



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 I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Company profile merupakan bentuk perkenalan sebuah perusahaan secara professional, dengan tujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang perusahaan, jasa atau produk. Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju dan tersedianya *platform* seperti media social, banyak perusahaan yang membuat *company profile* mereka dalam bentuk video agar dapat menarik perhatian para masyarakat, *customer*, atau *investor*. Menurut Sweetow (2011) beliau mengatakan dalam *video company profile*, akan menunjukkan awal mulanya sebuah perusahaan yang berisi tentang sejarah perusahaan, produk atau jasa, visi-misi perusahaan, kelebihan dari perusahaan serta hasil yang telah dicapai oleh perusahaan (hlm. 2).

Dalam pembuatan *company profile video* ini penulis memilih jobdesk sebagai *Account Executive*, dan melakukan sebuah kerja sama dengan sekolah perhotelan UMN. Perhotelan UMN didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara yang berbasis D3 dan bergerak dalam Pendidikan dibidang pariwisata.

Dalam proses kerja sama ini, penulis dan pihak Perhotelan UMN sepakat untuk membuat sebuah *Company Profile video* dengan tujuan untuk mempromosikan jurusan Perhotelan UMN. Dalam kerja sama tersebut terjadi sebuah kesepakatan serta negosiasi dalam kontrak kerja sama, yang nantinya akan ditandatangani oleh kedua belah pihak yang bersangkutan. Kontrak kerja tersebut

berisi tentang perjanjian antara klien dan tim produksi, serta hak dan kewajiban masing-masing dari kedua belah pihak, agar setiap pihak dengan sadar kewajiban mereka dan apa yang harus mereka kerjakan.

Sebuah kontrak kerja sangat diperlukan untuk menjaga hak serta kewajiban masing-masing pihak, apa bila sewaktu-waktu ada sebuah kesalah pahaman terjadi dengan pihak klien mau pun pihak yang lain. Penulis memiliki tanggung jawab untuk merancang kontrak kerja tersebut agar adil dan tidak berpihak kepada salah satu pihak saja.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana peran *Account Executive* dalam penerapan teknik negosiasi distribusi dalam pembuatan video *company profile* Perhotelan UMN.

1.3. Batasan Masalah

Penulis akan membatasi masalah pada:

1. Peran seorang *Account Executive*
2. Pengertian Negosiasi Distribusi menurut teori Afriansyah (2017)
3. Hasil dari negosiasi Distribusi

1.4. Tujuan Skripsi

Tujuan penulis menulis skripsi ini adalah untuk membahas peran seorang *Account Executive* dalam penerapan teknik negosiasi distribusi untuk mendapatkan hasil negosiasi *win-win solution* dalam pembuatan *corporate video* perhotelan UMN.

1.5. Manfaat Skripsi

Manfaat dari Tugas Akhir ini sebagai berikut:

1. Bagi penulis. : Agar dapat lebih mengerti bagai mana peran seorang *Account Executive* dalam bernegosiasi.
2. Bagi orang lain : Mendapat informasi atau acuan untuk orang lain apa bila mereka ingin melakukan penelitian tentang negosiasi.
3. Bagi Universitas. : Dapat menjadi sebuah referensi khusus untuk mahasiswa yang akan menjalani tugas akhir.