

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Majunya dunia periklanan di Indonesia sekarang ini, mendorong para biro periklanan atau *Advertising agency* bersaing sangat ketat antara satu sama lain. Tidak hanya *advertising agency* lokal saja yang bersaing untuk merebut klien yang ada, tetapi *advertising agency multinational* di Indonesia juga perlu diperhitungkan keberadaannya. *Advertising agency* itu sendiri dapat diartikan sebagai suatu organisasi usaha yang mendedikasikan bisnis jasa mereka untuk merancang atau perencanaan, menciptakan, mengelola dan melakukan penangan iklan, yang bertujuan untuk memajukan merek, pesan, atau komunikasi pemasaran atas nama pengiklan atau klien dengan memperoleh imbalan atas layanannya tersebut (Emjaiz 2009). Ketatnya persaingan yang ada membuat *Advertising agency* harus berlomba membuat konsep dan strategi yang paling sesuai, dan tepat sasaran sesuai dengan keinginan klien.

Pembuatan konsep dan strategi dalam beriklan memerlukan proses yang cukup panjang, dan berhubungan dengan banyak pihak. Klien atau perusahaan yang ingin beriklan akan mencari, memilih dan mempercayai *advertising agency* tertentu dalam upayanya untuk membantu memasarkan produk yang mereka miliki melalui berbagai strategi. *Advertising agency* harus dapat menangkap keinginan klien dan memikirkan cara terbaik untuk memenuhi keinginan klien

tersebut. Pihak yang paling bertanggung jawab dalam hubungan dengan klien dapat kita sebut *client service* atau *account executive*. *Account executive* berperan sebagai departemen yang menghubungkan klien dengan perusahaan atau klien, *creative*, dan media. Tidak hanya sebagai penghubung, *Account Executive* di beberapa *Advertising agency* juga bertindak sebagai perancang *marketing strategy*. Tugas *Account Executive* yang merangkap juga sebagai *strategic planner* biasanya terjadi pada *advertising agency* yang sedang berkembang dan kecil atau *advertising agency* yang belum memiliki struktur organisasi yang spesifik.

Penyusunan *marketing strategy* yang dilakukan oleh *Account Executive* untuk klien memiliki beberapa proses dan pola yang harus dijalankan, dan memiliki kesulitan tersendiri. *marketing strategy* yang tepat merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan kegiatan beriklan, agar *objective* atau tujuan klien dalam beriklan dapat tercapai. dengan adanya bantuan dari *advertising agency* sebagai *outsource* yang dipercayai untuk menangani kegiatan promosi klien tersebut diharapkan kegiatan komunikasi dari sebuah *brand* atau klien akan berlangsung lebih baik.

Setiap *brand* atau klien memiliki keunikan tersendiri, sehingga setiap *brand* atau klien tersebut memiliki *strategy* yang berbeda-beda dan disesuaikan menurut *target market* dan tujuan beriklan itu sendiri. Berkembangnya teknologi mendorong *advertising agency* untuk semakin kreatif dalam membuat dan menentukan *marketing strategy*, seperti contohnya *360 degree marketing*. *360 degree marketing* merupakan penyampaian komunikasi pesan kepada konsumen melalui berbagai media yang ada atau dengan kata lain memanfaatkan seluruh

*touch-point* yang paling memungkinkan untuk menjangkau *target market* sebuah *brand*, yang dibuat sedemikian rupa agar dapat menyatu dalam kehidupan dan aktivitas sehari-hari konsumen dari pagi hari hingga malam hari. Melakukan *360 degree marketing* dalam *marketing strategy* diperlukan ketepatan dalam setiap pemilihan media promosi, hingga penyampaian pesan sehingga *budget* yang diberikan klien kepada *advertising agency* dapat dimanfaatkan dengan efektif dan efisien.

Blue Circle Advertising dipilih penulis sebagai tempat magang yang paling tepat, di mana Blue Circle Advertising merupakan *advertising agency* yang memiliki kelebihan dalam memberikan pelayanan *full-Service*, baik dari konsultasi pemasaran, pelayanan perencanaan atau *strategy planning*, pemesanan media atau *media buying* hingga pelayanan jasa *creative* secara keseluruhan, baik *creative guide line*, *copy writing*, konsultasi dan pembuatan logo, *layout* dan eksekusi kreatif lainnya. Blue circle Advertising selain memiliki keunggulan dalam pelayanan *innovative full-service*, tetapi mereka juga memiliki keunggulan dalam pembuatan konsep *strategy marketing* yang *creative, innovative, modern, up-to-date dan memorable*. Keunggulan dari Blue Circle Adverting sudah terbukti dari beberapa klien yang sudah pernah ditangani sebelumnya, seperti Super Indo, Gulaku, Bank Mandiri, Castrol, Handsplast, JJ Royal coffee, dan masih banyak lagi.

Penulis sangat tertarik untuk mempelajari dan menerapkan seluruh pembelajaran yang didapat di Universitas Pelita Harapan, khususnya dalam penerapan *integrated marketing communication*, aktivitas penyusunan

*marketing strategy*, serta seluruh kegiatan *account executive* atau *client service* .  
Melihat pentingnya penyusunan *marketing strategy*, kesamaan konsentrasi *integrated marketing communication*, kesesuaian topik dengan aktivitas magang penulis di Blue Circle Advertising Maka dari itu penulis memutuskan untuk mengangkat topik perencanaan *360 degree marketing strategy* Super Indo, dan dengan judul “ perencanaan *360 degree marketing strategy* Super Indo oleh Blue Circle Advertising “ sebagai laporan tugas akhir.

## **1.2 Tujuan Magang**

Kegiatan magang di Blue Circle Advertising ini memiliki beberapa tujuan yang sangat berguna bagi penulis sendiri dan nantinya diharapkan agar dapat berguna bagi para mahasiswa dan mahasiswi Ilmu Komunikasi Universitas Pelita Harapan konsentrasi *Integrated Marketing communication*. Adapun tujuan magang tersebut adalah:

- 1) Untuk menerapkan pembelajaran selama masa perkuliahan di Universitas Pelita Harapan, khususnya yang berkaitan dengan IMC, pembuatan *marketing strategy*, dan *360 degrees marketing strategy*.
- 2) Untuk mengetahui keseluruhan aktivitas yang dilakukan dan cara bekerja di dalam sistem yang ada di Blue Circle Advertising
- 3) Untuk mempelajari aktivitas yang dilakukan oleh *Account Executive* yang dilakukan oleh Blue Circle Advertising.
- 4) Untuk mempelajari proses dan *step-step* dalam pembuatan *marketing plan* di Blue Circle Advertising.

- 5) Untuk mempelajari proses pembuatan *360 degrees marketing strategy* di Blue Circle Advertising
- 6) Untuk mengetahui keseluruhan proses dalam pembuatan kampanye baik dari perencanaan hingga pengawasan yang dikerjakan oleh Blue Circle Advertising.

### 1.3 Ruang lingkup & Batasan

Kegiatan magang yang dilakukan penulis di PT. Bentara Citra Andhika, sebagai pengelola Blue Circle Advertising Memiliki ruang lingkup sebagai *junior account executive* di dalam *Client Service Department*. Penulis berada dibawah pengawasan dari *account manager* yang merangkap sebagai *supervisor* yaitu Bapak Ronald, dan dibantu oleh ibu Aulia Ratna sebagai *account manager*. *Junior Account executive* memiliki batasan-batasan untuk membantu keseluruhan kegiatan *Account Executive* khususnya sebagai penghubung antara Blue Circle Advertising dan klien yang sedang di tangani, dan penghubung antara klien dengan *creative team*. Tidak hanya sebagai penghubung, penulis harus dapat membantu dalam pembuatan *strategy marketing* secara keseluruhan, *research* dan pencarian data, membuat *communication brief*, *competitor analysis* dan memonitor jalannya kampanye *account* atau klien baik yang berhubungan dengan tenggang waktu, *budgeting* dan jadwal

#### 1.4 Lokasi & Waktu Magang

Lokasi magang yang dilakukan penulis berada di Jl. Kemang Barat No. 8, Jakarta Selatan. Penulis bekerja pada *Blue Circle Advertising Agency* yang dikelola oleh PT. Bentara Citra Andhika. Kegiatan magang yang dilakukan penulis dimulai sejak tanggal 16 July 2012 hingga tanggal 30 November 2012 atau dalam kurun waktu empat bulan dua minggu, dengan jumlah total kerja lebih dari 640 jam. Penulis melakukan kegiatan magang dengan jam kerja pokok pukul 09.00 – 18.00 WIB pada hari Selasa hingga Jumat, tetapi ketika penulis masih dibutuhkan dalam pekerjaan, penulis melakukan penambahan waktu jam kerja untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut.

##### **Blue Circle Advertising**

PT. Bentara Citra Andhika

Jl. Kemang Barat No.8

Jakarta Selatan 12730

Telp : +622171792420

Fax : +622171792421

Email : [mail@bluecircle-adv.com](mailto:mail@bluecircle-adv.com)

Web : [www.bluecircle-adv.com](http://www.bluecircle-adv.com)

