



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, 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

Pada pembuatan video profil produk untuk PT. Auto Kencana Group penulis menggunakan beberapa metode dalam melakukan penelitian tentang peranan *account executive* khususnya pada tahapan pra produksi dan produksi. Metode penelitian yang digunakan dengan cara studi literatur, pengumpulan data, serta observasi lapangan.

Metode studi literatur yang digunakan penulis yaitu membaca dan mencari beberapa sumber terkait dengan peranan *account executive*. Buku-buku yang digunakan berhubungan langsung dengan pekerjaan seorang *account executive* serta yang berhubungan langsung dengan yang penulis alami pada praktiknya. Dengan metode literatur ini penulis dapat lebih memahami peranan *account executive* yang sebenarnya serta dapat mengerti tentang cara tahapan pra produksi dan produksi, tentunya juga pada tahapan pasca produksi.

Penulis juga melakukan metode penelitian berupa observasi lapangan. Pada observasi lapangan yang dilakukan, penulis memperlihatkan contoh konsep apa yang mereka ingin buat. Pada metode ini penulis memberikan referensi berupa video yang berasal dari *youtube* sebagai acuan awal pada konsep.

Pada metode pengumpulan data penulis melakukan tahapan wawancara. Hal ini diperlukan untuk mendapatkan informasi yang lebih detail dan mendalam tentang produk apa yang ingin dibuat. Pada tahapan pengumpulan data ini,

meeting of minute diperlukan setiap meeting pertemuan dengan klien, ini berguna untuk mencatat hasil *meeting* yang telah disepakati dan poin-poin yang diperlukan pada tahapan sebelum dan pada pelaksanaan *shooting*.

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan proses pengumpulan data penulis mendapatkan sumber informasi dari berbagai sumber. Ada beberapa tahapan pengumpulan data pada pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara yaitu:

Pada tahap ini penulis melakukan proses wawancara dengan dua orang yang memiliki jabatan sebagai berikut:

Nama	Jabatan
Bapak Tan Chandra	<i>Operational Manager</i>
Bapak Teku Muhammad Rafie	<i>Manager Service Oprational</i>

Dengan melakukan wawancara penulis dapat mengetahui data-data meliputi sebagai berikut:

1. Mendapatkan informasi mengenai video yang sebelumnya pernah dibuat oleh perusahaan dan dijadikan sebagai bahan acuan.
2. Keunggulan dan kelebihan pada program *quick service*
3. Proses dan cara kerja *quick service*
4. Penghargaan dan prestasi PT. Auto Kencana Group
5. Fasilitas dan peralatan yang digunakan oleh Ford Auto Kencana Jakarta selatan.

3.3. Observasi Lapangan

Penulis melihat dan datang langsung ke lokasi untuk, mengamati tahapan proses berinteraksi antara perusahaan dengan pelanggan dapat meningkatkan kualitas jasa pelayanan. Pada PT. Auto Kencana Group Ford, penulis menilai pelayanan-pelayanan yang baik diterapkan untuk dapat memenuhi, pelayanan dan keinginan yang diharapkan oleh pelanggan. Hal ini memberikan kesan yang baik sehingga pelanggan dapat merasakan pelayanan yang diberikan lebih baik dari perusahaan jasa yang sebelumnya digunakan oleh pelanggan.

3.4. Acuan

Sebelum memulai *shooting* penulis dengan klien berdiskusi untuk menentukan video profil produk profil seperti apa yang ingin dibuat. Untuk itu dari pihak klien memberikan referensi video dan dari penulis juga memberi referensi agar dapat diputuskan konsep seperti apa yang cocok untuk video profil produk profil Ford pada program *quick service*.



Gambar 3.1 Referensi klien
(Dokumentasi Klien)

Pada gambar ini klien memberikan gambaran refrensi video yang sebelumnya pernah dibuat oleh klien. Untuk itu klien meminta agar dapat dibuatkan video profil produk profil tentang produk jasa seperti *quick Service*.



Gambar 3.2 Refrensi klien
(Dokumentasi Klien)

Dengan gambar ini klien ingin menunjukkan refrensi video yang sebelumnya dibuat dengan tema tutorial untuk *service* mobil dan apa saja yang harus dilakukan sebelum *service*.



Gambar 3.3. Refrensi *account executive* dan tim
(Pabrik pembuatan mobil yang menggunakan jasa [://www.youtube.com](http://www.youtube.com) 2015)

Pada refrensi gambar ini, *account executive* dan tim melihat adanya perakitan mobil yang memperlihatkan adanya teknisi yang meyakinkan agar dapat dipercaya oleh konsumen. Sehingga dengan teknisi yang meyakinkan, dapat menimbulkan pencitraan dan kesan yang baik pada konsumen.

3.5. Posisi Penulis

Pada pembuatan video profil produk profil *quick service* ini, penulis memilih sebagai *account executive*. Pada posisi ini penulis memiliki peran dan tanggung jawab dari mulai pra produksi hingga pasca produksi. Saat melakukan pendekatan pada klien, *account executive* harus dapat melakukan negosiasi dengan klien, mulai dari hal yang kecil hingga yang besar seperti, meriset terlebih dahulu perusahaan, membuat *storyboard* sebagai bahan acuan pada klien, diskusi final konsep, serta melakukan negosiasi pada jam, hari dan tanggal yang ditentukan.

Pada Saat *shooting* penulis juga berperan sebagai *sound man* yang bertugas merekam seluruh aktifitas yang berhubungan percakapan suara serta abien *sound*. Selain itu penulis juga diberikan tanggung jawab lebih sebagai penulis *script*. Dengan adanya *script* dapat membantu pada saat tahapan produksi dan pasca produksi sehingga penulis dapat mengetahui bagian *scene* yang kurang setelah shooting selesai. Hal ini berguna untuk dapat menyempurnakan dan menambahkan percakapan pada *scene* yang kurang.

3.6. Sinopsis

Pada pembuatan video profil produk profil untuk Ford Auto Kencana Group dimulai dengan memperlihatkan visual lokasi dan alamat perusahaan.

Memperlihatkan pelanggan berinteraksi dengan cara yang baik dan tepat, untuk melakukan tahap *booking service* agar mendapat mengikuti pelayanan *quick service*. Lalu dengan mengajak pelanggan datang dan berinteraksi langsung dengan petugas yang telah siap melayani pelanggan, pelanggan dengan sendirinya diarahkan pada petugas untuk dapat mengikuti program *quick service*. Penulis ingin menyampaikan pesan kepada pelanggan cara untuk dapat mengikuti program *quick service* yang baik dan benar, serta menjelaskan apa saja yang termasuk dalam program *quick service*.

3.7. Tahapan Kerja

Dalam pelaksanaan pembuatan video profil produk profil penulis sebagai *account executive*, dan bertanggung jawab dari pra-produksi, produksi, hingga pasca produksi. Dalam hal ini penulis juga bertanggung jawab atas data-data serta hasil observasi selama dilapangan untuk kepentingan visual yang tepat dan sesuai dengan cara kerja program *quick service* di Ford Auto Kencana Group.

3.6.1 Pra-produksi

Suyanto (2005) pada tahapan ini semua kru yang terkait saling bekerja sama untuk melakukan segala persiapan sebelum *shooting* dan melakukan *breakdowns*. Ditahap ini juga mempersiapkan segala sesuatunya, diantaranya dari mulai *script*, lokasi, *actor*, *equipment*, *storyboard* hingga transportasi untuk menuju lokasi (hlm. 172).

Dalam proses tahapan ini juga mengerjakan semua aktifitas sebelum berlanjut pada tahapan produksi. Pada tahap pra-produksi ini penulis sebagai *account executive* harus, memperkirakan *budget* yang dikeluarkan, membuat dan

menyesuaikan jadwal, menetapkan lokasi *shooting*, Serta menentukan pakian yang dipakai pada saat *shooting* iklan dimulai.

3.6.1.1. Minutes of Meeting

Baker (2010) *minutes of meeting* merupakan sebuah catatan atau ringkasan yang berisikan tentang point-point pada *meeting*, yang sebelumnya telah disepakati oleh semua pihak yang hadir dalam *meeting*. Salah satu kegunaan *minutes of meeting* adalah memberikan *planning* pada klien dan memberikan saran atau ide yang dapat terciptanya sebuah gagasan maupun persetujuan dari semua pihak (hlm. 36).

Berdasarkan teori yang diutarakan oleh Baker (2010) dalam pembuatan proyek seperti video profil produk profil pada perusahaan sangat dibutuhkan untuk menetapkan poin-point apa saja yang telah disepakati oleh klien. Pada tugas akhir ini, penulis merasakan manfaat *minutes of meeting* ini saat bertemu dengan klien. Dalam pertemuan sebelumnya yang juga menggunakan *minutes of meeting*, klien mereview progres yang sebelumnya dibuat untuk memberikan saran agar produk profil yang dibuat sesuai dengan standar yang berlaku diperusahaan.

Minutes of Meeting

Meeting Date and Time	Meeting Location
Meeting Organizer	Meeting Chair
Minutes Drafted Date	Meeting Title

Attendees	Apologies

Brief Description / Agenda

Summary of the discussion	
No	Items Discussed
1	
2	
3	

Meeting Conclusion			

Action Items			
No	Action Item	Owner	Due Date
1			
2			
3			

Gambar 3.4. Contoh format *Minutes of meeting*
(<https://dl.dropboxusercontent.com/> 2015)

3.6.2. Produksi

Saroengallo (2008) tahapan produksi merupakan tahapan *shooting* berlangsung dan tahap pengambilan gambar yang semuanya telah ditentukan pada tahapan *pra* produksi (hlm. 157).

Pada tahapan ini *account executive* harus bisa, mengawasi, mengontrol, serta bertanggung jawab atas produksi yang sedang berjalan. Tahapan produksi ini penulis juga dibebankan sebagai *sound man* dan membantu *creative director* dalam pengambilan gambar serta mengatur talent.

3.6.3. Pasca Produksi

Rea dan Irving (2010) tahap pasca produksi merupakan tahapan akhir sesudah *shooting*. Pada tahapan ini meliputi pengeditan, pemberian efek-efek, perekaman suara *dubbing*, Serta tahap pencampuran audio dan video (hlm. 258 dan 275).

Dalam hal ini penulis sebagai *account executive* memberikan *report* terhadap klien selama proses editing berlangsung dan terus menjalin komunikasi dengan klien. Ini diperlukan untuk meyakinkan klien terhadap proses editing yang sedang berlangsung.

