



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, 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

Iklan merupakan sebuah bagian dalam karya film. *Television commercial* sendiri bertujuan untuk menjual atau memasarkan sebuah produk. Dalam Tugas Akhir ini, penulis akan membuat proyek sebuah *television commercial* dari restoran *all you can eat*. Proyek penulis adalah sebuah iklan mengenai sebuah restaurant *all you can eat* bertemakan Jepang bernama Hachi Grill, yang baru berdiri sekitar 3 tahun. Dalam video yang penulis akan menunjukkan profil Hachi Grill, makanan apa saja yang dijual (seperti yakiniku dan shabu-shabu), serta akan ada edukasi yang akan mengajarkan pelanggan cara memasak yakiniku atau shabu-shabu yang benar.

Penulis sebagai produser akan memilih topik negosiasi terhadap kru dan klien dalam produksi iklan restoran Hachi Grill. Pemilihan topik tersebut karena proses produksi sebuah iklan cukup besar, sehingga produser harus menghitung seberapa banyak biaya yang masuk dan keluar, yang nantinya akan memberikan keuntungan kepada pihak produksi dan *client*. Tentunya penulis sebagai produser harus pandai dalam melakukan negosiasi. Negosiasi yang dilakukan oleh produser bertujuan agar kedua belah pihak, baik itu klien dan tim kreatif mencapai sebuah kesepakatan bersama untuk mencapai sebuah tujuan. Menurut Carter (2009:30), “biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan

manfaat.” Jackman (2005) mengatakan negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih, yang pada mulanya memiliki pemikiran dan pendapat berbeda, hingga akhirnya mencapai kesepakatan.

### **1.2.Rumusan Masalah**

Bagaimana strategi negosiasi yang dilakukan oleh produser kepada klien dan tim dalam pembuatan iklan Hachi Grill?

### **1.3.Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Negosiasi dengan klien dalam hal budget, schedule, konsep iklan, target *audience*, serta peletakan video (*Social Media*).
2. Negosiasi dengan tim dalam hal budget, konsep iklan, target *audience*.

Kedua negosiasi tersebut didasari oleh *client brief*.

### **1.4.Tujuan Skripsi**

Tujuan dari Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui peran produser dalam melakukan negosiasi dengan kru dan klien untuk mencapai kesepakatan dalam hal *budget* dan *schedule* pada sebuah produksi.

### **1.5. Manfaat Skripsi**

Melalui Skripsi ini, diharapkan dapat memberikan manfaat yang baik bagi para mahasiswa, pembaca maupun universitas. Untuk para mahasiswa, Skripsi ini dapat bermanfaat jika pembaca memiliki tugas sebagai produser dan ingin mengetahui bagaimana cara produser dalam melakukan sebuah negosiasi dalam sebuah produksi *commercial*. Untuk para pembaca, Skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk memberi informasi berupa peranan produser dalam mengurus manajerial keuangan dengan melakukan negosiasi dalam sebuah produksi *commercial*. Yang terakhir manfaatnya bagi universitas adalah untuk memberikan masukan untuk materi yang akan disampaikan kepada mahasiswa selanjutnya, serta menjadi arsip milik universitas.

