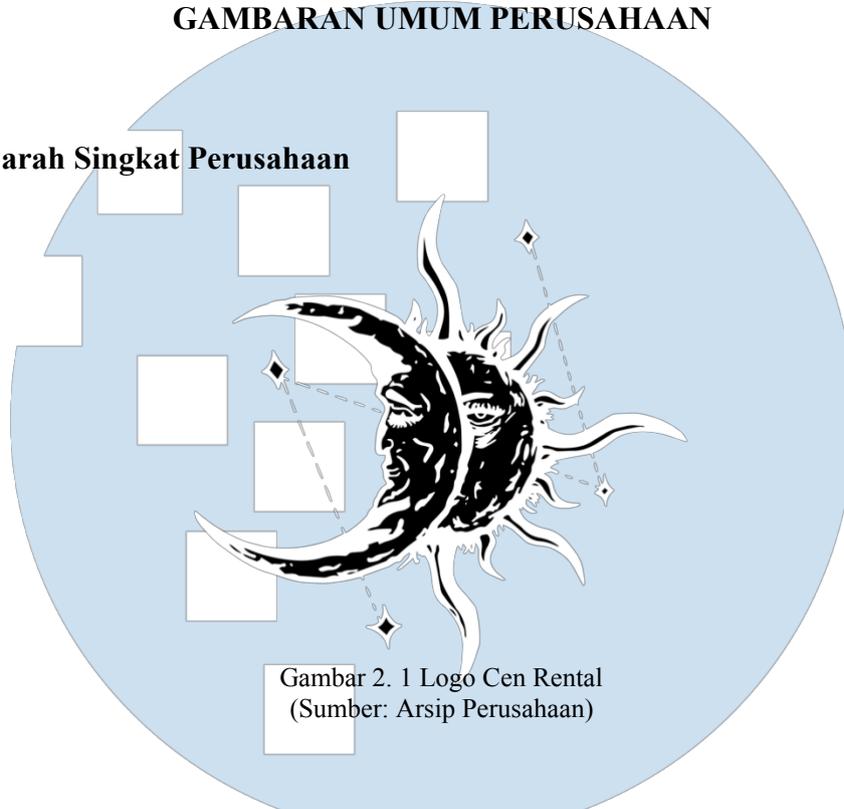


BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

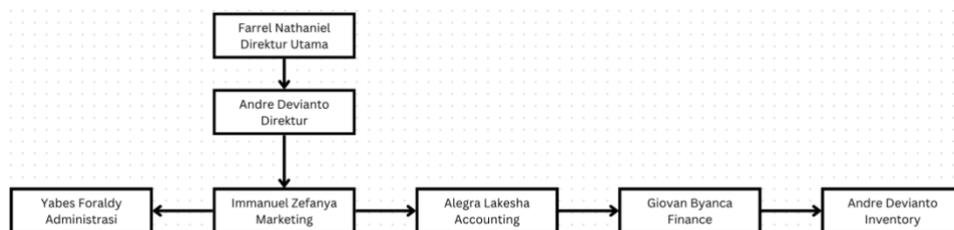


Gambar 2. 1 Logo Cen Rental
(Sumber: Arsip Perusahaan)

PT Cahaya Nusantara Entertainment atau biasa disebut dengan *Cen Rental* merupakan sebuah perusahaan penyewaan alat penunjang *shooting* seperti lampu-lampu, kamera, kaki lampu, dan kain-kainan. *Cen Rental* terbentuk oleh sebuah *Production House* kecil bernama *Rainy days* pada tahun 2022. PH ini terdiri atas enam orang yaitu Andre Devianto, Farrel Nathaniel, Immanuel Zefanya, Yabes Foraldy, Alegra Lakesha, dan Giovan Byanca. Kemudian pada tahun 2023 PH tersebut mendapatkan investor sehingga membuat sebuah rental yang bergerak untuk menunjang *shooting-shooting* yang diselenggarakan oleh mahasiswa seputaran UMN. Kemudian seiring berjalannya waktu *Cen Rental* dapat pindah ke tempat yang lebih besar dengan menambah alat lebih banyak. Farrel Nathan sebagai direktur utama dari *Cen Rental* melihat sebuah pasar yang berpotensi pada mahasiswa UMN yang membutuhkan alat-alat penunjang *shooting*. Meskipun pasar yang tersedia masih kecil namun, permintaan yang ada memiliki potensi yang besar dengan adanya tugas-tugas kampus setiap semesternya membuat *Cen Rental* memiliki klien tetap dari mahasiswa UMN. Kemudian bulan November 2024 *Cen*

Rental berkerja sama bersama UMN untuk membuat *video* pembelajaran untuk guru-guru di sekolah dasar. Lewat *video* ini *Cen Rental* mendapatkan pendapatan yang besar, kemudian pada awal Januari 2024 *Cen Rental* membeli dua buah *Sony FX6* yaitu kamera sinema yang sering dipakai untuk membuat film. *Cen Rental* terus berkembang hingga hari ini.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2. 2 Struktur Perusahaan
(Sumber: Arsip Perusahaan)

Berdasarkan struktur perusahaan di atas, *Cen Rental* dikepalai oleh Farrel Nathaniel sebagai direktur utama. Beliau mengatur barang apa saja yang akan di tambah pada gudang, beliau juga mengatur sumber daya manusia pada perusahaan. Farrel Nathaniel tentu dibantu oleh Andre Devianto sebagai direktur, untuk berdiskusi mengenai barang apa saja yang memiliki permintaan cukup banyak sehingga *Cen Rental* data menyediakan barang tersebut. Selain itu beliau juga menjadi *brand ambassador* dari *Cen Rental* beliau menawarkan dirinya sebagai *gaffer* jika ada yang memakai alat-alat dari *Cen Rental* dengan syarat mahasiswa UMN. Karena adanya perjanjian ini *Cen Rental* menjadi tempat penyewaan alat yang kerap dipakai oleh mahasiswa UMN.

Yabes Foraldy sebagai administrasi di *Cen Rental* beliau mengatur jadwal keluar masuk barang yang dimiliki oleh *Cen Rental*. Mahasiswa UMN memesan dan mengembalikan barang lewat admin. Sehingga tidak adanya *double order* atau kesalahan gudang lainnya. Administrasi dibantu oleh kepala gudang atau *inventory* yang dikerjakan langsung oleh direktur yaitu Andre Devianto. Adanya

kerja sama antara kepala gudang dan admin, membuat adanya prosedur jelas pada penyewaan dan pengembalian barang.

Immanuel Zefanya sebagai *marketing* bertanggung jawab atas segala hal yang berhubungan dengan citra *Cen Rental* terhadap pelanggannya. Beliau mengatur mulai dari *Instagram*, *web site*, *whatsapp*, logo, sampai baju sebagai *merchandise* dari *Cen Rental*. Giovan Byanca sebagai *finance* bertanggung jawab atas segala hal yang berhubungan dengan uang. Baik uang masuk dari klien maupun uang keluar untuk gaji karyawan, transportasi, dan lainnya. Beliau dibantu oleh *accounting*, yang dikerjakan oleh Alegra Lakesha. Tugas seorang *finance* dan *accounting* adalah menghitung pemasukan dan pengeluaran sebuah perusahaan, sama seperti di *Cen Rental* mereka bertanggung jawab untuk memberikan laporan keuangan perbulan atau perkuartal sesuai kesepakatan antara *finance* dan direktur.

2.3 Analisis SWOT Perusahaan

Analisis SWOT adalah cara identifikasi berbagai faktor internal maupun eksternal perusahaan secara sistematis untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam sebuah spekulasi perusahaan. Keempat factor ini yang membentuk sebuah akronim SWOT. Menurut Rangkuti (2008), SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal yaitu *Strengths* dan *Weakness*, dan lingkungan eksternal yaitu *Oppurtinities* dan *threat* yang dihadapi dunia bisnis. Di bawah ini adalah analisis SWOT untuk *Cen Rental*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Tabel 2. 3 Analisis SWOT CEN Rental

SWOT	
<i>Strengths</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Alumni mahasiswa UMN - Berkerja sama dengan UMN - Rental baru di Tangerang (daerah yang tidak memiliki rental alat) - Harga masih bisa dinegosiasikan
<i>Weakness</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Alat yang belum lengkap - Sumber daya manusia yang belum memadai
<i>Opportunities</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Berkembangnya daya ingin tahu Mahasiswa UMN Film terhadap alat baru - Potensi pasar di Tangerang Selatan masih besar
<i>Threats</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Rental alat lain yang lebih lengkap dibandingkan Cen Rental

(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Menurut tabel analisis SWOT di atas, *strengths* yang dimiliki oleh *Cen Rental* berpusat kepada alumni-alumni mahasiswa UMN yang memberikan akses kepada kebanyakan mahasiswa UMN untuk mengetahui *Cen Rental*. Melalui hubungan erat dengan mahasiswa UMN dapat mendukung pertumbuhan bisnis dan jaringan koneksi dengan mahasiswa di luar kampus UMN. Selain itu kolaborasi yang erat dengan UMN dapat menambah jaringan alumni dan sumber daya manusia tambahan yang mungkin dapat meningkatkan daya saing terhadap rental lain. Selain itu dengan bukanya *Cen Rental* di Tangerang Selatan, dimana belum adanya rental alat penunjang *shooting* membuat *Cen Rental* bisa mengambil pasar Tangerang Selatan. Kemudian poin positif yang dapat menambahkan pelanggan baru dengan adanya kemampuan bernegosiasi mengenai harga.

Di sisi lain, *Cen Rental* memang memiliki beberapa kelemahan yang harus segera diperbaiki untuk meningkatkan potensi pelanggan. Hal ini berupa pilihan alat yang masih terbatas, dengan keterbatasan alat pelanggan harus

menggunakan rental lain sebagai opsi karena alat yang lebih lengkap. Selain ini sumber daya manusia yang belum memadai juga menjadi pertimbangan pelanggan. Oleh karena itu penulis ingin menjadi salah satu sumber daya manusia dalam *Cen Rental* untuk belajar dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki oleh *Cen Rental*.

Aspek *opportunities* yang dimiliki oleh *Cen Rental* sangat berpotensi untuk pertumbuhan bisnisnya. Oleh karena minat mahasiswa UMN terhadap alat-alat baru memberikan peluang besar untuk meningkatkan permintaan dari mahasiswa. Selain itu potensi pasar di Tangerang Selatan yang masih terbuka lebar dapat menjadi peluang untuk *Cen Rental* dalam segi penyewaan alat penunjang *shooting*.

Terakhir aspek *threats* yang dimiliki oleh *Cen Rental* adalah saingan yang ada seperti rental-rental lain yang sudah berkolaborasi dengan pihak UMN langsung dengan harga yang lebih murah dan alat yang lebih lengkap juga bisa menjadi ancaman. Oleh karena itu menurut penulis *Cen Rental* tidak bisa hanya menjadi tempat untuk penyewaan alat tetapi harus menjadi sebuah komunitas penata cahaya sehingga adanya regenerasi terhadap mahasiswa lainnya, terutama mahasiswa UMN.

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA