

BAB II

GAMBARAN UMUM PT. KAYA KREASI NUSANTARA

2.1 Profil PT. Kaya Kreasi Nusantara

PT Kaya Kreasi Nusantara adalah perusahaan penyedia jasa *Key Opinion Leader* atau *Influencer Marketing* yang berdiri pada tahun 2019 dengan pendirinya 3 orang. Nama perusahaan diambil karena visi dan misi pendiri sesuai namanya yaitu ingin memperkaya dirinya dan orang sekitar yang bergabung dengan Kaya Kreasi. PT Kaya Kreasi Nusantara memiliki empat bisnis unit yaitu Kaya Management, Kaya Creative, Kaya Advertising, Studio Kaya. setiap unit memiliki tujuan yang berbeda beda Kaya Management berfokus pada Internasional *KOL/Influencer Marketing*, Kaya Creative berfokus pada *Advertising* dan *Marketing Agency*, Kaya Advertising berfokus pada *out of home media service* dan *digital placement*, dan Studio Kaya berfokus pada *commercial video production house*.

Sebagai *creative agency*, Kaya Kreasi menjalankan seluruh ekosistem dalam unit kerja yang menyeluruh di bidang komunikasi pemasaran, dengan layanan yang menyeluruh tersebut klien menjadi lebih terarah dan terencana dalam tahapan perencanaan, eksekusi dan evaluasi, Kaya Management sudah mendapatkan *talent eksklusif* di beberapa negara Asia, Phillipines, Malaysia, dan Singapore. Kaya Kreasi terletak di Jl.Punai III Blok T7 No. 26 Bintaro, Tangerang Selatan Banten.



Gambar 2. 1 Logo Perusahaan
Sumber: *Website Kaya*

Gambar 2.1 menjelaskan bahwa PT. Kaya Kreasi Nusantara menyediakan berbagai macam layanan dan unit bisnis pada sektor *Marketing Agency*.

2.2 Visi Misi Kaya

Kaya sebagai salah satu agency creative memiliki visi dan misi sebagai berikut:

A. VISI

Berfokus pada kepuasan klien dengan memberikan layanan profesional, kreativitas, inovasi, dan semangat

B. MISI

Misi Kaya adalah sebagai berikut :

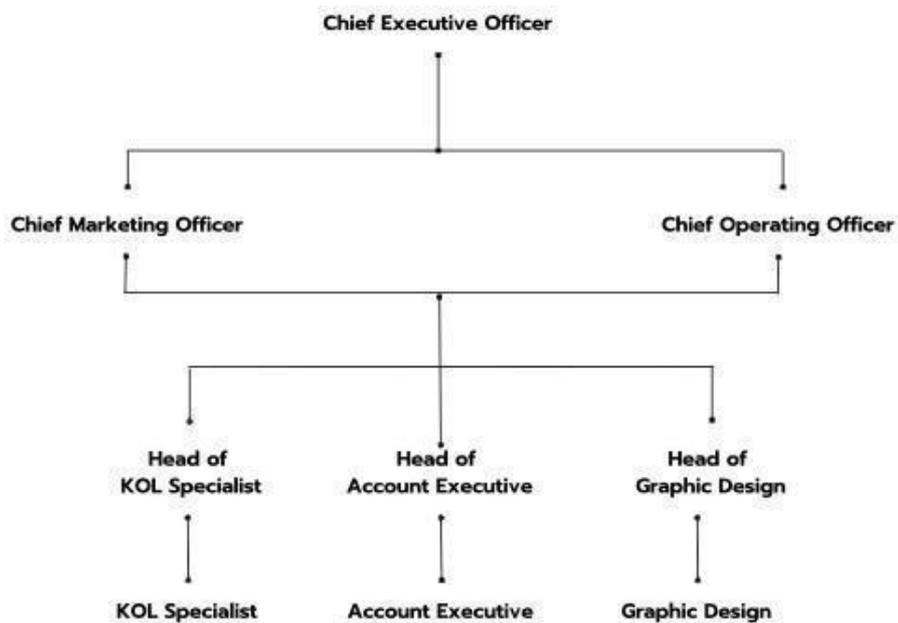
- 1) Berkomitmen untuk memperlakukan klien seperti sahabat karena Kaya selalu mendengarkan dan menanggapi setiap kebutuhan klien.
- 2) Berkomitmen untuk memberikan klien solusi terbaik untuk kebutuhan mereka.
- 3) Kaya dilatih untuk melakukan banyak penelitian dan pengembangan sebelum proyek dimulai dan selalu mendengarkan umpan balik klien.

2.3 Struktur Organisasi Kaya Management

Menurut Richard L. Daft (2018) struktur organisasi melibatkan pengorganisasian dan pengelompokan kegiatan serta sumber daya organisasi ke dalam unit-unit yang koheren dan terorganisir. Struktur organisasi dapat mencakup elemen-elemen seperti departemen, divisi, tim kerja, dan tingkat hierarki yang berbeda.

Kaya Management salah satu talent agency yang memiliki talent di *south east asia* meliputi layanan penuh *talent agency* dan memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

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 2.2 Struktur Organisasi Kaya
Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

Berikut masing-masing job description posisi pada Organisasi Kaya dan hubungannya dalam proses kerja magang :

A. Account Executive

Melakukan perencanaan dan gambaran besar strategi dalam proses mencari dan menjaga klien.

B. KOL Specialist

Melakukan perencanaan dan mencari talent untuk bergabung dalam Kaya Management dan membuat daftar talent yang sesuai dengan proyek.

C. Sosial Media Specialist

Melakukan development konten di sosial media Kaya Management dan membuat timeline posting.

D. Graphic Design

Melakukan design untuk sosial media, dan *pitch deck*.

Dalam pelaksanaan kerja magang pada posisi *account executive Intern* berada dibawah posisi dan bimbingan *account executive Senior* langsung, divisi *account executive* berfokus pada pelayanan klien serta membuat perencanaan yang terukur. Menurut Matthew Dixon dan Brent Adamson (2014), Eksekutif akun yang sukses bertindak sebagai mitra strategis untuk klien mereka. Mereka meluangkan waktu untuk memahami bisnis, industri, dan tantangan mereka, serta menawarkan solusi inovatif yang memberikan dampak nyata.

Posisi *account executive* menjadi pintu utama untuk mendapatkan klien, mempunyai tanggung jawab penuh untuk menjaga dan menjalin relasi agar klien mendapatkan hasil yang maksimal dan membuat klien untuk menjadikan Kaya sebagai *top of mind* dalam pemilihan vendor *KOL/influencer agency*, *account executive* melakukan *blast email* setiap hari nya dan mengontrol Whatsapp Business untuk klien yang menghubungi langsung via Whatsapp.

Selain itu, tanggung jawab *account executive* dalam menjalankan *campaign* hingga laporan harus terus melakukan komunikasi dengan sub divisi lainnya seperti *KOL Specialist*, untuk mengirim *draft video talent*, hingga hasil laporan *Engagment Rate* setiap *talent*. *account executive* harus memastikan *campaign* berjalan sesuai dengan timeline dan selalu memberikan perkembangan proses terkait *campaign* yang sedang berjalan hingga dan memastikan *payment* sesuai dengan perjanjian yang sudah dibuat.

U M 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