

# Analisis strategi jaringan pada bisnis radio siaran: Studi kasus pada PT. Jaringan Delta Female Indonesia (JDFI) dan Radio Delta Jakarta = Strategic analysis of radio broadcasting network (Case study of PT. Jaringan Delta Female Indonesia (JDFI) and Radio Delta Jakarta)

Ali Hakim, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=83226&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Latar Belakang penelitian ini adalah (1) peningkatan signifikan dari jumlah stasiun radio selama 30 tahun terakhir, yaitu sebanyak 578 stasiun radio; (2) Fenomena pertumbuhan jaringan radio pada akhir tahun 2003 yang tercatat sebanyak 25 stasiun radio/ grup.

Jaringan Delta Female Indonesia (PT. JDFI) adalah suatu perusahaan yang didirikan untuk menjadi pengelola jaringan bagi stasiun radio yang berada dalam kelompok jaringannya. Perusahaan ini menjalankan fungsi sentralistik dalam bidang pemasaran dan keuangan. Sedangkan fungsi produksi dan operasi dijalankan secara otonom oleh masing-masing stasiun radio anggota jaringan. Perusahaan tersebut dibentuk dalam rangka mengantisipasi persaingan bisnis radio yang sangat dibatasi oleh jangkauan area siaran, dan untuk menghadapi perkembangan teknologi dan globalisasi melalui suatu jaringan radio yang tersebar di beberapa kota di Indonesia.

Teori yang mendasari tulisan ini adalah strategi horisontal yang diterapkan perusahaan sehingga menimbulkan interelasi antar unit usaha melalui pemakaian bersama fungsi-fungsi tertentu. Interelasi tersebut meningkatkan keunggulan bersaing radio jaringan dibandingkan dengan radio yang beroperasi secara tunggal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengertian jaringan radio pada PT. JDFI, keunggulan bersaing yang diperoleh dari jaringan, untuk menilai kinerja PT. JDFI dalam mencapai target yang direncanakan dan untuk menilai positioning PT. JDFI dibandingkan jaringan lainnya. Selain itu penelitian juga ditujukan untuk mengetahui kinerja Radio Delta Jakarta sebelum dan setelah terbentuknya jaringan, untuk mengetahui posisi bersaing Radio Delta Jakarta sebelum dan setelah terbentuknya jaringan dan untuk mengidentifikasi langkah kerja strategis yang dapat meningkatkan kinerja Radio Delta Jakarta.

Metode Penelitian dari tulisan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Sedangkan tipe penelitiannya adalah studi kasus.

Dari hasil penelitian pada PT. JDFI disimpulkan bahwa: (1) Konsep jaringan radio yang dimaksud pada PT. JDFI merupakan strategi pengembangan usaha secara horisontal dengan membentuk stasiun radio di daerah melalui penyertaan atau kontrak waralaba, dimana PT. JDFI sebagai pengelola jaringan radio memperoleh fee atas kegiatan marketing dan keuangan yang dikelola secara terpusat. Selain sebagai konsep pengembangan bisnis, konsep ini juga mengkombinasikan bagaimana suatu perusahaan radio siaran membidik segmen pendengarnya melalui gabungan antara lokal, network dan sindikasi; (2) Keunggulan

bersaing dari dibentuknya jaringan radio ini adalah terciptanya interelasi antar rantai nilai sehingga timbul efisiensi dan efektivitas kerja yang diterapkan pada pengelolaan pemasaran dan keuangan secara bersama, produksi program siaran bersama dan penjualan waktu komersial secara bersama untuk iklan-iklan berskala nasional, serta area yang dilayani menjadi lebih luas; (3) Kinerja PT. JDFI belum optimal sesuai target penjualan yang direncanakan, karena belum terbentuknya semua jaringan sebagaimana direncanakan dan ketidaksiapan manajemen dalam hal prosedur operasi penjualan waralaba; (4) PT. JDFI memiliki positioning yang cukup dibandingkan dengan jaringan lainnya.

Sedangkan kesimpulan penelitian pada Radio Delta Jakarta adalah: (1) Kinerja Radio Delta Jakarta setelah terbentuknya jaringan radio dibandingkan dengan sebelum terbentuknya jaringan radio adalah sebagai berikut: Penjualan perusahaan menurun, Profit margin meningkat, Laba perusahaan menurun, Return on Investment (ROI) menurun dan Biaya operasional menurun; (2) Posisi bersaing Radio Delta Jakarta sebelum terbentuknya jaringan radio berada pada pangsa pasar relatif tinggi dan tingkat pertumbuhan yang tinggi (stars), setelah terbentuknya jaringan perusahaan berada pada posisi pangsa pasar yang relatif rendah namun masih dalam tingkat pertumbuhan yang tinggi sekali (question mark); (3) Preferensi langkah kerja Radio Delta Jakarta untuk meningkatkan kinerjanya secara berturut turut adalah fokus pada segmen tertentu, meningkatkan pelayanan kepada pendengar dan pengiklan dan meningkatkan coverage area dan quality audio.

Rekomendasi penelitian yang ditujukan kepada PT. JDFI adalah (1) agar segera membuat prosedur operasi standar guna merealisasi pembeli waralaba yang sudah terdaftar dan mempersiapkan program pendidikan dan latihan bagi sumber daya manusia pemegang waralaba; (2) melakukan penelitian tentang kemungkinan diterapkannya initial cost bagi pembeli waralaba baru. Sedangkan rekomendasi yang ditunjukkan kepada Radio Delta Jakarta adalah bahwa untuk meningkatkan kinerja, preferensi langkah kerja yang harus segera dilakukan oleh Radio Delta Jakarta adalah memfokuskan segmen tertentu untuk dibidik, meningkatkan pelayanan kepada pendengar dan pengiklan serta meningkatkan coverage area dan quality audio.

The background of this research are: (1) the significant growth of radio stations in the last of thirty years which now there are 578 radio stations available; (2) radio network growth phenomenon in the end of 2003 which lists 25 radio station networks or groups in operation.

PT. Jaringan Delta Female Indonesia (JDFI) is a company established to be a network arranger to all radio stations in its network group. This company runs centralized functions in marketing and finance, whereas production and operation functions are autonomously run by each radio station within the network. The company-is also formed to anticipate radio business competition, which has strictly limited broadcast radio coverage, and to face globalization and technological advancement trough spread radio network in several town in Indonesia.

The underlined theory of this thesis is the horizontal strategy applied by the company, which can result an interrelation among business units trough the used of certain functions. The interrelation can increase the competitive advantage of radio network against the single-operated radio station.

This research aims at exploring the definition of radio network in PT. JDFI, competitive advantage of the

network, assessing PT. JDFI performance in accomplishing its target and evaluating PT. JDFI positioning among other networks. Moreover. The research also aims at knowing the performance of Radio Delta Jakarta before and after the emergence of the network and identifying strategic procedures to enhance Radio Delta Jakarta performance.

The research method of the thesis is the usage of qualitative and quantitative approach. The research type is case study.

The results of research on PT. JDFI are: (1) the concept of network radio in PT. JDFI is a business development strategy horizontally by forming radio station in local area through direct investment or franchising, where PT. JDFI as the network radio arranger will earn fee on marketing and financial activities which is centralized managed. Moreover, this concept also combines the way how a broadcast radio company covers its audience through a joint local area, network and syndication; (2) the competitive advantage of the radio network is the emergence of interrelation among chain values in order to have efficiency and effectively of work applied in the management of marketing and finance altogether, a joint broadcasting program production and a commercial time sale for national scope advertisement, and also a larger coverage area; (3) the performance of PT. JDFI is yet optimum in reaching selling target due to the fact that not all networks are formed as planned and the unready of the management in franchise operational procedure; (4) PT. JDFI has enough positioning compared to other networks.

The research conclusions on Radio Delta Jakarta are: (1) The productivity of Radio Delta Jakarta has improved compared to before the establishment of radio network, which the company selling has gone down, profit margin has increased, company profit has decreased, Return on Investment (ROI) has decreased and operation cost has decreased; (2) the competitive position of Radio Delta Jakarta before the establishment of radio network has relative high market share and high growth (stars), but after this establishment, the company has on relatively low market share with very high growth (question mark); (3) the Preference of the Radio Delta Jakarta' step work is to improve its productivity by focusing on certain market share and to give better services for its audiences and advertisers, and to increase coverage area and quality audio.

PT. JDFI has recommended that the company should prepare operating procedure and education program for manpower for franchise holder and observe the initial cost for new franchising holder. Additionally, Radio Delta Jakarta should improve its performance, set preference step work by focusing on certain market segment, and increase audience and advertiser services, broader coverage area and quality audio.