

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Sejak awal berdirinya Reydecal pada tahun 2013, Reydecal hanya memfokuskan untuk menjual produk dan jasa pemasangan stiker yang terbaik untuk motor, dan baru memiliki satu tempat yang berlokasi di Grand Galaxy City, Bekasi. Seiring berjalannya waktu, pada tahun 2019 Reydecal memutuskan untuk melebarkan sayapnya dan membuka cabang baru yang berlokasi di Jakarta Garden City, Jakarta Timur. Pada tahun 2021, Reydecal cabang Jakarta pindah ke Pasar minggu, Jakarta Selatan. Reydecal cabang Jakarta tidak hanya menerima pelanggan dari motor melainkan mobil dan masih berjalan sampai sekarang.

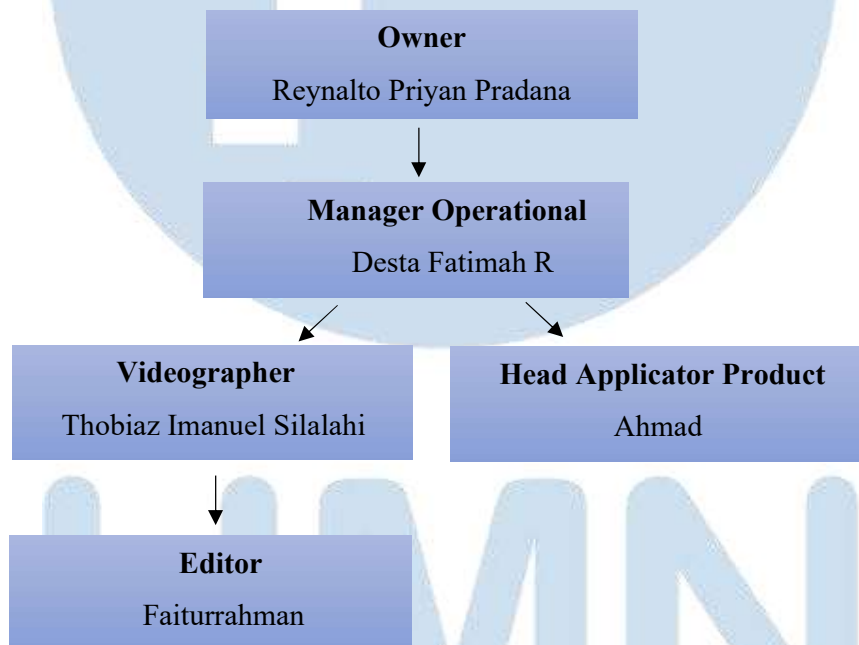
Saat ini, Reydecal melakukan pemasaran melalui media sosial yaitu Instagram, Tiktok, dan Youtube. Suatu pencapaian yang nyata bagi Reydecal yaitu berkesempatan untuk bekerjasama dengan brand besar diantara lain seperti melakukan pemasangan stiker untuk Moto GP VR46 team yang datang ke Bali, pemasangan stiker untuk motor di pameran Toyota dan Honda Astra Motor, pemasangan stiker livery motor pada pameran Castrol Oil, dan masih banyak lagi. Produk dan jasa yang diberikan Reydecal ini tidak hanya untuk pemasangan stiker saja, Reydecal juga menyediakan Repaint Velg, Coating Detailing, dan Paint Protection Film.

Semua produk yang dipasarkan bisa digunakan untuk mobil dan motor dan seluruh pemasangan dilakukan oleh profesional serta dikerjakan dengan baik dan detail. Setelah melakukan pemasaran di media sosial, penjualan di Reydecal menjadi semakin meningkat yaitu dapat mencapai 3-4 motor perhari dalam satu cabang, dan 2-3 mobil perbulan. Kini Reydecal sedang memfokuskan produk terbarunya yaitu Paint Protection Film (PPF) dan melakukan pemasaran di media sosial, oleh karena itu Reydecal membutuhkan videografer untuk pengambilan video yang baik dan konten yang menarik dengan tujuan untuk mendapatkan customer yang mengetahui produk PPF ini.



Gambar 2.1 Logo Reydecal
(Sumber: Reydecal)

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Reydecal Bekasi
(Sumber: Reydecal Bekasi 2024)

Dapat dilihat dari bagan atas bahwa struktur organisasi pada Reydecal memiliki Owner yang bernama Reynalto Priyan Pradana. Dilanjutkan dengan *manager operational* yang bertanggung jawab untuk mengatur seluruh jadwal pekerjaan setiap harinya yaitu Desta Fatimah R. Selain itu, penulis bekerja sebagai videografer yang bekerja sama dalam tim dengan *Head Applicator Product* yaitu Ahmad serta 4 orang *Applicator Product* lainnya dan *Editor* yang bekerja sama

dengan penulis untuk menghasilkan sebuah video konten untuk pemasaran produk di media sosial.

2.3 Analisis SWOT

Menurut Gürel dan Tat (2017), SWOT adalah sebuah alat analisis untuk perencanaan dan manajemen yang strategis. SWOT juga dapat digunakan secara efektif dalam membangun strategi sesuai dengan pendekatan dari luar maupun dari dalam organisasi. SWOT itu sendiri terdiri dari *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*.

1. Strengths

Kekuatan yang dimiliki biasanya menjadi sebuah keunggulan dari kompetitornya. Reydecal sendiri memiliki keunggulan yang signifikan dalam memberikan produk dan layanan jasa kepada pelanggan. Memberikan produk PPF impor dengan kualitas tinggi sehingga bisa memberikan proteksi kendaraan sampai 10 tahun. Produk lain yang bisa ditawarkan Reydecal yaitu *custom design sticker* dengan bahan lapisan *protection sticker* yang dimana pelanggan bisa bebas berkreasi membuat Decal Sticker untuk kendaraanya. Reydecal juga menawarkan pemasangan produk PPF dan Decal Sticker khusus motor dengan jangka waktu satu hari agar pelanggan yang datang bisa menunggu sampai selesai tanpa harus meninggalkan motornya di Reydecal. Selain itu, Reydecal juga memberikan jasa seperti *coating detailing* kendaraan dan *repaint velg*.

2. Weaknesses

Reydecal sendiri memiliki beberapa kelemahan internal yang bisa menghambat proses kerja seperti sumber daya manusia yang tidak sebanding dengan jumlah pelanggan yang datang. Penawaran banyak dan menarik yang diberikan Reydecal membuat banyak pelanggan yang datang sehingga memaksakan untuk kerja lembur sampai tengah malam bahkan karyawan bisa terpaksa masuk pada hari minggu. Hal tersebut membuat karyawan minim untuk istirahat dan sering ijin sakit sehingga jadwal pengerjaan motor maupun mobil tertunda dan

Reydecal terpaksa untuk ijin membuat jadwal ulang kepada pelanggan yang sudah bayar uang muka atau lunas.

3. *Opportunities*

Pemasaran yang dilakukan Reydecal seperti mengunggah foto dan video di media sosial membuka peluang besar bagi Reydecal untuk bekerja sama dengan *brand* besar. Perkembangan teknologi yang pesat dan pengguna media sosial yang banyak sehingga Reydecal bisa dikenal dalam dunia otomotif bahkan *brand* besar. Contohnya seperti Moto GP VR46 Team, Honda Astra Motor, Castrol Oil, Federal Oil, dan motor kampanye yang dipakai oleh Gibran Rakabuming Raka.

4. *Threats*

Ancaman dari luar Reydecal yaitu banyak tempat otomotif seperti Reydecal yang baru dibangun dengan tempat kapasitas yang lebih besar dari Reydecal. Jumlah karyawan juga lebih banyak dari Reydecal sehingga tidak perlu membuat jadwal ulang dengan pelanggan. Selain dari itu, ada juga yang menjual produk PPF dan Decal Sticker yang lebih murah sehingga terjadinya persaingan harga.

