

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1. Logo perusahaan. Sumber: Arsip Perusahaan.

MSP *Film Equipment* merupakan perusahaan yang menawarkan jasa penyewaan rental peralatan produksi film. MSP *Film Equipment* menyediakan berbagai macam peralatan produksi berskala kecil hingga besar, mulai dari kamera kecil hingga kamera sinema profesional serta berbagai macam peralatan *lighting* berstandar internasional. MSP *Film Equipment* didirikan pada tahun 2010 oleh Steven Moalim sebagai pendiri sekaligus direktur utama dan pertama kali berdomisili di Ruko intercon, Jl. Meruya Ilir Raya No.18 blok aa 3 no 17, RT.1/RW.5, Srengseng, Kec. Kembangan, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

Pada tahun 2018, MSP *Film Equipment* melakukan perpindahan lokasi di Jl. Perumahan Meruya Indah No.5A, Meruya Sel., Kec. Kembangan, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11650 yang menjadi lokasi tetap hingga saat ini. MSP *Film Equipment* merupakan rumah rental yang mencakup skala produksi besar bahkan tingkat mahasiswa, rumah rental ini menawarkan kemudahan dan diskon untuk mahasiswa film yang sedang melakukan tugas akhir sebagai syarat kelulusan. Cara perusahaan ini memasarkan jasa nya adalah melalui berbagai macam konten yang aktif mengudara di sosial media serta kerja sama melalui media *partner* yaitu Bisasinema yang secara aktif mempromosikan dan menyelenggarakan *workshop* dengan MSP *Film Equipment*.

Berikut adalah *Business Model Canvas* (BMC) dari perusahaan *MSP Film Equipment*:

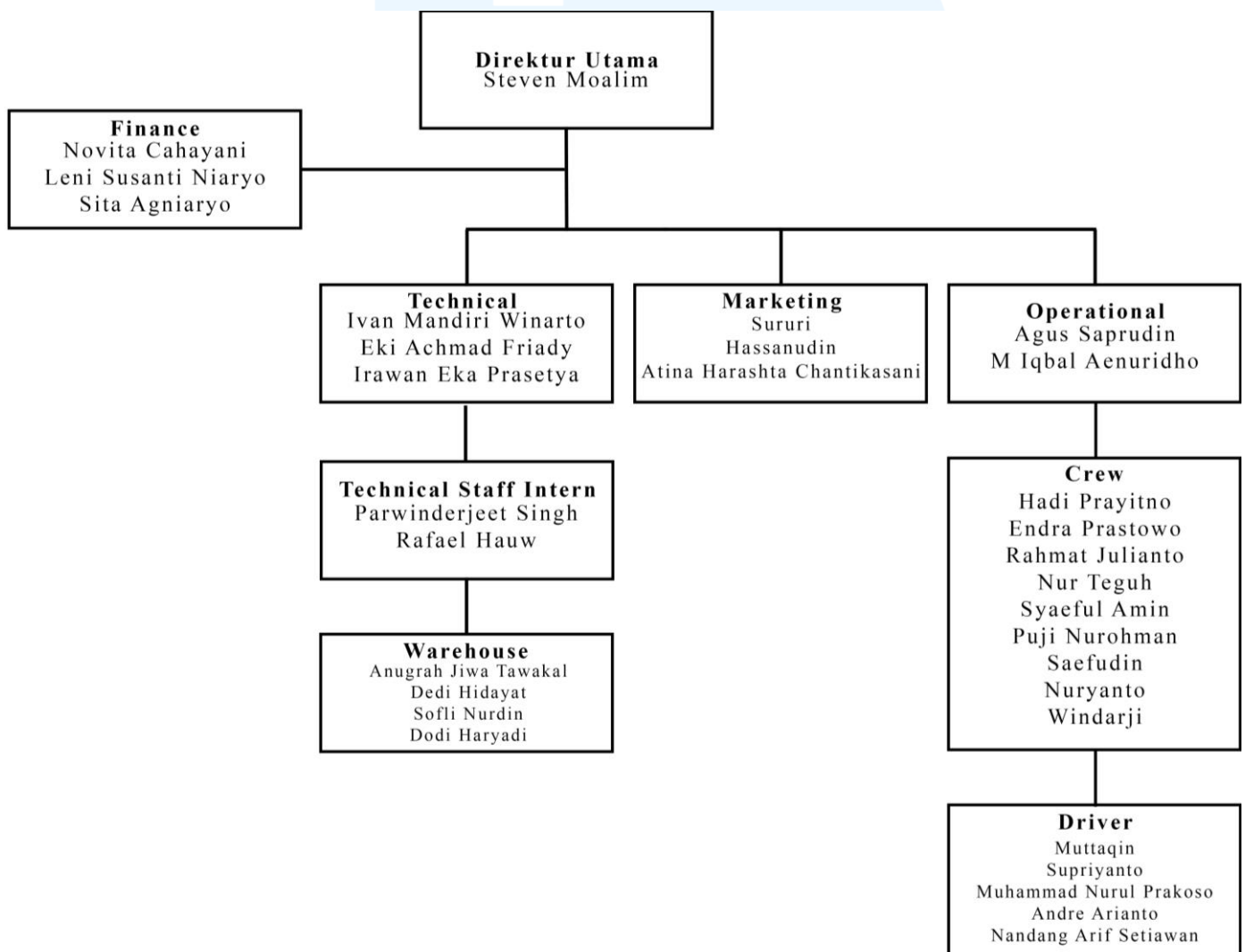
1. **Key Partners:** Brand peralatan film (*Sony, Canon, DZOFilm, Hollyland, Zeiss*) dan distributor resmi (*Datascrips, ADM, Vitesse Systems*)
2. **Key Activities:** Jasa penyewaan peralatan produksi film profesional, riset dan pengembangan, perawatan (*maintenance*), dan konsultasi peralatan untuk kebutuhan produksi
3. **Key Resources:** Peralatan kamera dan *lighting*, ruangan *testcam* dan *workshop*, dan sumber daya manusia yang terbaik dalam bidangnya.
4. **Value Proposition:** Peralatan yang berkualitas dan terjaga, standar operasional yang mumpuni, dan dukungan terhadap sektor pendidikan.
5. **Customer Relations:** Dukungan untuk pelanggan atau penyewa individu dan dukungan terhadap mahasiswa dan akademisi yang memerlukan jasa penyewaan kamera profesional untuk kebutuhan edukasi.
6. **Channels:** *MSP Film Equipment* berinteraksi secara langsung dengan pelanggan atau penyewa dengan adanya toko secara fisik dan *website* perusahaan.
7. **Customer Segment:** Produksi dengan level bawah hingga menengah (*Entry and medium level productions*).
8. **Cost Structure:** Pembelian peralatan baru, pembayaran gaji karyawan, penyewaan alat dari rental lain, merekrut crew *freelance*, biaya operasional lainnya (biaya listrik dan administrasi), melakukan riset dan pengembangan melalui partisipasi dalam acara pameran peralatan film, dan peralatan untuk perawatan.

Berikut adalah analisa S.W.O.T dari perusahaan *MSP Film Equipment*:

1. **Strength (Kekuatan):** Perusahaan ini memiliki beberapa keunggulan berupa peralatan berkualitas tinggi, karena bekerja sama dengan berbagai merek profesional seperti *Sony*, *Canon*, *Zeiss*, *Hollyland*, dan *DZOFilm*. Perusahaan ini juga memiliki dukungan dari distributor peralatan resmi seperti *Datascript*, *ADM*, dan *Vitesse Systems*. *MSP Film Equipment* juga memiliki prosedur standar operasional yang mumpuni sehingga setiap peralatan memiliki kualitas yang terjaga dan konsisten. Adanya tenaga profesional dari kru juga menjadi aset penting bagi perusahaan. Keberadaan fasilitas *testcam* dan *workshop* memberikan pengalaman yang berbeda untuk pelanggan agar dapat mencoba seluruh alat sebelum melakukan penyewaan.
2. **Weakness (Kelemahan):** Kelemahan yang teridentifikasi dari model bisnis perusahaan ini adalah tingginya pengeluaran untuk biaya operasional, terutama pengeluaran untuk pembelian peralatan baru dikarenakan perkembangan teknologi yang pesat sehingga pembaruan terhadap peralatan harus rutin dijalankan. Biaya perawatan dan pembelian suku cadang cenderung tinggi jika suku cadang tidak bisa ditemukan di dalam negeri.
3. **Opportunities (Peluang):** Perkembangan industri kreatif yang cenderung pesat menyebabkan meningkatnya jumlah produksi berupa produksi independen, iklan, film, dan konten digital lainnya. Dukungan perusahaan terhadap sektor edukasi juga membuka peluang cakupan pasar yang lebih luas. Kegiatan riset dan pengembangan dapat membuka peluang dan kerjasama dengan vendor internasional.
4. **Threats (Ancaman):** Ancaman utama berasal dari kompetitor dengan jenis dan model bisnis sama di wilayah Jakarta yang menawarkan jasa penyewaan peralatan dengan harga yang lebih rendah, paket pelayanan yang lebih fleksibel dan cenderung membanting harga. Fluktuasi jumlah produksi karena perkembangan industri kreatif dapat mempengaruhi

tingkat permintaan penyewaan alat, hal ini dapat menyebabkan resiko kerusakan peralatan akibat penggunaan yang intensif dan meningkatnya biaya perawatan dan mengurangi ketersediaan alat untuk disewakan kepada pengguna lainnya.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2. 2. Struktur jabatan perusahaan. Sumber: arsip perusahaan.