

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berbagai bentuk kerja sama dengan pihak luar dalam pendanaan produksi film pendek independen “Tak Sampai Akarnya” dilakukan penulis melalui beberapa tahap. Tahap pertama, penulis membuat proposal penjelasan film yang akan dibuat atau sering disebut sebagai *pitch deck* yang dapat dikerjakan bersama tim. Tahap kedua, penulis melakukan riset atau meninjau calon sponsor atau rekan kerja sama untuk kemudian membuat penawaran yang sesuai. Tahap ketiga, pembuatan proposal kerja sama dan mendistribusikan atau *pitching* langsung tergantung Lembaga atau tempat yang dituju. Selanjutnya penulis melakukan *follow-up*, diskusi, ataupun bernegosiasi dengan calon sponsor.

Berdasarkan dari tiga bentuk kerja sama yang telah penulis lakukan, film pendek independen “Tak Sampai Akarnya” berhasil kerja sama *crowdfunding*, sponsor kontra (barter) dan kolaborasi dengan total Rp 51.035.865,-. Hal ini juga dapat disimpulkan bahwa film pendek independen memiliki peluang lebih besar pada bentuk kerja sama barter dan kolaborasi, terutama jika proyek tersebut milik mahasiswa. Menurut penulis, kedua hal ini memiliki satu kesamaan yang mendukung terjalannya kerja sama, yaitu relasi penulis dengan target kerja sama. Sebagaimana seorang produser pada umumnya, bahwa membangun relasi dengan kru, kerabat, atau rekan kerja sangat penting. Selain relasi, kehadiran penulis atau *pitching* secara langsung memberikan kesempatan yang lebih besar dalam

medapatkan sponsor. Hal ini dapat diperhatikan bahwa penulis berhasil mendapatkan kerja sama setelah berbicara atau mendatangi secara langsung kantor calon sponsor. Sedangkan pada kerja sama dengan sponsor dana, penulis tidak mendapatkan sedikit pun sesuai harapan karena tidak adanya presentasi atau *pitching* tatap muka kepada Lembaga yang dituju.

## **5.2. Saran**

Masih kurangnya perencanaan secara rinci dan terjadwalkan sehingga yang penulis dapatkan tidak sepenuhnya sesuai harapan. Sebagai produser juga sebaiknya melungkan waktu yang lebih dengan minimal waktu sebulan sebelum proses syuting di mulai dalam pencarian dana. Hal ini dikarenakan calon sponsor atau Lembaga tidak selalu siap memberikan waktu untuk membaca atau memahami tujuan dari sebuah karya. Selain itu pula waktu yang dibutuhkan untuk bernegosiasi juga tidak selalu sesuai dengan yang diharapkan, ada saat di mana pihak Lembaga melakukan rapat internal terlebih dahulu jika dibutuhkan. Kemudian perencanaan secara rinci yang dimaksud ialah membuat rencana terbaik dan terburuk, di mana dari rencana-rencana tersebut produser dapat mengambil solusi dengan cepat. Sebagai contoh ketika hendak membuat penggalangan dana, ketika membuka donasi dan membuat strategi penyebaran donasi dilakukan dalam kurun waktu yang lebih panjang dan sesuai target donatur yang tepat.

Hal penting lainnya dalam kerja sama dengan pihak luar yaitu koneksi, di mana semakin banyak koneksi, semakin banyak pula peluang untuk berhasil membangun kerja sama. Hal ini dikarenakan proses pengajuan kerja sama akan

lebih cepat ditangani oleh suatu Lembaga jika produser memiliki koneksi dekat atau memiliki kontak *Person in Charge* secara langsung. Kemudian melakukan riset sendiri tidak cukup untuk meyakinkan calon sponsor pemberi dana melainkan komunikasi yang baik dan jelas dibutuhkan oleh produser dalam menyampaikan visi suatu karya. Dalam pendistribusian suatu proposal sebaiknya produser menentukan target yang lebih banyak lagi dan secara berkala melakukan *follow up* kepada pihak Lembaga untuk mendapatkan informasi keputusan dengan cepat. Penulis berharap kedepannya produser film pendek independen semakin cekatan dalam melihat peluang kerja sama yang lebih luas dan beragam tanpa harus menurunkan idealism suatu karya.