

Evaluasi strategis sistem cetak terpadu jakrak jauh pada sebuah perusahaan pers di Jawa Timur

Kartantya Sadana Ganda Ismaya, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20440564&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi informasi yang cepat dan semakin canggih serta meningkatnya kebutuhan informasi, mengakibatkan kebutuhan media informasi meningkat dan makin beragam

sehingga timbul persaingan tajam antar media. Meski demikian peranan media cetak khususnya surat kabar masih tetap dominan, karena murah, informasinya lengkap dan mudah membawanya.

Di Indonesia surat kabar telah menjadi kebutuhan utama masyarakat terutama di perkotaan sehingga mereka makin kritis dalam memilih yang terbaik. Selain itu kecenderungan masyarakat dan dunia usaha menuju ke arah global yang menjadikan kebutuhan informasi juga secara global. Sehingga surat kabar harus bersaing dalam mendapat berita internasional terbaik.

Jawa Pos

Persaingan makin tajam dengan masuknya pengusaha besar dalam industri jasa pers ini dan kecenderungan perusahaan pers membentuk konglomerasi perusahaan pers. Diantaranya Jawa Pos yang menjadi obyek penulisan ini.

Jawa Pos termasuk surat kabar tua Indonesia yang pernah mengalami kejayaan tahun 1950-an dan akhirnya mengalami penurunan drastis hingga tahun 1982 hanya berolah 6.700 eks. Tetapi era baru dengan diambarnya alihnya manajemen oleh Grafiti Pers sejak April 1982 telah berhasil kembali menjadi surat kabar nasional bahkan termasuk 3 besar.

Keunggulan Jawa Pos

Meski terbit di Surabaya, Jawa Pos mampu bersaing de

ngan surat kabar Ibukota karena Surabaya sebagai pusat penerbangan ke wilayah Indonesia Timur yang menjadi keunggulannya. Bahkan Jawa Pos sekarang membentuk kelompok perusahaan pers di luar induknya Grafiti Pers Group dengan membeli penerbitan daerah Suara Indonesia Malany, Cahaya Siang Manado, Manuntung Balikpapan, Fajar Ujungpandang dan Liberty Surabaya.

Perjuangan keras dengan strategi yang tepat dan bertahap dapat meningkatkan oplah 40 kali lipat lebih dalam 7 tahun menjadi 300.000 eks. Karena itu dreams pemilik meningkat dan menginginkan oplah 1.000.000 eks. Guna mencapai target itu satu-satunya jalan dengan melakukan ekspansi pasar ke wilayah Indonesia Barat dan bertarung langsung dengan surat kabar Ibukota. Tetapi karena Jawa Pos tidak memiliki keunggulan bersaing pada wilayah itu, maka dipikirkan menggunakan teknologi baru sebagai keunggulannya.

Sistem Cetak Terpadu Jarak Jauh

Teknologi baru yang telah berkembang lama di negara maju untuk menghubungkan beberapa tempat adalah Sistem Cetak Terpadu Jarak Jauh (Computer Aided Publishing System) itu yang diinginkan Jawa Pos. Jadi masalah yang dihadapi adalah evaluasi strategis atas pemanfaatan SCTJJ sebagai keunggulan bersaing.

Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah yang dilakukan pertama pada aspek strategis mulai dari analisa lingkungan makro hingga analisa pemanfaatan sistem itu sendiri.

o Analisa Lingkungan Makro dan Tujuannya

Lingkungan makro industri jasa pers Indonesia terbatas pada wilayah Indonesia karena penggunaan bahasa Indonesia, meskipun tertutup kemungkinan produk pers Indonesia ke luar negeri tetapi hanya sejumlah kecil. Tujuan dan analisa ini adalah untuk mengetahui peluang serta tantangan yang dihadapi oleh industri jasa pers secara keseluruhan maupun oleh Jawa Pos sendiri. Analisa ini lebih dititik-beratkan pada peluang dan tantangan atas pemanfaatan SCTJJ

Lingkungan makro ini terdiri dari lingkungan tak langsung (remote environment) dan lingkungan operasional. Lingkungan tak langsung dianalisa dengan melihat dan mendeteksi terjadinya perubahan yang meliputi perubahan politik, perubahan teknologi, perubahan sosio?ekonomi dan perubahan sosio?kultural.

o Analisa Lingkungan Tak Langsung dan Hasilnya

Analisa itu menghasilkan bahwa pemanfaatan SCTJJ merupakan peluang untuk memiliki keunggulan bersaing sedang tantangan yang dihadapi terutama adanya kesepakatan dalam SPS untuk menunda pemanfaatan SCTJJ itu serta belum adanya kebijaksanaan pemerintah yang mengaturnya.

Tantangan ini berlangsung sementara karena pasti dalam waktu dekat akan berubah dengan adanya desakan dan masyarakat pers sendiri terutama sejak adanya ancaman Garuda Indonesia.

o Ancaman Garuda Indonesia

Garuda Indonesia sebagai andalan jasa pengangkutan bagi perusahaan pers melakukan pemboikotan terhadap Suara Pembaruan.

Peristiwa itu pasti mengancam perusahaan pers bila terulang lagi, sehingga perlu alternatif lain untuk mengatasinya. Alternatif yang mungkin adalah pemanfaatan SCTJJ, sehingga SPS pasti mengubah kesepakatannya, karena pemerintah sebenarnya telah menyerahkan kepada industri Jasa pers sendiri.

o Analisa Lingkungan Operasional

Dalam analisa lingkungan operasional dengan menggunakan pendekatan model Porter yaitu menganalisa perubahan karakteristik industri yang meliputi tantangan dan pendatang baru, tantangan substitusi, tantangan pemasok, tantangan konsumen dan distribusi serta aspek persaingan dalam industri jasa.

Kesimpulan Analisa Lingkungan Makro

Kesimpulan analisa di atas adalah peluang pemanfaatan

SCTJJ bagi Jawa Pos sangat besar khususnya dalam menghadapi persaingan tajam dengan masuknya pemodal kuat dan adanya kecenderungan konglomerasi pers serta mengatasi masalah distribusi.

Selanjutnya analisa terhadap kondisi dan lingkungan di dalam Jawa Pos untuk mengetahui kekuatan dan kelemahannya, yang meliputi sistem dan organisasi, keuangan, tenaga kerja dan kemampuan, produk dan teknologi serta pemasaran dan distribusi.

Analisa Kekuatan dan Kelemahan

Dalam analisa kekuatan dan kelemahan itu didapat kesimpulan bahwa Jawa Pos memiliki kekuatan utama pada kemampuan menghimpun modal, kemampuan manajemen yang tinggi dan keunggulan distribusi di wilayah Indonesia Timur. Sebaliknya kelemahan utamanya pada distribusi di wilayah Indonesia Barat. Melihat kelemahan dan kekuatannya itu, maka SCTJJ itu tidak akan mengalami kesulitan pemanfaatannya karena SCTJJ ini tujuannya untuk menghilangkan kelemahannya tersebut.

Analisa SWOT

Analisa lingkungan makro serta perubahan karakteristik industri itu disebut sebagai analisa kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan (SWOT Analysis), setelah itu baru dilakukan perancangan strateginya. Teknik perancangan strategi Jawa Pos dalam pemanfaatan SCTJJ ini sesuai dengan konsep Bottom-Up Marketing yakni menetapkan pemanfaatan SCTJJ sebagai taktik, barulah menyusun strategi yang mendukungnya.

Strategi Jawa Pos

Kesimpulan strategi yang diambil sesuai dengan dreams pemilik adalah meningkatkan penjualan, melakukan ekspansi pasar baru ke wilayah Indonesia Barat, serta melakukan pemisahan usaha percetakan dan menggabungkan percetakan di lingkungan Jawa Pos Group maupun di lingkungan Grafiti Pers Group.

Perancangan Sistem

Selanjutnya dilakukan perancangan sistem, tetapi karena terbatasnya waktu dan data yang diperoleh maka tidak dapat dibahas masalah teknis detailnya. Kesimpulan yang diperoleh karena Jawa Pos telah menggunakan teknologi komputer, maka hanya memerlukan pengintegrasian dan penyesuaian terhadap sistem yang ada. Meski demikian masih banyak dibutuhkan perangkat keras dan perangkat lunak baru dengan biaya besar.

Analisa Strategi Pembiayaan

Tahap akhir evaluasi ini yaitu menganalisa pembiayaan? nya yang menghasilkan kesimpulan bahwa pemanfaatan SCTJJ ternyata menguntungkan Jawa Pos karena dengan hanya menyisihkan 5% dari hasil pertumbuhan penjualan 28% pertahun selama 5 tahun dapat mengembalikan investasi termasuk bunga flat 21% pertahun.

Sedang alternatif sumber dana pembiayaan selain kredit bank dapat diperoleh dan sewa guna atau pengeluaran saham dan obligasi. Dari beberapa alternatif itu yang paling menguntungkan adalah menjual saham baru di pasar modal, karena dapat mengeruk laba penjualan saham hingga 7 kali lipat dari nilai nominalnya. Selain itu dapat menilai kembali aktiva sehingga kekayaan perusahaan menjadi tinggi. Dengan demikian performansinya meningkat serta memperoleh kepercayaan masyarakat.

Kesimpulan Akhir

Dan analisa secara keseluruhan di atas didapat kesimpulan akhir dan penulis berkeyakinan bahwa sistem Cetak Terpadu Jarak Jauh bagi Jawa Pos harus dilakukan agar memiliki keunggulan bersaing sehingga tercapai tujuan dan target perusahaan.

::