

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1.1 Logo MD ENTERTAINMENT

Sumber: <https://mdentertainment.com/pictures/>

PT MD Entertainment Tbk, didirikan pada tahun 2002 oleh Dhamoo Punjabi dan Manoj Punjabi, berawal dari fokus pada produksi film layar lebar dan kini telah berkembang menjadi salah satu rumah produksi terbesar di Indonesia yang resmi di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018 dengan kode saham FILM. Saat ini, *core business* perusahaan mencakup produksi film, seri web, serta distribusi konten digital dengan dominasi pada genre drama romantis dan horor.

Produk dan jasa yang ditawarkan meliputi film layar lebar, konten digital original untuk platform *Over-The-Top* (OTT) seperti WeTV dan Prime Video, lisensi musik, hingga manajemen talenta. Dalam hal pemasaran dan penjualan, MD Entertainment menerapkan strategi pemasaran yang masif melalui media sosial untuk menarik penonton bioskop (B2C), sekaligus secara aktif menjual lisensi penayangan eksklusif ke berbagai platform *streaming* (B2B). Meskipun pusat operasionalnya berada di Jakarta dan tidak memiliki cabang fisik seperti perusahaan ritel, jangkauan distribusi MD Entertainment sangat luas, mencakup seluruh

jaringan bioskop nasional hingga jangkauan pasar internasional melalui platform digital.

Ditinjau dari *Business Model Canvas* (BMC), segmen pelanggan utama MD Entertainment adalah penonton bioskop dari kalangan remaja hingga dewasa (usia 13-45 tahun), pengguna aktif aplikasi *streaming*, dan penggemar fanatik genre horor serta drama.

Perusahaan menawarkan proporsi nilai (*value proposition*) berupa konten hiburan berkualitas tinggi yang sering kali diadaptasi dari kekayaan intelektual (IP) populer, yang disalurkan melalui saluran (*channels*) bioskop, platform OTT, dan media sosial. Untuk menjaga hubungan pelanggan (*customer relationship*), perusahaan aktif berinteraksi dengan komunitas penggemar di dunia maya dan membangun loyalitas melalui perilisan sekuel film.

Aktivitas utama (*key activities*) MD Entertainment berpusat pada proses penulisan naskah, produksi, hingga pemasaran film, yang didukung oleh sumber daya utama (*key resources*) seperti perpustakaan IP yang kuat, sutradara dan aktor ternama, serta modal finansial. Model bisnis ini tidak lepas dari dukungan mitra kunci (*key partners*) seperti jaringan bioskop (XXI, CGV), platform OTT, dan kru produksi. Sementara itu, struktur biaya (*cost structure*) didominasi oleh beban produksi dan pemasaran, dengan arus pendapatan (*revenue streams*) yang bersumber dari pembagian keuntungan tiket bioskop, penjualan lisensi digital, hak siar televisi, dan penempatan produk (*sponsorship*).

Berdasarkan analisis SWOT, kekuatan (*Strengths*) utama MD Entertainment terletak pada posisinya sebagai pelopor industri perfilman Indonesia dengan rekam jejak *box office* yang kuat, perpustakaan IP yang sangat luas, dan kelincihannya dalam beradaptasi ke distribusi digital. Namun, perusahaan ini juga memiliki kelemahan (*Weaknesses*) berupa risiko finansial akibat biaya produksi

yang tinggi serta ketergantungan pendapatan pada kesuksesan satu atau dua judul film raksasa (*tentpole*) setiap tahunnya.

Di balik kelemahan tersebut, terdapat peluang (*Opportunities*) yang menjanjikan, seperti potensi ekspansi konten ke pasar global melalui Netflix atau Prime Video, seiring dengan terus meningkatnya jumlah pelanggan layanan *streaming* di Indonesia. Meski demikian, perusahaan harus selalu siap menghadapi berbagai ancaman (*Threats*), yang meliputi ketatnya persaingan dengan konten impor seperti film Hollywood dan drama Korea, ancaman pembajakan digital yang merugikan pendapatan lisensi, serta perubahan tren dan selera penonton yang berlangsung sangat cepat.

Tabel 2.1 TABEL S.W.O.T

<i>Strength</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Market leader</i> dengan rekam jejak <i>box office</i> yang sangat kuat di Indonesia - Memiliki portofolio kekayaan intelektual (IP) dan perpustakaan film yang sangat luas. - Adaptabilitas yang cepat dalam bertransformasi ke ekosistem digital/OTT.
<i>Weakness</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Pendapatan sangat bergantung pada kesuksesan 1 atau 2 judul film raksasa (<i>tentpole</i>) setiap tahunnya. - Biaya produksi yang tinggi membawa risiko finansial besar jika sebuah film gagal di pasaran.
<i>Opportunities</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Potensi ekspansi distribusi konten lokal ke pasar global melalui platform seperti Netflix atau Prime Video. - Terus meningkatnya penetrasi dan jumlah pelanggan layanan OTT (<i>streaming</i>) di Indonesia. - Pemanfaatan teknologi produksi baru (seperti CGI yang lebih canggih) untuk efisiensi visual.

<i>Threats</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Persaingan yang sangat ketat dengan film Hollywood, Drama Korea, dan rumah produksi lokal lainnya. - Ancaman pembajakan digital yang masih masif dan merugikan pendapatan lisensi. - Tren dan selera genre penonton yang sangat cepat berubah dan sulit diprediksi.



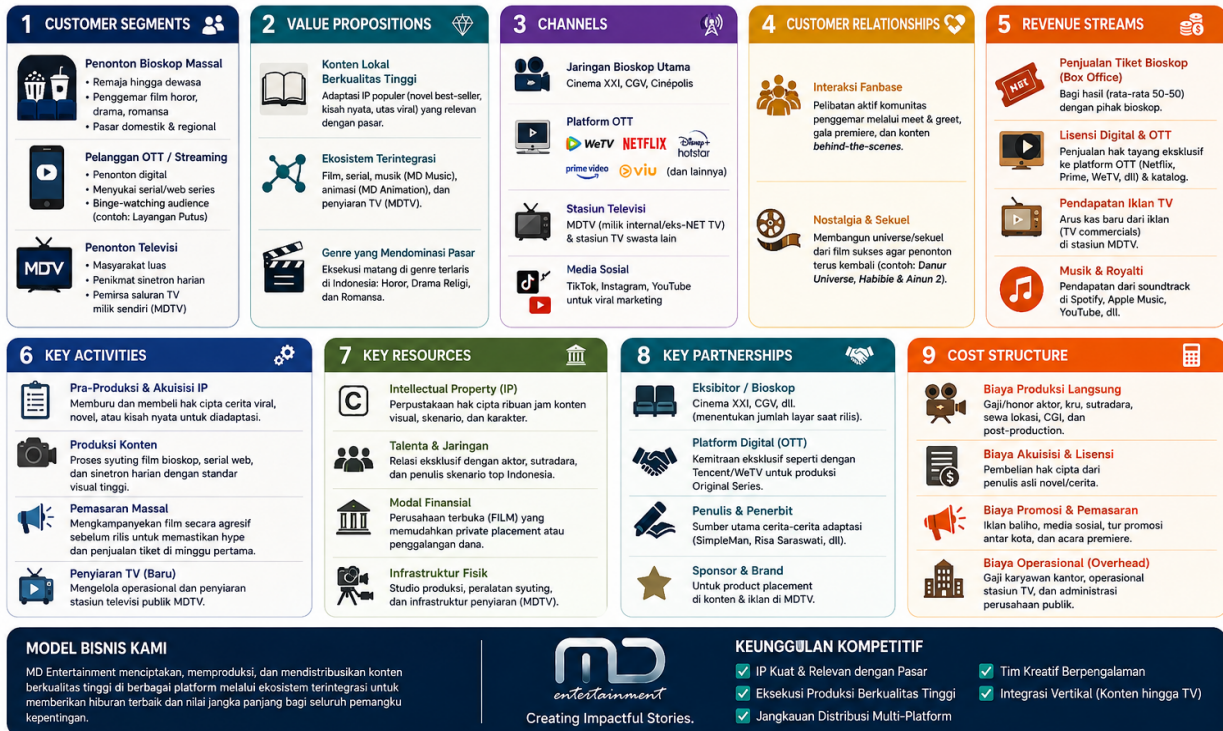
BUSINESS MODEL CANVAS

MD ENTERTAINMENT (PT MD PICTURES Tbk)

Rumah Produksi Terintegrasi: Film • Series • Musik • Animasi • Televisi



One Content. Many Screens.



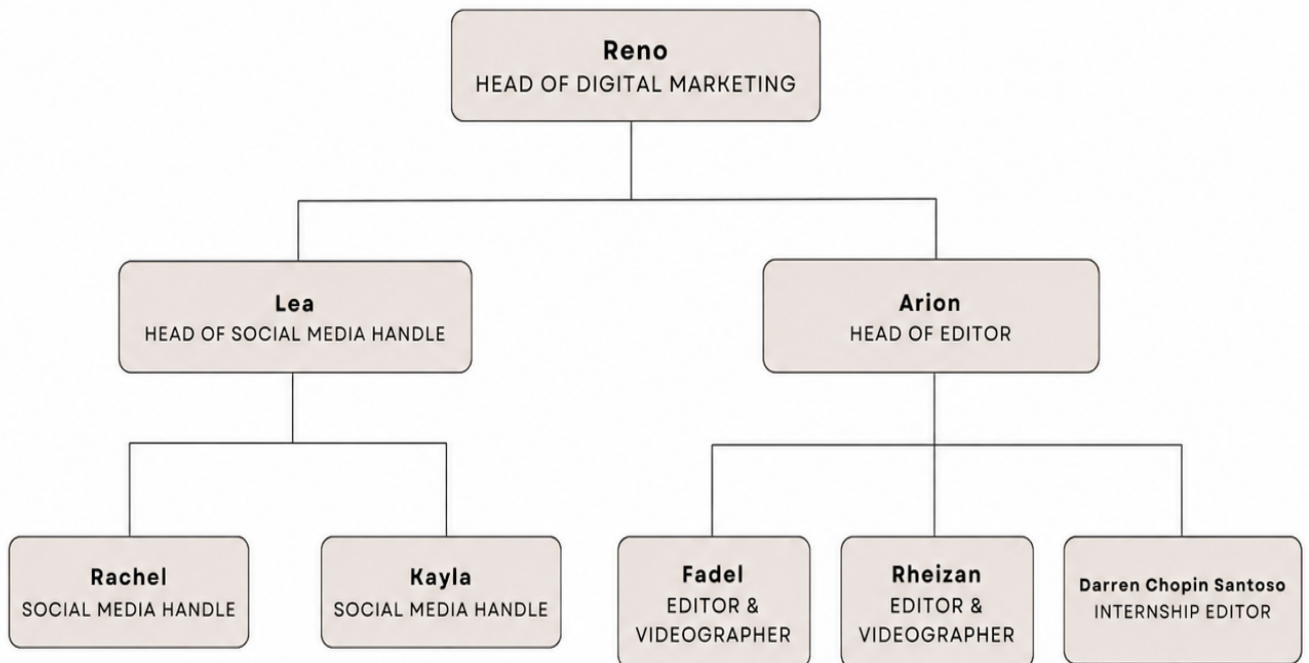
Sumber: Riset & Analisis Business Model Canvas MD Entertainment (PT MD Pictures Tbk)

Gambar 2.1 BMC MD ENTERTAINMENT

Sumber: By Data Compile, Generate Image AI

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

ORGANIZATION STRUCTURE MD ENTERTAINMENT - DIVISI DIGITAL



Gambar 2.2. Struktur Perusahaan MD ENTERTAINMENT (Divisi Digital)

Sumber: Info Internal MD ENTERTAINMENT

Struktur Organisasi pada Divisi Digital MD Entertainment dipimpin oleh Reno selaku *Head of Digital Marketing* yang bertanggung jawab dalam mengawasi serta mengoordinasikan kegiatan *Digital marketing* Perusahaan, khususnya pada bidang *social media management* dan promosi film.

Dalam pelaksanaannya, Reno membawahi dua bagian utama, yaitu Lea sebagai *Head of Social Media Handle* dan Arion sebagai Kepala *Editor*. Lea bertanggung jawab dalam pengelolaan media sosial bersama Rachel dan Kayla sebagai *Social Media Handle*, sedangkan Arion membawahi Fadel dan Rheizan sebagai *Editor & Videographer* serta Darren Chopin Santoso sebagai *Internship Editor*.

Sistem kerja dalam divisi ini bersifat fleksibel dengan adanya koordinasi melalui meeting sesuai kebutuhan pekerjaan yang sedang berlangsung. Proses pemberian tugas dilakukan secara langsung oleh Arion, Fadel, maupun Lea melalui media seperti Google Drive dan AirDrop agar proses pengerjaan konten dapat berjalan secara efektif dan terorganisir.

