



### **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 I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pembuatan iklan yang dikerjakan oleh agensi yang di dalamnya terdapat *account executive*. *Account executive* dibutuhkan sebagai jembatan dari klien untuk tim. Menurut Girindhani (2009) kerja *account executive* adalah untuk mencari klien dan juga mempertahankan klien agar tetap bekerjasama, dan paham mengenai latar belakang perusahaan. Seorang *account executive* harus memiliki *skill* dalam berkomunikasi serta bertanggung jawab atas semua yang telah disepakati dengan klien. *Account executive* berperan penting dalam menangani klien. Seorang *account executive* harus mampu menyeimbangkan dirinya dengan kepribadian seorang klien. Ketentuan bagaimana seorang *account executive* bersikap menghadapi klien menjadi penentu dari jalannya proses kerja.

Menurut Kierby (2012) penggunaan *handphone* penting untuk kita dapat berkomunikasi, dan hampir setiap orang menggunakannya. Tetapi *handphone* membutuhkan sumber energi untuk beroperasi. Masalah utama dari penggunaan *handphone* adalah pengguna lupa untuk men-charge baterai atau baterai cepat habis, apalagi untuk pengguna yang sehari-harinya berada di luar ruangan yang tidak ada sumber listrik untuk bisa men-charge *handphone*. Penggunaan *power bank* dapat menyelesaikan masalah untuk para pengguna *handphone* tersebut. *Startup* seperti ReCharge adalah salah satu perusahaan yang dapat menyelesaikan masalah tersebut.

ReCharge adalah perusahaan yang sudah mulai beroperasi di Indonesia sejak Maret 2018. ReCharge adalah perusahaan *Internet of Things* yang menyediakan jasa penyewaan *power bank* berbasis aplikasi pertama di Indonesia. Kebutuhan ReCharge dalam pembuatan TVC ini adalah untuk membuat sebuah iklan berbentuk vertikal yang *output*-nya nanti akan ditayangkan di *station* ReCharge.

*Power bank* menjadi salah satu alat yang dapat membantu pengguna *handphone*. Maka dari itu, pembuatan iklan untuk perusahaan ReCharge harus lebih efektif, dan dengan mudah langsung tertuju kepada para penggunanya yang setiap harinya menggunakan *handphone*. Video vertikal menjadi salah satu pilihan karena video vertikal dengan mudah langsung dilihat di *handphone*. Aplikasi yang ada pada *handphone* umumnya berbentuk vertikal untuk para penggunanya, apalagi aplikasi *media social* yang memiliki *mobile ads*. Video vertikal yang dapat dipasang pada *mobile ads* maupun *vertical screen* dapat lebih mudah langsung dilihat oleh pengguna *handphone*.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Bagaimana proses mendapatkan bekerjasama pembuatan iklan ReCharge Indonesia melalui penawaran format video vertikal?

### **1.3. Batasan Masalah**

Penulisan dibatasi pada peran *account executive* dalam menjalani proses dari tahap persiapan *pitching*, yaitu menganalisis kegunaan video vertikal pada iklan ReCharge Indonesia dengan teori format vertikal dan teori kerja *account executive* untuk dapat melakukan kerjasama dengan klien, hingga tahap akhir melakukan evaluasi berdasarkan hasil wawancara terhadap sejumlah narasumber untuk mendapatkan *feedback* dari hasil video iklan yang telah dibuat.

### **1.4. Tujuan Tugas Akhir**

Tujuan dari penulisan ini adalah agar *account executive* dapat mengambil langkah yang tepat dalam proses kerjasama kepada klien yaitu dengan membawakan hasil riset yang telah dibuat oleh *account executive* untuk kebutuhan produk. Dan hal lain yang penting juga adalah cara menangkap informasi yang diberikan dari klien untuk kebutuhan data perusahaan yang nantinya dikerjakan oleh tim kreatif, cara kerja *account executive* sebagai *adviser* atau konsultan, dan kegunaan dokumen-dokumen lainnya yang mendukung kelancaran produksi, sehingga menghasilkan iklan yang tepat berdasarkan target segmentasi produk tersebut. Tujuan akhirnya adalah memahami cara bekerjasama dengan klien untuk menjaga kepuasan dari hasil kerja tim dalam pembuatan iklan.

## 1.5. Manfaat Skripsi

- Manfaat bagi penulis, agar penulis lebih memahami bagaimana kerja *account executive* dalam proses mendapatkan kerjasama dengan klien, dan memahami juga kegunaan riset dan analisis untuk kebutuhan persiapan *pitching* hingga evaluasi hasilnya.
- Manfaat bagi orang lain, memberitahu bahwa pentingnya riset mengenai perusahaan, dan lebih spesifik pada target segmentasi perusahaan, agar hasil iklan menjadi lebih tepat.
- Manfaat bagi Universitas, menambah ilmu mengenai lingkup kerja *account executive* yang bukan hanya sebagai jembatan antar tim dan klien namun *account executive* juga bisa sebagai semacam *advisor* atau konsultan bagi klien.