

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2. 1 Logo Perusahaan The Network Agency
Sumber: Arsip Dokumen Perusahaan

The Network merupakan *creative and digital Agency* yang berada dibawah naungan PT Digital Network Venture Indonesia. The Network Agency telah berdiri sejak tahun 2010 oleh Stephanie Sugandi di Perumahan Pandanwangi Green Park, Kota Malang. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh praktikan dengan HR The Network Agency yaitu Ibu Ratna Margaretha pada Selasa, 16 Agustus 2022 melalui Google Meet diinformasikan bahwa tujuan didirikannya The Network Agency yaitu untuk membantu mengembangkan atau *branding* sebuah perusahaan atau *brand* dalam kebutuhan digitalnya secara kreatif. Mengingat saat ini perkembangan teknologi sudah semakin pesat yang mendorong aktivitas masyarakat ke ruang digital. Hal ini sesuai dengan Visi dari The Network Agency yaitu digital kreatif yang beradaptasi cepat secara *real time*.

Selama 12 tahun berdiri, The Network Agency telah membantu mengembangkan atau *branding* puluhan perusahaan atau *brand* dengan memberikan berbagai solusi yang komprehensif. Melihat adanya perkembangan digital yang semakin pesat, pada tahun 2017 The Network Agency memutuskan untuk menghadirkan cara baru dalam mengembangkan bisnis secara *online* yang dapat menjawab kebutuhan masyarakat. Hal ini sesuai dengan visi dari The Network Agency yaitu memiliki produk unggulan yang dapat menjawab semua kebutuhan. The Network Agency melebarkan sayap perusahaannya dengan membuka kantor cabang di Jl. Hayam Wuruk, Jakarta Pusat. Dari tahun ke tahun,

The Network Agency sudah membantu puluhan perusahaan atau *brand* untuk mengembangkan perusahaannya terutama dalam kebutuhan digital secara kreatif.

The Network Agency memiliki dua bagian untuk menawarkan jasanya dalam membantu mengembangkan perusahaan atau *brand*. Bagian yang pertama adalah perusahaan atau *brand* yang sudah sadar terhadap kebutuhan digitalnya. Dimana perusahaan akan datang ke The Network Agency untuk menggunakan jasa tersedia yang dapat membantu mengembangkan perusahaannya. Cara yang kedua adalah The Network Agency melakukan *research* terhadap *brand* atau perusahaan yang membutuhkan bantuan untuk dikembangkan terutama pada aspek digitalnya. Tentunya kedua cara tersebut memanfaatkan layanan yang dimiliki oleh The Network Agency.

Terdapat tiga pelayanan utama di The Network Agency yaitu *Creative & IT Development*, *Digital Marketing* dan *Production House*. Pada pelayanan *Creative & IT Development*, The Network Agency menawarkan pembuatan *motion graphic* dan *IT development* seperti *website* dan aplikasi. Salah satu *client* yang menggunakan layanan *Creative & IT Development* adalah *brand* pakaian lokal Friedrich Herman. The Network Agency membantu membuat *website* yang digunakan sebagai *company profile* dan *commerce* serta bertanggung jawab dalam proses menentukan *payment gateway* dan *delivery*. Selain Friedrich Herman, terdapat *client* yang memanfaatkan layanan *Creative & IT Development* dalam pembuatan aplikasi yaitu adalah Kabasa. Kabasa merupakan *aplikasi* alat pembayaran yang dilakukan oleh santri. Dimana orang tua dapat mengisi saldo atau *top up* dan anaknya yang merupakan santri dapat melakukan transaksi, kemudian orang tua juga dapat melihat transaksi yang dilakukan (*tracking*).

Kemudian, pada layanan *Digital Marketing*, The Network Agency membantu mengembangkan perusahaan atau *brand* melalui *social media maintenance* dan pembuatan *campaign*. Salah satu *client* yang menggunakan pelayanan *Digital Marketing* adalah AXA. Pada hal ini, The Network Agency membantu AXA dalam pengelolaan media sosial dalam kurun waktu tertentu. Layanan yang terakhir yaitu *Production House* yang membantu mengembangkan perusahaan atau *brand* dengan pembuatan karya seperti film pendek, *photoshoot* dan lain sebagainya. Salah satu perusahaan yang menggunakan layanan *Production House* dari The Network Agency adalah Bukalapak pada *campaign*

Buka Paket. Pada hal ini, The Network Agency membantu mulai dari proses pengambilan video hingga tahap editing.

Selain tiga layanan yang diberikan, The Network Agency juga meluncurkan dua produk yang dapat menjawab kebutuhan digital yaitu Beonco dan Tagid. Produk pertama yaitu Beonco yang diluncurkan pada tahun 2017. Beonco merupakan *platform digital* yang berbasis B2B (*business to business*) *commerce*. Artinya proses penjualan produk yang dilakukan antara pemilik bisnis (*supplier*) dengan bisnis lainnya (*reseller*), bukan langsung ke konsumen (*end customer*) atau proses bisnis ini biasanya dikenal sebagai *dropship*. Sesuai dengan *tagline* dari Beonco yaitu “*Start Making Profit From Day One*”, dimana Beonco dapat membantu meningkatkan penjualan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang tergabung menjadi *supplier*. Hal tersebut pun dapat dirasakan oleh *reseller*, dimana mereka akan langsung mendapatkan toko *online* yang terdapat puluhan produk siap jual.

Produk yang dijual oleh *supplier* Beonco cukup beragam, mulai dari makanan, kesehatan hingga pakaian. Saat ini jumlah *reseller* Beonco sudah mencapai 100 orang yang tersebar di Jabodetabek, Surabaya dan Malang. Strategi yang digunakan oleh Beonco supaya dapat semakin dikenal oleh masyarakat yaitu dengan melakukan kerjasama dengan komunitas. Saat ini sudah ada tiga komunitas yang bekerjasama yaitu IWITA (Indonesia Women Information Technology Awareness), ILUNA dan HCI (Halal Center Indonesia).

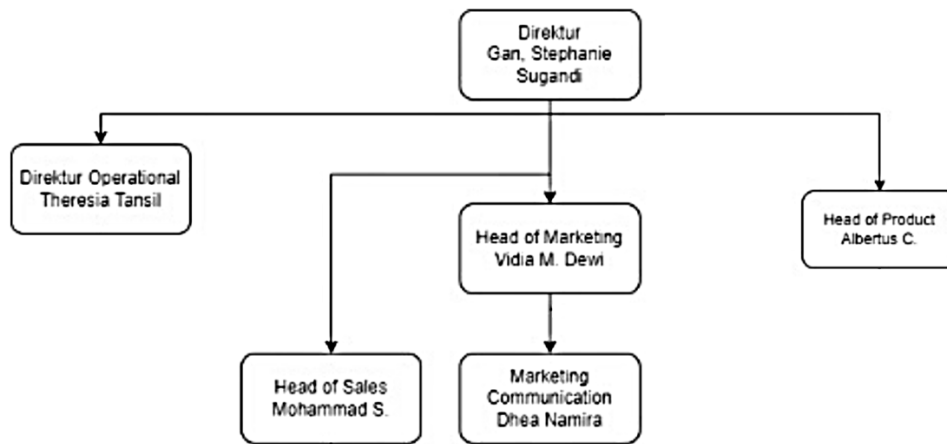
Pengembangan yang dilakukan oleh Beonco adalah dengan menyelenggarakan sebuah kompetisi *reseller* yang bernama Pahlawan Rumah Tangga. *Event* Pahlawan Rumah Tangga ini diselenggarakan selama satu bulan yaitu pada bulan Oktober 2022. Sebelum dimulainya kompetisi, para peserta akan diberikan pembekalan terlebih dahulu, mulai dari teknis acara, teknis pembuatan dan penggunaan toko *online* serta materi mengenai promosi di era *digital*. Untuk mempublikasikan *event* ini, Beonco bekerjasama dengan sejumlah media besar di Indonesia. Kemudian, untuk mensukseskan *event* ini, Beonco juga melakukan kerjasama *Sponsorship*. Setelah menyelesaikan kompetisi, bagi *reseller* yang mendapatkan komisi tertinggi maka akan diberikan *rewards* berupa uang tunai. Pengembangan selanjutnya yang dilakukan yaitu dengan mendekati Beonco kepada media, dimana Beonco melakukan kerjasama media supaya nama Beonco semakin dikenal oleh masyarakat. Setelah dilakukan publisitas oleh

media, Beonco langsung diajak kerjasama oleh IDX Channel sebagai pembicara pada *event* Create Up.

Produk kedua yang diluncurkan oleh The Network Agency adalah Tagid. Tagid merupakan *digital business card* yang diciptakan oleh The Network Agency pada tahun 2021. Adanya Tagid ini berangkat dari pandemi Covid-19 yang menyebabkan masyarakat harus melakukan *physical distancing* dan tidak bisa melakukan kontak langsung. Sehingga, Tagid hadir memberikan solusi untuk tetap bisa membagikan kartu nama tanpa kontak fisik dalam bentuk digital. Didalam Tagid, pengguna tidak hanya dapat memberikan keterangan diri saja. Namun, pengguna juga bisa menambahkan *link* ke mana saja mulai dari portofolio, media sosial, *blog* dan lain-lain tanpa adanya batasan. Tidak hanya sebagai *digital business card* seperti biasanya, namun Tagid juga memiliki fitur *schedule meeting*. Pengguna dapat saling terhubung hanya dengan *scan barcode* atau klink *link digital business card* saja. Sehingga dengan menggunakan Tagid ini, pengguna dapat mengurangi *budget* pengeluaran cetak kartu nama.

Tagid sebagai produk kedua yang dimiliki oleh The Network Agency juga sedang dilakukan pengembangan. Mulai dari menawarkan Tagid kepada *corporate* supaya dapat membantu mengembangkan bisnisnya. Kemudian, pengembangan lainnya yang dilakukan oleh Tagid adalah dengan bergabung kepada komunitas. Sehingga ketika suatu komunitas menyelenggarakan sebuah acara, Tagid bisa bergabung menjadi registrasinya. Salah satu *event* yang diikuti Tagid adalah *fashion show* yang diselenggarakan oleh komunitas Berlima. Pada hal ini, peserta dan tamu yang hadir, bisa melakukan registrasi terlebih dahulu dengan menggunakan Tagid. Harapannya, upaya ini bisa membuat masyarakat lebih mengetahui mengenai Tagid.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi The Network Agency

Sumber: Arsip Dokumen Perusahaan

The Network Agency memiliki total 4 divisi yang berada dibawah naungan direktur utama yaitu Stephanie Sugandi. Berikut ini adalah deskripsi pekerjaan dari masing-masing divisi:

2.2.1 Operasional

Divisi operasional bertanggung jawab atas seluruh kegiatan dari operasional perusahaan. Mulai dari perencanaan hingga kegiatan yang dilakukan. Supaya kantor pusat dan kantor cabang dapat berjalan dengan baik, maka *head of operational* disetiap kantor berbeda. Pada kantor pusat yang berada di Malang, *head of operational* yaitu Bapak Albertus C dan *head of operational* yang berada di kantor cabang Jakarta barat yaitu Ibu Theresia Tansil. Dibawah divisi Operasional terdapat *finance* yang bertanggung jawab dalam mendata laporan keuangan pemasukan dan pengeluaran perusahaan.

2.2.2 Marketing Communication

Divisi *Marketing Communication* bertanggung jawab dalam melakukan pemasaran. Mulai dari menentukan rencana hingga strategi yang akan dilakukan. Strategi tersebut dapat melalui media sosial, menyelenggarakan acara hingga

membangun kerjasama. *Head of Marketing Communication* di The Network Agency adalah Ibu Vidia yang dibantu oleh lima orang *intern* termasuk praktikan. Pada hal ini, tugas utama praktikan adalah menciptakan konten yang menarik dengan mengelola salah satu media sosial produk The Network Agency yaitu Beonco. Kemudian, praktikan juga memiliki tugas tambahan seperti menyelenggarakan *event*, membuat *pitch deck*, melakukan *community relations* serta membuat undangan rapat dan *minutes of meeting* (MOM).

2.2.3 Sales

Divisi *Sales* bertanggung jawab dalam penjualan dan jasa yang ditawarkan oleh The Network Agency. Dalam hal ini, divisi *Sales* juga dapat mereset kebutuhan dari calon *client*, dimana kebutuhan tersebut dapat dibantu melalui pelayanan atau jasa yang diberikan oleh The Network Agency. Kemudian, divisi *Sales* juga menjadi jembatan komunikasi antara The Network Agency dengan *client*. *Head of Sales* di The Network Agency adalah Bapak Mohammad S.

2.2.4 Product

Divisi *Product* bertanggung jawab dalam teknis pembuatan *product* dari The Network Agency maupun *client*. Pada divisi *Product* terdapat 3 (tiga) sub bagian yaitu *IT*, *Infrastructure* dan *Creative*. Sub bagian yang pertama yaitu, *IT* yang bertanggung jawab dalam pembuatan *product* dalam hal teknis. Kemudian, sub bagian yang kedua yaitu *Infrastructure* yang bertanggung jawab dalam *management server* seperti *maintenance server*. Selanjutnya, sub bagian yang terakhir yaitu *Creative* yang bertanggung jawab dalam *men-design* supaya lebih menarik.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

The Network merupakan *creative and digital Agency* yang berada dibawah naungan PT Digital Network Venture Indonesia. Tujuan utama dari The Network Agency yaitu *branding* sebuah perusahaan atau *brand* dalam kebutuhan digitalnya secara kreatif. Selain itu, tujuan dari The Network Agency adalah menjawab kebutuhan masyarakat dengan produk yang diluncurkan berupa Beonco dan Tagid. Sehingga, kegiatan utama yang dilakukan oleh The Network Agency berupa riset, *pitching*, negosiasi dan kolaborasi.

Aktivitas riset biasanya dilakukan oleh tim *sales*, dimana tim *sales* biasanya meriset *website*, aplikasi, media sosial, *campaign* dan program-program yang akan dijalankan oleh perusahaan atau *brand*. Setelah dilakukan riset, tim *sales* akan memikirkan jasa apa yang bisa ditawarkan kepada perusahaan atau *brand* tersebut. Supaya The Network Agency dapat membantu mengembangkan perusahaan atau *brand* terutama dalam kebutuhan digitalnya dengan memanfaatkan layanan yang tersedia. Salah satu aktivitas riset yang dilakukan oleh tim *sales* The Network Agency adalah meriset media sosial Parador Hotel. Dari hasil riset tersebut, memperlihatkan bahwa Parador Hotel belum memiliki aktivitas media sosial terutama Instagram yang baik. Sehingga Tim *sales* menawarkan jasa menggunakan layanan *Digital Marketing* untuk mengelola media sosial Instagram milik Parador Hotel pada periode waktu tertentu. Proses menawarkan layanan tersebut dapat diisitilahkan juga sebagai aktivitas *pitching*.

Aktivitas *pitching* ini biasanya dilakukan oleh tim *sales* dan dibantu oleh tim *marketing communication*. Dalam proses *pitching* biasanya tim *marketing communication* membantu mempresentasikan hasil riset yang dilakukan oleh *sales* dan menawarkan jasa penggunaan layanan yang tersedia di The Network Agency untuk mengembangkan perusahaan atau *brand*. Kemudian, pada proses *pitching* ini, biasanya terjadi proses negosiasi antara *client* dengan The Network Agency. Negosiasi ini beragam, mulai dari harga, proses waktu pengerjaan dan lain sebagainya. Jika kedua pihak (*client* dan The Network Agency) sudah sepakat, maka akan dilanjutkan dengan SPK (surat perjanjian kerjasama) dan pelaksanaan kerjasama.

Selanjutnya, kegiatan rutin yang dilakukan oleh The Network Agency adalah kolaborasi dengan komunitas. Salah satu komunitas yang berkolaborasi dengan The Network Agency adalah Iluna. Iluna merupakan komunitas gereja di Kota Malang yang berfokus pada bidang kesehatan terutama di masa pandemi Covid-19. Kegiatan rutin yang dilakukan antara The Network Agency dengan Iluna adalah *sharing session* yang dilaksanakan sejak Agustus 2022. *Sharing session* ini dilaksanakan setiap hari Senin, pukul 19.00 – 20.00 WIB melalui Zoom Meeting. Pada *sharing session* tersebut, The Network Agency membantu mengedukasi mengenai perkembangan digital dan memperkenalkan produk yang dimiliki. Harapannya, anggota Iluna dapat menggunakan produk yang dimiliki oleh The Network Agency di era yang serba digital saat ini.

Selain kegiatan tersebut, dalam rangka mempererat komunikasi The Network Agency juga rutin untuk melakukan *weekly meeting*. Untuk *internship* terutama pada bidang *Public Relations* dilakukan *weekly meeting* setiap hari Jumat pukul 10.00 – 11.30 WIB secara *online* melalui Google Meet. Pada *weekly meeting* tersebut, biasanya HR bersama dengan *Manager Marketing Communication* hadir untuk menayakan *progress* dari *jobdesc* yang telah diberikan, kendala yang dialami dan *brainstorming* untuk mencari solusi bersama. Kemudian, pada *weekly meeting* biasanya *Manager Marketing Communication* juga menyampaikan mengenai *next project* dan *brainstorming* bersama.

