



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.

2. STUDI LITERATUR

2.1 MUSIK VIDEO

Musik video adalah sebuah komunikasi untuk menghantarkan informasi mengenai sebuah makna lagu dalam bentuk audio visual. Definisi tersebut didukung oleh buku karya Shore (1984:98-99) yang menyatakan bahwa, “Musik video adalah bentuk komunikasi audio-visual yang memiliki makna dan membawa informasi seperti; musik, lirik, dan gambar bergerak.”

Musik video telah turut serta meramaikan industri musik di Indonesia pertama kali tahun 1995 melalui salah satu stasiun televisi ANTV. Kemudian semakin berkembang pesat setelah pada tahun 2002, stasiun televisi; Global TV memutarakan penayangan musik video di acara MTV Indonesia selama 24 jam (Suryo, 2022). Mewabahnya MTV di Indonesia membawa pengaruh besar bagi trend dan pembuatan musik video di Indonesia. Musik video dari luar negeri memacu kreator atau musisi dalam negeri untuk mengembangkan musik video yang lebih modern melalui eksplorisasi yang lebih mendalam dan dengan menggunakan teknologi yang lebih canggih untuk menampilkan audio dan visual yang lebih kuat (Sakrie, 2015:56).

2.2 NEGOSIASI *WIN LOSE*

2.2.1 NEGOSIASI

Menurut (Robbins, 2003:30) negosiasi merupakan sebuah proses yang melibatkan dua pihak atau lebih dalam menyepakati tingkat kerja sama yang mereka lakukan untuk bertukar barang atau jasa. Sedangkan menurut (Jackman, 2005:78) negosiasi disebut juga sebagai proses antara dua pihak atau lebih yang memiliki pemikiran berbeda hingga mendapati kesepakatan secara bersama-sama. Berdasarkan kedua definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa, negosiasi merupakan proses komunikasi antara dua orang atau lebih yang melibatkan pertukaran sesuatu dengan tujuan mendapat kesepakatan bersama.

2.2.2 FUNGSI NEGOSIASI

Menurut (McGuire, 2004:23-25) menyatakan negosiasi dilakukan untuk mencapai

resolusi bersama diantara dua pihak atau lebih yang memiliki pandangan berbeda. Lebih lanjut, Tim Hindle (1998:45) dalam bukunya *Negotiation Skills* menyebutkan “negosiasi adalah sebuah seni yang didasarkan pada upaya atau usaha untuk mendamaikan hasil yang terbaik bagi pihak lain”. Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa sebuah negosiasi memiliki kegunaan antara lain; untuk mencapai kesepakatan bersama dengan memiliki persepsi, pengertian, dan persetujuan akhir yang serupa, untuk mencapai pemecahan dari masalah yang ada, dengan harapan dapat mencapai kondisi yang saling menguntungkan, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan

2.2.3 NEGOSIASI WIN LOSE SOLUTION

Solusi *win-lose* memberikan penekanan penyelesaian masalah dengan memenangkan salah satu pihak dan menaklukkan lawan lain. Dengan demikian hasil negosiasi akan nampak lebih menguntungkan bagi satu pihak dibanding pihak lainnya (Lewicki, 2010:112). Lebih dari itu, konsep *win-lose* pada penelitian ini bukan berarti siapa yang menang ataupun kalah namun mengarah kepada siapa yang memiliki wewenang terhadap suatu hal.

Tentunya untuk mencapai solusi *win-lose* diperlukan berbagai strategi yang mendukung. I. William Zartman (2007:1-2) menyatakan bahwa setidaknya sebuah strategi negosiasi dapat disusun berdasarkan 5 (lima) pendekatan analisis yang berbeda-beda, yaitu pendekatan integratif, pendekatan proses, pendekatan strategis, pendekatan perilaku, dan pendekatan struktural.

1. Pendekatan Integratif

Pendekatan ini memiliki strategi untuk mencari solusi dengan menciptakan nilai komunikasi yang menguntungkan kedua belah pihak dalam sebuah konflik (*win-win solution*). Pendekatan ini dilakukan agar menemukan titik temu atau kesepakatan yang dapat memenuhi kepentingan kedua belah pihak dan terhindari dari kekalahan (*lose*).

2. Pendekatan Proses

Pendekatan ini berusaha untuk mendapatkan solusi akhir *win-lose* dengan menekankan pembuatan konsensi perilaku serta posisi lewat proses negosiasi yang dilakukan untuk mencapai kesepakatan. Proses negosiasi ini diharapkan dapat lebih efektif dan produktif, namun respon yang dihasilkan dari pendekatan ini cenderung bersifat reaktif dan kurang dapat diprediksi.

3. Pendekatan Strategis

Pendekatan ini menekankan pada pembentukan strategi dan posisi dengan asumsi hasil negosiasi adalah *win-lose*. Solusi dari negosiasi ini harus mengedepankan rasionalitas karena berfokus pada kepentingan jangka panjang, sehingga keputusan yang diambil tidak hanya menguntungkan untuk sementara waktu. Pada pendekatan ini, pihak yang bernegosiasi tidak menyertakan penggunaan kekuatan, tetapi lebih mempertimbangkan konsekuensi dari keputusan yang hendak dibuat.

4. Pendekatan Perilaku

Pendekatan ini menekankan pada perlakuan masing-masing pihak, dengan maksud menghasilkan hasil akhir negosiasi dengan solusi *win-lose*. Pendekatan ini menggunakan peran dari persepsi dan ekspektasi dari pihak negosiator, serta memperhatikan faktor-faktor psikologis dan emosional yang mempengaruhi perilaku individu. Hal tersebut bertujuan untuk mengurangi ketegangan dan meningkatkan dialog antar pihak, tetapi hal ini juga memiliki keterbatasan karena terlalu menekankan pada ekspektasi.

5. Pendekatan Struktural

Pendekatan ini berfokus pada posisi dan kekuatan dalam perubahan struktur konflik, dengan harapan untuk mendapatkan hasil akhir negosiasi *win-lose*. Pendekatan ini berusaha mengubah mekanisme yang menyebabkan konflik agar dapat dihindari kedepannya. Namun karena pendekatan ini sangat menekankan kekuatan sebagai alat negosiasi, dapat menyebabkan hilangnya kesempatan memperoleh kesepakatan yang saling menguntungkan bagi semua pihak, karena menekankan pada kekuatan.