



### **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

### PENUTUP

#### 1.1 Kesimpulan

Dalam proses pelaksanaannya, seorang *account executive* harus memiliki mental yang kuat serta kemampuan berdiskusi dan bernegosiasi yang baik supaya mampu menjaga hubungan kerjasama dengan tim produksi dan klien. Untuk mengatasi berbagai kesulitan yang dihadapi, penulis sebagai *account executive* sekaligus negosiator harus melewati beberapa proses yakni sebagai berikut:

1. Menilai situasi yang sedang berlangsung, menyiapkan strategi negosiasi untuk menghadapi pihak lawan serta melihat bagaimana strategi tersebut dapat berpengaruh terhadap hubungan antara pihak-pihak yang terlibat.
2. Melakukan pertukaran informasi mengenai isu-isu, persepsi, minat serta kepentingan dibalik posisi masing-masing pihak yang terlibat.
3. Membuat dan menentukan konsesi yang merupakan bahasa kerjasama antara pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi.
4. Menetapkan komitmen yang berisi perjanjian eksplisit maupun implisit untuk menciptakan posisi penawaran serta menghilangkan ambiguitas mengenai tujuan atau tindakan negosiator.

Dalam melaksanakan tanggung jawabnya, penulis tidak hanya melakukan negosiasi dengan tim produksi dan klien melainkan juga

melibatkan beberapa pihak luar seperti *talents* video, *manager* restoran, tempat penyewaan alat, *make up artist*, serta pihak-pihak lain yang bersangkutan.

Berdasarkan pengalamannya sebagai negosiator, penulis menilai bahwa strategi *collaborator* atau *problem solving* merupakan strategi yang paling efektif untuk digunakan dalam menghadapi tim produksi. Alasannya karena dengan menggunakan strategi tersebut, setiap anggota menjadi bersedia untuk diajak berdiskusi secara terbuka dimana mereka diberikan kesempatan untuk berbicara dan mengemukakan pendapatnya masing-masing demi mencapai solusi terbaik. Sedangkan untuk menghadapi perusahaan, penulis menilai bahwa strategi yang paling efektif untuk digunakan adalah strategi *accomodator* atau *yielding*. Karena menurut pengalaman penulis, pihak perusahaan biasanya merasa lebih dihormati dan dihargai sebagai *partner* bisnis. Disisi lain, pihak yang berperan sebagai penanggung jawab video juga akan lebih nyaman dan terbuka untuk diajak bertukar pikiran.

Pada *project* ini, peran penulis sebagai negosiator sama pentingnya dengan peran *account executive* lainnya seperti menjadi jembatan penghubung, mengadakan *briefing* dan pertemuan perencanaan, melaporkan setiap perkembangan yang ada, mengatur jadwal produksi, mengatur anggaran pengeluaran, membuat presentasi kepada klien, dan lain sebagainya. Karena tanpa melewati proses diskusi dan negosiasi, kesepakatan antara kedua belah pihak tidak akan tercapai dengan hasil yang maksimal.

## 1.2 Saran

Setelah menyelesaikan *project* tugas akhir, penulis belajar bahwa segala sesuatu harus dipersiapkan dengan sebaik mungkin supaya kegiatan produksi dapat berjalan lancar. Penulis belajar untuk jangan terburu-buru dalam melakukan proses *shooting* sampai benar-benar yakin bahwa segala aspek telah dirancang dengan baik. Menjaga hubungan kerjasama yang baik dengan seluruh pihak juga sangat penting dalam menciptakan komunikasi yang terbuka supaya terhindar dari adanya ambiguitas atau miskomunikasi di masa yang akan datang. Disamping itu, dibutuhkan pertimbangan yang benar-benar matang sebelum mengambil sebuah keputusan karena video *company profile* bukan merupakan *project* individu melainkan *project* bersama sehingga perlu konfirmasi dari setiap pihak yang terlibat dalam produksi.

Bagi Universitas Multimedia Nusantara yang merupakan wadah untuk belajar membuat film dan *corporate video*, diharapkan dapat memberikan perhatian serta motivasi yang lebih kepada setiap mahasiswanya. Komunikasi dua arah yang terbuka antara pengajar dan mahasiswa juga sangat penting karena dalam pembuatan *project* tugas akhir, mahasiswa masih dalam proses pembelajaran. Oleh sebab itu, mahasiswa sangat memerlukan tenaga pengajar yang cerdas dan juga peduli terhadap karya yang mereka hasilkan supaya dapat diajak berdiskusi, bertukar pikiran serta pengalaman seputar dunia sinematografi. Selain itu, penulis juga mengharapkan pihak universitas dapat menyediakan mata kuliah khusus mengenai komunikasi yang baik dan efektif bagi mahasiswa yang mengambil peminatan sinematografi.

Bagi para mahasiswa atau pembaca, penulis menyarankan untuk selalu mencari tahu terlebih dulu dan memahami setiap peranan maupun tanggung jawab dari berbagai profesi sebelum membuat keputusan. Penulis juga berharap para pembaca dapat menjadikan laporan ini sebagai sarana dalam mempelajari proses pembuatan video *company profile*, mengetahui apa saja peran seorang *account executive*, serta bagaimana sebuah proses negosiasi dapat berpengaruh terhadap hubungan jangka panjang.



UMMN