

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM MELON BRNADING AGENCY**

#### **2.1 Profil Perusahaan**

##### **2.1.1 Sejarah Perusahaan**

Melon Branding Agency adalah perusahaan yang bergerak dibidang layanan *Digital Agency* yang terfokus dalam meningkatkan *brand* suatu perusahaan dengan pembuatan konten, desain kreatif, pemasaran *digital*, dan pengembangan situs website. Melon Branding Agency didirikan pada tahun 2013, Melon Branding Agency sudah dipercaya oleh lebih dari 4.000 klien.

Dimulai pada tahun 2010, Priscillia Charista selaku *founder* dari Melon Branding Agency, menjalankan bisnis online yang menjual aksesoris *gadget* melalui *Instagram*. Pada tahun 2011, Pircillia Charista merasa bahwa persaingan bisnis online semakin kompetitif, hal ini disebabkan karena kebiasaan pelanggan yang berubah seiring dengan semakin banyaknya pebisnis online lainnya. Agar tetap bertahan, Priscillia Charista merasa harus membuat sebuah terobosan baru sehingga dapat bersaing dengan para kompetitor dari Melon Branding Agency.

Pada tahun 2012, Priscillia Charista membuat akun media sosial yang bernama “Iklan Gratis Indonesia”, pada akun tersebut menyediakan jasa berupa layanan pemasangan iklan gratis secara online. Penyediaan jasa tersebut memiliki tujuan yaitu untuk mengumpulkan *database* dan audiens. Kemudian pada tahun 2013, Priscillia Charsita mulai menawarkan jasa promosi berbayar kepada UMKM yang telah menggunakan jasa iklan gratisnya, sejak saat itu Priscillia Charista mulai mengembangkan jenis layanannya tersebut menjadi sebuah *digital agency* yang diberi nama Melon Branding Agency.

Pada tahun 2017, Priscillia Charista mulai membuat perencanaan bisnis yang lebih layak untuk Melon Branding Agency dan dijadikan sebagai bahan tugas akhir. Lalu, pada tahun 2018 Melon Branding Agency, mulai membuka

kantor secara *offline* dan mendapatkan klien dari perusahaan multinasional. Pada tahun 2019, Melon Branding Agency juga mendapatkan klien dari instansi pemerintahan, dan pada tahun 2020 Melon Branding Agency berfokus kepada perusahaan B2B dan *holding company*.

### 2.1.2 Logo Perusahaan

Nama Melon Branding Agency sebagai nama perusahaan bukanlah tanpa sebab. Melon sendiri memiliki singkatan, yaitu Media Lewat Online. Penggunaan garis bergelombang pada logo Melon Branding Agency, memiliki arti yaitu dinamis dengan mengikuti perkembangan yang ada. Warna hijau yang digunakan pada logo Melon Branding Agency memiliki makna, yaitu sebagai lambang pertumbuhan yang sejalan dengan visi Melon Branding Agency yang menjadi wadah ataupun sarana untuk bertumbuhnya usaha dari Melon Branding Agency sendiri dan klien yang ditangani oleh Melon Branding Agency.

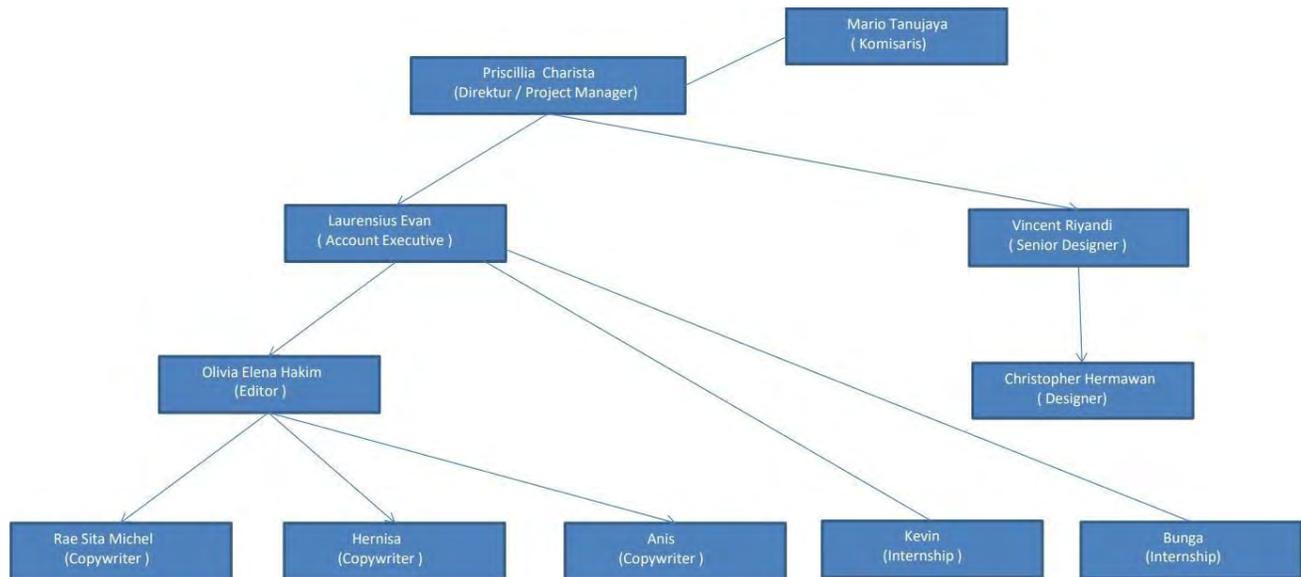
Gambar 2.1 Logo Melon Branding Agency



Sumber: Olahan Data Penulis, 2020

### 2.1.3 Struktur Organisasi

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Melon Branding Agency



Sumber: Olahan Data Penulis, 2020

Berdasarkan dengan gambar struktur organisasi yang ada di atas, berikut penjelasan dari tugas setiap divisinya:

1. Komisaris

Melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya, baik mengenai Perseroan maupun usaha Perseroan.

2. Direktur/*Project Manager*

Pembuat keputusan untuk kepentingan dan kemajuan perusahaan.

3. *Account Executive*

Berhubungan dengan tugas pemasaran dan menjadi penghubung antar external dan internal.

4. *Senior Designer*

Melakukan pengawasan terhadap hasil visual yang dibuat oleh *Designer*.

5. *Designer*

Pekerjaan yang berhubungan dengan merealisasikan konsep yang sudah ada dan dikembangkan secara visual.

6. *Editor*

Melakukan pengawasan terhadap penulisan yang telah dikerjakan oleh tim *Copywriting*.

7. *Copywriter*

Membuat konten kreatif dari *copy design* dan *copy caption* dengan tema yang sudah *brainstorm* oleh tim, setelah selesai akan dikoreksi kembali oleh *Editor*.

#### **2.1.4 Visi dan Misi Perusahaan**

Visi dari Melon Branding Agency adalah menjadi penyedia jasa *branding* paling berpengaruh dalam pertumbuhan wirausaha di Indonesia. Sedangkan misi Melon Branding Agency yaitu:

1. Menginspirasi masyarakat untuk membangun usaha
2. Mengedukasi pebisnis mengenai pentingnya jasa *branding* bagi usaha mereka.
3. Memberikan pelayanan yang professional dan memberi dampak yang nyata kepada klien.

#### **2.1.5 Klien Melon Branding Agency**

Adapun beberapa klien yang bekerjasama dengan Melon Branding Agency adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Klien Melon Branding Agency

<b>Nama Perusahaan</b>	<b>Jasa yang Digunakan</b>
1. DEOS Group	<i>Social Media &amp; Website Management</i>
2. Digima Asia	<i>Social Media &amp; Website Management</i>
3. KPSG	<i>Social Media &amp; Website Management</i>
4. WIN Electroindo Heat	<i>Website Management &amp; Digital Marketing</i>
5. ALNO Kitchen	<i>Website Management</i>
6. SWM Metal	<i>Website Management</i>
7. RDS Group	<i>Brand Book &amp; Website Development</i>
8. NAVANTI Holding	Publikasi
9. Kirana Kitchen	<i>Social Media Management &amp; Publikasi</i>
10. Xynergy Reality	<i>Social Media Management &amp; Digital Marketing</i>
11. Stellar FM	<i>Brand Identity &amp; Website Development</i>
12. Prepetual Business Advisor	<i>Logo &amp; Brand Identity</i>
13. Ashitaki	<i>Digital Marketing &amp; KOL Management</i>
14. Vita Foam	<i>Social Media Management</i>
15. Andson Sarana	<i>Social Media Management &amp; Website Development</i>

## 2.2 Ruang Lingkup Kerja Divisi Terkait

Penulis ditempatkan pada divisi *Account Executive* yang diantaranya mempunyai fungsi untuk berkomunikasi langsung dengan klien, melayani dan mempertahankan hubungan baik dengan klien, menangani *talent – talent* yang akan digunakan oleh klien, menjadi jembatan informasi dan kepentingan antara klien dengan agensi, dan juga merencanakan dan mengelola kampanye untuk meningkatkan *brand awareness* klien ataupun

internal.

Menurut Mayer (dalam buku Mackay, 2005) *Account Executive* adalah pribadi yang harus dapat menjalin dan mempertahankan suatu hubungan, juga komunikasi yang baik dengan para klien, selain itu *Account Executive* juga wajib mengetahui perusahaan dan kebutuhan perusahaan secara menyeluruh, dan harus bisa berkomunikasi dengan baik dan memiliki keterampilan dalam mengatur waktu sebaik mungkin.

Dilansir dari situs Ekrut.com (Ekrut Media, 2020) *Account Executive* adalah orang yang bertanggung jawab dalam mencari dan menjaga relasi bisnis yang berkepanjangan dengan klien. Adapun peran dan tugas *Account Executive* secara umum, yaitu:

1. Mempertahankan klien yang ada  
Salah satu tanggung jawab *Account Executive* adalah mempertahankan pelanggan yang sudah dimiliki perusahaan. Dengan begitu, kerja sama keduanya bisa terus berlanjut dan bisnis perseroan terjamin.
2. Mencari klien baru  
Pekerjaan *Account Executive* tidak hanya mempertahankan pelanggan yang ada, tetapi juga menemukan dan menarik pelanggan potensial baru untuk menciptakan lebih banyak bisnis bagi perusahaan.
3. Menjaga kepuasan pelanggan  
*Account Executive* juga harus memastikan kepuasan pelanggan yang merupakan pelanggan perusahaan. Salah satu cara untuk terus mencari umpan balik dari perusahaan sebagai penjual. Tanggung jawab *Account Executive* adalah memastikan bahwa masukan dan keinginan pelanggan didengar.
4. Mengumpulkan dan menganalisis data  
Pekerjaan lain dari *Account Executive* adalah mengumpulkan dan menganalisis data untuk membantu perusahaan menentukan layanan yang ideal dan target pertumbuhan yang benar. Jenis analisis data ini dapat mencakup informasi tentang perilaku

pelanggan, tren, industry, dan potensi pertumbuhan setiap pelanggan baru.

5. Menghilangkan ancaman dari competitor

*Account Executive* juga harus memastikan bahwa klien atau calon klien tidak akan lari ke pesaing lainnya. Untuk melakukan tugas tersebut, *Account Executive* harus mampu berpikir strategis, menganalisis kekuatan dan kelemahan competitor, kemudian menentukan kebutuhan pelanggan yang sesuai. Dengan cara ini, perusahaan selalu menjadi yang terdepan di antara kompetitor.

Adapun tugas dari divisi *Account Executive* di Melon Branding , diantaranya, yaitu:

A. Harian

1. Melakukan kontak dan *follow up* dengan prospek melalui telepon, atau via *chat whatsapp* terhadap calon klien.
2. Melakukan analisa *social media* yang akan diberikan kepada calon klien.
3. Membantu tim dalam agensi untuk memecahkan permasalahan promosi dan pemasaran klien untuk menghasilkan karya terbaik.
4. Mempresentasikan dan mempertahankan hasil kerja agensi kepada klien.
5. Melakukan analisa konten sosial media klien.

B. Sewaktu - waktu

1. Membuat rancangan *digital campaign* untuk Melon Branding Agency.
2. Menangani *key opinion leader* untuk klien.
3. Membuat *MoU* untuk *talent* yang dikontrak oleh klien.