



### **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

#### 5.1. Kesimpulan

Untuk menerapkan *personal selling* dalam mempromosikan sebuah rumah produksi, produser bertanggung jawab untuk mempersiapkan semua tahapan pemasaran guna untuk mendapatkan calon klien. Mulai dari membuat konsep dasar, *pitch deck*, pra-produksi, produksi sampai proses pasca produksi. Untuk mendapatkan calon klien, tahap pemasaran adalah tahap yang paling penting karena dengan pemasaran yang baik, calon klien dapat percaya dan menggunakan jasa sebuah rumah produksi. Sebuah rumah produksi harus mempunyai sesuatu yang dapat dijual kepada calon klien, seperti kelebihan yang dimiliki oleh rumah produksi itu, karya yang pernah dibuat, dan ide kreatif yang menarik sehingga meyakinkan klien dan percaya bahwa rumah produksi ini bisa diandalkan.

Komunikasi tidak efektif jika BBB Production bergantung kepada sebuah *creative agency*, proses yang dilakukan akan memakan waktu yang lama sehingga tidak efektif dibandingkan jika penulis mencari calon klien sendiri. Hal ini dikarenakan pihak penulis berada dalam posisi kedua dimana penulis tidak berhubungan langsung dengan pihak calon klien dan mendapatkan informasi hanya dari pihak *creative agency*.

Tugas produser juga untuk mempromosikan rumah produksinya, salah satunya dengan membuat *pitch deck* yang menarik. *Pitch deck* yang dibuat dengan menarik akan menjadi nilai tambahan untuk rumah produksi itu sendiri. *Pitch deck*

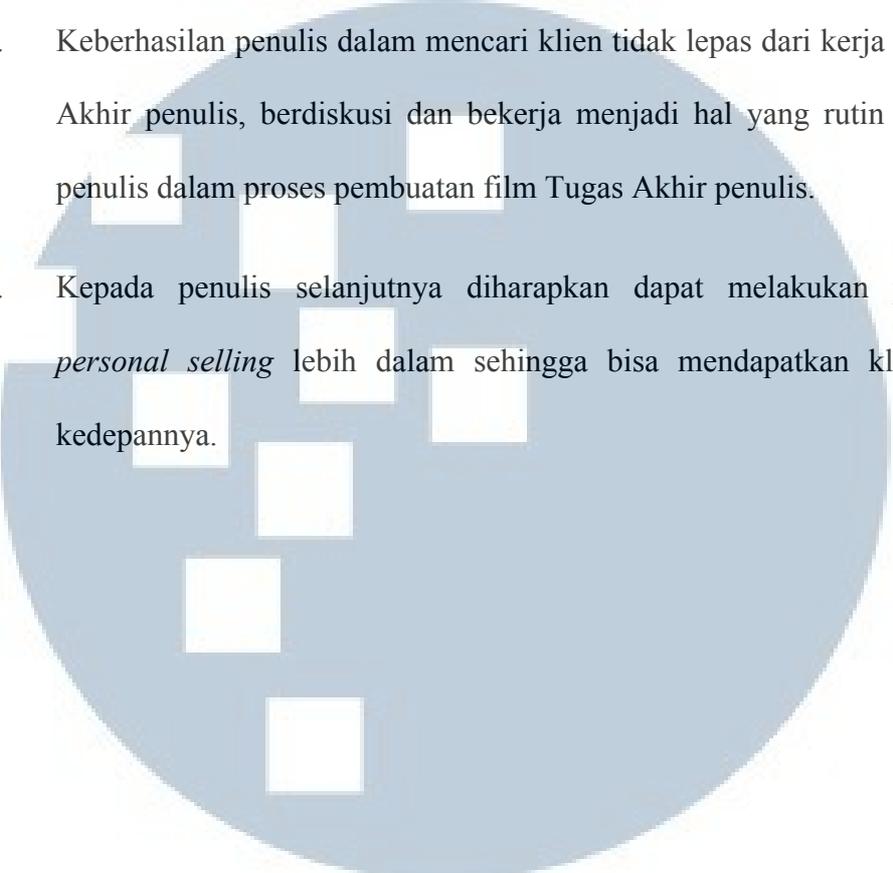
yang menarik adalah *pitch deck* yang didesain sesuai untuk calon klien, seperti Iwearbanana yang identik dengan warna hijau muda, *pitch deck* yang dibuat berwarna hijau muda. Tidak hanya itu, produser juga harus dapat berkomunikasi dengan calon klien dengan baik agar semua informasi dapat tersampaikan dengan jelas. Komunikasi secara langsung adalah hal yang tepat, agar informasi yang disampaikan lebih jelas dan menghindari miskomunikasi dengan calon klien. Produser juga bertugas untuk melakukan negosiasi kepada klien agar kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan dan proses pra-produksi dapat berjalan dengan baik sampai proses pascaproduksi.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis penulis terhadap penerapan personal selling oleh produser dalam mempromosikan sebuah rumah produksi, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada pembaca, seorang produser mempunyai tingkat kesulitan sendiri dalam bekerja, dari mencari calon klien, mempromosikan dan juga mengatur semua proses dari pemasaran sampai pascaproduksi, sehingga dibutuhkan semangat yang tinggi dalam bekerja secara individu maupun tim agar semua proses dapat terlaksana dengan baik dan tidak dibawah tekanan.

Dalam penerapan *personal selling*, komunikasi adalah hal yang paling penting untuk meminimalisir kesalahan dan dengan didukung oleh tim akan menghasilkan hasil yang sesuai dengan keinginan.

- 
2. Keberhasilan penulis dalam mencari klien tidak lepas dari kerja tim Tugas Akhir penulis, berdiskusi dan bekerja menjadi hal yang rutin dilakukan penulis dalam proses pembuatan film Tugas Akhir penulis.
  3. Kepada penulis selanjutnya diharapkan dapat melakukan penerapan *personal selling* lebih dalam sehingga bisa mendapatkan klien untuk kedepannya.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA