

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Produser

Worthington (2009) mengatakan bahwa Produser merupakan orang yang bertanggung jawab untuk mengawasi, memutuskan, dan menimbang proyek agar tepat waktu dan sesuai dengan anggaran dari awal hingga akhir. Pekerjaan ini merupakan peran yang sulit dan membutuhkan kemampuan untuk membuat keputusan penting di situasi yang menantang (hlm. 11).

Menjadi seorang Produser akan melewati 3 tahap produksi, yaitu tahap pra produksi, produksi dan pascaproduksi. Pada tahap pra produksi Produser akan bertugas untuk mengawasi pengembangan skenario, pada tahap ini harus menetapkan sebuah skenario yang disepakati bersama sebagai *draft* skenario akhir. Selanjutnya skenario akhir tersebut akan dibedah oleh Produser dan diterjemahkan menjadi uang. Karena kata kunci dari sebuah produksi film adalah uang dan waktu (Saroengallo, 2011, hlm. 12).

Selain itu seorang Produser juga harus memikirkan tentang manajemen risiko, yang mana hal tersebut merupakan suatu sistem pengelolaan risiko secara menyeluruh dari setiap keputusan yang diambil (Hairul, 2020, hlm. 3).

Setelah jadwal produksi sudah dibuat, selanjutnya Produser harus mengumpulkan dana dari berbagai sumber. Bisa dari sebuah perusahaan, sponsor, ataupun merekrut seorang Eksekutif Produser untuk membantu pembiayaan proyek. Jika dana yang terkumpul kurang dari yang diperkirakan, Produser dituntut untuk inventif dalam mendapatkan hasil terbaik dari sumber daya yang tersedia (Worthington, 2009, hlm. 11).

Ketika produksi selesai mulailah tahap pascaproduksi, karena tahap penyuntingan yang cukup banyak, Produser berhak untuk menyampaikan masukan kreatif dan juga menuntut *Editor* agar tahap penyuntingan tepat waktu seperti yang sudah disepakati pada jadwal di awal (Saroengallo, hlm. 171).

2.2. Negosiasi

Negosiasi adalah salah satu cara berkomunikasi antara dua orang atau lebih untuk mencapai satu tujuan. Menurut Zohar (2015) negosiasi merupakan cara untuk menyelesaikan sebuah masalah antara dua pihak atau lebih, menggunakan caranya sendiri dalam mencapai hasil akhir yang maksimal (hlm. 540). Zohar (2015) menambahkan bahwa ada banyak cara yang dapat dilakukan ketika bernegosiasi, salah satunya adalah membangun kepercayaan kepada lawan bicara, hal ini sangatlah penting karena tanpa adanya hubungan yang kuat negosiasi akan sulit untuk dijalankan. Negosiasi juga bukan ajang untuk menjatuhkan lawan tetapi cara bagaimana untuk tetap membujuk musuh dengan cara yang terhormat (hlm. 547).

Seorang Negosiator harus menggunakan teknik bercerita yang didasarkan pada fakta bukan penilaian ataupun opini pribadi. Selain itu seorang Negosiator juga harus memiliki kemauan yang teguh, kedisiplinan yang kuat, kesopanan, profesionalisme yang tinggi, serta dapat membaca situasi dan memikirkan lawan (Zohar, 2015, hlm. 547).

Terdapat tiga tahap negosiasi menurut Casse (Purwanto, 2010, hlm. 252) yaitu: (1) Tahap Perencanaan, pada tahap ini Negosiator melakukan proses tawar-menawar yang yang mampu menghasilkan suatu kesepakatan kedua belah pihak yang saling menguntungkan. Negosiator dan lawannya harus saling mempercayai untuk menciptakan landasan dan kepentingan bersama, berfokus kepada apa yang diharapkan dalam bernegosiasi untuk mencapai tujuan; (2) Tahap Implementasi, dimana Negosiator harus memiliki keterampilan yang baik dalam bernegosiasi, keberhasilan dalam negosiasi bergantung dengan hal ini. Terdapat beberapa cara yang dapat digunakan pada tahap ini, yaitu dengan memberi tekanan kepada pihak lawan, bekerja sama dan mendengarkan, dan yang terakhir adalah keras kepala dan bersikeras untuk mencapai suatu tujuan; dan (3) Tahap Peninjauan Kembali, tahapan ini Negosiator meninjau kembali hal apa saja yang sudah dilakukan selama bernegosiasi.