



### **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 *Account Executive* penulis memiliki tugas untuk menghubungkan klien dengan tim dan juga melakukan negosiasi dengan baik, tidak hanya itu penulis sebagai negosiator juga sudah menyiapkan semaksimal mungkin segala hal yang dibutuhkan oleh klien dan juga tim. Seperti persiapan proses produksi sampai video selesai dan juga menyiapkan strategi yang akan digunakan untuk melakukan negosiasi dengan klien agar nantinya mendapatkan hasil negosiasi yang sesuai dengan yang diinginkan, serta dapat membangun hubungan yang baik dengan klien. Penulis juga mengumpulkan data-data mengenai klien melalui *website* klien yang berada di internet sebelum penulis dan tim bertemu dengan klien, agar penulis dan tim mendapat gambaran mengenai perusahaan klien.

Dengan melakukan negosiasi penulis dapat menyelesaikan masalah perbedaan pendapat dengan klien mengenai penjadwalan survei lokasi, retake dan revisi pengeditan, pemilihan talent, dan juga penambahan *motion graphic* dan *voice over* pada proses pembuatan *company profile video* Perhotelan UMN. Dalam melakukan negosiasi juga harus memperhatikan tahapan-tahapan negosiasi yang ada seperti pendapat dari Purwanto (2006) mengenai tahapan negosiasi, dari teori tersebut sangat membantu penulis dalam mempersiapkan negosiasi sehingga penulis mendapatkan hasil yang seperti penulis harapkan.

## 5.2. Saran

Beberapa saran dari penulis sebagai seorang *Account Executive* dan negosiator, kita sebagai seorang *Account Executive* harus memiliki rasa tanggung jawab yang besar dan harus dapat berkomunikasi dengan baik dengan lawan bicara kita seperti kepada klien, anggota tim, talent, dan tempat penyewaan alat-alat agar tidak menimbulkan kesalah pahaman diantara kedua belah pihak, selain itu berkomunikasi dengan baik juga dapat menjalin hubungan baik dengan klien dan tim. Menjadi seorang negosiator dalam sebuah negosiasi, kita juga diwajibkan untuk memahami dan mengenal bagaimana tipe klien dan perusahaan kita yang akan kita ajak bernegosiasi dan bekerja sama nantinya, sebelum melakukan negosiasi seorang negosiator juga memerlukan persiapan agar mendapatkan hasil yang sesuai dengan keinginan kita dan tim.