



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 BAILEY | CAPEL

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

2.1.1 Profil Bailey | Capel

Sebelum menjadi dikenal sebagai Bailey | Capel di Indonesia, agensi ini bernama Doyle Dane Bernbach atau lebih dikenal dalam singkatan DDB. DDB sendiri telah berdiri sejak tahun 1986 dan merupakan salah satu anak perusahaan dari Omnicom Group yang membawahi beberapa *advertising agency* ternama lainnya seperti BBDO, Omnicom Media Group, TBWA, dan DAS. Agensi yang berkantor pusat di New York ini telah membuka cabang di berbagai belahan dunia seperti di Asia, Timur Tengah, Amerika Utara, Amerika Latin, Eropa.

DDB sendiri telah membuka cabangnya di Indonesia sejak tahun 2001 dengan nama PT Advisindo Artistika. Pada awalnya, DDB Indonesia memiliki 3 anak perusahaan yang bernama DDB Advis, DDB Brainstorm, dan DDB Rapp Collins. DDB Advis dan DDB Brainstorm pada dasarnya sama-sama sebuah *advertising agency* yang serupa hanya saja masing-masing memiliki karakteristik yang disesuaikan dengan beberapa kliennya. Kemudian, DDB Rapp Collins adalah sebuah *advertising agency* yang khusus meng-*handle* kegiatan CRM (*direct marketing, sales promotion, membership, dan newsletter*).

Ketiga perusahaan ini telah berafiliasi sejak tahun 2001 hingga akhirnya pada tahun 2011, DDB Advis memutuskan untuk tidak lagi berafiliasi di bawah nama DDB Indonesia dan melakukan afiliasi bersama Iris Creative Agency hingga saat ini. Dengan begitu, DDB Brainstorm dan DDB Media and DDB Rapp Collins pun turut pecah dengan sendirinya, sehingga tersisa DDB Indonesia yang tetap bertahan hingga saat ini. Sejak tahun 2011, saat DDB Indonesia sudah berdiri sendiri di bawah DDB Worldwide dan Omnicom Group, DDB Indonesia dipimpin oleh John Bailey dan Brian Capel

selaku *managing director* hingga saat ini dan membangun DDB Indonesia dengan nama PT Inazuma Indonesia.

Setelah berdiri selama lebih dari 2 dekade dengan nama DDB Indonesia, tepat pada 1 Oktober 2021, DDB Indonesia melakukan *rebranding* menjadi Bailey | Capel. Hal ini dikarenakan adanya perubahan kebijakan terkait pemegang kepentingan di DDB Worldwide. Kebijakan tersebut menjelaskan bahwa ketika sebuah cabang DDB tidak dimiliki oleh pemegang kepentingan mayoritas, maka cabang tersebut harus bergerak secara *independent* dan tidak lagi di bawah nama DDB Worldwide serta Omnicom Group.

Walaupun harus melakukan *rebranding*, Bailey | Capel tetap terus mengedepankan komitmennya dan berjanji untuk selalu memberikan hasil yang memuaskan dan tidak biasa kepada setiap kliennya. Bailey | Capel juga memiliki landasan filosofi, yaitu “*People, Product, Profit*”, yang mana filosofi ini ingin menjelaskan bahwa Bailey | Capel akan mencari orang-orang yang tepat, kemudian menginspirasi serta mendorong mereka untuk berani mengeksplor dan bereksperimen dalam membuat karya-karya yang hebat serta berkualitas, dengan begitu “*Profit*” juga akan datang dengan sendirinya. Pada dasarnya seluruh karya yang dihasilkan oleh Bailey | Capel akan bertumpu pada kualitasnya yang tidak hanya sekedar membuat materi iklan saja, tetapi juga harus memberikan *impact* kepada setiap *brand* klien. Salah satu klien yang telah melakukan kerja sama dengan DDB Indonesia sejak tahun 2008 hingga saat ini telah menjadi Bailey | Capel pada tahun 2021 adalah Johnson & Johnson yang terdiri dari Johnson’s Baby dan Clean & Clear.

Berikut merupakan logo dari Bailey | Capel yang diambil dari nama-nama *managing director* Bailey | Capel itu sendiri yaitu John Bailey dan Brian Capel.

Gambar 2.1 Logo Bailey | Capel



Sumber: Data Olahan Laporan Magang, 2021

2.1.2 Visi dan Misi Bailey | Capel

Dalam menjalankan sebuah agensi periklanan, Bailey | Capel memiliki visi dan misi perusahaan yang akan selalu dijadikan sebagai landasan dalam setiap pekerjaan yang dilakukan. Visi dan misi dari Bailey | Capel, sebagai berikut:

1. Visi

Untuk memberikan solusi pemasaran terpadu untuk membantu mereka tumbuh di Indonesia.

2. Misi

Untuk menjadi perusahaan *advertising agency* yang terhormat dan berpengaruh di Indonesia dan negara sekitarnya.

2.1.3 Nilai Dasar Bailey | Capel

Dalam menjalankan sebuah agensi periklanan, Bailey | Capel memiliki nilai-nilai perusahaan yang akan selalu diterapkan di tengah karyawannya. Atas dasar kreatifitas dan kemanusiaan, nilai-nilai perusahaan Bailey | Capel telah membimbing dan menginspirasi kolaborasi yang kreatif dan kuat antara seluruh area disiplin yang menyediakan solusi pemasaran terpadu. Untuk itu, nilai-nilai perusahaan dari Bailey | Capel, sebagai berikut:

1. *Knowledge*

Memahami kepentingan klien, keinginan untuk belajar dan berbagi, bersikap terbuka terhadap ide-ide baru dan selalu mencari tahu apa yang terjadi di sekeliling kita.

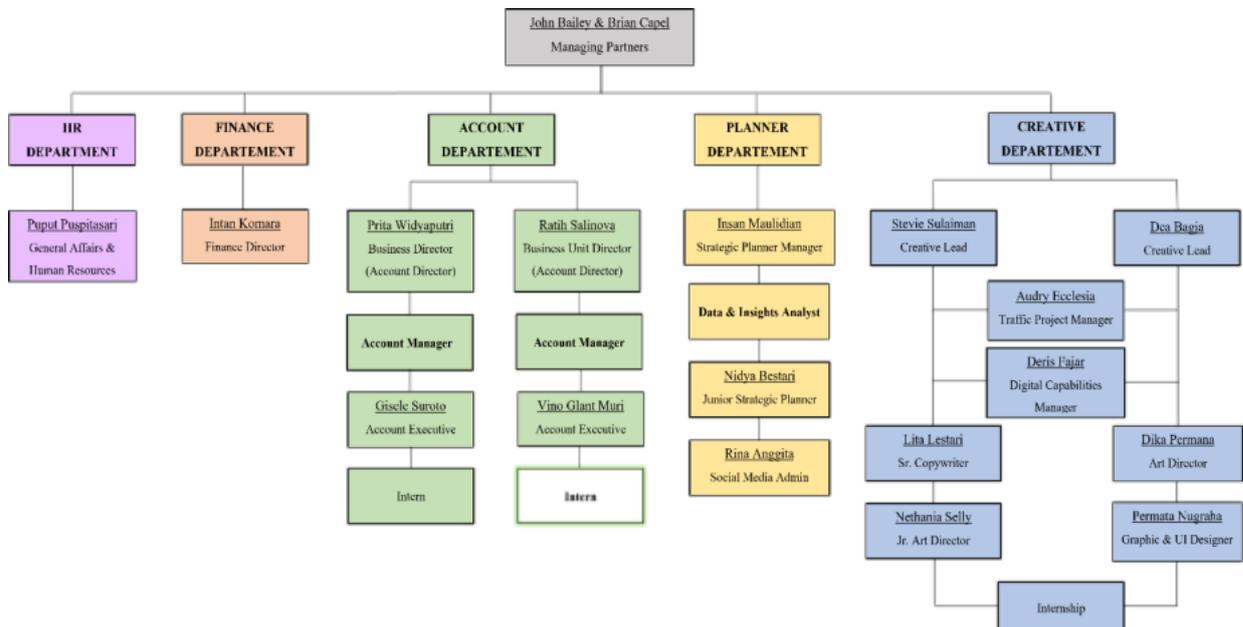
2. *To Achieve the Best*

Selalu bekerja sama dalam mencari cara pemecahan masalah yang terbaik. Berupaya mencapai kesempurnaan, tidak ada cacat, dengan tepat waktu, produktif, dan proaktif.

2.2 Struktur Organisasi Bailey | Capel

Berikut merupakan struktur organisasi yang terdapat di dalam Bailey | Capel:

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Bailey | Capel



Sumber: *Human Resources Database*, 2021

Dalam menjalankan kegiatannya, Bailey | Capel memiliki 5 departemen yang memiliki tanggung jawab serta tugasnya masing-masing dalam saling berkoordinasi sebagai satu kesatuan di sebuah agensi periklanan. Beberapa departemen tersebut terdiri dari:

1. *Human Resources Department*

Departemen *Human Resources* memiliki tanggung jawab yang beragam karena berperan sebagai departemen yang berkaitan dengan manajemen SDM di Bailey | Capel, tetapi secara umum departemen ini bertanggung jawab dalam membantu supervisi departemen *finance* dalam memastikan seluruh pembayaran gaji karyawan dapat terpenuhi, merekrut karyawan baru yang berpotensi, meng-*handle* seluruh berkas-berkas administrasi perusahaan, memberikan pelatihan dan pengembangan karyawan, serta melakukan manajemen penilaian kinerja terhadap karyawan.

2. *Finance Department*

Departemen *Finance* merupakan departemen yang memiliki peran penting dalam pengelolaan dana dan pengalokasian pembayaran di perusahaan. Departemen ini memiliki beberapa tanggung jawab yaitu mengatur *cashflow* dari Bailey | Capel, melakukan *budgeting* untuk seluruh pekerjaan yang dilakukan perusahaan, memastikan tata kelola keuangan perusahaan tidak menimbulkan permasalahan dari auditor, dan bekerja sama dengan departemen HR dalam mengatur seluruh manajemen SDM.

3. *Account Department*

Departemen *Account* merupakan departemen tempat *intern* melaksanakan praktik kerja magang. Departemen ini secara garis besar bertanggung jawab sebagai jembatan penghubung antara klien dengan *advertising agency* dalam interaksi sehari-hari. Beberapa tanggung jawab dari departemen ini adalah melakukan *pitching* untuk mencari potensi *new business*, menjaga hubungan baik dengan klien, memantau *Key Performance Indicator* (KPI) pada setiap kampanye dan melaporkannya kepada klien, menyampaikan seluruh kebutuhan dan keinginan klien kepada departemen *planner* dan *creative*, serta memastikan seluruh proyek yang dikerjakan dapat sesuai dengan jadwal dan *budget* yang telah didiskusikan. Dalam departemen ini terdiri dari 4 posisi jabatan yaitu *business director*, *business unit lead (account director)*, *account manager*, dan *account executive*.

4. *Planner Department*

Departemen *Planner* di Bailey | Capel memiliki berfungsi sebagai departemen yang pada umumnya akan melakukan *research* dan mencari *insight* tentang *target market* maupun konsumen untuk *brand* klien yang sedang dikerjakan. Selain itu, departemen ini juga memiliki tanggung jawab lain seperti meng-*update trend* terbaru di masyarakat yang dapat berkaitan dengan perencanaan kampanye *brand* dan bekerja sama dengan departemen *account* dalam merencanakan berbagai strategi untuk klien. Dalam departemen ini terdiri dari 4 posisi jabatan yaitu *strategic planner manager*, *data & insights analyst*, *junior strategic planner*, dan *social media admin*.

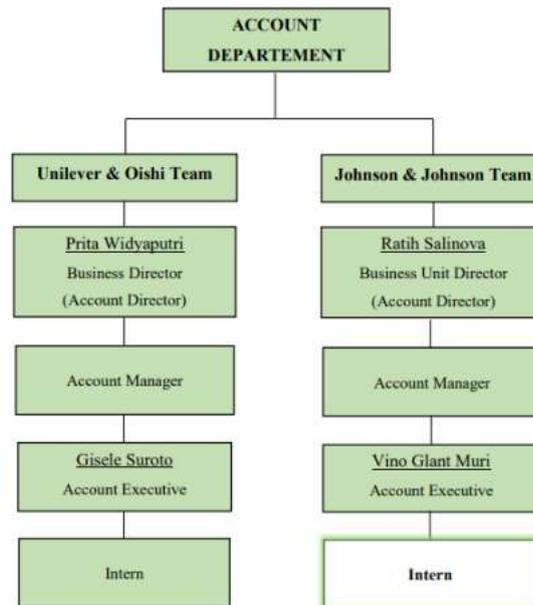
5. *Creative Department*

Departemen *Creative* merupakan departemen yang bertanggung jawab dalam pembuatan seluruh ide serta konsep kreatif untuk kampanye *brand* klien. Selain itu, tugas dari departemen ini adalah berkoordinasi dengan departemen *Account* dan *Planner* untuk membuat strategi dari sebuah konsep yang telah diberikan oleh klien, mengatur seluruh *daily schedule* untuk departemen *account* dan *planner* oleh *project manager*, dan membuat desain visual serta *copy* untuk setiap material kampanye. Dalam departemen ini, terdapat 8 posisi jabatan yaitu *creative lead*, *traffic project manager*, *digital capabilities manager*, *art director*, *junior art director*, *senior copywriter*, dan *graphic & UI Designer*.

2.2.1 Ruang Lingkup Kerja Departemen *Account*

Berikut merupakan struktur departemen *account* di Bailey | Capel untuk menjelaskan ruang lingkup kerja di departemen *account*.

Gambar 2.3 Struktur Departemen *Account* Bailey | Capel



Sumber: Data Olahan Laporan Magang, 2021

Departemen *account* di Bailey | Capel terdiri dari 4 posisi jabatan yaitu *business director*, *business unit director (account director)*, *account manager*, dan *account executive*. Setiap masing-masing jabatan di departemen *account* memiliki tanggung jawabnya masing-masing dalam menjalankan kewajibannya. Secara umum, departemen *account* akan bertanggung jawab dalam berkomunikasi dan menjaga hubungan baik dengan klien dalam interaksi sehari-hari, memastikan seluruh *timeline* dan *budgeting* berjalan sesuai rencana, dan meng-*update* status proyek yang sedang dikerjakan kepada klien. Berikut merupakan tanggung jawab dan *job description* dari seluruh posisi jabatan dalam departemen *account*.

1. *Business Director*

Seorang *business director* bertanggung jawab dalam memimpin dan menciptakan strategi bisnis untuk perusahaan dalam

mengembangkan bisnis *advertising agency*, salah satu caranya adalah dengan mempromosikan maupun mewakili agensi kepada klien-klien yang berpotensi. Selain itu, *business director* juga biasanya akan memimpin proses *pitching* untuk mendapatkan klien baru ke dalam perusahaan. Seorang *business director* juga biasanya merupakan orang pertama yang akan melakukan dengan klien potensial yang ingin melakukan bisnis bersama agensi. Selain itu, di Bailey | Capel, *business director* juga turut berperan sebagai *account director* dari tim Unilever dan Oishi

2. *Business Unit Director (Account Director)*

Business unit director memiliki tanggung jawab yang kurang lebih serupa dengan *business director*, tetapi *business unit director* di Bailey | Capel dikhususkan untuk memegang klien yang sudah lama, seperti contohnya adalah Johnson & Johnson. Selain itu, *business unit director* di Bailey | Capel juga mencakup sebagai *account director*. *Account director* bertanggung jawab dalam menyiapkan *creative brief* untuk departemen *creative*, menyupervisi seluruh pekerjaan departemen *account* (*account manager* dan *account executive*), memahami seluk beluk segala produk/servis klien hingga *target market*, konsumen produk/servis klien, *market share*, dan kompetitor produk/servis klien.

3. *Account Manager*

Account manager memiliki tanggung jawab untuk menyupervisi *account executive*, yang mana harus membantu dan memantau seluruh pekerjaan *account executive* agar dapat memberikan solusi yang terbaik kepada *brand* klien. Selain itu, *account manager* juga memiliki tugas untuk memimpin *regular meeting internal*, dan memastikan seluruh keinginan maupun kebutuhan klien dapat terpenuhi dan melaporkannya kembali ke klien apabila terdapat kendala. Oleh karena itu, *account manager* juga bertanggung jawab dalam mengatur, meninjau, dan memastikan seluruh proyek

yang sedang dikerjakan dapat berjalan baik sesuai permintaan klien dalam bentuk media konvensional maupun digital hingga pada proses pelaporan hasil kampanye secara internal maupun eksternal.

4. *Account Executive*

Account executive memiliki peran sebagai penghubung antara klien dengan *advertising agency*. Dalam sehari-hari, *account executive* akan selalu berkomunikasi dengan klien terkait dengan proyek yang sedang dikerjakan oleh *advertising agency*. *Account executive* merupakan seorang representatif dari kedua belah pihak, yaitu dari pihak klien dan *advertising agency*. Dalam melakukan tugasnya, *account executive* harus mampu memahami *brand* klien dengan baik, sehingga dapat menyampaikan keinginan klien kepada *advertising agency*. Begitu pula sebaliknya, *account executive* juga harus mampu memastikan seluruh proses pengerjaan proyek dari agensi berjalan sesuai dengan *brief* yang diterima dari *brand* klien. Selain itu, *account executive* juga bertanggung jawab memantau seluruh *Key Performance Indicator* (KPI), melaporkan seluruh hasil aktivitas kampanye *brand* klien, dan bekerja sama dengan *project manager* dalam memastikan seluruh proyek yang dikerjakan oleh departemen-departemen agensi untuk *brand* klien dapat selesai dengan tepat waktu. Oleh karena itu, *account executive* bertanggung jawab dalam menangani dan memahami seluruh proses pengerjaan proyek yang berjalan antara *brand* klien dan *advertising agency*, sehingga dapat sesuai dengan *timeline* dan *budget* yang telah ditentukan.