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.

Perpustakaan Univeristas Multimedia Nusantara

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hubungan antara klien dengan tim agensi bergantung dengan bagaimana *account executive* sebagai penghubung menjalin komunikasi dengan klien. Maka dari itu penulis sebagai *account executive* menyimpulkan bahwa untuk memiliki kerjasama yang baik dan mutual dibutuhkan strategi komunikasi yang tepat untuk digunakan dalam berkomunikasi dengan klien. Penulis juga menyimpulkan bahwa untuk menjadi memiliki strategi komunikasi yang baik, diperlukan riset terlebih dahulu mengenai klien dan *brand* yang akan dihadapi. Setiap klien memiliki karakteristiknya masing-masing. Untuk menghadpi tipe klien seperti Youngwoong Official yang memiliki karakteristik *busybodies, yessires,* dan *charismatics,* diperlukan pemahaman lebih dalam oleh *account executive* agar dapat memahami betul apa yang sebenarnya dibutuhkan klien dan juga bagaimana strategi komunikasi yang dapat digunakan untuk menangani tipe klien Youngwoong Official.

Beberapa strategi komunikasi dapat dilakukan untuk menghadapi tipe klien *busybodies* seperti melakukan komunikasi melalui pesan singkat, menentukan jadwal di awal, dan memastikan agenda produksi yang jelas kepada klien. Kontrak juga bisa dibuat sebagai bukti yang kuat apabila sudah menyetujui *timeline* pengerjaan dari iklan agar tidak ada yang salah paham.

Selama bekerjasama dengan Youngwoong yang memiliki sifat *yessires* yaitu mudah setuju dan memberi kebebasan kepada agensi, penulis selaku *account executive* juga membuat *client brief* di awal yang diisi bersama klien. Pengisian *client brief* bersama dengan klien dilakukan untuk menghindari kesalahpahaman dan juga penulis selalu menggunakan *meeting aids* yang berbentuk visual untuk memberikan gambaran jelas kepada klien mengenai hasil akhir dari produk iklan yang akan dibuat.

Setelah menganalisis klien Youngwoong dengan tipe *yessires,* penulis juga menarik kesimpulan dari cara pengambilan keputusannya yang mudah setuju apabila diberikan gambaran yang jelas, klien penulis juga memiliki sifat *charismatics.* Penulis selalu melakukan rapat dengan efisien dan tidak lebih dari 60 menit dan informasi yang diberikan selalu *to the point* dan sudah dipersiapkan agendanya apa saja yang akan dibicarakan saat bertemu.

Minutes of Meeting juga selalu dibuat oleh penulis sebagai catatan apabila di depan klien lupa dengan hal yang telah dibahas atau telah disetujui. *MOM* menjadi sangat penting untuk menjaga hubungan agar segala sesuatunya dapat dibuktikan dan menghindari masalah yang mungkin terjadi. Sebelum melakukan proses produksi diperlukan juga *storyboard, art breakdown,* dan *recce (test shot).* Hal ini tidak boleh terlewatkan karena penulis merasa penting sekali memberikan referensi visual kepada klien dengan tipe *yessires* dan *charismatics* agar klien dengan tipe ini bisa berekspektasi sesuai dengan apa yang bisa diberikan agensi dan tidak terjadi kesalahpahaman kedepannya.

Sebagai *account executive* penulis merasa sangat penting untuk dapat memahami betul *brand* dan juga klien seperti apa yang sedang dihadapi. Seorang *account executive* juga berperan sebagai jembatan utama antara tim kreatif dengan klien, maka itu penting sebagai *account executive* untuk bisa menyelesaikan masalah yang ada dan juga menjadi penghubung yang baik dengan cara memahami strategi komunikasi yang tepat sesuai dengan tipe klien yang sedang dihadapi. Jangan sampai karena gagal memahami klien dan terjadi kesalahpahaman mengenai apa yang sebenarnya dibutuhkan, kepuasan klien menjadi tidak tercapai

5.2 Saran

Melalui penulisan yang membahas mengenai strategi komunikasi terhadap klien dengan tipe tertentu yang dikhususkan kepada tipe klien Youngwoong Official dengan rumusan masalah "Bagaimana peran *account executive* saat berkomunikasi dengan klien dalam pembuatan video iklan Youngwoong Official?" khususnya pada tahap *preproduction* penulis memberikan saran yaitu :

1. Pemahaman seorang *account executive* terhadap tipe klien yang sedang dihadapi adalah hal yang sangat penting untuk bisa menghasilkan video iklan yang baik. Selain itu *account executive* harus dapat menjadi jembatan yang baik antara tim dan klien. Pemahaman akan keseluruhan produksi harus dipahami dengan baik untuk meminimalisir masalah atau kesalahpahaman yang dapat terjadi selama proses *preproduction* sampai *postproduction.*

2. Sebagai penulis penting sekali untuk dapat mencari dan bekerjasama dengan klien yang memang punya tujuan akhir sama, yaitu menghasilkan karya terbaik untuk *brand* yang dikerjakan. Komunikasi dengan tim tidak kalah penting dan menjalin hubungan internal yang baik sehingga hasil bisa lebih maksimal.
3. Selanjutnya diharapkan agar keterlibatan klien dengan iklan bisa lebih ditingkatkan, saran dan masukkan dari klien merupakan hal yang sangat penting. Dengan menjadi *account executive* yang baik dan memahami betul klien, iklan bisa dibuat dengan lebih baik dan memang sesuai dengan apa yang sebenarnya dibutuhkan.