

SKRIPSI
STRATEGI KOMUNIKASI PASS TV PAYAKUMBUH
DALAM MEMPERLUAS SEGMENT PEMIRSA

Diajukan Untuk Menyikapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi
Pada Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi



OLEH

BELKA YUFRIZA
NIM.10743000068

FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
ILMU KOMUNIKASI BROADCASTING
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2012

ABSTRAKSI

Judul : “STRATEGI KOMUNIKASI PASS TV PAYAKUMBUH DALAM MEMERLUAS SEGMENT PEMIRSA”

Televisi merupakan media massa yang sangat banyak digunakan oleh masyarakat untuk memperoleh informasi dan hiburan. Di Indonesia Stasiun televisi semakin banyak bermunculan. Baik itu stasiun nasional maupun stasiun-stasiun televisi lokal di daerah. Sumatera Barat sebagai salah satu provinsi di Indonesia juga telah mempunyai televisi-televisi lokal, baik yang dikelola oleh pemerintah maupun stasiun televisi yang independent. PASS TV merupakan salah satunya yang berada di Kota Payakumbuh.

PASS TV merupakan satu-satunya stasiun televisi yang berada di kota Payakumbuh. PASS TV berupaya dalam meningkatkan segment pemirsanya dengan jalan menyuguhkan acara-acara yang diminati oleh masyarakat. Dengan adanya acara-acara yang menarik perhatian masyarakat, diharapkan segment pemirsa dari PASS TV bertambah banyak. Dalam pembuatan acara-acara yang menarik, banyak proses strategi komunikasi yang dilalui mulai dari modal kerja sampai wilayah pemirsa.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, yaitu data yang sudah didapatkan digambarkan dengan kata-kata serta dipisahkan menurut kategorinya masing-masing. Dari analisa tersebut didapatkan hasil bahwa Pass Tv belum maksimal melakukan strategi komunikasi dalam memperluas segment pemirsa.

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Wr, Wb

Puji sukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada kita semua sehingga kita masih diberi nikmat sehat dan jasmani dan rohani. Dengan cinta kasih dan ijin darinya lah penulis akhirnya mampu menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Komunikasi Pass Tv Dalam Memperluas Segmen Pemirsa” Di Stasiun PASS Tv Payakumbuh”. Shalawat beriringan salam tidak lupa kita hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW, semoga kita diberi syafaat dihari akhir nanti.

Penulis menyadari masih sangat banyak kekurangan dan kesalahan pada skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Dan tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda (Afnir) dan ibunda (Azizah), serta kakak tersayang Silva Noviza S. Pd yang selalu memberi dukungan dan menjadi sumber semangat bagi penulis
2. Fifi Yatmi yang telah memberikan semangat dan motivasi.
3. Seluruh keluarga besar Nenek Lena
4. Elhadif Putra, Arie Perdana Putra, Anggi Nugroho
5. Pembimbing akademis Bapak Yantos, M. Si
6. Pembimbing skripsi Bapak Dra Ginda, M. Ag
7. Pembimbing skripsi bapak Toni Hartono, M. Si
8. Keluarga besar PASS TV Payakumbuh
9. Teman-teman Jurusan Ilmu Komunikasi khususnya angkatan 2007
10. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada dosen-dosen yang pernah memberikan ilmunya kepada penulis.

dosen-dosen pembimbing dan rekan-rekan yang telah membantu dalam pengerjaan tugas akhir ini. Dengan bantuan itulah penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pekanbaru, oktober 2012

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	iii
Daftartabeldanskema	v
DaftarGambar	vi
Abstraksi	vii

BAB I : PENDAHULUAN

A. LatarBelakang	1
B. AlasanPemilihanJudul.....	5
.....	
C. TujuandanKegunaanPenelitian	5
1. IdentifikasiMasalah	5
2. Batasanmasalah	6
3. Permasalahan.....	6
D. TujuandanKegunaanPenelitian	6
1. TujuanPenelitian	6
2. KegunaanPenelitian.....	6
E. PenegasanIstilah	7
F. KerangkaTeoritisdanKonsepOperasional	7
1. KerangkaTeoritis.....	7
2. KonsepOperasional	16
G. MetodePenelitian.....	17
1. LokasiPenelitian.....	17
2. SubjekdanObjekPenelitian	17
3. TeknikPengambilan Data	18
4. TeknikAnalisa Data	18
H. SistematikaPenulisan	20

BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah singkat stasiun PASS TV Payakumbuh	21
B. Visi, misi, dan tujuan PASS TV Payakumbuh	26
C. Data manajemen	27
D. Saran dan prasarana	29

BAB III : PENYAJIAN DATA

A. Strategi komunikasi PASS TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa	32
B. Faktor yang mempengaruhi strategi komunikasi PASS TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa	40
1. Faktor penghambat	45

BAB IV : ANALISA DATA

A. Strategi komunikasi PASS TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa	45
B. Hambatan dan caramenyikapinya	56

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	58
B. Saran	59

Daftar Pustaka

Lampiran

DaftarTabeldanSkema

1. Tabel program acara PASS TV.....	22
2. SkemaStrukturorganisasistsiun PASS TV	26
3. Skemaruangan PASS TV	28

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Proses suatu interaksi di dalam masyarakat tidak lepas dari penggunaan media komunikasi yang merupakan alat untuk menyampaikan pesan kepada masyarakat. Dalam proses penyampaian pesan tersebut baik dalam media cetak maupun media elektronik seperti televisi sejumlah komponen. Menurut **David K. Berlo**, komponen komunikasi tersebut ada empat (4) yang dikenal sebutan SMCR yakni *source* (pengirim), *message* (pesan), *channel* (saluran), *receiver* (penerimaan) (Hafied, 1988: 22).

Televisi merupakan salah satu medium terfavorit bagi para pemasang iklan di Indonesia. Media televisi merupakan industri yang padat modal, padat teknologi dan padat sumber daya manusia, namun sayangnya kemunculan berbagai stasiun televisi di Indonesia tidak diimbangi dengan ketersediaan sumber daya manusia yang memadai. Pada umumnya televisi dibangun tanpa pengetahuan pertelevisian yang memadai dan hanya berdasarkan semangat dan modal yang besar saja (Mulyadi, 2001: 11).

Televisi dianggap sangat efektif dalam memenuhi kebutuhan informasi dikarenakan pesan yang disampaikan berbentuk gambar dan suara, sehingga memudahkan pemirsa mengerti isi pesan yang disampaikan. Beberapa tahun terakhir, media televisi sangat berjasa dalam menghadirkan tayangan informasi

dan hiburan, serta memfasilitasi wacana kritis tentang berbagai persoalan yang aktual.

Perkembangan bisnis siaran televisi di Indonesia mulai marak dengan keluarnya Surat Keputusan Menteri Penerangan nomor : 111 tahun 1990. Hal ini ditandai dengan berdirinya beberapa stasiun televisi swasta yang mendampingi Televisi Republik Indonesia (TVRI) sebagai televisi milik pemerintah, diawali pada tahun 1987-1988 ketika Rajawali Citra Televisi Indonesia (RCTI) diizinkan untuk mengudara, diikuti oleh Surya Citra Televisi (SCTV) pada tahun 1989. Televisi Pendidikan Indonesia (TPI) menyusul pada tahun 1991, kemudian ANTV tahun 1993, Indosiar tahun 1994, terakhir Metro-TV dan Trans TV pada tahun 2001.

Pada tahun terakhir, stasiun penyiaran televisi tersebut bertambah kembali yaitu Global-TV, TV-7 yang sekarang menjadi Trans-7, Lativi menjadi TV-One, dan banyak lagi televisi-televisi daerah dan televisi kabel. Kemudian disusul dengan televisi daerah baik swasta maupun milik pemerintah daerah, sehingga jumlah stasiun televisi tersebut semakin banyak.

Tujuan akhir dari penyampaian pesan media televisi yaitu bisa menghibur, mendidik, sebagai kontrol sosial, dan sebagai bahan informasi. Melalui informasi, manusia dapat mengetahui peristiwa yang terjadi di sekitarnya, memperluas cakrawala pengetahuan, sekaligus memahami kedudukan serta peranan dalam masyarakat. Kebutuhan informasi seolah-olah sudah menjadi kebutuhan pokok pada sebahagian besar masyarakat. Sehingga televisi mempunyai peranan yang sangat besar bagi pemirsanya.

Media pertelevisian baik dari segi kualitas maupun kuantitas terus semakin meningkat dari tahun ke tahun. Ini menunjukkan keseriusan masyarakat di dalam memenuhi kebutuhan informasi yang aktual dan faktual. Perkembangan media massa di Indonesia yang di dalamnya terdapat media televisi tidak terlepas dari runtuhnya orde baru. Perkembangan ini secara tidak langsung menerobos media-media massa saling berlomba untuk meningkatkan kualitas maupun kuantitas program siaran yang disajikan, sehingga masyarakat terpicat untuk melihat atau menonton media tersebut.

Dalam perkembangan era globalisasi perkembangan teknologi dan informasi sangat berkembang dengan pesat. Seiring dengan perkembangan teknologi komunikasi serta mencuatnya otonomi daerah, berbagai Kabupaten di Provinsi Sumatra Barat telah menghadirkan berbagai stasiun televisi lokal.

Salah satu stasiun televisi lokal yang ada di Sumatra Barat adalah Pass TV Payakumbuh yang terletak di jalan Soekarno-Hatta No 102 Koto Nan Empat Payakumbuh. Pass TV Payakumbuh telah ada sejak lebih kurang 2 tahun yang lalu, Pass TV Payakumbuh secara perlahan mengupayakan peningkatan mutu dan penambahan menu program siaran yang disajikan setiap harinya mulai dari jam 07.30 WIB sampai jam 23.00 WIB. Jangkauan Pass TV Payakumbuh meliputi seluruh kota Payakumbuh dan 70% Kabupaten 50 Kota. (dokumentasi Pass TV Payakumbuh)

Pass TV Payakumbuh sebagai salah satu Lembaga Penyiaran Swasta (LPS), diprioritaskan untuk masyarakat kota Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota, yang dapat berperan aktif dalam memenuhi kebutuhan informasi dan meningkatkan

sumber daya manusia masyarakat Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota. Pass TV Payakumbuh harus terus berkreasi untuk membuat program siaran yang sedemikian rupa dan itu tantangan berat yang harus dilakukan Pass TV Payakumbuh. Karena stasiun televisi sudah banyak bermunculan, seperti stasiun televisi swasta yang telah menarik perhatian para pemirsa untuk melihat siaran yang telah diprogramkan.

Pada awal tahun 2012 Pass TV Payakumbuh menjalin kerja sama dengan stasiun televisi IBN (*Indonesia Broadcast Network*). Kerja sama ini membawa angin segar bagi Pass TV Payakumbuh mengingat IBN adalah televisi nasional dan sudah bisa di tonton oleh seluruh Indonesia. Mengingat Pass Tv Payakumbuh masih menggunakan pemancar UHF.

Persaingan antar stasiun televisi di era global pada saat sekarang ini sangat ketat baik dalam hal program siaran, materi acara maupun perangkat teknologinya. Hal ini terbukti dari peningkatan perubahan dan peningkatan perangkat teknologi masing-masing stasiun televisi serta materi acara dan program siaran yang disajikan untuk dinikmati pemirsa. Dengan demikian setiap stasiun televisi harus memiliki strategi yang jelas dalam menarik dan memperluas segmen pemirsanya.

Berdasarkan fenomena di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Komunikas Pass TV Payakumbuh Dalam Memperluas Segmen Pemirsa”**.

B. Alasan Memilih Judul

Penulis melakukan penelitian ini dengan judul “ Strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh Dalam Memperluas Segmen Pemirsa” dikarenakan atas beberapa alasan, yaitu sebagai berikut:

1. Menurut penulis masalah ini cukup menarik dan perlu diteliti mengingat kehadiran Pass TV Payakumbuh dapat berperan dalam meningkatkan sumber daya manusia masyarakat Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota.
2. Masalah ini sangat sesuai dengan disiplin ilmu yang dipelajari penulis di Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi konsentrasi *Broadcasting* (penyiaran).
3. Penulis ingin berpartisipasi dalam memberikan masukan pemikiran kepada pihak yang membutuhkan sesuai dengan ilmu yang penulis peroleh dan pelajari selama ini.

C. Permasalahan

1. Identifikasi masalah

Berasarkan uraian dari latar belakang penelitian, tentang strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa, maka identifikasi permasalahan yang timbul berkaitan dengan judul yang diteliti adalah:

- a. Bagaimana strategi komunikasi yang diterapkan oleh Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa?
- b. Bagaimana cara membuat program acara yang menarik?
- c. Bagaimana cara membuat stasiun televise lebih cepat maju?
- d. Bagaimana cara meningkatkan segmen pemirsa di Pass TV Payakumbuh?

2. Batasan masalah

Perlu ditegaskan, penelitian yang akan dilakukan mempunyai batasan terhadap masalah yang diteliti. Dalam hal ini peneliti ingin mengkaji “strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa”.

3. Permasalahan

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka permasalahan yang akan diteliti adalah: Bagaimana strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa dan faktor yang mempengaruhinya?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa.

2. Kegunaan penelitian

a. Kegunaan teoritis atau akademis

1. Diharapkan juga hasil penelitian ini dapat menjadi bahan bacaan dan referensi bagi mahasiswa UIN Sultan Syarif Kasim Riau khususnya Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi.

2. Menambah bahan bacaan dalam bidang penyiaran maupun *broadcasting*.

b. Kegunaan praktis

1. Mendapatkan gelar S1 (S. I. Kom) di UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

E. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami kajian ini, maka beberapa istilah memerlukan penegasan dan kejelasan.

Adapun penegasan istilah dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Strategi komunikasi pada hakekatnya adalah perencanaan (planning) dan manajemen untuk mencapai suatu tujuan. Strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja tetapi harus menunjukkan taktik operasionalnya (Efendi, 2004: 32).
2. Pass TV Payakumbuh adalah Lembaga Penyiaran Swasta (LPS) yang bertempat di jalan Soekarno-Hatta No 102, Kelurahan Balai Nan Duo, Koto Nan Ampek Kec. Payakumbuh Barat. Telp. (0752) 94056.
3. Segmen dalam Kamus Praktis Ilmiah Populer adalah bagian atau jumlah yang dikelompokkan dalam berbagai bagian (Onong, 2004: 66).
4. Pemirsa menurut (Hafiet, 1993: 43) adalah yang menonton siaran.

F. Kerangka Teoritis Dan Konsep Operasional

1. Kerangka Teoritis

a. Kajian Penelitian Terdahulu

Judul penelitan yang penulis ambil, sebelumnya ada sedikit kesamaan dengan judul yang diteliti oleh mahasiswa lain. Adapun skripsi yang penulis maksud adalah skripsi ‘Rizky Mulyadi Meuha’ dengan judul strategi komunikasi TVRI Riau dalam menghadirkan program acara televisi yang sesuai dengan nilai-nilai budaya Riau (Rizky Mulyadi Meuha 2009). Akan tetapi dalam penelitian ini

penulis mengambil tempat penelitian yang berbeda yaitu di Pass TV Payakumbuh Sumatera Barat.

Sedangkan perbedaan dengan penulis yang terdahulu adalah penulis sekarang lebih menonjolkan strategi komunikasi dalam memperluas segmen pemirsa. Kalau penelitian terdahulu mengkaji strategi komunikasi dalam menghadirkan program acara yang sesuai dengan nilai-nilai budaya Riau. Sedangkan tempat penelitian berbeda, satu TVRI Riau dan satu lagi Pass Tv Payakumbuh.

b. Strategi komunikasi

Untuk melihat konsep strategi komunikasi, Effendi dalam buku Teori Ilmu Komunikasi mengatakan bahwa strategi pada hakekatnya adalah perencanaan (planning) dan manajemen (management) untuk mencapai suatu tujuan. Strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja tetapi harus menunjukkan taktik operasionalnya (Effendy, 2004 : 32).

Komunikasi dapat segera disesuaikan dengan factor-faktor yang berpengaruh, untuk mencapai tujuan komunikasi secara efektif, seorang strategi komunikasi perlu memahami sifat-sifat komunikasi dengan pesan, guna dapat menentukan jenis media yang akan diambil dan teknik komunikasi yang akan ditangkap (Onong, 2000: 18).

Sedangkan menurut Anwar Arifin dalam buku 'Strategi Komunikasi' menyatakan bahwa : "Sesungguhnya suatu strategi adalah keseluruhan keputusan kondisional tentang tindakan yang akan dijalankan, guna mencapai tujuan. Jadi merumuskan strategi komunikasi, berarti memperhitungkan kondisi dan situasi (ruang dan waktu) yang dihadapi dan yang akan mungkin dihadapi di masa depan,

guna mencapai efektivitas. Dengan strategi komunikasi ini, berarti dapat ditempuh beberapa cara memakai komunikasi secara sadar untuk menciptakan perubahan pada diri khalayak dengan mudah dan cepat”(Arifin, 1984: 10).

Sebagai sebuah media massa elektronik televisi swasta lokal yang pertama hadir di Payakumbuh, Pass TV seharusnya memahami prinsip komunikasi massa. Karena dengan mengetahui hal ini maka sasaran yang ingin dicapai dapat tercapai dengan sempurna.

Menurut Joseph A Devito, dalam buku Ilmu Komunikasi karya Onong Uchjana Effendy komunikasi massa adalah komunikasi yang ditujukan kepada massa, kepada khalayak yang luar biasa banyaknya (Efendy, 2005 : 21).

Berkomunikasi dengan menggunakan media elektronik hari ini merupakan suatu yang penting. Masyarakat sebagai subjek dari komunikasi harus mengetahui bagaimana berkomunikasi yang efektif dalam penyampaian pesan kepada masyarakat. Sehingga strategi yang diterapkan Pass TV berjalan sempurna.

Pass TV Payakumbuh sebagai televisi lokal harus mempunyai strategi program yang jelas sebelum memproduksi program. Strategi program ini harus disusun bersama antara Direktur Program dengan Manejer Senior yang lain. Menurut Pringle_Starr-Mccavitt (1991: 44), terdapat tiga faktor penting yang harus dipertimbangkan pengelola stasiun swasta lokal dalam menyusun strategi programnya yaitu :

- a. *The nature of the licensee*, ini dapat diartikan sebagai misi atau fungsi utama keberadaan stasiun swasta lokal.
- b. Kebutuhan dan kepentingan masyarakat.

c. Upaya menggalang dana dari pihak-pihak tertentu dan masyarakat.

Media televisi membutuhkan program untuk mengisi waktu siarannya dan tidak akan berfungsi apa-apa tanpa tersedia program untuk disiarkan. Media televisi dikenal oleh khalayak dari berbagai program siaran yang ditayangkannya.

Televisi mempunyai daya tarik yang sangat besar bagi masyarakat, sehingga pola-pola kehidupan manusia sebelum munculnya televisi menjadi berubah total. Media televisi menjadi panutan baru bagi kehidupan manusia, dengan tidak menonton televisi akan menjadi ketinggalan dan sama saja dengan manusia yang buta informasi.

Menurut Vincent Gaspersz dalam bukunya *Perencanaan Strategi Untuk Peningkatan Kinerja di Sektor Publik* mengatakan bahwa strategi merupakan elemen kunci untuk mencapai suatu tujuan. Dan menurut Gaspersz (2004: 36) perlu dilakukan perencanaan strategi, perencanaan strategi memudahkan komunikasi dan partisipasi, mengakomodasi keinginan dan nilai-nilai yang berbeda, membantu pembuatan keputusan yang teratur, dan menjamin keberhasilan dari implementasi sasaran-sasaran dan tujuan. Perencanaan strategi meningkatkan komunikasi tidak hanya dari manajer atas kepada karyawan atau sebaliknya, tetapi juga lintas fungsi divisi dan program-program.

Strategi dalam memperluas segmen pemirsa, menurut Kotler (1980) terdiri dari serangkaian langkah yang berkesinambungan yang terdiri dari 3 tahap yaitu :

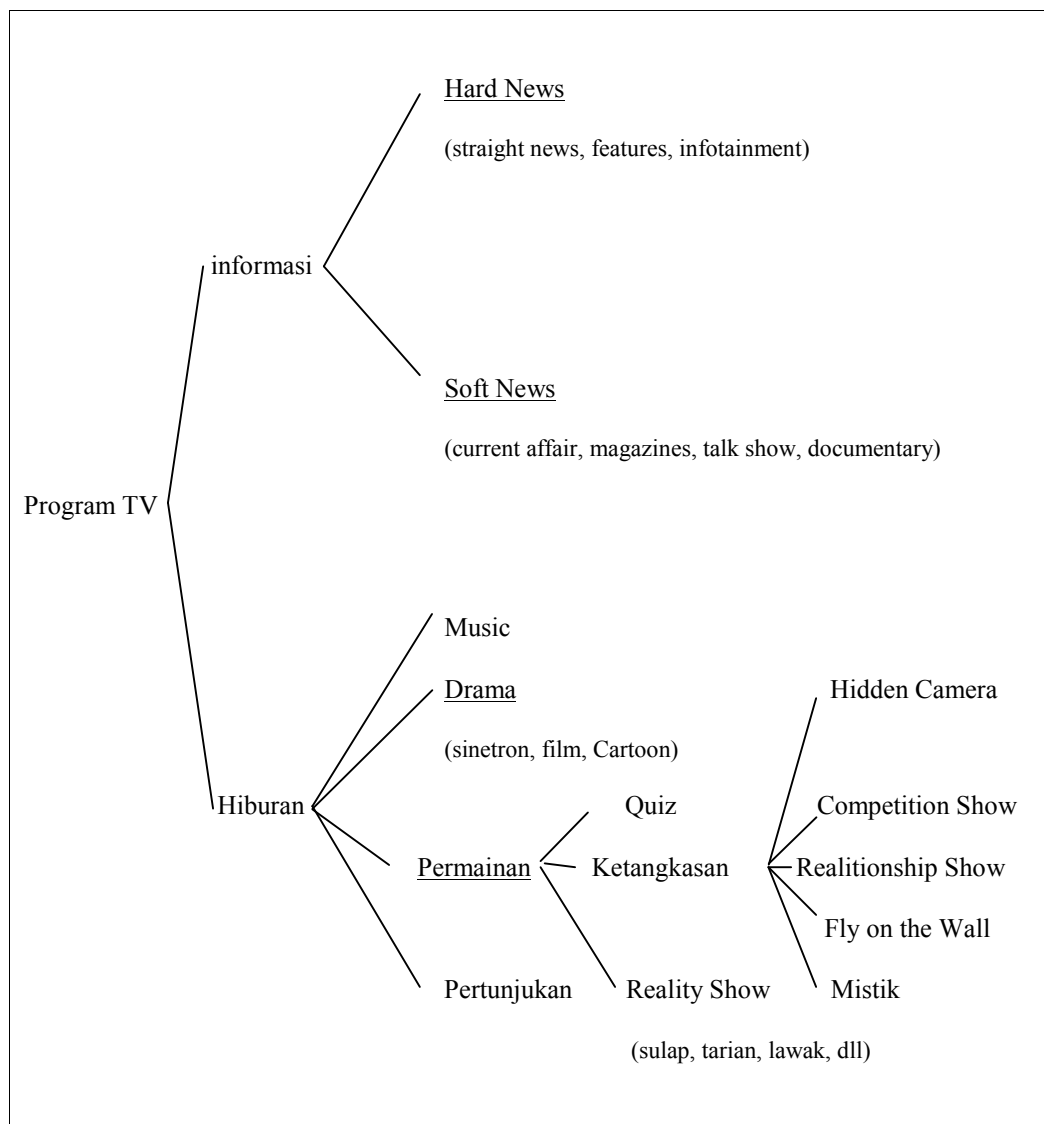
a) *Segmentasi*, pada dasarnya adalah suatu strategi untuk memahami struktur pemirsa.

b) *Targeting* atau target adalah persoalan bagaimana memilih, menyeleksi dan menjangkau pemirsa.

c) *Positioning*, pada dasarnya adalah suatu strategi untuk memasuki jendela otak pemirsa.

Pertelevisian membagi programnya dalam beberapa jenis, menurut Morissan jenis program televisi yaitu :

1. Jenis program tv



(Sumber: Data Pass TV Tahun 2010)

Berbeda dengan stasiun televisi swasta, pengelola stasiun televisi swasta lokal menata acara dengan menekankan pada aspek pendidikan masyarakat yang bertujuan untuk mencerdaskan pemirsanya. Program siaran disusun berdasarkan pada gagasan melestarikan dan mendorong berkembangnya budaya lokal.

Media televisi menyediakan informasi dan kebutuhan manusia, seperti berita cuaca, informasi financial atau katalog berbagai macam produksi barang. Pemirsa akan selalu terdorong untuk mencari sesuatu yang tidak diketahui melalui televisi. Pada akhirnya media televisi akan sangat mempengaruhi pola pikir pemirsanya melalui program siaran media tersebut.

Ada dua unsur utama yang mendukung media televisi, yaitu perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*). Perangkat keras terdiri dari studio televisi, transmisi atau pemancar dan pesawat penerima siaran yang biasa disebut trilogi televisi, ketiga unsur perangkat keras itu merupakan perpaduan yang tidak mungkin dipisahkan satu sama lainnya. Sedangkan perangkat lunak ialah sarana pendukung yang memungkinkan perangkat keras dapat berfungsi, yang termasuk dalam perangkat lunak antara lain yaitu sistem, perencanaan, organisasi, administrasi, dan manajemen.

Selanjutnya, Haiman (1984: 25) mengatakan bahwa manajemen adalah fungsi untuk mencapai suatu melalui kegiatan orang lain dan mengawasi usaha-usaha individu untuk mencapai tujuan bersama.

Akhirnya, George R. Terry (2008: 43) mengatakan bahwa manajemen adalah pencapaian tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu dengan mempergunakan kegiatan orang lain.

Chester I Barnard (2008: 47) dalam bukunya *the function of the executive*, mengakui bahwa manajemen itu adalah “seni” dan juga sebagai “ilmu”. Manajemen sebagai seni berfungsi untuk mencapai tujuan yang nyata mendatangkan hasil dan manfaat, sedangkan manajemen sebagai ilmu berfungsi menerangkan fenomena-fenomena dan penjelasan.

Jadi defenisi dari manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, pengawasan sumber daya untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

Pertelevisian baru dapat berjalan apabila didukung oleh suatu organisasi yang dinamakan organisasi penyiaran atau badan penyiaran. Badan penyiaran ini terdiri dari tiga (3) unsur, yaitu administrasi, teknik, dan siaran. Televisi siaran yang didukung oleh teknologi canggih harus benar-benar dikelola secara profesional oleh setiap individu yang bekerja di sebuah stasiun harus mengetahui sifat-sifat dari media yang sangat kompleks. Demikian pula perangkat kerasnya yang selalu mengalami perubahan setiap saat karena kemajuan teknologi elektronika (Wahyudi, 1998: 50).

Acara adalah program atau apa-apa yang akan ditampilkan dalam siaran televisi. Bila bertujuan untuk menampilkan manfaat produk, televisi merupakan media yang terbaik, diikuti surat kabar, radio dan iklan luar ruang. Televisi juga sangat kuat kaitannya dengan hiburan dan nilai kesenangan serta kemampuannya untuk mempengaruhi penonton.

Menurut Effendi (2003 :192).mengatakan acara televisi pada umumnya mempengaruhi sikap, pandangan, persepsi, dan perasaan para penonton. Jadi jika

ada hal-hal yang mengakibatkan penonton terharu, terpesona, atau latah. Ini adalah hal yang wajar dan bukanlah sesuatu yang istimewa. Sebab salah satu pengaruh psikologi dari televisi ialah seakan-akan dihanyutkan dalam suasana pertunjukan televisi.

c. Segmen pemirsa

Segmen dalam kamus Praktis Ilmiah Populer Onong (2004: 66). adalah bagian, jumlah yang dikelompokkan dalam berbagai bagian. Segmen pemirsa terdiri dari berbagai kelompok meliputi : kelompok berdasarkan usia dan kelompok berdasarkan pekerjaan. Kelompok berdasarkan usia yaitu : anak-anak dari umur 7 (tujuh) tahun sampai dengan 12 (dua belas) tahun, remaja dari umur 12 (dua belas) tahun sampai 17 (tujuh belas) tahun, dewasa dari umur 17 (tujuh belas) tahun ke atas. Sedangkan kelompok berdasarkan jenis pekerjaan yaitu : pegawai negeri sipil, pegawai swasta, pedagang, buruh, petani (Adi Gunawan, 2004: 46).

Sementara itu Pass TV Payakumbuh format siaran berdasarkan umur dan jenis kelamin yaitu :

2. Berdasarkan umur :

- a) Dibawah 15 Tahun : 5 %
- b) 15 s/d 19 Tahun : 5 %
- c) 20 s/d 24 Tahun : 10 %
- d) 25 s/d 29 Tahun : 15 %
- e) 30 s/d 34 Tahun : 20 %
- f) 35 s/d 39 Tahun : 20 %

- g) 40 s/d 50 Tahun : 15 %
 - h) Diatas 50 Tahun : 10 %
3. Jenis Kelamin
- a) Wanita : 50 %
 - b) Pria : 50 %
4. Pekerjaan
- a. PNS : 15 %
 - b. Pegawai Swasta : 15 %
 - c. Wiraswasta : 15 %
 - d. Pensiunan : 10 %
 - e. Pelajar : 10 %
 - f. Mahasiswa : 10 %
 - g. Ibu Rumah Tangga : 25 %

(sumber : arsip Pass Tv Payakumbuh)

Di lain pihak, persaingan lembaga penyiaran dewasa ini terlihat semakin meningkat, baik jumlah siaran maupun jam tayang siarannya. Di dalam negeri misalnya, terdapat banyak stasiun penyiaran televisi swasta memancarluaskan seluruh program siarannya keseluruh tanah air dengan jam siaran antara 8 jam sampai dengan 18 jam sehari. Dengan kondisi demikian, paling tidak selama 18 jam sehari masyarakat dapat menikmati program siaran dari berbagai lembaga penyiaran, bahkan dapat mencapai 24 jam sehari (Ishadi, 1999: 91).

3. Konsep Operasional

Dalam konsep strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa terdapat indikator-indikator sebagai berikut :

- a. Mengembangkan modal kerja.
 - 1) Besar Dana
 - 2) Kas
- b. Peningkatan daya operasionalisme karyawan (staf), dilakukan pencarian karyawan yang bermutu dan mengerti dengan pertelevisian (SDM)
 - 1) Menyediakan penyiar-penyiar yang handal.
 - 2) Pelatihan dan workshop
 - 3) Sosialisasi atau mencari karyawan yang berkompeten serta mengetahui dunia penyiaran
- c. Peningkatan teknologi dan produksi.
 - 1) Penambahan genset
 - 2) Daya jangkau siaran
 - 3) Kamera dan sound system
- d. Peningkatan kualitas produksi
 - 1) Variasi siaran
 - 2) Durasi siaran
 - 3) Mutu siaran
 - a) Siaran relay
 - b) Siaran lokal
 - c) Siaran nasional
- e. Mengukur seberapa besar wilayah jangkauan stasiun televisi local.

G. Metode Penelitian

Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Yaitu data disajikan dalam bentuk pernyataan atau kalimat untuk menjelaskan substansi permasalahan (Bungin, 2008: 147) sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa.

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pass TV Payakumbuh yang berlokasi di jalan Soekarno-Hatta No 102 Koto Nan Empat Payakumbuh Provinsi Sumatera Barat

2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek Penelitian ini adalah seluruh jajaran pimpinan Pass Tv Payakumbuh yang memiliki wewenang
- b. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah strategi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa

3. Sumber data

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian (Suharmisi, 2002 : 108). Sesuai dengan masalah yang akan penulis teliti, penulis akan mengambil teknik *purposive sampling*, dalam *purposive sampling* pemilihan kelompok subjek didasarkan ciri-ciri atau sifat-sifat tertentu dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan ciri-ciri populasi yang sudah diketahui sebelumnya (Sutrisno, 1993:83). Ini didasarkan kepada jabatan mereka serta mereka lebih banyak mengetahui seluk beluk tentang Pass Tv. Yakni dengan mengambil karyawan dan pimpinan Pass TV Payakumbuh yang dianggap dapat mewakili jawaban yaitu pimpinan Pass TV (Wendra Yunaldi) *key information*, general manager (Yenny

Fitri) dan bagian ADM (Noya) kepala program siaran (Dodi) *secondary information*.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data, fakta dan informasi penulis menggunakan metode sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara adalah alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan dan di jawab dengan lisan pula. Ciri utama dari wawancara adanya kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi (*interviewer*) dan sumber informasi (*interviewee*) (Zuriah, 2007 : 179). Penulis melakukan tanya jawab secara sistematis dengan jajaran pimpinan di Pass TV Payakumbuh yang rekait.

b. Observasi

Observasi adalah melakukan pengamatan secara langsung (Jalaluddin Rakhmat, 2004: 83) terhadap Pass TV Payakumbuh dalam penyajian program siaran.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengambilan data-data (Zuriah, 2007: 179), Pengambilan data-data yang berkenaan dengan penelitian ini dengan melihat dokumentasi yang ada di Pass TV Payakumbuh.

d. Teknik Analisa Data

Dalam teknik analisa data penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Yaitu data disajikan dalam bentuk pernyataan atau kalimat untuk menjelaskan substansi permasalahan (Bungin, 2008: 147) sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang strategi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa.

H. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini lebih terarah, maka perlu ditentukan sistematika penulisan, perencanaan, pengamatan, analisis serta kesimpulan hasil penelitian, maka penulis menyusun sistematika penulisan ini ke dalam lima bab :

BAB I: Pendahuluan yang di dalamnya berisikan latar belakang masalah alasan memilih judul, penegasan istilah, kerangka teoritis dan konsep operasional, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: Pada bab ini berisikan mengenai sejarah singkat Pass Tv Payakumbuh, visi misi dan struktur organisasi Pass Tv.

BAB III: Merupakan penyajian data yang penulis peroleh dari data observasi dan wawancara kepada responden di lokasi penelitian.

BAB IV: Pada bab ini berisikan analisis data yang ada di bab III

BAB V: Bab ini merupakan kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu sekaligus merupakan penutup dalam penulisan ini.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Stasiun PASS TV Payakumbuh

Pada tahun 1987, yaitu ketika diterbitkannya Keputusan Menteri Penerangan RI Nomor : 190 A/Kep/Menpen/1987 tentang siaran saluran terbatas, yang membuka peluang bagi televisi swasta untuk beroperasi setelah TVRI menjadi televisi nasional. Sekarang di daerah-daerah juga telah banyak lahir stasiun Tv lokal. Asosiasi Televisi Lokal Indonesia (ATVLI), sebuah organisasi tempat bergabungnya televisi lokal yang berdiri pada 26 Juli 2002, hingga saat ini telah menghimpun sebanyak 23 industri televisi lokal. Anggotanya tersebar di berbagai daerah di Indonesia.

Potensi daerah di era otonomi daerah ini sangat terbuka dengan kemajuan dan perubahan menuju pertumbuhan beragam sektor ekonomi. Perspektif ekonomi ini tentunya dapat dijalankan dengan berbagai pola, termasuk sisi bisnis maupun non bisnis. Tak lupa penyedia informasi sebagai stimulus penting dalam kemajuan tersebut. Industri televisi pun dipercaya mewakili keinginan dan sikap maju masyarakat. Sebab, industri televisi sebagai media massa yang mengemban visi kemajuan yang senantiasa menjaga hubungan antara masyarakat untuk berkomunikasi secara aktif dan efektif dengan pemerintah lokal, masyarakat serta dunia bisnis umumnya.

Payakumbuh yang merupakan salah satu kota yang berkembang di provinsi Sumatera Barat juga telah mempunyai stasiun televisi lokal, stasiun

PASS Televisi Payakumbuh. PASS TV berdiri setelah mendapat surat pengesahan akta pendirian/badan hukum pada tanggal 19 Januari 2010 dengan No. AHU-02705.AH.01.01 yang diterbitkan oleh Menteri Hukum dan HAM RI sebagai badan hukum, lembaga penyiaran swasta lokal di Kota Payakumbuh (Data Dokumen PASS TV).

PASS merupakan kependekan dari Palito Swara Sahati (Pelita Suara Sehati). Stasiun PASS TV yang berada di Jln. Soekarno Hatta No. 102, Kelurahan Balai Nan Duo Kec. Payakumbuh Barat Kota Payakumbuh. PASS TV mulai siaran pada 17 Juli 2010 yang mencakup area siar di Kota Payakumbuh, Kab. 50 Kota serta daerah sekitarnya. Stasiun PASS TV mempunyai daya pemancar yang terpasang 450 watt dengan daya pancar 700 Mhz. PASS TV berada di saluran 36, kanal frekwensi (*brand*) UHF (Data Dokumen PASS TV).

Setelah mendapatkan izin usaha PASS TV mulai siaran awal pada jam 12.00 wib - 23.00 wib. Tahun 2012 PASS TV bekerja sama dengan Stasiun televisi IBN. IBN yang telah berada di saluran Digital program-program PASS TV. begitu juga sebaliknya PASS TV juga merelay acara dari IBN. Ruang lingkup kegiatan PASS TV Payakumbuh adalah menyajikan program-program acara kepada masyarakat, khususnya program siaran berita lokal daerah Sumatera barat secara umum dan Kota Payakumbuh pada khususnya. Sumber materi acara siaran PASS TV adalah: *in house production* (Alat, SDM, dan Biaya ditanggung sendiri), (Wawancara Noya, 27 April 2012).

PASS TV yang merupakan badan usaha swasta memiliki aspek permodalan dari beberapa orang pemegang saham. Adapun sumber lain untuk pembiayaan

adalah iklan-iklan yang masuk ke PASS TV. Dengan sumber-sumber pembiayaan diatas maka PASS TV sebagai lembaga penyiaran akan mendapatkan sumber dana yang memadai dalam menjalankan operasionalnya untuk memberikan siaran serta informasi bagi masyarakat Kota Payakumbuh dan sekitarnya (Wawancara Noya, 27 April 2012).

Adapun bentuk operasional aktif stasiun PASS TV payakumbuh meliputi :

1. Siaran berita
2. Siaran langsung
3. Siaran berbentuk rekaman
4. Siaran berbentuk iklan
5. Pelayanan jasa lainnya

Tabel. 2.1

Program Acara Stasiun PASS TV Payakumbuh

HARI	JAM	Program acara
Senin	07.30-08.00	Ayat Hari ini
	08.00-09.30	Minang Klasik
	09.30-10.00	Koba Palito Siang
	10.00-12.00	Relay IBN
	12.00-15.00	OFF
	15.00-15.30	Ayat Hari Ini
	15.30-16.30	Ulangan Palanta 50
	16.30-18.30	Relay IBN
	18.30-19.00	Lagu Religi + Adzan
	19.00-19.30	Koba Palito Malam
	19.30-20.00	Pesona 50
	20.00-21.00	Liek Galamai
	21.00-21.30	Pass Tube
	21.30-22.00	Pituah Ayah
22.00-23.00	Minang Klasik	

Selasa	07.30-08.00	Ayat Hari ini
	08.00-09.30	Minang Bajoget
	09.30-10.00	Koba Palito Siang
	10.00-12.00	Relay IBN
	12.00-15.00	OFF
	15.00-15.30	Ayat Hari Ini
	15.30-16.30	Ulangan liek Galamai
	16.30-18.30	Relay IBN
	18.30-19.00	Lagu Religi + Adzan
	19.00-19.30	Koba Palito Malam
	19.30-20.00	Ota Lapau
	20.00-21.00	Bina Wassalam
	21.00-21.30	Lorong Nagari
	21.30-22.00	Pituah Ayah
	22.00-23.00	Minang Bajoget
Rabu	07.30-08.00	Ayat Hari ini
	08.00-09.30	Minang Pop
	09.30-10.00	Koba Palito Siang
	10.00-12.00	Relay IBN
	12.00-15.00	OFF
	15.00-15.30	Ayat Hari Ini
	15.30-16.30	Top 10 Minang
	16.30-18.30	Relay IBN
	18.30-19.00	Lagu Religi + Adzan
	19.00-19.30	Koba Palito Malam
	19.30-20.00	Pokan Ka Pokan
	20.00-21.00	Palanta 50
	21.00-21.30	Pass Tube
	21.30-22.00	Pituah Ayah
	22.00-23.00	Minang Bajoget
Kamis	07.30-08.00	Ayat Hari ini
	08.00-09.30	Minang Kocak
	09.30-10.00	Koba Palito Siang
	10.00-12.00	Relay IBN
	12.00-15.00	OFF
	15.00-15.30	Ayat Hari Ini
	15.30-16.30	Suara Remaja
	16.30-18.30	Relay IBN
	18.30-19.00	Lagu Religi + Adzan
	19.00-19.30	Koba Palito Malam
	19.30-20.00	Salero Awak
	20.00-21.00	Bina Wassalam
	21.00-21.30	Ranah 50
	21.30-22.00	Pituah Ayah
	22.00-23.00	Minang Kocak

Jum'at	07.30-08.00 08.00-09.30 09.30-10.00 10.00-12.00 12.00-15.00 15.00-15.30 15.30-16.30 16.30-18.30 18.30-19.00 19.00-19.30 19.30-20.00 20.00-21.00 21.00-21.30 21.30-22.00 22.00-23.00	Ayat Hari ini Minang Klasik Koba Palito Siang Relay IBN OFF Ayat Hari Ini binawassalam Relay IBN Lagu Religi + Adzan Koba Palito Malam Ota Lapau Liek Galamai Pass Tube Pituah Ayah Minang Klasik
Sabtu	07.30-08.00 08.00-09.30 09.30-10.00 10.00-12.00 12.00-15.00 15.00-15.30 15.30-16.30 16.30-18.30 18.30-19.00 19.00-19.30 19.30-20.00 20.00-21.00 21.00-21.30 21.30-22.00 22.00-23.00	Ayat Hari ini Minang Bajoget Koba Palito Siang Relay IBN OFF Ayat Hari Ini Liek Galamai Relay IBN Lagu Religi + Adzan Koba Palito Malam Harkat Petani Suara Remaja Malawak Pituah Ayah Minang Bajoget
Minggu	07.30-08.00 08.00-09.30 09.30-10.00 10.00-12.00 12.00-15.00 15.00-15.30 15.30-16.30 16.30-18.30 18.30-19.00 19.00-20.00 20.00-21.00 21.00-23.00	Ayat Hari ini Minang Kocak Koba Palito Siang Relay IBN OFF Ayat Hari Ini Pass Tube Relay IBN Lagu Religi + Adzan Koba Palito Sapokan Bukan Bincang-bincang biasa Minang Pop

B. Visi, Misi dan Tujuan PASS TV Payakumbuh

PT. PASS TELEVISI yang hadir sebagai badan hukum merupakan lembaga penyiaran swasta yang berbasis stasiun lokal di Kota Payakumbuh. Maksud pendirian stasiun PASS TV adalah menumbuhkan cinta masyarakat terhadap media televisi sebagai sarana silaturahmi antar masyarakat. Disamping itu pendirian PASS TV juga bermaksud memberikan informasi kepada masyarakat yang bersifat lokal. PASS TV mempunyai slogan “S M N”, yang maksudnya siaran bersifat independent, jujur, membangun bangsa, serta partisipasi ekonomi masyarakat (Data Dokumen PASS TV).

a. Sebagai televisi lokal PASS TV mempunyai visi yaitu :

Membangun segenap potensi pembangunan masyarakat Sumatera Barat secara umum dan Masyarakat Kota Payakumbuh yang SEGAR (Sehat, *Egaliter*, Gesit, Aktual dan Religius), (Data Dokumen PASS TV).

b. Sementara misi yang diemban oleh Stasiun PASS TV adalah :

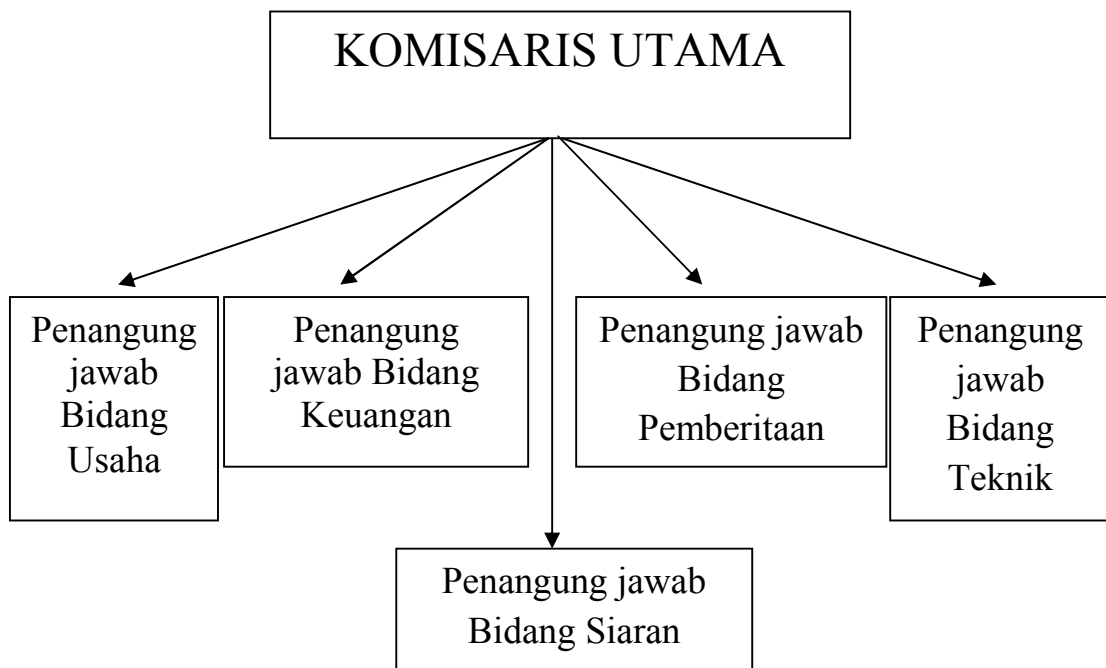
1. Menyajikan informasi yang bermutu kepada masyarakat lewat program-program siaran : berita, *feature*, dialog, dialog interaktif, serta yang lainnya. Siaran dan program akan difokuskan bagi kepentingan masyarakat luas sebesar-besarnya.
2. Menjadi penghubung kepentingan masyarakat, pemerintah dan stakeholder agar terjalin komunikasi aktif dan actual. Lewat program-program siarannya, akan menjadi jembatan hati untuk menyukseskan program-program bagi kepentingan masyarakat luas.

3. Membuat program-program siaran unggulan yang menggambarkan kebudayaan masyarakat Sumatera Barat, umumnya dan Luak Limo puluah khususnya. Baik program yang bersifat kesenian, wisata : alam, objek, kuliner, dan sebagainya, maupun program yang bersifat *off-air*, seperti *event* khusus produksi sendiri dan bersama pihak lain (Data Dokumen PASS TV).

c. Sedangkan tujuan Stasiun PASS TV Payakumbuh adalah: Untuk menambah kecerdasan dan menambah wawasan masyarakat dalam hal informasi dan hiburan, baik lokal dan nasional (Data Dokumentasi PASS TV).

C. Data Manajemen

Struktur organisasi stasiun PASS TV(Data Dokumen PASS TV) :



Susunan Pengurus Penyelenggara Penyiaran (Data Dokumen PASS TV) :

Tim Redaksi

1. Pemimpin Redaksi
2. Redaktur Pelaksana/Editor Desk Berita
3. Reporter/Kameramen (10 orang)

Tim Master Kontrol/Teknis

1. Kepala MC
2. Staf MC/Teknis (2 orang)

Tim Produksi Studio dan Luar Ruang

1. Kepala Studio
2. Staf Studio (2 orang)

Tim Marketing dan Periklanan

1. Kepala Marketing
2. Staff Marketing
3. Staf Marketing (10 orang)

Tim Administrasi & Umum dan Keuangan

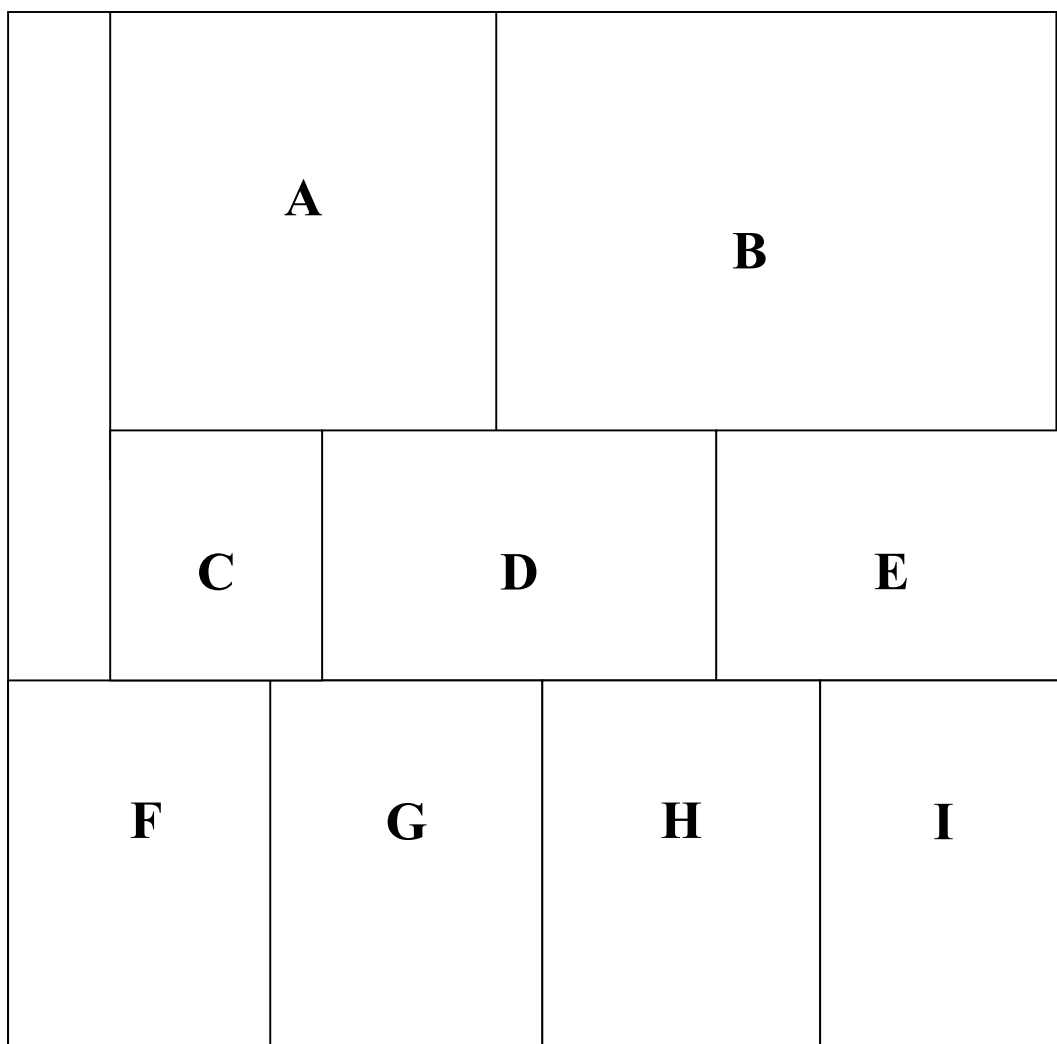
1. Kepala Administrasi dan Umum dan Keuangan
2. Staf Administrasi dan Umum dan Keuangan
3. Staf security

Managemen Utama dan Konsultan

1. Konsultan Manager
2. Sekretaris Perusahaan
3. Manager Umum

D. Sarana dan Prasarana

Stasiun PASS TV merupakan satu-satunya stasiun TV yang berada di Kota Payakumbuh, Sumatera Barat. Sebagai penyedia informasi secara audio dan visual, PASS TV Payakumbuh harus menyediakan beragam acara unggulan yang akan ditayangkan kepada masyarakat. Untuk itu, selain harus mempunyai manajemen penyiaran yang baik PASS TV juga harus dilengkapi dengan sarana dan prasarana yang baik. Stasiun PASS TV beralamat di Jln. Soekarno-Hatta No. 102 Kota Pyakumbuh terbagi atas beberapa ruangan seperti gambar dibawah ini.



Keterangan gambar :

1. Ruang Master Kontrol
2. Ruang Studio
3. Ruang Tamu
4. Ruang Pertemuan
5. Ruang Produksi
6. Ruang Penanggung Jawab Bidang Keuangan
7. Ruang Penanggung Jawab Bidang Usaha
8. Ruang Penanggung Jawab Redaksi
9. Ruang Penanggung Jawab Siaran

Perlengkapan dan Peralatan PASS TV adalah sebagai berikut :

- 1) 5 Unit Kamera Panasonic MD 10.000
- 2) 2 Unit Kamera Sony
- 3) 5 Unit Handycam Panasonic
- 4) Swicker Panasonic Agx 70
- 5) Mixer Daia Video
- 6) 2 Unit Komputer Core 2 Duo
- 7) 2 Unit Mixer Yamaha
- 8) 9 Unit TV 14"
- 9) 1 Unit TV 21"
- 10) Perlengkapan Studio dan Alat-alat kantor
- 11) Mic
- 12) Lighting

(Sumber Data : Kantor PASS TV Payakumbuh)

Sarana dan prasarana serta perlengkapan dan peralatan di Stasiun PASS TV memang sudah memadai. Tetapi masih banyak yang harus dilengkapi agar para pekerja dapat memaksimalkan pekerjaan agar menghasilkan siaran-siaran unggulan yang diminati masyarakat. Karena dengan diminatinya suatu program acara akan menjadikan rating program tersebut tinggi. Dan apabila sebuah rating program acara telah tinggi otomatis para pengusaha akan berminat untuk memasang iklan produk mereka di acara tersebut.

BAB III

PENYAJIAN DATA

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data tentang strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsa. Sesuai dengan apa yang telah dikemukakan dalam bab pendahuluan dalam mengumpulkan data menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Wawancara dilaksanakan dengan cara komunikasi langsung dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian ini. Wawancara diajukan kepada Kepala Stasiun Pass TV, general manager dan bagian ADM.

Observasi dilakukan dengan cara melaksanakan pengamatan secara langsung terhadap program siaran yang disajikan oleh Pass TV Payakumbuh. Sedangkan dokumentasi merupakan salah satu cara yang dipergunakan dalam mengumpulkan data.

Data yang diperoleh melalui dokumentasi ini berupa laporan yang dapat menambah keakuratan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Data yang telah terkumpul akan disajikan dalam bentuk hasil wawancara dan hasil observasi secara kualitatif.

A. Strategi Komunikasi Pass Tv Payakumbuh Dalam Memperluas Segmen Pemirsa

Pass TV Payakumbuh merupakan lembaga penyiaran swasta publik lokal yang dapat dimanfaatkan oleh Pemerintah Kabupaten dan Pemerintah Kota

Madya beserta masyarakat sebagai sarana informasi, pendidikan, hiburan, dan pengembangan seni budaya.

Untuk memenuhi kebutuhan di atas, diperlukan rencana strategi komunikasi yang lebih terarah mengingat Pass TV merupakan televisi pertama di Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota, Provinsi Sumatera Barat.

1. MODAL KERJA.

a. Besar Dana

Stasiun televisi merupakan media yang harus mempunyai modal besar. Modal besar berguna untuk membangun relasi dan program-program siaran yang menarik. Di Pass Tv modalnya berasal dari direktur utama serta beberapa spot iklan yang tayang di Pass Tv Payakumbuh.

Menurut Wendra Yunaldi selaku pimpinan Pass Tv mengatakan satu tahun Pass Tv berdiri modal Pass Tv 80 persen berasal dari modal sendiri, Pertama-tama Pass Tv Payakumbuh dibuka, modal awalnya lebih kurang 850 juta rupiah. Mulai dari kepemilikan saham, pembelian alat-alat dan lain sebagainya. 20 persen lagi berasal dari sponsor dan beberapa pemerintah daerah yang memberikan bantuan (wawancara Wendra Yunaldi ; pimpinan Pass Tv : 18 Agustus 2012)

Setelah 2 tahun berjalan, Modal Pass Tv sudah bisa diakomodir menjadi 45 persen dari pimpinan. Serta 55 persen dari spot iklan dan beberapa kerja sama dengan PH (*Production House*).

Sedangkan menurut Dodi selaku kepala program di Pass Tv mengatakan modal dasar Pass Tv berasal dari pimpinan Pass Tv itu sendiri. Setelah 2 tahun

Pass Tv berjalan modal pembuatan siaran berasal dari spot iklan yang tayang di Pass Tv Payakumbuh (wawancara Dodi ; kepala program : 18 Agustus2012).

b. Kas

Menurut wendra yunaldi selaku pimpinan Pass Tv, Pass mempunyai kas (simpanan) ini berguna sewaktu-waktu untuk pembuatan program siaran atau berguna untuk mengservice alat-alat studio yang rusak, mulai dari kamera, computer dan lain sebagainya.

Sedangkan menurut Noya selaku ADM di Pass Tv Payakumbuh, mengatakan Pass Tv tidak mempunyai kas (simpanan). Karena uang yang akan dijadikan kas itu tidak ada. Sedangkan uang dari spot iklan yang masuk ke Pass Tv diserahkan kepada GM (General Manager) setelah karyawan menegeluarkan komisi dari marketing mereka (wawancara Noya ; ADM)



Gambar I : wawancara dengan Noya

2. SDM (Sumber Daya Manusia).

a. Menyediakan penyiar-penyiar yang handal.

Menurut Wendra Yunaldi selaku pimpinan Pass Tv Payakumbuh. Sejauh ini pihak manajemen Pass Tv Payakumbuh telah menyediakan penyiar-penyiar yang handal di setiap program acara, misalnya di acara *koba palito*, *palanta 50*, *pesona 50*, dan lain sebagainya. Penyiar ini peranya sangat vital, penyiar ini harus mempunyai tata bahasa yang bagus dan berpenampilan yang menarik. Sehingga program acara yang dibawanya menjadi lebih menarik untuk disaksikan.

Menyediakan penyiar-penyiar yang handal bertujuan untuk melancarkan program acara yang di buat Pass Tv. Dengan adanya penyiar-penyiar yang handal di setiap program acara diharapkan para pemirsa tidak bosan untuk menyaksikan program acara yang disuguhkan Pass Tv. Penyiar merupakan suatu yang sangat penting dalam suatu program acara (wawancara Wendra Yunaldi. 15 Agustus 2012).

Sedangkan menurut Dodi selaku kepala program siaran di Pass Tv Payakumbuh. Sejauh ini Pass Tv memang telah menyediakan beberapa penyiar yang handal, ini bertujuan untuk menarik minat masyarakat lokal untuk menonton Pass Tv Payakumbuh.

b. Pelatihan atau workshop

Untuk meningkatkan profesionalisme karyawan, Pass Tv mengadakan kunjungan ke beberapa stasiun Tv lokal yang ada di Sumatera Barat dan Riau. Ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing karyawan dalam bidangnya masing-masing. Namun akhir tahun 2010 kemarin ada beberapa pimpinan Pass Tv

melakukan kunjungan ke SCTV dan TRANS TV disana mereka mempelajari cara membuat program yang menarik, marketing, menjadi pembawa acara dan pembaca berita. Hasilnya lumayan bagus, mereka yang melakukan kunjungan tersebut sekarang sudah bisa di andalkan dibidangnya masing-masing (Wawancara Wendra Yunaldi dan Dodi, tanggal 15, 18 agustus 2012).

- c. Sosialisasi atau mencari karyawan yang berkompeten serta mengetahui dunia pertelevisian.

Pass Tv saat ini telah bekerja sama dengan beberapa SMA dan SMK di Payakumbuh untuk mencari bibit yang berpotensi untuk dijadikan penyiar, pembaca berita, *dubling* berita (mengisi suara) dan bagian master control. Ini bertujuan untuk untuk meroling atau menggantikan serta membantu karyawan yang ada saat ini di Pass Tv Payakumbuh dengan cara magang dan sistem kontrak.

3. PENGEMBANGAN TEKNOLOGI DAN PRODUKSI

- a. Penambahan Genset

Penambahan peralatan studio antara lain diesel generator 150 kva, dan peralatan lain yang dibutuhkan untuk menunjang siaran lokal yang diharapkan untuk tahap awal dapat berlangsung minimal 12 jam sampai 16 jam sehari.

Pertama mengudara Pass Tv buka siaran pada jam 12.00 siang, sekarang dengan adanya generator 150 k Pass Tv sudah bisa memulai siaran jam 7.30 pagi. Ini diharapkan bisa membantu untuk meningkatkan strategi komunikasi Pass Tv. Dengan penambahan diesel generator diharapkan porsi program acara Pass Tv akan bertambah. Biasanya hanya siaran 12 jam sekarang Pass Tv bisa diharapkan siaran 16 jam (Wawancara Wendra Yunaldi, Dodi, *Wawancara*, 16 Juli 2012).

b. Daya Jangkau Siaran

Daya jangkau siaran Pass Tv pertama-tama buka hanya sekitar 7 kilometer. Dengan adanya penambahan beberapa alat, yang menunjang untuk memperluas daya siaran. Allahamdulillah daya jangkau Pass Tv Payakumbuh sekarang lebih kurang 11 kilometer (wawancara Dodi dan Wendra Yunaldi).

c. Kamera dan sound system

Kalau dalam masalah alat untuk memproduksi siaran Pass Tv masih jauh tertinggal dibandingkan dengan stasiun televisi-televisi lokal lainnya seperti TRI ARGA TV dan PADANG TV. Namun dalam beberapa bulan terakhir pimpinan dan kepala program telah memperbarui beberapa kamera dan sound sistem. Ini dapat dilihat dari alat yang digunakan oleh wartawan. Dulu wartawan Pass Tv meliput berita ke lapangan menggunakan handycam sekarang wartawan Pass Tv telah menggunakan panasonik MD 10000.



Gambar III : wawancara dengan Dodi

4. PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI

a. Variasi siaran

Membuat perencanaan program yang terpadu dan terarah dalam siklus tertentu dan bertahap. Di Pass Tv kepala program siaran membuat acara terpadu, acara terpadu maksudnya informasi dan hiburan sama-sama banyak porsi acaranya dan terarah. Kepala program siaran membuat siaran dengan siklus tertentu dan secara bertahap maksudnya, kepala program merancang sebuah program dengan siklus triwulan atau semester. Siklus siaran dibuat bertujuan supaya pemirsa tidak bosan dengan acara-acara lama, yang disajikan Pass Tv.

Perencanaan program sangat perlu supaya pesan dari siaran tersebut bisa sampai kepada pemirsanya. Perencanaan program harus terpadu dan terarah bertujuan supaya siaran dari Pass Tv bagus. Perencanaan program ini bertujuan untuk mengetahui apa saja yang disukai oleh masyarakat. Kalau sudah mantap perencanaannya baru program dibuat menurut yang dibutuhkan masyarakat.

Siklus siaran ini dibuat supaya program siaran dari Pass Tv tidak monoton maksudnya diperbarui dalam beberapa waktu, ada yang caturwulan dan semester ini bertujuan supaya program siaran Pass Tv selalu baru dan segar. Sehingga peminatnya akan antusias menonton program tersebut. Namun siklus siaran ini tidak semua siaran yang bisa diubah atau diperbarui. Ada beberapa acara yang bisa diperbarui, misalnya sinetron, hiburan dan *reality show* (wawancara Dodi, tanggal 18 agustus 2012).

b. Durasi siaran

Siaran di Pass Tv rata-rata mempunyai durasi siaran setengah jam sampai satu jam dan ada juga yang lebih satu jam. Ini semua tergantung dari program acara yang di tayangkan Pass Tv Payakumbuh.

Menurut Dodi selaku pimpinan durasi siaran di Pass Tv tidak terlalu berbeda dengan televisi swasta nasional lainnya. Cuma untuk ke depannya beberapa program siaran yang di minati masyarakat akan diperpanjang durasi siaran dan jam tayangnya akan ditambah untuk meningkatkan kualitas siaran

c. Mutu siaran

1) Siran relay

Mengadakan permintaan dan pertukaran bahan siaran dengan IBN (Indonesia Broadcast Network) Bukittinggi.

Sekarang Pass Tv mengadakan kerja sama dengan IBN Bukittinggi dalam bidang pertukaran program siaran. Ini menjadi angin segar bagi Pass Tv karena IBN telah termasuk Tv Nasional yang bisa dinikmati dengan memakai parabola, sehingga acara-acara yang ada di Pass Tv bisa dinikmati oleh masyarakat luas.

Kerja sama ini diharapkan bisa berlanjut kedepannya, ini merupakan suatu kehormatan bagi Pass Tv bisa bekerja sama dengan IBN. Prinsip kerja sama dengan IBN yaitu Pass Tv pada waktu pagi *relay* atau menggulang siaran IBN sedangkan IBN *relay* atau menggulang siaran Pass Tv pada waktu siang hari. Jadi dengan adanya kerja sama ini diharapkan bisa mendongrak atau bisa menambah segmen pemirsa dari Pass Tv. Karena siarannya telah bervariasi (Wawancara Wendra Yunaldi dan Dodi, tanggal 15, 18 Agustus 2012).

2) Siaran lokal

Melakukan kerjasama dengan rumah produksi serta importer film, lokal atau PH (*Production House*)

Ada beberapa acara atau siaran yang tidak diproduksi oleh Pass Tv, program siaran ini dibeli dan ada juga kerja sama dengan PH (*Production House*). Ini dilakukan supaya siaran di Pass Tv bervariasi, sehingga penonton tidak bosan. Dan kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan segmen pemirsa Pass Tv.

Kerja sama dengan PH (*Production House*) ini membawa keuntungan tersendiri bagi Pass Tv, karena PH (*Production House*) membayar ke Pass Tv kalau ada siaran atau iklan dari PH (*Production House*) yang ditayangkan di Pass Tv. Ini menjadi salah satu pemasukan yang besar bagi Pass Tv. Dari keuntungan ini Pass Tv bisa menggunakan biayanya untuk memproduksi siaran lain.

Kerja sama ini bertujuan untuk mengurangi biaya program siaran yang dibuat Pass Tv. Sedangkan bagi PH (*Production House*) kerja sama dengan Pass Tv ini merupakan kesempatan yang bagus, mengingat Pass Tv merupakan Tv pertama di Payakumbuh. Ini menjadikan program siaran Pass Tv lebih berwarna dan bervariasi. Semoga dengan kerja sama ini bisa mengurangi tingkat kebosanan pemirsa dengan adanya beberapa program baru.

Film-film yang ada di Pass Tv umumnya punya PH (*Production House*) serta iklan-iklan di Pass Tv kebanyakan dari PH (*Production House*). Jadi kerja sama ini sama-sama menguntungkan karena ke dua belah pihak sama membutuhkan (Wawancara Wendra Yunaldi dan Dodi, tanggal 15, 18 Agustus 2012).

3) Siaran nasional

Di Pass Tv tidak ada siaran nasional, hanya ada beberapa iklan nasional seperti BKKBN dan iklan BASARNAS. Pass Tv hanya televisi swasta lokal dan segmen pemirsanya hanya masyarakat lokal yaitu masyarakat payakumbuh dan sekitarnya.

5. WILAYAH PEMIRSA

Perluasan jangkauan Pass Tv Payakumbuh ke seluruh Kota Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota, dengan cara menambah daya tangkap pemirsa di Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota melalui perbaikan pemancar Pass Tv.

Daya pancar jangkauan Pass Tv sekarang sudah lumayan luas. Pertama berdiri Pass Tv daya jangkau pemancarnya 50% untuk Kabupaten 50 Kota, sedangkan sekarang sudah mencapai 70% dan untuk Kota Payakumbuh daya pancarnya sudah 100%. Ini dilakukan supaya masyarakat di Kabupaten 50 Kota bisa menikmati siaran Pass Tv. Dengan adanya perluasan jangkauan siaran di harapkan masyarakat di Kab 50 Kota mengetahui informasi apa saja yang ada di sekeliling mereka. Mudah-mudahan dengan perluasan jangkauan ini segmen pemirsa di Pass Tv akan bertambah seiring dengan masyarakatnya yang haus akan informasi (Dodi, *Wawancara*, 16 Juli 2012)

1. Hambatan Dalam Strategi Komunikasi Pass Tv

Kemampuan televisi dapat menarik perhatian massa menunjukkan bahwa media tersebut telah menguasai jarak secara geografis dan sosiologi walaupun demikian, media televisi juga mempunyai banyak kesulitan dan hambatan dalam operasionalnya. Demikian pula halnya dengan Pass Tv Payakumbuh dalam

kegiatan operasionalnya terdapat kesulitan dan hambatan yang mempengaruhi strategi komunikasinya

Adapun hambatan tersebut dapat dikelompokkan menjadi 2 yaitu hambatan internal dan hambatan eksternal.

a. Hambatan internal

1. Kurangnya fasilitas pendukung kerja.

Fasilitas yang kurang memadai menjadi hambatan dalam melakukan strategi komunikasi di Pass Tv, alat yang serba terbatas seperti komputer *editing* yang kurang memadai, kamera yang kurang siap tempur dan masih sedikit, serta ruang kerja yang kurang nyaman karena ruang untuk editing dan ruang kerja karyawan lainnya sama. Fasilitas merupakan hal yang nomor satu dalam suatu pekerjaan, kalau fasilitas kurang memadai, otomatis hasilnya kurang maksimal.

Fasilitas merupakan suatu alat penentu dari hasil kerja. Kalau fasilitas memadai otomatis hasil kerja akan maksimal. Kurangnya fasilitas ini di akibatkan karena banyak alat yang rusak, misalnya kamera yang rusak, dan ada beberapa komputer yang rusak. Namun pemeliharaan alat belum juga dilakukan oleh Pass Tv. ini akibatnya akan berdampak pada hasil kerja yang asal-asal saja. Sedangkan ruangan kerja tidak layak, karena ruangan bercampur dengan ruangan orang lain. Ini mengakibatkan kurang konsentrasinya disaat bekerja (Wawancara Dodi, 18 Agustus 2012).

2. Kurangnya koordinasi antara kepala bagian dengan karyawan, begitu pula antara pimpinan kepala bagian dengan karyawan.

Di dalam manajemen Pass Tv ada suatu polemik atau permasalahan yaitu kurangnya komunikasi antara karyawan. Ini disebabkan karena adanya persaingan yang tidak sehat dalam mencari posisi jabatan pekerjaan. Ini disebabkan karena siapa yang dekat dengan pimpinan dia mendapatkan jabatan tinggi, namun mereka yang mendapatkan jabatan tinggi tersebut tidak mempunyai kompeten atau skill dalam bidang pertelevisian. Serta kurangnya pantauan dari pimpinan akhirnya masalah tersebut semakin hari semakin parah. Misalnya masalah gaji, ada yang cepat menerima gaji dan ada yang telat nenerima gaji. Namun ada pula karyawan 2-3 bulan baru menerima gaji. Karena masalah ini bendaharalah yang sering dipojokkan padahal pokok permasalahanya dari pimpinan yang belum membayar gaji mereka tersebut (wawancara Dodi dan Noya, 19 Agustus 2012).

3. Kurang kompetennya SDM dari bidang tertentu, sehingga mereka tidak memahami media penyiaran.

Di Pass Tv payakumbuh sangat banyak karyawan yang tidak mengetahui atau tidak ada dasar untuk bekerja di media. Misalnya saja posisi GM (general manager) tamatan sarjana hukum, dan tidak ada ilmu dasar tentang media penyiaran. Ini mengakibatkan mereka memimpin tidak mengikuti jalur media penyiaran. akibatnya banyak karyawan yang mengeluh akan kerja pemimpinnya.

Di lain pihak, marketing pun tidak sesuai dengan yang diharapkan. Kurangnya koordinasi antara pemimpin dengan bagian marketing mengakibatkan marketing Pass Tv bekerja sesuka hati mereka saja. Salah satu masalah di marketing Pass Tv yaitu persaingan yang kurang bagus. Disini karyawan bekerja santai dan mengharapkan bonus yang besar dari space iklan yang masuk.

Misalnya mereka mengkoordinir suatu lembaga untuk memasang iklan di Pass Tv, setelah itu marketing tidak meng *follow up* kembali si produsen yang mau memasang iklan di Pass Tv (wawancara Noya dan Dodi, 16 Agustus 2012).

b. Hambatan eksternal

Sikap dan perhatian dari pemerintah daerah kurang terhadap kelangsungan program-program acara Pass Tv Payakumbuh (Wendra Yunaldi, 15 Agustus 2012). Hanya beberapa lembaga pemerintah yang menyokong program acara Pass Tv, sedangkan pemerintah yang lain tidak peduli atau tidak mau tau. Sedangkan acara Pass Tv banyak berhubungan dengan masyarakat.

Pass tv sepenuhnya belum mendapat kepercayaan dari beberapa lembaga, ini disebabkan karena manajemen Pass Tv kurang bagus, karena kurang bagus manajemennya sebagian lembaga pemerintah tersebut enggan untuk berkerja sama dengan Pass Tv ini bisa disebabkan karena siaran Pass Tv kurang terarah dan menarik. Sehingga sebagian lembaga itu canggung untuk memberikan dukungan kepada Pass Tv.

BAB IV

ANALISA DATA

Dalam menganalisa data yang diperoleh, penulis menggunakan teknik analisa kualitatif dengan menggambarkan data yang disajikan dalam pernyataan atau kalimat untuk menjelaskan substansi permasalahan, sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsanya. Analisa data yang penulis lakukan yaitu untuk mengetahui strategi komunikasi Pass TV Payakumbuh dalam memperluas segmen pemirsanya.

1. MODAL KERJA.

a. Besar Dana

Stasiun televisi merupakan media yang harus mempunyai modal besar. Modal besar berguna untuk membangun relasi dan program-program siaran yang menarik. Di Pass Tv modalnya berasal dari direktur utama serta beberapa spot iklan yang tayang di Pass Tv Payakumbuh.

Menurut Wendra Yunaldi selaku pimpinan Pass Tv mengatakan satu tahun Pass Tv berdiri modal Pass Tv 80 persen berasal dari modal sendiri, Pertama-tama Pass Tv Payakumbuh dibuka, modal awalnya lebih kurang 850 juta rupiah. Mulai dari kepemilikan saham, pembelian alat-alat dan lain sebagainya. 20 persen lagi berasal dari sponsor dan beberapa pemerintah daerah yang memberikan bantuan.

Setelah 2 tahun berjalan, Modal Pass Tv sudah bisa diakomodir menjadi 45 persen dari pimpinan. Serta 55 persen dari spot iklan dan beberapa kerja sama dengan PH (*Production House*).

Sedangkan menurut Dodi selaku kepala program di Pass Tv mengatakan modal dasar Pass Tv berasal dari pimpinan Pass Tv itu sendiri. Setelah 2 tahun Pass Tv berjalan modal pembuatan siaran berasal dari spot iklan yang tayang di Pass Tv Payakumbuh (wawancara Dodi, 18 Agustus 2012).

b. Kas

Sedangkan menurut Noya selaku ADM di Pass Tv Payakumbuh, mengatakan Pass Tv tidak mempunyai kas (simpanan). Karena uang yang akan dijadikan kas itu tidak ada. Sedangkan uang dari spot iklan yang masuk ke Pass Tv diserahkan kepada GM (General Manager) setelah karyawan menegeluarkan komisi dari marketing mereka.

Menurut penulis kas sangat perlu dibuat di Pass Tv Payakumbuh, karena biaya produksi atau biaya tak terduga lainnya tidak perlu lagi konfirmasi kepada pimpinan untuk meminta uang. Ini akan lebih memudahkan Pass Tv dalam melakukan segala sesuatu urusan. Mulai dari peliputan program serta biaya-biaya yang menyangkut produksi tidak perlu lagi menunggu pimpinan dari Pass Tv.

2. SDM (Sumber Daya Manusia).

a. Menyediakan penyiar-penyiar yang handal.

Sejauh ini pass tv menyediakan penyiar-penyiar yang handal. Namun penulis melihat penyiar-penyiar tersebut belum maksimal dalam melakukan pekerjaannya. Ini dikarenakan karena konsisten dan tanggung jawab dari seorang penyiar

tersebut belum sepenuhnya di Pass Tv payakumbuh. Ini dikarenakan karena penyiar-penyiar tersebut banyak tempat kerja dan tidak bekerja di Pass Tv saja.

Menurut penulis ini salah satu kendala yang dimiliki oleh Pass Tv Payakumbuh. Sebaiknya Pass Tv Payakumbuh menyari penyiar yang tidak mempunyai job lain ditempat lain. Sehingga penyiar yang menyiar di Pass Tv akan focus serta akan maksimal mengeluarkan kemampuannya waktu membawakan program siaran

b. Pelatihan atau workshop

Dengan adanya pelatihan dan workshop diharapkan karyawan di pass tv akan bertambah pengalaman serta skill dalam media penyiaran. Serta melakukan seminar-seminar tentang dunia penyiaran. Menurut Dodi selaku kepala program di Pass Tv, pelatihan dan workshop adalah suatu wadah untuk mengetahui sampai dimana kemampuan kita dan kita harus belajar dari mereka yang telah pandai atau yang mereka yang telah mahir dalam dunia penyiaran.

Menurut penulis pelatihan dan workshop sangat perlu dilakukan mengingat SDM payakumbuh yang masih kurang pengetahuannya terhadap media penyiaran. Pelatihan dan workshop akan menjadikan karyawan mengetahui media penyiaran itu seperti apa dan bagaimana mestinya.

c. Sosialisasi atau mencari karyawan yang berkompeten serta mengetahui dunia pertelevisian.

Pass Tv saat ini telah bekerja sama dengan beberapa SMA dan SMK di Payakumbuh untuk mencari bibit yang berpotensi untuk dijadikan penyiar, pembaca berita, *dubbing* berita (mengisi suara) dan bagian master control. Ini

bertujuan untuk untuk meroling atau menggantikan serta membantu karyawan yang ada saat ini di Pass Tv Payakumbuh dengan cara magang dan sistem kontrak.

Menurut penulis, apa yang dilakukan Pass Tv tentang sosialisasi dan bekerja sama dengan SMA dan SMK ini sangat baik. Ini akan membuka ruang bagi pelajar-pelajar di Payakumbuh khususnya untuk menyalurkan bakat mereka.

3. PENGEMBANGAN TEKNOLOGI DAN PRODUKSI

a. Penambahan Genset

Penambahan peralatan studio antara lain diesel generator 150 kva, dan peralatan lain yang dibutuhkan untuk menunjang siaran lokal yang diharapkan untuk tahap awal dapat berlangsung minimal 12 jam sampai 16 jam sehari.

Pertama mengudara Pass Tv buka siaran pada jam 12.00 siang, sekarang dengan adanya generator 150 k Pass Tv sudah bisa memulai siaran jam 7.30 pagi. Ini diharapkan bisa membantu untuk meningkatkan strategi komunikasi Pass Tv. Dengan penambahan diesel generator diharapkan porsi program acara Pass Tv akan bertambah. Biasanya hanya siaran 12 jam sekarang Pass Tv bisa diharapkan siaran 16 jam.

b. Daya Jangkau Siaran

Daya jangkau siaran Pass Tv pertama-tama buka hanya sekitar 7 kilometer. Dengan adanya penambahan beberapa alat, yang menunjang untuk memperluas daya siaran. Allahamdulillah daya jangkau Pass Tv Payakumbuh sekarang lebih kurang 11 kilometer. Menurut penulis kalau masih bisa daya pancar Pass Tv harus di perluas secepatnya supaya masyarakat payakumbuh dan sekitarnya bisa menikmati siaran Pass Tv.

c. Kamera dan sound system

Kalau dalam masalah alat untuk memproduksi siaran Pass Tv masih jauh tertinggal dibandingkan dengan stasiun televisi-televisi lokal lainnya seperti TRI ARGA TV dan PADANG TV. Namun dalam beberapa bulan terakhir pimpinan dan kepala program telah memperbarui beberapa kamera dan sound sistem. Ini dapat dilihat dari alat yang digunakan oleh wartawan. Dulu wartawan Pass Tv meliput berita ke lapangan menggunakan handycam sekarang wartawan Pass Tv telah menggunakan panasonik MD 10000.

Namun kenyataannya jauh dari harapan memuaskan, kamera baru panasonik di Pass Tv hanya ada 5 unit. Ini jauh dari kata cukup, karena kamera sangat perlu untuk pembuatan program lainnya.

4. PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI

a. Variasi siaran

Variasi siaran merupakan suatu yang pokok di sebuah stasiun televise, variasi siaran banyak macamnya mulai dari siaran anak-anak, hiburan, informasi dan talk show. Variasi siaran sangat perlu dilakukan supaya pemirsa tidak bosan dan tidak jenuh menonton. Variasi siaran dapat di identik dengan program-program yang beragam.

Menurut penulis variasi siaran sangat perlu dilakukan, karena Pass Tv merupakan televisi baru dan harus banyak menayangkan program-program acara yang berbeda sehingga bisa menarik minat dari masyarakat payakumbuh dalam menonton Pass Tv.

b. Durasi siaran

Siaran di Pass Tv rata-rata mempunyai durasi siaran setengah jam sampai satu jam dan ada juga yang lebih satu jam. Ini semua tergantung dari program acara yang di tayangkan Pass Tv Payakumbuh.

Menurut Dodi selaku pimpinan durasi siaran di Pass Tv tidak terlalu berbeda dengan televisi swasta nasional lainnya. Cuma untuk ke depannya beberapa program siaran yang di minati masyarakat akan diperpanjang durasi siaran dan jam tayangnya akan ditambah untuk meningkatkan kualitas siaran

c. Mutu siaran

1) Siran relay

Mengadakan permintaan dan pertukaran bahan siaran dengan IBN (Indonesia Broadcast Network) Bukittinggi.

Sekarang Pass Tv mengadakan kerja sama dengan IBN Bukittinggi dalam bidang pertukaran program siaran. Ini menjadi angin segar bagi Pass Tv karena IBN telah termasuk Tv Nasional yang bisa dinikmati dengan memakai parabola, sehingga acara-acara yang ada di Pass Tv bisa dinikmati oleh masyarakat luas.

Kerja sama ini diharapkan bisa berlanjut kedepannya, ini merupakan suatu kehormatan bagi Pass Tv bisa bekerja sama dengan IBN. Prinsip kerja sama dengan IBN yaitu Pass Tv pada waktu pagi *relay* atau menggulang siaran IBN sedangkan IBN *relay* atau menggulang siaran Pass Tv pada waktu siang hari. Jadi dengan adanya kerja sama ini diharapkan bisa mendongrak atau bisa menambah segmen pemirsa dari Pass Tv. Karena siarannya telah bervariasi.

Kerja sama dengan stasiun televisi lain merupakan suatu terobosan yang sangat bagus yang dilakukan oleh pimpinan Pass Tv. Ini dikarenakan siaran Pass Tv bisa disaksikan oleh masyarakat diluar daerah Payakumbuh dan Kab 50 Kota. Serta siaran relay dengan stasiun televisi lain akan memberikan suatu program yang berbeda dari yang Pass Tv rancang.

2) Siaran lokal

Melakukan kerjasama dengan rumah produksi serta importer film, lokal atau PH (*Production House*)

Ada beberapa acara atau siaran yang tidak diproduksi oleh Pass Tv, program siaran ini dibeli dan ada juga kerja sama dengan PH (*Production House*). Ini dilakukan supaya siaran di Pass Tv bervariasi, sehingga penonton tidak bosan. Dan kerja sama ini bertujuan untuk meningkatkan segmen pemirsa Pass Tv.

Kerja sama dengan PH (*Production House*) ini membawa keuntungan tersendiri bagi Pass Tv, karena PH (*Production House*) membayar ke Pass Tv kalau ada siaran atau iklan dari PH (*Production House*) yang ditayangkan di Pass Tv. Ini menjadi salah satu pemasukan yang besar bagi Pass Tv. Dari keuntungan ini Pass Tv bisa menggunakan biayanya untuk memproduksi siaran lain.

Kerja sama ini bertujuan untuk mengurangi biaya program siaran yang dibuat Pass Tv. Sedangkan bagi PH (*Production House*) kerja sama dengan Pass Tv ini merupakan kesempatan yang bagus, mengingat Pass Tv merupakan Tv pertama di Payakumbuh. Ini menjadikan program siaran Pass Tv lebih bervariasi dan bervariasi. Semoga dengan kerja sama ini bisa mengurangi tingkat kebosanan pemirsa dengan adanya beberapa program baru.

Film-film yang ada di Pass Tv umumnya punya PH (*Production House*) serta iklan-iklan di Pass Tv kebanyakan dari PH (*Production House*). Jadi kerja sama ini sama-sama menguntungkan karena ke dua belah pihak sama membutuhkan.

Melakukan kerja sama ini sudah baik dan harus di tingkatkan. Karena Pass Tv adalah televisi lokal maka perbanyaklah siaran lokal, supaya bisa mengambil hati masyarakat sekitar. Dengan melakukan itu diharapkan segmen dari Pass Tv kan bertambah.

3) Siaran nasional

Di Pass Tv tidak ada siaran nasional, hanya ada beberapa iklan nasional seperti BKKBN dan iklan BASARNAS. Pass Tv hanya televisi swasta lokal dan segmen pemirsanya hanya masyarakat lokal yaitu masyarakat payakumbuh dan sekitarnya.

5. WILAYAH PEMIRSA

Perluasan jangkauan Pass Tv Payakumbuh ke seluruh Kota Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota, dengan cara menambah daya tangkap pemirsa di Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota melalui perbaikan pemancar Pass Tv.

Daya pancar jangkauan Pass Tv sekarang sudah lumayan luas. Pertama berdiri Pass Tv daya jangkau pemancarnya 50% untuk Kabupaten 50 Kota, sedangkan sekarang sudah mencapai 70% dan untuk Kota Payakumbuh daya pancarnya sudah 100%. Ini dilakukan supaya masyarakat di Kabupaten 50 Kota bisa menikmati siaran Pass Tv. Dengan adanya perluasan jangkauan siaran di harapkan masyarakat di Kab 50 Kota mengetahui informasi apa saja yang ada di sekeliling mereka. Mudah-mudahan dengan perluasan jangkauan ini segmen

pemirsa di Pass Tv akan bertambah seiring dengan masyarakatnya yang haus akan informasi.

Namun kenyataannya masih banyak daerah-daerah di sekitar Payakumbuh yang belum bisa untuk menonton Pass Tv, ini disebabkan karena kota Payakumbuh perbukitan, sehingga daya jangkau dari antenna UHF terhambat. Ini menjadi masalah tersendiri bagi Pass Tv.

Jadi hasil penelitian penulis menunjukkan strategi komunikasi Pass Tv telah berjalan dengan baik. Namun ada beberapa strategi yang belum maksimal dan harus diperbaiki. Misalnya dari strategi modal kerja, Pass Tv harus mempunyai modal cukup serta harus mempunyai kas untuk keperluan produksi dan lain sebagainya. Dan wilayah pemirsa harus segera di perluas lagi misalnya dengan cara memperbesar daya pancar dari Pass Tv Payakumbuh sehingga masyarakat di daerah-daerah bisa menikmati informasi dan hiburan dari Pass Tv. Dengan memperbesar daya jangkau siaran, otomatis segmen pemirsa dari Pass Tv akan bertambah banyak dan luas.

Pola strategi komunikasi penyusunan program lebih menyangkut kepala pencapaian tujuan program secara umum. Suatu rancangan induk untuk mencapai tujuan program perlu disusun, berkaitan dengan keluaran dari siaran yang bersifat informasi maka strategi komunikasinya menyentuh sasaran program sehingga tanpa didasari dapat mengarah pencapaian tujuan program yang telah ditetapkan.

Dalam hal ini ada 3 variabel yang diperlukan yaitu :

1. Memotivasi dan merangsang kesadaran sasaran program.
2. Mengarahkan kesadaran tersebut kearah garis pengembangan keseluruhan.
3. Mengendalikan pengembangan untuk menyesuaikan dengan kondisi objektif.

Penyiaran suatu program tentu mempunyai strata asalnya, termasuk adat kebiasaanya. Kategorinya adalah sasaran umum dan sasaran strategi komunikasi. Semua program siaran bersifat terbuka karena tidak mungkin memproduksi program yang dapat memuaskan semua orang. Untuk itu, kepada sasaran program diharapkan ada kelompok inti yang kemudian menyebarkan informasi yang diperoleh oleh program.

Demikian pula halnya dengan Pass Tv Payakumbuh juga mempunyai program-program siaran yang dapat disaksikan oleh pemirsanya khususnya di Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota. Adapun program siaran yang disajikan Pass Tv Payakumbuh antara lain :

a. Saran berita

Dalam siaran pemberitaan Pass Tv berusaha membangun dan mengusahakan berita umum, baik berita dalam negeri maupun berita daerah sumbar khususnya guna dalam menambah pengetahuan masyarakat untuk peningkatan sumber daya manusia.

b. Dialog interaktif

Dalam program dialog interaktif pass tv payakumbuh menyajikan dialog langsung dengan pemirsa sesuai dengan tema yang diangkat dari acara tersebut dapat dilihat banyak para pemirsa yang menelpon untuk acara tersebut. Program

dialog interaktif merupakan suatu hal yang cukup penting dimana pemirsa akan mendapatkan pengetahuan yang lebih luas terhadap suatu masalah yang dikemas dalam sebuah siaran.

c. Music hiburan

Dalam program siaran music hiburan pass tv menayangkan program minang bajoget, minang kocak dan pop minang. Dalam memilih music hiburan pass tv payakumbuh cenderung menampilkan lagu minang.

d. Feature

Dalam program acara feature Pass TV Payakumbuh mengajak pemirsanya berkeliling dan mengenal lebih jauh lagi tentang eksotisme alam Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota. Serta mengenal peninggalan bersejarah nenek moyang yang terdahulu (Sumber : *wawancara*, yenny fitri : 16 : 1012).

Namun di Pass Tv strategi positioning telah berjalan cukup baik. Seiring waktu sekarang pemirsa Pass Tv cukup banyak. Dengan beberapa program siaran seperti berita, hiburan, dialog, future, Pass Tv telah berhasil memasuki jendela otak pemirsa. Ini tidak luput dari beberapa program yang telah terarah dan menarik di tonton oleh pemirsa.

Namun ada juga beberapa program siaran yang tidak diproduksi lagi karena keterbatasan dana. Sebagai lembaga penyiaran daerah Payakumbuh sudah tentu dalam setiap produksi Pass TV Payakumbuh akan mendukung visi dan misi daerah Payakumbuh dengan mensosialisaikannya melalui program siaran yang di produksi. Sebagai indikasi Pass TV masih di tonton dan belum di tingalkan oleh masyarakat Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota, terlihat pada program siarannya

terutama pada siaran dialog interaktif dan feature masih banyak tanggapan yang masuk dari pemirsa.

Hambatan dan Cara Menyikapinya

a. Hambatan internal

1. Kurangnya fasilitas pendukung kerja.
2. Kurangnya koordinasi antara kepala bagian dengan karyawan, begitu pula antara pimpinan kepala bagian dengan karyawan.
3. Kurang kompetennya SDM dari bidang tertentu, sehingga mereka tidak memahami media penyiaran.

b. Hambatan eksternal

Sikap dan perhatian dari pemerintah daerah kurang terhadap kelangsungan program-program acara Pass Tv Payakumbuh. Hanya beberapa lembaga pemerintah yang menyokong program acara Pass Tv, sedangkan pemerintah yang lain tidak peduli.

Ini disebabkan karena manajemen Pass Tv kurang bagus, karena kurang bagus manajemennya sebagian lembaga pemerintah enggan untuk berkerjasama dengan Pass Tv ini bisa disebabkan karena siaran Pass Tv kurang terarah dan menarik. Sehingga sebagian lembaga itu canggung untuk memberikan dukungan kepada Pass Tv.

Adapun cara Pass Tv dalam menyikapi hal tersebut adalah :

1. Melakukan perbaikan serta pemeliharaan terhadap alat-alat pendukung kerja yang mengalami kerusakan, serta memaksimalkan alat yang ada.
2. Memperbaiki manajemen di Pass Tv, dengan melakukan diskusi.
3. Meningkatkan sumber daya manusia dari berbagai profesi yang ada. Serta melakukan pendidikan ulang terhadap karyawan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian yang telah penulis paparkan diatas dan berdasarkan data-data yang telah dikumpulkan dan analisa tentang strategi Pass TV dalam memperluas segmen pemirsa, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Strategi komunikasi Pass Tv belum berjalan dengan baik ini dapat dilihat dari beberapa strategi komunikasi Pass Tv yang tidak berjalan semestinya. Misalnya dari segi modal kerja, peningkatan produksi siaran dan wilayah siaran, semuanya masih jauh dari kata memuaskan. Kalau semuanya strategi tersebut sudah berjalan lancar segmen pemirsa dari Pass Tv akan bertambah dengan sendirinya.

Faktor penghambat strategi komunikasi Pass Tv

1. Hambatan internal dan Hambatan eksternal

Hambatan internal dan hambatan eksternal masih sama-sama besarnya. Hambatan internal dan hambatan eksternal ini merupakan salah satu yang mempengaruhi strategi komunikasi dari Pass Tv Payakumbuh. Sebaiknya hambatan internal secepatnya diperbaiki supaya manajemen dari Pass Tv akan baik serta hambatan eksternal akan bisa ditanggulangi bersama-sama.

B. saran

1. Untuk Pass TV Payakumbuh

Diharapkan agar Pass TV dapat meningkatkan mutu dan kualitas program dan siaran sehingga masyarakat Payakumbuh dapat menikmati program siaran yang

bermutu yang dapat menambah wawasan dan pengetahuan masyarakat Payakumbuh khususnya. Dengan adanya program siaran yang menarik diharapkan segmentas ipemirsa Pass Tv akan bertambah banyak.

2. Untuk masyarakat Payakumbuh khususnya.

Diharapkan kepada masyarakat Payakumbuh yang menonton siaran agar dapat menonton program-program siaran yang disajikan oleh Pass TV. Selain itu diharapkan juga kepada masyarakat Payakumbuh yang menonton Pass Tv agar dapat memberikan saran dan kritikan yang membangun kepada Pass TV Payakumbuh agar dapat lebih baik ke depannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, burhan. 2008, *Penelitian Kualitatif*, Fajar Interpratama Offset. Jakarta
- Bungin, burhan. 2006, *sosiologi komunikasi*, Kencana prenada media group: Jakarta
- Canggara, Hafiet. 1993, *Ilmu Komunikasi*, Bandung Bandar Maju
- Denim, Sudarwan. 1995, *Media komunikasi pendidikan*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Effendy, Onong Uchyana. 2004, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, PT Remaja Rosda Karya, Bandung
- Effendy, Onong Uchyana. 2002, *Teori Ilmu Komunikasi dan Filsafat*, Bandung Bandar Maju
- Gaspersz, Vincent. 2004, *Perencanaan Strategi Untuk Peningkatan Kinerja Sektor Publik*, Gramedia
- Handoko, T Hani. 1984. *Manajemen Edisi 2*, BPFE, Yogyakarta
- Ishadi. 1999, *Dunia Penyiaran Prospek Dan Tantangan* , PT Gramedia Pustaka Umum
- Mufid, M. *Etika dan Filsafat Komunikasi*. Kencana prenada media group: Jakarta
- Morisasan M.A. 2005, *Media Penyiaran Strategi Mengelola Radio Dan Televisi*, Ramdina Prakarsa, Tangerang
- Mulyana, Deddy. 2000. *Ilmu komunikasi, suatu pengantar*. Rosda Karya, Bandung.
- Mulyana, Deddy. 2001. *nuansa-nuansa komunikasi*. Rosda Karya, Bandung.
- Purnomo, Shodik. 2008, *Peranan Pengarah Acara Berita Terhadap Proses Produksi Dalam Program “Berita Riau” Di TVRI Stasiun Riau*, Pekanbaru
- Rakhmat, jalaluddin. 2004, *Metode Penelitian Komunikasi*, PT Remaja Rosda Karya, Bandung
- Rivers, William L dan Theodore Peterson. 2003. *Media dan Masyarakat Modern*, kencana prenada media group: jakarta

Soehoet, Hoeta. 2002, *Teori Komunikasi 2*, Yayasan Kampus Tercinta, Jakarta

Zuriah, Nurul. 2007, *Penelitian Social dan Pendidikan*, Gramedia, Jakarta