

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Profil Perusahaan**

PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa penyiaran audio visual atau yang biasa dikenal dengan sebutan media televisi.

Kantor pusat PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi terletak di Jalan Gatot Subroto No. 8 Banjarmasin dengan nomor 0511-3263500 dan nomor faxmail 0511-3255255. Sedangkan studio PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi berada di Jalan Mandastana 1B No. 18 Gatot Subroto Banjarmasin dengan nomor telpon 0511-3267877. Adapun email PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi adalah dengan alamat [tv.banjarmasin@yahoo.co.id](mailto:tv.banjarmasin@yahoo.co.id). PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi berdiri pada tanggal 05 Nopember 2007 dengan Komisaris Utama Bapak Dristi Adistana, SH dengan izin penyiaran percobaan. Pada tanggal 8 September 2010 PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi secara resmi mendapatkan izin tayang dengan SK Gubernur Rudi Arifin No.SKT001.03.009.

##### **a. Visi dan Misi**

Visi dari PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi adalah terwujudnya semangat dan kebersamaan masyarakat dalam membangun daerah melalui media televisi local. Sedangkan Misi dari PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi adalah sebagai berikut:

1. Memenuhi hak masyarakat dalam memperoleh untuk mengembangkan pribadi dan lingkungan sosialnya; serta berhak untuk mencari, memperoleh, mengumpulkan, memiliki, menyimpan, mengolah dan menyampaikan informasi.
2. Menjadikan media televisi lokal sebagai sarana penunjang untuk menggali dan mengembangkan dunia hiburan, seni budaya, pendidikan, hoby dan talent, ilmu pengetahuan dan teknologi serta keagamaan.

b. Data Informan

- |         |                              |
|---------|------------------------------|
| a) Nama | : Kamarul Hidayat            |
| Umur    | : 68 Tahun                   |
| Jabatan | : News Departemen            |
| b) Nama | : Fendy Suyanto              |
| Umur    | : 32 Tahun                   |
| Jabatan | : Marketing Departemen       |
| c) Nama | : Genji Suryanata            |
| Umur    | : 23 Tahun                   |
| Jabatan | : Master Control & Kameramen |
| d) Nama | : Djaya Salim                |
| Umur    | : 63 Tahun                   |
| Jabatan | : Production Departemen      |

Chanel Banjar TV terletak pada 42 UHF dengan frekuensi gambar 639,250 Mhz dan frekuensi suara 647,750 Mhz. Adapun komposisi program

Banjar TV adalah 25% untuk hiburan dan musik, 10% untuk berita, 20% untuk iklan, 20% untuk pendidikan dan kebudayaan, 10% untuk penerangan dan informasi, 10% untuk agama, 5% untuk acara penunjang/layanan masyarakat.

Adapun keadaan karyawan PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi adalah sebagai berikut:

No Nama (Jabatan)

- 1) Dristi Adistana, (SH Komisaris Utama)
- 2) H. Nirwanto (Komisaris)
- 3) Christian Hermanto, (BBA Direktur Utama)
- 4) DR. Masdari Tasmin, (SH. MH Direktur Hukum dan Penyiaran)
- 5) Johnson marzuki (Direktur)
- 6) Kamarul Hidayat (News manager)
- 7) Djaya Salim (Production & Program manager)
- 8) Rijali Hadi (AudioTechnician)
- 9) Fendy Suyanto (Marketing)
- 10) Muhail (Reporter & Kameramen)
- 11) Mahyuni Salman (Reporter & Kameramen)
- 12) M. Rofi'i (Reporter & Kameramen)
- 13) Rachmad Hidayat (Master Control)
- 14) Zulkifli (Reporter & Kameramen)
- 15) Safrian Noor (Reporter & Kameramen)
- 16) Fazrina Oktarin (Reporter & Presenter)
- 17) Hayati (Reporter & Kameramen)

- 18) M. Firdaus (Reporter & Kameramen)
- 19) Mahyuni (Reporter & Kameramen)
- 20) Novita Dea Safitri (Master Control)
- 21) Sanusi (Reporter & Kameramen)
- 22) Gusti Taufik (Reporter & Kameramen)
- 23) Legiyo (Reporter & Kameramen)
- 24) Erwin Yudha Nuari (Reporter & Kameramen)
- 25) Hafidz Anshari (Reporter & Kameramen)
- 26) Rijali Affandi (Reporter & Kameramen)
- 27) Rani Fattah (Reporter & Presenter)
- 28) Rano Welum (Reporter & Kameramen)
- 29) Aswan Ahyani (Master Control)
- 30) Ahmad Magfur (Reporter & Kameramen)
- 31) Murtasiah (Reporter & Presenter)
- 32) Rini Puspita Sari (Keuangan & administrasi)
- 33) Genji Suryanata (Master Control & Kameramen)
- 34) Nurkhozin FH (Presenter)<sup>1</sup>

## 2. Penyajian data lingkungan internal

Penyajian data lingkungan internal meliputi kekuatan dan kelemahan yang di hadapi oleh Banjar TV meliputi beberapa faktor. Analisis kekuatannya antara lain:

---

<sup>1</sup> Sumber: Dokumen PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi tahun 2016

a. TV Lokal Pertama di Banjarmasin

Banjar TV yang merupakan TV lokal pertama di Banjarmasin dan memakai nama Daerahnya merupakan sebuah keuntungan tersendiri baginya dibandingkan televisi lokal lain yang tidak memakai nama daerah.

b. Konsep Pembuatan Iklan Fleksibel

Konsep atau ide iklan tidak hanya dari konsumen saja tetapi juga bisa dari pihak Banjar TV.

*“Untuk konsep iklan tidak hanya dari konsumen, terkadang ada konsumen pemasang iklan yang tidak mempunyai konsep untuk iklannya dan menyerahkan konsep sepenuhnya kepada kami. Jadi untuk konsep kami fleksibel aja.”*<sup>2</sup>

c. Hubungan Baik dengan Konsumen

Pihak dari Banjar TV ini sangat memperhatikan para konsumennya.

Kata Bapa Kamaru Hidayat (News Departement)

*“Kemarin pernah beberapa penonton dari Banjar TV meminta tayangan yang sempat tidak kami tayangkan, untuk ditayangkan kembali. Karna banyak yang meminta agar ditayangkan lagi, maka kami memutuskan untuk ditayangkan kembali.”*<sup>3</sup>

Dari kutipan wawancara di atas dapat dilihat bahwa hubungan antara Banjar TV dengan konsumennya terjalin dengan baik.

---

<sup>2</sup>Fendy Suryanto, Marketing Departement Banjar TV, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 11 Juli 2018.

<sup>3</sup>Kamarul Hidayat, News Departement Banjar TV, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 11 Juli 2018.

d. Khiyar Berjalan dengan Baik

Khiyar adalah meminta memilih yang terbaik dari dua perkara , yaitu meneruskan atau membatalkan akad.<sup>4</sup> Maksudnya apabila terjadi hal-hal yang tidak sesuai dalam transaksi maka antara pembeli atau penjual ada hak untuk meneruskan dan membatalkan akad. Diadakan khiyar oleh syara' agar kedua orang yang berjual beli dapat memikirkan kemaslahatan masing-masing lebih jauh, supaya tidak akan terjadi penyesalan dikemudian hari lantaran merasa tertipu.<sup>5</sup>

Kata Bapa Fendy Suyanto

*“bila konsumen hendak meminta iklannya tayang misalkan hari Senin jam 14.00, sedangkan di jam itu sudah penuh atau tidak ada yang kosong, maka kami tawarkan dijam atau hari lain, jadi terserah pada konsumen aja lagi.)”<sup>6</sup>*

Dari kutipan di atas menandakan khiyar berjalan dengan baik, yaitu pada saat terjadi kesalahan karena tidak teliti dalam hal jadwal acara, pihak Banjar TV bersedia bertanggung jawab sehingga konsumen memilih untuk melanjutkan akad.

e. Hubungan Baik Pemilik dengan Karyawan

Dari pengamatan penulis hubungan antara pemilik dan para karyawan terjalin dengan baik, seperti tidak terlihat siapa pemilik dan siapa karyawan

---

<sup>4</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: AMZAH, 2010), hlm. 216.

<sup>5</sup>Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: PT. Sinar Baru Argesindo Bandung, 1998), cet. ke-32, hlm. 286

<sup>6</sup>Fendy Suryanto, Marketing Departement Banjar TV, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 11 Juli 2018.

mereka semua berbaur saling bekerja sama satu dengan yang lainnya. Kata Genji Suryanata bagian Master Control

*“Bila bagian production lupa mengasih file susunan acara untuk hari-hari berikutnya, maka aku yang mengambilnya kebagian produksi. Dan dibagian Master Control ne orangnya ada 3 orang, bila pergantian jaga, maka sebelum itu aku susunkan dulu acara-acara selanjutnya. Jadi yang jaga setelah aku tinggal menanyangkan ja lagi, kada menyusun lagi, hanyar aku off. Dan kaitu jua bila aku yang handak jaga, maka disusunkan kawan ku dulu acaranya hanyar off.”<sup>7</sup>*

Dari kutipan di atas artinya antara karyawan dengan karyawan lain itu saling mengingatkan dan membantu satu sama lain.

f. Tempat Pelayanan yang Fleksibel

Dari pengamatan penulis pelayanan yang dilakukan oleh Banjar TV untuk para konsumen pemasang iklan bisa bertransaksi dimana saja, di tempat Banjar TV atau ditempat konsumen tergantung kesepakatan. Hal ini memudahkan pelayanan bagi para pemasang iklan.

Selain kekuatan, Banjar TV juga memiliki beberapa kelemahan antara lain:

a. Kualitas Gambar yang ditayangkan Belum Terlalu Jernih

Kualitas gambar yang dihasilkan dari tayangan Banjar TV belum terlalu jernih karna belum menggunakan platform dan penggunaan teknologi HD (High Definition).

b. Tempat yang Kurang Terorganisir

Dari pengamatan penulis tempat dari Banjar TV ini kurang terorganisir, tidak ada ruangan-ruangan khusus seperti ruangan khusus rekaman suara yang

---

<sup>7</sup>Genji Suryanata, Master Control Banjar TV, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 14 Juli 2018.

masih satu tempat dengan ruangan pembuatan berita. Seperti misalnya tempat untuk menaruh kamera dan alat lainnya karena tidak ada tempat khusus, sehingga apabila masuk kedalam ruang produksi hal pertama yang dilihat adalah kamera dan peralatan sejenisnya dimana-mana tidak dalam satu tempat. Kata karyawan

*“wadah aku begawi tuh nyaman haja pang, tapi kurang ganal jadi tangalih aku begawian, alat-alat gasan liputan dimana-mana” (tempat saya bekerja ini sebenarnya nyaman-nyaman saja, cuma kurang rapi sehingga membuat saya agak susah untuk bekerja karena alat-alat untuk meliput dan peralatan lainnya yang ada dimana-mana.)<sup>8</sup>*

c. Lokasi yang Kurang Strategis

Dari pengamatan penulis lokasi dari Banjar TV ini kurang strategis karena berada di dalam komplek dan juga tidak ada media informasi di depan komplek Mandastana.

d. Kurangnya Fasilitas Produksi

Dari pengamatan penulis, Banjar TV seperti dibidang masih tradisional dan belum terlalu canggih dan fasilitas yang dimiliki pun masih terbilang kurang. Seperti running teks diruang pembacaan berita yang masih manual belum digital.

e. Kurang Tenaga Kerja

Saat ini Banjar TV hanya mempunyai satu orang dibidang Marketing. Dengan jumlah tersebut masih dirasa kurang oleh bapak Fendy Suyanto, kata beliau

*“harusnya ada penambahan karyawan lagi dibidang marketing sebagai partnerku untuk menunjang oprasional.”<sup>9</sup>*

---

<sup>8</sup>Genji Suryanata, Master Control Banjar TV, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 14 Juli 2018.

<sup>9</sup>Fendy Suryanto, Marketing Departement Banjar TV, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 14 Juli 2018.

### 3. Penyajian data Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi Banjar TV meliputi beberapa faktor. Analisis peluangnya antara lain:

#### a. Jangkauan Siaran yang Terbilang Luas

Radius penyiaran Banjar TV sebagai Televisi Lokal terbilang luas terbukti sampai diluar daerah Banjarmasin dan bahkan sampai diluar Kal-sel. Adapun beberapa kota itu Banjarmasin, Banjarbaru, Martapura, Pelaihari (Tanah Laut), Sebagian Rantau, Marabahan (Barito Kuala), Tabukan (perbatasan Kal-Teng) hingga Sebagian Anjir (Kapuas, Kal-Teng).

#### b. Program yang Disenangi Masyarakat yang Berbeda dari Televisi Lain

Banjar TV yang tentunya Televisi Lokal mampu menghadirkan nuansa tersendiri bagi masyarakat yang menonton dengan menayangkan lebih banyak budaya dan acara penunjang/layanan masyarakat di daerahnya.

#### c. Minat Audien dan Pengiklan yang Masih Tinggi Terhadap Media Televisi

Dilihat dari pengiklan yang ada pada Banjar TV sekarang bahwa peminat media televisi masih tinggi .

#### d. Banyak Pengguna Media Sosial

Dengan banyaknya pengguna media sosial sekarang maka akan mempermudah bagi masyarakat untuk mengakses dan mencari tahu informasi jika ada keperluan seperti hendak memasang iklan, menjadikan media partner dalam sebuah acara dsb.

e. Pencari Kerja

Banyaknya para pencari kerja bisa mengatasi masalah kekurangan tenaga kerja di Banjar TV.

f. Ruangan Kosong di Banjar TV

Dari pengamatan penulis ada ruangan yang kosong di Banjar TV , ini bisa dimanfaatkan untuk membuat ruangan khusus dan untuk tempat penyimpanan fasilitas yang ada. Dengan dibuatnya ruangan khusus untuk itu maka akan membuat kantor terlihat lebih rapi dan juga memudahkan untuk proses produksi.

Selain peluang, Banjar TV juga menghadapi beberapa ancaman, antara lain :

a. Memiliki Pesaing Televisi Lokal Lain di Banjarmasin

Selain Banjar TV ada satu Televisi Lokal lain yang ada di Banjarmasin yaitu Duta TV. Ini tentu merupakan sebuah ancaman bagi Banjar TV bersaing dalam hal penayangan program sehingga bisa berpengaruh bagi pemasang iklan, karna pengiklan memiliki dua pilihan dalam memasang iklan di Banjar TV atau Duta TV.

b. Banyak Televisi Swasta yang Semakin Kreatif

Semakin kreatifnya program unggulan televisi lain bisa saja mengancam Banjar TV. Karna semakin kreatif sebuah acara maka semakin banyak peminatnya, Itu bisa menjadi pemicu bagi penonton untuk menonton acara tersebut. Jika Banjar TV tidak melakukan perubahan atau tidak menambah

program unggulan, maka Banjar TV akan kehilangan beberapa dari penikmatnya. Karna jika tayangannya itu-itu saja maka bisa saja membuat penonton bosan dan mulai mencari acara televisi lain.

c. Penggunaan Televisi Kabel oleh Masyarakat

Persaingan media televisi sekarang semakin ketat, Televisi berbayar atau berlangganan muncul menjadi tren kebutuhan hiburan yang baru disebabkan karena berkurangnya tayangan siaran TV Indonesia lokal dan nasional yang berkualitas, serta semakin meluasnya informasi terkait dengan jenis acara yang disiarkan melalui TV kabel dari luar negeri. Hal ini bisa membuat masyarakat memilih berpindah tontonan.

## B. Analisis Data

Dari data yang terkumpul maka hasilnya sebagai berikut :

1. Analisis data Internal dan Eksternal.

Tabel 4.1 : Tabel Faktor Internal dan Eksternal

| Faktor Internal                                                                                                                                                                                                           | Faktor Eksternal                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kekuatan ( <i>Streghts</i> )                                                                                                                                                                                              | Peluang ( <i>Opportunities</i> )                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 1. TV lokal pertama di Banjarmasin<br>2. Konsep pembuatan iklan fleksible<br>3. Hubungan baik dengan konsumen<br>4. Khiyar berjalan dengan baik<br>5. Hubungan baik dengan karyawan<br>6. Tempat pelayanan yang fleksibel | 1. Jangkauan siaran yang terbilang luas<br>2. Program yang Disenangi Masyarakat yang Berbeda dari Televisi Lain<br>3. Minat Audien dan Pengiklan yang Masih Tinggi Terhadap Media Televisi<br>4. Banyak pengguna media sosial<br>5. Pencari kerja<br>6. Ruangan kosong Banjar TV |
| Kelemahan ( <i>Weaknesess</i> )                                                                                                                                                                                           | Ancaman ( <i>Threats</i> )                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1. Kualitas gambar yang ditayangkan belum terlalu jernih                                                                                                                                                                  | 1. Memiliki pesaing televisi lokal lain di Banjarmasin                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                                                                                                    |                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Tempat yang kurang terorganisir<br>3. Lokasi yang kurang strategis<br>4. Kurangnya fasilitas produksi<br>5. Kurang tenaga kerja | 2. Banyak televisi swasta yang semakin kreatif<br>3. Penggunaan televisi kabel oleh masyarakat |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|

Menyusun dan menghitung nilai bobot, rating, dan skor untuk table eksternal dan internal dibuat dengan teknik skala sebagai berikut:

a. Bobot nilai

0,100 = sangat penting

0,075 = penting

0,050 = standar

0,025 = tidak penting

0,010 = sangat tidak penting

b. Rating nilai

5 = sangat penting

4 = baik

3 = netral (standar)

2 = tidak baik

1 = sangat tidak baik

c. Skor nilai

Untuk skor nilai dihitung dengan mempergunakan formula sebagai berikut

$$SN = BN \times RN$$

Keterangan:

SN = Skor nilai

BN = Bobot nilai

RN = Rating nilai

**Catatan :** Pembuatan teknik skala tersebut sifatnya sangat tergantung pada peneliti yang bersangkutan. Jika yang bersangkutan ingin membuat lebih detail, tentu ia akan menempatkan nilai skala yang jauh lebih rapat. Dengan tujuan agar pengukuran menjadi lebih focus dan akurat.<sup>10</sup>

## 2. Analisis IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*).

Tabel 4.2 : Matriks Evaluasi Faktor Internal Banjar TV

| Faktor-faktor strategi Internal                          | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|----------------------------------------------------------|-------|--------|----------------|
| <b>Kekuatan</b>                                          |       |        |                |
| 1. TV lokal pertama di Banjarmasin                       | 0,100 | 4      | 0,400          |
| 2. Konsep pembuatan iklan fleksible                      | 0,075 | 4      | 0,300          |
| 3. Hubungan baik dengan konsumen                         | 0,075 | 4      | 0,300          |
| 4. Khiyar berjalan dengan baik                           | 0,050 | 3      | 0,150          |
| 5. Hubungan baik dengan karyawan                         | 0,075 | 3      | 0,225          |
| 6. Tempat pelayanan yang fleksibel                       | 0,050 | 3      | 0,150          |
| <b>Kelemahan</b>                                         |       |        |                |
| 1. Kualitas gambar yang ditayangkan belum terlalu jernih | 0,075 | 2      | 0,150          |
| 2. Tempat yang kurang                                    |       |        |                |

<sup>10</sup> *Ibid*, hlm 314

|                                 |       |   |       |
|---------------------------------|-------|---|-------|
| terorganisir                    | 0,100 | 2 | 0,200 |
| 3. Lokasi yang kurang strategis | 0,050 | 2 | 0,100 |
| 4. Kurangnya fasilitas produksi | 0,100 | 3 | 0,300 |
| 5. Kurang tenaga kerja          | 0,075 | 2 | 0,150 |
| Total                           | 0,825 |   | 2,425 |

3. Analisis EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*).

Tabel 4.3 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Banjar TV

| Faktor-faktor strategi Eksternal                                        | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|--------|----------------|
| <b>Peluang</b>                                                          |       |        |                |
| 1. Jangkauan siaran yang terbilang luas                                 | 0,100 | 4      | 0,400          |
| 2. Program yang Disenangi Masyarakat yang Berbeda dari Televisi Lain    | 0,075 | 3      | 0,225          |
| 3. Minat audien dan pengiklan yang masih tinggi terhadap media televisi | 0,050 | 3      | 0,150          |
| 4. Banyak pengguna media sosial                                         | 0,100 | 4      | 0,400          |
| 5. Pencari kerja                                                        | 0,100 | 3      | 0,300          |
| 6. Ruangan kosong di Banjar TV                                          | 0,075 | 4      | 0,300          |
| <b>Ancaman</b>                                                          |       |        |                |
| 1. Memiliki pesaing televisi lokal lain di Banjarmasin                  | 0,075 | 2      | 0,150          |
| 2. Banyak Televisi swasta yang semakin kreatif                          | 0,100 | 2      | 0,200          |
| 3. Penggunaan televisi kabel oleh masyarakat                            | 0,075 | 3      | 0,225          |
| Total                                                                   | 0,750 |        | 2,080          |

#### 4. Matriks Internal Eksternal Banjar TV

Berdasarkan hasil evaluasi internal dengan total skor bobot 2,425 dan evaluasi internal usaha dengan total skor bobot 2,080, maka dihasilkan matriks internal-eksternal Banjar TV sebagai berikut:

Tabel 4.4 Matriks Internal Eksternal Banjar TV

|                                            |                    | Total Skor Bobot Evaluasi Faktor Internal |                    |                  |
|--------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------------|--------------------|------------------|
|                                            |                    | Kuat<br>3.0-4.0                           | Sedang<br>2.0-2.99 | Kuat<br>1.0-1.99 |
| Total Skor Bobot Evaluasi Faktor Eksternal | Tinggi<br>3.0-4.0  | <b>I</b>                                  | <b>II</b>          | <b>III</b>       |
|                                            | Sedang<br>2.0-2.99 | <b>IV</b>                                 | <b>V</b>           | <b>VI</b>        |
|                                            | Rendah<br>1.0-1.99 | <b>VII</b>                                | <b>VIII</b>        | <b>IX</b>        |

Matriks internal dan eksternal menunjukkan bahwa banjar tv memiliki berada pada sel V. Sel ini menandakan bahwa kekuatan internal usaha banjar tv dengan total skor bobot 2,425 berada pada level sedang, serta tingkat evaluasi eksternalnya dengan total skor 2,080 juga berada pada level sedang.

Selanjutnya untuk membuat hasil analisis menjadi lebih baik, maka dilanjutkan dengan melakukan format analisis dan menentukan keputusan strategis dengan pendekatan matrik SWOT. Keputusan strategis diperlukan dalam rangka

memberikan arahan yang akan dilakukan, dan arahan keputusan yang akan dilakukan tersebut diharapkan mampu memberi pengaruh secara jangka panjang.

Tabel Format Menganalisis dan Menentukan Keputusan Strategi dengan Pendekatan Matrik SWOT

#### 5. Matriks SWOT Banjar TV

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Kekuatan ( <i>Strengths</i> )                                                                                                                                                                                                                                                                             | Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> )                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div style="text-align: center;">S - W<br/>(Internal)</div> <div style="text-align: center;">O - T<br/>(Eksternal)</div>                                                                                                                                                                                                                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. TV lokal pertama di Banjarmasin</li> <li>2. Konsep pembuatan iklan fleksible</li> <li>3. Hubungan baik dengan konsumen</li> <li>4. Khiyar berjalan dengan baik</li> <li>5. Hubungan baik dengan karyawan</li> <li>6. Tempat pelayanan yang fleksibel</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas gambar yang ditayangkan belum terlalu jernih</li> <li>2. Tempat yang kurang terorganisir</li> <li>3. Lokasi yang kurang strategis</li> <li>4. Kurangnya fasilitas produksi</li> <li>5. Kurang tenaga kerja</li> </ol>                                                    |
| Peluang ( <i>Opprtunities</i> )                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Strategi SO (Integrasi)                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Strategi WO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jangkauan siaran yang terbilang luas</li> <li>2. Program yang disenangi masyarakat yang berbeda dari televisi lain</li> <li>3. Minat audien dan pengiklan yang masih tinggi terhadap media televisi</li> <li>4. Banyak pengguna media sosial</li> <li>5. Pencari kerja</li> <li>6. Ruang</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengintensifkan Promoasi ruang iklan kepada calon pengiklan yang potensial</li> <li>2. Memanfaatkan dan membangun kerjasama dan sinergi dengan media substitusi</li> <li>3. Mempertahankan audience share (pangsa pemirsa) yang dimiliki</li> </ol>             | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas program yang ditayangkan</li> <li>2. Meningkatkan kualitas peralatan teknis</li> <li>3. Meningkatkan jumlah dan kualitas sumber daya manusia</li> <li>4. Memperhatikan masalah shalat</li> <li>5. Membuat bangunan khusus untuk peralatan teknis</li> </ol> |

|                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| kosong<br>diBanjar TV                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                      |
| Ancaman ( <i>Threets</i> )                                                                                                                               | Strategi ST                                                                                                                                                                                                   | Strategi WT                                                                                          |
| 1. Memiliki pesaing televisi lokal lain di banjarmasin<br>2. Banyak Televisi swasta yang semakin kreatif<br>3. Penggunaan televisi kabel oleh masyarakat | 1. Membuat program-program bertemakan budaya yang lebih kreatif dan sesuai dengan perkembangan sosial<br>2. Memperkuat karakter yang telah dibentuk<br>3. Meningkatkan kualitas kerja sama dengan pemerintah. | 1. Mengamati perkembangan pesaing<br>2. Meningkatkan quality control terhadap program yang telah ada |

Berdasarkan tabel analisis SWOT pada tabel, dapat diidentifikasi beberapa rekomendasi strategi dari strategi SO yang menggunakan elemen kekuatan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang, kemudian strategi WO untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang, strategi ST yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman, serta strategi WT yang menekankan kelemahan dan mencegah ancaman.

#### 6. Analisis Manajemen Strategis Banjar TV

Dari teori manajemen strategis syariah ada beberapa hal yang bisa penulis analisis mengenai manajemen strategis Banjar TV yang sesuai dengan manajemen strategis syariah tersebut.

Dalam manajemen strategis syariah dilihat dari aspek duniawi dan ukhrawinya, Pada dasarnya manajemen strategis Banjar TV memang tidak

sepenuhnya menerapkan manajemen strategis syariah akan tetapi Banjar TV ini sudah menjalankan bisnis yang mencakup urusan duniawi dan ukhrawi. Dari sisi duniawinya Banjar TV menjalankan bisnis dengan memperhatikan kenyamanan para karyawan dan juga konsumen, ini terlihat dari hasil wawancara di atas bahwa Banjar TV mau mendengarkan permintaan para konsumen atau penonton, selebihnya mereka menjalankan bisnis dengan saling bekerja sama satu dengan yang lainnya, saling mengingatkan apabila ada yang melakukan kekeliruan dalam bekerja. Selain itu Banjar TV ini penulis nilai bisa dibilang lebih mementingkan masalah pendidikan terlihat dari persentase yang penulis cantumkan diatas.

Ditinjau dari sisi ukhrawinya dapat penulis tinjau dari penjelasan keadaan duniawi di atas, karena dengan memperhatikan masalah program penayangan pendidikan yang bersifat edukasi terhadap semua kalangan seperti pendidikan keagamaan yang menghasilkan keuntungan ukhrawi bagi Banjar TV. Selain itu penulis juga meninjau dari sisi khiyar yang berlangsung di Banjar TV. Khiyar disini mencakup duniawi maupun ukhrawinya, dari dunawinya konsumen merasa aman melakukan transaksi di Banjar TV dan dengan kejadian ini membuat hubungan antara konsumen dan Banjar TV berjalan bagus, sementara dari sisi ukhrawinya adalah khiyar ini merupakan salah satu hukum islam dalam berbisnis, dengan menjalankan hukum bisnis sesuai dengan syariat islam maka akan mendapatkan keuntungan ukhrawi pula.