

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2. 1 Logo Perusahaan Limestones Digital Indonesia
Sumber: limestones.co.id

Limestones Digital Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Digital Marketing Agency* yang telah berdiri sejak tahun 2012. Limestones dibentuk dengan mimpi memberdayakan semua *professional marketers* ataupun *brand managers* untuk berani membangun *presence* mereka di dunia Digital. "*Let's Go Digital*" adalah manifestasi dari mimpi tersebut. Selama 10 tahun Limestones tidak pernah bosan dan lelah memberdayakan klien dengan pengetahuan serta *insights* di dunia digital agar mereka lebih baik, bahkan saat sudah tidak bekerjasama dengan Limestones.

Pada tahun 2012, Henry Harris selaku Chief Digital Officer Limestones Digital Indonesia melihat peluang bisnis periklanan yang semakin merambah di dunia digital. Dengan latar belakang yang dimiliki yakni pernah bekerja di Ogilvy Indonesia, GOMOBILE Indonesia, M Cashback Indonesia, dan DoubleTape sebagai Business Development Director, Henry Harris mendirikan Limestones Digital Indonesia dengan *spirit* "*Let's Go Digital*". *Unique Selling Point* yang di jual pada Limestones daripada agensi *advertising* digital lainnya adalah data dan *insight* pada monitoring brand dari klien-klien yang telah bekerja sama dengan Limestones. Dalam mengoptimalkan bisnisnya, Limestones mengacu pada tiga pendekatan diantaranya (a) *Inbound Methodology* untuk memusatkan konsumen pada strategi pemasaran dan fokus dalam memberikan nilai kepada konsumen yang disasar, (b) *Insight-Driven Approach* dalam menggunakan wawasan dan data aktual untuk menghubungkan klien dengan konsumen ideal agar dapat mengkomunikasikan pesan sebuah *brand*, (c) *Creative Contents* untuk menghasilkan ide-ide kreatif yang segar dan inovatif secara konsisten selaras dengan wawasan audiens sebuah *brand*.

Selama 10 tahun, Limestones dikenal sebagai *agency* yang cukup *insightful*. Dengan dukungan Matamaya (*listening data & tools monitoring*) Limestones dapat memberikan data yang lebih baik dan terpercaya. Limestones berhasil memberikan solusi digital marketing yang *impactful* bagi client dan membuat mereka loyal dengan Limestones dan Limestones hadir dengan *tagline* baru yakni "*Insightful Creativity*". Tagar ini menjadikan Limestones sebagai agensi yang dapat bersinergi dalam menyajikan data dan kreatif dalam menciptakan konsep maupun strategi periklanan yang efektif bagi kliennya.

Limestones percaya bahwa kesuksesan klien adalah hal yang utama, oleh karena itu Limestones mengembangkan strategi kreatif berdasarkan tujuan pemasaran klien serta memastikan agar pesan yang disampaikan tetap terfokus pada kebutuhan konsumen. Melalui penerapan *inbound*, Limestones berupaya menyelaraskan rencana strategis dengan tujuan pemasaran klien untuk mencapai target di seluruh penjualan dan pendapatan. Limestones sebagai mitra resmi Hubspot Indonesia telah berkolaborasi dengan banyak perusahaan di berbagai industri untuk membantu mereka melampaui bisnisnya.

2.1.1 Visi dan Misi Limestones Digital Indonesia

Visi:

Trusted digital marketing partner to grow business through creative solutions.

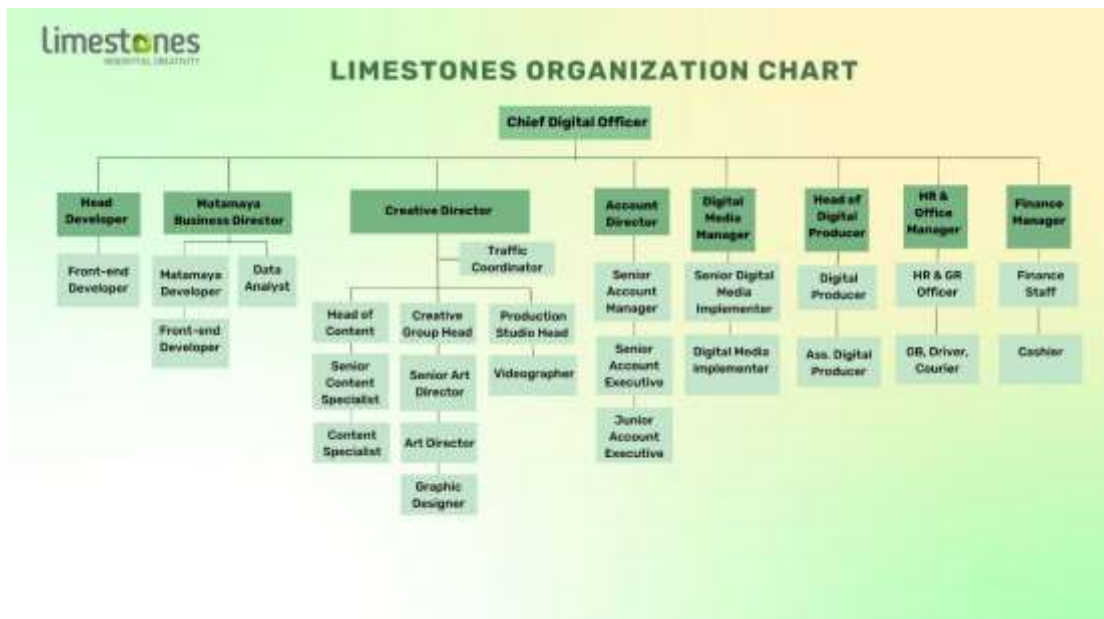
Mitra pemasaran digital terpercaya untuk mengembangkan bisnis melalui solusi kreatif.

Misi:

A Trusted digital marketing partner who grows together with the client by utilizing technology & market insight to develop recognizably & appreciated creative digital marketing solution that gives value to the business.

Mitra pemasaran digital terpercaya yang tumbuh bersama klien dengan memanfaatkan teknologi & wawasan pasar untuk mengembangkan solusi pemasaran digital kreatif yang dapat dikenali & dihargai yang memberi nilai bagi bisnis.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi Limestones Digital Indonesia

Sumber: Arsip Limestones Digital Indonesia

Limestones Digital Indonesia memiliki total 8 (delapan) Kepala Divisi yang bertugas dalam aktivitas pengelolaan perusahaan. Adapun deskripsi pekerjaan pada setiap kepala divisi sebagai berikut:

1. *Head Developer*

Bertanggung jawab dalam mengarahkan tim pengembangan (*developer team*) dalam mendesain, mengembangkan, melakukan pengkodean, melakukan pengujian dan *debugging* aplikasi. Selain itu, Head Developer juga bertugas dalam melakukan koordinasi jadwal dalam tim pengembangan serta menciptakan alur komunikasi yang efektif antar tim.

2. *Matamaya Business Director*

Bertanggung jawab menjalankan unit bisnis Matamaya yang merupakan sebuah tools untuk membantu brand mengelola performa campaign di berbagai media sosial.

3. *Creative Director*

Bertanggung jawab dalam memimpin tim mengembangkan konsep kreatif terkait strategi kampanye sesuai kebutuhan klien. Creative Director juga bertugas mengarahkan pembagian kerja dan mengawasi kinerja tim kreatif serta membuat laporan kinerja tim berdasarkan konsep kreatif yang telah diproduksi.

4. *Account Director*
Membangun hubungan yang baik dengan klien dan berkoordinasi dengan divisi internal perusahaan dalam memenuhi kebutuhan klien.
5. *Digital Media Manager*
Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas pemasaran digital dalam mengoptimalkan SEO (*Search Engine Optimization*), SEM (*Search Engine Marketing*), *digital advertising*, dan lainnya.
6. *Head of Digital Producer*
Bertugas mengawasi desain dan pengembangan strategi kampanye yang disebarkan melalui website dan berbagai platform sosial media (Instagram, Facebook, TikTok, Twitter).
7. *HR & Office Manager*
Bertanggung jawab dalam memastikan dan mengevaluasi kinerja para karyawan serta mengkoordinasikan prosedur kerja dan hal-hal yang berkaitan dengan administratif perusahaan.
8. *Finance Manager*
Melakukan perencanaan anggaran perusahaan, mengawasi arus kas perusahaan (*cash flow*), menjalankan proses transaksi keuangan secara teratur, dan membuat laporan keuangan setiap bulannya.

2.2.1 Struktur Divisi *Account Executive*



Gambar 2.3 Struktur Divisi *Account Executive* Limestones Digital Indonesia
Sumber: Arsip Limestones Digital Indonesia

Divisi *Account Executive* merupakan divisi yang bertanggung jawab dalam menjalin hubungan yang baik dengan klien untuk menciptakan kerja sama yang saling menguntungkan. Dalam hal ini divisi *account executive* memiliki tugas utama dalam aktivitas pengembangan perusahaan dengan melihat potensi atau prospek klien baru dan memastikan kebutuhan klien yang ditangani. Sehingga dapat dikatakan divisi *account executive* menjadi jembatan (penghubung) antara klien dengan perusahaan. Adapun Divisi *Account Executive* pada Limestones Digital Indonesia terdiri dari:

1. *Account Director*
Bertanggung jawab sebagai pihak yang harus memahami dan menganalisis kebutuhan dari klien. Dimana *Account Director* harus dapat menentukan strategi pemasaran yang efektif dan tepat sesuai kesepakatan antara klien dan perusahaan.
2. *Senior Account Manager*
Terdiri atas satu orang yang bekerja sama dengan divisi internal perusahaan dalam menentukan dan menyusun strategi pemasaran. Disamping itu, *Senior Account Manager* juga bertugas mengatur anggaran pemasukan dan pengeluaran dari aktivitas pemasaran yang dijalankan.
3. *Senior Account Executive*
Bertanggung jawab dalam memastikan kepuasan klien berdasarkan pertumbuhan akun klien melalui realisasi strategi pemasaran yang dilakukan. Selain itu, *Senior Account Executive* bertugas dalam mencari prospek klien baru dan mempresentasikan proposal digital kepada klien.
4. *Junior Account Executive*
Bertanggung jawab dalam membantu pekerjaan dari *Senior Account Executive* dalam menangani kebutuhan-kebutuhan klien terkait melakukan riset pasar maupun kompetitor.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Limestones Digital Indonesia adalah perusahaan *Digital Advertising Agency* yang telah berpengalaman dalam memberikan layanan periklanan digital. Selama 10 tahun menjajaki industri digital, Limestones Digital Indonesia

percaya bahwa perusahaan dapat memberikan layanan terbaik bagi klien agar dapat bersinergi dan mampu bersaing dengan berbagai *competitor*. Limestones didirikan dengan tujuan untuk membangun strategi pemasaran digital yang dapat meningkatkan kehadiran digital melalui situs web yang menarik, konten yang dioptimalkan, dan teknologi mutakhir yang memberikan nilai bagi pengunjung dengan tujuan mengembangkan merek (*brand*) melalui pengiriman pesan yang relevan.

Limestones telah menjalin kerjasama dengan berbagai klien terlebih dalam menciptakan *Goals* dan *Objective* yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik klien. Beberapa klien tersebut diantaranya ialah Nivea, Dancow, Nissan, Qtela, Bogasari, RHB, Total, Milna, Samsung, dan masih banyak lagi. Disamping itu, Limestones juga masih menjalin kerjasama dengan sejumlah *brand* seperti Nestle Health Science, Boost Optimum, Nutren Junior, Palmia, Paseo, Paseo Baby, UNICEF, Daikin, Happy Soya Oil, AIPR, Allianz, Fancy Feast, ProPlan, Nestea, dan lain sebagainya.

Sebagai salah satu *full service agency* Limestones memiliki layanan yang cukup lengkap dalam membantu memenuhi kebutuhan klien diantaranya:

1. *Integrated Digital Campaign*

Melakukan kampanye yang menggabungkan beberapa saluran seperti konten, email, iklan bergambar, dan media sosial untuk menyampaikan pesan yang konsisten kepada audiens tertentu.

2. *Tactical Campaigns*

Kampanye yang bertujuan menarik audiens dalam percakapan atau aktivitas, dan mengubahnya menjadi penjualan.

3. *Content Services, SEO & Production*

Serangkaian layanan yang menyediakan strategi konten hingga produksi konten untuk website dan media sosial. Mempertahankan Search Engine Optimization (SEO) untuk membangun website klien berada di halaman pertama Google.

4. *Web & App Development*

Serangkaian solusi yang berfokus pada pembuatan dan pengembangan *platform* baru, mengoptimalkan halaman yang ada, dan mengubah situs menjadi *platform* penghasil prospek.

5. *Influencer & KOL Management*

Kumpulan layanan yang mencakup pembuatan strategi, pencarian dan pengelolaan KOL yang ideal.

6. *Customer Relationship Management & Marketing Automation*

Kemampuan sistem CRM untuk mengotomatiskan tugas manual yang berulang untuk merampingkan alur kerja dan meningkatkan produktivitas di seluruh aktivitas pemasaran, penjualan, dan layanan.

7. *Digital Placement (Social Media & Programmatic)*

Menemukan platform yang paling sesuai dalam mengembangkan strategi yang tepat serta menerapkannya dalam kerangka waktu nyata untuk mencapai tujuan merek.

8. *Integrated Platform Analytics*

Mengelola berbagai jejaring sosial, memperoleh wawasan yang lebih dalam tentang audiens, menemukan sentimen mereka, dan memantau kinerja kampanye.

Limestones Digital Indonesia mampu memberikan layanan digital lengkap terintegrasi yang bertujuan dalam mengoptimalkan aspek Marketing serta meningkatkan *traffic* website klien yang bekerjasama dengan Limestones Digital Indonesia.

1. Marketing

Strategi perusahaan dalam memberdayakan klien untuk terhubung dengan target audiensnya, mengubah prospek menjadi pelanggan, dan memperoleh pendapatan lebih tinggi dalam membantu klien unggul dalam persaingan.

a. *Content Development*

Menjangkau dan melibatkan target audiens dengan konten-konten kreatif

b. *Email Marketing*

Menyampaikan pesan secara tepat untuk membangun hubungan dengan konsumen

c. *Conversational Marketing*

Menjangkau lebih banyak pelanggan melalui interaksi yang dipersonalisasi secara *real time*

d. *Search Engine Optimization (SEO)*

Mendapatkan otoritas untuk peringkat lebih tinggi dan mencapai lalu lintas yang memenuhi syarat

- e. *Paid Advertising*
Meningkatkan kesadaran merek dan meningkatkan ROI (*Return on Investment*) dengan strategi iklan berbayar yang tepat
- f. *Graphic Design*
Meningkatkan kemampuan untuk dikenali audiens dengan visualisasi terbaik yang dapat mewakili merek *brand*
- g. *Influencers & KOL Management*
Menyukseskan kampanye pemasaran dengan *influencer* dan komunikasi merek yang ideal
- h. *Reporting*
Mendorong penjualan langsung dengan paket cepat dan murah
- i. *Digital Activation*
Memastikan strategi kampanye dapat memenuhi tujuan bisnis Anda berdasarkan peningkatan KPI (Key Performance Indicator), LPI, dan TPI

2. **Website**

Pendekatan berbasis data akan berfokus pada persona, serta kebutuhan bisnis *brand*. Mulai dari membuat situs web baru hingga mengoptimalkan halaman yang ada, Limestones akan membantu kliennya dalam mengubah situs *brand* menjadi mesin penghasil pengunjung.

- a. *Landing Page Design*
Menarik lebih banyak pengunjung melalui situs web yang dirancang secara modern dan beroperasi penuh
- b. *Website Redesign*
Meningkatkan eksistensi digital dengan memperbarui situs website *brand*
- c. *User Experience*
Mengubah situs website *brand* menjadi platform yang menyenangkan dan ramah pengguna untuk mendorong pengunjung mengakses kembali website
- d. *Conversion Optimization*
Meningkatkan persentase pelanggan melalui situs website *brand*
- e. *Maintain Website*
Memastikan situs *brand* berfungsi secara optimal dan berkinerja baik