BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Sebagai *account executive* pada project video iklan Natur Landing On You, penulis mencoba memberikan pelayanan dan solusi terbaik kepada klien. Penulis mencoba mencari tahu bagaimana kondisi klien di tengah pandemi *covid-19*. Penulis memberikan beberapa alternatif yang memungkinkan untuk dieksekusi dan menambah konten baru pada media sosial Natur Hair Care. Selain menambah konten, video iklan ini diharapkan dapat meningkatkan *awareness* terhadap produk Natur Hair Care khususnya pada kalangan Milenial hingga Generasi Z.

Penulis bersama tim melakukan riset terhadap konsep yang akan diajukan kepada klien dan dari hasil riset konsep tersebut dapat membantu penulis dalam menjalankan strategi negosiasi. Terbukti klien sangat puas dengan hasil riset tersebut dan sepakat untuk mengeksekusi konsep tersebut. Strategi *win-win solution* penulis lakukan ketika mengajukan konsep baru tersebut. Strategi ini berhasil karena klien dan tim penulis memiliki tujuan yang sama yaitu membuat konten terbaik untuk meningkatkan *awareness* dari *brand* Natur Hair Care. Selain itu, konten ini dapat digunakan oleh penulis dan tim sebagai portofolio yang cukup baik sebagai tim agensi sedangkan konten ini bagi klien dapat menjadikan inovasi video iklan di bidang perawatan rambut.

Seperti yang penulis kutip pada pernyataan Lewicki (2010), strategi negosiasi win-win solution dapat menguntungkan kedua belah pihak yang sedang melakukan

negosiasi untung mencapai keuntungan maksimal serta kerjasama ini dapat berlangsung dalam jangka waktu yang panjang. Strategi *win-win solution* yang digunakan oleh penulis dirasa sangat tepat digunakan untuk menjaga hubungan baik antara klien dan penulis yang hingga saat ini masih terjalin dengan baik.

5.2. Saran

Banyak pengalaman yang didapatkan oleh penulis sebagai *account executive* pada pembuatan video iklan Natur Landing on You, khususnya perihal dalam bernegosiasi kepada klien. Berdasarkan pengalaman tersebut, penulis mencoba menjelaskan beberapa saran baik kepada pembaca, khusunya yang kelak akan menjadi seorang *account executive,* serta Universitas Multimedia Nusantara.

Penulis menyarankan kepada pembaca untuk mencoba menganalisis dan mendalami sifat-sifat dari klien yang sedang dihadapi. Ketika sedang melakukan pertemuan pertama bersama klien yang dalam ini untuk mengetahui apa yang dibutuhkan oleh klien, seorang *account executive* harus mencoba membaca perilaku klien untuk menentukan dan memilih strategi negosiasi seperti apa yang dapat dilakukan.

Jika pembaca adalah seorang *account executive* yang hendak mengerjakan video iklan, bisa mencoba mempelajari dan menerapkan strategi negosiasi *win-win solution* untuk menjadi salah satu pilihan. Selain itu, penulis menyarankan untuk pembaca dapat memahami kelima strategi negosiasi yang sudah dipaparkan oleh Lewicki.

Saran penulis kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk dapat terus meningkatkan kualitas dari kelas *Corporate Video Production* maupun kelas *Television Commercial Production.* Kedua kelas tersebut dinilai mampu untuk meningkatkan pengetahuan kepada mahasiswa untuk mempelajari seluk buluk produksi video iklan baik pihak rumah produksi maupun tim agensi. Serta pada kelas tersebut diperlukan kehadiran dosen tamu yang sudah berpengalaman dibidang produksi video iklan agar mahasiswa mendapatkan perspektif lain dalam industri tersebut.