

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri film merupakan sektor ekonomi kreatif yang menunjukkan tren pertumbuhan positif dan terus berkembang secara signifikan. Hal ini dibuktikan dengan data pertumbuhan pasar yang kuat, di mana pada tahun 2025, jumlah penonton bioskop di Indonesia berhasil mencatatkan rekor baru dengan mencapai angka 80 juta penonton (Cinepoint, 2026). Lonjakan ini mencerminkan tingginya antusiasme masyarakat terhadap konten lokal maupun internasional, sekaligus mempertegas bahwa layar lebar tetap menjadi instrumen ekonomi yang dominan bagi industri sinema nasional. Namun, pertumbuhan jumlah penonton yang pesat ini menuntut setiap perusahaan film untuk memiliki strategi manajemen yang lebih matang dalam mengelola peluang pasar yang kian kompetitif.

Agar sebuah rumah produksi dapat terus berkembang dan tetap relevan, peran departemen *Business Development* menjadi sangat krusial. Secara konseptual, *Business Development* didefinisikan sebagai disiplin yang diperlukan untuk mencapai pertumbuhan melalui perolehan pelanggan baru yang menguntungkan dan perluasan pelanggan yang sudah ada (Kennedy, 2015). Dalam ekosistem industri film, unit strategis ini bertanggung jawab untuk eksplorasi potensi kreatif dengan keberlanjutan bisnis, yang mencakup pencarian ko-produksi dan internasional, distribusi ke berbagai platform *streaming*, hingga pengelolaan kekayaan intelektual atau *Intellectual Property* (IP). Dengan demikian, *Business Development* berfungsi sebagai jembatan strategis yang memastikan karya seni tidak hanya memiliki kualitas estetika, tetapi juga daya saing komersial yang stabil di pasar global.

Dalam praktiknya, perolehan pelanggan baru atau mitra strategis dalam industri film dilakukan melalui dua pendekatan utama, yaitu *inbound marketing* dan *outbound marketing*. *Inbound marketing* adalah strategi yang berfokus pada menarik pelanggan melalui penciptaan konten yang bernilai dan relevan, sehingga calon mitra secara sukarela datang mencari perusahaan. Di Temata Studios, hal ini diimplementasikan melalui pengelolaan konten profesional di LinkedIn yang berfungsi untuk membangun kredibilitas dan memamerkan portofolio perusahaan. Sebaliknya, *outbound marketing* adalah pendekatan yang lebih proaktif, yang mengharuskan perusahaan secara langsung menghubungi target pasar potensial. Proses ini dilakukan melalui aktivitas *outreach* seperti mengirimkan pesan penawaran, melakukan *cold calling*, hingga menjajaki koneksi baru di platform profesional untuk menawarkan kolaborasi (Dakouan et al., 2019).

1.2 Maksud dan Tujuan Magang

Pelaksanaan magang di Temata Studios secara mendasar dimaksudkan untuk menyelaraskan pemahaman teoretis yang diperoleh selama perkuliahan dengan dinamika kerja nyata di industri perfilman. Melalui departemen *Business Development*, penulis berupaya mendalami mekanisme kerja praktis dalam pengembangan bisnis kreatif, serta membedah proses strategi *inbound* dan *outbound marketing* yang menjadi pilar dalam distribusi maupun komersialisasi karya film. Di samping upaya pengembangan kompetensi profesional tersebut, program magang ini juga dilaksanakan sebagai pemenuhan syarat akademis wajib untuk kelulusan pada program studi Film di Universitas Multimedia Nusantara.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Magang

Praktik kerja magang ini dilaksanakan di Temata Studios dengan durasi waktu yang terhitung mulai dari tanggal 9 Maret 2026 hingga 14 Juni 2026. Prosedur pelaksanaan magang diawali dengan tahap persiapan yang meliputi pengurusan administrasi di Biro Akademik UMN serta proses seleksi internal di Temata Studios hingga penulis dinyatakan diterima. Setelah itu, tahap pelaksanaan dilakukan

melalui proses orientasi struktur organisasi, eksekusi tugas harian di departemen *Business Development*, hingga bimbingan rutin dengan supervisor lapangan. Seluruh rangkaian kegiatan ini diakhiri dengan tahap pelaporan, di mana penulis mendokumentasikan setiap aktivitas harian dan menyusun laporan akhir ini sebagai bukti pertanggungjawaban akademis atas pengalaman profesional yang telah dijalani selama periode magang tersebut.

