BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

2.1.1 Skystar Ventures

Gambar 2.1 Logo Skystar Ventures

Sumber: www.skystarventures.com

Skystar Ventures merupakan inkubator bisnis dan *coworking space* yang didirikan pada tahun 2013 oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) bekerja sama dengan Kompas Gramedia Group (KGG), dengan tujuan mendukung pertumbuhan startup tahap awal di Indonesia, khususnya yang bergerak di bidang teknologi informasi dan komunikasi. Sebagai bagian dari ekosistem kewirausahaan kampus, Skystar Ventures menyediakan program inkubasi selama enam bulan yang mencakup pelatihan, mentoring, pendanaan awal, serta akses ke jaringan strategis yang membantu startup dalam mengembangkan produk minimum (MVP) dan validasi bisnis. Visi perusahaan adalah membangun ekosistem startup yang kompeten, kolaboratif, dan berkelanjutan, sedangkan misinya adalah membantu para pendiri startup membangun bisnis yang tangguh melalui dukungan inkubasi yang menyeluruh. Skystar Ventures juga memiliki pilar usaha yang meliputi program inkubasi, coworking space, serta dukungan pendanaan melalui

Skystar Capital. Informasi ini diperoleh dari situs resmi Skystar Ventures (www.skystarventures.com)

2.1.2 DuRent Support

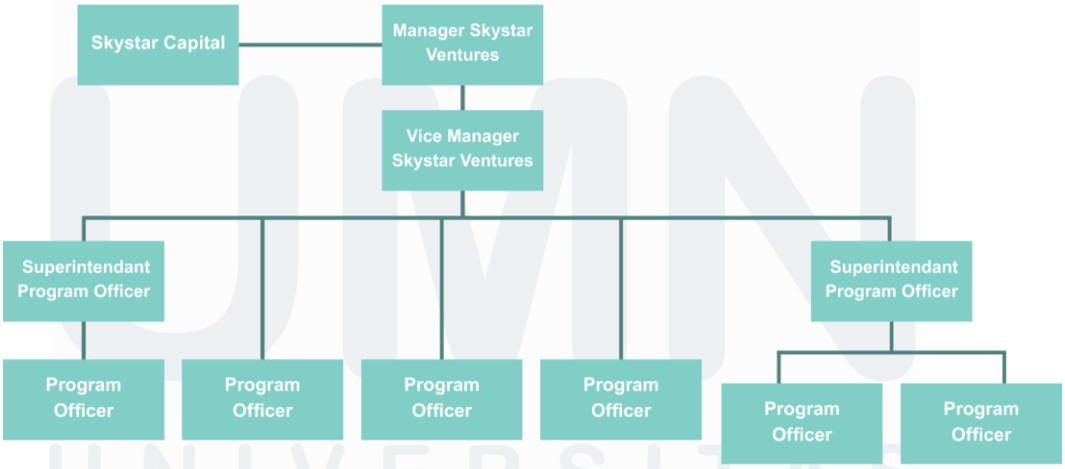
DuRent Support adalah bisnis yang dikembangkan dari Ideation Program MBKM Kewirausahaan 2025 dengan bimbingan oleh Skystar Ventures Universitas Multimedia Nusantara. Berfokus pada layanan *one-stop production support rental* untuk produksi film berbasis website, DuRent Support menghadirkan solusi terintegrasi untuk berbagai kebutuhan produksi non-kreatif, seperti logistik, peralatan unit, keselamatan, kru, dan konsumsi. Bisnis ini berangkat dari pengalaman pendirinya yang kesulitan mengakses peralatan berkualitas dengan harga terjangkau serta menghadapi koordinasi kru yang tidak efisien. Menjawab tantangan tersebut, DuRent Support hadir sebagai mitra andalan bagi industri film, dengan mengedepankan efisiensi, inovasi, dan layanan menyeluruh. Misinya meliputi peningkatan akses terhadap layanan berkualitas dengan harga kompetitif, membangun kolaborasi strategis dengan komunitas film, kampus, dan rumah produksi, serta menjamin transparansi, responsivitas, dan fleksibilitas untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang dapat dipercaya.

Gambar 2.2 Logo DuRent Support
Sumber: DuRent Support, 2025

Gambar 2.1 menampilkan logo DuRent Support yang dirancang dengan pendekatan minimalis, sejalan dengan visi perusahaan untuk menghadirkan proses produksi yang efisien dan praktis. Logo ini dipilih oleh tim karena bentuknya yang sederhana dan mudah dikenali. Nama DuRent Support sendiri merupakan gabungan dari kata *production* dan *support*, di mana "Du" diambil dari kata "production" dalam bahasa Inggris, meskipun tidak memiliki makna filosofis khusus. Keunggulan utama bisnis ini terletak pada layanan *one-stop production support rental* yang terintegrasi secara digital melalui *website*. *Platform* ini tidak hanya menyediakan rekomendasi paket berdasarkan kebutuhan dan kapasitas produksi, tetapi juga memungkinkan pemesanan *real-time*, pembayaran digital, serta layanan pelanggan 24 jam. DuRent Support menargetkan tiga segmen pasar utama, yaitu mahasiswa film yang bergerak di divisi produksi, produser independen, dan pelaku industri iklan.

2.2 Struktur Perusahaan

2.2.1 Skystar Ventures



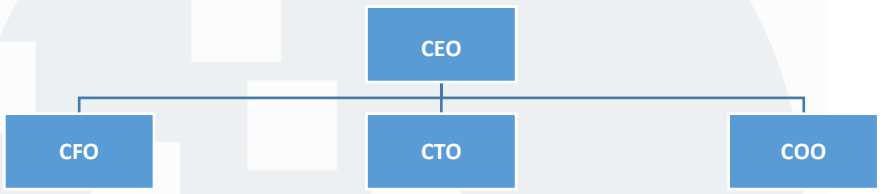
Gambar 2.3 Bagan Struktur Organisasi Skystar Ventures

Sumber: Skystar Ventures, 2025

Skystar Ventures merupakan program inkubasi bisnis yang berada di bawah naungan Skystar Capital yang dipimpin oleh *Manager* Skystar Ventures.

Dilanjutkan dengan *Vice Manager* Skystar Ventures yang mengepalai dua *Superintendant Program Officer.* Terakhir, terdapat *Program Officer* yang bertanggung jawab pada *Superintendant Program Officer.*

2.2.2 DuRent Support



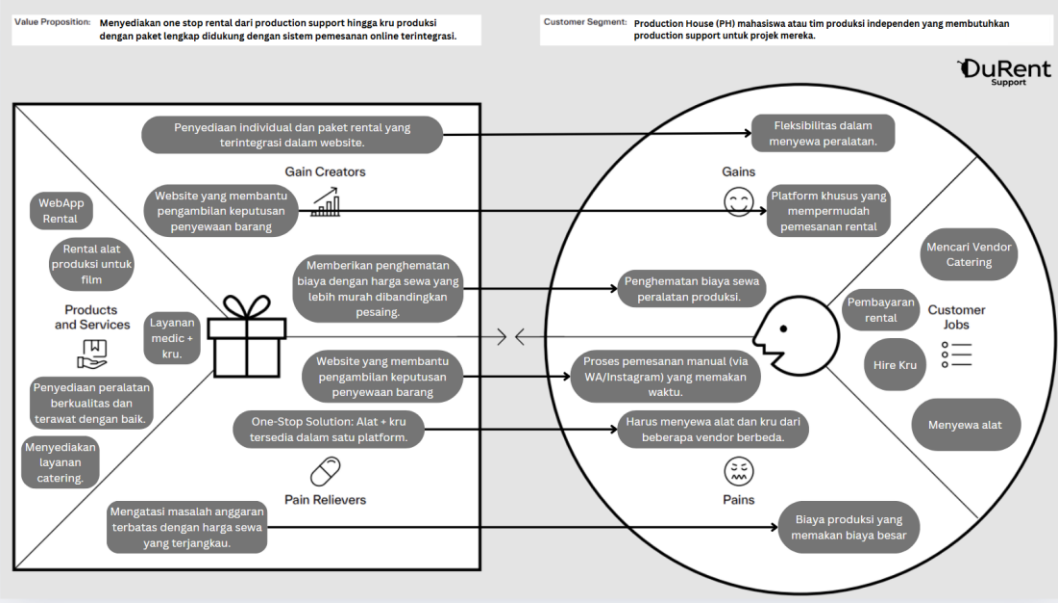
Gambar 2.4 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan DuRent Support
Sumber: DuRent Support, 2025

Berdasarkan bagan pada gambar 2.4 di atas, penulis berperan sebagai Chief Operating Officer (COO), bertanggung jawab dalam merancang sistem operasional, mengelola proses layanan, dan memastikan efisiensi bisnis. Selain itu, untuk tingkatan tertinggi yaitu Chief Executive Officer (CEO) berperan sebagai pengambil keputusan utama yang menentukan arah strategis perusahaan, memimpin tim agar sejalan dengan visi dan misi yang telah ditetapkan, serta membangun hubungan yang kuat dengan pihak eksternal seperti investor, mitra, dan regulator demi mendukung keberlanjutan dan perkembangan bisnis secara menyeluruh. Setara dengan COO, ada Chief Financial Officer (CFO) dan Chief Technology Officer (CTO).

Chief Financial Officer (CFO) bertanggung jawab atas keseluruhan pengelolaan keuangan perusahaan, mencakup penyusunan anggaran, pemantauan arus kas, dan pelaporan keuangan yang sesuai dengan regulasi, serta menyediakan data keuangan yang akurat untuk mendukung proses pengambilan keputusan yang strategis dan berkelanjutan. Chief Technology Officer (CTO) bertanggung jawab dalam merancang dan

mengimplementasikan solusi teknologi yang mendukung operasional perusahaan, memimpin tim teknis dalam menciptakan inovasi yang meningkatkan efisiensi, serta memastikan infrastruktur IT berjalan aman dan terstruktur. Hal ini diterapkan di DuRent Support melalui pengembangan *website* untuk layanan *one-stop production support*.

2.3 Kondisi umum Lingkungan



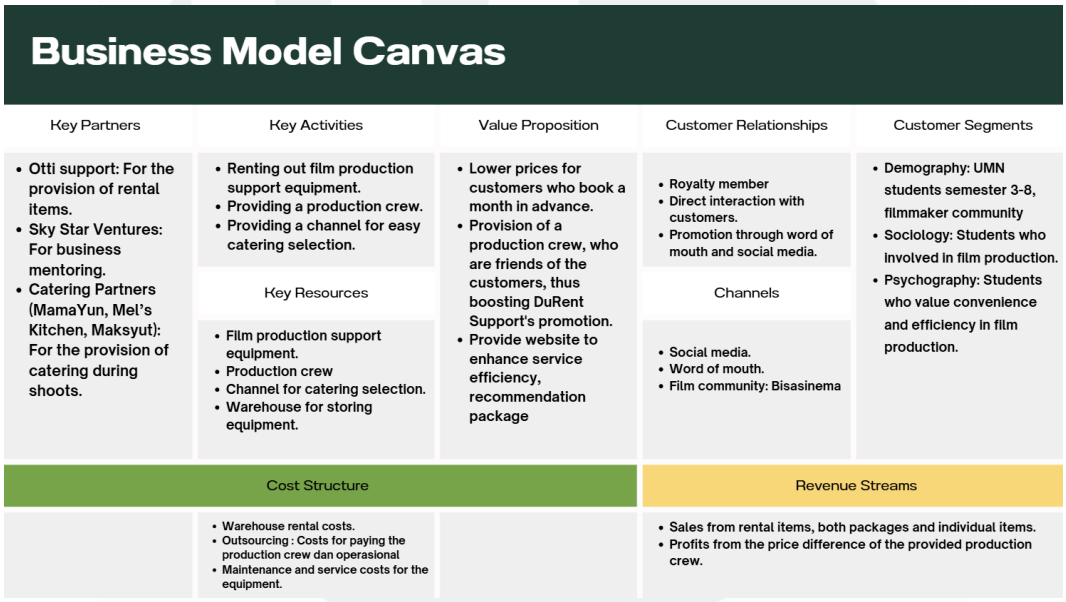
Gambar 2.5 *Value Proposition Canvas* DuRent Support
Sumber: DuRent Support, 2025

DuRent Support menargetkan mahasiswa dan tim produksi independen yang membutuhkan dukungan alat serta kru produksi dalam proyek film mereka berdasarkan pendekatan Value Proposition Canvas (VPC). Kelompok pelanggan ini kerap dihadapkan pada proses pemesanan yang manual dan memakan waktu, serta keharusan menyewa dari beberapa vendor berbeda yang menghambat efisiensi. Keterbatasan anggaran dan tingginya biaya produksi juga menjadi tantangan yang signifikan dalam pelaksanaan proyek.

Untuk menjawab kebutuhan tersebut, DuRent Support hadir dengan solusi layanan rental terintegrasi berbasis website. Layanan ini mencakup penyewaan alat produksi, kru, konsumsi, dan medis dalam satu platform yang mudah diakses dan

lebih hemat biaya. Dengan demikian, pelanggan mendapatkan kemudahan dalam pengambilan keputusan, efisiensi waktu, serta fleksibilitas dalam pengelolaan kebutuhan produksi mereka.

2.4 Gambaran Umum Produk



Gambar 2.6 Business Model Canvas DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

Penulis menggunakan Business Model Canvas (BMC) sebagai landasan paparan terkait gambaran umum produk. Hal ini juga menjadi dasar dalam merancang dan mengevaluasi strategi bisnis secara menyeluruh untuk memastikan layanan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan pasar, efisien dalam operasional, dan memiliki potensi keberlanjutan jangka panjang. BMC terdiri atas *customer segments, value proposition, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partners,* dan *cost structure.*

Target utama DuRent Support adalah mahasiswa di daerah Gading Serpong dan Alam Sutera, khususnya di Universitas Multimedia Nusantara (UMN) dan Bina Nusantara (BINUS) University semester 3 hingga 8 yang aktif dalam kegiatan produksi film. Selain itu, segmen pasar juga mencakup komunitas pembuat film secara umum. Segmentasi secara sosiologis berupa individu-individu yang terlibat

dalam produksi film, sedangkan secara psikografis, merupakan individu-individu yang mengutamakan efisiensi dan kenyamanan dalam mengelola kebutuhan produksi.

Harga yang ditawarkan terjangkau untuk produksi kecil menengah dengan adanya potongan harga. DuRent Support menyediakan layanan konsumsi untuk mendukung keberlangsungan proses produksi. Selain itu, juga menawarkan kru produksi yang berasal dari jaringan penyewa dan mahasiswa, sehingga dapat menjadi media promosi *word of mouth*. Pemasaran dan distribusi layanan dilakukan melalui media sosial, promosi *word of mouth*, serta komunitas film seperti Bisasinema.

DuRent Support menjaga loyalitas pelanggan melalui potongan harga berulang dan program keanggotaan. Hubungan dengan pelanggan juga dibangun melalui komunikasi langsung yang aktif. Selain itu, promosi informal seperti testimoni dan interaksi di media sosial turut memperkuat kedekatan dengan pelanggan.

Sumber pendapatan utama DuRent Support berasal dari penyewaan alat produksi film, baik dalam bentuk paket maupun satuan. Pendapatan tambahan diperoleh dari selisih harga jasa penyediaan kru produksi yang ditawarkan kepada pelanggan. Dengan dua aliran pendapatan ini, DuRent Support dapat menjaga keberlanjutan operasionalnya.

Dalam menjalankan bisnis, DuRent Support mengandalkan sejumlah sumber daya utama, yaitu peralatan produksi film, tenaga kru, gudang penyimpanan, serta *vendor* pemesanan konsumsi. Aktivitas utamanya meliputi penyewaan alat, penyediaan kru produksi, dan pengelolaan *vendor* konsumsi untuk mendukung kelancaran proses produksi. Ketiga aktivitas ini menjadi pondasi utama dalam menciptakan nilai bagi pelanggan.

DuRent Support memiliki keunggulan utama berupa sistem digital berbasis *website* yang memudahkan pengguna dalam melakukan pemesanan, memilih paket alat, hingga menyelesaikan pembayaran secara efisien. Selain itu, pemilihan

website dilakukan karena *website* memiliki aksesbilitas dan bisa digunakan kapanpun. Selain itu, konsep layanan menyeluruh menjadi nilai lebih karena tidak hanya menyediakan alat, tetapi juga kru produksi. Pendekatan ini memberikan efisiensi sekaligus keunikan yang belum banyak ditawarkan oleh kompetitor yang umumnya hanya fokus pada penyewaan alat.

DuRent Support juga menjalin kerja sama strategis dengan berbagai mitra, seperti Kinomaru Rental dan OTTI Support dalam penyediaan alat, serta Skystar Ventures sebagai pihak pendamping. Untuk aspek logistik konsumsi, perusahaan bermitra dengan penyedia katering seperti MamaYun dan Mel's Kitchens. Dari sisi pengeluaran, struktur biaya terbesar mencakup sewa gudang, kru produksi, dan perawatan alat.

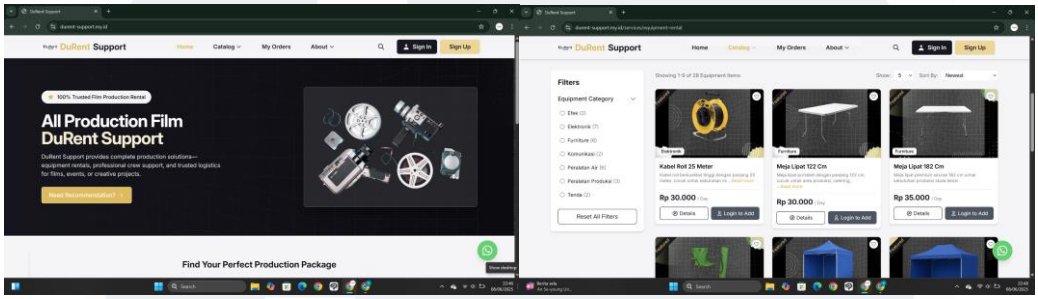
2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam menganalisis kelayakan usaha DuRent Support, pendekatan SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis. Metode ini mencakup empat elemen utama, yaitu *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman), di mana kekuatan dan kelemahan berasal dari kondisi internal perusahaan, sementara peluang dan ancaman dipengaruhi oleh faktor eksternal. Analisis ini menjadi dasar dalam merancang strategi bisnis yang sesuai dengan kondisi pasar dan kapasitas operasional DuRent Support.

Salah satu kekuatan utama DuRent Support terletak pada sistem digital yang terintegrasi melalui *website*, memungkinkan pelanggan melakukan pemesanan, memilih paket alat, dan menyelesaikan pembayaran secara praktis. Konsep layanan terpadu juga menjadi keunggulan tersendiri karena tidak hanya menyewakan alat, tetapi juga menyediakan kru seperti sopir, tim medis, *runner*, dan manajer lokasi. Selain efisien, layanan ini memberikan nilai tambah yang belum dimiliki oleh sebagian besar pesaing yang masih terfokus pada penyewaan peralatan saja.

Peluang pasar DuRent Support cukup besar, terutama di kalangan mahasiswa film di wilayah Gading Serpong dan Alam Sutera. Berdasarkan survei

yang dilakukan, mayoritas rumah produksi mahasiswa masih menyewa alat dari vendor yang berbeda-beda dan menunjukkan ketertarikan terhadap layanan yang lebih terstruktur dan terintegrasi. Meskipun memiliki potensi pendapatan yang tinggi, DuRent Support masih menghadapi tantangan seperti keterbatasan layanan aktif dan sifat permintaan yang musiman.



Gambar 2.7 Website DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

DuRent Support telah merancang linimasa strategi tahunan sebagai solusinya, yang mencakup riset pasar, validasi, kemitraan, dan penguatan digital. Dimulai dengan melakukan riset mendalam pada Kuartal-1 untuk memahami masalah utama yang dihadapi calon pelanggan. Hasil riset tersebut kemudian divalidasi pada Kuartal-2 melalui uji coba layanan rental, yang juga bertujuan untuk memperkenalkan DuRent Support ke pasar. Di Kuartal-3, fokus diarahkan pada peningkatan strategi pemasaran, kerjasama dengan vendor untuk melengkapi layanan, serta penyempurnaan platform digital yang akan digunakan pelanggan. Seluruh perencanaan ini mencapai puncaknya di Kuartal-4, di mana dilakukan pengujian menyeluruh terhadap strategi dan layanan, termasuk evaluasi tingkat kepuasan pelanggan, efisiensi sistem, dan kesiapan ekspansi bisnis. Strategi ini menjadi landasan untuk menghadapi ancaman dari kompetitor yang sudah lebih dulu hadir dan sekaligus membangun pondasi bisnis yang kokoh untuk ekspansi ke segmen produksi skala besar.

Jangka panjang, DuRent Support menargetkan perluasan pasar ke sektor yang lebih profesional, seperti produksi komersial dan film panjang yang berskala nasional. Proses ini akan dilakukan secara bertahap dengan memaksimalkan

operasional, menjalin lebih banyak kolaborasi, dan meningkatkan mutu layanan dari segi peralatan produksi maupun sumber daya manusia. Selain itu, pembaruan sistem *website* juga akan terus dilakukan agar sesuai dengan kebutuhan industri khususnya pada industri perfilman Indonesia, termasuk penambahan fitur dan layanan baru, demi menjadikan DuRent Support sebagai mitra produksi yang andal tidak hanya di kalangan mahasiswa, tetapi juga di industri skala besar dan profesional.