



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

Proses untuk mencapai kesepakatan untuk mendapatkan sebuah proyek adalah hal yang sangat krusial. *Account Executive* berperan penting dalam proses pengajuan proposal, negosiasi hingga proses *dealing*. Berbagai kesulitan dan kendala yang terjadi selama proses pengajuan proposal hingga penyerahan hasil produksi diperlukan seorang *Account Executive* yang mampu bertahan hingga proses akhir. *Account Executive* memiliki tanggung jawab yang sangat besar dalam *corporate video*, terlebih dalam proses negosiasi. Dalam kasus seperti ini *Account Executive* harus memiliki strategi dan solusi agar mendapatkan proyek ini dan berjalan dengan lancar.

Oleh karena itu Penulis mempelajari beberapa hal yaitu, dalam pembuatan dan pengajuan proposal, penting menurut negosiator belum tentu penting menurut klien. Kemudian dalam negosiasi diperlukannya strategi yang benar-benar matang untuk mencapai *win-win solution* di mana dalam prosesnya, bagi seorang negosiator harus mengetahui lawan negosiasi yang dihadapi adalah orang yang berpengaruh dalam perusahaan tersebut.

Pada situasi tertentu seorang negosiator harus dapat memberikan keputusan secara cepat dan pasti walaupun dapat merugikan tim dengan catatan demi memperjuangkan proyek yang sedang ditangani agar dapat berjalan sesuai dengan tujuan utama. Seperti pada kasus yang dialami Penulis ketika kalah dalam

negosiasi mendapatkan persetujuan pembuatan *corporate video* Century Healthcare. Penulis menawarkan *free mini corporate video* untuk pabrik baru yang dimiliki PT Pharos Indonesia dengan tujuan memberikan sebuah contoh nyata bahwa Penulis dan tim memiliki kemampuan yang dapat dipertimbangkan dalam pembuatan *corporate video* Century Healthcare.

Sebagai seorang *Account Executive* wajib untuk memberikan pelayanan yang memuaskan kepada klien. Karena membangun relasi itu sangat penting bagi kelangsungan kerja sama dan psikologis bagi klien untuk membeli ulang atau merekomendasikan kepada orang lain.

Sebagai seorang *Account Executive* yang membuat dan melaksanakan proses penandatanganan kontrak kerja, harus memiliki kemampuan membuat surat kontrak yang detil dan tidak merugikan kedua belah pihak agar kontrak tersebut bersifat adil dan dapat diterima oleh pihak klien. Pada praktiknya seorang *Account Executive* memiliki tanggung jawab besar dalam menjaga hubungan antara klien dan tim agar tidak terjadi perselisihan hingga dibawa keranah hukum.

Menjadi seorang *Account Executive* dan juga negosiator adalah tanggung jawab yang sangat besar dan harus memiliki kemampuan dalam menjalani prosedur pembuatan *corporate video*, di mana *Account Executive* wajib mengerti berbagai macam surat yang diperuntukan untuk bisnis dan seorang *Account Executive* harus dapat menangani birokrasi yang cukup menyulitkan. Negosiasi dan birokrasi yang dilakukan adalah kepada perusahaan yang memiliki struktur organisasi yang cukup banyak untuk mencapai suatu kesepakatan tertentu.

5.2. Saran

Beberapa saran yang perlu diperhatikan apabila terjadi hal yang serupa:

1. Apabila menemui klien dengan *multi level approval* berhati-hatilah dalam membuat keputusan dan penawaran, karena penawaran yang terlalu memberatkan pihak negosiator akan merepotkan *Account Executive* dan tim itu sendiri. Begitu pula apabila menawarkan hal yang menurut pihak klien tidak memberatkan, belum tentu atasannya merasakan demikian.
2. Berikan penjelasan beserta dengan contoh agar klien dapat memahami apa yang negosiator inginkan.
3. Diskusikan dengan tim jika hendak mengambil keputusan yang sekiranya dapat merugikan tim. Jika tidak ada waktu untuk mendiskusikannya, pikirlah matang-matang, apakah pengorbanan tim dapat sepadan dengan hasil yang akan didapat.

