

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Negosiasi adalah proses di mana dua pihak atau lebih yang memiliki kepentingan berbeda berdiskusi untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Proses ini melibatkan komunikasi, tawar-menawar, serta strategi untuk mencapai titik temu yang dapat diterima semua pihak. Dalam negosiasi, setiap pihak berusaha mempertahankan kepentingannya namun tetap mencari solusi terbaik agar tercapai hasil yang optimal. Dalam ilmu komunikasi, negosiasi dipahami sebagai bagian dari interaksi sosial yang menekankan pada bagaimana pesan disampaikan, diterima, dan ditanggapi oleh pihak yang bernegosiasi. Efektivitas negosiasi sangat bergantung pada keterampilan komunikasi, seperti kemampuan persuasi, pemahaman emosi lawan bicara, serta penggunaan bahasa verbal dan nonverbal yang tepat. Dalam komunikasi, negosiasi juga bisa dilihat sebagai proses membangun hubungan, di mana keberhasilan negosiasi tidak hanya diukur dari kesepakatan yang dicapai tetapi juga bagaimana hubungan antara pihak-pihak yang terlibat tetap harmonis setelah negosiasi berakhir. Selain itu, negosiasi juga melibatkan strategi penyampaian pesan yang dapat memengaruhi keputusan lawan bicara.

Setiap individu atau kelompok yang bernegosiasi harus mampu menyesuaikan gaya komunikasi mereka sesuai dengan situasi dan pihak yang dihadapi. Misalnya, dalam negosiasi formal seperti diplomasi atau bisnis, penggunaan bahasa yang persuasif dan sopan menjadi kunci keberhasilan. Sementara itu, dalam negosiasi yang lebih informal, seperti dalam kehidupan sehari-hari, aspek empati dan keterbukaan lebih ditekankan agar tercapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak. Dengan memahami dinamika komunikasi dalam negosiasi, seseorang dapat meningkatkan peluang keberhasilan dalam mencapai tujuan yang diinginkan tanpa merusak hubungan sosial yang sudah terjalin. Dalam kehidupan sehari-hari, negosiasi bisa ditemukan dalam berbagai situasi, baik dalam lingkup bisnis, politik, pekerjaan, hingga kehidupan pribadi. Contohnya, seorang karyawan yang ingin

mendapatkan kenaikan gaji perlu bernegosiasi dengan atasan, atau seorang pelanggan yang mencoba mendapatkan harga lebih murah saat berbelanja di pasar. Negosiasi juga terjadi dalam hubungan sosial, misalnya ketika dua teman memiliki perbedaan pendapat dan berusaha mencari solusi yang adil bagi keduanya.

Komunikasi negosiasi dalam film *Mencuri Raden Saleh*, karya Angga Dwimas Sasongko ini memainkan peran krusial dalam pengembangan alur cerita. Film "Mencuri Raden Saleh" adalah sebuah film Indonesia yang disutradarai oleh Angga Dwimas Sasongko. Film ini mengusung tema heist, atau pencurian, yang jarang diangkat dalam industri film Indonesia (Aditia, P, 2023). Melalui adegan dalam film, proses negosiasi tidak hanya mencerminkan dinamika kekuasaan, tetapi juga membentuk ketegangan yang dapat mempengaruhi arah cerita. Film *Mencuri Raden Saleh*, yang mengangkat tema pencurian (heist), berhasil menceritakan kisah sekelompok pemuda yang berusaha mencuri lukisan masterpiece karya Raden Saleh di Istana Negara. Karya ini tidak hanya menampilkan adegan aksi dan strategi dalam proses pencurian, tetapi juga menggambarkan interaksi negosiasi antara tokoh, yang menjadi langkah awal dalam melaksanakan misi pencurian tersebut. Dalam banyak film, negosiasi menjadi elemen sentral yang menentukan keberhasilan misi, menciptakan konflik, dan menghasilkan resolusi. Karakter yang terlibat dalam negosiasi sering kali harus menggunakan berbagai strategi komunikasi, baik verbal maupun non-verbal, untuk mencapai tujuan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa negosiasi lebih dari sekadar pertukaran informasi akan tetapi sering melibatkan pemahaman emosional, dan terkadang ancaman (Vera, 2014).

Di antara berbagai film yang telah diproduksi, peneliti tertarik untuk mengkaji film *Mencuri Raden Saleh*, karya Angga Dwimas Sasongko yang dirilis pada 25 Agustus 2022 di seluruh bioskop Indonesia. Film ini tidak hanya mencuri perhatian lebih dari dua juta penonton, tetapi juga meraih beberapa nominasi dan penghargaan di berbagai festival film bergengsi. *Mencuri Raden Saleh* berhasil 3 memborong lima nominasi di Festival Film Bandung (FFB), termasuk kategori Film, Sutradara, Penata Kamera, Pemeran Pembantu Pria, dan Penata Editing Terpuji. Meskipun begitu, film ini hanya memenangkan satu penghargaan di

Festival Film Bandung 2022, yaitu Pemeran Pembantu Pria Terpuji yang diraih oleh Umay Shahab dalam perannya sebagai Gofar. Selain itu, film ini juga menerima penghargaan Film Terfavorit dari Indonesian Movie Actors Awards dan Direction Award di Jakarta Film Week. Di ajang Jogja-NETPAC Asian Film Festival, Mencuri Raden Saleh juga dinominasikan untuk penghargaan JAFF Indonesian Screen Awards. Menurut data dari filmindonesia.or.id, penjualan tiket film ini mencapai 2.350.074 sejak dirilis hingga September 2022. Dengan bintang-bintang seperti Rachel Amanda, Umay Shahab, dan Ari Irham, film ini berhasil menempati posisi ke-7 di tangga *box office* Indonesia. Pada bulan September 2022, film ini mengalahkan tiga film populer lainnya, yaitu *Kuntilanak 3*, *The Doll 3*, dan *Miracle In Cell No. 7*, yang juga termasuk dalam 10 besar dengan lebih dari 1,1 juta penonton. (Riantrisnanto, 2023)

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana representasi negosiasi disajikan dalam film *Mencuri Raden Saleh* melalui analisis semiotika John Fiske. Setiap film menyampaikan pesan yang unik melalui simbol dan tanda yang ada. Dalam konteks film berjudul *Mencuri Raden Saleh*, penulis ingin mengkaji bagaimana simbol dan tanda dalam film ini merepresentasikan proses negosiasi yang terjadi antar karakter. Penelitian ini akan fokus pada adegan-adegan yang dapat dikategorikan sebagai interaksi negosiasi, yang kemudian akan dikaji lebih dalam menggunakan pendekatan semiotika John Fiske.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana komunikasi negosiasi direpresentasikan dalam film ‘*Mencuri Raden Saleh*’?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan representasi komunikasi negosiasi dalam film ‘*Mencuri Raden Saleh*’ dengan menggunakan analisis semiotika John Fiske.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Analisis Kualitatif dalam Seni Visual ; Memberikan wawasan baru tentang bagaimana analisis kualitatif dapat diterapkan dalam studi tentang representasi negosiasi dan dinamika sosial dalam karya seni visual, seperti film.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Panduan bagi Pembuat Film : Memberikan pedoman dan panduan praktis bagi pembuat film tentang bagaimana cara yang efektif untuk menggambarkan proses negosiasi yang realistis dalam konteks cerita tindak kriminal pencurian terorganisir.
2. Penerapan Strategi Negosiasi : Memberikan inspirasi bagi praktisi dan profesional dalam berbagai bidang yang berhubungan dengan strategi negosiasi, seperti manajemen konflik dan negosiasi bisnis

