

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Perusahaan

2.1.1 Skystar Ventures



SKYSTAR
VENTURES



Gambar 2.1 Logo Skystar Ventures

Sumber : <https://skystarventures.com/white-bg-compressor/>, 2025

Skystar Ventures adalah inkubator teknologi dan ruang kerja bersama yang didirikan oleh UMN dan Kompas Gramedia Group (KGG). Yang berfokus pada startup tahap awal di sektor internet, mobile, sosial, pendidikan, dan *e-commerce* dengan dukungan dari jaringan mentor yang profesional dan fasilitas *coworking space*, Skystar Ventures berkomitmen untuk membantu para peneliti startup dalam membangun bisnis yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif di Indonesia.

Visi yang dibawa oleh Skystar Ventures adalah membangun ekosistem *startup* yang kompeten, kolaboratif, dan berkelanjutan di lingkungan kampus. Misi Skystar Ventures membantu para pendiri startup dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Misi ini diwujudkan melalui berbagai aktivitas dan program yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, seperti program inkubasi yang memberi dukungan langsung kepada para pendiri usaha melalui pendidikan dan bimbingan praktis, mulai

dari validasi ide pengembangan Minimum Viable Product (MVP), hingga tahap validasi bisnis.

2.1.2 DuRent Support

DuRent Support merupakan bisnis yang dibangun oleh empat orang yang diikutsertakan dalam program Ideation MBKM kewirausahaan yang dimentori langsung oleh Skystar Ventures yang merupakan dari UMN DuRent Support hadir untuk membuat layanan *one stop production support rental* yang berbasis website, konsep *one stop production support rental* ini merupakan menyatukan semua kebutuhan departemen di luar kreatif seperti transportasi, keselamatan produksi, sumber daya manusia, konsumsi dan peralatan yang dibutuhkan oleh produksi.

Pendirian bisnis ini merupakan dari keresahan dalam memproduksi film karena kendala akses untuk mendapatkan peralatan produksi yang praktis, sumber daya manusia (kru produksi) sehingga membuat tidak efisien dalam memproduksi film. Dengan mengetahui hal tersebut DuRent Support hadir untuk mengatasi hal tersebut dalam efisiensi, inovasi dan solusi untuk mendukung dalam produksi film Indonesia melalui layanan production support.



Gambar 2.2 Logo DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2024

Desain logo ini dibuat pada tahun 2024 mengusung konsep minimalis, sejalan dengan visi DuRent Support yang berfokus pada efisiensi dan kepraktisan dalam proses produksi. Oleh karena itu, tim bersama penulis memilih gaya visual yang sederhana namun mudah dikenali. Nama DuRent Support sendiri merupakan singkatan dari *proDuction Support*, di mana “Du” diambil dari kata "production" dalam bahasa Inggris, yang berarti produksi, “Rent” yang diambil dari bahasa Inggris yang berarti menyewa dan "Support" merujuk pada dukungan produksi. Meskipun begitu, karena proses pengembangan branding dan logo masih berlangsung, belum ada filosofi yang secara khusus melekat pada penamaan tersebut.

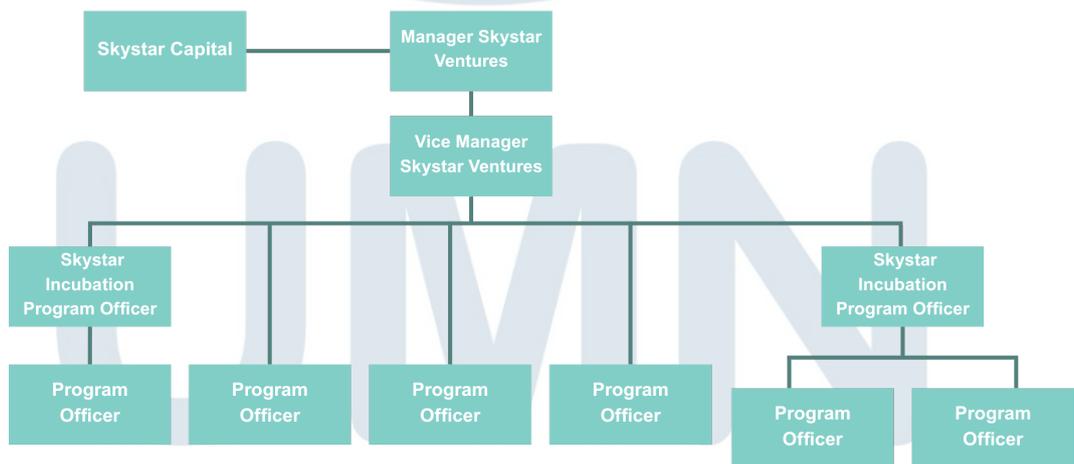
DuRent Support memiliki tiga misi utama yang menjadi fokus utamanya. Fokus utamanya yaitu, memperluas akses terhadap layanan berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, menjalin kemitraan strategis dengan komunitas film, institusi pendidikan, dan *Production House* berfungsi menciptakan ekosistem produksi yang berkelanjutan, serta memastikan pelayanan yang transparan, responsif, dan fleksibel demi untuk membangun kepercayaan dari para pelanggan.

Keunggulan utama bisnis ini terletak pada layanan *one stop production support rental* yang terintegrasi penuh dengan situs web. Sistem ini mampu merekomendasikan paket-paket layanan sesuai dengan kebutuhan dan skala produksi pelanggan. Selain itu, platform daring ini mendukung pemesanan secara real-time, transaksi digital, dan layanan pelanggan selama 24 jam, yang semuanya dirancang untuk memberikan pengalaman yang optimal dan efisien. DuRent Support menasar tiga segmen pasar utama, yaitu mahasiswa jurusan film di bidang produksi, serta para produser di industri periklanan.

Modal utama dalam bisnis ini adalah menyediakan paket utama yang dibutuhkan oleh produksi film di luar aspek kreatif yang merupakan di bagian *production unit* seperti tenda, kursi sutradara, meja produksi, walkie talkie, ketel air listrik dan kotak pendingin. Dengan memahami latar pasar dan merinci barang yang dibutuhkan oleh produksi film diluar kreatif, program MBKM kewirausahaan diharapkan tidak hanya menjadi ajang simulasi bisnis, tetapi menjadi hal nyata untuk dapat membangun jasa usaha penyewaan peralatan yang dibutuhkan produksi film di luar aspek kreatif berkelanjutan dan memiliki daya saing. Laporan ini dibuat untuk menjelaskan peran penulis sebagai CFO di DuRent Support dalam mengikuti program ideation kewirausahaan Skystar Ventures.

2.2 Struktur Perusahaan

2.2.1 Struktur Perusahaan Skystar Ventures



Gambar 2.3 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan Skystar Ventures
Sumber: Penulis, 2025

Skystar Ventures adalah program inkubasi bisnis yang berada di bawah naungan Skystar Capital yang dipimpin oleh Manajer Skystar Ventures. Posisi ini didampingi oleh Wakil Manajer Skystar Ventures yang membawahi dua Skystar Incubation Program Officer. Masing-masing Program Officer tersebut memiliki tanggung jawab terhadap beberapa staf: satu di antaranya membawahi empat Program Officer, sedangkan yang lainnya membawahi dua Program Officer.

2.2.2 Struktur Perusahaan DuRent Support

Gambar 2.4 merupakan bagan struktur organisasi pada perusahaan DuRent Support, yang terdiri atas empat posisi manajerial utama, yaitu Chief Executive Officer (CEO), CFO, Chief Technology Officer (CTO), dan Chief Operating Officer (COO). Setiap posisi memegang peranan penting dalam menunjang sistem manajemen dan pengambilan keputusan strategis di lingkungan perusahaan.



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

Penulis berperan sebagai CFO, memegang tanggung jawab dalam pengelolaan keuangan perusahaan, yang mencakup penyusunan anggaran, pengendalian arus kas, dan laporan keuangan secara berkala. Peran ini juga meliputi pengawasan terhadap kepatuhan perusahaan terhadap regulasi

keuangan yang berlaku serta penyediaan data dan analisis finansial yang menjadi dasar bagi pengambilan keputusan manajerial.

2.2.3 Chief Executive Officer

CEO merupakan jabatan tertinggi dalam hierarki organisasi dan bertanggung jawab atas arah strategis perusahaan secara keseluruhan. Tanggung jawab utama seorang CEO mencakup perumusan kebijakan jangka panjang, pengawasan terhadap implementasi visi dan misi perusahaan, serta pengambilan keputusan utama yang berdampak pada keberlanjutan bisnis. CEO juga berperan aktif dalam menjalin kemitraan dengan pihak eksternal seperti investor, mitra usaha, dan regulator, guna mendukung pertumbuhan serta keberlangsungan operasional perusahaan secara berkelanjutan.

2.2.4 Chief Technology Officer

CTO bertugas mengembangkan serta mengimplementasikan solusi berbasis teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan. Dalam konteks DuRent Support, CTO memimpin pengembangan platform digital berbasis web yang mendukung layanan penyewaan unit produksi secara terpadu. Selain itu, CTO juga bertanggung jawab dalam memastikan bahwa infrastruktur teknologi informasi perusahaan berjalan dengan baik, aman, dan selaras dengan perkembangan teknologi terkini.

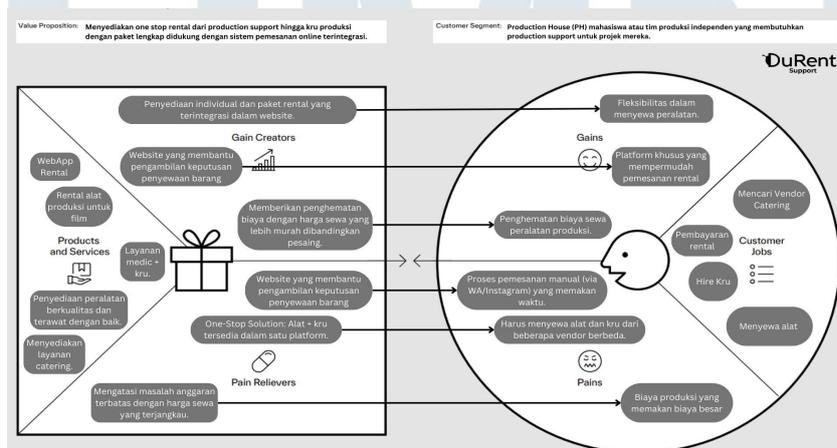
2.2.5 Chief Operating Officer

COO memiliki fungsi utama dalam mengelola kegiatan operasional harian perusahaan. Tugasnya meliputi penyusunan Standard Operating Procedure (SOP), pengelolaan proses penyewaan unit produksi, serta pengendalian

biaya operasional agar tetap efisien. COO juga memiliki peran dalam menyelesaikan kendala operasional yang muncul, guna menjaga kestabilan dan kelancaran aktivitas perusahaan secara keseluruhan.

2.3 Kondisi umum Lingkungan

Pada gambar 2.5 penulis menggunakan pendekatan *Value Proposition Canvas* (VPC) untuk memperlihatkan kondisi umum lingkungan. DuRent Support menetapkan sasaran pasar pada segmen pelanggan yang meliputi *Production House* mahasiswa film di wilayah Gading Serpong dan Alam Sutera, terutama dari UMN dan Universitas Bina Nusantara (BINUS). Yang sedang, menempuh semester tiga hingga delapan dan aktif dalam kegiatan produksi. Di luar segmen tersebut, target pasar juga mencakup komunitas kreatif independen di bidang perfilman, serta tim produksi independen yang membutuhkan layanan dukungan produksi yang telah digabungkan menjadi satu layanan. Kelompok pelanggan ini memiliki sejumlah kebutuhan utama *customer jobs*, antara lain penyewaan perlengkapan *production unit* (PU), pencarian kru produksi, jasa transportasi, sopir, peralatan medis, hingga penyedia jasa konsumsi.



Gambar 2.5 *Value Proposition Canvas* DuRent Support

Sumber: DuRent Support, 2025

Dalam praktiknya, mereka kerap menghadapi berbagai kendala *pains*, seperti proses pemesanan yang masih dilakukan secara manual dan memerlukan waktu yang cukup lama, dan rentan terhadap kesalahan. Begitu juga, harus bekerja sama dengan banyak vendor untuk melengkapi kebutuhan produksi, serta tingginya biaya operasional. Disisi lain, mereka menginginkan solusi yang memberikan kemudahan dalam proses penyewaan, akses ke layanan dalam satu platform terpadu, dan penghematan biaya produksi.

Dari aspek sosiologis, target pengguna adalah individu yang memiliki peran dalam produksi film, sementara dari sisi psikografis, mereka merupakan pribadi yang mengutamakan kemudahan dan efisiensi dalam mengelola proses produksi. Kebutuhan utama yang sering mereka hadapi meliputi penyewaan perlengkapan production unit (PU), pencarian kru, alat transportasi, perlengkapan keselamatan, dan layanan konsumsi. Dengan demikian, seluruh elemen dalam VPC saling mendukung untuk memberikan pengalaman penyewaan yang efisien, hemat biaya, dan praktis bagi pengguna layanan.

2.4 Gambaran Umum Produk

2.4.1 Marketing Mix

Penulis menggunakan pendekatan marketing mix untuk menjelaskan gambaran umum produk DuRent Support. (Setiawardhani, 2025) *Marketing mix* adalah kombinasi dari berbagai elemen yang digunakan oleh perusahaan untuk memasarkan produk atau layanan mereka. Pemasaran terdiri dari 4P: *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi).

1. *Product* (Produk)

Produk yang ditawarkan adalah *one stop production support rental*, yaitu

layanan penyewaan perlengkapan produksi film di luar aspek kreatif secara menyeluruh untuk memudahkan kebutuhan syuting. Layanan ini mencakup penyewaan barang-barang produksi seperti tenda, kursi sutradara, meja produksi, walkie talkie, ketel air listrik dan kotak pendingin hingga penyediaan sumber daya manusia seperti kru pendukung. Konsep ini dirancang untuk memberikan kemudahan dan efisiensi bagi tim produksi, khususnya yang berasal dari kalangan mahasiswa atau komunitas film independen, dalam memenuhi kebutuhan transportasi tanpa harus menyewa dari banyak tempat.

2. *Price* (Harga)

Dari segi harga, produk ini menawarkan produk barang yang dapat menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Harga satuan barang dimulai dari harga terendah Rp 5.000 hingga tertinggi Rp 650.000. Selain penyewaan satuan, tersedia pula paket dengan harga yang lebih murah. Paket termurah ditawarkan dengan harga Rp 150.000 sampai tertinggi seharga Rp 835.000. Strategi penetapan harga ini disesuaikan kembali dengan anggaran dan kebutuhan pada produksinya.

3. *Promotion* (Promosi)

Strategi utama yang digunakan adalah pemasaran dari *word of mouth*. Melalui jaringan dan koneksi yang telah ada di industri kreatif, khususnya di kalangan mahasiswa film. Selain itu, media sosial seperti instagram juga dimanfaatkan untuk mempromosikan paket dan unit barang yang ditawarkan, guna untuk menarik perhatian dan meningkatkan brand DuRent Support.

4. *Place* (Tempat)

Dari segi penyewaan target pasar difokuskan pada universitas-universitas di daerah Gading Serpong dan Alam Sutera. Yang memiliki program studi film dan aktivitas produksi yang aktif dan berkelanjutan, yaitu UMN dan BINUS. Mahasiswa dari kedua kampus tersebut dinilai memiliki kebutuhan tinggi terhadap penyewaan peralatan produksi, terutama untuk keperluan tugas kuliah, proyek film pendek, maupun festival film.

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Mengetahui kelayakan usaha DuRent Support Penulis menggunakan pendekatan metode analisis SWOT, *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Metode ini untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan perusahaan secara external maupun internal dalam jangka pendek atau panjang. Dari sisi kekuatan, DuRent Support diuntungkan oleh lokasi operasional yang strategis di kawasan Gading Serpong dan Alam Sutera, yang berdekatan dengan universitas-universitas dengan program studi film aktif seperti UMN dan BINUS.

Selain itu, pendekatan layanan yang menyeluruh dari penyewaan alat produksi hingga penyediaan kru pendukung seperti sopir, *runner*, hingga layanan transportasi. Dalam satu layanan website, hal ini memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam merancang dan menjalankan produksi tanpa harus berurusan dengan banyak vendor. Kualitas peralatan yang terjaga namun ditawarkan dengan harga terjangkau menjadi daya tarik tambahan yang membedakan DuRent Support dari penyedia layanan serupa.

Namun demikian, perusahaan DuRent Support masih menghadapi beberapa keterbatasan di internal. Salah satunya, keterbatasan modal yang menyebabkan jumlah tim operasional kecil dan kapasitas penyimpanan barang terbatas. Begitu juga, DuRent Support memiliki kelemahan utama saat ini yaitu keterbatasan sumber

daya, baik dari sisi sumber daya maupun jaringan mitra. Dari lima kategori layanan yang direncanakan, baru satu layanan yang tersedia secara aktif, yaitu rental peralatan produksi. Selain itu, bisnis ini cukup bergantung pada musim produksi mahasiswa yang cenderung terjadi pada kuartal kedua dan keempat dalam satu tahun akademik.

Tantangan lain termasuk risiko kerusakan atau kehilangan barang oleh penyewa, serta biaya tambahan untuk pemeliharaan dan kebersihan alat setelah digunakan. Peluang pertumbuhan DuRent Support cukup besar, terutama dengan adanya rutinitas produksi film mahasiswa yang terjadi setiap semester. Berdasarkan riset terhadap 17 *Production House* mahasiswa, banyak di antaranya masih menyewa dari berbagai vendor terpisah dan menyatakan minat tinggi terhadap penyedia layanan yang terintegrasi.

Dengan estimasi potensi penyewaan dari dua kampus besar yang memiliki beberapa *Production House* aktif per angkatan, peluang pendapatan per tahun bisa mencapai puluhan juta rupiah. Dalam jangka panjang, pasar juga dapat diperluas ke ranah produksi komersial dan proyek-proyek skala menengah hingga besar di industri film panjang dalam ruang lingkup nasional dengan bekerja sama dengan *production house* yang aktif memproduksi. Di sisi lain, tantangan eksternal datang dari kompetitor yang sudah lebih dahulu beroperasi di wilayah Gading Serpong dan Alam Sutera. Sebagian besar pesaing masih menggunakan sistem manual dalam operasionalnya, mereka tetap menjadi ancaman bagi DuRent Support dalam hal persaingan harga dan loyalitas pelanggan. Selain itu, sifat permintaan yang musiman membuat arus pendapatan tidak stabil.

Mengatasi hal ini, DuRent Support memiliki perbedaan pelayanan dari pesaing melalui digitalisasi layanan yang sudah terintegrasi melalui website. Kemudahan ini memberikan akses bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan, menyesuaikan pilihan paket berdasarkan kebutuhan, serta melakukan transaksi pembayaran secara *online* tanpa menghadapi proses manual. Selain itu, DuRent

Support juga memperluas jaringan mitra kerja, memaksimalkan periode *off-season* untuk kegiatan pengembangan produk dan pemasaran agar bisnis tetap relevan dan kompetitif di masa depan. Dengan pendekatan bertahap melalui penguatan operasional, peningkatan kualitas layanan, serta perluasan kerjasama mitra, website perusahaan juga akan terus dikembangkan agar memenuhi standar profesional, termasuk penambahan fitur dan layanan baru. Dengan strategi ini, DuRent Support ditargetkan tidak hanya menjadi solusi bagi mahasiswa, tetapi juga mitra produksi terpercaya di industri secara nasional.

