



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

Account executive atau disebut AE merupakan ujung tombak dalam sebuah perusahaan. Tanpa adanya *Account executive* suatu perusahaan digital *agency* tersebut tidak bisa berjalan lancar. Hal ini dikarenakan, seorang *Account executive* pada perusahaan bertugas untuk mencari klien dan membangun hubungan dengan klien. Dengan demikian tanpa adanya seorang *Account executive* pada perusahaan, maka perusahaan tidak akan mempunyai klien, karena tidak ada yang bertugas untuk mencari klien dan menjalankan apa yang dibutuhkan bagi klien.

Di era digitalisasi ini perkembangan dan perubahan terus terjadi. Dengan masuknya internet ke Indonesia akhir tahun 2000-an menjadi salah satu alasan masuknya era digitalisasi di Indonesia. Di era ini, batasan waktu dan tempat tidak lagi dikenal. Dengan adanya internet pertukaran informasi berlangsung cepat tanpa adanya batasan. Selain itu perubahan informasi menjadi dua arah juga menjadi salah satu ciri dari era digitalisasi. Tentunya perkembangan era digitalisasi ini tidak hanya berdampak pada penyebaran informasi saja, tetapi juga berdampak pada perubahan model bisnis. Jika dahulu proses jual-beli harus dilakukan secara langsung, hal ini tidak berlaku di era digitalisasi. Proses jual-beli dapat dilakukan secara online tanpa adanya batasan waktu dan tempat. Kemudahan yang ditawarkan ini lah menjadi salah satu alasan mengapa banyak bermunculan bisnis online maupun perusahaan konvensional yang mengembangkan bisnisnya di online.

Salah satu bisnis yang melakukan perubahan menjadi bisnis online adalah *Advertising agency*. Sebuah bisnis perlu untuk melakukan sebuah strategi pemasaran untuk mengenalkan produknya. Periklanan merupakan salah satu cara untuk melakukan strategi pemasaran. Dengan pengalaman dan keahlian khusus, agen periklanan menawarkan iklan yang ditayangkan dapat berfungsi efektif. Merancang sebuah

konsep iklan yang tepat & efektif adalah salah satu alasan pentingnya sebuah perusahaan menggunakan jasa agen periklanan. Untuk itu, sebuah bisnis memerlukan strategi pemasaran handal agar bisa bersaing di pasaran dan diminati konsumen.

Dengan adanya internet biro periklanan dimudahkan untuk melakukan periklanan. Konsep iklan yang harus ditampilkan di media konvensional seperti televisi, koran, dan pamflet sekarang berubah ke media digital. Iklan dengan berbagai bentuk seperti video dan gambar saat ini dapat disebarluaskan melalui internet. Selain lebih murah dibandingkan media konvensional, beriklan melalui internet akan berdampak lebih efektif karena ditujukan kepada target market yang tepat. Media sosial dan platform seperti youtube dijadikan *Advertising agency* untuk beriklan. Kemudahan yang ditawarkan ini membuat banyaknya *Advertising agency* yang bermunculan. Semakin banyaknya *Advertising agency* yang berada di Indonesia membuat juga persaingan semakin kuat dan kompetitif antar biro periklanan. Sehingga hal ini membuat perusahaan harus mencari ide untuk bertahan dan menjadi yang terdepan. Salah satu usaha yang dilakukan adalah dengan mengembangkan berbagai strategi dan peningkatan sumber daya yang berkompeten.

Account executive adalah orang yang ditunjuk oleh perusahaan jasa periklanan sebagai petugas penghubung dalam melayani klien. *Account executive* memberikan saran-saran untuk klien yang ditanganinya dan mempelajari tuntutan yang dikehendaki klien terhadap iklannya. Pada dasarnya *Account executive* adalah berkaitan dengan hubungan personal, maka *Account executive* umumnya adalah orang yang mempunyai sifat familiar, punya kepribadian yang kuat, diplomatis, dan cerdas. (Widyatama, 2005 h. 73). Di dalam sebuah biro iklan *Account executive* memiliki peran yang sangat penting dalam mendapatkan dan mempertahankan seorang klien, antara lain (Yuliana, 2002 h. 23):

1. Sebagai *order taker* (mendapatkan penjualan)
2. *Servicing* (memberikan pelayanan) selama proses *delivery* (pengiriman) dan purna jual kepada pelanggan.
3. Memberikan informasi kepada perusahaan dan klien mengenai kondisi pelanggan, pesaing, pasar, pada umumnya, dan hal lain-lain.
4. Membangun *relationship*, yaitu menjaga keharmonisan hubungan antara sebuah biro iklan dengan perusahaan klien.

Gushcloud merupakan merupakan salah satu *digital Advertising agency* yang berspesialisasi dalam *Influencer marketing* sebagai alat untuk melakukan pemasaran. *Influencer marketing* sendiri adalah seseorang atau figur yang ada dalam media sosial yang memiliki jumlah pengikut yang banyak atau signifikan dan hal yang mereka sampaikan pada media sosial itu dapat mempengaruhi atau merespon perilaku dari pengikutnya (Hariyanti, 2018). Gushcloud Indonesia menjadikan *Account executive* sebagai alat untuk menjalankan *Influencer marketing* dan *digital kampanye* lainnya. Adapun pekerjaan yang dilakukan *Account executive* yaitu membantu jalannya digital campaign dari awal sampai akhir. *Account executive*, menjadi sangat penting bagi Gushcloud Indonesia, dikarenakan tanpa adanya *Account executive* kegiatan periklanan tidak dapat berjalan.

Peran *Account executive* di Gushcloud Indonesia telah dilakukan dengan optimal. Dengan memenuhi aspek penting seperti: mendapatkan penjualan, memberikan pelayanan, memberikan informasi kepada perusahaan dan klien, dan Membangun *relationship Account executive* di Gushcloud Indonesia telah dilakukan dengan cukup optimal. Perusahaan ini memiliki banyak klien besar. Salah satunya Uniqlo, Strepsils, CDR, dan Hyundai yang dipercayakan kepada penulis untuk menjalankan *digital kampanye* nya. Oleh karena itu menarik bagi penulis untuk melakukan kegiatan kerja magang di perusahaan ini. Di dalam laporan kerja magang ini penulis akan membahas tentang bagaimana peran dan tugas dari *Account executive* di Gushcloud Indonesia berdasarkan pengalaman penulis selama kerja magang dilakukan dalam durasi 64 hari kerja.

12 Tujuan Kerja Magang

Kegiatan kerja magang dilaksanakan dengan tujuan untuk menyelesaikan mata kuliah wajib yaitu “*internship*”. Selain itu penulis ingin meningkatkan kemampuan secara profesional untuk mengetahui dan melakukan kegiatan berikut:

1. Mendapatkan pengetahuan praktis mengenai peran dan fungsi *Account executive* di Gushcloud Indonesia
2. Memperoleh keterampilan dalam bidang periklanan
3. Memperoleh kemampuan softskill dalam *teamwork*, negosiasi, dan membangun *relationship*

13 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Adapun pelaksanaan kegiatan kerja magang di Gushcloud Indonesia dilakukan:

Hari Kerja : Senin-Minggu

Jam Kerja : 09.30 -18.30

Tempat : Gushcloud Indonesia

Jl. Radio Dalam Raya No 24, RT 1/ RW.15

1.3.2 Prosedur Magang

1. Penulis mengajukan formulir kerja magang yaitu KM 1 kepada ketua program studi Ilmu Komunikasi.
2. Setelah mendapatkan KM 1, penulis mengajukan surat pengantar kerja yaitu KM 2. Surat pengantar kerja kemudian diserahkan kepada Gushcloud Indonesia

3. Setelah memberikan surat pengantar kerja, penulis meminta surat penerimaan dari Gushcloud Indonesia.
4. Surat penerimaan dari Gushcloud Indonesia diberikan kepada BAAK, yang kemudian ditukar dengan beberapa surat yaitu KM 3- KM 7. KM 3 berisikan kartu kerja magang, KM 4 berisikan absensi, KM 5, berisikan tugas mingguan, KM 6 berisikan nilai, dan KM 7 berisikan tanda serah terima laporan magang kepada perusahaan.
5. Penulis melakukan kegiatan kerja magang dilakukan di Gushcloud Indonesia sebagai salah satu *Account executive*. Pelaksanaan magang dilakukan dalam kurun waktu 60 hari kerja.
6. Penyusunan Laporan Magang dibimbing oleh dosen pembimbing magang