

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

**PROSES KERJA CREATIVE MANAGER (ACCOUNT EXECUTIVE) DI  
MAKIVE COMMUNICATION:  
PENAWARAN PRODUK KOMUNIKASI PEMASARAN DIGITAL  
TERHADAP KLIEN LOOOVE DAN DE TROPEN**

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini Disusun untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Bidang Komunikasi dengan Spesifikasi Periklanan



**GOWINDA DINIARI RIMBA**

**2017/AD/5248**

**PROGRAM STUDI PERIKLANAN  
SEKOLAH TINGGI ILMU KOMUNIKASI  
YOGYAKARTA**

**2021**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Dengan ini menyatakan bahwa laporan karya mahasiswa dengan:

Nama : Gowinda Diniari Rimba

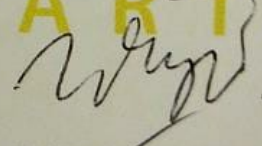
NIM : 2017/AD/5248

Jurusan : Advertising

Telah selesai melakukan Praktik Kerja Lapangan di Makive Communication. Jl. Gedongkuning Gg. Cendana No.7 Pringgolayan Yogyakarta pada 4 Maret 2020 sampai 4 Juni 2020 di bagian Account Executive, dan telah menyelesaikan laporan dan siap disidangkan dengan judul : Proses Kerja Creative Manager (Account Executive) di Makive Communications Yogyakarta: Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital terhadap Klien Looove dan De Tropen.

**STIKOM**  
SEKOLAH TINGGI ILMU KOMUNIKASI  
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 29 Juli 2021



**Widya Sekar Dwisari, M.A**  
Pembimbing

## HALAMAN PENGESAHAN

Proses Kerja *Account Executive* di Makive Communications Yogyakarta :  
Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital terhadap Klien Loove dan De  
Tropen.

Nama : Gowinda Diniari Rimba

NIM : 2017/AD/5248

Telah disahkan dan dipresentasikan di hadapan dosen penguji/pembahasan  
jurusan/ program studi Advertising Sekolah Tinggi Ilmu Komunikasi (STIKOM)  
Yogyakarta pada:

Hari/tanggal : Kamis, 26 Agustus 2021

Waktu : 10:00 WIB – 13:30 WIB

Tempat :

Penguji I

Penguji II

(Rike Tias Permanis Sari, M.A)

(Dhini Widyantika Ariesta, M.A)

Pembimbing/Penguji III

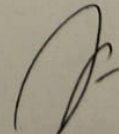
(Widya Sekar Dwisari, M.A)

Mengesahkan



Dra. Sudaru Murti, M.Si  
Ketua STIKOM Yogyakarta

Mengetahui



Rike Tias Permanis Sari, MA  
Kaprosdi D3 Periklanan



## PERYATAAN ETIKA AKADEMIK

Nama : Gowinda Diniari Rimba  
NIM : 2017/AD/5248  
Judul Laporan : Proses Kerja *Account Executive* di Makive Communications Yogyakarta: Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital terhadap Klien Loove dan De Tropen

Dengan ini menatakan bahwa :

1. Karya tulis yang saya buat berupa laporan ini bersifat orisinal, murni karya tulisan saya. Laporan ini merupakan deskripsi atas Praktek Kerja Lapangan (PKL) membuat karya di Industri Kreatif dengan bimbingan dosen pembimbing.
2. Karya ini bukan hasil dari plagiasi (*copy paste*) karya orang lain. Adapun sumber kutipan yang saya baca merupakan acuan untuk mendukung argumentasi yang saya buat, kemudian mencantumkan sumber sebenarnya secara resmi dalam kutipan dan daftar pustaka sebagai rujukan ilmiah.
3. Apabila dikemudian hari saya terbukti melakukan plagiasi serta melanggar etika akademik, yang secara sah dan dapat dibuktikan berdasarkan dokumen-dokumen yang kuat atau sah oleh pimpinan STIKOM Yogyakarta, maka saya bersedia dengan sepenuh hati mencabut gelar yang telah di peroleh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguhnya.

Yogyakarta, 29 Juli 2021

  
  
METERAI TEMPEL  
2C2AJX366863527

Gowinda Diniari Rimba

## MOTO

“Sebab Aku ini mengetahui rancangan-rancangan apa yang ada pada-Ku mengenai kamu, demikianlah firman TUHAN, yaitu rancangan damai sejahtera dan bukan rancangan kecelakaan, untuk memberikan kepadamu hari depan yang penuh harapan.”

(Yeremia 29:11)

“Janganlah takut, sebab Aku menyertai engkau, janganlah bimbang, sebab Aku ini Allahmu; Aku meneguhkan, bahkan akan menolong engkau; Aku akan memegang engkau dengan tangan kanan-Ku yang membawa kemenangan.”

(Yesaya 41:10)

“Gantungkan cita-cita mu setinggi langit. Bermimpilah setinggi langit. Jika engkau jatuh, engkau akan jatuh di antara bintang-bintang.”

(Ir. Soekarno)

“Jangan biarkan hari kemarin merenggut banyak hal hari ini.”

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan untuk

1. Tuhan Yesus Kristus, yang masih mengizinkan penulis untuk dapat menyelesaikan laporan ini.
2. Kedua orang tua yang sangat saya sayangi dan cintai, yang telah memotivasi saya selama ini utamanya dalam menyelesaikan perkuliahan. Serta saudara saya Kak Meli, Bang Igo, dan Kak Geby, yang selalu membimbing saya dan merawat saya selama masa perkuliahan.
3. Para dosen Mbak Rike, Mbak Sekar, Mbak Karin, Ibu Yuni, Mbak Dini, Mas Miko, Mas Yoyok, Pak Edial, Mas Pampam dan para dosen STIKOM lain, terimakasih atas ilmu pengetahuan, dan pelajaran serta bimbingannya selama ini.
4. Kontrakan Dara Cantik, Ire, Gaby, Agnes, Grace, dan dek Butet, yang membantu menggantikan pekerjaan rumah saat sedang mengerjakan laporan.
5. Sahabat-sahabat saya selama perkuliahan Ika, Kumala, Almar, Gea, dan Yuvi, yang selalu *men-support* dan memberikan pesan positive kepada saya.
6. Teman-teman Advertising 2017.
7. Yang menjadi saksi hidup saya selama di Jogja, dari kelas 3 SMP sampai sekarang yaitu laptop saya, tanpa dia saya tidak dapat menyelesaikan laporan dengan baik.
8. Mas Fedy yang selalu membimbing saya dan teman-teman Akindo TV dengan sabar, serta Teman Akindo TV angkatan 13, 14 & 15 yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu terimakasih atas dukungan dan *support*-nya.
9. Para staf karyawan kampus yang telah memberikan *support* dan pelayanan yang baik selama masa perkuliahan saya di STIKOM Yogyakarta.
10. Terimakasih kepada Pak Elvin dan Pak Joe selaku *founder* dan *owner* yang telah mengizinkan saya melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di Makive Communication

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan YME yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga tugas akhir dengan judul Proses Kerja *Account Executive* di Makive Communications Yogyakarta: Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital terhadap Klien Loove dan De Tropa dapat terselesaikan. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) di program studi Advertising Sekolah Tinggi Ilmu Komunikasi Yogyakarta. Terselesaikannya laporan ini tidak luput dari bantuan dan dukungan serta motivasi dari semua pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Sumantri Raharjo, M.Si selaku Direktur Sekolah Tinggi Ilmu Komunikasi Yogyakarta.
2. Ibu Widya Sekar Dwisari, M.A selaku dosen pembimbing yang selalu meluangkan waktu, tenaga dan memberi dukungan dan semangat kepada penulis hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.
3. Kedua orang tua penulis yang senantiasa memberi semangat tiada henti.
4. Pak Elvin dan Pak Joe selaku founder dan owner yang mengizinkan penulis melaksanakan PKL Makive Communication.
5. Seluruh pihak yang turut membantu dalam Tugas Akhir ini.

Besar harapan penulis, semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan bagi para pembaca pada umumnya. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih.

Yogyakarta, 29 Juli 2021

Penulis

Gowinda Diniari Rimba

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENEGASAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERYATAAN ETIKA AKADEMIK</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTO</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan dan Praktek Kerja Lapangan .....	3
D. Manfaat Praktek Kerja Lapangan .....	4
E. Waktu dan Tempat Praktek Kerja Lapangan .....	4
F. Metode Praktek Kerja Lapangan .....	5
<b>BAB II PENEGASAN JUDUL dan KERANGKA TEORI</b> .....	<b>6</b>
A. Penegasan Judul .....	6
B. Kerangka Teori.....	7
B.1. Account Exsecutive.....	7
B.1.1. Peran Account Executive .....	7
B.1.2. Proses Account Executive .....	8
B.2. Komunikasi Pemasaran .....	9
B.3. Digital Marketing .....	10
B.4. Biro Iklan .....	11
<b>BAB III DESKRIPSI PERUSAHAAN</b> .....	<b>12</b>
A. Sejarah Perusahaan .....	12
B. Profil Perusahaan .....	15
C. Visi dan Misi Perusahaan.....	15
D. Logo dan Makna .....	16
E. Pelayanan dan Jasa .....	16
F. Struktur Organisasi.....	18
G. Divisi Pekerjaan .....	19
H. Daftar Klien .....	20
<b>BAB IV KEGIATAN PKL DAN PEMBAHASANNYA</b> .....	<b>22</b>
A. Kegiatan Selama Praktek Kerja Lapangan .....	22
B. Pembahasan Karya .....	34
B.1 Proses Kerja <i>Account Executive</i> Dalam Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital Terhadap Klien Looove.....	36
1. Menggumpulkan Produk Knowledge dan Database Klien .....	36
2. Menghubungi Klien.....	37
3. Mengundang Meeting.....	39
4. Rapat Internal Kantor .....	40



5. Presentasi .....	41
B.2 Proses Kerja Account Executive Dalam Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital Terhadap Klien De Torpen.....	42
1. Menggumpulkan Produk Knowledge dan Database Klien .....	42
2. Menghubungi Klien.....	43
3. Mengundang Meeting.....	44
4. Rapat Internal Kantor .....	46
5. Presentasi.....	47
B.3 Proses Kerja Perencanaan Komunikasi Pemasaran Dalam Bentuk Event Terhadap Klien Bake It.....	47
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	49
A. Kesimpulan .....	49
B. Saran.....	50
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	51
<b>LAMPIRAN</b> .....	52

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo Makive .....	16
Gambar 2. Database Klien Looove Chatting 1 .....	37
Gambar 3. Database Klien Looove Chatting 2 .....	38
Gambar 4. Database Klien looove Chatting 3.....	39
Gambar 5. Database Chatting 3 Grub Kantor .....	39
Gambar 6. Database Klien De Torpen Chatting 1 .....	40
Gambar 7. Database Klien De Torpen Chatting 2 .....	42
Gambar 8. Database Klien De Torpen Chatting 3 .....	43
Gambar 9. Database Chatting Grub Kantor .....	46

## DAFTAR BAGAN

Bagan 1. Struktur Organisasi Makive Communication.....	18
Bagan 2. Proses Kerja <i>Account Executive</i> Dalam Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital Terhadap Klien Looove.....	36
Bagan 3. Kerja <i>Account Executive</i> Dalam Penawaran Produk Komunikasi Pemasaran Digital Terhadap Klien De Torpen.....	41

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Laporan Kegiatan PKL.....	23
------------------------------------	----

## ABSTRAK

Komunikasi adalah penyampaian pesan dalam Bahasa Indonesia, yang artinya kegiatan yang dilakukan manusia setiap harinya, arti komunikasi sangat luas sehingga tidak bisa dikotak-kotakkan. Komunikasi sebagai bentuk penyampaian pesan sehari-hari manusia. Komunikasi juga penting dilakukan sebagai seorang *Account Executive* didalam biro periklanan untuk menerima brief dari klien. *Account Executive* bertugas mengolah data klien, menggumpulkan dan melakukan pertemuan langsung dengan klien. Serta menyampaikan informasi secara jelas kepada khalayak. Peran *Account Executive* didalam biro iklan Makive Communication adalah mencari klien untuk berkerja sama dengan sebanyak-banyaknya. Makive Communication adalah biro iklan mengambil fokus terhadap digital marketingnya. Digital Marketing sangat banyak diminati karena memiliki peluang dalam pemasaran produk dan jasa. Digital Marketing memudahkan dalam komunikasi pasar, dapat dilakukan dalam waktu yang singkat namun kemudahan yang dapat diakses dimana saja, contohnya instagram. Instagram media yang kita miliki kendalinya sepenuhnya. Media tipe ini wajib dimiliki oleh brand, penting karena disinilah nantinya branding sepenuhnya akan dilakukan . Instagram merupakan salah satu media produk digital marketing yang digunakan dalam mencari klien dalam Makive Communication.

**Kata kunci : komunikasi, Account Executive, Makive Communication, Digital Marketing, Instagram.**

## ABSTRACT

*Communication is the delivery of messages in Indonesian which means the activities that humans carry out every day, the meaning of communication is very broad so that it cannot be categorized. Communication as a form of delivering messages everyday humans. Communication is also important as an Account Executive in an advertising agency to receive briefs from clients. The Account Executive is in charge of processing client data, collecting and having direct meetings with clients. As well as conveying information clearly to the public. The role of the Account Executive in the Makive Communication advertising agency is to find clients to work with as many as possible. Makive Communication is an advertising agency that focuses on digital marketing. Digital Marketing is very much in demand because it has opportunities in marketing products and services. Digital Marketing makes market communication easy, can be done in a short time but easily accessible anywhere, for example Instagram. Instagram media that we have complete control over. This type of media must be owned by a brand, it is important because this is where the full branding will be done. Instagram is one of the digital marketing product media used in finding clients in Makive Communication.*

**Keywords: communication, Account Executive, Makive Communication, Digital Marketing, Instagram**