



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.

**STRATEGI PRODUSER DALAM NEGOSIASI *WIN-LOSE*
SOLUTION PADA *MUSIC VIDEO* BERJUANG ATAU
*MENGHILANG***



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

**CARISTHEO BONANCY
0000034322**

PROGRAM STUDI FILM
FAKULTAS SENI DAN DESAIN
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2023

STRATEGI PRODUSER DALAM NEGOSIASI *WIN-LOSE*

SOLUTION PADA MUSIC VIDEO BERJUANG ATAU

MENGHILANG



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Seni (S.Sn.)

**CARISTHEO BONANCY
0000034322**

**PROGRAM STUDI FILM
FAKULTAS SENI DAN DESAIN
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

**UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA**
2023

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,
Nama : CARISTHEO BONANCY
Nomor Induk Mahasiswa : 0000034322
Program studi : Film

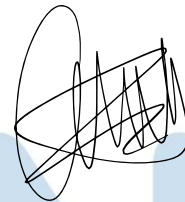
Skripsi dengan judul:

STRATEGI PRODUSER DALAM NEGOSIASI *WIN-LOSE* *SOLUTION* PADA *MUSIC VIDEO BERJUANG* ATAU *MENGHILANG*

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan skripsi maupun dalam penulisan laporan skripsi, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 2 Juni 2023



(Caristheo Bonancy)

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul
**STRATEGI PRODUSER DALAM NEGOSIASI *WIN-LOSE*
SOLUTION PADA *MUSIC VIDEO BERJUANG* ATAU
*MENGHILANG***

Oleh
Nama : Caristheo Bonancy
NIM : 0000034322
Program Studi : Film
Fakultas : Seni dan Desain

Telah diujikan pada hari Jumat, 2 Juni 2023
Pukul 15.00 s/d 16.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji

Jason Obadiah, S.Sn., M.Des.Sc
0316018501

Bisma Fabio Santabudi, S.Sos., M.Sn.
061831

Pembimbing

Frans Sahala Moshes Rinto, M.I.Kom.
071226

Ketua Program Studi Film

Kus Sudarsono, S.E., M.Sn.
02524

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Caristheo Bonancy

NIM 00000034322

Program Studi : Film

Fakultas : Seni dan Desain

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

STRATEGI PRODUSER DALAM NEGOSIASI *WIN-LOSE SOLUTION* PADA *MUSIC VIDEO BERJUANG* ATAU *MENGHILANG*

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 16 Mei 2023

Yang menyatakan,



(Caristheo Bonancy)

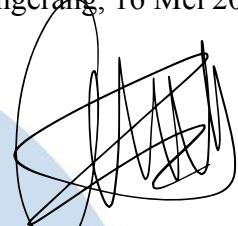
KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Skripsi ini dengan judul: Strategi Produser dalam Negosiasi *Win-Lose Solution* pada *Music Video Berjuang atau Menghilang* dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Film Pada Seni dan Desain Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

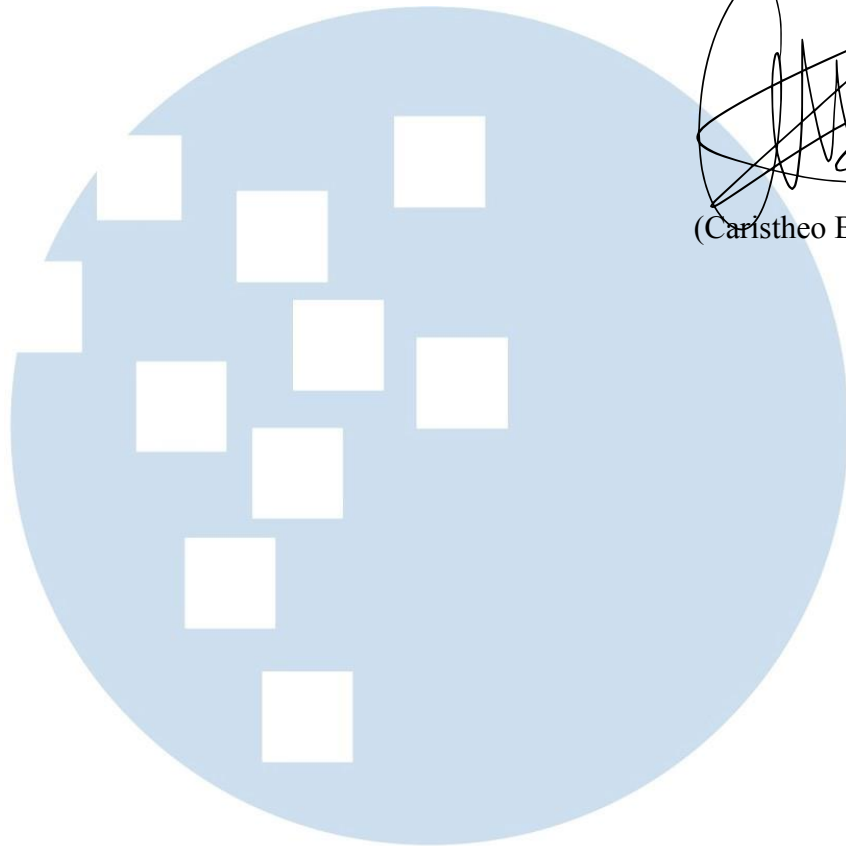
1. Bapak Dr. Ninok Leksono M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Muhammad Cahya Mulya Daulay, S.Sn., M.Ds., selaku Dekan Fakultas Seni dan Desain Universitas Multimedia Nusantara.
3. Bapak Kus Sudarsono, S.E., M.Sn., selaku Ketua Program Studi Film Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Frans Sahala Moshes Rinto, M.I.Kom., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya skripsi ini.
5. Bapak Jason Obadiah, S.Sn., M.Des.Sc., selaku Ketua Sidang penulis.
6. Bapak Bisma Fabio Santabudi, S.Sos., M.Sn., selaku Dosen Penguji penulis.
7. Orang Tua, dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.
8. Kepada orang terdekat yang sudah mendukung saya untuk menyelesaikan penyusunan laporan ini, rekan-rekan Angkasa Production, Audrey Natasha, Lucya Mawar Rahayuningtyas, dan Reffy Flavio Dyanta.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi para pembaca.

Tangerang, 16 Mei 2023



(Caristheo Bonancy)



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

STRATEGI PRODUSER DALAM NEGOSIASI *WIN-LOSE*

SOLUTION PADA MUSIC VIDEO BERJUANG ATAU

MENGHILANG

(Caristheo Bonancy)

ABSTRAK

Musik video memiliki peranan penting dalam mempromosikan sebuah lagu (Sakrie, 2011). Oleh karena itu untuk menyukseskan perilisan lagu Berjuang atau Menghilang karya Fredo Aquinaldo, penulis bersama tim bekerja sama menyusun pembuatan musik video tersebut. Dalam pembuatan musik video ini, penulis memegang peran sebagai produser tim produksi. Produser memiliki peranan penting pada sebuah produksi video, mulai dari melakukan perencanaan *budgeting* hingga mengkoordinir jalannya produksi dari awal sampai akhir. Seorang produser tentunya membutuhkan strategi agar produksi yang dijalani akan lebih efektif. Oleh karena itu, penulis selaku produser menggunakan strategi negosiasi menurut William Zartman mengenai *win-lose solution* yang meliputi pendekatan intergratif, pendekatan proses, pendekatan perilaku, pendekatan strategis dan pendekatan struktural. Pengaplikasian dari strategi negosiasi tersebut berhasil mewujudkan posisi dan wewenang dalam aspek pembuatan konsep dan ide kreatif, penghematan *budget* lokasi dan penanggungungan biaya bersama pada aspek konsumsi. Produser berhasil menurunkan *budget* produksi sebesar 48,6%.

Kata kunci: negosiasi, produser, strategi, *win-lose solution*, William Zartman

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PRODUCER'S WIN-LOSE NEGOTIATION STRATEGIC ON BERJUANG ATAU MENGHILANG MUSIC VIDEO

(Caristheo Bonancy)

ABSTRACT (English)

The music video is a crucial element in promoting a song, as noted by Sakrie (2011). Consequently, to ensure the successful release of Fredo Aquinaldo's "Berjuang atau Menghilang" song, the writer and their team collaborated to produce a music video. In this music video production, the writer assumed the role of the producer for the production team. The producer plays a vital role in video production, ranging from creating a budget to coordinating the production process. Given the importance of a producer's role in ensuring an efficient production process, the writer employed negotiation strategies based on William Zartman's framework, which comprised of the integrative approach, process approach, behavioral approach, strategic approach, and structural approach. The effective application of these negotiation strategies enabled the realization of the position and authority in creating creative concepts and ideas, minimizing location budget, and sharing expenses in the consumption aspect. The outcome of these efforts was a significant reduction of the production budget by 48.6%.

Keywords: *negotiation, producer, strategy, win-lose solution, William Zartman*

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT (English)</i>	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
1. LATAR BELAKANG.....	1
1.1 RUMUSAN MASALAH.....	2
1.2 TUJUAN PENELITIAN.....	2
2. STUDI LITERATUR.....	2
2.2 NEGOSIASI <i>WIN LOSE</i>	3
2.2.1 NEGOSIASI	3
2.2.2 FUNGSI NEGOSIASI.....	3
2.2.3 NEGOSIASI <i>WIN LOSE SOLUTION</i>	3
3. METODE PENCIPTAAN.....	5
3.1 Deskripsi Karya	5
3.2 Konsep Karya.....	5
3.3 Tahapan Kerja.....	6
4. ANALISIS.....	10
4.1 HASIL KARYA.....	11
4.1.1 PENDEKATAN NEGOSIASI.....	11
4.2 ANALISIS KARYA.....	12
4.2.1 <i>CLIENT BRIEF</i>	13
4.2.2 ANGGARAN AWAL.....	14

4.2.3 PENDEKATAN STRUKTURAL	15
A. PROSES KREATIF	15
B. KONSEP	16
4.2.4 PENDEKATAN STRATEGIS	16
A. LOKASI	17
5. KESIMPULAN.....	21
6. DAFTAR PUSTAKA.....	21



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jadwal produksi musik video “Berjuang atau Menghilang” Hari 1	9
Tabel 2. Jadwal produksi musik video “Berjuang atau Menghilang” Hari 2	9
Tabel 3. Pendekatan Negosiasi menurut William Zartman.....	11
Tabel 4. <i>Initial Budget</i>	14
Tabel 5. <i>Final Budget</i>	20



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. <i>Timeline</i> Pra-produksi musik video “Berjuang atau Menghilang”...7	
Gambar 4.1. Tangkapan layar secara daring membahas <i>client brief</i> dengan klien saat PPM 1.....12	12
Gambar 4.2. Penandatanganan MOU secara luring oleh klien saat PPM 3... ..12	12
Gambar 4.3. Tangkapan layar rapat daring bersama klien.....15	15
Gambar 4.4. Penempatan logo Vote Bar pada <i>credit title</i> musik video 17	17
Gambar 4.5. Dokumentasi lokasi Vote Bar Brasserie & Lounge 18	18
Gambar 4.6. <i>Initial budget</i> untuk konsumsi..... 19	19

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran: Form Pengajuan.....	23
Lampiran: Form Perjanjian	24
Lampiran: Form Bimbingan.....	25
Lampiran: Turnitin	27



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA