



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

Dalam hubungan antara biro iklan dan klien, seringkali terjadi kesalahpahaman atau perbedaan keinginan. Maka dari itu, sebagai seorang *account executive*, penulis harus bisa menengahi antara biro iklan dan klien. Menggunakan metode kepentingan dari negosiasi terprinsip, membantu penulis untuk mengerti dengan jelas apa yang diharapkan penulis dan juga kebutuhan klien. Metode pilihan membantu penulis untuk menentukan pilihan-pilihan apa saja yang dapat ditawarkan kepada klien dan juga langkah-langkah apa yang akan penulis lakukan. Sehingga ketika negosiasi dilakukan, penulis dapat menentukan arah negosiasi dengan baik. *Account executive* harus bisa teliti dan juga peka terhadap intensi klien untuk mengerti apa yang diinginkan klien dan agar bisa menjalankan negosiasi terprinsip dengan baik. Setiap kesepakatan yang dibuat harus memiliki bentuk atau objek kesepakatan yang bisa dibuat menggunakan surat kontrak atau *minutes of meeting* (MoM).

Berdasarkan dari proses yang penulis lakukan dalam pembuatan tugas akhir dan juga penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan kesimpulan bahwa penerapan negosiasi terprinsip untuk mencapai kesepakatan dapat berhasil dengan menggunakan metode kepentingan dan metode pilihan. Negosiasi terprinsip dapat diterapkan dalam menengahi klien dan biro iklan sebagai *account executive*.

Metode kepentingan dan pilihan dalam negosiasi terprinsip menjamin terjadinya kesepakatan antara klien dan biro iklan.

Menggunakan negosiasi terprinsip, kesepakatan dalam pembuatan iklan RATA dapat dicapai dengan tetap memenuhi keinginan pihak biro iklan dan juga klien tanpa menimbulkan perasaan tidak enak atau tidak nyaman. Kedua belah pihak harus mampu bekerja sebagai sebuah tim untuk menyelesaikan masalah, dan tidak menganggap satu sama lain sebagai lawan. Dengan begitu penulis dan klien dapat berkomunikasi dengan nyaman dan mencapai kesepakatan sesuai dengan apa yang diinginkan.

5.2. Saran

Berdasarkan dari proses yang penulis lakukan dalam pembuatan tugas akhir dan juga penulisan skripsi ini, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada pembaca, sebagai *account executive*, harus dilakukan komunikasi yang intensif dengan klien dan juga sifat terbuka untuk mendukung terjadinya kesepakatan.
2. Jika klien tidak menentukan kisaran anggaran, anggaran harus dibuat dengan jelas dan rinci serta disampaikan perkiraannya kepada klien dari awal pembuatan konsep kasar.
3. Keberhasilan dalam pembuatan iklan ini tidak lepas dari kerja sama tim di dalam biro iklan. Maka harus dipastikan bahwa semua orang yang bekerja di dalam biro iklan adalah orang-orang yang memahami dengan baik pekerjaan yang dilakukan.