



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

METODOLOGI

3.1. Gambaran Umum

Perhotelan UMN adalah sebuah jurusan dibidang perhotelan yang berada di Universitas Multimedia Nusantara. Perhotelan UMN memiliki sebuah visi misi yang menjadi sebuah pegangan untuk membangun jurusan perhotelan ini menjadi lebih baik. Dalam metode penelitian yang ini penulis akan menggunakan metode kualitatif untuk penulisan ini dan penulis mendapatkan data pendukung dari *client brief*, SWOT, dan juga beberapa referensi video yang penulis temukan di internet. Klien penulis adalah jurusan Perhotelan UMN beliau ingin mempromosikan jurusan perhotelan kepada para pelajar baik dari Sekolah Menengah Atas sampai Sekolah Menengah kejurusan dibidang pariwisata. Dengan menggunakan video *company profile* Perhotelan UMN ingin memperkenalkan jurusan perhotelan ini dan juga fasilitas yang Perhotelan UMN berikan hingga kualitas para pengajarnya. Dalam pengumpulan data penulis dan tim melakukan wawancara mendalam dengan perwakilan dari Perhotelan UMN.

3.1.1. Sinopsis

Hotel Opration yang dibentuk oleh Universitas Multimedia Nusantara memiliki standar operational berbintang empat dalam dunia perhotelan, Hotel Opration juga memberikan pembelajaran berupa teori dan juga praktek dalam kurikulum pembelajaran mereka. Agar dapat menunjang proses pembelajaran pratikum Hotel Opration menyediakan fasilitas-fasilitas yang cukup lengkap berupa laboratorium *kitchen*, laboratorium *front office*, laboratorium *house keeping*, bar dan restoran.

Para mahasiswa juga tidak hanya belajar mengenai bagaimana sebuah hotel beroperasi tetapi para mahasiswa juga belajar mengenai *service marketing dan entrepreneurship* serta bagaimana para mahasiswa diajak untuk membangun karakter mereka seperti sikap, tingkah laku, dan kedisiplinan.

3.1.2. Posisi Penulis

Dalam penulisan ini posisi penulis sebagai *Account Executive*, mempunyai peranan yang besar dalam produksi, seperti membangun sebuah hubungan dengan klien, mempertanggung jawabkan dan mengatur *budget*, jadwal, produksi, negosiasi dan berbagai hal yang dibutuhkan saat proses pra produksi maupun pasca produksi. Penulis sebagai *Account Executive* juga melakukan negosiasi dalam hal jadwal, kontrak, dan lokasi.

3.1.3. Peralatan

Dalam pembuatan *projek company profile video* ini peralatan yang penulis menggunakan adalah laptop *macbook pro*, buku *note's*, dan printer. Penulis juga menggunakan *software* terdiri dari *Microsoft Word, Microsoft Excel, software*

Number, *Adobe Illustrator* dan *Adobe PDF Reader*. Untuk membantu penulis membuat, mencari data, dan menyimpan data.

3.2. Tahapan Kerja

Dalam *project* ini, penulis akan melakukan tahapan kerja sebagai berikut:

1. Penulis akan melakukan riset dan analisis data perhotelan UMN.
 - a. Penulis akan melakukan riset terhadap perhotelan UMN
 - b. Penulis akan menganalisis hasil riset dan menganalisis hasil *client brief* yang penulis dapatkan.
2. Penulis akan merencanakan tahapan negosiasi dengan klien.
3. Penulis akan melaksanakan tahapan negosiasi dengan klien yang telah penulis siapkan.

3.3. Acuan

Acuan yang penulis gunakan dalam pembuatan *project ini* adalah video dari referensi video *company profile* dari *Swiss Hotel Management School* dan juga *Hotel Management Blue Mountain*. Referensi video-video tersebut penulis dan tim jadikan sebagai acuan dalam pembuatan video penulis. Terutama dalam bagian. moment dimana kualitas Pendidikan, pembelajaran, dan penerapan *hospitality* secara langsung didalam perkuliahan.



Gambar 3. 1. Video *Company Profile Swiss Hotel Management School*.
(Youtube.com)

Swiss Hotel Management School percaya perkembangan para mahasiswanya berasal dari lingkukan perkuliahan yang menyenangkan dan juga para pengajarnya bersahabat. Maka dari itu *Swiss Hotel Management School* memberikan fasilitas

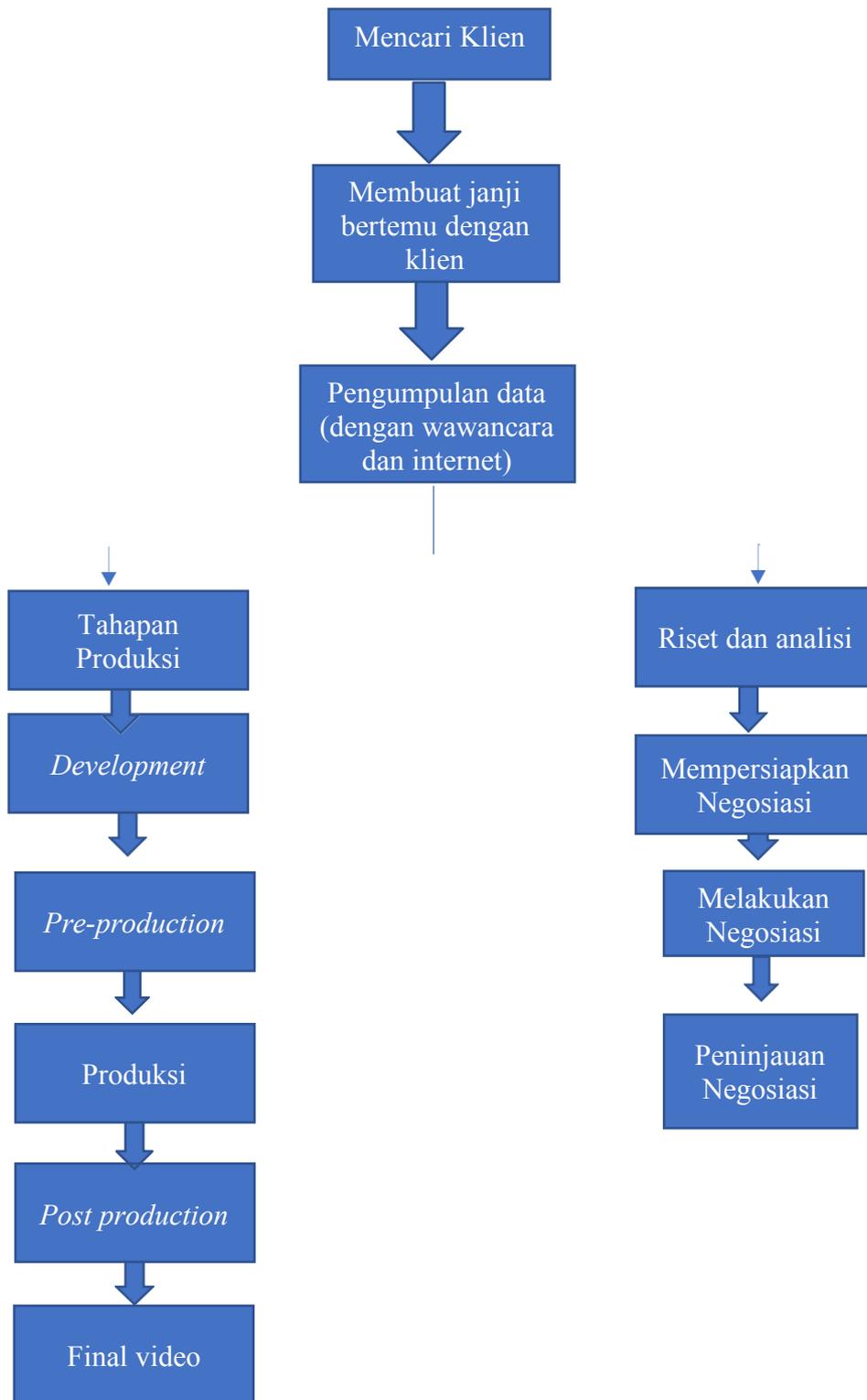
dan juga pengajar terbaik agar setiap mahasiswa dan mahasiswinya nyaman dan juga dapat mengembangkan *attitude* mereka dengan baik.



Gambar 3. 2. Video *Company Profile Hotel Management Blue Mountains*
(Youtube.com)

Acuan kedua penulis menggunakan cuplikan dari video *company profile Hotel Management Blue Mountains*. Dalam cuplikan ini dimana moment saat pengajar menjelaskan kepada mahasiswanya diperlihatkan, dan juga menunjukkan sisi professional para pengajarnya, video *company profile* tersebut dibuat sedemikian rupa agar para penonton tidak meragukan kualitas Pendidikan di *Hotel Management Blue Mountains*. Karena itulah penulis memutuskan untuk memilih cuplikan video *company profile* ini sebagai acuan penulis untuk membuat *projek video company profile* untuk Perhotelan UMN.

3.4. Proses perancangan



Gambar 3. 3. Proses Perancangan
(Dokumen pribadi)

Dalam proses perancangan penulis sebagai *Account Executive* penulis akan melakukan pencarian klien yang membutuhkan atau mau menggunakan jasa pembuatan video *company profile*. Kemudian setelah penulis dan tim mendapatkan klien, penulis akan membuat janji bertemu dengan klien. Pada saat melakukan pertemuan penulis dan tim akan menggali informasi dengan mewawancarai klien untuk mendapatkan *client brief*. Setelah mendapatkan data yang penulis dan tim butuhkan dari klien, penulis akan mengumpulkan data lebih banyak lagi dengan pencarian melalui internet.

Penulis akan melakukan riset berdasarkan data yang telah penulis dapatkan dari mewawancarai klien dan penulis dapatkan dari pencarian melalui internet. Kemudian penulis akan mempersiapkan keperluan dan juga bahan-bahan yang akan penulis gunakan untuk melakukan negosiasi dengan klien. Setelah persiapan untuk melakukan negosiasi, penulis akan membuat janji bertemu dengan klien untuk melakukan negosiasi. Pada saat melakukan negosiasi penulis akan melakukan negosiasi dengan persiapan yang ada agar penulis mendapatkan hasil negosiasi yang penulis harapkan. Kemudian setelah mendapat hasil negosiasi seperti yang penulis harapkan, penulis akan melakukan peninjauan ulang terhadap negosiasi yang telah berlangsung.