning, coordination* dan *evaluation*.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, dengan jenis penelitian bersifat deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah PRIMASAGA Strategic Consultant. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*. Teknik pengambilan data dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis akar masalah dengan Diagram *Fishbone* dan juga metoda interaktif Model Miles dan Huberman dengan aktivitas *data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada tahap *planning* merupakan tahap yang memberikan pengaruh paling besar terhadap masalah *over budget* yang dialami PRIMASAGA Strategic Consultant dalam pengerjaan *event outbound training* PT. Kaldu Sari Nabati.

Kata kunci : *management, event management, event planning dan MICE*

Abstract

Business movement MICE (*meetings, incentive, conference and exhibition*) shows the positive direction and always increasing. It is supported by a statement of INCCA (Indonesian Congress and Convention Association) which states that the growth of MICE in Indonesia could reach 10% -20% annually.

An event can be done well with affected various aspects, one of which is the budget. Budget calculations should be done well in order to avoid losses. As well as on training event outbound PT. Kaldu Sari Nabati designed by PRIMASAGA Strategic Consultant. However, in the event that made the experience over budget reduced corporate profits.

Goal from this research is to know how to cause over budget on training event outbound PT. Kaldu Sari Nabati by PRIMASAGA Strategic Consultant. Stages of the event is the research, design, planning, coordination and evaluation.

This study is a qualitative research, with this type of research is descriptive. The population in this study is PRIMASAGA Strategic Consultant. The sampling technique used was purposive sampling. Techniques of data collection using interviews, observation and documentation. Data analysis techniques in this study using the root cause analysis with Fishbone Diagram and also the method of Miles and Huberman interactive model with activity data reduction, a data display, and conclusion drawing / verification.

Results from this study showed that the planning stage is the stage that gives the most influence over budget problems experienced by PRIMASAGA Strategic Consultant in workmanship event outbound training PT. Kaldu Sari Nabati.

Keywords: *management, event management, event planning and MICE*

1. Pendahuluan

Wisata MICE di Indonesia semakin berkembang karena keadaan pertumbuhan ekonomi, stabilitas politik dan keamanan yang kian membaik. Keadaan ini menyebabkan meningkatnya ketertarikan investor asing maupun lokal untuk berinvestasi dalam menyelenggarakan *event* maupun hanya sekedar berpartisipasi sebagai peserta dalam suatu *event* MICE^[1]. Pertumbuhan wisata MICE di Indonesia bisa mencapai 10% sampai 20%. Hal tersebut berdasarkan data jumlah wisatawan mancanegara yang datang ke Indonesia untuk mengikuti kegiatan MICE yang mengalami peningkatan pada tahun 2012 dan 2013^[2]. Sedangkan dalam tiga tahun kegiatan *meeting, incentive, conference, and exhibition* (MICE) di Kota Bandung terjadi peningkatan hingga 80 persen. Kota Bandung menjadi kota ketiga pilihan instansi maupun lembaga untuk mengadakan MICE setelah Jakarta dan Denpasar Bali^[3].

Sebuah *event* dapat berjalan dengan baik jika penyelenggara dapat mengidentifikasi resiko yang muncul. Beberapa resiko yang dapat timbul dari sebuah *event* diantaranya diakibatkan oleh buruknya perencanaan, pengelolaan *event* yang tidak baik dan kesalahan dari manusia^[4]. Selain itu, masalah pada penyelenggaraan *event* yang sering muncul adalah kurangnya pemahaman SDM mengenai konsep dan tujuan kegiatan, *budget* yang diluar perhitungan dan pihak ketiga atau *vendor* yang tidak kooperatif^[5].

Dalam penyelenggaraan *event outbound training* PT. Kaldu Sari Nabati 2014, PRIMASAGA Strategic Consultant melakukan proses perencanaan yang *real*, matang dan terstruktur. Namun, meskipun perencanaan sudah dirasa cukup maksimal, kesalahan masih dapat terjadi. Pada *event* tersebut, permasalahan yang muncul adalah *over budget*, dana yang dikeluarkan melebihi dana yang telah dianggarkan sebelumnya. Berdasarkan uraian tersebut, maka penelitian ini dilakukan dengan judul “**Analisis Penyebab Over Budget Pada Event Outbound Training PT. Kaldu Sari Nabati 2014 oleh PRIMASAGA Strategic Consultant**”

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Manajemen

Manajemen adalah seni dalam proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan^[6]. Fungsi manajemen dapat dibagi menjadi empat bagian, yakni *planning* (perencanaan) adalah penetapan pekerjaan yang harus dilaksanakan oleh kelompok untuk mencapai tujuan yang digariskan, *organizing* (pengorganisasian) adalah proses pengelompokan kegiatan – kegiatan untuk mencapai tujuan dan penugasan setiap kelompok, *actuating* (pelaksanaan) adalah usaha menggerakkan anggota – anggota kelompok sedemikian rupa, hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan bersama, dan *controlling* (pengawasan) adalah penemuan dan penerapan cara dan alat untuk menjamin bahwa rencana telah dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan^[7].

2.2 Manajemen Proyek

Manajemen proyek adalah aplikasi pengetahuan, keterampilan, alat, dan teknik dalam aktifitas-aktifitas proyek untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan proyek. Manajemen proyek dilaksanakan melalui aplikasi dan integrasi tahapan proses manajemen proyek yaitu *initiating, planning, executing, monitoring, controlling* dan di akhirnya *closing* keseluruhan proses proyek tersebut. Manajemen proyek diklasifikasikan ke dalam tiga bagian, yaitu proyek konstruksi yang berupa pekerjaan membangun atau membuat produk fisik, proyek penelitian dan pengembangan yang berupa penemuan alat baru, produk baru, dan setelah berhasil biasanya disusul pembuatan secara massal dan dikomersilkan, dan proyek manajemen jasa yang sering muncul dalam perusahaan maupun instansi pemerintah, proyek ini berupa perancangan struktur organisasi, pembuatan sistem informasi manajemen, peningkatan produktivitas perusahaan, dan pemberian *training*^[8].

2.3 Manajemen Event

Event management adalah kegiatan profesional mengumpulkan dan mempertemukan sekelompok orang untuk tujuan perayaan, pendidikan, pemasaran dan reuni, serta bertanggung jawab mengadakan penelitian, membuat desain kegiatan, melakukan perencanaan dan melaksanakan koordinasi serta pengawasan untuk merealisasikan kehadiran sebuah kegiatan^[9]. Tahapan *event* dibagi kedalam lima bagian, yaitu^[10] :

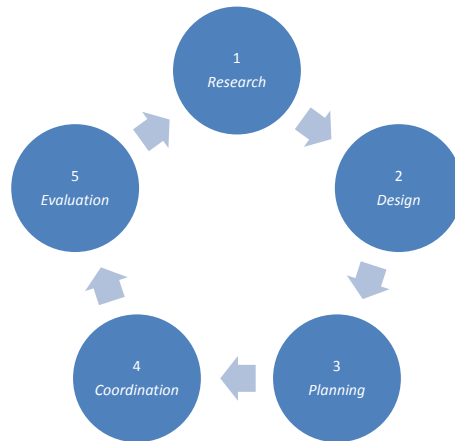
1. Research

Riset dilakukan untuk menentukan kebutuhan, keinginan dan harapan dari konsumen (target pasar. Melalui riset yang dilakukan secara mendalam, penyelenggara dapat melihat trend yang sedang berkembang, mengembangkan sistem penyediaan layanan baru dan memecahkan masalah.

2. Design

Fase ini merupakan kelanjutan dari proses riset yang dilakukan. Umumnya, proses ini diawali dengan adanya brainstorming mengenai tema dan konsep kegiatan yang akan dilaksanakan. Fase ini juga dilakukan studi kelayakan event untuk menyaring ide-ide kreatif.

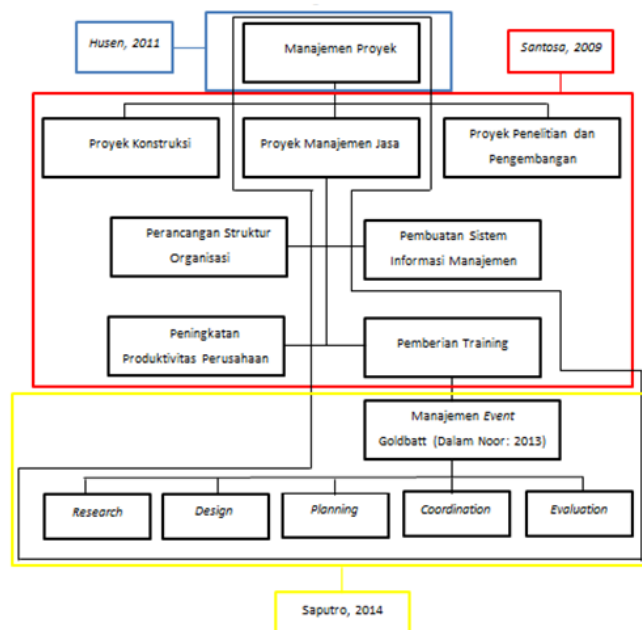
3. **Planning**
 Planning dilakukan setelah analisis situasi dan bersamaan dengan tahapan design. Pada tahap ini, penyelenggara mulai melakukan beberapa hal seperti penganggaran waktu yang diperlukan, pemilihan tempat dan sebagainya.
4. **Coordination**
 Fase ini terkait dengan bagaimana penyelenggara melakukan komunikasi internal dengan tim, pihak konsumen dan pihak vendor.
5. **Evaluation**
 Evaluasi dapat dilakukan di setiap fase atau dilakukan secara menyeluruh. Kegiatan evaluasi dapat dilakukan dengan survey kepuasan, monitoring event dan sebagainya.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan *Event*

2.4 Kerangka Penelitian

Berdasarkan studi literatur dari penelitian terdahulu dan teori-teori yang relevan maka didapat kerangka penelitian yang digambarkan pada gambar 2. Kerangka Penelitian

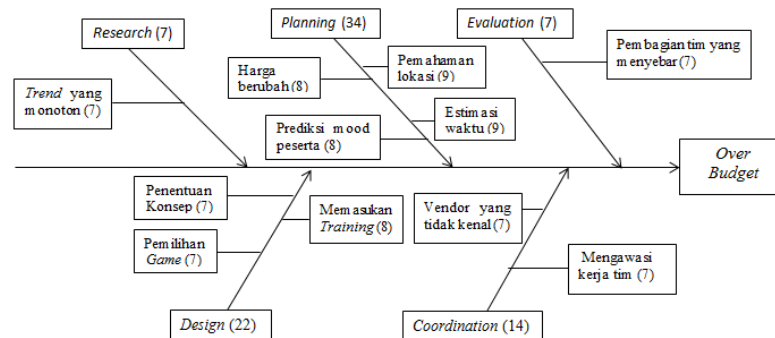


Gambar 2. Kerangka penelitian

3. Pembahasan

3.1 Analisis Akar Masalah (Diagram Fishbone)

Analisis akar masalah ini digunakan untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan penyebab terjadinya *over budget* pada kegiatan *Outbound Training* PT. Kaldu Sari Nabati. Analisis yang dilakukan berdasarkan pada tahapan pelaksanaan *event* kedalam lima tahap, yaitu *research*, *planning*, *design*, *coordination and evaluation* ^[11].



Gambar 3. Diagram Fishbone Penyebab Over Budget

1. Research

Tahap *research* ini menyatakan bahwa tahap ini dilakukan untuk menentukan kebutuhan keingan dan harapan dari target pasar. Melalui *research* ini, pihak penyelenggara dapat melihat *trend* yang sedang berkembang. Masalah yang dirasakan oleh tim PRIMASAGA Strategic Consultant dalam melaksanakan kegiatan *Outbound Training* PT. Kaldu Sari Nabati pada tahap ini adalah *trend* yang monoton. PRIMASAGA Strategic Consultant merasa bahwa bentuk *outbound training* dirasa masih perlu dilakukan inovasi, karena bentuk *outbound training* yang sudah ada dirasa masih standar dan perlu modifikasi. Dalam tahap ini, masalah yang timbul tidak begitu berarti bagi PRIMASAGA Strategic Consultant, sehingga tingkat kesulitan dalam masalah ini diberi poin 7.

2. Design

Tahap *design* ini mengacu pada proses *design* sebuah *event* mencakup mengenai penentuan tema, konsep, konten dan penyaringan ide-ide yang muncul. Pada tahap ini total poin tingkat kesulitannya adalah 22. Pada tahap ini, lokasi pelaksanaan kegiatan sudah ditentukan dan sudah disetujui oleh pihak klien, yaitu di Pulau Bali. Pada tahap ini, muncul beberapa masalah yang dihadapi oleh tim PRIMASAGA Strategic Consultant. Masalah pertama mengenai penentuan konsep. Dalam pemilihan konsep yang akan digunakan, PRIMASAGA Strategic Consultant selalu ingin memberikan yang unik dan memiliki arti. Maka dari itu, dalam menentukan konsep, PRIMASAGA Strategic Consultant selalu mempertimbangkan dengan matang dan detail. Maka dari itu, tingkat kesulitan pada masalah ini diberi poin 7.

Masalah yang kedua adalah menentukan *game* yang akan digunakan dalam kegiatan *outbound training* ^[14]. Dalam menentukan *game* yang akan digunakan, PRIMASAGA Strategic Consultant mempertimbangkan berbagai aspek, diantaranya adalah tingkat kesulitan dalam penyelesaian, keterlibatan masing-masing peserta, pengaruh terhadap *mood* peserta dan esensi yang akan didapat oleh peserta. Maka dari itu, tingkat kesulitan pada masalah ini diberi poin 7.

Masalah yang ketiga pada tahap ini adalah memasukan metode *training* yang sesuai dengan kebutuhan atau permintaan klien kepada *game* yang akan diberikan kepada peserta. Menurut PRIMASAGA Strategic Consultant. Karena, setiap *game* yang diberikan tidak hanya mengandung unsur *fun*, tetapi juga memiliki tujuan dan edukasi. Namun inilah yang juga memberikan tantangan kepada tim PRIMASAGA Strategic Consultant dalam merancang sebuah kegiatan, karena tim PRIMASAGA Strategic Consultant harus dapat menggabungkan antara kebutuhan perusahaan dan keinginan peserta. Maka dari itu, tingkat kesulitan pada masalah ini diberi poin 8.

3. Planning

Tahap perencanaan ini mengacu pada perencanaan dilakukan untuk pemilihan tempat, menentukan estimasi biaya yang dibutuhkan, waktu yang dibutuhkan, dan pembagian tim kerja. Pada tahap ini diberikan poin terbesar untuk tingkat kesulitannya, yaitu sebesar 34. Terdapat empat masalah yang cukup berarti bagi tim PRIMASAGA Strategic Consultant. Masalah yang pertama adalah harga yang berubah. Hal ini dirasakan karena pada saat pelaksanaan, PRIMASAGA Strategic Consultant

mengalami perubahan harga pada beberapa kebutuhan *event* yang harus dibayar. Tingkat kesulitan pada masalah tersebut diberikan poin 8.

Masalah selanjutnya yaitu pemahaman lokasi yang dimiliki tim PRIMASAGA Strategic Consultant masih kurang. Tim dari PRIMASAGA Strategic Consultant merasa kesulitan karena tim belum menguasai lokasi, sehingga tidak dapat bergerak dengan cepat dan efektif. Pada masalah ini, tingkat kesulitannya diberi poin 9.

Masalah ketiga yang dirasakan PRIMASAGA Strategic Consultant adalah mengistimaskan waktu yang dibutuhkan untuk persiapan dan pelaksanaan *event*. Hal ini dirasakan sebagai masalah karena kondisi jalanan dan cuaca di tempat melaksanakan kegiatan tidak dapat diprediksi dengan pasti. Maka dari itu, tingkat kesulitan pada masalah ini diberi poin 9.

Masalah keempat yang muncul pada tahapan ini adalah prediksi *mood* peserta. Dalam setiap perencanaan sebuah *event*, PRIMASAGA Strategic Consultant selalu memperhatikan *mood* yang akan dirasakan peserta pada saat melaksanakan kegiatan. Memprediksi *mood* peserta pada *event* ini dirasakan sulit karena tim PRIMASAGA Strategic Consultant tidak bisa memastikan kapan *mood* peserta akan naik atau turun didalam suasana baru yang tidak familiar, didalam cuaca dan kondisi yang tidak seperti biasanya dirasakan. Ditambah lagi, PRIMASAGA Strategic Consultant harus menyesuaikan hasil prediksi *mood* peserta dengan tingkat kesulitan *game* yang akan diberikan dan dengan *timing* yang tepat. Pada masalah ini, tingkat kesulitannya adalah 8.

4. *Coordination*

Tahap *coordination* ini menekankan pada efektifitas komunikasi yang dilakukan diantara pihak-pihak yang terkait dengan pelaksanaan *event*. Pada tahapan ini, PRIMASAGA Strategic Consultant menghadapi masalah mengenai koordinasi dengan vendor yang terlibat. Hal ini karena vendor yang bekerjasama dalam *event* tersebut merupakan vendor yang tidak dikenal dan tidak biasa bekerjasama dengan PRIMASAGA Strategic Consultant. Sehingga untuk meminimalisir kesalahan, tim PRIMASAGA Strategic Consultant perlu melakukan *briefing* yang ekstra dan selalu memastikan ketersediaan *tools* dari vendor yang dibutuhkan lebih sering. Pada masalah ini, poin tingkat kesulitannya adalah 7.

Masalah kedua yang muncul adalah sulitnya mengawasi kinerja tim yang turun ke lapangan. Karena bentuk dari *training outbound* ini mengandung *city orienting*, jadi setiap tim yang terjun ke lapangan akan menyebar sesuai dengan kebutuhan dan mobilitas peserta. Hal ini membuat pihak *management* di PRIMASAGA Strategic Consultant sulit untuk mengawasi kinerja tim. Pada masalah ini, poin tingkat kesulitannya adalah 7.

5. *Evaluation*

Sebagai tahap evaluasi, evaluasi dapat dilakukan pada setiap tahap atau secara menyeluruh. Pada kegiatan ini, evaluasi dilakukan secara menyeluruh yang dilaksanakan di akhir kegiatan. Namun, dalam *event* ini sulit untuk memberikan evaluasi yang efektif karena pembagian tim yang menyebar, sehingga setiap kinerja tim tidak dapat ternilai dengan maksimal. Untuk *punishment* yang diberikan oleh PRIMASAGA Strategic Consultant kepada tim yang melakukan pelanggaran adalah teguran yang sangat halus dan tidak menyinggung, atau teguran tersebut dilakukan secara personal. Pada masalah ini, poin tingkat kesulitannya adalah 7.

Berdasarkan pada hasil wawancara dan pengamatan yang telah dijelaskan, pada penelitian ini diperoleh bahwa tahap *research* memiliki poin 7 berdasarkan tingkat kesulitannya, tahap *design* memiliki poin 22 berdasarkan tingkat kesulitannya, tahap *planning* memiliki poin 34 berdasarkan tingkat kesulitannya, tahap *coordination* memiliki poin 14 terhadap tingkat kesulitannya dan *evaluation* memiliki poin 7 berdasarkan tingkat kesulitannya.

3.2 Analisis Model Miles dan Huberman

Berdasarkan hasil analisa pada diagram *Fishbone*, maka didapat bahwa tahap *planning* memiliki poin tertinggi berdasarkan tingkat kesulitannya, yaitu 34 point. Pada tahap *planning*, masalah yang dirasakan oleh PRIMASAGA Strategic Consultant adalah harga yang berubah, sulitnya memprediksi *mood* peserta, kurangnya pemahaman tim terhadap lokasi kegiatan, dan sulit melakukan estimasi waktu yang dibutuhkan untuk persiapan dan pelaksanaan *event*.

1. Harga yang berubah

Perubahan harga yang terjadi pada saat pelaksanaan *event* ini dikarenakan para penjual barang-barang yang dibutuhkan melihat bahwa tim dari PRIMASAGA Strategic Consultant merupakan pendatang, sehingga harga yang ditawarkan menjadi lebih tinggi dari harga jual biasanya. Selain itu, karena Bali merupakan tempat tujuan wisata, maka harga jual barang diatas harga rata-rata. Penyebab lainnya dari perubahan harga yang terjadi, juga dapat disebabkan oleh standar harga yang diberikan oleh penjual adalah harga pada saat musim liburan. Dalam artian, pada saat kegiatan tersebut dilakukan merupakan

waktu yang tingkat pengunjung atau wisatawan yang datang ke Bali sedang meningkat dan hal tersebut mempengaruhi harga-harga di Bali.

Penanggulangan untuk perubahan harga yang dialami oleh PRIMASAGA Strategic Consultant pada saat pelaksanaan *event outbound* PT. Kaldu Sari Nabati adalah dengan menggunakan barang atau jasa pengganti yang harganya lebih murah namun tidak mengurangi kualitas yang diberikan. Tetapi, jika barang atau jasa tersebut tidak dapat digantikan, maka PRIMASAGA Strategic Consultant tetap menggunakannya dan menggunakan *budget* diluar rancangan biaya. *Budget* yang digunakan tersebut merupakan keuntungan yang dimiliki PRIMASAGA Strategic Consultant dari kegiatan *outbound* PT. Kaldu Sari Nabati tersebut.

2. Prediksi *mood* peserta

Perubahan *mood* peserta dapat disebabkan oleh berbagai macam sebab. Karena *outbound training* ini dilakukan di tempat yang berbeda dengan tempat asalnya peserta, maka para peserta merasakan berbagai macam perubahan yang memerlukan proses adaptasi. Selain itu, keadaan Bali yang cukup padat dan kondisi cuaca yang panas, dapat membuat stamina peserta menjadi cepat terkuras, dan ketika stamina sudah terkuras, peserta akan merasa lelah. Sehingga *mood* peserta dapat berubah atau menurun. Sebagai konsultan, PRIMASAGA Strategic Consultant selalu mengutamakan tercapainya tujuan perusahaan mengadakan *event* tersebut dan kepuasan peserta dalam menjalankan *event* tersebut. Solusi mengenai sulitnya memprediksi *mood* peserta pada saat melaksanakan *event outbound* ini adalah menonjolkan peran fasilitator untuk dapat terus menjaga *mood*, semangat dan stamina peserta agar tetap stabil dan tidak *drop*. Fasilitator dibekali X-Game khas PRIMASAGA Strategic Consultant yang dapat diberikan kepada peserta apabila *fasilitator* melihat *mood* peserta sudah menurun, semangat dan staminanya pun tidak maksimal. X-Game khas PRIMASAGA Strategic Consultant ini dibuat ringan namun secara psikologi dapat meningkatkan ketertarikan peserta untuk melanjutkan kegiatan dan menyelesaikan tugasnya dengan maksimal.

3. Pemahaman lokasi kegiatan

Penguasaan lokasi kegiatan merupakan hal penting untuk setiap tim yang akan menyelenggarakan suatu *event*. Jika tim belum sepenuhnya menguasai lokasi kegiatan, maka akan membutuhkan waktu yang lebih banyak untuk melakukan persiapan dan bisa membuat biaya semakin besar. Hal tersebut karena tim tidak mengetahui titik-titik yang pasti untuk memenuhi kebutuhan, tempat-tempat yang terdekat dan strategis dari lokasi utama kegiatan jika membutuhkan sesuatu. Sehingga untuk melakukan persiapan dan untuk memenuhi kebutuhan, tim membutuhkan waktu yang lebih banyak untuk mencari informasi dan memerlukan biaya yang lebih dari biasanya untuk berkeliling dan survey harga berdasarkan kebutuhan.

Kurangnya pemahaman tim terhadap lokasi kegiatan ini diatasi oleh PRIMASAGA Strategic Consultant dengan cara menyewa beberapa kendaraan untuk operasional tim selama melakukan persiapan dan pelaksanaan kegiatan. Sehingga mobilitasi tim dapat dilakukan dengan lebih cepat. Setiap mobilitasi tim ini pun diberi biaya untuk bensin kendaraan dan tim yang berangkat diberi pulsa untuk mempermudah melakukan komunikasi dengan tim yang lain.

4. Estimasi waktu yang sulit

Dalam setiap perencanaan *event*, diperlukan perhitungan estimasi waktu yang diperlukan tim untuk persiapan dan pelaksanaan. Estimasi waktu yang diperlukan untuk persiapan ini diukur berdasarkan kapasitas tim, tingkat kesulitan *tools* yang harus dipasang dan daya tahan *tools* yang akan digunakan. Estimasi berdasarkan kapasitas tim artinya estimasi waktu dihitung berdasarkan jumlah tim yang melakukan atau mengerjakan sesuatu. Sedangkan tingkat kesulitan *tools* yang dimaksud adalah seberapa sulit *tools* yang akan di produksi, sehingga akan mempengaruhi estimasi waktu pengerjaan. Dan daya tahan *tools* yang dimaksud adalah berapa lama *tools* yang sudah di produksi dapat bertahan tanpa mengalami kerusakan ataupun gangguan dari pihak luar. Sehingga mempengaruhi perhitungan waktu untuk memulai produksi *tools* tersebut.

Solusi yang dilakukan pada masalah tersebut adalah tim melakukan seluruh produksi sesuai tanggung jawab dan pembagiannya pada saat persiapan beberapa hari sebelum. Sedangkan tim yang tidak memiliki tanggung jawab pada tahap persiapan, diarahkan untuk membantu tim yang sedang produksi. Jika ada sesuatu yang rusak pada sebelum pelaksanaan *event outbound*, maka tim melakukan produksi ulang pada *tools* tersebut dan PRIMASAGA Strategic Consultant sudah memiliki cadangan *tools* untuk penanggulangannya.

4. Kesimpulan dan Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis penyebab *over budget* pada *event training outbound* PT. Kaldu Sari Nabati oleh PRIMASAGA Strategic Consultant yang telah diuraikan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari penelitian ini yang mengacu pada setiap indikator variabel operasional, yaitu sebagai berikut:

1. Research

Tahap *research*, yang dilakukan oleh PRIMASAGA Strategic Consultant adalah melihat kebutuhan PT. Kaldu Sari Nabati akan *outbound* yang akan dilakukan dan mengemas kegiatan *outbound* dengan menarik dan berbeda dengan *outbound* pada umumnya. Masalah yang muncul pada tahap ini adalah bentuk *outbound* yang sudah ada masih perlu dilakukan inovasi dan modifikasi, karena bentuk kegiatannya masih standar. Tingkat kesulitan pada masalah ini diberikan poin 7

2. Design

Tahap *design* yang dilakukan oleh PRIMASAGA Strategic Consultant adalah menentukan tema yang sesuai dengan kebutuhan klien (PT. Kaldu Sari Nabati), membuat konsep dan menentukan konten kegiatan dalam bentuk simulasi *games*, memilih bentuk game yang akan diberikan kepada peserta dan memberikan pilihan bentuk hiburan (*entertainment*) sebagai acara penutup.

Masalah yang muncul pada tahapan ini adalah dalam menentukan konsep yang akan digunakan, hal ini terkendala karena PRIMASAGA Strategic Consultant ingin memberi kesan yang unik dan memiliki arti. Selanjutnya adalah dalam pemilihan *game* yang akan diberikan. Kesulitan dalam pemilihan *game* ini terjadi karena berbagai aspek yang menjadi bahan pertimbangannya. Masalah yang ketiga adalah memasukan metoda *training* kedalam bentuk kegiatan yang sudah dirancang. Masalah pada tahap ini diberikan total 22 poin berdasarkan tingkat kesulitannya.

3. Planning

Bentuk *planning* yang dilakukan PRIMASAGA Strategic Consultant adalah membuat rancangan anggaran biaya yang dibutuhkan, menghitung kebutuhan tim (SDM) yang dibutuhkan dan dihitung berdasarkan *fee*, akomodasi, transportasi dan insentif. Selanjutnya PRIMASAGA Strategic Consultant melakukan perhitungan waktu yang dibutuhkan untuk selama persiapan dan pelaksanaan kegiatan. Kemudian PRIMASAGA Strategic Consultant membagi tim kerja sesuai dengan kebutuhan.

Masalah yang muncul pada tahapan ini adalah harga yang berubah, pemahaman lokasi yang dimiliki tim PRIMASAGA Strategic Consultant masih kurang, mengestimasi waktu yang dibutuhkan dan sulitnya memprediksi *mood* peserta. Total poin berdasarkan tingkat kesulitannya pada masalah ini adalah 34.

4. Controlling

Tahap *coordination* yang dilakukan oleh PRIMASAGA Strategic Consultant adalah melakukan *briefing* dengan tim untuk mendiskusikan mengenai kegiatan dan persiapan, dan bekerjasama dengan beberapa vendor.

Masalah yang muncul pada tahap koordinasi adalah mengenai koordinasi dengan vendor yang terlibat. Masalah selanjutnya adalah sulitnya mengawasi kinerja tim yang turun ke lapangan. Total poin yang diberikan pada masalah yang muncul di tahap ini berdasarkan tingkat kesulitannya adalah 14.

5. Evaluation

Proses evaluasi yang dilakukan oleh PRIMASAGA Strategic Consultant adalah memberikan *reward and punishment* kepada tim sesuai dengan kinerjanya. Namun, kesulitan yang muncul adalah sulitnya memberikan evaluasi yang efektif karena tim yang menyebar, sehingga kinerja tim tidak dapat ternilai dengan maksimal. Pada masalah ini, poin tingkat kesulitannya adalah 7.

Berdasarkan hasil uraian diatas, dapat dilihat bahwa tahap dengan poin terbesar berdasarkan pada tingkat kesulitannya adalah pada tahap *planning*. Pada tahap perencanaan ini, masalah yang muncul akan dijelaskan lebih detail sebagai berikut:

1. Harga yang berubah disebabkan karena tim PRIMASAGA Strategic Consultant terlihat seperti pendatang, sehingga harga yang ditawarkan jadi lebih tinggi. Selanjutnya karena pelaksanaan kegiatan *outbound* PT. Kaldu Sari Nabati ini dilaksanakan pada saat musim liburan, sehingga memberikan pengaruh pada harga.

Untuk menangani masalah ini, PRIMASAGA Strategic Consultant menggunakan barang atau jasa pengganti dengan harga yang lebih murah tanpa menurunkan kualitas. Tapi jika tidak ada barang atau

jasa pengganti, maka tetap menggunakan barang atau jasa tersebut dengan menggunakan *budget* diluar rancangan biaya.

2. Prediksi *mood* peserta dapat terjadi karena perbedaan tempat pelaksanaan kegiatan dengan tempat asalnya, maka perlu proses adaptasi. Kondisi cuaca juga membuat stamina peserta mudah terkuras. Untuk solusi dari masalah ini, PRIMASAGA Strategic Consultant menonjolkan peran *fasilitator* untuk mengatur ritme peserta dan menjaga *mood* dan staminanya agar tetap baik.
3. Pemahaman lokasi kegiatan yang kurang dimiliki tim PRIMASAGA Strategic Consultant membuat kebutuhan waktu dan biaya untuk persiapan menjadi meningkat. Kurangnya pemahaman lokasi kegiatan ini diatasi oleh PRIMASAGA Strategic Consultant dengan cara menyewa beberapa kendaraan untuk operasional tim dan setiap mobilitas tim pun diberi biaya bensin. Selain itu, setiap tim yang berangkat diberi pulsa untuk mempermudah komunikasi dengan tim yang lain.
4. Estimasi waktu yang sulit dikarenakan harus mengukur kapasitas tim, tingkat kesulitan *tools* dan daya tahan *tools* yang akan digunakan. Solusi yang dilakukan pada masalah ini adalah tim melakukan seluruh produksi sesuai dengan tanggung jawab dan pembagiannya. Sedangkan tim yang tidak memiliki tanggung jawab pada persiapan, diarahkan untuk membantu tim yang sedang produksi. Sementara untuk menanggulangi *tools* yang rusak, PRIMASAGA Strategic Consultant sudah memiliki cadangan dari setiap *tools* nya.

Analisis yang dilakukan pada penelitian ini, maka menghasilkan saran untuk perusahaan sebagai bahan pertimbangan bagi PRIMASAGA Strategic Consultant. Saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. PRIMASAGA Strategic Consultant dirasa perlu untuk melihat *trend* yang ada untuk sebagai bahan perbandingan dengan program yang dimiliki.
2. PRIMASAGA Strategic Consultant membuat tema, konsep dan konten kegiatan yang unik dan dibuat sesuai dengan lokasi pelaksanaan.
3. Membuat *template* untuk *game* yang sudah mengandung unsur *training* agar dapat mempermudah dan mempersingkat waktu dalam pemilihan *game*.
4. Melakukan analisis situasi sebelum pelaksanaan kegiatan, sehingga tim bentuk kegiatan dapat tergambar dengan rinci dan mempermudah tim untuk melakukan persiapan.
5. Melihat kalender libur tahunan agar dapat memprediksi kemungkinan perubahan-perubahan harga yang dapat terjadi pada saat persiapan dan pelaksanaan.
6. Melakukan gladi resik sebelum pelaksanaan kegiatan, agar seluruh tim yang terlibat mendapat gambaran kegiatan dan mempermudah proses persiapan.
7. Membuat *masterlist* yang berisi tentang tempat atau *vendor* yang dibutuhkan dalam *event* tersebut lengkap dengan kontak dan alamatnya. Sehingga dapat memudahkan tim untuk beroperasi dan dapat memotong pengeluaran perusahaan.
8. Membuat jadwal produksi kebutuhan kegiatan yang efektif dan dilakukan di kantor, sehingga tim dapat bekerja lebih cepat dan efektif.
9. Bekerjasama dengan *event organizer* atau perusahaan sejenis di luar kota untuk mempermudah komunikasi dan mempermudah proses memenuhi kebutuhan selama kegiatan.
10. Membuat *form* yang perlu di isi berdasarkan hasil pengamatan ataupun yang perlu dilakukan oleh seluruh tim. Sehingga dapat mempermudah melakukan penilaian kinerja tim.

Daftar Pustaka

- [1] Murdopo. (2011). Potensi Industri MICE Indonesia. Warta Ekspor (Juli). Kementrian Perdagangan Republik Indonesia. Didapat dari:
http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/admin/docs/publication/3421336971013.pdf
- [2] Hanifah, Mutya. (2013). Indonesia Dulang Kesuksesan Dari Wisata MICE. Okezone. Didapat dari: <http://lifestyle.okezone.com/read/2013/12/24/407/916772/2013-indonesia-dulang-kesuksesan-dari-wisata-mice>
- [3] Retno. (2011). Kegiatan MICE di Kota Bandung Naik 80%. Pikiran Rakyat Online (13 Juli 2011). Pikiran Rakyat Onlien. Didapat dari: <http://www.pikiran-rakyat.com/bandung-raya/2011/07/13/151742/kegiatan-mice-di-kota-bandung-naik-80-persen>
- [4] [9][10] Noor, Any. (2013). Manajemen Event. Bandung: Alfabeta.
- [5] Soekaemi, Solichoel. (2014). Dasar Penyelenggaraan dan Roda Bisnis MICE. MICE Study. Didapat dari: <http://www.ayoholiday.com/shl/?p=38>
- [6] Sumarsan, Thomas. (2013). Sistem Pengendalian Manajemen: Konsep, Aplikasi, Dan Pengukuran Kinerja. Jakarta: Indeks Permata Putri Media.
- [7] Sofiyan, Heru. (2013). Pengertian, Definisi dan Fungsi – Fungsi Manajemen. Webmaster Solusindo. Didapat dari: <http://herugan.com/pengertian-defenisi-dan-fungsi-fungsi-manajemen>
- [8] Santosa, Budi. (2009). Manajemen Proyek Konsep dan Implementasi. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [11] Amin, Syukron, dan Muhammad, Kholil. 2013. Six Sigma Quality For Business Improvement. Jakarta: Graha Ilmu.