

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo PT. Raiya Artami Dikara
Sumber: Properti Perusahaan

PT. Raiya Artami Dikara, yang lebih dikenal sebagai Raiya Creative, adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi konten kreatif, khususnya dalam pembuatan iklan komersial dan media visual. Didirikan pada tahun 2019 oleh Dimas Sufi, perusahaan ini fokus pada pembuatan iklan yang efektif untuk klien dari berbagai sektor industri, seperti periklanan, produk konsumen, dan layanan bisnis. Penulis tertarik pada perusahaan ini karena kemampuan mereka untuk menggabungkan estetika visual yang menarik dengan strategi pemasaran yang cerdas, menghasilkan iklan yang tidak hanya kreatif, tetapi juga efektif dalam mencapai tujuan komersial.

Raiya Creative berfokus pada pembuatan iklan komersial, video promosi, serta produk media kreatif lainnya. Raiya menawarkan layanan dalam pembuatan konten, mulai dari konsep kreatif, penyutradaraan, hingga *editing* dan pascaproduksi.

Perusahaan ini memanfaatkan pemasaran digital lewat media sosial, website, dan bekerja sama dengan agensi periklanan untuk menarik klien. Penjualannya lebih bersifat personal, di mana tim pemasaran langsung berinteraksi dengan klien untuk memahami kebutuhan mereka dan memberikan solusi yang sesuai.

Produk dan Jasa yang di tawarkan adalah Pembuatan iklan TV dan video promosi, Pembuatan konten video untuk media sosial, *branding* dan desain grafis untuk kampanye pemasaran, Konsultasi kreatif dan penyutradaraan untuk proyek iklan.

<p>Key Partnerships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agensi pemasaran dan periklanan • Penyedia teknologi dan <i>software editing</i> • <i>Freelancer</i> kreatif (sutradara, editor, desainer grafis) • Media sosial dan platform distribusi video (YouTube, Instagram, dll.) 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan konsep kreatif dan penyutradaraan • Produksi video dan iklan • Penyuntingan dan pengolahan video • Pengelolaan proyek dari awal hingga selesai <p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tim kreatif dan profesional (sutradara, editor, desainer) • Peralatan produksi dan perangkat lunak editing • Jaringan kolaborator dan mitra industri • Lokasi studio dan fasilitas produksi 	<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan iklan komersial yang kreatif dan strategis • Pengalaman produksi <i>end-to-end</i> (dari konsep hingga distribusi) • Penyutradaraan dan editing berkualitas tinggi • Solusi kreatif yang sesuai dengan kebutuhan pemasaran klien 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kolaborasi jangka panjang dengan klien (terutama <i>brand</i> besar) • Pendekatan personal dalam layanan dan komunikasi dengan klien • Dukungan purna jual dengan revisi dan penyesuaian iklan <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Website</i> perusahaan • Media sosial (Instagram, Facebook, LinkedIn) • Kolaborasi dengan agensi periklanan • <i>Networking</i> dan rekomendasi dari klien sebelumnya 	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brand besar yang membutuhkan konten iklan berkualitas • Agensi pemasaran yang membutuhkan kolaborasi kreatif • Bisnis kecil dan menengah yang ingin meningkatkan pemasaran melalui video • Perusahaan yang membutuhkan konten media sosial untuk <i>branding</i>
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biaya produksi (peralatan, lokasi, tim kreatif) • Biaya perangkat lunak editing dan pengolahan video • Biaya pemasaran dan distribusi • Biaya operasional kantor dan administrasi 		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pembayaran proyek berbasis per kontrak (per iklan atau per kampanye) • Layanan jangka panjang untuk klien yang membutuhkan paket <i>branding</i> dan iklan terus-menerus • Konsultasi kreatif dan layanan penyutradaraan 		

Gambar 2.2 Business Model Canvas PT. Raiya Artami Dikara

Sumber: Properti Perusahaan

Business Model Canvas PT. Raiya Artami Dikara (Raiya Creative) menggambarkan strategi bisnis yang sangat fokus pada pembuatan konten iklan komersial berkualitas tinggi dan solusi kreatif untuk klien dari berbagai sektor. Menurut penulis, kekuatan mereka terletak pada kemampuan untuk menawarkan layanan *end-to-end*—mulai dari pengembangan konsep kreatif, penyutradaraan, *editing*, hingga distribusi media. *Business model canvas* yang ada menunjukkan bahwa Raiya Creative memiliki model bisnis yang solid, dengan nilai-nilai utama seperti kreatifitas, kolaborasi, dan penyediaan solusi pemasaran yang efektif.

Kemitraan strategis yang mereka bangun dan pendekatan pemasaran yang *to the point* memungkinkan mereka untuk terus berkembang dan bersaing di

industri periklanan dan pembuatan konten visual. Bagi penulis, ini adalah tempat yang tepat untuk belajar karena semua elemen yang di tawarkan sangat relevan dengan perkembangan industri yang terus berubah.

Tabel 2.1 Analisis SWOT Perusahaan
Sumber: Properti Perusahaan

Strength	Pengalaman dan Kreativitas, Portofolio sukses dari banyak klien
Weakness	Ketergantungan pada Jaringan dan Mitra, Skala operasi terbatas
Opportunities	Pertumbuhan Pasar Digital, Kolaborasi dengan Agensi Internasional
Threat	Persaingan yang Ketat, Ketergantungan pada Proyek Musiman

Dengan memahami elemen-elemen dalam Business Model Canvas pada gambar 2.1 dan Analisis SWOT di tabel 2.1, PT Raiya Artami Dikara (Raiya Creative) dapat lebih meningkatkan strategi bisnis mereka. Hal ini akan membantu mereka melawan persaingan yang ada, sambil mencoba memanfaatkan peluang untuk terus berkembang di industri pembuatan iklan komersial dan digital. Bagi penulis, ini adalah cara yang sangat relevan untuk memastikan PT Raiya Creative tetap kompetitif dan inovatif di industri yang terus berubah.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

