

awal, serta masuk di hari Sabtu atau Minggu jika ada hal yang perlu dikerjakan. Akhirnya, penulis mendaftarkan tempat magang di prostep.umn.ac.id.

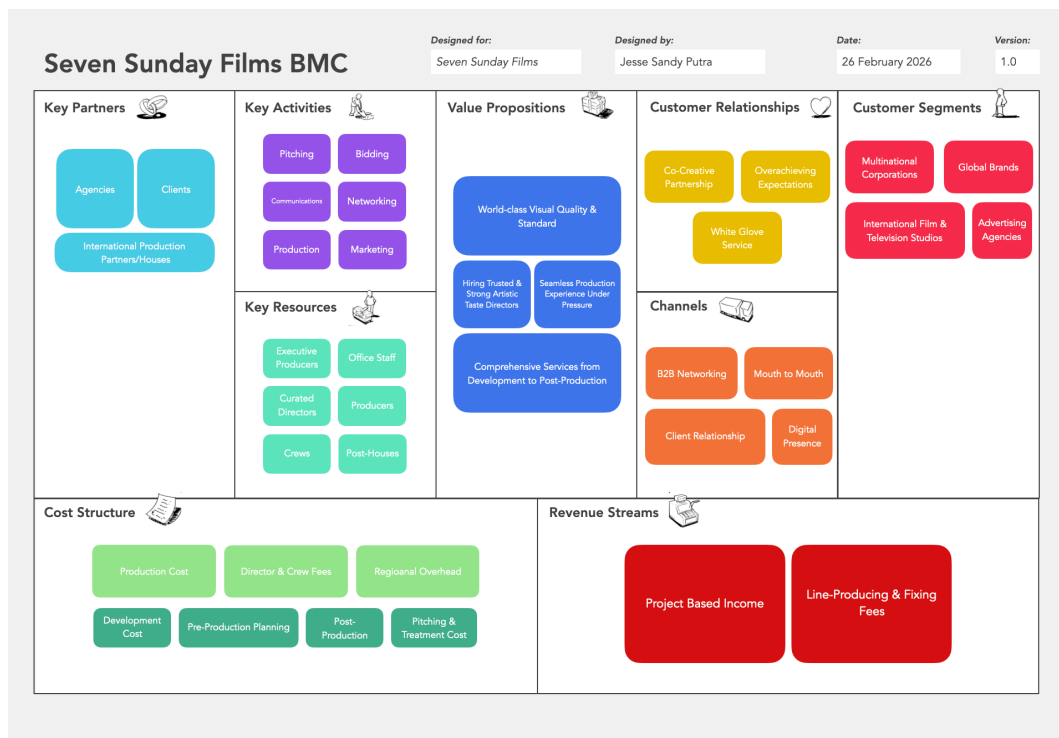
BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Seven Sunday Films merupakan perusahaan produksi media Asia Tenggara yang didirikan pada tahun 2008 di Jakarta oleh Rodney Louis Vincent dan istrinya Ajeng Vincent. Rumah produksi ini berada di tingkat multinasional dan sering memproduksi iklan-iklan dengan klien internasional. Meskipun kantor pusat berada di Jakarta, mereka juga memiliki cabang di Singapura, Malaysia dan juga Bali untuk mempermudah koordinasi produksi jika diselenggarakan di luar negeri.

Seven Sunday Films memiliki motto "*Everyday is Sunday*" yang selalu menjadi prinsip mereka ketika bekerjasama dengan klien-klien besar, hal ini juga sekaligus menjadi *selling point* perusahaan di mana setiap hari bisa menjadi hari minggu yang bersuasana santai dan menyenangkan bagi klien. Pada website *Seven Sunday Film*, mereka memperlihatkan beberapa karya dan juga jaringan yang mereka miliki dengan *brand* atau klien papan atas seperti Google, BCA, Microsoft, Asus, Mandiri, dan lain sebagainya.



Gambar 2.1 Business Model Canvas Seven Sunday Films
 Sumber: Hasil Analisis Penulis

Tentu saja di era industri kreatif ini, banyak perusahaan yang harus beradaptasi dengan kebutuhan industri untuk mencapai keberlanjutan dari perusahaan mereka. Oleh karena itu, banyak dari rumah produksi sekarang merupakan sebuah bisnis yang dirancang sedemikian rupa untuk bertahan di era industri kreatif. *Seven Sunday Films* tidak menjadi pengecualian dalam hal ini. Setelah bertahun-tahun, perusahaan ini berkembang menjadi sebuah bisnis yang terus berupaya beradaptasi dan di waktu yang bersamaan, tetap mempertahankan *motto* dan terus meningkatkan standar kualitasnya untuk para klien. Berdasarkan hasil analisis penulis, perusahaan *Seven Sunday Films* memiliki *business model canvas* sebagai berikut.

Business model canvas merupakan model bisnis yang menggambarkan rasionalitas bagaimana suatu perusahaan dapat menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Hal ini terdiri dari sembilan blok bangunan yang mencakup empat area utama bisnis yaitu pelanggan, penawaran, infrastruktur, dan kelayakan

finansial (Osterwalder & Pigneur, 2010). Dalam buku Osterwalder & Pigneur (2010), dijelaskan bahwa *business model canvas* dirancang untuk digunakan oleh organisasi mulai dari perusahaan rintisan hingga nirlaba dan pemerintahan untuk menganalisis bisnis sendiri dan bisnis kompetitor. anggota-anggota organisasi.

Segmentasi pelanggan *Seven Sunday Films* berfokus pada klien profesional dan institusional dan mencakup perusahaan multinasional, *brand* global, serta agensi periklanan. Kelompok-kelompok ini didasarkan pada kesamaan kebutuhan produksi yang kompleks dan ekspektasi kualitas yang tinggi dan kecenderungan untuk terlibat dalam proyek skala besar. Karena hal ini, perusahaan membutuhkan standar produksi yang tinggi, keefektifan koordinasi lintas negara, dan juga eksekusi yang handal dalam tekanan yang besar.

Nilai utama yang ditawarkan oleh *Seven Sunday Films* adalah kemampuan perusahaan untuk memproduksi audiovisual dengan kualitas visual yang berstandar internasional di luar ekspektasi klien. Dengan mengutamakan hal-hal yang telah disebutkan, perusahaan ini mampu untuk menjalani proses produksi dengan sangat efektif dalam tekanan yang berat, *deadline* ketat, maupun kebutuhan produksi dengan kompleksitas tinggi. Selain itu, *Seven Sunday Films* juga dikenal karena memiliki koneksi dan pendekatan berbeda dalam pemilihan rekan kerja. *Seven Sunday Films* lebih cenderung untuk bekerja sama dengan sutradara yang memiliki selera artistik yang tinggi. Terlebih lagi *Seven Sunday Films* juga menyediakan layanan produksi yang sangat komprehensif, mulai dari tahap pengembangan konsep hingga proses pasca-produksi, sehingga klien dapat memperoleh solusi yang efektif dan efisien yang terintegrasi dalam satu sistem kerja.

Dalam menjangkau klien, perusahaan memanfaatkan beberapa *channel* yang digunakan, yaitu: *pitching* dan *bidding*. *Pitching* dan *Bidding* adalah proses presentasi konsep dan *treatment* kepada klien/agensi untuk mendapatkan sebuah proyek dari klien. Komunikasi langsung dengan klien melalui pertemuan formal maupun melalui profesional *networking* yang dapat dicapai melalui forum atau *creative event*. Melalui saluran inilah perusahaan *Seven Sunday* dapat menawarkan proposisi terbaiknya kepada klien dan membuat perusahaan terus menerus mendapatkan proyek dan menjaga keberlangsungannya.

Industri produksi sangat bergantung pada hubungan profesional dan reputasi perusahaan, membangun dan mempertahankan relasi dengan klien merupakan hal yang sangat krusial. Dalam industri yang tidak diatur secara ketat, tenaga kerja mau itu perwakilan, agen, manajer, ataupun asisten akan menghabiskan waktu yang banyak untuk membangun, mengelola dan memantau afiliasi dan hubungan antar manusia di dunia kerja. Caldwell berargumen bahwa keberhasilan dalam industri merupakan sesuatu yang didasarkan pada timbal balik dan pengelolaan hubungan manusia dan hubungan industri (Caldwell, 2008). Hubungan profesional dan reputasi perusahaan yang baik dapat dicapai melalui *co-creative partnership* dengan klien. Dengan melakukan diskusi bersama klien dalam mengembangkan ide produksi, klien akan merasa ide dan konsep kreatif telah dikembangkan secara bersama. Ini juga merujuk pada hasil yang akan melampaui ekspektasi klien. Selain itu, hal ini juga dapat dicapai melalui layanan personal dan profesional dengan kepekaan tinggi terhadap detail proyek. Tujuan dari *customer relationship* ini adalah untuk membangun loyalitas klien dan rasa percaya serta kepuasan klien terhadap apa yang dapat diberikan oleh perusahaan.

Sejak berdirinya, sumber pendapatan utama perusahaan *Seven Sunday Films* berasal dari proyek produksi bersama klien, *line producing* dan *fixing*. Ketiga sumber ini dapat didefinisikan sebagai masa di mana perusahaan akan menyediakan bantuan produksi dalam sebuah proyek. Dalam mencapai berbagai tujuan ini, terdapat juga sumber daya utama yang dimiliki oleh perusahaan yaitu eksekutif produser yang bertugas sebagai penanggung-jawab dalam pengelolaan proyek dan menjalin hubungan dengan klien. Selain itu terdapat pula peran produser yang mengatur jalannya produksi secara operasional dan jaringan sutradara yang telah dikurasi untuk berdasarkan kualitas artistik dan reputasi profesionalnya. Para kru profesional juga telah ditugaskan untuk mendukung produksi. Berbagai ahli dalam bidang produksi dan staf kantor yang bertanggung jawab ditugaskan untuk menangani aspek administratif dan koordinasi operasional. Sehingga dapat disimpulkan bahwa aktivitas utama yang dikerjakan oleh perusahaan adalah *pitching* dan pengembangan treatment, pra-produksi, produksi, pasca-produksi, komunikasi dan networking terhadap klien dan *agency*.

Berbagai proyek yang dilakukan oleh *Seven Sunday Films* dapat direalisasikan karena adanya *key partners* yang merupakan sebuah jaringan pemasok eksternal, mitra, dan juga aliansi yang menyediakan sumber daya penting. Dalam bisnis *Seven Sunday Films*, *key partners* yang terlibat untuk menyediakan sumber daya, mengurangi risiko dan meningkatkan efisiensi adalah agensi, klien dan rumah produksi. Ketiga mitra inilah yang akan menjalankan komunikasi *day-to-day* untuk memastikan bahwa keinginan dan ide kreatif bisa tercapai dengan sumber daya yang disediakan. Keterlibatan berbagai mitra secara langsung mempengaruhi bagaimana perusahaan menyusun dan mengelola struktur biayanya dalam setiap proyek yang dijalankan.

Dalam perusahaan *Seven Sunday Films*, *cost structure* terdiri dari berbagai komponen utama. Biaya terbesar berasal dari biaya produksi, biaya sutradara dan kru produksi. Komponen ini bersifat variabel karena bergantung pada skala proyek yang dikerjakan. Selain itu, juga terdapat *regional overhead* sebagai biaya tetap yang mencakup kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari. Terkadang, dalam tahap awal proyek, perusahaan juga mengeluarkan *development cost* serta *pitching and treatment cost* yang berfungsi sebagai investasi untuk memperoleh proyek dari klien atau agensi. Hal ini biasa dialokasikan untuk melakukan riset referensi film maupun iklan untuk mencari tahu kemungkinan melakukan *treatment* yang diinginkan.

Dengan demikian, dapat dipahami bagaimana *Seven Sunday Films* merancang dan menjalankan bisnisnya dalam industri kreatif. Namun, agar perusahaan dapat bertahan dan bersaing secara berkelanjutan, perusahaan memerlukan sebuah analisis untuk mengevaluasi kondisi internal dan eksternal secara strategis. Oleh karena itu, *Seven Sunday Films* juga perlu menggunakan analisis SWOT untuk memahami posisi kompetitifnya di industri.

SWOT ANALYSIS	
Strength	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki standar kualitas visual internasional. • Mampu bekerja secara efektif dalam tekanan tinggi dan deadline ketat, relevan dengan kebutuhan industri. • Mampu menjalankan produksi kreatif sesuai dengan keinginan klien dengan kualitas yang melebihi ekspektasi. • Memiliki kurasi sutradara internasional yang terpercaya. • Mempertahankan hubungan baik dengan klien maupun agensi.
Weakness	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya produksi yang tinggi untuk mencapai standar atau kualitas yang diinginkan. • Ketergantungan tinggi pada <i>pitching</i> dan <i>bidding</i> untuk memperoleh proyek baru. • Ketergantungan pada SDM kunci yang seringkali terhambat karena kurangnya anggota tim <i>in-house</i>. • Ketergantungan dengan agensi dan klien untuk menentukan alur kerja dan proyek.
Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan industri periklanan/kreatif Indonesia. • Meningkatkan jaringan dengan rumah produksi internasional melalui B2B dan <i>word of mouth</i>. • Peluang menjadi mitra produksi lokal untuk proyek internasional. • Peluang untuk memperluas eksposur melalui <i>digital presence</i> media sosial.

Threat	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan tinggi dengan rumah produksi yang lain yang memiliki kualitas dan jaringan yang luas. • Risiko kehilangan proyek jika kalah dalam <i>pitching</i> dan <i>bidding</i>. • Risiko <i>overbudget</i> dan adanya perubahan <i>brief</i> dalam proses produksi. • Biaya operasional yang tinggi sehingga dapat menekan profit. • Tantangan untuk menjalankan komunikasi maupun mengkoordinasi dalam proyek lintas negara.
---------------	--

Tabel 2.1.1 Analisis SWOT
Sumber: Penulis

Berdasarkan hasil analisis penulis, *strength* yang dimiliki oleh perusahaan adalah kemampuan untuk merealisasikan standar kualitas visual yang tinggi setara dengan level internasional. Hal inilah yang membedakan perusahaan dengan rumah produksi lain. Keunggulan ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya berfokus pada penyelesaian proyek, tetapi juga fokus pada pencapaian kualitas dan teknis yang tinggi. Selain itu, kemampuan untuk bekerja secara efektif dalam tekanan tinggi dan menghadapi *deadline* yang ketat menunjukkan bahwa perusahaan selalu siap untuk memenuhi tuntutan industri kreatif yang dinamis. *Seven Sunday Films* juga selalu melebihi ekspektasi klien, sehingga nilai layanan yang ditawarkan tidak hanya fungsional, namun juga strategis. Hal ini dapat terjadi karena diperkuat oleh kurasi sutradara yang terpercaya dan kemampuan perusahaan untuk menjaga hubungan baik dengan klien maupun agensi.

Di sisi lain, *Seven Sunday Films* memiliki kelemahan yang terutama berkaitan dengan tingginya biaya produksi yang harus dikeluarkan untuk mencapai standar kualitas yang diinginkan. Hal ini membuat perusahaan memiliki beban operasional yang besar sejak tahap awal pengembangan ide hingga tahap akhir produksi. Ketergantungan perusahaan dengan *pitching* dan *bidding* juga menjadi salah satu kelemahan karena keberhasilan memperoleh proyek sangat bergantung

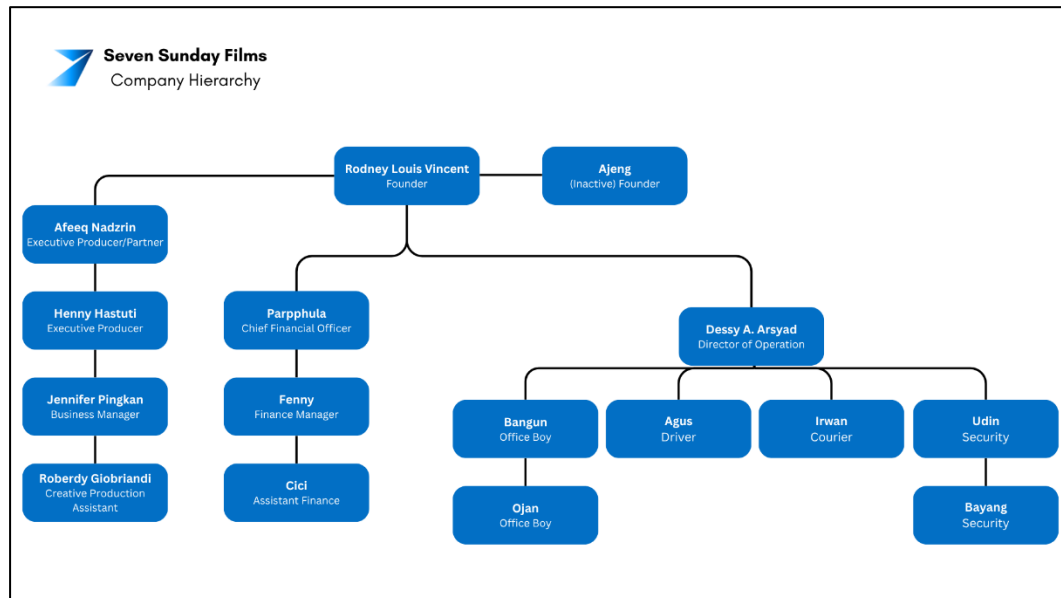
pada kompetisi dengan rumah produksi lain. Selain itu, ketergantungan pada sumber daya manusia penting, terutama pada saat tim *in-house* sangat terbatas. Situasi ini dapat menghambat efisiensi kerja dan memperbesar risiko operasional jika terdapat anggota utama yang tidak tersedia. Ketergantungan pada agensi dan klien dalam menentukan alur kerja dan proyek juga menunjukkan bahwa kontrol dan kontinuitas jatuh pada klien dan agensi.

Namun dengan adanya kekuatan dan kelemahan ini, *Seven Sunday Films* berada di posisi yang cukup menguntungkan karena berkembang dalam industri kreatif Indonesia yang sekarang mengalami pertumbuhan yang pesat. Pertumbuhan ini membuka ruang bagi perusahaan untuk memperluas portofolio proyek dan juga meningkatkan *awareness* di pasar lokal. Adanya jaringan yang luas juga menjadi jalur strategis untuk memperluas relasi bisnis dan mendapatkan proyek lintas negara. Posisi perusahaan sebagai mitra produksi lokal juga menjadi peluang besar, terutama bagi proyek internasional yang membutuhkan dukungan produksi di Indonesia dengan kualitas tinggi. Lebih lagi, pemanfaatan media sosial untuk meningkatkan *digital presence* dapat memperluas eksposur perusahaan, meningkatkan citra dan juga membangun kepercayaan calon klien dan mitra.

Namun dengan ini adapun ancaman yang dihadapi oleh *Seven Sunday Films*, berasal dari rumah produksi yang setara dengan level mereka dalam kualitas dan jaringan. Dalam kondisi sekarang yang sangat kompetitif, perusahaan harus berada dalam sikap terjaga dan mempertahankan diferensiasi agar tetap relevan dan bersaing. Risiko kehilangan proyek ketika kalah dalam *pitching* dan *bidding* menjadi ancaman yang sangat nyata, karena model bisnis perusahaan ini sangat bergantung pada keberhasilan memenangkan pekerjaan baru. Selain itu, kemungkinan perusahaan untuk mengalami *overbudget* juga menjadi probabilitas yang mampu membuat perusahaan merugi. Hal ini dapat terjadi jika ada perubahan *brief*/arahan dari klien maupun agensi. Biaya operasional yang tinggi, yang sudah dijelaskan dalam *business model canvas* perusahaan juga menjadi ancaman karena dapat menekan margin keuntungan. Selain itu tantangan lain adalah untuk menjalankan komunikasi yang baik dengan mitra ataupun jaringan yang berada di lintas negara, menjadi suatu hal penting. Terutama jika personel/tim tersebut

merupakan orang/tim kunci dalam merealisasikan proyek. Jika tidak berhasil dalam berkomunikasi dengan klien akan berdampak besar pada hasil produksi.

2.2. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Company Hierarchy Seven Sunday Films
Sumber: Hasil Wawancara Penulis

Berikut merupakan struktur organisasi perusahaan *Seven Sunday Films* tahun 2026. Terdapat Rodney Louis Vincent sebagai *founder* dan Ajeng sebagai *inactive founder*. Dalam struktur ini, Rodney Louis Vincent memegang peran kepemimpinan utama dalam mengarahkan aktivitas dan proses pengambilan keputusan perusahaan. Selain menjadi founder, Rodney juga menjadi *executive producer* dan juga *director* yang sudah mengikuti banyak produksi karya *Seven Sunday Films*. Struktural yang berada di bawah koordinasi Rodney adalah Afeeq Nadzrin dan Henny Hastuti yang berperan sebagai *executive producers* sekaligus bertanggung jawab untuk mendapatkan proyek perusahaan. Kemudian di bawah koordinasi *executive producers* adalah *business manager* yang dipercayakan kepada Jennifer Pingkan. Adapun *creative Production Assistant* dipercayakan kepada Roberdy Giobrandi, yang seringkali juga ditugaskan oleh Rodney untuk menjadi *assistant-to-director* dalam berbagai proyek. Berbagai peran yang telah disebutkan dalam divisi ini penting dalam mengkoordinasi aktivitas bisnis,

pengelolaan hubungan dengan klien, dan menjalankan pelaksanaan proses kreatif dan produksi.

Dalam tingkat selanjutnya terdapat Parpphula sebagai *chief financial officer* (CFO), Fenny sebagai *finance manager*, dan Cici sebagai *assistant finance*. Divisi ini bertanggung jawab dalam mengelola administrasi keuangan, pengendalian anggaran, dan juga mendukung proses pengambilan keputusan finansial. Peran ini penting dalam menjaga keberlanjutan dan akuntabilitas keuangan perusahaan. Selanjutnya Dessy A. Arsyad sebagai *director of operation* yang bertanggung jawab untuk mendukung dan memastikan kelancaran aktivitas operasional sehari-hari perusahaan. Di divisi operasional Bangun dan Ojan bertugas sebagai *office boys*, Agus sebagai *driver*, Irwan sebagai *courier*, serta Udin dan Bayang sebagai *security*.

