

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Penggunaan *Cold Calling* oleh *Account Executive* dalam penentuan
calon klien di PT Guna Global Persada**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Diploma Ahli
Madya (A.Md) Ilmu Komunikasi



Disusun oleh:

Nita Anggraeni

NIM : 20330105

PROGRAM STUDI PERIKLANAN

JURUSAN PENERBITAN

POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF

JAKARTA

2023

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : Penggunaan *Cold Calling* oleh *Account Executive* dalam penentuan calon klien di PT Guna Global Persada

Penulis : Nita Anggraeni

NIM : 20330105

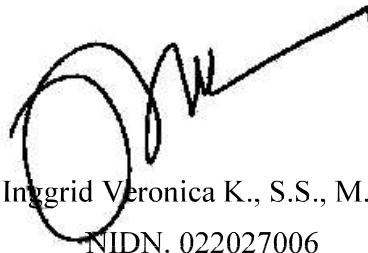
Program Studi : Periklanan

Jurusan : Penerbitan

Tugas Akhir ini telah dipertanggungjawabkan di hadapan Tim Penguji Tugas Akhir ini di kampus Politeknik Negeri Media Kreatif pada hari Rabu, tanggal 26 Juli 2023

Disahkan oleh:

Ketua Penguji,



Ingrid Veronica K., S.S., M.Pd
NIDN. 022027006

Anggota 1



Ajenk Ningga Citra, M.Si
NIDN. 0320118401

Anggota 2



Sartika Ekadyasa, S.Kom., M.I.Kom
NIP. 198812222020122006

Mengetahui,

Ketua Jurusan Penerbitan



Dr. Erlan Saefuddin, S.S., M.Hum.
NIP. 197508072009121001

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : Penggunaan *Cold Calling* oleh *Account Executive* dalam penentuan calon klien di PT Guna Global Persada
Penulis : Nita Anggraeni
NIM : 20330105
Program Studi : Periklanan
Jurusan : Penerbitan

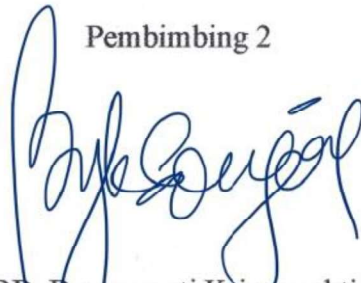
Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disetujui untuk disidangkan.
Ditandatangani di Jakarta 20 Juli 2023

Pembimbing 1



Anindita Budi Astuti, S.E.,MM
NIP. 198103052008122001

Pembimbing 2



RR. Bramayanti Krismasakti,
S.Sos., M.Si.
NIDN. 0328027307

Mengetahui,

Koordinator Prodi Periklanan



Zaenab, S.S., M.Si.
NIP. 199211132019032025

PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nita Anggraeni

NIM : 20330105

Angkatan : 13

Program Studi : Periklanan

Tahun Akademik : 2022/2023

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul:

Penggunaan *Cold Calling* oleh *Account Executive* dalam penentuan calon klien di PT Guna Global Persada **adalah original, belum pernah dibuat oleh pihak lain, dan bebas dari plagiarisme.**

Bilamana pada kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dengan sebenar – benarnya.

Jakarta, 21 Juli 2023

Yang menyatakan,



Anggraeni

Nita Anggraeni

NIM : 20330105

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Sebagai cititas academica Politeknik Negeri Media Kreatif, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nita Anggraeni

NIM : 20330105

Proram Studi : Periklanan

Jurusan : Penerbitan

Tahun Akademik : 2022/2023

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Media Kreatif **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: Penggunaan *Cold Calling* oleh *Account Executive* dalam penentuan calon klien di PT Guna Global Persada.

Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Politeknik Negeri Media Kreatif berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Jakarta, 21 Juli 2023

Yang menyatakan,



Nita Anggraeni

20330105

ABSTRAK

Judul Tugas Akhir : Penggunaan *Cold Calling* oleh *Account Executive* dalam penentuan calon klien di PT Guna Global Persada

Penulis : Nita Anggraeni

Pembimbing I : Anindita Budi Astuti, S.E.,MM

Pembimbing II : RR. Bramayanti Krismasakti, S.Sos., M.Si.

PT Guna Global Persada is a company engaged in the field of IT consulting, while carrying out the final project activities the author has the opportunity to play the role of an Account Executive while carrying out the final task implementation activities the author is responsible for finding potential prospective clients using the cold calling method. In using the cold calling method, the authors apply the AIDA method to support cold calling in the search for potential prospective clients at PT Guna Global Persada. In using cold calling, what an account executive has to do is scraping the database on several job platforms. During the cold calling method, the authors succeeded in increasing the number of meetings and the number of potential prospective clients from the previous year, this made account executives successful in finding clients using the cold calling method.

Keywords : *Account Executive, PT Guna Global Persada, Cold Calling.*

PT Guna Global Persada merupakan perusahaan yang bergerak dibidang IT konsultan, selama melaksanakan kegiatan tugas akhir penulis berkesempatan berperan menjadi *Account Executive* selama melaksanakan kegiatan pelaksanaan tugas akhir penulis bertanggung jawab untuk mencari calon klien potensial dengan menggunakan metode *cold calling*. Pada penggunaan metode *cold calling* ini penulis menerapkan metode AIDA untuk mendukung berjalannya *cold calling* dalam pencarian calon klien potensial di PT Guna Global Persada. Pada penggunaan *cold calling* ini hal yang harus dilakukan oleh seorang *account executive* yaitu melakukan *scraping database* di beberapa *jobs platform*. Selama melakukan metode *cold calling* ini penulis berhasil menaikkan jumlah meeting serta jumlah calon klien potensial dari tahun sebelumnya, hal tersebut membuat *account executive* berhasil dalam melakukan pencarian klien dengan menggunakan metode *cold calling*.

Kata Kunci : *Account Executive, PT Guna Global Persada, Cold Calling.*

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepa Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberikan rahmat sert karunianya kepada penulis dan kepada para pembimbing yang telah membantu dan membimbing secara baik, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir yang berjudul *Penggunaan Cold Calling oleh Account Executive dalam penentuan calon klien di PT Guna Global Persada*.

Tujuan utama dari penulisan Tugas Akhir tersebut adalah untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III (Tiga) pada Program Studi Periklanan di Politeknik Negeri Media Kreatif. Pada kesempatan ini, izinkan penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasihnya kepada pihak – pihak yang telah membantu. Tugas Akhir ini tidak akan selesai dengan baik tanpa bantuan bimbingan serta motivasi dari pihak – pihak yang telah membantu serta memberi dukungan dalam Penulisan Tugas Akhir ini, Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Dr. Tipri Rose Kartika, M.M., Direktur Politeknik Negeri Media Kreatif.
2. Dr. Nova Darmanto, S.Sos., M.Si. Wakil Direktur Bidang Akademik.
3. Dr. Erlan Saefuddin, M.Hum., Ketua Jurusan Penerbitan.
4. R. Sulistiyo Wibowo, M.Sn., Sekretaris Jurusan Penerbitan.
5. Zaenab, S.S., M.Si., selaku Koordinator Program Studi Periklanan.
6. Anindita Budi Astuti, S.E.,MM., sebagai Dosen Pembimbing I dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini.
7. RR. Bramayanti Krismasakti, S.Sos., M.Si., sebagai Dosen Pembimbing II dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.
8. Meliza Deska Susanti dan Anhar Guna Putra selaku pembimbing serta Account Manager di PT Guna Global Persada.

9. Ibu dan Bapak yang telah memberikan saya doa serta dukungan yang penuh cinta.
10. Kakak, Budhe, Pakdhe, Tante, Om, dan Keponakan saya yang selalu mendukung dan mendoakan saya.
11. NIM 20330160 yang selalu menyemangati, memberi dukungan, membantu, serta mendoakan saya selama pelaksanaan pengerjaan Tugas Akhir
12. Zahra Saskia teman saya dari kecil yang selalu menyemangati, mendoakan, serta selalu mendengarkan keluhan saya disaat saya sedang merasa sedih.
13. Kepada teman – teman saya tercinta selama berkuliah di Politeknik Negeri Media Kreatif, Kartika Nur Kholisoh, Salsabila Bintang, Rara Nurwidyaningtias, Aisa Andini, Vina Oktavia, Adelia Syntia, dan Jaetun yang selalu memberikan canda dan tawa selama kuliah serta selalu ada disaat suka dan duka, yang selalu mendukung, berdoa serta berjuang bersama – sama.
14. Kepada teman – teman bimbingan saya yang telah berjuang bersama – sama.

Depok, 20 Juli 2023

Penulis,



Nita Anggraeni

NIM 20330105

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR	iii
PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME	iv
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
ABSTRAK	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Batasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penulisan	6
F. Manfaat Penulisan	6
BAB II	8
TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Pemasaran	8
1. Definisi Strategi Pemasaran	8
2. Jenis Strategi Pemasaran	9
3. Bauran Promosi Pemasaran	13
B. Periklanan	17

C. Metode AIDA.....	18
D. Scraping Data.....	20
1. Definisi Scraping Data	20
2. Tujuan Scraping Data.....	20
E. Telemarketing	21
1. Definisi Telemarketing.....	21
2. Jenis – Jenis <i>Telemarketing</i>	22
F. Account Executive	22
1. Definisi Account Executive.....	22
2. Tugas dan Tanggung Jawab <i>Account Executive</i>	23
3. Peran <i>Account Executive</i> dalam keberhasilan menentukan calon klien	24
G. <i>Cold Calling</i>	25
1. Definisi <i>Cold Calling</i>	25
2. Strategi <i>Cold Calling</i>	26
3. Fungsi <i>Cold Calling</i>	27
BAB III	28
METODE PELAKSANAAN	28
A. Data Perusahaan	28
1. Profil Perusahaan.....	28
2. Visi dan Misi Perusahaan	29
3. Lokasi dan Alamat Perusahaan	29
4. Struktur Perusahaan.....	29
5. Logo Perusahaan	30
6. Fasilitas Pendukung.....	30
B. Teknik Pengumpulan Data.....	30
1. Observasi	31
2. Wawancara	31
3. Studi Pustaka	32

C. Ruang Lingkup.....	32
1. Peran Account Executive	32
2. Kategori Karya	33
3. Ide Kreatif.....	35
D. Langkah Kerja Account Executive	35
1. Pra Produksi	36
2. Produksi.....	36
3. Pasca Produksi.....	36
BAB IV	38
PEMBAHASAN	38
A. Gambaran Umum Divisi Sales PT Guna Global Persada	38
B. Gambaran Umum Pekerjaan	39
C. Key Performance Indikator	40
D. Alurasi <i>Account Executive</i> Mendapatkan Calon Klien Potensial	41
1. <i>Scrapping Database</i>	41
2. Melakukan <i>Cold Calling</i>	45
3. <i>Meeting 1</i>	46
4. Mengirimkan <i>Ratecard</i> Harga.....	47
5. <i>Meeting 2</i>	48
6. Perjanjian Kerjasama.....	49
E. Jenis Meeting	50
1. <i>Meeting Company Profile</i>	50
2. <i>Meeting</i> Terkait <i>Service</i> dan <i>Budget</i>	51
3. <i>Meeting</i> Perjanjian Kerjasama.....	51
F. Hasil Pekerjaan.....	52
1. Jumlah <i>Meeting</i> Januari – Mei 2023	52
2. Perbandingan Jumlah <i>Meeting</i> Januari – Mei 2022	65
G. Analisis Pengamatan Penulis (AIDA).....	69

H. Analisis Marketing Mix 7P	70
I. Analisis Periklanan.....	72
J. Komparasi teori dengan praktik.....	73
BAB V.....	76
PENUTUP.....	76
A. Simpulan	76
1. Saran Untuk PT Guna Global Persada	76
2. Saran Untuk Politeknik Negeri Media Kreatif.....	77
DAFTAR PUSTAKA	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Perusahaan PT Guna Global Persada	29
Gambar 2 Logo PT Guna Global Persada.....	30
Gambar 3 Alurasi pekerjaan Account Executive	35
Gambar 4 Struktur Divisi Sales Marketing.....	38
Gambar 5 Pencarian Calon Klien Potensial via LinkedIn	42
Gambar 6 Pencarian Calon Klien Potensial via Google	42
Gambar 7 Contoh data Calon Klien Potensial	43
Gambar 8 Contoh data calon klien potensial	43
Gambar 9 Contoh data Calon Klien Potensial	44
Gambar 10 Hasil Scraping Database oleh Account Executive	45
Gambar 11 Bukti melakukan Cold Calling.....	46
Gambar 12 Meeting Company Profile dan Services.....	47
Gambar 13 Pengiriman Dokumen Ratecard kepada calon klien	48
Gambar 14 Meeting terkait Ratecard, Services, Budget	49
Gambar 15 Pengiriman Dokumen Perjanjian Kerjasama	50
Gambar 16 Jumlah meeting dengan calon klien potensial Januari	54
Gambar 17 Database Cold Calling bulan Januari	54
Gambar 18 Grafik Cold Calling Januari	55
Gambar 19 Jumlah meeting dengan calon klien potensial Februari	56
Gambar 20 Database Cold Calling bulan Februari	56
Gambar 21 Grafik Cold Calling Februari	57
Gambar 22 Jumlah meeting dengan calon klien potensial Maret	58
Gambar 23 Database Cold Calling Maret	58
Gambar 24 Grafik Cold Calling Maret	59
Gambar 25 Jumlah Meeting dengan calon klien potensial April.....	60
Gambar 26 Database Cold Calling April	60
Gambar 27 Grafik Cold Calling April	61
Gambar 28 Jumlah meeting dengan calon klien potensial Mei	62
Gambar 29 Database Cold Calling Mei	62
Gambar 30 Grafik Cold Calling Maret	63
Gambar 31 Jumlah Meeting Januari 2022	65
Gambar 32 Jumlah Meeting Februari 2022	65
Gambar 33 Jumlah Meeting Maret 2022	66
Gambar 34 Jumlah Meeting April 2022.....	66
Gambar 35 Jumlah Meeting Bulan Mei 2022	67

DAFTAR TABEL

Tabel 1 KPI Account Executive.....	40
Tabel 2 Komparasi jumlah meeting pada bulan januari – mei 2022 dengan jumlah meeting januari – mei 2023.....	68
Tabel 3 Analisis Pengamatan Penulis Menggunakan Metode Aida	69
Tabel 4 Analisis Marketing Mix 7P oleh Penulis	70
Tabel 5 Analisis Periklanan	72
Tabel 6 Komparasi Teori Praktik.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Mahasiswa.....	81
Lampiran 2 Lembar Pembimbing Tugas Akhir	82
Lampiran 3 Transkrip Wawancara	86
Lampiran 4 Hasil Kegiatan / Bukti Pekerjaan.....	88
Lampiran 5 Surat Keterangan Sertifikat Magang Industri.....	89
Lampiran 6 Dokumentasi Foto Tugas Akhir	90