

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama magang ini, penulis diposisikan di bagian *account executive* di Star Radio Tangerang selama magang ini. *Account executive* ini berada di bawah tanggung jawab *Business Executive* yang mendukung kegiatan yang berada Star Radio Tangerang. Penulis melakukan praktik kerja magang selama 3 bulan, *account executive* memiliki tugas dan tanggung jawab untuk dapat menjalin hubungan baik dengan klien baru dan lama, serta untuk mencari klien baru yang dapat menganalisis kebutuhan pelanggan untuk disiarkan di Star Radio, selain itu *account executive* memerlukan sikap disiplin, mampu bernegosiasi, ramah kepada klien atau tim internal.

Selama magang, penulis juga terlibat berkoordinasi dengan tim digital dan produksi untuk membahas penambahan konten di media sosial terkait kebutuhan klien untuk memenuhi kebutuhan brand. Dalam menjalankan tugas sehari-hari, penulis dalam brainstorming ini dibimbing langsung oleh supervisi selaku *Business Executive*, Sekaligus mendukung staf Star Radio Tangerang dan kegiatan kerja anak intern yang berada di Star Radio Tangerang.

Saat penulis mengomunikasikan kebutuhan konten secara langsung berkoordinasi dengan tim digital, seperti flyer untuk klien yang perlu diunggah ke media sosial. Sebelumnya, sebagai seseorang yang berkomunikasi langsung dengan klien, penulis mendapatkan pengarahan dari klien yang menyatakan kebutuhannya dan persetujuan klien untuk dipublikasikan di media sosial Instagram Star Radio Tangerang.

NO.	Uraian Kegiatan	Maret				April				Mei				Juni	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2

1	Mencari klien dan membuat list																		
2	Menghubungi Klien melalui Whatsaap, DM Instagram, dan Email																		
3	Melakukan Follow Up																		
4	Membuat surat penawaran kerja sama																		
5	Membuat surat perjanjian kerja sama																		
6	Membuat bukti siar																		
7	Mencari dami untuk mengikuti quiz																		

Tabel 3.1 Tugas yang dilakukan

Sumber: pribadi penulis (2022)

3.2 Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang

Dalam melaksanakan kerja magang ini penulis melakukan tugas yang dikerjakan secara rutin, diantaranya sebagai berikut:

3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Sebagai seorang *account executive* memegang peranan penting dalam sebuah perusahaan, khususnya Star Radio Tangerang, dan *account executive* dapat meningkatkan pendapatan perusahaan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, pihak *account executive* harus memiliki komunikasi yang baik dengan calon klien dan klien yang sudah ada agar dapat memberikan layanan penempatan iklan yang dimiliki oleh Star Radio Tangerang, dan perlu membina hubungan jangka panjang dengan klien yang menggunakan layanan Star Radio Tangerang agar dapat memberikan layanan terbaru lainnya.

Dalam praktik kerja magang ini, penulis pertama kali dikenalkan dan dibimbing untuk memahami aturan kerja dan ruang lingkup tim yang dimiliki Star Radio Tangerang. Tim *account executive* tentunya berhubungan dengan semua departemen terkait yang harus membantu dalam memenuhi kebutuhan klien, sehingga perlu adanya hubungan yang baik satu sama lain. Penulis kemudian mulai menjelaskan report hasil laporan mingguan dalam mendukung menemukan klien, merekam data yang diperlukan, menemukan dan meluncurkan metode untuk klien berdasarkan tujuan yang diharapkan, berpartisipasi dalam pertemuan dengan klien dan membuat surat penawaran saat bertemu dengan klien, menjelaskan layanan siaran yang ada di Star Radio Tangerang melalui via whatsapp ataupun bertemu langsung yang dilihat sesuai kebutuhan dari brand tersebut.

3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Selama praktik kerja magang, agar klien potensial dapat bekerja sama dan menciptakan manfaat bagi kedua belah pihak, penulis ditempatkan dalam tim *account executive* yang memainkan peran penting di perusahaan. Sebagai tim *account executive* di Star Radio Tangerang, pengaruhnya cukup besar karena dapat meningkatkan keuntungan dan pendapatan bagi perusahaan.

1. Account Executive

Account Executive merupakan kegiatan mengkomunikasikan pesan dari perusahaan yang ditunjuk kepada klien dengan tujuan memberikan informasi serta mempersuasi klien agar menggunakan jasa layanan yang perusahaan kami sediakan ataupun membuat klien menjadi semakin loyal serta terhadap jasa dari Star Radio Tangerang. *account executive* merupakan bagian dari proses *Marketing Communication* yang terdiri dari elemen yakni *Sales Promotion*.

Account Executive ini mempunyai fungsi yang sangat penting dalam proses strategi pemasaran karena memiliki peran dalam mengkomunikasikan segala hal dan diharapkan khalayak menjadi terpersuasif untuk menggunakan jasa layanan yang ditawarkan oleh perusahaan. Yang didapat diruang lingkup layanan siaran berupa Talkshow, Postingan Instagram dan situs web, kemudian ada juga dalam bentuk podcast. Kemudian ada juga kegiatan lainnya seperti menghadiri undangan media gathering dan ada juga undangan kegiatan.

Account executive bertujuan agar penjualan bisa sebagai sarana dalam meningkatkan penjualan jangka pendek atau jangka Panjang. Hal tersebut dimaksudkan untuk menarik klien agar mencoba layanan dari perusahaan, menaikkan engagement di media sosial, atau membuat klien lama menjadi loyal. Penjualan disini biasanya digunakan bersama-sama dengan iklan. Biasanya diiklankan dan dapat menambah kekuatan pada iklan yang ditayangkan. Sebagai pendukung dari penjualan perusahaan, sebagai seorang *account executive* harus membangun hubungan yang baik dengan klien. Seorang *account executive* juga harus memperkuat dan membangun hubungan jangka Panjang yang baik dengan klien.

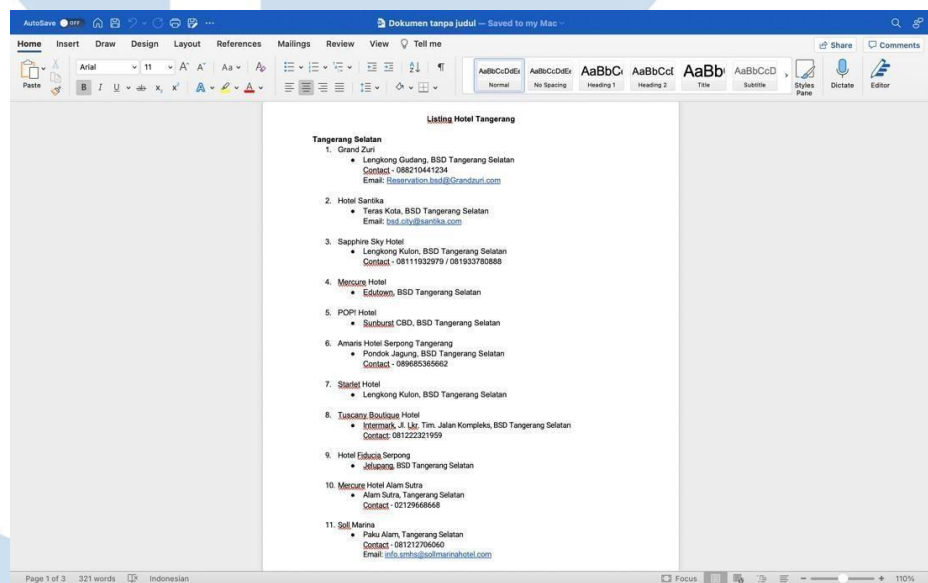
Dalam komunikasi pemasaran terdapat *marketing communication mix* yang menurut Koltler & Amstrong (2008:116) merupakan

“panduan spesifik hubungan masyarakat, iklan, promosi penjualan, penjualan personal dan sarana pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mengkomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan dengan pelanggan.”.

Berikut ini adalah beberapa tugas yang terkait dengan *account executive*:

a. Mencari klien

Kegiatan yang biasanya dilakukan sehari-hari oleh penulis untuk mengetahui target yang ditentukan yang menguntungkan bagi perusahaan. Mencari klien dengan sebanyak banyaknya ini dibuat dalam bentuk *Microsoft Excel* maupun *Microsoft Word* yang sekaligus menjadi hasil report yang dikumpulkan nanti.



Gambar 3.1 Daftar Klien Hotel

Sumber: Data Pribadi Penulis (2022)

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

No.	Nama Rumah Sakit	Kontak/Email	Keterangan
1	Maryada Hospital	dm lg	sedang tidak melakukan kerjasama
2	Sari Auli Karawaci	dm lg	sedang tidak melakukan kerjasama
3	Sari Auli Tangerang	0813 9956 3838	sedang tidak melakukan kerjasama
4	Sari Auli Cipondoh	081 1987 3838	melanjutkan melalui email
5	RS EMC	021 2977 9977	sedang tidak melakukan kerjasama
6	RS Mulia	0815 5654 5200	masih di follow
7	RSK Tegalpan Mulla	dm lg	Bapak, Iwan Marketing
8	RS Primaya	0822 8888 9702	masih di follow
9	RS Tara	dm lg	masih di follow
10	RSUP Stambul	081 1999 7473	masih di follow
11	RS Merti	dm lg	masih di follow
12	RS Amnah	dm lg	masih di follow
13	Sinar Megala Hospital	0812 2222 7239	masih di follow
14	Hermina Hospital Tangerang	dm lg	masih di follow
15	RS Permata Ibu	dm lg	Ibu Fitri Marketing
16	RSIA Mahadah	081 1278 6070	masih di follow
17	RSIA Pratiwi	dm lg	melanjutkan melalui email
18	medika lantani	0815 2705 8130	masih di follow
19	RS Insan Permata	0878 7954 3372	masih di follow
20	Bhakti Arah General Hospital	dm lg	masih di follow
21	Sriam Hospital	dm lg	sedang tidak melakukan kerjasama
22	RS Mentari	dm lg	Ibu Sandra Marketing

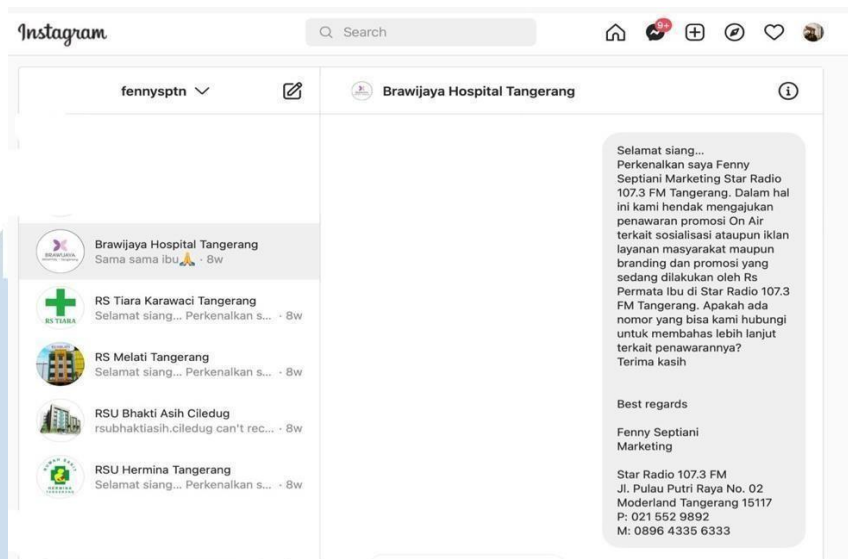
Gambar 3.2 Daftar Calon Klien Rumah Sakit

Sumber: Data pribadi penulis (2022)

b. Menghubungi klien

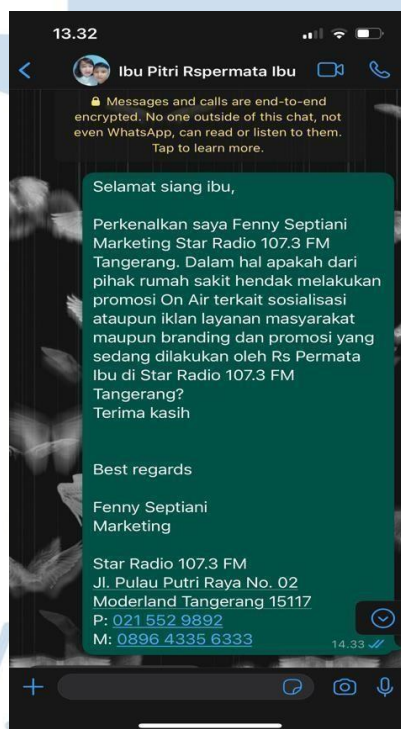
Setelah mendapatkan data yang diperlukan, Penulis akan langsung mengirimkan Pesan yang disampaikan melalui *direct message* Instagram, whatsapp dan email. Pesan sangat memegang peran penting dalam melakukan komunikasi. Pesan juga harus disampaikan melalui media yang tepat, menggunakan Bahasa yang sopan dan mudah dimengerti, serta tujuan dari isi pesan itu dapat tersampaikan dengan baik. Ditahap ini juga penulis melakukan follow up terhadap klien yang telah dihubungi.

U
NIVERSITAS
M
MULTIMEDIA
N
NUSANTARA



Gambar 3.3 DM Instagram

Sumber: Data Pribadi Penulis (2022)

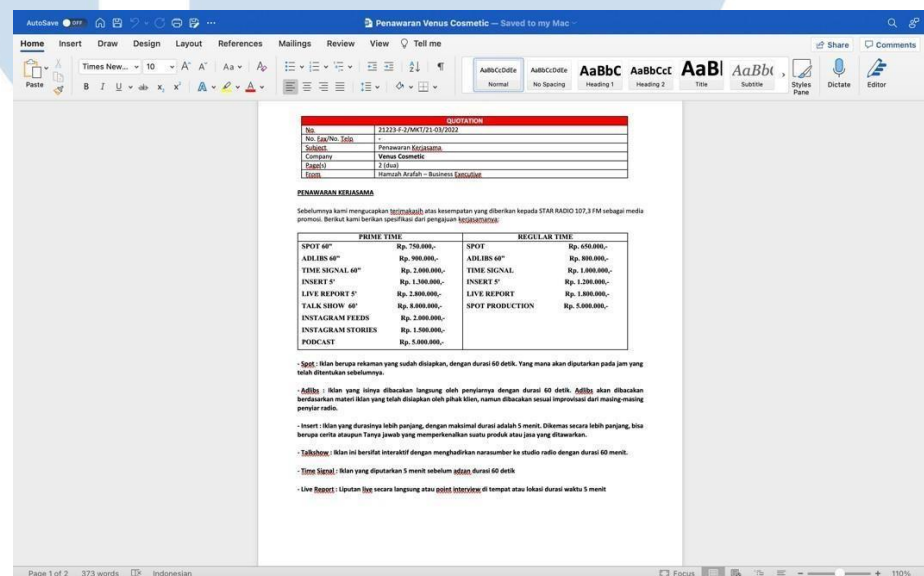


Gambar 3.4 Via Whatsapp

Sumber: Data Pribasi Penulis (2022)

c. Membuat Surat Penawaran Kerja sama

di tahap ini kerjasama akan tercapai jika terjadinya penawaran perusahaan dengan klien. Setelah mempertimbangkan dengan cermat klien telah memutuskan bahwa kepentingan terbaik merek untu menyepakati kerjasama. Untuk membuat proses ini semulus dan semudah mungkin, klien telah memutuskan untuk menghubungi kembali perusahaan dan menanyakan hal tentang kebutuhan yang diinginkan oleh klien setelah mengirimkan surat penawaran pekerjaan. Seorang *account executive* di tahap ini sangat berpe penting untuk melakukan hubungan yang baik hingga ke tahap Kerjasama antar klien.



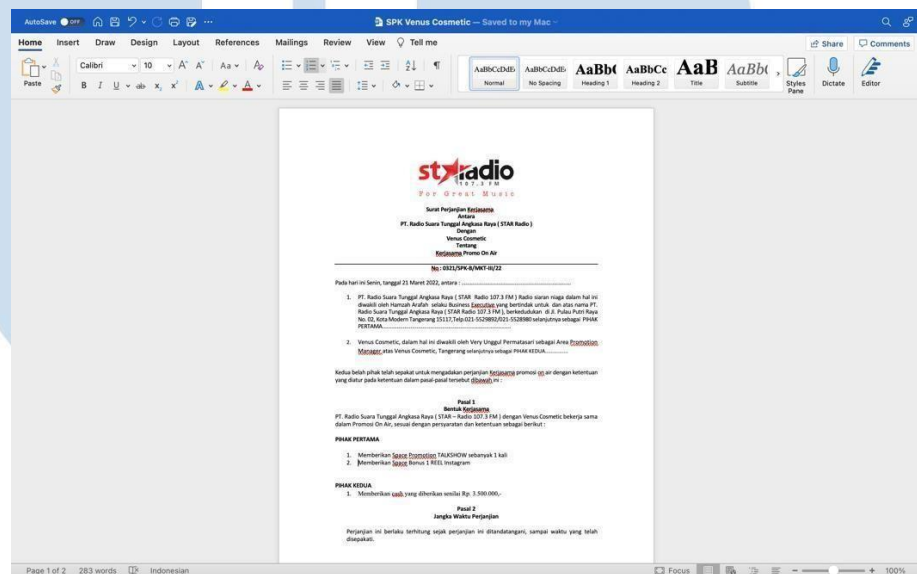
Gambar 3.5 Surat Penawaran

Sumber: Olah data Perusahaan (2022)

d. Membuat Surat Perjanjian Kerja sama

Sering kali dalam tahap kesepakatan dalam kerja sama ini, beberapa perusahaan menyebutnya dengan MoU singkatan dari *Memorandum of Understanding* atau istilah lainnya adalah perjanjian kerja sama. Di praktik kerja magang ini penulis diberi

arahan untuk membuat surat perjanjian kerja sama ini sebagai bukti dari kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu klien dan perusahaan. Didalam surat tersebut berisikan kebutuhan yang diperlukan oleh klien sesuai dengan penawaran yang sudah dibuat, adanya kesepakatan kedua belah pihak. Yang nantinya surat ini akan dikirim ke klien sebagai bukti tanda dari kerja sama.



Gambar 3.6 Surat Perjanjian Kerja Sama

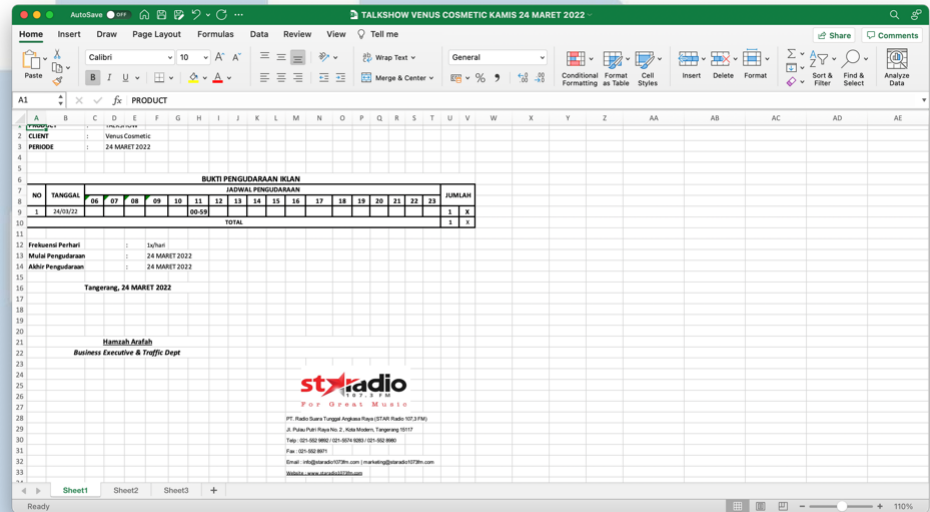
Sumber: Olah Data Perusahaan (2022)

e. **Membuat Bukti Siar**

Setelah melakukan kesepakatan dengan perjanjian yang telah dibuat, pihak perusahaan kemudian membuat iklan sesuai dengan keinginan klien. Dan disaat iklan sudah siap disiarkan akan menghubungi klien untuk memberitahukan jika iklannya sudah On Air.

Kemudian sebagai bagian *account executive* membuat dan memberikan kepada klien sebagai bukti bahwa iklan telah disiarkan. bukti siar di Star Radio Tangerang ini direkam melalui komputer yang

dipegang tim produksi. Setiap jadwal penayangan iklannya akan dicatat dan dibuatkannya dalam bentuk *Microsoft Excel*.



Gambar 3.7 Bukti Siar Venus Cosmetic
Sumber: Olah Data Perusahaan (2022)

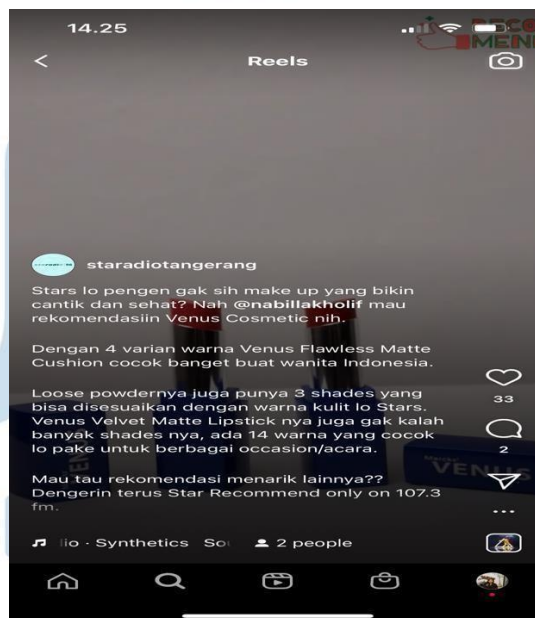
Ada juga bukti siar yang disebut flyer akan diposting di Instagram perusahaan, merupakan sebuah perjanjian yang telah disepakati dari kedua belah pihak yaitu melakukannya talkshow dengan narasumber dari klien dan berbincang dengan penyiar mengenai produk yang ingin di iklankan. Sebagai tim *account executive* ditahap ini melakukan komunikasi langsung dengan tim digital untuk pembuatan flyer yang

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.8 Flayer Talkshow

Sumber: Instagram Perusahaan (2022)



Gambar 3.9 Instagram Reels Venus Cosmetic

Sumber: Instagram Perusahaan (2022)

3.2.3 Kendala Utama

Dalam praktiknya, penulis memperoleh pengetahuan, Pengalaman langsung di lapangan berfungsi sebagai *account executive*. Dalam pelaksanaan tugasnya penulis menemui kendala sebagai berikut:

1. Penulis kesulitan dalam mencari kontak pihak dari klien.
2. Penulis kesulitan jika klien sudah memiliki media sendiri untuk iklan.
3. Kesulitan mencari hasil rekaman sehingga klien terlambat mendapatkan informasi saat On Air.
4. Ketika penulis sedang menangani klien yang telah melakukan kesepakatan dan disaat penulis menunggu apa yang harus direvisi oleh klien terhadap konten yang ingin disiarkan dan terjadinya keterlambatan waktu karena tidak ada kabar dari klien.
5. Sulitnya mendapatkan persetujuan dari general manager untuk melakukan barter dengan klien.

3.2.4 Solusi Utama

Solusi penulis untuk masalah ini adalah:

1. Penulis tetap melakukan pencarian kontak melalui media sosial yang dimiliki klien.
2. Dengan mencari klien baru yang belum memiliki media sendiri.
3. Melakukan cek langsung dikomputer tim produksi.
4. Melakukan follow up konten yang ingin disiarkan atau direvisi yang perlu diperbaiki apabila klien belum melakukan kesepakatan revisi konten klien.
5. Mengganti penawaran yang diberikan kepada klien yang terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan klien.