

BAB 2 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

2.1.1 Logo Perusahaan

Logo iProspect mempunyai tiga versi pertama dibagi menjadi versi menggunakan *tagline*, versi kedua tanpa *tagline* dan versi ketiga Dentsu *endorsement* logo. Logo tersebut dapat dipergunakan pada situasi tertentu, berikut merupakan penjelasan dari logo pertama yaitu versi *tagline* bertulis iProspect *brand accelerated* seperti gambar 2.1.



The image shows the logo for iProspect Indonesia. It features the word "iPROSPECT" in a large, bold, black, sans-serif font. Below it, the tagline "Brands Accelerated" is written in a smaller, black, sans-serif font. The logo is centered on a white background with a faint, light blue watermark of the letters "UWMN" in the background.

(Sumber: Google drive iProspect asset)

Gambar 2.1 Logo iProspect Indonesia dengan *tag*

Pada logo iProspect versi tagline diatas mempunyai arti yaitu logo akan selalu dijadikan prioritas pertama disaat perusahaan ingin memberi komunikasi dari positioning merek Ketika diperlukan.

Logo versi kedua yaitu iProspect tanpa *tagline* dapat digunakan untuk memberikan eskpresi *branding* dari iProspect dalam memberikan materi iklan. Bentuk logo dapat di lihat pada gambar 2.2.



The image shows the logo for iProspect Indonesia without the tagline. It features the word "iPROSPECT" in a large, bold, black, sans-serif font. The logo is centered on a white background with a faint, light blue watermark of the letters "UWMN" in the background.

(Sumber: Google drive iProspect asset)

Gambar 2.2 Logo iProspect Indonesia tanpa *tag*

Ketiga adalah logo versi Dentsu endorsement, logo versi ketiga ini diwajibkan untuk digunakan karena dapat mengkomunikasikan hubungan antara iProspect dengan perusahaan induk yaitu Dentsu. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa ingin menunjukkan kalau iProspect merupakan salah satu perusahaan yang dimiliki oleh dentsu. Berikut merupakan bentuk visual dari logo versi dentsu *endorsement*.

The image shows the logo for iProspect, a Dentsu company. The word "iPROSPECT" is written in a large, bold, black, sans-serif font. Below it, the text "a dentsu company" is written in a smaller, lowercase, sans-serif font, with "a" in grey and "dentsu company" in black. The logo is centered on a light blue circular background.

(Sumber: Google drive iProspect asset)

Gambar 2.3 Logo iProspect Indonesia Dentsu *endorsement*

Ketiga versi logo dapat terlihat bahwa pada tulisan “**iProspect**” menggunakan font penulisan bersifat *Boldness in simplicity* yang mengartikan sebuah tanda kata khusus yang dapat memberitahu mengenai penggunaan sudut pandang perusahaan dalam perspektif yang berbeda dan logo iProspect memiliki arti lain yaitu logo tersebut dapat memberikan jaminan kualitas pekerjaan dan dapat digunakan untuk berkomunikasi diantara semua tataran baik secara internal atau eksternal dengan cara menggunakan *artwork logotype* iProspect, karena logo merupakan sebuah asset merek yang dapat dikenali dan terlihat. Maka dari itu iProspect selalu menggunakan logo secara konsisten.

2.1.2 Profil Perusahaan

PT. Valuklik merupakan sebuah *start-up* yang didirikan di Indonesia pada tahun 2012 oleh Cleosent Randing yang merupakan *founder* dari Pasar Polis. Pada awalnya PT. Valuklik membuat perusahaan atau *brand* dengan nama Pinnacle yang berfokus memberikan solusi pemasaran kinerja dengan berbasis data, SEO setingkat perusahaan dengan skala besar, transformasi digital, data dan analitik. Tahun 2014 Valuklik Pinnacle diluncurkan sebagai *Google Ads Partner* dengan selang dua tahun kemudian tepatnya 2016 Valuklik

Pinnacle menjadi *Partner Google Analytics 360* pertama di Indonesia dengan memiliki 20 individu bersertifikat.

Tanggal 4 Desember 2017 Dentsu Aegis Network (DAN) atau sekarang dikenal dengan Dentsu Indonesia yang merupakan salah satu grup media global terbesar di dunia, telah mengumumkan bahwa Dentsu Indonesia telah mengakuisisi PT. Valuklik Pinnacle agensi di Jakarta yang bergerak pada industri *digital performance* di Indonesia. Setelah diakuisisi, Valuklik Pinnacle digabungkan atau *merger* dengan salah satu anak perusahaan milik Dentsu yaitu iProspect yang merupakan global brand dan melakukan rebranding nama sejumlah tiga kali, pertama adalah iProspect Pinnacle, kedua iProspect Valuklik dan yang ketiga iProspect Indonesia yang sampai detik ini menjadi hak paten untuk nama perusahaan gabungan iProspect dan Valuklik Pinnacle. Hal yang membuat iProspect Indonesia mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan *competitor* lain adalah iProspect Indonesia mempunyai ambisi yang besar untuk melakukan pertumbuhan digitalisasi di masa depan, selalu aktif dalam mengikuti kompetisi di kalangan agensi salah satunya *Campaign Southeast Asia* dan selalu mendapatkan peringkat silver mulai dari tahun 2019, 2020 dan 2021, selain itu iProspect Indonesia setiap tahun melakukan survey mengenai *client satisfaction* untuk mengetahui hal-hal apa saja yang perlu ditingkatkan melalui *survey* tersebut *feedback* yang didapatkan yaitu *client* sangat puas dengan penggunaan jasa layanan di iProspect Indonesia dan terakhir yaitu iProspect Indonesia setiap tahun selalu mengadakan kegiatan *offsite activity* untuk setiap divisi supaya dapat melakukan refreshing diluar kantor serta semua kegiatan yang dilakukan akan didukung oleh iProspect Indonesia dalam hal keuangan.

Hasil kolaborasi dari iProspect Valuklik pada tahun 2020 memberikan hasil dengan mendapatkan *ad agency* di Indonesia sebagai Google Cloud Partner. Untuk mengembangkan bisnis lebih luas Dentsu Indonesia pada tanggal 25 Agustus 2021 meluncurkan Merkle yang merupakan *sister company*

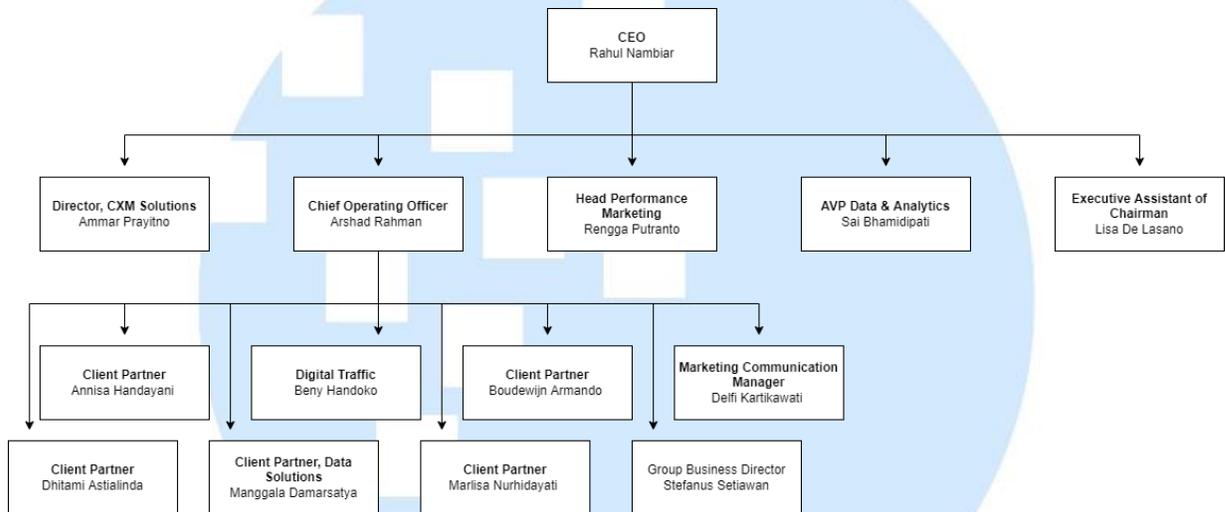
dari iProspect dengan layanan servis perusahaan *Customer Experience Management (CXM)* dengan menawarkan bisnis bersama dengan creative dan media, sistem kerja menggunakan basis data terkemuka yang mendorong strategi pemasaran bersifat *people-based* dan membantu sebuah merek dalam menciptakan keunggulan kompetitif melalui *hyper-personalized experience* di seluruh platform dan *devices*. Misi dari peluncuran Merkle yaitu untuk menghadirkan solusi yang terintegrasi di kelas dunia ke dalam tiga layanan dengan berbagai merek dari agensi.

2.1.3 Tempat, Kontak, dan Kanal Perusahaan

Kantor iProspect Indonesia (PT. Valuklik) terletak di Menara Sentraya lantai 33, Jl. Iskandarsyah Raya No.1A, RT.3/RW.1, Melawai, Kebayoran Baru, South Jakarta City, Jakarta 12160. iProspect Indonesia memiliki nomor yang dapat dihubungi yaitu 02127882888. Selain nomor yang dapat dihubungi, iProspect memiliki beberapa kanal media sosial yang dapat dikunjungi yaitu:

- Laman : <https://www.iprospect.com/en/id/contact-us/>
- Instagram : https://www.instagram.com/iprospect_id/
- Facebook : <https://www.facebook.com/iProspectValuklik/>
- LinkedIn : <https://bit.ly/3oP2rYY>

2.2 Struktur Perusahaan iProspect Indonesia



(Sumber: Internal iProspect)

Bagan 2.1 Struktur Organisasi iProspect Indonesia

Bagan di atas merupakan struktur organisasi dari iProspect Indonesia yang penulis peroleh dari *Human Research Manager*. Berikut merupakan penjelasan mengenai pekerjaan dan posisi dari bagan di atas, yaitu:

1. CEO

Rahul Nambiar selaku CEO dari iProspect Indonesia (PT. Valuklik) memiliki peran penting dalam kesuksesan perusahaan, memimpin eksekutif lain yaitu COO serta mendapatkan report pekerjaan tiap divisi dari *Chief Operating Officer*. Rahul Nambiar sebagai CEO juga bertugas memberikan jejak laporan dari pekerjaan iProspect Indonesia kepada CEO *Country Dentsu Indonesia* yaitu Maya Watono.

2. Chief Operating Officer

Arshad Rahman merupakan *Chief Operating Officer* di iProspect Indonesia, tugas utama nya adalah mengawasi pekerjaan yang dilakukan dari setiap divisi di perusahaan khususnya divisi yang bertugas langsung mengurus kemajuan perusahaan seperti *finance, client partner, group business director* serta

marketing communication, memberikan laporan pekerjaan dan membantu pekerjaan CEO, menjalankan strategi dari prosedur bisnis, dan terakhir adalah memperhatikan kesejahteraan sumber daya manusia di iProspect Indonesia.

3. Client Partner, Data Solutions

Mempunyai peran penting dalam perusahaan, membawa bisnis baru untuk iProspect Indonesia dengan cara yaitu mencari klien supaya menggunakan layanan dari iProspect Indonesia, menjalin hubungan yang baik dengan klien. Tugas *client partner* lainnya yaitu menyiapkan laporan yang akan diberikan kepada *Chief Operating Officer*.

4. Digital Traffic

Tugas secara umum dari digital traffic yaitu membantu divisi *Associate Commercial Finance Director* dalam mengawasi penggunaan anggaran yang digunakan oleh divisi lain, membantu divisi lain menerbitkan *paid invoice*, menyiapkan laporan keuangan secara *detail* yang akan diberikan kepada *Chief Operating Officer*, membantu divisi lain dalam menyelesaikan masalah perihal finansial.

5. Group Business Director

Tanggung jawab dari Stefanus Setiawan sebagai *Group Business Director* merupakan mengelola setiap klien yang memiliki prospek baik untuk perusahaan, melakukan dan mencari peluang untuk perusahaan supaya mendapatkan profitabilitas bagi iProspect Indonesia, memberikan motivasi bagi divisi *client partner* untuk menjalankan strategi bisnis, dan melakukan promosi di setiap kalangan mengenai kehadiran merek iProspect Indonesia.

6. Marketing Communication Manager

Delfi Kartikawati mempunyai peran di iProspect Indonesia yaitu menyampaikan merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran secara online ataupun *offline*, melakukan negosiasi bersama *vendor*, menyediakan acara untuk internal dan eksternal dengan tujuan untuk *branding* perusahaan, membuat dan melaksanakan *press release*, *press conference*, dan seluruh kegiatan yang meliputi media.

2.3 Ruang Lingkup Kerja Divisi Marketing Communication

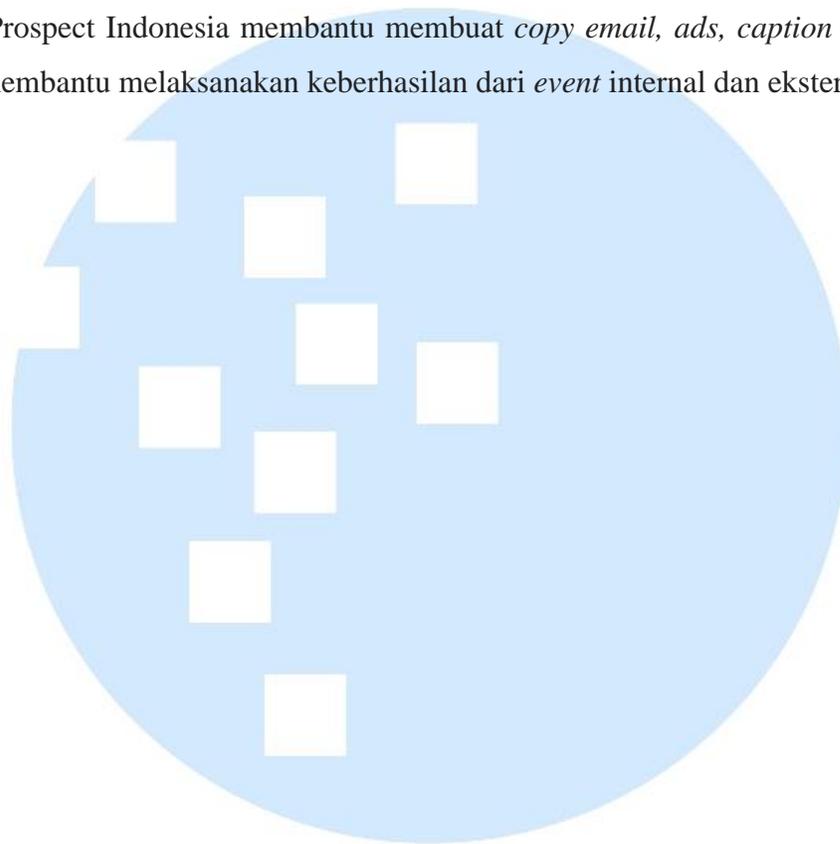


Bagan 2.2 Struktur Divisi *Marketing Communication*

Pada divisi *Marketing Communication* di iProspect Indonesia terdapat dua orang yang sudah meliputi manager dan *intern*. *Marketing Communication* di iProspect Indonesia memiliki beberapa peran dalam memberikan informasi mengenai perusahaan kepada eksternal. Berikut merupakan penjabaran dari peran *Marketing Communication*, yaitu:

- Marketing Communication Manager:
Delfi Kartikawati sebagai *Marketing Communication Manager* dari iProspect mempunyai peran penting yaitu melakukan penyusunan dari strategi *marketing* dengan tujuan untuk *awareness* dan memberikan informasi kepada *public* mengenai iProspect. Delfi sendiri mempunyai tugas utama dalam *Marketing Communication* yaitu mempersiapkan *event* dan menjalankan aktivitas *digital marketing*.
- Marketing Communication Intern:
Peran penulis dalam *Marketing Communication* yaitu membantu *Marketing Communication Manager*, penulis membuat *goal achieved* dimana setiap bulan membuat konten plan untuk di sosial media Instagram milik

iProspect Indonesia membantu membuat *copy email, ads, caption* Instagram, membantu melaksanakan keberhasilan dari *event* internal dan eksternal.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA