



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 II

PT. MSW GLOBAL

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

2.1.1 Sejarah Singkat PT. MSW Global

Agen pendidikan sekarang ini semakin berkembang dari waktu ke waktu, di mana hal tersebut menimbulkan persaingan ketat satu dengan yang lain. Melihat kondisi di atas membuat setiap agen akhirnya berlomba-lomba memberikan penawaran yang dapat menarik perhatian, seperti misalnya: penawaran berupa *service* maupun penurunan harga yang cukup besar. Meskipun tidak sedikit pula agen pendidikan bersedia menjadi mediator antara pelajar dengan universitas serta tetap berfokus pada tujuan utama mereka, akhirnya menyebabkan para agen pendidikan ini tidak dapat memberikan pelayanan secara maksimal kepada para pelajar.

Keadaan tersebut akhirnya menarik perhatian Michael Tan, selaku Managing Director dan pendiri dari MSW Global untuk membantu memudahkan para pelajar mendapatkan informasi langsung dari universitas. Fokus utama dari perusahaan ini ialah pemberian informasi serta perantara antar pelajar dan universitas sehingga tidak lagi seperti agen pendidikan yang berfokus pada jumlah murid yang mendaftar ke universitas.

MSW Global memainkan perannya dengan membangun *awareness* serta pemahaman mengenai universitas di kalangan pelajar. Adapun kegiatan untuk mendukung hal di atas ialah dengan mengadakan kegiatan-kegiatan yang dapat menjadi wadah bagi pelajar untuk berinteraksi langsung dengan pihak universitas, seperti misalnya dengan mengadakan pameran pendidikan yang menghadirkan beberapa universitas ternama, *study tour*, presentasi di sekolah dan *campus visit*.

Melihat serangkaian kegiatan untuk mendukung tujuan dari perusahaan ini, akhirnya Michael Tan memutuskan untuk mencari partner yang memiliki pengalaman dalam persoalan event. Akhirnya ia memutuskan untuk memilih Anastasia Sri Wahyuni sebagai partner karena beliau merupakan rekan kerja Michael Tan di SUN Education Grup yang merupakan sebuah *agency* pendidikan.

Melalui kepiawaian kedua orang di atas, akhirnya MSW Global dapat berkembang hingga sekarang ini.

Memasuki tahun kelima, MSW Global tetap mempertahankan keunikannya sebagai satu-satunya perusahaan konsultan Marketing dan *PR* di Indonesia yang berfokus pada bidang pendidikan yang tidak memiliki fokus utama seperti *agency*. Kehadiran MSW Global sangat diterima oleh universitas-universitas secara baik terbukti dari jumlah partisipan pameran pendidikan yang semakin membaik. Tidak hanya sebatas universitas, melainkan perusahaan ini juga terbuka bagi beberapa perusahaan lainnya, seperti AGORA Indonesia Exhibitions sebagai klien yang menyelenggarakan pameran pendidikan skala internasional.

Nama Perusahaan	PT. MSW Global
Alamat	Ruko Grand Aries Niaga, Blok G1 no. 2Q, Jakarta Barat
No. Telepon	021- 2931 9384
Website	www.msw-global.com

Tabel 2.1 Data Perusahaan
Sumber: PT. MSW Global (2015)

2.1.2 Mission and Values PT. MSW Global

We aim to provide the best marketing services by treating each client as a unique partner, and to tailor our resources to achieve the best results for our client's objectives.

Misi yang dimiliki oleh PT. MSW Global ialah menjadi perusahaan yang menyediakan pelayanan pemasaran terbaik dengan memperlakukan setiap klien yang dimiliki sebagai rekan kerja yang unik, serta mengoptimalkan sumber daya kami untuk mencapai hasil yang maksimal kepada klien kami.

We value transparency, Clarity and Open lines of communication as the culture of MSW Global. Client's exclusivity is ensured, and client's distinctive campaign message and brand will be effectively promoted in throughout client's targeted model.

Nilai yang ditanamkan oleh PT. MSW Global ialah menjadi perusahaan yang mengedepankan keterbukaan, kemurnian, serta membuka jalur dalam berkomunikasi sebagai budaya perusahaan. Menjamin kenyamanan klien, serta pesan kampanye dan merek klien tersebut akan dipromosikan dengan cara yang efektif kepada target pasar.

2.1.3 Logo



Gambar 2.1 Logo PT. MSW Global

Sumber: PT. MSW Global (2015)

PT. MSW Global memiliki logo yang bentuk dan maknanya diuraikan berikut:

1. Kata MSW merupakan singkatan dari “My Study World”, di mana penggunaan kata ini ingin menunjukkan bahwa perusahaan ini bergerak dalam bidang pendidikan.
2. Kata kedua ialah Global yang memiliki pengertian “luas”, makna dibalik kata tersebut adalah ingin menggambarkan bahwa perusahaan ini tidak hanya befokus pada satu aspek dalam pendidikan saja melainkan mencakup segala aspek yang termasuk dalam bidang pendidikan.
3. Melalui tagline “*Make Things Happen*”, MSW Global akan selalu berusaha mewujudkan keinginan klien secara optimal dan yang terbaik.

4. Penggunaan warna biru pada gambar bola dunia ingin menyampaikan pesan bahwa adanya keselarasan antara pendidikan dan industri lainnya melalui rasa tanggung jawab, sedangkan gambar bola dunia itu sendiri melambangkan semangat MSW Global untuk mencapai target skala tingkat dunia/ internasional.

Melalui pemaknaan dibalik kedua kata, gambar bola dunia serta tagline diatas, akhirnya terbentuklah sebuah perusahaan yang bernama PT. MSW Global, di mana perusahaan ini merupakan sebuah perusahaan pemasaran dan hubungan masyarakat yang berupaya memberikan pelayanan terbaik melalui penyelenggaraan pameran, acara-acara pendidikan, *training*, dan lain lain.

2.1.4 Klien

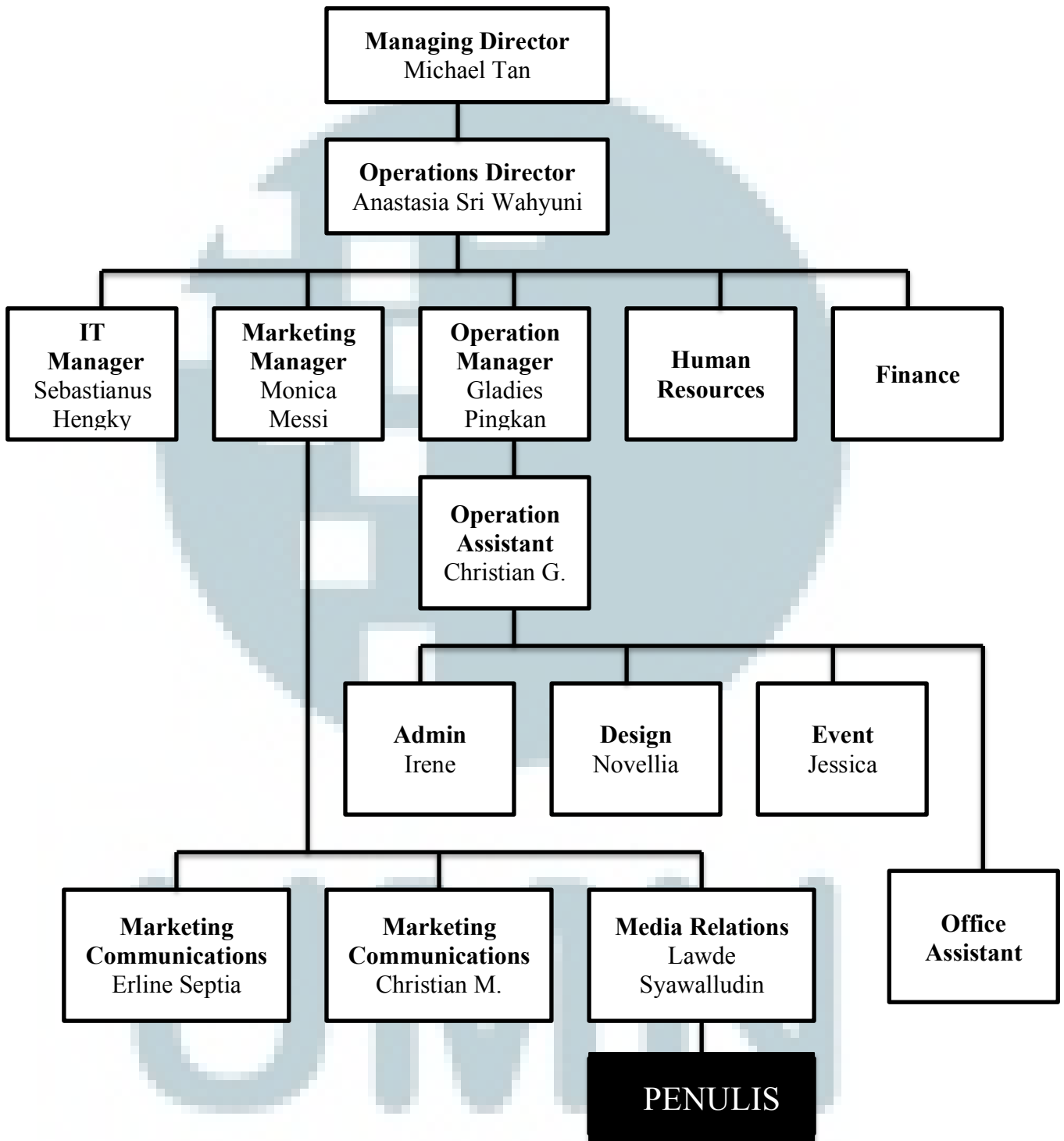
Berikut beberapa klien yang pernah menjalin kerja sama dengan PT. MSW Global selama 4 tahun terakhir, diantaranya:

1. AGORA Indonesia Exhibitions
2. University of Canterbury
3. New Zealand Education
4. Heriot Watt University Malaysia
5. Teeside University Malaysia
6. International Scuba Open
7. Perdana University
8. Berjaya University College of Hospitality
9. University of Technology Sydney
10. Indonesia Patisserie School

Adapun beberapa klien di bawah ini yang masih ditangani oleh PT. MSW Global, yaitu:

1. AGORA Indonesia Exhibitions
2. Teeside University Malaysia
3. Heriot Watt University Malaysia
4. Swiss Education Group

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi

Sumber: PT. MSW Global (2015)

Gambar 2.2 menunjukkan struktur organisasi PT. MSW Global, di mana penulis ditempatkan berada di bawah divisi *media relations*. Berikut uraian pekerjaan masing-masing divisi:

- ***Managing Director***

Selaku pimpinan dari MSW Global yang memiliki wewenang penuh terhadap serangkaian kegiatan yang ada di perusahaan dan juga berperan sebagai pemberi keputusan akhir.

- ***Operations Director***

Selaku wakil dari *Managing Director* yang memiliki tanggung jawab untuk mengatur kinerja para staff yang ada serta pemberi keputusan yang akan dikomunikasikan terlebih dahulu dengan *Managing Director*.

- ***Marketing Manager***

Selaku ketua dari divisi *marketing communications*. *Marketing Manager* memiliki peran untuk mengelola setiap kegiatan komunikasi perusahaan baik perihal penangan event maupun berhubungan langsung dengan klien. Adapun divisi yang berada dibawah naungan *Marketing Manager* yakni, divisi *marketing communications* yang terdiri dari 2 orang dan juga divisi *media relations*. Setiap perencanaan, proses hingga tahap hasil akhir kegiatan yang dilaksanakan, *Marketing Manager* selalu mendiskusikan terlebih dahulu dengan *Managing Director* dan *Operations Director*.

- ***Marketing Communications***

Divisi ini merupakan divisi penting menurut MSW Global karena 2 staff di dalamnya inilah yang merencanakan setiap rangkaian kegiatan yang ada di MSW Global. Dibawah tanggung jawab dari *Marketing Manager*, divisi *marketing communications* memiliki penugasan untuk mencari tema, tanggal, lokasi saat mengadakan event sehingga saat penulis diberikan penugasan dalam divisi ini, penulis terlibat penuh dari *pre-event* hingga *post-event*.

- ***Media Relations***

Divisi ini juga merupakan divisi penting bagi MSW Global karena setiap kegiatan yang dilakukan oleh divisi *marketing communications*, pasti

melibatkan media dan yang berhubungan langsung dengan media ialah divisi ini.

Divisi *media relations* dan divisi *marketing communications* berada di posisi horizontal karena setiap kegiatan perusahaan yang diadakan selalu melibatkan satu dengan yang lain. Keterlibatan divisi *media relations* sebatas membantu *event* yang diadakan dan hal tersebut tentu dikomunikasikan terlebih dahulu dengan *Marketing Manager* untuk mendapatkan persetujuan. Berkaitan dengan media, *Marketing Manager* hanya berperan sebagai pemberi keputusan terkait dengan kesesuaian partisipasi media yang dapat mendukung kegiatan komunikasi perusahaan, sehingga upaya-upaya yang dilakukan terkait dengan kegiatan *media relations*, *Marketing Manager* tidak berwenang di dalamnya. Setiap rangkaian kegiatan yang dilaksanakan oleh kedua divisi tersebut selalu didiskusikan terlebih dahulu bersama dengan *Managing Director* dan *Operations Director*.

Selama proses kerja magang berlangsung, penulis ditempatkan berada di bawah divisi *media relations*. Alasan penulis ditempatkan pada divisi tersebut ialah untuk membantu setiap rangkaian kegiatan komunikasi perusahaan agar berjalan dengan baik, serta menyukseskan kembali World Education Expo Indonesia 2015 melalui kegiatan *media relations* yang dilakukan. Setiap penugasan yang diberikan berdasarkan instruksi langsung dari divisi *media relations*.

U
M
M
N

2.3 Job Description

Selama proses kerja magang berlangsung, penulis ditempatkan pada divisi *media relations* terkait persiapan menjelang pameran pendidikan World Education Expo Indonesia 2015. Adapun tanggung jawab yang diberikan kepada penulis, diantaranya:

1. Menghubungi kembali media yang pernah menjadi partner pada event sebelumnya.
2. Mencari media partner untuk event World Education Expo Indonesia 2015, khususnya radio dan media online
3. Menyiapkan *press release* World Education Expo Indonesia 2015
4. Mengirimkan proposal dan penawaran kepada media partner
5. Melakukan negosiasi terkait media partner dengan beberapa target media
6. Melakukan kesepakatan berupa pengiriman MOU kepada media partner

U
M
M
N