



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, 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

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari analisis yang telah dilakukan penulis, penulis menarik beberapa kesimpulan berikut :

5.1.1. Penggolongan Sponsor

Sebuah film pendek pada kenyataannya belum memiliki *market* pasar yang jelas. Hal ini mengakibatkan seorang produser film pendek susah untuk mencari dan mendapatkan sponsor bagi filmnya sehingga para produser harus memanfaatkan *networking*/koneksi/kerabat yang ia miliki untuk mendapatkan dana. Selain itu, tidak adanya distributor di Indonesia mengakibatkan jalur distribusi untuk film pendek sangat susah ditemukan dan dimasukkan ke *exhibitor* karena sebuah film pendek tidak memenuhi persyaratan dari *exhibitor*.

5.1.2. Penulisan Proposal

Sebuah penulisan proposal yang lengkap, benar dan menguntungkan sponsor adalah salah satu daya tarik sponsor untuk mendanai sebuah film pendek. Apalagi pada bagian daya jual dan rincian *budget* merupakan *point* utama bagi seorang calon sponsor untuk mempertimbangkan pembiayaan film pendek kita atau bisa disebut kunci utama kita sebagai produser film pendek untuk mendapatkan sponsor.

5.1.3. Pitching Cerita

Tahapan *pitching* film panjang dan film pendek itu sangat berbeda. Sebuah film pendek tidak memiliki aturan *pitching*. Biasanya tahapan-tahapan *pitching* disesuaikan dengan gaya *pitching* atau teknik *pitching* dari seorang produser film pendek itu sendiri.

5.1.4. Negosiasi

Dalam sebuah film panjang maupun film pendek tidak ada perbedaan pada tahap negosiasi kecuali mengenai tawaran yang diberikan produser film panjang dan film pendek pasti ada beberapa hal yang berbeda. Namun jika berbicara sponsor, sebuah sponsor film panjang dan film pendek pasti akan bernegosiasi mengenai tawaran yang diberikan produser kepada mereka. Dan sebagai produser, kita harus bisa menarik sponsor dengan tawaran-tawaran yang bukan hanya menarik menurut produser tetapi yang kira-kira menguntungkan bagi pihak sponsor itu sendiri.

Inti dari kesimpulan penulis adalah sebuah film pendek belum dan tidak bisa sepenuhnya mengikuti tahapan-tahapan atau prosedur sebuah produksi film pada umumnya.

5.2. Saran

Berikut ini adalah saran penulis kepada para produser pemula untuk sebuah film pendek :

5.2.1. Penggolongan Sponsor

Melihat sedikitnya bahkan tidak ada sponsor yang ingin membiayai sebuah film pendek buatan mahasiswa yang adalah *movie maker* pemula, maka penulis menyarankan agar seorang produser harus memiliki *networking* yang luas sehingga dapat memanfaatkan *networking* tersebut untuk mencari dan mendapatkan dana bagi film pendeknya.

5.2.2. Penulisan Proposal

Saat menulis proposal untuk calon sponsor, seorang produser harus menganalisa dengan benar daya jual dan benefit yang tepat dan menguntungkan untuk calon sponsor. Jika benefit yang ditawarkan tidak menguntungkan untuk sponsor maka produser kemungkinan tidak bisa mendapatkan sponsor. Selain itu, penulisan dan perhitungan budget untuk sponsor harus dilakukan secara teliti dan benar. Hindari perhitungan manual yang mengakibatkan adanya kesalahan dalam total budget yang dibutuhkan karena jika sponsor melihat total budget dan menghitungnya lalu hasilnya berbeda, meskipun selisinya hanya kecil apalagi terjadi perbedaan penulisan antara budget dengan cash flow, maka mereka tidak akan percaya kepada produser. Dengan demikian mereka tidak akan mau membiayayi film pendek kita. Selain itu, jika dalam proyek film pendek kita tidak menggunakan pemain yang sudah terkenal, maka dalam penulisan proposal kita tidak harus mencantumkan nama-nama pemain dalam film kita.

5.2.3. Pitching Cerita

Saat *pitching* di depan calon sponsor dan donator, penulis menyarankan agar *pitching* dilakukan dengan singkat, jelas dan menarik agar para calon sponsor dan donator tidak bosan dan tertarik mendanai film kita. Selain itu, produser harus menyiapkan teknik-teknik *pitching* dan tahapan-tahapan *pitching* yang sesuai untuk sebuah film pendek. Misalnya:

- Mempersiapkan diri dengan menghafalkan gambaran umum film pendek kita.
- 2. Melatih tutur kata yang baik, benar dan menarik untuk sponsor.
- 3. Memaparkan garis besar proyek film pendek kita.
- 4. Menjelaskan gambaran umum film pendek kita dengan jelas dan singkat.
- 5. Melakukan tanya-jawab dengan calon sponsor.

5.2.4. Negosiasi

Seorang produser harus bisa memikirkan dan mempertimbangkan tawaran yang menguntungkan untuk sponsor. Misalnya, jika seorang sponsor ingin mendanai keseluruhan film, maka tawaran *benefit* yang bisa diberikan adalah sebagai berikut:

- 1. Nama akan dimasukkan pada credit film sebagai executive produser
- 2. Bisa menjadi *cameo* dalam film
- 3. Memberikan media promosi seperti iklan 30 detik

- 4. Logo atau *brand* perusahaan akan dimasukkan dalam "*Special Thank's*" pada *credit title* film
- 5. Logo akan dimasukkan pada media cetak kami, seperti poster dan DVD
- 6. Nama dan logo perusahaan akan dimasukkan pada media sosial kami, seperti fan page, facebook dan twitter resmi kami.

Selain empat hal diatas, pemilihan *script* yang bagus dan menarik adalah salah satu keuntungan seorang produser, mengingat hal ini merupakan salah satu daya tarik yang paling berpengaruh untuk mendapatkan dana. Pemotongan *budget* juga harus dilakukan seorang produser jika ia tidak mendapatkan dana sesuai dengan target yang ia harapkan. Pada akhirnya, mencari lokasi yang tidak memungut biaya/gratis dan memanfaatkan *property* yang ada di lokasi adalah saran terbaik untuk sebuah film pendek, karena hal tersebut sangat berpengaruh dalam pengeluaran *budget* produksi/ memakan biaya yang besar.

