



RINGKASAN

CINDY AURELLIA WINTARTO. Peran Divisi *Content Support* dalam Penjualan Lisensi di Indonesia Entertainment Group. *The Role of Content Support Division in Licensing Sales at Indonesia Entertainment Group*. Dibimbing oleh VIVIEN FEBRI ASTUTI.

Komunikasi yang dilakukan dengan menyebarkan informasi kepada masyarakat luas disebut dengan komunikasi massa. Media massa merupakan perantara yang digunakan untuk menyampaikan pesan tersebut. Salah satu media massa yang sekarang berkembang pesat adalah televisi. Perkembangan teknologi membuat televisi tidak hanya menjadi media penyebaran informasi, tetapi juga sebagai sarana hiburan. Hal ini membuat persaingan dalam industri pertelevisian semakin pesat. Menayangkan program siaran televisi yang menarik, berkualitas dan menghibur merupakan salah satu cara dalam menghadapi persaingan tersebut.

Indonesia Entertainment Group (IEG) yang merupakan bagian dari EMTEK (Elang Media Teknologi) merupakan perusahaan yang berfokus pada penyediaan dan distributor konten acara televisi dan film. Salah satu kegiatan inti dari IEG adalah distribusi konten yang dilakukan dengan menjual lisensi program siaran televisi dari stasiun televisi SCTV, Indosiar, dan OChannel kepada pihak luar. Kunci kesuksesan dari kegiatan penjualan lisensi tersebut adalah divisi *Content Support*. Laporan Akhir ini bertujuan untuk menjelaskan deskripsi divisi *Content Support*, menjelaskan berbagai peran divisi *Content Support* dalam penjualan lisensi, dan menjelaskan hambatan apa saja yang dihadapi divisi *Content Support* pada penjualan lisensi tersebut serta solusi untuk menyelesaikannya.

Pengumpulan data dilakukan selama 3 bulan di Indonesia Entertainment Group (IEG) yang dihitung sejak tanggal 13 Januari sampai 13 April 2020. Pelaksanaan kerja dilakukan pada hari Senin hingga Jumat mulai pukul 09.00 – 17.30 WIB. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, partisipasi aktif, internet, dan studi pustaka.

Divisi *Content Support* dibagi ke dalam 4 bagian. Posisi tertinggi dan merupakan pemimpin di divisi ini adalah *Content Support Coordinator*. Di bawahnya terdapat 3 bagian yaitu *Client Service*, *Content*, dan *Rights Management*. Divisi ini memiliki peranan yang sangat penting dalam penjualan lisensi dan merupakan kunci kesuksesan atas keberhasilan pendistribusian konten. Peran divisi ini meliputi membuat kontrak pembelian, membuat *metadata*, membuat *content list*, memperbarui *database*, memperbarui katalog, mengunggah judul konten di situs web, mengirim *screener* kepada klien, merevisi skenario konten, *quality control* konten, dan pengiriman konten ke klien, juga mengakuisisi konten dari luar. Hambatan yang terjadi terbagi ke dalam dua jenis yaitu teknis dan non teknis. Hambatan teknis merupakan hambatan yang bukan berasal dari manusia, biasanya terjadi pada alat-alat yang digunakan, sedangkan hambatan non teknis berasal dari manusia.

Kata kunci : konten, lisensi, televisi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan artikel atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

© Institut Perbanca Logor (IPB) dan Universitas Indonesia (UI) | Sekolah Vokasi | College of Vocational Studies | Bogor Agricultural University