

Penerapan teknik negosiasi dan persuasi dalam pemasaran album Merdesa Pandji Pragiwaksono = Implementation of negotiation and persuasion techniques in the marketing of Pandji Pragiwakson's album Merdesa

Sianturi, Johannes Natanael, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20368875&lokasi=lokal>

Abstrak

Upaya pengunduhan ilegal semakin marak terjadi, menyebabkan kerugian bagi musisi. Penyanyi rap Indonesia, Pandji Pragiwaksono mencoba cara lain untuk mengatasi permasalahan dengan inovasi pemasaran, Free Lunch Method (FLM) untuk album ketiganya, Merdesa. Berbekal kerjasama dengan Acer sebagai sponsor, Pandji melakukan persuasi kepada masyarakat untuk mengunduh albumnya secara gratis. Permasalahan yang dibahas dalam makalah ini adalah bagaimana cara Pandji memenangkan negosiasi dengan Acer dan bagaimana membuat sebuah tindakan persuasif yang efektif bagi khalayak demi mendapatkan profit. Makalah ini bertujuan untuk mengetahui strategi dan teknik negosiasi seperti apa yang berhasil memenangkan negosiasi Pandji dengan Acer, juga mengetahui teknik persuasi seperti apa yang dilakukan Pandji terhadap khalayak di media sosial untuk memenangkan deal negosiasi yang sebelumnya dilakukan dengan Acer. Makalah ini diharapkan dapat memperkaya wawasan tentang penerapan teknik negosiasi dan persuasi. Makalah ini juga diharapkan dapat memberikan masukan kepada pekerja di bidang komunikasi untuk dapat mengembangkan inovasi dalam proses komunikasi, baik dengan klien atau kepada khalayak. Teori yang digunakan dalam menganalisa permasalahan tersebut adalah teori teknik negosiasi dan persuasi serta teori pemasaran. Penulisan makalah ini menggunakan metode deskriptif dan studi kepustakaan. Hasil dari pembahasan makalah ini adalah kolaborasi teknik negosiasi dan persuasi dengan pemasaran yang baik menghasilkan profit bagi karya musik gratis.

Nowadays, illegal downloading flares and causes detriment for musician. Indonesian rapper, Pandji Pragiwaksono tried another way to solve this problem with an innovation of marketing, Flee Lunch Method (FLM) for his third album, Merdesa. Having a deal with Acer as his main sponsor, Pandji had to persuade netizens to download his album freely. Problem examined in this paper is how could Pandji win the negotiation with Acer and how to create an effective persuasive action for the sake of earning profit. This paper aims to find out which kind of negotiation and persuasion technic accomplished by Pandji to both Acer and netizens. The advantage of this paper is to cast advises for those who are working in communication field to be able to develop innovations in communication process, be it with client or netizens/ target market. Theories used in analyzing the problem are negotiation and persuasion technic and marketing theory. This paper is written in descriptive method and literature review based, which relies the secondary data collected by many sources as writing reference. The result of this paper is, great collaboration between negotiation and persuasion technic with marketing generates profit for free music.