

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Harta Tahta mereka atau Ruang Reka merupakan sebuah PH dan *agency* yang berlokasi di Jl. Kedoya Akasia V Blok B5 No.16, RT.6/RW.4, Kedoya Selatan, Kec. Kebon Jeruk, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Ruang Reka adalah sebuah tim produksi penyedia jasa konten kreatif yang berfokus pada produksi karya visual tingkat komersial (fotografi, videografi, & desain).

Menurut *Commercial Lead* sekaligus *Producer* dari PT. Harta Tahta Mereka, pada tahun 2017, Matthew Hadiwidjaja selaku CEO Ruang Reka bersama dengan *partnernya* yang juga seorang fotografer memulai bisnis foto yang berfokuskan pada bidang F&B. Pada saat itu, target yang dituju adalah UMKM yang berkaitan dengan F&B.

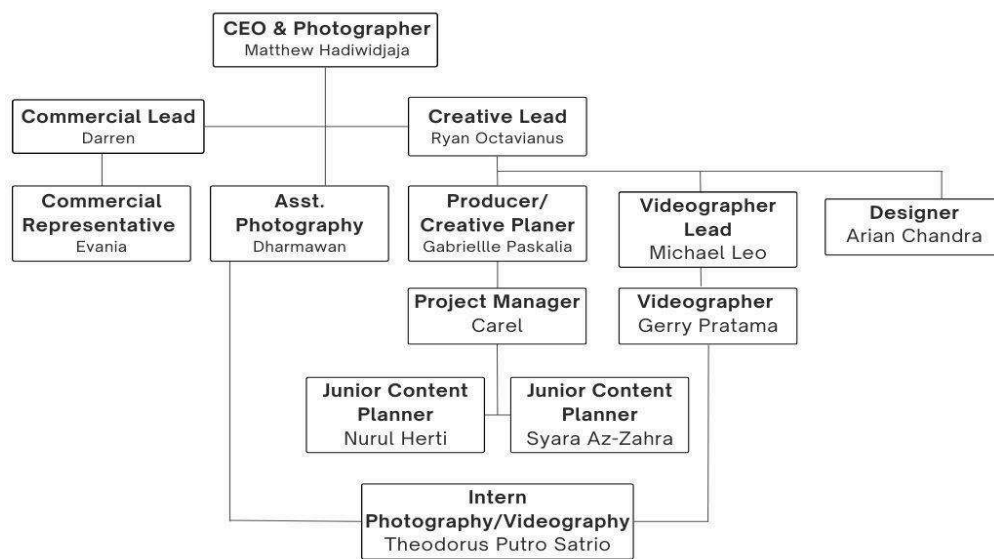
Lalu pada 2018 masuk seorang videografer dan Ryan yang saat ini lebih banyak dikenal sebagai konten kreator bernama "Bayem" pada *platform* tiktok. Saat inilah Ruang Reka melakukan ekspansi karya dengan yang tadinya hanya menjual jasa foto lalu bertambah menjadi konten dan video.

Pada tahun 2019 masuk Derren yang sampai saat ini menjadi *producer* sekaligus *lead commercial* Ruang Reka. Pada masa ini, perusahaan mulai lebih berkembang dengan target *company* yang bukan umkm lagi dan bidang F&B sudah tidak menjadi fokus utama lagi. Di saat yang bersamaan fotografer dan videografer terdahulu meninggalkan Reka karena berbeda visi misi dan ingin melanjutkan kecintaannya terhadap karya yang berhubungan dengan F&B

Pada masa 2019 ke 2020, Ruang Reka mengalami *shifting* yang cukup besar. Target utamanya adalah *company medium to high*. Pada era ini, *project* foto sudah menangani *company* besar seperti KKV yang sekarang telah berganti nama

menjadi OH SOME. Pada tahun 2020 sampai sekarang, Ruang Reka telah menjadi kepercayaan dari berbagai macam *brand* besar seperti Chateraise, Van Houten, Decathlon, House of Roman, Majes Pet, 88 seoul, Tacobell, dan masih banyak lagi.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.1 Struktur Perusahaan
Sumber: Dokumentasi Perusahaan

Penulis bekerja di bawah pengawasan departemen kamera yaitu fotografer dan videografer. Penulis sebagai asisten fotografer dan videografer memiliki tugas untuk membantu segala tahapan produksi. Penulis juga bekerja dan berkordinasi dengan tim *content planner* agar produksi dapat berjalan dengan baik.

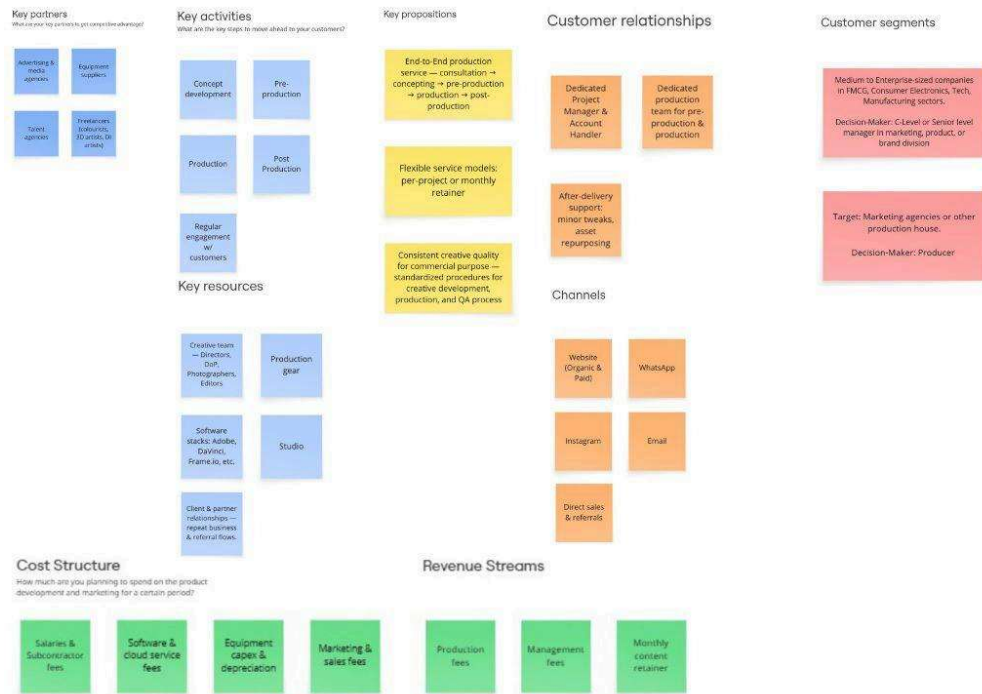
2.3 S.W.O.T Perusahaan

Berikut ini adalah analisa S.W.O.T dari PT. Harta Tahta Mereka atau yang biasa disebut sebagai Ruang Reka:

1. *Strengths*

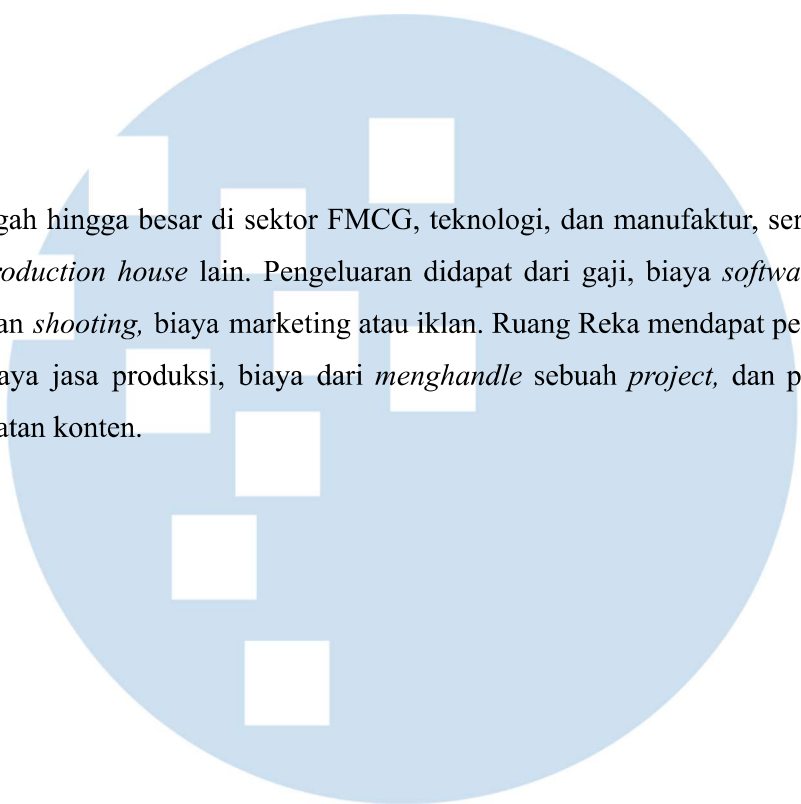
- a. *End-to-end production capability*: Ruang Reka dapat membantu klien dari konsultasi hingga pasca produksi di bawah satu atap □ memberikan klien satu titik kontak dan akuntabilitas yang jelas
 - b. Model Fleksibel: layanan modular dan kemampuan untuk menawarkan model layanan berbasis proyek atau berbasis retainer
2. *Weaknesses*
- a. *Process Bottlenecks* — siklus revisi dapat meningkatkan kapasitas pascaproduksi jika *feedback* dari klien tidak terfokus
 - b. *Heavy Cost Risk* — biaya produksi direct yang tinggi dan dapat membahayakan stabilitas *cash flow*
3. *Opportunities*
- a. *Content Boom in Indonesia* — Peluncuran kembali TikTok Shop, reels dengan link pembelian, dan pertumbuhan e-commerce dapat mendorong permintaan karya visual yang berfokus pada produk
 - b. *AI Improvement* — peningkatan AI yang pesat akhir-akhir ini dapat membuka kemungkinan untuk menciptakan efisiensi lebih lanjut dalam operasional.
 - c. *SEA Regional Expansion* — kurva permintaan yang serupa di Malaysia, Filipina, dan Thailand. Membuka kemungkinan masa depan untuk produksi jarak jauh, menawarkan efisiensi biaya yang lebih baik
4. *Threats*
- a. *Commoditisation* — Klien mungkin menganggap produksi visual sebagai komoditas karena masuknya banyak pekerja lepas berbiaya rendah
 - b. *Late-Payment Culture* — Budaya pembayaran terlambat dapat merusak stabilitas *cash flow*

2.4 Business Model Canvas



Gambar 2.2 Business Model Canvas
Sumber: Dokumentasi Perusahaan

Bisnis ini bergerak di bidang layanan produksi konten *end-to-end*, mulai dari konsultasi, pengembangan konsep, pra-produksi, produksi, hingga pasca-produksi. Untuk menunjang kebutuhan operasional, mereka bekerja sama dengan agensi media, penyedia alat, serta freelancer kreatif. Aktivitas utamanya yaitu pengembangan konsep sampai dengan tahapan produksi dan menjalin hubungan rutin dengan klien. Sumber daya utama yang dimiliki oleh ruang reka tentunya adalah tim kreatif, peralatan produksi, *software* pendukung, dan studio. Nilai utama yang ditawarkan adalah kualitas produksi yang baik, menyediakan layanan fleksibel (per proyek atau langganan bulanan), serta proses kerja yang terstandar. Ruang Reka membangun hubungan dengan klien dengan memberikan team yang selalu siap melayani dan bisa membantu klien seperti revisi ringan pada pasca produksi. Ruang reka dapat menjangkau klien melalui *website*, media sosial, email, dan referensi langsung. Target pasar mereka adalah perusahaan



menengah hingga besar di sektor FMCG, teknologi, dan manufaktur, serta agensi atau *production house* lain. Pengeluaran didapat dari gaji, biaya *software*, biaya peralatan *shooting*, biaya marketing atau iklan. Ruang Reka mendapat pendapatan dari biaya jasa produksi, biaya dari *menghandle* sebuah *project*, dan paket jasa pembuatan konten.

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA