Analisis Strategi Pemasaran M 97 FM Classic Rock Station

Sitohang, Johannes Partomuan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461360&lokasi=lokal>

Abstrak

Usaha radio dalam kurun waktu lima tahun belakangan ini dalam keadaan stagnan yang disebabkan oleh berbagai factor, diantaranya pembatasan kekuatan daya pancar, dan maraknya usaha pertelevisian nasional. Meski demikian usaha radio dimasa yang akan datang tetap mempunyai potensi yang besar, apalagi bila dibarengi dengan deregulasi.

Tingkat persaingan yang tinggi antar radio mendorong setiap perusahaan untuk memberikan sesuatu yang terbaik bagi konsumennya khususnya pendengar selain pengiklan. Salah satu radio yang radio yang berusaha untuk tetap survive ditengah persaingan ini adalah radio M 97 FM classic rock station. Radio ini memposisikan dirinya sebagai salah satu radio yang hanya memainkan lagu-lagu klasik rock di Jakarta. Dengan posisi ini M 97 FM mempunyai kekuatan lebih di telinga pendengarnya terutama pencinta klasik rock. Walaupun target pendengar cukup umum yaitu pria berumur antara 25-45 tahun akan tetapi dengan positioning-nya yang memutar hanya lagu klasik rock dengan sendirinya M 97 FM menyaring target konsumennya sendiri.

Keberhasilan M 97 FM ini setidaknya membuktikan bahwa bila usaha radio dikelola secara baik, jeli membidik pasar, dan menggunakan pendekatan strategi bersaing yang tepat, usaha ini bisa tumbuh dengan bai ditengah persaingan yang semakin ketat. Sementara itu M 97 FM yang selama ini belum memiliki pesaing yang berarti harus tetap mewaspadaai lingkungan industry radio ini. Keharusan memiliki modal yang tidak begitu besar serta teknologi yang terus berkembang akan memudahkan pemain lain masuk untuk menggerogoti pasar yang sudah ada dengan menggnakan konsep yang selama ini dipakai M 97 FM. Pilihan strategi pemasaran radio M 97 FM yang secara terang terangan menerapkan strategi differensiasi focus pada dasarnya sudah tepat, tinggal disempurnakan dan dilaksanakan secara lebih konsisten dan terencana, dengan dukungan paket acara yang bervariasi, dan inovatif. Paket acara yang terlalu baku-baik subtansi maupun durasi akan kurang menarik calon pendengar baru.

Hal lain yang tak kalah penting dan mendesak adalah keharusan bagi M 97 FM untuk lebih agresif melakukan pengembangan usaha. Pengembangan usaha yang disarankan adalah dengan membuat prosuk-produk baru diluar bisnis dasar seperti jual beli kaset atau cd bekas, penjualan kaos-kaos penyanyi - penyanyi terkenal atau lebih banyak melakukan acara-acara off air yang terbukti sangat ampuh untuk menarik perhatian pendengar baru.