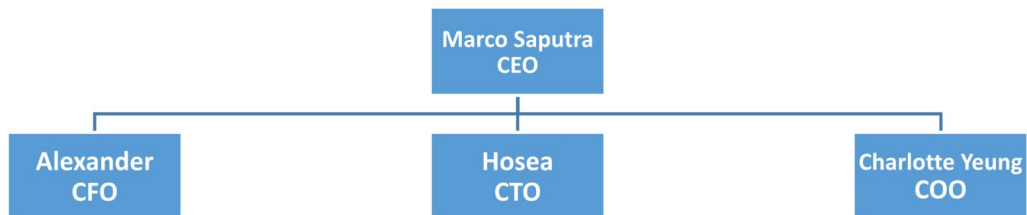


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

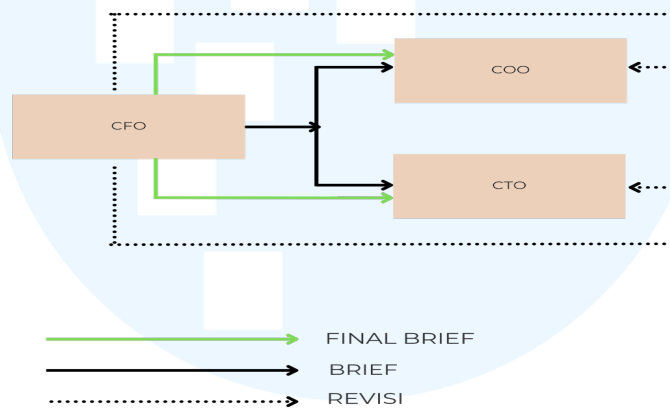
Gambar 3.1 merupakan bagan struktur organisasi pada perusahaan DuRent Support, yang terdiri atas empat posisi manajerial utama, yaitu Chief Executive Officer (CEO), CFO, Chief Technology Officer (CTO), dan Chief Operating Officer (COO). Setiap posisi memegang peranan penting dalam menunjang sistem manajemen dan pengambilan keputusan strategis di lingkungan perusahaan. Penulis sebagai CFO memiliki peran yang bertanggung jawab terhadap aspek keuangan perusahaan dan memonitor kepatuhan perusahaan terhadap regulasi keuangan serta menentukan rincian kebutuhan data dan analisis keuangan untuk manajemen.



Gambar 3.1. Bagan Struktur Organisasi DuRent Support. Sumber: DuRent Support (2025).

Gambar 3.2 merupakan bagan struktur koordinasi perusahaan DuRent Support yang terdiri atas CFO, COO, CTO. Dalam menjalankan tugasnya sebagai CFO, penulis memberikan arahan kepada COO untuk menyusun kode barang yang berfungsi membedakan barang mitra dan internal, sehingga memudahkan proses pemantauan stok dan pembagian hasil yang kemudian diintegrasikan ke dalam sistem website. Selain itu, penulis juga menginstruksikan CTO untuk mengembangkan sistem pembuatan invoice otomatis pada setiap pemesanan melalui website, yang selanjutnya divalidasi oleh CFO. Setelah pembayaran

diterima, dana dialokasikan ke akun perusahaan dilakukan pengecekan oleh CFO dan dilanjutkan ke operasional COO untuk dilakukan pengecekan unit barang dan persiapan jadwal barang pesanan. Penulis juga mengingatkan CTO untuk meningkatkan keamanan pada halaman pembayaran dengan melakukan pembaruan sistem secara berkala guna mencegah potensi penyalahgunaan transaksi serta menjaga kerahasiaan data dan keamanan akun pengguna yang terdaftar pada website DuRent Support.



Gambar 3.2 Bagan Struktur Koordinasi Perusahaan DuRent Support. Sumber: Penulis (2025).

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Selama menjalankan bisnis DuRent Support di Skystar Ventures, penulis terlibat dalam berbagai kegiatan dan operasional perusahaan. Pada minggu awal, penulis melakukan rapat dengan tim dengan perihal ekspansi barang dengan mitra eksternal, serta menghitung keuntungan dari kerja sama tersebut. Selanjutnya, penulis ditugaskan untuk mengalokasikan dana untuk marketing, dan penyusunan target pendapatan, hingga mendaftarkan perusahaan ke Google Business dan Google Maps untuk meningkatkan visibilitas. Pada minggu berikutnya, penulis turut serta dalam rapat pengembangan website, program *referral code*, perhitungan NPM, serta alokasi anggaran untuk CAPEX dan pembayaran tim website. Penulis

juga mengikuti workshop *Revenue Secret* dan proses pengujian website di internal, mentoring dengan mentor dari Skystar Ventures dan *dedicated* mentor serta diskusi mengenai tantangan yang dihadapi DuRent Support, sehingga memberikan pengalaman menyeluruh dalam pengelolaan keuangan, strategi bisnis, dan pengembangan sistem digital.

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan

Minggu	Proyek	Keterangan
1 01/09/25 - 06/09/25	- Rapat <i>expansi</i> barang - Pembagian profit kepada external	- Kerja sama dengan external / mitra untuk penambahan barang - Menghitung dari profit barang external.
2 08/09/25 - 13/09/25	- Rapat membahas marketing - Rapat target penghasilan - Pendaftaran google <i>business</i> - Mencari seluruh nama PH mahasiswa yang akan syuting	- Alokasi <i>budget</i> ke marketing - Target revenue 12 juta di Q4 - Mendaftarkan DuRent Support ke google <i>maps</i> - Membuat list seluruh nama PH, untuk diberitahu di DuRent Support menyediakan layanan dan mendapatkan diskon.
3 15/09/25 - 20/09/25	- Rapat program penggunaan <i>Referral Code</i> - Rapat untuk perkembangan website - Penambahan CAPEX - Mengikuti Workshop - Penghitungan <i>net profit margin</i> (NPM)	- Penghitungan keuntungan dalam menggunakan <i>Referral Code</i> - Menghitung budget untuk pembayaran tim website dan pemindahan domain. - Menghitung dana untuk penambahan CAPEX - Workshop Revenue Secret by Alex Jatra, CFO AyoConnect - Menghitung ulang NPM bersama CEO.
4 22/09/25 - 27/09/25	- Melakukan Testing Website - Mentoring bersama mentor	- Uji coba website, penambahan fitur dan beberapa mengalami bug minor untuk diperbaiki sebelum dirilis - Membahas kesusahan yang dijalankan DuRent Support saat ini.
5 29/09/25 - 04/10/25	Mentoring bersama dedicated mentor	Bertemu dengan dedicated mentor pertama bersama kak Aland CEO DreamBox

Sumber: Penulis, 2025

3.2.2 Uraian Kerja Magang

1. Alokasi Anggaran

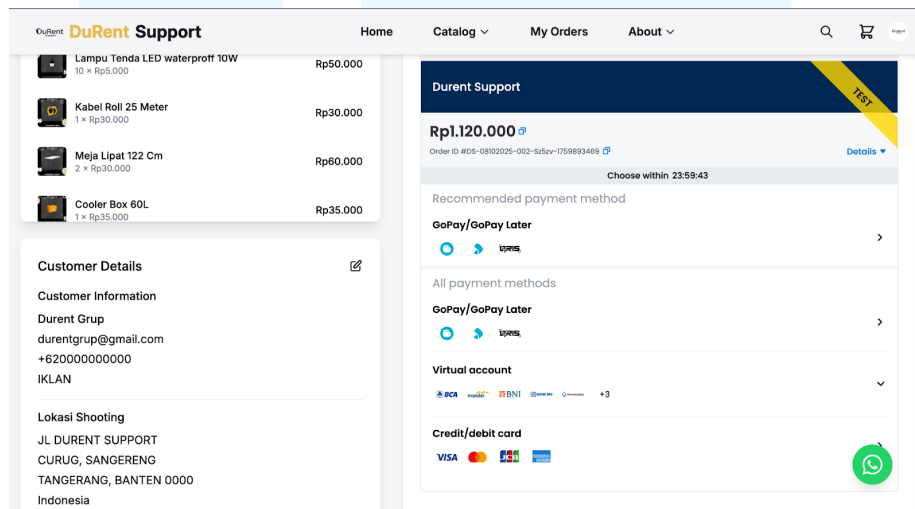
Untuk mendukung keberlanjutan bisnis, penulis menyusun alokasi anggaran yang berfokus pada penguatan sistem digital dan perluasan pasar. Sebesar 40% dialokasikan untuk pengembangan website dan keamanan website, terutama pada perbaikan bug, *security* dan peningkatan kualitas sistem agar memberikan pengalaman penyewaan yang lebih mudah dan aman bagi konsumen. Kemudian, 30% dari anggaran digunakan untuk kegiatan pemasaran dengan tujuan memperluas jangkauan ke industri film serta meningkatkan brand awareness sebagai platform one stop production support rental dan juga memperbesar market share. Sementara itu, 20% diarahkan pada biaya operasional dengan strategi efisiensi agar pengeluaran tetap terkendali dan selaras dengan prioritas utama perusahaan pengembangan website dan marketing. Sisanya sebesar 10% dialokasikan untuk *capital expenditure* (CAPEX) yang difokuskan pada investasi jangka panjang untuk memperkuat daya saing DuRent Support di masa depan.

2. Referral Code

Dalam penggunaan referral code, strategi ini bertujuan untuk menarik lebih banyak penyewa dalam menggunakan jasa layanan DuRent Support. Program ini difokuskan kepada mahasiswa film UMN yang sedang mengerjakan tugas semester, dengan cara menyebarkan kode referral kepada rekan-rekan mereka. Setiap pengguna yang berhasil membawa pelanggan baru dengan transaksi minimal sebesar Rp600.000 per invoice akan memperoleh komisi sebesar 10% dari total penyewaan. Sementara itu, pelanggan yang melakukan pemesanan menggunakan referral code dari rekannya akan mendapatkan potongan harga sebesar 20%. Strategi ini diharapkan dapat membantu meningkatkan pencapaian target pendapatan DuRent Support.

3. Sistem Pembayaran Terintegrasi

Perencanaan penggunaan sistem pembayaran terintegrasi dengan Midtrans layanan *payment gateway* yang digunakan untuk mempermudah proses pembayaran sewa peralatan produksi. Melalui Midtrans, pelanggan dapat melakukan transaksi dengan berbagai metode pembayaran seperti *transfer* bank, kartu kredit/debit, *e-wallet*, *QRIS*, maupun minimarket secara cepat, aman, dan otomatis. Dengan integrasi Midtrans, proses transaksi penyewaan peralatan produksi di DuRent Support menjadi lebih praktis karena pelanggan dapat langsung membayar melalui halaman pembayaran yang mereka pilih tanpa harus melakukan konfirmasi manual.



Gambar 3.3 Halaman Sistem Pembayaran Website DuRent Support dengan Payment Gateway Midtrans. Sumber: Penulis (2025).

3.2.3 Kendala yang Ditemukan

1. Biaya Admin

Dalam penerapan sistem pembayaran terintegrasi melalui Midtrans, terdapat kendala berupa adanya biaya admin pada setiap transaksi. Besaran biaya admin ini bervariasi antara 0,7% hingga 2,9%, tergantung pada metode pembayaran yang dipilih oleh konsumen. Kondisi ini berpotensi mengurangi pendapatan bersih perusahaan apabila tidak dikelola dengan cermat.

2. Program Referral

Program referral code yang telah dijalankan tidak memberikan hasil yang diharapkan. Belum banyak pengguna yang memanfaatkan kode referral yang telah disebarkan kepada rekan-rekan mahasiswa, sehingga strategi ini belum berhasil menarik pelanggan baru sesuai target.

3. Biaya Pengembangan Perusahaan Berkelanjutan

Biaya pengembangan website dan kegiatan marketing memerlukan dana yang cukup besar, sehingga menjadi tantangan bagi perusahaan dalam menjaga stabilitas arus kas, keberlanjutan operasional dan penambahan aset.

3.2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

1. Solusi Biaya Admin

Untuk menekan dampak dari biaya admin terhadap margin keuntungan, perusahaan akan menerapkan dua pendekatan utama. Pertama, mendorong konsumen menggunakan metode pembayaran QRIS, karena metode ini memiliki biaya admin yang relatif lebih rendah dibandingkan metode pembayaran lainnya. Kedua, menyesuaikan harga sewa barang dengan menaikkan sedikit dengan harga dasar, sehingga margin keuntungan perusahaan tetap terjaga meskipun terdapat potongan biaya admin dari Midtrans.SOP atau *working pipeline* baru (kendala alur kerja).

2. Solusi Program Referral

Sebagai langkah alternatif, dilakukan pendekatan pemasaran langsung dengan menargetkan *production house* yang aktif melakukan kegiatan syuting pada kuartal berjalan. Tim menggunakan akun resmi Instagram DuRent Support untuk menghubungi setiap akun instagram production house tersebut secara personal, dengan menawarkan potongan harga khusus bagi mereka yang melakukan penyewaan maupun penggunaan jasa layanan DuRent Support. Strategi ini

diharapkan dapat meningkatkan jangkauan promosi serta memperluas basis pelanggan secara lebih efektif.

3. Solusi Pengembangan Perusahaan Berkelanjutan

Untuk mengatasi kendala tersebut, perusahaan menargetkan peningkatan pendapatan dengan *word of mouth* serta menerapkan efisiensi pada anggaran operasional. Selain itu, DuRent Support juga melakukan kerja sama dengan mitra eksternal dalam bentuk ekspansi barang, sehingga perusahaan dapat menambah unit barang tanpa harus mengeluarkan modal tambahan untuk pembelian aset baru. Strategi ini diharapkan dapat menjaga keseimbangan keuangan perusahaan sekaligus mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

