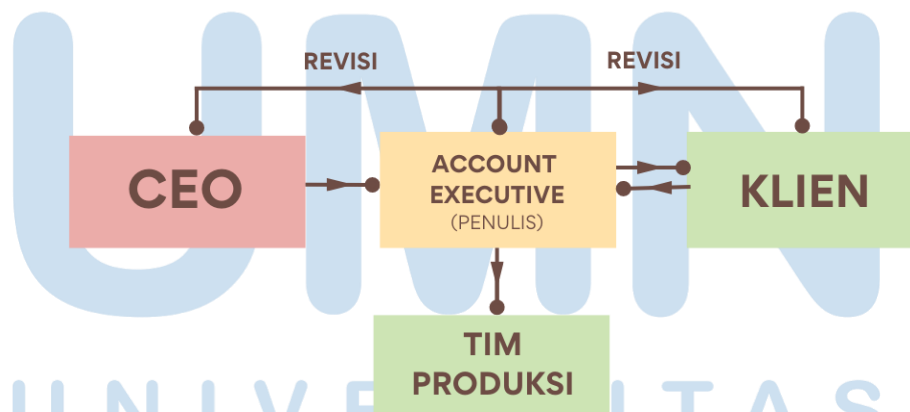


## BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Pada kegiatan magang kali ini, penulis mendapatkan posisi magang di divisi *Account Executive*. Divisi ini merupakan divisi yang belum ada sebelumnya dan biasanya yang mengerjakan tugas-tugas *account executive* adalah Garry Audie selaku CEO Adplay Media Indonesia. Maka dari itu, Beliau merekrut penulis sebagai *Account Executive* selama durasi magang kali ini.

Semenjak penulis mengajukan diri sebagai *Account Executive*, direktur utama atau CEO dapat memberikan pekerjaan yang biasanya beliau rangkap menjadi tugas seorang *Account Executive*. Pekerjaan-pekerjaan *Account Executive* dalam Adplay Media Indonesia antara lain menghubungi klien, menjaga hubungan dengan klien, melakukan riset, membuat proposal kerjasama kepada mitra, kontrak kerjasama, penjadwalan *meeting* dengan klien, *content planning*, sampai kegiatan *social media management*. Berikut penulis melampirkan alur koordinasi yang berjalan di Adplay Media Indonesia selama penulis menjalani proses magang.



Gambar 3.1 Alur Koordinasi Penulis di Adplay Media Indonesia  
(Olahan Peneliti, 2022)

Dalam pengerjaannya, penulis harus selalu mengkoordinasikan segala sesuatu dengan CEO. Seperti yang terlihat dalam bagan, segala sesuatu yang

berhubungan dengan kerjasama klien dan mitra akan disampaikan oleh CEO kepada penulis. CEO memberikan kontak dan beberapa tugas untuk dikerjakan oleh penulis. Seperti contoh penulis seringkali menghubungi pihak klien untuk meeting dan juga meeting konsep awal. Lalu jika penulis sudah mendapatkan data informasi dari klien, penulis akan melaporkan kepada CEO untuk didiskusikan. Setelah itu, jika ada pekerjaan yang harus diberitahukan kepada tim, penulis akan menyampaikan langsung kepada tim yang bersangkutan dengan konfirmasi dari CEO. Salah satu contohnya adalah klien Brix Performance. Brix Performance merupakan klien dari Adplay Media Indonesia yang seringkali di *handle*. Biasanya, penulis menghubungi Brix Performance untuk mengasistensi beberapa pekerjaan periklanan untuk rencana konten sosial media, lalu penulis juga harus tetap berkoordinasi dengan CEO. Jika ada pekerjaan yang harus dibuat serta direvisi, penulis akan berkoordinasi dengan tim editor dan desain.

### **3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang**

Selama penulis melakukan magang di Adplay Media Indonesia, penulis menjalankan semua tugas *Account Executive* terkait komunikasi dengan pihak eksternal. Komunikasi yang dilakukan harus berlangsung dengan baik dan juga sesuai perintah agar tidak menjadi kesalahan kedepannya dengan pihak eksternal. Penulis juga harus melaporkan seluruh progress kerja kepada CEO yaitu Garry Audie supaya segala sesuatu berjalan dengan sesuai. Berikut merupakan uraian kerja magang dan tanggung jawab penulis sebagai *Account Executive* dalam Adplay Media Indonesia.

#### **3.2.1 Tugas yang Dilakukan**

Saat menjadi *Account Executive* di Adplay Media Indonesia, penulis berusaha mengerjakan segala sesuatu yang bisa dikerjakan sebagai *Account Executive*. Berikut merupakan detail tabel mengenai tugas yang dilakukan penulis

selama magang di Adplay Media Indonesia dari akhir bulan Juli 2022 sampai dengan September 2022.

Tabel 3.1. Detail Pekerjaan Selama Magang

No.	Tanggal	Proyek	Keterangan
1.	16 Agustus 2022 – Sekarang	Brix Performance	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengatur jadwal meeting</li> <li>2. Membuat <i>client brief</i></li> <li>3. Membuat konsep <i>content planning</i> untuk <i>content social media</i>.</li> <li>4. Membantu menjalankan ads di <i>social media</i>.</li> <li>5. Menganalisis <i>insight</i> iklan yang telah berjalan.</li> <li>6. Mencari referensi untuk <i>content instagram</i>.</li> <li>7. Berkoordinasi dengan <i>graphic designer</i> untuk membuat post sesuai dengan <i>references</i> klien.</li> <li>8. Membuatkan proposal kerjasama.</li> </ol>
2.	23 Agustus 2022 – Sekarang	Tugas <i>Research Development</i> Adplay Media Indonesia (tugas internal)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menghubungi pihak eksternal untuk riset harga.</li> <li>2. <i>Research Agency</i> iklan</li> <li>3. <i>Research</i> harga <i>billboard</i> dan koran</li> <li>4. Membuat <i>handbook</i> Adplay.</li> </ol>

3.	7 September – Sekarang	Maison Living	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meriset harga <i>tiktok management</i>.</li> <li>2. Membuat <i>Company Profile</i> Adplay Media Indonesia untuk <i>tiktok management</i>.</li> <li>3. Mengatur jadwal meeting untuk <i>approaching client</i>.</li> <li>4. Membuatkan kontrak kerjasama untuk Maison Living.</li> <li>5. Membuatkan <i>content planning</i> untuk video Maison Living.</li> </ol>
----	---------------------------	---------------	---

### 3.2.2 Uraian Kerja Magang

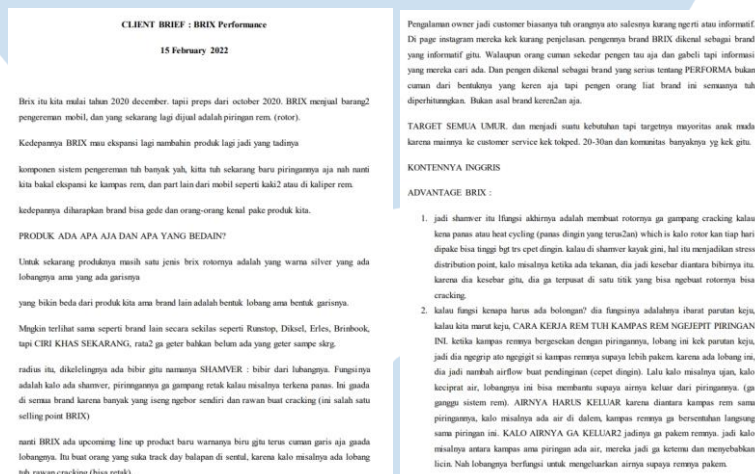
Selama proses magang berlangsung, penulis membantu mengerjakan segala sesuatu yang dibutuhkan untuk berkomunikasi dengan pihak eksternal. Berhubung Adplay Media Indonesia banyak bekerjasama dengan Brix Performance, jadi penulis lebih banyak memegang proyek untuk Brix Performance. Beberapa proyek lainnya yang dipegang oleh penulis antara lain, tugas *research development* untuk Adplay Media Indonesia dan juga Maison Living. Berikut merupakan uraian pekerjaan penulis dalam setiap proyek yang disebutkan di atas.

#### a Brix Performance

Salah satu klien Adplay Media Indonesia adalah Brix Performance. Brix Performance merupakan brand yang bergerak di bidang otomotif. Brix Performance menjual rem mobil. Penulis harus benar-benar mengenal *brand* Brix Performance untuk membantu membuatkan ide konsep untuk

pemasaran produk tersebut. Awalnya, penulis harus berkomunikasi, koordinasi, dan kerjasama dengan pihak Brix Performance untuk mengetahui keinginan dan edukasi produk agar penulis dapat membuat konten yang benar.

Sebelum memulai untuk membuat konten, penulis melakukan meeting pertama dengan pihak Brix Performance dan membuat *client brief*. Menurut Sims dalam Kathleya (2020), *client brief* harus dibuat dengan pemahaman yang mendalam tentang *brand* sehingga tidak terjadinya *miss* komunikasi dan pesan dari *brand* bisa terfokus dan tersampaikan dengan baik. Penulis memanfaatkan meeting pertama untuk bertanya kepada klien tentang Brix Performance berhubung penulis tidak mempunyai pengetahuan apapun tentang rem mobil.



Gambar 3.2 *Client Brief Brix Performance* (Dokumen Milik Pribadi)

Setelah mengumpulkan beberapa informasi dan mengerti tentang spesifikasi produk, penulis memulai untuk membantu membuat *copywriting*, konsep konten *planning* instagram, dan juga proposal untuk pengajuan kerjasama. Berdasarkan meeting yang dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa Brix Performance ingin membuat konten yang mengedukasi dikarenakan berdasarkan pengamatan, masyarakat Indonesia tidak begitu ter edukasi soal rem mobil. Maka dari itu, penulis akan

menggunakan pemasaran edukatif merupakan strategi pemasaran dengan mengajarkan sesuatu kepada calon customer (Nisa, 2022). Berikut *marketing plan* yang telah penulis buat.

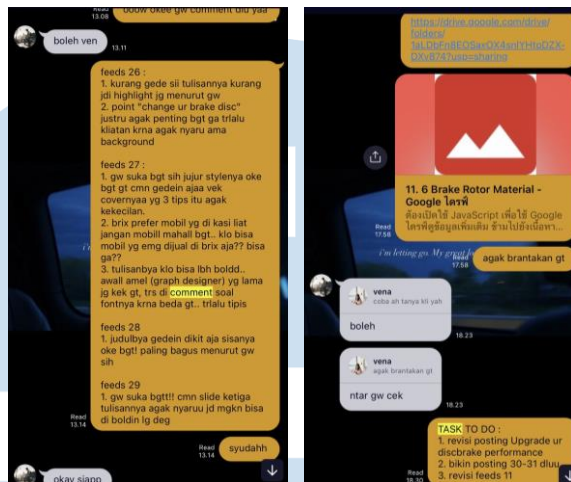


Gambar 3.3 *Marketing Plan Brix Performance* (Dokumen Milik Pribadi)

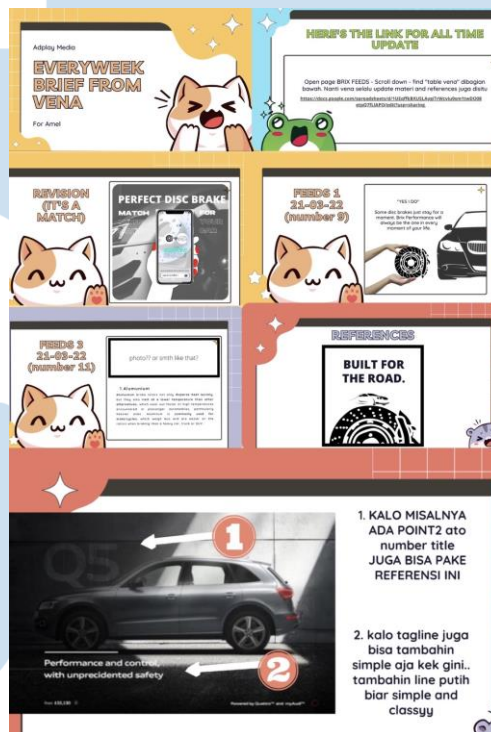
Penulis setiap minggu-nya harus menyediakan *content planning* yang nantinya akan di cek dan di asistensi oleh klien sebelum di *posting*. Penulis juga sering mencari referensi dengan membuat board di Pinterest untuk menentukan *style* Brix Performance, Se jauh ini, penulis berkoordinasi dengan editor ataupun *graphic designer* untuk *output* Instagram. Jika klien menginginkan revisi, penulis akan menyampaikan kepada tim editor atau *graphic designer* untuk dilakukan revisi. Penulis juga membuatkan brief untuk editor agar tugas tersampaikan dengan sempurna. Berikut contoh brief yang telah penulis buat.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA





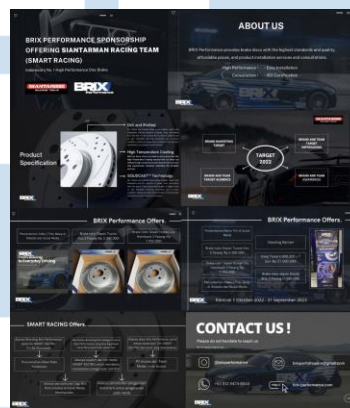
Gambar 3.4 Chat Brief untuk tim editor.  
(Dokumen Milik Pribadi)



Gambar 3.5 Brief untuk tim editor.  
(Dokumen Milik Pribadi)

Setelah posting diterima, penulis akan membantu membuatkan *copywriting* untuk *caption posting* sesuai dengan keinginan klien. Selain *handle social media* Brix Performance, Adplay juga meng-*handle shooting*

pembuatan iklan, proposal, serta *ads manager*. Brix Performance sejauh ini telah bekerjasama dengan pembalap untuk memasang logo Brix di track balap. Biasanya pembuatan video iklan *beauty shot* langsung diadakan saat event balap berlangsung. Penulis juga membantu dan berkoordinasi mengenai *wording* untuk membuat proposal kerjasama Brix Performance dengan *Brand Ambassador*. Berikut tampilan proposal yang telah dibuat.

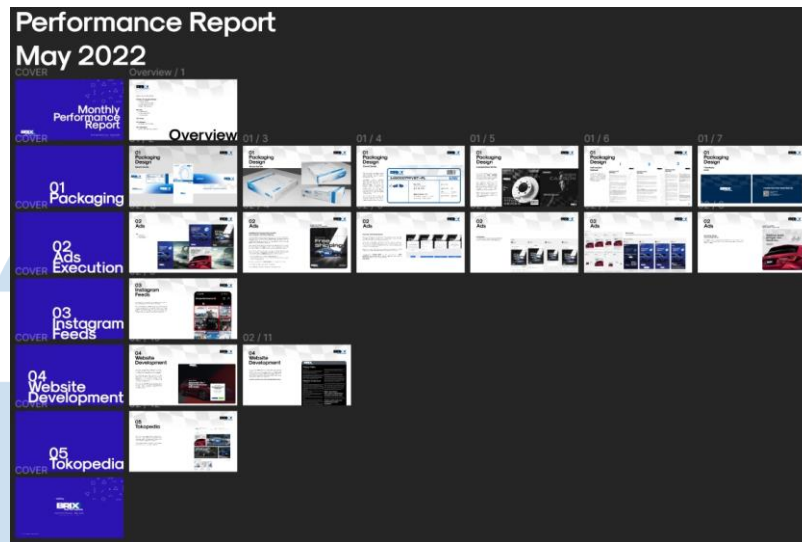


Gambar 3.6 Proposal Brix Performance (Dokumen Milik Pribadi)

Selanjutnya, tugas yang penulis kerjakan adalah merekap hasil *progress* pekerjaan Adplay Media Indonesia terhadap *brand* Brix Performance. Klien Brix Performance ingin mendapatkan laporan *progress* setiap bulannya seperti contoh apa saja yang sudah dikerjakan dalam sebulan, perkembangan apa yang terlihat, serta apa yang ditemukan setelah membandingkan *insight* sekarang dengan yang lalu. Semua data tersebut akan dijadikan pacuan dan kesimpulan untuk meningkatkan iklan di bulan berikutnya. Berikut hasil presentasi penulis dalam *update progress* bulanan Brix Performance.

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A





Gambar 3.7 Hasil Progress Bulanan Brix Performance (Dokumen Adplay Media Indonesia)

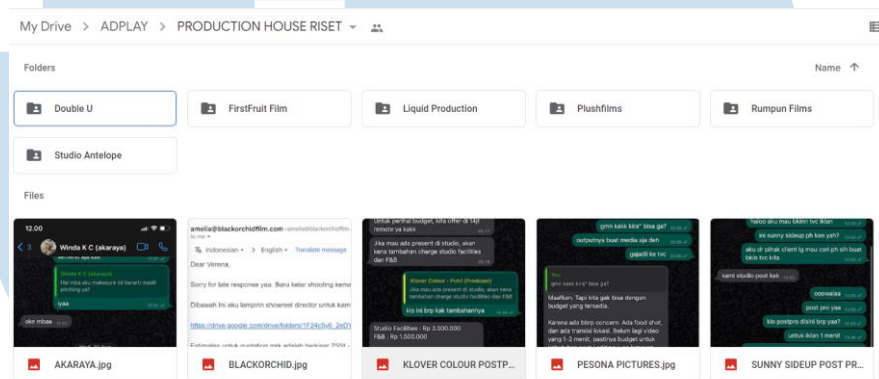


Gambar 3.8 Dokumentasi Meeting dengan Brix Performance (Dokumen Adplay Media Indonesia)

**b. Tugas *Research Development Adplay Media Indonesia***

Pada akhir bulan Agustus, penulis mulai diberikan tugas untuk meriset competitor. Penulis mempelajari bagaimana competitor dalam handling client, dan juga cara mereka menentukan *quotation*. Penulis mulai melakukan approaching kepada beberapa rumah produksi, *agency*, *billboard*, dan perusahaan public relation yang menangani pembuatan

artikel. Penulis merekap semua data yang didapatkan ke dalam *google sheets* dan juga mengumpulkan file ke dalam *google drive* Adplay Media Indonesia. Data tersebut nantinya digunakan untuk perkembangan Adplay Media Indonesia yang akan disusun menjadi handbook Adplay ke depannya.



Gambar 3.9 *Research Data Competitor* (Dokumen Milik Pribadi)

### c. **Maison Living**

Maison Living merupakan klien yang bergerak di industri *homeliving* dan furniture. Maison Living sendiri lebih berfokus menjual sofa import berkualitas tinggi dengan teknologi *sliding and reclining* satu-satunya di Indonesia. Awalnya, Maison Living menghubungi Adplay Media Indonesia untuk membuat video tiktok sekaligus melakukan *tiktok management* untuk akun tiktok Maison Living. Maison Living mengetahui Adplay dari relasinya yang pernah membuat video tiktok juga yaitu Legato Gelato. Lalu Adplay Media Indonesia berencana untuk membuat *tiktok management*. Maka dari itu, penulis ditugaskan untuk meriset harga *tiktok management* di agency lainnya untuk membuat *company profile tiktok management* Adplay Media Indonesia. Penulis membuat *company profile* dibantu dengan CEO

Adplay Media Indonesia untuk meminimalisir kesalahan yang terjadi. Berikut hasil *company profile* yang telah di buat.



Gambar 3.10 *Company Profile Tiktok Management* untuk Maison Living (Dokumen Milik Pribadi)

Setelah *company profile* selesai dibuat dan disetujui oleh CEO Adplay Media Indonesia, penulis mengatur jadwal meeting dengan pihak Maison Living. Penulis juga menggali informasi tentang Maison Living pada meeting perdana tersebut. Penulis juga membantu menjelaskan *company profile* kepada pihak Maison Living. Setelah itu, terjadilah negosiasi yang dilanjutkan *via whatsapp*. Selang beberapa hari, pihak



penulis dengan pengetahuan masing-masing brand produk. Banyak yang harus penulis pelajari seperti salah satunya rem mobil. Sebelum bekerja di Adplay, penulis tidak pernah mengetahui ada brand rem mobil. Brix Performance membuat penulis belajar tentang hal baru. Tantangannya adalah penulis harus benar-benar mengerti produk yang penulis pegang untuk menghasilkan konten iklan yang berkualitas.

Selain itu, sistem kerja periklanan berjalan dengan serba cepat dan penulis harus menyesuaikan laju pekerjaan. Walaupun jam kerja di Adplay *flexible*, tetapi penulis harus meng-*handle* banyak klien sekaligus ditambah dengan tugas riset yang dilakukan. Penulis terkadang menjadi sulit fokus karena harus membagi waktu untuk brand yang berbeda. Karena jam kerja yang *flexible*, penulis seringkali merasa minimnya waktu bekerja. Kendala ditemukan ketika penulis merasakan *culture shock* saat penulis dihadapkan dengan situasi pekerjaan yang terburu-buru dengan deadline yang cepat. Penulis harus menyesuaikan dengan deadline yang diberikan walaupun tugas yang diberikan merupakan tugas dadakan,

Kendala lain yang dihadapi oleh penulis adalah pekerjaan *Account Executive* terkadang cukup terbatas karena tidak semua klien di Adplay Media Indonesia ingin membuat TVC. Penulis masuk ke Adplay Media Indonesia juga di pertengahan *pre-production* TVC Flife, jadi penulis hanya dapat merangkap menjadi crew selain *Account Executive* terlebih dahulu agar lebih efektif secara waktu.

#### **3.2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Solusi yang penulis lakukan terhadap kendala bekerja di Adplay Media Indonesia adalah penulis mencoba untuk menerima ruang untuk belajar apapun. Penulis belajar untuk meningkatkan rasa keingintahuan akan sesuatu. Penulis juga merasa bahwa segala sesuatu yang penulis pelajari pastinya bermanfaat untuk pengetahuan penulis. Penulis juga menemukan solusi untuk menyukai segala sesuatu yang dipelajari. Sama seperti hobi, jadikan brand yang di *handle* seakan-akan penulis akan membeli *brand* tersebut. Penulis harus mempunyai rasa ketertarikan terlebih

dahulu agar penulis mengerti akan produk yang dipelajari. Penulis tidak boleh menanamkan *mindset* bahwa brand tersebut tidak menyenangkan ataupun bukan minat penulis. Hal tersebut malah menjadikan beban bagi penulis dan memperlama pekerjaan. Selain itu, penulis juga belajar untuk mencatat segala sesuatu yang dijelaskan agar tidak terlewatkan dan bisa dibaca lagi saat membuat *content*.

Selanjutnya, solusi atas laju pekerjaan yang cepat dengan klien yang beragam, penulis tentunya harus belajar dalam *time management*. Penulis harus bisa mengatur waktu penulis lebih ketat lagi supaya pekerjaan lebih cepat selesai sesuai deadline yang ditentukan. Penulis juga mulai belajar untuk mencicil pekerjaan supaya bisa melanjutkan pekerjaan selanjutnya. Penulis tidak boleh *lose track* supaya pekerjaan tidak menumpuk. Menurut penulis, memang idealnya penulis belajar bekerja secara cepat karena ke depannya klien akan semakin banyak dan penulis harus menyelesaikan pekerjaan dalam waktu yang lebih singkat lagi. Wajar adanya jika ada tuntutan untuk mengerjakan secara cepat. Solusi yang penulis sadari adalah penulis harus lebih bergerak cepat dan berinisiatif menyicil segala pekerjaan yang dikerjakan agar semuanya lebih efisien walaupun waktu yang dimiliki sangatlah singkat. Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis tetap melanjutkan apa yang harus dikerjakan. Penulis harus menghargai pekerjaan yang sudah berjalan dan tugas yang telah diberikan. Dalam segala keterbatasan, penulis mendapatkan pengalaman yang lebih luas, menyenangkan, serta berharga untuk menjadi pengalaman kerja ke depannya.

U M W N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A