



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 I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Saat ini *corporate video* adalah salah satu cara untuk mempromosikan sebuah perusahaan baik dalam *business to business* ataupun *business to consumer*, agar para calon pembeli dapat memahami dan lebih mempercayai perusahaan yang dituju. Dalam produksi *corporate video* dibutuhkan orang-orang dibalik pembuatan video tersebut. Salah satunya adalah *Account Executive* sebagai perantara antara klien dengan team produksi agar *corporate video* yang akan dibuat dapat berjalan dengan baik.

Seorang *Account Executive* memiliki tanggung jawab untuk menerapkan negosiasi dan mengakomodir segala kebutuhan klien agar sampai kepada team produksi tanpa adanya miskomunikasi sedikitpun. Seperti yang dikatakan Lewicki et al., (2012) negosiasi adalah penyelesaian perbedaan kepentingan dengan satu tujuan yang sama (hlm.7). Dalam hal ini *Account Executive* adalah peran yang sangat penting di mana Penulis akan membuat *corporate video* untuk Century Healthcare dan akan ditayangkan di seluruh gerai Century Healthcare.

Hal-hal yang berhubungan dengan negosiasi inilah yang akhirnya menjadi topik bahasan Penulis. Century Healthcare sebagai perusahaan yang dituju adalah perusahaan farmasi besar yang memiliki banyak detail-detail yang harus melalui persetujuan dan peraturan untuk dapat menjadikannya bahan pembuatan *corporate video* itu sendiri. Penulis sebagai *Account Executive* harus

memastikan setiap keinginan klien dan keinginan tim produksi dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. bahwa setiap hasil keinginan kedua belah pihak yang sudah dinegosiasikan dan di setuju harus ditandatangani oleh pihak yang bersangkutan, agar tidak terjadi miskomunikasi diantaranya sehingga proses produksi dapat berjalan dengan maksimal.

Dalam pembuatannya, Penulis dan tim akan membuat kreatif *brand corporate video* untuk membuat masyarakat atau penonton lebih meahami dan mempercayai apotek Century yang hanya menjual produk obat asli.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana peran *Account Executive* dalam proses negosiasi untuk pembuatan *corporate video* Century Healthcare?

1.3. Batasan Masalah

Pembahasan Tugas Akhir ini akan dibatasi pada tahapan negosiasi hingga mencapai hasil akhir penandatanganan surat kontrak perjanjian kerja sama dengan Century Healthcare.

1.4. Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui peran *Account Executive* dalam bernegosiasi dalam pembuatan *corporate video* Century Healthcare.

1.5. Manfaat Tugas Akhir

Adapun manfaat dari tugas akhir ini adalah:

1. Bagi Perusahaan

- a. Mendapatkan media promosi dalam bentuk *corporate video*.
- b. Memperkenalkan lebih dalam mengenai Century Healthcare kepada masyarakat.
- c. Meningkatkan kepercayaan dan menunjukan keunggulan Century Healthcare kepada masyarakat.

2. Bagi Universitas

- a. Memperkenalkan Universitas Multimedia Nusantara Kepada Apotek Century / Century Healthcare.
- b. Menjadikan referensi untuk mahasiswa yang membuat tugas akhir mengenai *corporate video*.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA