



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, 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

Sebagai produser, selain untuk mengatur manajemen sebuah tim produksi penulis juga berperan sebagai penghubung antara klien dan juga tim. Sebagai penghubung, penulis tentunya harus selalu berkomunikasi, mengambil keputusan yang baik, dan juga mengerti apa yang diinginkan oleh klien dan juga tim. Penulis sebagai negosiator mencoba untuk memahami setiap apa yang diinginkan oleh klien maupun tim. Sebagai negosiator, penulis harus menyiapkan beberapa strategi agar hasil yang didapatkan bisa memenuhi kebutuhan kedua belah pihak dan sesuai dengan apa yang mereka harapkan. Untuk mendapatkan berbagai informasi, tentunya penulis selalu melakukan diskusi dengan klien maupun dengan kru, serta menyertakan *minutes of meeting* untuk setiap pertemuan agar hasil dari setiap diskusi tercatat dan dapat menjadi bukti dalam mengambil keputusan.

Dalam produksi ini, penulis menggunakan pendekatan kooperatif dalam melakukan negosiasi baik itu dengan klien maupun tim. Dalam pendekatan kooperatif, terdapat tipe *win-win solution* di mana pihak klien maupun pihak tim harus mendapatkan hasil yang menguntungkan. Beberapa pendekatan kooperatif yang digunakan adalah pada bagian *budget*, *target audience*, konsep iklan dan peletakan video di media sosial. Meskipun ada pendekatan kompetitif yang digunakan, tetapi penulis juga harus menerima kekalahan agar produksi dapat berjalan dengan semestinya. Salah satu kekalahan penulis adalah ketika menentukan

jadwal syuting yang tiba-tiba bentrok dengan *grand opening* cabang baru Hachi Grill, dan penulis diminta untuk menunda jadwal syuting hingga klien selesai mengurus pembukaan cabang baru. Dalam negosiasi dengan tim, semua negosiasi dilakukan dengan pendekatan kooperatif dengan tipe *win-win solution*. Penulis sebagai produser, tidak ingin menang sendiri dan membuat tim merasa keberatan, oleh karena itu penulis memberikan keuntungan juga kepada tim supaya mereka dapat bekerja dengan maksimal. Beberapa pendekatan kooperatif yang digunakan adalah pada bagian *budget*, *target audience*, konsep iklan.

5.2 Saran

Yang pertama adalah yang berhubungan dengan negosiasi. Dalam sebuah negosiasi dibutuhkan sebuah kecermatan agar hal yang dinegosiasikan dapat menghasilkan hasil yang tentunya baik untuk kedua belah pihak. Seorang negosiator harus bisa memahami teori yang relevan dan kuat agar negosiasi tidak dilakukan secara asal. Selain itu negosiator tidak boleh memaksakan kehendaknya, agar klien maupun tim tidak menjadi kesal dan hubungan antara negosiator dengan pihak lain menjadi tidak baik. Kemudian negosiator harus bisa menampung segala informasi yang diberikan oleh kedua belah pihak, sehingga hal yang dinegosiasikan tidak akan memberatkan salah satu pihak.

Yang kedua adalah dalam hal *jobdesk*. Menjadi produser dalam sebuah produksi bukanlah hal yang mudah. Sebagai produser harus bisa mengatur timnya, dengan berbagai macam sifat orang, dan juga harus bisa menjaga hubungan baik dengan klien. Kemampuan berkomunikasi adalah hal yang paling dibutuhkan untuk

menjadi seorang produser di luar pada mengatur manajemen tim. Bagi pembaca, yang ingin mencoba menjadi produser, diharapkan mampu menunjukkan kemampuan komunikasi yang baik agar tidak terjadi konflik dengan tim, dan juga harus cermat dan teliti dalam mengatur manajemen produksi, agar pembaca tidak kewalahan ketika mengambil *jobdesk* ini.