



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 II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil Perusahaan

Mata Angin berdiri pada tahun 2013, perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa periklanan dan memiliki spesialisasi khusus dalam memberikan solusi strategi komunikasi yang terdiri dari *Integrated Communication Plan, Creative Ideas & Executions, Brand Identity, Brand Strategy, Packaging Design, Collateral Design, Digital Communication, and Digital Content Production & Development.*

Perusahaan ini merupakan bagian dari Pantarei Group. Pantarei sendiri adalah sebuah agensi periklanan yang sudah lebih lama turun dalam dunia periklanan sejak tahun 2004 dan didirikan oleh Mike Sudarto. Pantarei telah melakukan dan memberikan solusi strategi komunikasi dalam menangani beberapa *Iconic Brands* di Indonesia dan telah menghasilkan banyak pencapaian. Pada suatu kesempatan, Pantarei menerima penawaran *pitching* dari suatu brand *e-commerce*. Namun pada saat itu Pantarei juga sedang menangani klien brand *e-commerce*. Pantarei memutuskan untuk membangun anak perusahaan yang bernama Mata Angin, dengan tujuan awalnya yaitu agar tetap dapat menangani brand dengan kategori yang sama. Perjalanan Mata Angin dimulai pada saat pertama kali menangani Blibli.com kemudian mulai muncul berbagai *opportunity* dan membuat Mata Angin dapat bertahan sampai saat ini.

Mata Angin dipimpin oleh Elizabeth Inkan selaku *Chief Executive Officer* dan Yohannes Muliady selaku *Executive Creative Director*. Mereka sebelumnya bekerja di Pantarei, kemudian dipindahkan ke Mata Angin untuk menjadi pimpinan di perusahaan tersebut. Mata Angin berlokasi di Jalan Kertanegara No.37, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Mata Angin memiliki prinsip yaitu “*Our goal is to chart a great way forward for every brand through relevant strategy and agility in services and creative executions.*” (Tujuan kami adalah untuk memetakan cara yang bagus untuk setiap merek melalui strategi dan ketangkasan yang relevan dalam layanan dan eksekusi kreatif.)

Mata Angin Creative Agency telah melakukan kerja sama dengan beberapa klien, yang diantaranya adalah:

1. BCA
2. Adira Finance
3. Bread Life
4. Blibli
5. LA Lights
6. LA Bold
7. Anteraja
8. Padma Hotels
9. Artotel
10. Grand Indonesia
11. Resinda Hotel
12. Kresley
13. Umma
14. Sociolla
15. Access Digital
16. Lembaga Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan

Gambar 2.1 Logo Mata Angin



2.2 Ruang Lingkup Kerja Divisi Terkait

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Divisi *Account Service*



Divisi kerja yang didapatkan saat melakukan kerja magang di Mata Angin Creative Agency adalah divisi *Account Service*. Di dalam *Account Service* terdapat *Account Director*, *Account Manager*, *Account Executive*, dan *Traffic*. Semasa magang berposisi menjadi *Account Executive* (AE). Fungsi utama seorang AE adalah sebagai jembatan informasi dan kepentingan antara klien dengan agensi. Selain itu AE juga harus membina hubungan baik dengan klien dan bertanggung jawab penuh terhadap apa yang dibutuhkan oleh klien. Tidak hanya sekedar memberikan *service* kepada klien, AE harus mampu mengelola kebutuhan klien mulai dari perencanaan strategi komunikasi, *brainstorming* terkait konsep bersama divisi kreatif, hingga proses produksi.

Dalam implementasinya, *Account Executive* mendapatkan *brief* dari klien yang kemudian dikembangkan kembali agar lebih mudah dipahami, lalu diberikan kepada tim *creative* melalui divisi *Traffic*. *Brief* tersebut berisi materi promosi yang dibuat oleh klien untuk meningkatkan penjualan produk yang dimiliki oleh *brand* klien. Semasa pelaksanaan kerja magang di sini, diberikan kepercayaan untuk menangani beberapa *brand* seperti Grand Indonesia, BCA, Adira Finance, dan Umma.

Kesempatan yang didapatkan yaitu terjun langsung dan belajar mengenai berbagai macam hal yang dilakukan oleh seorang *Account Executive*. Berikut merupakan tugas yang dilakukan oleh seorang AE:

1. Bersama klien membahas mengenai produk, pelayanan, dan syarat kerja sama
2. Mengumpulkan semua informasi terkait klien dan pesaingnya, serta mengikuti perkembangan dan perubahan tren
3. Membuat *client brief* yang kemudian akan didistribusikan kepada tim kreatif
4. Memberikan arahan kepada divisi kreatif terkait proyek yang akan dikerjakan agar sesuai dengan apa yang diinginkan oleh klien
5. Mempresentasikan hasil kerja agensi kepada klien
6. Melakukan kontak dan *follow up* terkait *feedback* kepada klien
7. Mengatur rencana pertemuan antara klien dengan agensi untuk membahas *project* yang sedang berjalan
8. Mengonfirmasikan kembali hasil dari setiap pertemuan dengan klien melalui *contact report*
9. Mengawasi dan memastikan agar pekerjaan di setiap divisi dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan timeline dan sesuai dengan kebutuhan klien
10. Mendampingi tim kreatif dan klien pada saat pra-produksi, produksi, dan post-produksi