

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada tahun 2019 seluruh dunia dilanda pandemi COVID-19 termasuk di Indonesia. Dengan diterapkannya berbagai peraturan oleh pemerintah seperti PSBB, PSBM dan PPKM membuat kegiatan yang melibatkan kerumunan massa tidak bisa dilakukan. Hal ini menyebabkan banyak perusahaan dan tempat kerja menerapkan *WFH (Work From Home)* yang menyebabkan banyak orang menghabiskan waktunya di rumah. Oleh karena itu orang banyak mengisi waktu dirumah dengan hobi yang baru seperti mengadopsi hewan peliharaan atau mengoleksi tanaman hias. Seperti dilansir pada situs republika.co.id penjualan tanaman hias meningkat hingga 75% semenjak masa pandemi COVID-19 fenomena ini dipicu oleh kejenuhan masyarakat yang sudah terlalu lama berdiam di rumah dan ingin menghabiskan waktu secara produktif yang akhirnya banyak orang melakukan pembelian tanaman hias secara daring (dalam jaringan). Dengan meningkatnya peminat tanaman hias tentunya akan dibarengi dengan meningkatnya berbagai kebutuhan yang berhubungan dengan peralatan, pupuk dan lain sebagainya untuk menunjang perawatan tanaman hias agar tumbuh sehat dan subur.

Banyak metode yang bisa dilakukan untuk merawat tanaman hias mulai dari metode pencahayaan, pemberian nutrisi berupa pupuk dan metode sonic bloom. Untuk meningkatkan pertumbuhan dan produktivitas serta mutu hasil tanaman, oleh para peneliti di bidang agroteknologi maupun agribisnis melakukan berbagai cara termasuk meneliti pengaruh gelombang suara terhadap pertumbuhan tanaman.

Rahman dkk (2020: 248) mengungkapkan teknologi sonic bloom merupakan penerapan teknologi gelombang suara berfrekuensi 3500 – 5000 Hz yang diberikan pada tanaman untuk meningkatkan pertumbuhan dan produktivitas serta mutu hasil tanaman. Frekuensi ini menghasilkan suara yang serupa dengan kicauan burung di pagi hari yang mampu merangsang terbukanya stomata pada tanaman (Yulianto, 2008; Tesar dkk., 2013; Carlson, 2013; Pujiwati & Djuhari, 2014). Metode sonic bloom yang pada dasarnya adalah gelombang suara, tentu memiliki kelebihan dibandingkan metode perawatan tumbuhan lain dimana menggunakan bahan-bahan kimia dalam penerapannya. selain dari pada penerapannya yang unik, metode ini juga tergolong mudah diterapkan bagi kalangan penghobi tanaman hias yang tidak memiliki space yang luas untuk tanaman mereka, sonic bloom tentunya sangat mudah diterapkan di ruangan sempit seperti di area rumah.

Berdasarkan manfaat sonic bloom dan banyaknya masyarakat yang tertarik dengan tanaman, memberikan peluang pasar bagi para musisi untuk bereksperimen dengan musik yang berguna untuk pertumbuhan tanaman. Peluang pasar tersebut dilihat dan dimanfaatkan oleh salah satu grup musik asal Bandung yaitu Bottlesmoker.

Bottlesmoker merupakan grup musik asal Bandung yang terbentuk tahun 2005 di Jatinangor. Grup musik ini mengembangkan musik elektronik dengan istilah “*circuit bending*” yaitu dengan memodifikasi peralatan elektronik sehari-hari, benda-benda perkakas, mainan anak, bahkan buah-buahan dan tanaman hias sehingga bisa menghasilkan suara dan dijadikan data digital kemudian diolah menjadi komposisi musik. Sejak awal dibentuk, grup musik Bottlesmoker melakukan banyak konser dan mengisi banyak festival baik itu di dalam negeri

hingga mancanegara. Kebiasaannya yang selalu bereksperimen dengan berbagai sumber bunyi termasuk tanaman, membuat Bottlesmoker akrab dengan berbagai macam tanaman hias. Bottlesmoker dengan gaya bermusik yang eksperimental dan memiliki visi untuk menggarap ulang upacara tradisi nusantara dalam bentuk musik elektronik tanpa kehilangan esensi pada upacara tersebut, termasuk upacara tradisi untuk musim tanam kedua hal ini di dukung dengan kebiasaan Bottlesmoker menggarap bunyi-bunyian dengan berbagai macam frekuensi dan kegunaan dari frekuensi tersebut, sehingga Bottlesmoker juga sudah sering menciptakan karya dan pertunjukan *off-air* dengan tujuan terapi, musik pengiring yoga dan yang terakhir adalah konser untuk tanaman bertajuk Plantasia.

Sehubungan dengan adanya pandemi COVID-19 ini, pemerintah mencanangkan untuk mengurangi kegiatan yang menimbulkan kerumunan. Tentunya berpengaruh kepada kehidupan musisi yang banyak bergantung kepada acara-acara *off-air* seperti konser musik dan acara lainnya. Tetapi dengan adanya kebijakan tersebut, tidak membatasi Bottlesmoker untuk terus berkarya. Pada Sabtu, 25 Juli 2020 mereka mengadakan konser Plantasia pertunjukan musik khusus tanaman yang pertama dan dilanjutkan dengan konser-konser Plantasia berikutnya di beberapa kota. Konser Plantasia digelar guna memberikan timbal balik kepada tumbuh-tumbuhan melalui musik yang nantinya berdampak pada pertumbuhan tanaman milik kolektor tanaman hias.

Konser Plantasia ini adalah konser *off-air* pertama Bottlesmoker di tahun 2020, yang merupakan terobosan yang brilian di masa pandemi seperti sekarang ini. Disaat semua orang sedang kesulitan untuk mengadakan acara musik, Bottlesmoker datang dengan keunikannya sendiri mengadakan konser bertajuk

Plantasia. Konser ini memang diadakan khusus untuk tanaman kesayangan para kolektor tanaman, sedangkan pemilik tanaman itu sendiri tidak diperkenankan untuk turut hadir di venue acara. Pemilik tanaman hanya datang untuk mengantar tanaman yang sudah di daftarkan menjadi penonton konser tersebut dan menjemput tanaman setelah konser berlangsung. File audio sepanjang konser juga turut menjadi buah tangan para pemilik tanaman yang mengikuti konser Plantasia untuk didengarkan bersama tanaman kesayangan di rumah para kolektor tanaman hias.

Konser Plantasia merupakan produk baru yang memiliki keunikan tersendiri baik bagi Bottlesmoker maupun bagi masyarakat umum. Bottlesmoker menawarkan Plantasia kepada masyarakat untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar khususnya pemilik tanaman hias. Seperti yang diungkapkan Kotler (2002:448), produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, pengalaman, peristiwa, orang, tempat, properti, organisasi dan gagasan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa konser Plantasia oleh Bottlesmoker diharapkan mampu menjawab kebutuhan dan keinginan pasar.

Produk yang disini adalah konser Plantasia tidak akan mendatangkan laba atau keuntungan bagi grup musik Bottlesmoker jika tidak terjadi transaksi penjualan. Demi tercapainya tujuan yaitu mendapatkan laba atau keuntungan bagi Bottlesmoker, diperlukan sebuah strategi pemasaran yang baik. Menurut Kotler (2000:9), pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai

dengan pihak lain. Salah satu yang harus dilakukan untuk memperkenalkan produk baru adalah komunikasi pemasaran.

Komunikasi pemasaran adalah sarana yang digunakan oleh perusahaan atau kelompok tertentu untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang produk yang dijual dan ditawarkan. Menurut Firmansyah (2020: 2) kata “Komunikasi Pemasaran” memiliki dua unsur pokok, yaitu: Komunikasi adalah proses dimana pemikiran dan pemahaman disampaikan antar individu, atau antar organisasi dengan individu. Komunikasi sebagai proses penyampaian pesan yang merupakan gagasan atau informasi pengirim melalui suatu media kepada penerima agar mampu memahami maksud pengirim. Pemasaran adalah sekumpulan kegiatan dimana perusahaan atau organisasi lainnya mentransfer nilai-nilai (pertukaran) tentang informasi produk, jasa dan ide antara mereka dengan pelanggannya. Dari pendapat tersebut, konser Plantasia adalah pemikiran dan pemahaman baru, yang ditawarkan sebagai produk oleh Bottlesmoker yang akan dikomunikasikan kepada konsumen.

Dalam mengkomunikasikan sebuah produk baru, diperlukan adanya strategi yang baik sebagai sarana untuk menyalurkan informasi tentang produk tersebut. Bottlesmoker menggunakan media sosial instagram sebagai *platform* utama untuk mengkomunikasikan konser Plantasia. Konten promosi didalam instagram adalah berupa foto dan video yang bisa memuat audio atau musik didalamnya. Dalam mengkomunikasikan konser Plantasia kepada calon pembeli, Bottlesmoker menggunakan video promosi singkat yang di dalamnya memuat penggalan-penggalan musik pada konser Plantasia itu sendiri yang didukung dengan adanya konten visual tentang konser tersebut. Penggalan lagu Repertoire 65’ Morning

Glories dan Repertoire 70' Green adalah musik yang dipilih oleh Bottlesmoker untuk menjadi musik didalam konten video promosi konser Plantasia.

Penggalan lagu Repertoire 65' Morning Glories dan Repertoire 70' Green yang merupakan jembatan antara konsumen konser Plantasia dan konten musik didalam konser tersebut. Pemilihan lagu tersebut pastinya disertai alasan yang kuat dari Bottlesmoker, baik itu alasan secara subjektif dari Bottlesmoker maupun dari bentuk penggalan lagu tersebut secara bentuk dan struktur musik. Melihat fenomena yang terjadi peneliti tertarik untuk meneliti dan menganalisa bentuk dan struktur elemen musik dari penggalan karya Repertoire 65' Morning Glories dan Repertoire 70' Green Maka dari itu, peneliti menyajikannya dalam judul: **“BENTUK DAN STRUKTUR MUSIK DALAM KONTEN PROMOSI KONSER PLANTASIA BOTTLESMOKER”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti menetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk dan struktur music pada lagu konten lagu untuk promosi konser Plantasia Bottlesmoker?
2. Bagaimana bentk komunikasi pemasaran produk konser Plantasia Bottlesmoker?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah ditetapkan, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bentuk dan struktur elemen musical dalam konten promosi konser Plantasia.
2. Untuk mengetahui bagaimana elemen music yang menjadi faktor penting dalam sebuah konten promosi konser Plantasia?

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini manfaat yang akan diambil adalah:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Sebagai referensi untuk penelitian yang akan dilakukan kemudian hari, untuk mengetahui bentuk dan struktur musik yang baik di dalam sebuah konten promosi sebuah konser musik.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi penulis

Agar penelitian ini menjadi bahan belajar untuk membedah sebuah fenomena yang terjadi, melatih berpikir kritis dan analitis khususnya di dalam bidang musik yang bersinggungan dengan konten pemasaran dan menjadi inspirasi untuk menjalani kehidupan sebagai musisi kedepannya.

2. Bagi akademisi

Menjadi bahan belajar dan memperluas wawasan tentang bentuk dan struktur musik dengan fungsi konten promosi produk seni musik, khususnya pertunjukan musik dengan bentuk yang baru dan jarang di masyarakat.

3. Bagi pelaku industri musik

Untuk menambah referensi dalam bentuk konten musik yang cocok dalam pemasaran konser musik dengan konsep baru dan memberi inspirasi

bagaimana mempromosikan konser dan lebih matang dalam mempromosikan hal baru meski dalam kondisi yang terbatas.

1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini hanya mencakup tentang analisis konten promosi serta bentuk dan struktur elemen musikal yang ada di dalam konten promosi konser Plantasia oleh Bottlesmoker khususnya didalam sosial media instagram.

1.6 Sistematika Penulisan

Pada penelitian yang penulis lakukan, agar alur penulisan menjadi sistematis, mudah dipahami dan jelas, maka skripsi yang akan disusun memiliki sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mencakup latar belakang, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, lokasi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi informasi, teori-teori dan pendapat para ahli yang menjadi dasar dari penulisan laporan penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisikan pemaparan lebih rinci mengenai metode penelitian yang sudah dijelaskan secara sederhana dalam Bab I dan Bab II. Seluruh prosedur dan tahapan penelitian dari awal tahap persiapan hingga akhir di bahas didalam bab ini.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas semua kegiatan yang dilakukan selama penelitian, dimulai dari proses pengumpulan data, proses pelaksanaan hingga hasil dari penelitian yang dilakukan.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir yang menyajikan rangkuman atas hasil analisa dan pembahasan. Bab ini dibagi menjadi dua bagian yaitu kesimpulan dan saran.