

**PEMBUATAN VIDEO PROFILE PENJUALAN TOKO IBOB SPORT
SEBAGAI MEDIA PROMOSI MENGGUNAKAN TEKNIK
LIVE SHOOT DAN MOTION GRAPHIC**

SKRIPSI



Disusun oleh:

Yogi Pangestu

17.12.0310

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2021**

**PEMBUATAN VIDEO PROFILE PENJUALAN TOKO IBOB SPORT
SEBAGAI MEDIA PROMOSI MENGGUNAKAN TEKNIK
LIVE SHOOT DAN MOTION GRAPHIC**

SKRIPSI

untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Sarjana S1
pada jurusan Sistem Informasi



Disusun oleh:

Yogi Pangestu

17.12.0310

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2021**

PERSETUJUAN

SKRIPSI

**PEMBUATAN VIDEO PROFILE PENJUALAN TOKO IBOB SPORT
SEBAGAI MEDIA PROMOSI MENGGUNAKAN TEKNIK
LIVE SHOOT DAN MOTION GRAPHIC**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Yogi Pangestu

17.12.0310

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 30 Oktober 2020

Dosen Pembimbing

Arifiyanto Hadinegoro, S.Kom, MT

NIK. 190302289

PENGESAHAN
SKRIPSI
PEMBUATAN VIDEO PROFILE PENJUALAN TOKO IBOB SPORT
SEBAGAI MEDIA PROMOSI MENGGUNAKAN TEKNIK
LIVE SHOOT DAN MOTION GRAPHIC

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Yogi Pangestu
17.12.0310

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 19 November 2021

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Bayu Setiaji, M.Kom
NIK : 190302216

Alfie Nur rahmi, M.Kom
NIK : 190302240

Arifiyanto Hadinegoro, S.Kom, MT
NIK. 190302289

Tanda Tangan

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 19 November 2021

DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Hanif Al Fatta, M.Kom
NIK. 190302096

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 19 November 2021



Yogi Pangestu

NIM. 17.12.0310

MOTTO

“Barangsiapa yang menunjuki kepada kebaikan, maka ia akan mendapat pahala seperti pahala orang yang mengerjakannya.”

(HR. Muslim)

“Jangan jadikan pendidikan sebagai alat untuk mendapatkan harta, demi memperoleh uang untuk memperkaya dirimu. Belajarlah supaya tidak menjadi orang bodoh dan dibodohi oleh orang.”

(Ulilamrir Rahman)

“Man jadda wajada”

“Barangsiapa yang bersungguh sungguh pasti dia akan berhasil”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan Hidayahnya Nya saya mempersembahkan karya ilmiah saya ini kepada:

1. Terima kasih kepada Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan, kemudahan dan kelancaran kepada saya, sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik, dan tak lupa sholawat serta salam saya haturkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW.
2. Ibu, Bapak dan Kakak saya yang selalu memberikan semangat sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.
3. Terimakasih kepada Bapak Arifiyanto Hadinegoro, S.Kom, MT sebagai dosen pembimbing skripsi, saya mengucapkan terimakasih banyak atas masukan, saran, dan himbauan sehingga dapat terselesaikanya skripsi ini dengan baik dan lancar.
4. Terimakasih kepada pihak dari Toko Ibob Sport yang telah memberi izin menjadi objek skripsi ini.
5. Terimakasih kepada teman saya Fawzi Rizki Pradana dan Bapak Andrianto yang telah membantu peralatan kamera dan dubbing pada pembuatan skripsi ini.
6. Teman-temanku Sulthon Nasir, Khanif Musadad , Rizki Mauludin, Nanang, Rizqi Aji dan Samuel Cahyadi yang telah banyak menghibur dan berjuang bareng menyelesaikan skripsi.
7. Terima kasih kepada teman-teman 17-S1SI-05 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
8. Terimakasih kepada diri saya sendiri yang masih mampu berjuang sampai sejauh ini.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT., yang telah melimpahkan nikmat-Nya berupa kesehatan dan umur panjang serta petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pembuatan Video Profile Penjualan Toko Ibob Sport sebagai Media Promosi menggunakan Teknik Live Shoot dan Motion Graphic”.

Sesungguhnya penyusunan skripsi ini tidak dapat selesai dengan baik tanpa adanya bantuan, bimbingan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, MM, selaku Rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta.
2. Bapak Hanif Al Fatta, M. Kom selaku dekan Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas AMIKOM Yogyakarta.
3. Bapak Arifiyanto Hadinegoro, S.Kom, MT selaku dosen pembimbing skripsi saya yang telah dengan tulus membimbing serta meluangkan waktunya.
4. Bapak Anggit Dwi Hartanto, M.Kom, selaku Ketua Proogram Studi Sistem Informasi , Fakultas Ilmu Komputer Universitas Amikom Yogyakarta.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Komputer Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan.
6. Kedua orang tua yang selalu memberikan doa, dukungan dan kesabaran yang tidak ada batasannya.
7. Teman-teman mahasiswa Program Studi Sistem Informasi, Universitas Amikom Yogyakarta yang selalu memberi support dan bantuannya.
8. Kepada pihak Toko Ibob Sport yang telah mengizinkan saya melakukan penelitiannya.
9. Keluarga, teman dan sahabat yang telah banyak memberikan banyak bantuan dan semangat.

10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis menyadari bahwa tugas akhir belum sempurna.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, Oleh karena itu peneliti berharap kepada semua vii pihak agar dapat menyampaikan kritik dan saran yang membangun untuk menambah kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata penyusun berharap skripsi ini dapat dimanfaatkan bagi semua pihak.

Yogyakarta , 19 November 2021

Yogi Pangestu

17.12.0310

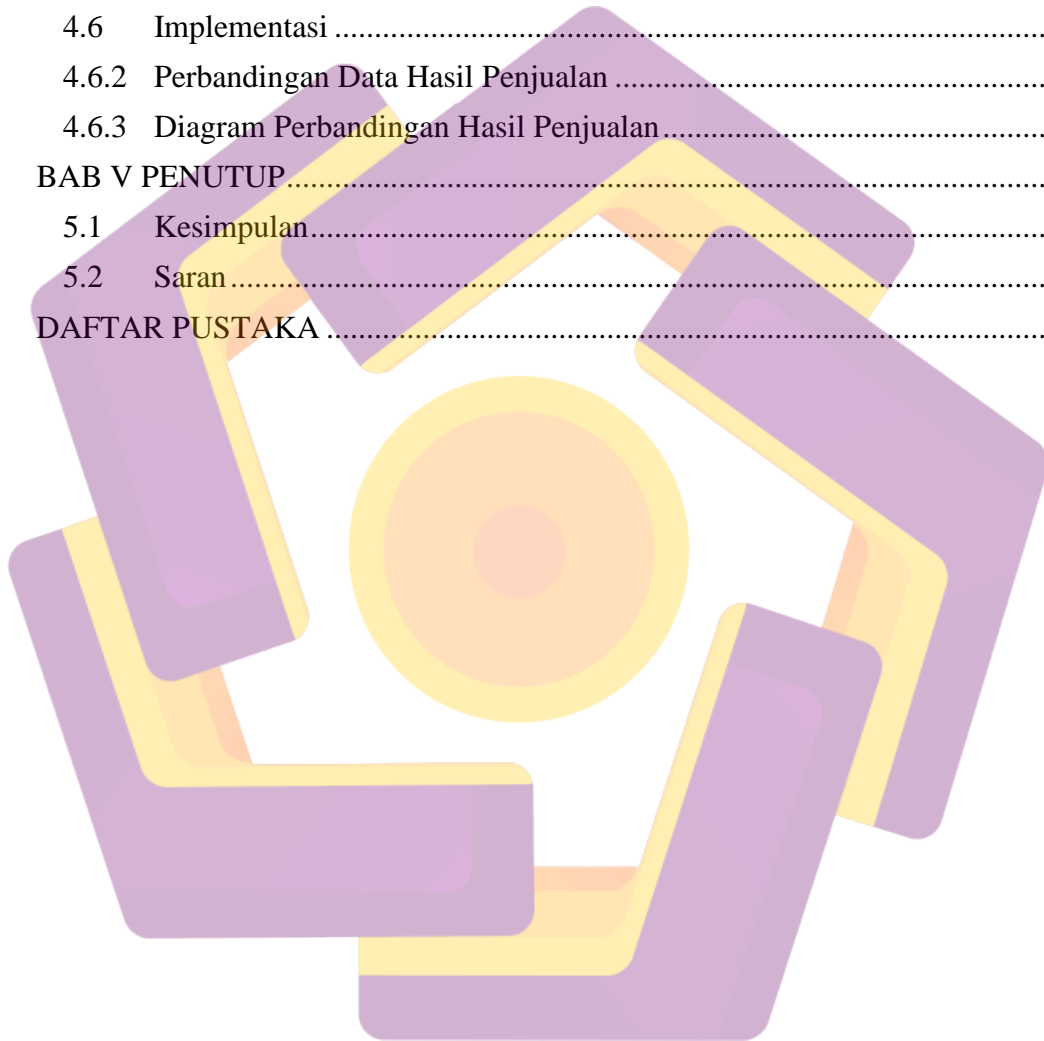
DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
INTISARI.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	3
1.5.1 Bagi Pihak Peneliti	3
1.5.2 Bagi Pihak Objek.....	3
1.6 Metode Penelitian.....	3
1.6.1 Metode Pengumpulan Data	4
1.6.2 Metode Analisis.....	4
1.6.3 Metode Perancangan	4
1.6.4 Evaluasi	4
1.6.5 Metode Testing.....	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Tinjauan Pustaka	6
2.2 Konsep Dasar Multimedia.....	6
2.2.1 Pengertian Multimedia	6
2.2.2 Sejarah dan Definisi Multimedia.....	7
2.2.3 Elemen Multimedia	7

2.2.4	Software Multimedia	8
2.3	Konsep Dasar Animasi	8
2.3.1	Pengertian Animasi	8
2.3.2	Software Animasi	9
2.3.3	Prinsip Utama pada Animasi	9
2.3.4	Teknik Perancangan Animasi.....	16
2.4	Konsep Dasar Motion Graphic	16
2.4.1	Pengertian Motion graphic	16
2.4.2	Sejarah Motion Graphic	16
2.4.3	Karakteristik Motion Graphic.....	17
2.4.4	Konsep Dasar teknik Motion Graphic	17
2.5	Video	18
2.5.1	Pengertian Video	18
2.5.2	Kelebihan dan Kekurangan Video	18
2.5.3	Standar Video	19
2.5.4	Format File Video	20
2.6	Live Shoot	21
2.6.1	Pengertian Live Shoot	21
2.6.2	Type of Shot	21
2.7	Promosi.....	22
2.7.1	Pengertian Promosi.....	22
2.7.2	Tujuan Promosi	22
2.7.3	Media Promosi	23
2.8	Analisis Masalah	24
2.8.1	SWOT.....	24
2.8.2	Analisis Kebutuhan	25
2.8.3	Analisis Kelayakan.....	25
2.9	Tahap Produksi.....	26
2.9.1	Pra Produksi	26
2.9.2	Tahap Produksi.....	26
2.9.3	Pasca Produksi.....	26
2.9.4	Testing dan Evaluasi	27
2.9.5	YouTube	27
2.10.	Skala Likert	28

2.10.1	Rumus Persentase Skala Likert.....	28
BAB III	ANALISIS DAN PERANCANGAN	29
3.1	Lokasi Penelitian	29
3.2	Alur Penelitian.....	29
3.3	Pengumpulan Data	30
3.3.1	Wawancara	30
3.3.2	Observasi	31
3.4	Analisis Masalah	32
3.4.1	Identifikasi Masalah	32
3.4.2	Analisis SWOT.....	32
3.5	Analisis Kebutuhan	32
3.5.1	Kebutuhan Fungsional.....	32
3.5.2	Kebutuhan Non Fungsional.....	33
3.6	Pra produksi.....	34
3.6.1	Ide dan Konsep.....	34
3.6.2	Storyboard	35
3.6.3	Pembuatan Aset Animasi.....	40
3.6.4	Rancangan Testing.....	40
3.6.5	Perancangan Kuesioner	41
3.6.6	Publish Iklan YouTube	43
BAB IV	IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAAN	45
4.1	Hasil Pengumpulan Data	45
4.1.1	Hasil Wawancara.....	45
4.1.2	Hasil Observasi.....	45
4.2	Hasil Analisis SWOT	46
4.2.1	Kelemahan Media Lama	48
4.2.2	Solusi yang Ditawarkan.....	48
4.2.3	Inovasi Media Sosial	49
4.3	Produksi.....	50
4.3.1	Hasil Aset Animasi.....	50
4.3.2	Perekaman Narasi	52
4.4	Pasca Produksi.....	52
4.4.1	Compositing	53
4.4.2	Editing	54

4.4.3	Rendering	56
4.5	Evaluasi	57
4.5.1	Testing	57
4.5.2	Penyerahan Pihak Mitra	57
4.5.3	Perbandingan Kebutuhan Fungsional dengan Hasil Akhir	57
4.5.4	Kuesioner Faktor Informasi.....	59
4.6	Implementasi	62
4.6.2	Perbandingan Data Hasil Penjualan	65
4.6.3	Diagram Perbandingan Hasil Penjualan.....	68
BAB V PENUTUP.....		70
5.1	Kesimpulan.....	70
5.2	Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA		72



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Format Video YouTube	27
Tabel 3. 1 Wawancara.....	31
Tabel 3. 2 Pertanyaan Kebutuhan Fungsionalitas	32
Tabel 3. 3 Pertanyaan Kebutuhan Fungsionalitas (lanjutan)	33
Tabel 3. 4 Spesifikasi Perangkat Keras Minimal	33
Tabel 3. 5 Software	33
Tabel 3. 6 Software (lanjutan).....	34
Tabel 3. 7 Crew Produksi.....	34
Tabel 3. 8 Text Narasi.....	35
Tabel 3. 9 Storyboard.....	36
Tabel 3. 10 Kuesioner Perancangan.....	41
Tabel 3. 11 Tabel Bobot Nilai.....	42
Tabel 3. 12 Presentase Nilai.....	43
Tabel 3. 13 Resolusi YouTube.....	44
Tabel 4. 1 Tabel SWOT	47
Tabel 4. 2 Kebutuhan Fungsional Akhir	58
Tabel 4. 3 Kuesioner Faktor Informasi	59
Tabel 4. 4 Hasil Uji Aspek Informasi	61
Tabel 4. 5 Penjualan Bulan Juli	65
Tabel 4. 6 Omset dan Laba Bulan Juli	65
Tabel 4. 7 Penjualan Bulan Agustus	66
Tabel 4. 8 Omset dan Laba Bulan Agustus.....	66
Tabel 4. 9 Penjualan Bulan September	67
Tabel 4. 10 Omset dan Laba Bulan September.....	67
Tabel 4. 11 Perbandingan Penjualan.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Timing	10
Gambar 2. 2 Ease In dan Ease Out.....	10
Gambar 2. 3 Arcs	11
Gambar 2. 4 Follow Through and Overlapping Action	12
Gambar 2. 5 Secondary Action	12
Gambar 2. 6 Exaggeration.....	13
Gambar 2. 7 Straight Ahead and Pose to Pose.....	13
Gambar 2. 8 Anticipation.....	14
Gambar 2. 9 Staging.....	14
Gambar 2. 10 Solid Drawing	15
Gambar 2. 11 Appeal	15
Gambar 3. 1 Flowchart.....	30
Gambar 3. 2 Aset Animasi	40
Gambar 3. 3 Publish YouTube.....	44
Gambar 4. 1 Pengambilan Gambar Ibob Sport	46
Gambar 4. 2 Pengambilan Gambar Interior	46
Gambar 4. 3 Inovasi Tokopedia	49
Gambar 4. 4 Inovasi Lazada.....	49
Gambar 4. 5 Desain Aset	50
Gambar 4. 6 Desain Background 1	51
Gambar 4. 7 Desain Background 2	51
Gambar 4. 8 Desain Background 3	51
Gambar 4. 9 Desain Background 4	52
Gambar 4. 10 Perekaman Narasi.....	52
Gambar 4. 11 Pembuatan Compositing Baru	53
Gambar 4. 12 Proses Import File	54
Gambar 4. 13 Speed / Duration.....	55
Gambar 4. 14 Menambahkan Transitions	56
Gambar 4. 15 Proses Rendering	56
Gambar 4. 16 Hasil Rendering.....	57
Gambar 4. 17 Diagram Grafik Iklan YouTube	63
Gambar 4. 18 Device Yang Digunakan Viewer.....	63
Gambar 4. 19 Hari Penayangan	64
Gambar 4. 20 Waktu Penayangan Iklan.....	64
Gambar 4. 21 Perbandingan Diagram Grafik Batang	68
Gambar 4. 22 Diagram Grafik Batang Total Penjualan.....	69

INTISARI

Ibob Sport merupakan toko atau outlet perusahaan yang berlokasi di Jl.Raya Kutosari Rt03/Rw04, Desa Kutosari, Kec.Kebumen, Kabupaten Kebumen. Perusahaan yang bergerak dibidang olahraga badminton. Bidang olahraga badminton yang meliputi penjualan berbagai jenis merk, jasa pemasangan dan alat olahraga badminton lokal maupun import. Dalam mengembangkan bisnisnya, mereka juga melakukan kegiatan promosi seperti perusahaan lainnya. Tahapan promosi yang dilakukan saat ini masih bersifat manual melalui perorangan dan dengan memposting beberapa foto di media sosial.

Bahwa masa-masa sulit saat ini karena pandemi membuat kendala terhadap penjualan yang semakin menurun dan media promosi yang ada saat ini dirasa sangat terbatas, ada beberapa keunggulan dari toko ini yang tidak bisa ditampilkan melalui media cetak maupun gambar, seperti proses pemasangan senar raket, mekanisme pelayanan, dan lain sebagainya.

Video profile penjualan adalah deskripsi utama yang dapat dijadikan sebagai penunjang promosi saat ini. dengan melibatkan unsur-unsur dalam multimedia yang lain seperti audio, video, dan animasi. Unsur-unsur tersebut mampu memvisualisasi, mengilustrasikan dan meningkatkan keunggulan-keunggulan yang ada di Toko Ibob Sport.

Katakunci: Video, Liveshoot, Video profile, Motion Graphic.

ABSTRACT

Ibob Sport is a store or company outlet located on Jl. Raya Kutosari Rt03/Rw04, Kutosari Village, Kec. Kebumen, Kebumen Regency. Company engaged in the sport of badminton. The field of badminton sports which includes the sale of various types of brands, installation services and local and imported badminton sports equipment. In developing their business, they also carry out promotional activities like other companies. The promotion stages that are currently being carried out are still manual through individuals and by posting several photos on social media.

That the current difficult times due to the pandemic have created an obstacle to declining sales and the current promotional media is considered very limited. service, and so on.

Sales profile video is the main description that can be used as a support for current promotions. by involving elements in other multimedia such as audio, video, and animation. These elements are able to visualize, illustrate and enhance the advantages that exist in the Ibob Sport Store.

Keywords: *Video, Liveshoot, Video profile, Motion Graphic.*

