

BAB 2

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

2.1.1 Skystar Ventures

Skystar Ventures merupakan platform inkubasi bisnis yang didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) pada tahun 2013 dengan dukungan penuh dari Kompas Gramedia Group, serta menggunakan logo yang dapat dilihat pada Gambar 2.1. Skystar Ventures merupakan inkubator terakreditasi terbaik oleh Kemenristekdikti, dengan fokus pada pengembangan ekosistem *startup* kolaboratif di Indonesia melalui tiga layanan inti: Program Inkubasi, Ruang Kerja Bersama (*Coworking Space*), dan Pendanaan Ventura (*Venture Capital*). Platform ini menargetkan *startup* tahap awal di sektor teknologi, pendidikan, *e-commerce*, dan media yang memiliki model bisnis inovatif serta komitmen untuk menciptakan dampak sosial positif [2].



Gambar 2.1. Logo Skystar Ventures

Sumber: [3]

Melalui program inkubasi yang komprehensif, Skystar Ventures memberikan dukungan langsung dan multidisipliner kepada para pendiri *startup* dan memungkinkan pendiri *startup* untuk berkembang lebih cepat. Program ini juga dirancang untuk membantu para *founder* melalui penyediaan edukasi tentang praktik bisnis serta pendampingan yang mencakup validasi ide bisnis,

pengembangan *minimum viable product* (MVP), dan tahap pengujian kelayakan model bisnis. Jaringan mentor yang beragam memberikan panduan yang dibutuhkan untuk membangun perusahaan yang berhasil. Skystar Ventures juga menyediakan ruang kerja bersama untuk mendukung para pendiri dalam bekerja, mengadakan pertemuan, dan menggunakan fasilitas konferensi.

Didukung oleh Kompas Gramedia, salah satu grup media terbesar, Skystar Ventures memberikan akses kepada para pendiri untuk terhubung dengan jaringan media dan unit bisnis di berbagai industri, yang sangat berguna dalam mengembangkan dan memperbesar bisnis. Skystar Ventures berkomitmen untuk menyediakan sumber daya yang diperlukan untuk membantu *startup* menciptakan bisnis yang berkelanjutan dan sukses di Indonesia [3].

2.1.2 DuRent Support

DuRent Support dengan logo bergaya modern dan minimalis seperti terlihat pada Gambar 2.2, merupakan *startup* berbasis teknologi hasil Program MBKM Kewirausahaan 2025 yang dibimbing oleh inkubator bisnis Skystar Ventures, Universitas Multimedia Nusantara. Perusahaan ini berfokus pada penyediaan layanan *one-stop production rental* untuk industri film Indonesia melalui platform situs web terintegrasi, menyatukan penyewaan peralatan produksi nonkreatif (seperti tenda lipat, meja portabel, dan dispenser) dengan rekrutmen kru profesional di bidang logistik dan medis. Pendirian bisnis ini dilatarbelakangi pengalaman pendiri dalam menghadapi kendala akses peralatan berkualitas terjangkau dan koordinasi kru yang tidak efisien selama produksi film.



Gambar 2.2. Logo DuRent Support

Keunikan bisnis ini terletak pada integrasi teknologi dalam menyederhanakan logistik produksi. Platform situs web tidak hanya menampilkan katalog lengkap, tetapi juga memfasilitasi pemesanan *real-time*, pembayaran

digital, dan dukungan *customer service*. Dengan menggabungkan sumber daya lokal dan jaringan profesional terpercaya, DuRent Support menyasar tiga segmen utama: mahasiswa pembuat film, produser independen, dan *event organizer* di wilayah Jabodetabek. Layanan ini menawarkan durasi sewa fleksibel untuk proyek skala kecil-menengah, didukung garansi kualitas peralatan dan kru melalui proses verifikasi ketat sebelum disalurkan ke pelanggan.

2.2 Visi dan Misi DuRent Support

Nama "DuRent" merupakan kependekan kreatif dari *Production Rental*, dengan "Du" diambil dari suku kata kedua "*Production*" (Pro-DU-ction) dan "Rent" dari kata "*Rental*". Nama ini juga terinspirasi konsep *Endurance* (ketahanan), yang merepresentasikan komitmen perusahaan dalam menyediakan peralatan tahan lama dan layanan berkelanjutan. Berdiri dengan visi "Menjadi Mitra Andalan Industri Kreatif Melalui Solusi Lengkap yang Menghadirkan Efisiensi dan Inovasi Dalam Produksi Film", DuRent Support mengusung tiga misi utama:

1. Meningkatkan aksesibilitas peralatan dan kru profesional berstandar tinggi dengan harga kompetitif
2. Membangun kolaborasi strategis dengan komunitas film, kampus, dan institusi kreatif untuk ekosistem produksi berkelanjutan
3. Menjamin transparansi, responsif, dan fleksibilitas layanan untuk kepercayaan pelanggan

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Chief Executive Officer (CEO) merupakan pemimpin tertinggi dalam struktur organisasi dengan tanggung jawab utama mengarahkan strategi perusahaan, mengawasi kinerja holistik, dan memastikan keselarasan operasional dengan visi serta misi yang telah ditetapkan [4]. Tugas CEO pada DuRent Support mencakup pengambilan keputusan strategis jangka panjang dan pendek, penetapan tujuan korporat, serta evaluasi kinerja eksekutif setingkat COO, CFO, dan CTO. CEO juga berperan dalam menjaga hubungan baik dengan pemangku kepentingan eksternal, seperti investor, mitra bisnis, dan regulator, guna memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Dalam hierarki perusahaan DuRent Support, CEO berada di puncak struktur, sementara COO, CFO, dan CTO

melapor langsung kepadanya sebagai mitra setara yang bertanggung jawab atas domain masing-masing.

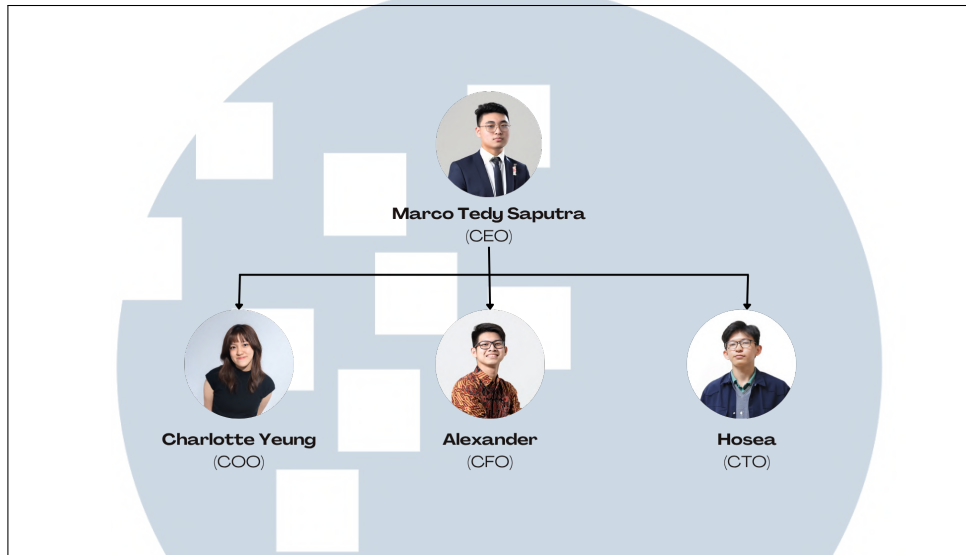
Chief Financial Officer (COO) berperan dalam mengatasi hambatan operasional, mengawasi manajemen krisis, serta memastikan seluruh divisi operasional berjalan sesuai standar yang ditetapkan. Sebagai eksekutif setara dengan CFO dan CTO, COO bekerja secara independen dalam domain operasional namun berkolaborasi lintas departemen untuk mendukung tujuan perusahaan [4]. Sebagai COO di DuRent Support, COO berperan sebagai kepala operasional, COO bertanggung jawab atas pengelolaan SOP, alur penyewaan, bisnis harian, dan optimalisasi Opex (*Operational Expenditure*) perusahaan demi efisiensi. Ia juga menjadi solusi utama untuk masalah operasional sehari-hari.

Chief Financial Officer (CFO) memegang peran kunci dalam pengelolaan keuangan perusahaan, termasuk perencanaan anggaran, analisis arus kas, dan identifikasi risiko finansial [4]. Tugas utama pada DuRent Support mencakup penyusunan laporan keuangan akurat, pengawasan kepatuhan regulasi akuntansi, serta pemberian rekomendasi strategis kepada CEO terkait alokasi dana dan pembelian barang. CFO juga bertanggung jawab memastikan transparansi keuangan kepada pemangku kepentingan serta berkolaborasi dengan CTO dalam mengalokasikan anggaran teknologi dan dengan COO dalam pengendalian biaya operasional. Posisi ini setara dengan COO dan CTO, dengan fokus pada stabilitas dan pertumbuhan finansial perusahaan.

Chief Technology Officer (CTO) merupakan penanggung jawab utama dalam perancangan dan penerapan strategi teknologi perusahaan, termasuk pengembangan platform digital, peningkatan keamanan siber, serta integrasi sistem informasi [4]. Sebagai CTO DuRent Support, peran utamanya adalah membangun situs web platform *one-stop production unit support rental*. Selain itu, CTO bertanggung jawab memastikan perusahaan mengadopsi teknologi terkini serta menjaga keamanan dan keandalan infrastruktur teknologi informasi demi kelancaran operasional.

Berdasarkan penjelasan di atas, CEO menempati posisi puncak dengan wewenang penuh atas keputusan strategis, sementara COO, CFO, dan CTO berperan sebagai eksekutif setara yang bertanggung jawab pada domain operasional, keuangan, dan teknologi. Ketiganya berkolaborasi secara horizontal untuk memastikan sinergi antardivisi, meskipun otoritas akhir tetap berada di tangan CEO. Untuk pemahaman lebih lengkap mengenai hubungan hierarkis dan alur koordinasi dalam organisasi, serta tim yang ada di DuRent support berikut adalah

struktur hierarki dari DuRent Support secara lengkap dan detail dapat dilihat pada Gambar 2.3.



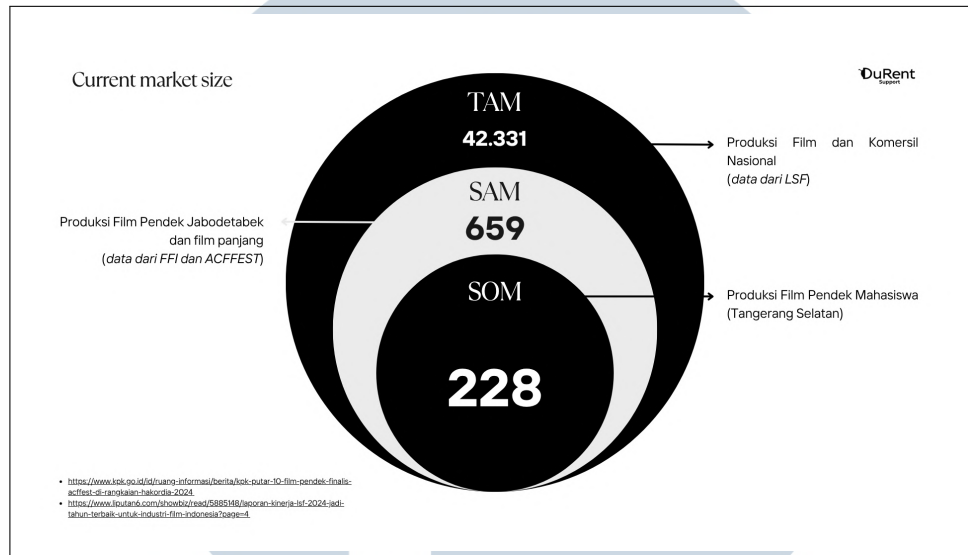
Gambar 2.3. Hierarki dan Struktur Organisasi DuRent Support

2.4 Kondisi Umum Lingkungan

Perkembangan industri kreatif dan gelaran acara skala kecil hingga menengah di Indonesia menunjukkan tren yang semakin dinamis. Data terbaru dari Lembaga Sensor Film (LSF) mencatat produksi film nasional mencapai 42.331 judul pada 2024 [1], dengan proyeksi peningkatan seiring permintaan konten dari platform digital, televisi, hingga kebutuhan promosi bisnis. Tidak hanya di sektor profesional, aktivitas produksi juga marak di kalangan pendidikan, seperti mahasiswa jurusan film yang rutin mengerjakan tugas kuliah, proyek pribadi, atau kolaborasi kreatif setiap semester, sehingga menciptakan permintaan stabil. Di luar produksi film, kebutuhan serupa muncul dari beragam kegiatan seperti *event organizer*, acara kampus, atau kegiatan komunitas yang memerlukan dukungan logistik dan peralatan pendukung. Kondisi ini menciptakan permintaan pasar yang beragam, namun belum seluruhnya terlayani secara optimal oleh layanan sewa yang tersedia sekarang.

Merespons kondisi tersebut, inisiasi bisnis penyewaan peralatan pendukung produksi menjadi semakin relevan. Dengan *Technology Acceptance Mode* (TAM) yang mencakup 42.331 produksi film dan kegiatan komersil [1] menunjukkan skala peluang yang luas. Di tingkat regional, pasar Jabodetabek atau *Serviceable Addressable Market* (SAM) menyumbang 509 produksi film per tahun (data FFI

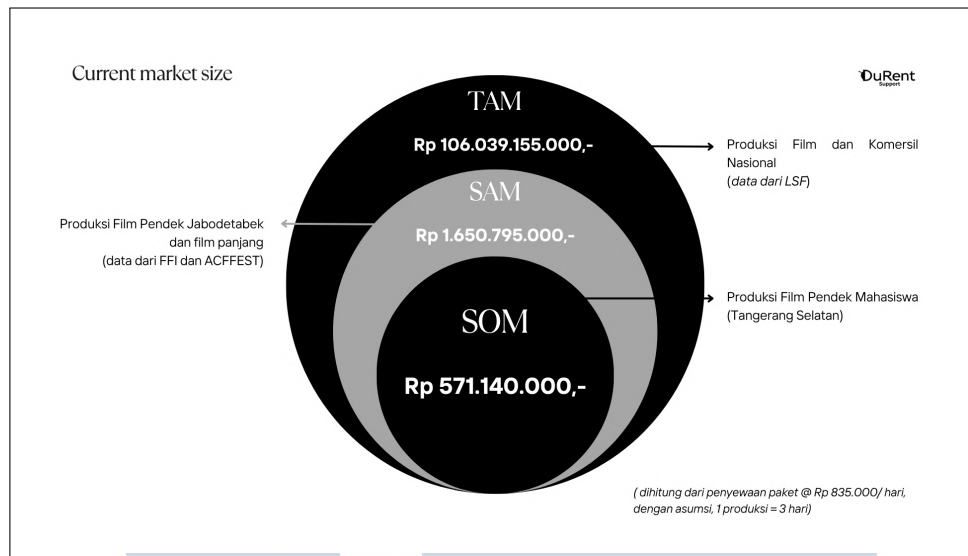
dan ACFFEST) [5], sementara target awal bisnis atau *Served Available Market* (SOM) difokuskan pada 228 proyek mahasiswa yang membutuhkan peralatan secara berkala, hal ini dapat dilihat dari visualisasi pada Gambar 2.4.



Gambar 2.4. *Market Size DuRent Support*

Dengan asumsi tarif sewa paket peralatan standar senilai Rp835.000 per produksi, pendapatan potensial dari segmen mahasiswa saja bisa mencapai Rp193.800.000, valuasi secara keseluruhan tergambarkan pada Gambar 2.5. Peluang ini belum termasuk permintaan dari sektor non-film, seperti penyewaan untuk acara kampus atau kegiatan event organizer yang membutuhkan peralatan serupa. Jika tidak segera dimanfaatkan, celah pasar ini berpotensi diisi oleh kompetitor atau platform digital yang mulai merambah layanan serupa. Dengan demikian, momentum pertumbuhan industri dan kebutuhan berkelanjutan dari sektor film menjadi dasar kuat untuk segera mengakselerasi inisiasi bisnis ini.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2.5. *Market Valuation DuRent Support*

2.5 Gambaran Umum Produk

Gambaran singkat produk yang disediakan akan dijelaskan melalui pendekatan *Marketing Mix 4P*, yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi). *Marketing mix* adalah perangkat pemasaran yang dipakai perusahaan dalam upaya mencapai sasaran pemasaran pada pasar tujuan [6].

2.5.1 *Product*

Product adalah segala sesuatu yang ditawarkan konsumen baik berupa barang maupun jasa yang ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan. Produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, dan gagasan [7]. DuRent Support adalah layanan penyewaan peralatan pendukung produksi non-kreatif untuk kegiatan shooting, acara, atau proyek skala kecil hingga menengah. Melalui situs web utama disewakan peralatan logistik (seperti tenda lipat, kursi portable, meja praktis, dispenser, kipas angin) dan pendukung efek visual sederhana (seperti smoke gun), serta perlengkapan lain (kabel gulung panjang, alat komunikasi HT). Layanan ini cocok untuk kebutuhan produksi film, acara kampus, lokakarya, *event organizer*.

2.5.2 *Price*

Price merupakan pengorbanan yang dikeluarkan untuk mendapatkan suatu barang ataupun jasa demi memenuhi kebutuhan ataupun keinginan, serta *price* salah satu elemen marketing mix yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lain menghasilkan biaya (*cost*) [7]. List harga layanan di DuRent Support, untuk production support menawarkan rentang harga harian reguler mulai dari Rp5.000,00 hingga Rp650.000,00 per harinya, disesuaikan dengan jenis barang dan kemahalan barang. Selain itu, tersedia paket layanan harian dengan harga mulai dari Rp835.000,00/hari yang memberikan solusi lebih komprehensif, mencakup kombinasi peralatan dan dukungan teknis lengkap untuk kebutuhan produksi, sehingga para produser tidak perlu menentukan barang-barang satu persatu tetapi disediakan rekomendasi dengan harga lebih murah jika dibandingkan membeli satuan. Struktur harga ini dirancang untuk memberikan fleksibilitas bagi konsumen dalam memilih sesuai anggaran dan kebutuhan, menawarkan nilai tambah dan efisiensi biaya melalui paket khusus, serta menjaga daya saing di pasar dengan tetap menjamin kualitas layanan. Strategi ini bertujuan menjangkau segmen pasar yang beragam dan mengoptimalkan pendapatan.

2.5.3 *Place*

Place didefinisikan sebagai aktivitas perusahaan agar produk mudah didapatkan pelanggan sasaran. Lokasi perusahaan yang strategis merupakan kunci dari kemampuan perusahaan untuk menarik konsumen. Saluran distribusi meliputi cakupan layanan, pengelompokan, lokasi, persediaan, dan transportasi [7]. DuRent Support berlokasi di Ruko Golden 8, Jl. Ki Hajar Dewantara No.11 Gading Serpong, Tangerang. Lokasi ini berfungsi sebagai pusat operasional sekaligus menjadi gudang peralatan. Lokasi ini sangat strategis karena dekat dengan kampus target pasar utama, yaitu mahasiswa jurusan film dari Universitas Bina Nusantara dan Universitas Multimedia Nusantara. Dengan demikian, proses pengambilan barang menjadi lebih mudah bagi pelanggan karena aksesibilitasnya yang tinggi dan mudah dicapai oleh *customer*.

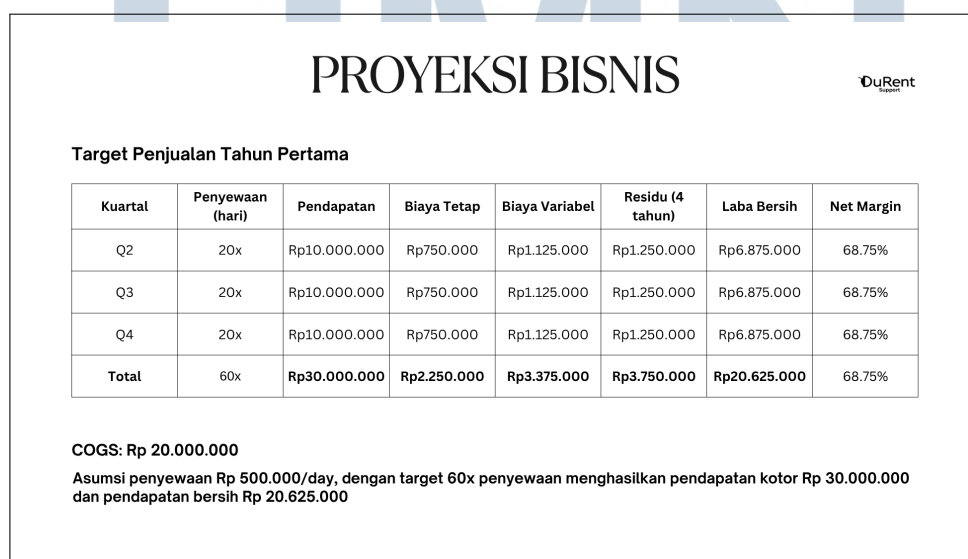
2.5.4 *Promotion*

Promotion adalah berbagai cara organisasi untuk mengkomunikasikan keunggulan produknya dan meyakinkan konsumen untuk membeli produk yang

ditawarkan [7]. DuRent Support melakukan beberapa pendekatan untuk promosi, diantaranya adalah *word of mouth*, media sosial, dan mengikuti acara-acara festival film untuk mengenalkan layanan DuRent Support kepada target *market*. Pemilihan beberapa cara pendekatan promosi diatas dilakukan atas keputusan bersama, untuk mengenalkan layanan yang disediakan oleh DuRent Support kepada pangsa target yang dituju.

2.6 Analisis Kelayakan Usaha

Proyeksi keuangan untuk operasional tahun pertama bisnis rental ini menunjukkan kelayakan usaha yang sangat menjanjikan untuk keberlanjutan jangka panjang. Aktivitas bisnis akan dimulai secara efektif pada kuartal kedua, menyusul periode pengembangan dan persiapan aset pada kuartal pertama. Untuk tiga kuartal operasional (Q2 hingga Q4), bisnis diproyeksikan akan menghasilkan total pendapatan sebesar Rp30.000.000. Dari total pendapatan tersebut, setelah memperhitungkan biaya tetap sebesar Rp2.250.000 dan biaya variabel sejumlah Rp3.375.000, serta estimasi penyusutan aset (yang dalam proyeksi ini disebut sebagai residu dan dialokasikan per kuartal sebesar Rp1.250.000 atau total Rp3.750.000 untuk periode tersebut), diproyeksikan akan menghasilkan laba bersih mencapai Rp20.625.000. Hal ini mengindikasikan net margin yang sangat sehat dan konsisten pada angka 68,75% di setiap kuartal operasional, hal ini terangkum dan dijelaskan pada Gambar 2.6.



Gambar 2.6. Proyeksi Bisnis 1 Tahun DuRent Support