



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Untuk menerapkan negosiasi dalam sebuah produksi video iklan, produser bertanggung jawab untuk mempersiapkan dan memfasilitasi seluruh hal yang diperlukan dalam proses pra produksi hingga pasca produksi. Selain itu produser harus memahami strategi dan taktik negosiasi agar negosiasi berjalan dengan baik. Produser harus memahami kelebihan dan kekurangan lawan main, keuntungan dan kerugian apa yang akan didapatkan, dan memahami *budget* produksi.

Dengan persiapan yang matang dan pemahaman akan pihak lawan serta negosiasi yang baik, pihak lawan akan lebih mudah mempercayai penulis. Selain itu, prinsip yang dijunjung tinggi dalam negosiasi adalah prinsip sama-sama diuntungkan (*win-win*). Dengan menjunjung tinggi prinsip tersebut, pihak lawan akan merasa lebih percaya dan nyaman bekerjasama dengan penulis.

Namun tidak selamanya negosiasi akan berjalan lancar walaupun sudah mempersiapkan semua aspek dengan matang. Biasanya negosiasi tidak berjalan lancar dikarenakan adanya bentrokan *aim high* dan *bottom line* antara penulis dengan pihak lawan. Ketika hal ini terjadi, penulis dan pihak lawan harus bisa mengambil keputusan terbaik bagi kedua belah pihak. Hasil akhir dari negosiasi tersebut bukan *win-win*. Melainkan bisa *lose to win*, *lose-lose*, *win-lose* maupun *split the difference*.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis penulis tentang peran produser dalam bernegosiasi dengan klien dan pihak ke tiga dalam video iklan Tafso Barn, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada penulis diharapkan dapat melakukan negosiasi dengan pihak-pihak lain dengan lebih baik lagi sehingga bisa mencapai negosiasi dengan hasil akhir *win-win* yang menguntungkan kedua belah pihak dan hubungan kerjasama yang baik. Penulis diharapkan dapat lebih mempersiapkan pengetahuan tentang taktik dan strategi negosiasi.
2. Kepada orang lain dan pembaca diharapkan dapat mempelajari topik bahasan negosiasi ini berdasarkan analisis penulis. Kesalahan yang dibuat penulis diharapkan dapat menjadi pelajaran bagi pembaca sehingga dapat menerapkan strategi negosiasi yang benar agar mendapatkan hasil kerjasama yang baik dan maksimal.
3. Kepada universitas, dapat memperbanyak dan memperkaya lagi koleksi literatur tentang negosiasi agar dapat memperkaya wawasan dari pada pembaca yang ingin lebih memperdalam tentang ilmu negosiasi.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A