

**ANALISIS DIAMOND MODEL  
STRATEGI BERSAING RADIO SUARA MUSLIM  
NETWORK  
TESIS**

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar  
Magister Sains Ekonomi Islam (M.S.E.I)  
pada  
Departemen Ekonomi Syariah, Program Studi Magister Sains Ekonomi  
Islam**



**Oleh**

**DANI ROHMATI**

**NIM 091714553005**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
2020**

LEMBAR PENGESAHAN  
"ANALISIS DIAMOND MODEL  
STRATEGI BERSAING RADIO SUARA MUSLIM  
NETWORK "

Diajukan oleh:  
**DANI ROHMATI**  
NIM: 091714553005

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada  
Tanggal 16 Januari 2020 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

- Susunan Dewan Penguji:**
1. Dr. Imron Mawardi, S.P., M.Si  
NIP. 196902072008122001  
(Dosen Pembimbing)
  2. Siti Zulaikha, S.E., M.Si, Ph.D  
NIP. 198006102008012022  
(Dosen Penguji I).
  3. Dr. Achsanah Hendratmi, S.E., M.Si  
NIP. 197512302010122001  
(Dosen Penguji II)
  4. Dr. A. Syifaul Qulub, S.Ag., MEI  
NIP. 197505032007011002  
(Dosen Penguji III)
  5. Dr. Erina Sudaryanti, MS., CMA., CA., Ak  
NIP. 196102281987012001  
(Dosen Penguji IV)

Tanda Tangan:



Surabaya, .....  
Koordinator Program Studi,



Dr. Sri Herianingrum, S.E., M.Si  
NIP. 196902072008122001

## PERNYATAAN

Saya, (Dani Rohmati, 091714553005) menyatakan bahwa:

1. Tesis saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain. Tesis ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Airlangga maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam tesis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis tesis ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 20 Januari 2020



Dani Rohmati  
091714553005

## DECLARATION

I, Dani Rohmati (091714553005), declare that:

1. My thesis is genuine and truly my own creation and is not another's person work made under my name nor a piracy or plagiarism. This thesis has never been submitted to obtain an academic degree in Airlangga University or in any other universities or collages
2. This thesis does not contain any work or opinion written or published by anyone, unless clearly acknowledged or referred to by quoting the author's name and stated in the references
3. This statement is true, if on the future this statement is proven to be fraud and dishonest, I agree to receive an academic sanction in the form of removal of the degree obtained through this thesis, and other sanction in accordance with the prevailing norms and regulation in Airlangga University.

Surabaya, 20 Januari 2020



Dani Rohmati  
0917145530005

## KATA PENGANTAR

Segala Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat, taufik dan hidayat-Nya. Sehingga penulis dapat menjalani perkuliahan dan menyelesaikan tesis yang berjudul: “Strategi Bersaing PT Radio Shamsindo Indonusa” ini dengan baik.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa banyak pihak yang telah membantu dalam penulisan tesis ini. Segala bentuk bimbingan, bantuan, dukungan, dan doa merupakan nikmat yang akan selalu Penulis syukuri. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Mohammad Nasih, S.E., M.T., Ak., CMA selaku Rektor Universitas Airlangga atas kesempatan belajar pada Program Magister Sains Ekonomi Islam, Universitas Airlangga yang telah diberikan.
2. Prof. Dr. Sri Iswati, S.E., M.Si, Ak selaku Direktur Sekolah Pascasarjana, Universitas Airlangga atas motivasi dan nasehat selama menuntut ilmu di Sekolah Pascasarjana, Universitas Airlangga.
3. Prof. Dr. Dian Agustia, S.E, M.Si., Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga atas motivasi dan nasehat selama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga.
4. Prof. Dr. Raditya Sukmana, S.E., M.A selaku Ketua Departemen Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga.
5. Dr. Sri Herianingrum, S.E., M.Si. selaku Koordinator Program Magister Sains Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga.
6. Dr. Imron Mawardi, SP., M.Si dan Dr. Ahasania Hendratmi , S.E., M.Si selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pemikirannya

dalam membimbing penulis untuk menyelesaikan tesis ini selama di Sekolah Pascasarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

7. Bapak-Ibu dosen Penguji yang telah menyediakan waktu untuk menguji dan memberikan arahan kepada penulis demi kebaikan tesis ini.
8. Seluruh dosen dan staf pengajar Sekolah Pascasarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, khususnya pada Program Studi Magister Sains Ekonomi Islam, Universitas Airlangga yang telah membantu dan memberikan ilmunya kepada penulis.
9. Kedua orang tua saya, Dr. Hafidulloh AR dan Dra. Muharni yang telah melahirkan, membesarkan, dan mendidik serta selalu memberikan dukungan doa yang terbaik kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan Sekolah Pascasarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, khususnya teman-teman Magister Sains Ekonomi Islam Ganjil 2017 yang tidak dapat disebutkan satu per satu, semoga sukses selalu.
11. Teman-teman keluarga besar Radio Suara Muslim Surabaya yang selalu memberikan motivasi untuk terus belajar dan menebarkan kebaikan secara ikhlas.
12. Pihak-pihak lain yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuatan tesis ini yang tidak dapat dipersebutkan satu per satu.

Semoga semua kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan dan ridho dari Allah SWT. Aamiin.

Akhir kata, Penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan penulis dalam menjelaskan efisiensi BPRS di Jawa Timur. Oleh karena itu, penulis berharap adanya penelitian lanjutan dan lebih mendalam demi kemajuan bangsa.

Surabaya, 20 Januari 2020

Penulis

Dani Rohmati

091714553005

## RINGKASAN

Persaingan bisnis dewasa ini kian hari semakin kompetitif, diantara pemicu yang terjadi adalah modernisasi dan globalisasi sehingga menyebabkan kemajuan pesat teknologi dan perubahan cepat lingkungan. Melihat perkembangan bisnis radio akhir-akhir ini terutama di daerah Jawa timur, banyak data Nielsen menunjukkan bahwasanya tidak sedikit stasiun radio yang pada akhirnya gulung tikar alias bangkrut dan ujung-ujungnya pemilik stasiun radio menjual stasiun radio.

Salah satu faktor penentu keberhasilan sebuah stasiun radio, adalah kesehatan finansial, dengan kata lain bagaimana caranya agar stasiun radio bisa menutupi semua kebutuhan operasional sehingga tetap bisa survive dibutuhkan sebuah strategi. Penelitian ini bertujuan agar radio tidak ditinggalkan oleh pendengar. peneliti melakukan wawancara kepada informan yang meliputi tiga macam yaitu: Informan kunci yaitu mereka yang mengetahui dan memiliki berbagai informasi pokok yang diperlukan dalam penelitian. Dalam hal ini Konsultan serta penggagas Suara Muslim Muhsin Arbas yang menjadi informan kunci dan Wakil Ketua Asosiasi Persatuan Radio Televisi Publik Daerah Seluruh Indonesia Fajar Arifianto Isnugroho. Informan utama, yaitu mereka yang menjabat dan terlibat secara langsung dalam menjalankan bisnis radio, Program Director radio Suara Muslim Abdul Kohar, Manager Marketing radio Suara Muslim Arif Prihantana, Marketing Communication Roni Santoso dan Manager Tehnik, Heri Prayoga.

Hasil penelitian ini menunjukkan, Suara Muslim saat ini terletak pada Kuadran ke 2 yaitu, penetrasi pasar sebagai strategi utama dari empat alternatif strategi yang ada yaitu strategi penetrasi pasar, pengembangan produk, integrasi kebelakang dan integrasi horisontal. Strategi penetrasi pasar adalah strategi yang memerlukan usaha-usaha untuk meningkatkan market share suatu produk atau jasa melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih besar.hal itu sesuai dengan Survei Nielsen 2019 terdapat penurunan jumlah pendengar yang jamak diamali seluruh radio di Jawa Timur. Selain itu, melalui analisis Diamond Porter, ditemukan penurunan jumlah iklan pada 2019. Diantara faktornya antara lain, pasar megalami kejenuhan tentang produk tertentu. Maka rekomendasi Strategi yang dapat digunakan Suara Muslim adalah sinrgitas antar lembaga keagamaan (lembaga zakat dan sinergi masjid) yang sampai saat ini belum termanfaatkan maksimal. Kedua, radio Suara Muslim harus mempunyai divisi khusus Event Organizer, ini sebagai peluang dikarenakan Suara Muslim memiliki positioning dibidang keagamaan sebagai salah satu rujukan pendengar. Ketiga, Suara Muslim harus mampu merawat pendengar dengan baik.

Kata Kunci: Strategi Bersaing, Diamod Porter, Tows.



## SUMMARY

*Today's business competition is increasingly competitive, among the triggers that occur are modernization and globalization, which causes rapid technological advances and rapid environmental changes. Seeing the development of the radio business lately, especially in the area of East Java, a lot of Nielsen's data shows that not a few radio stations that eventually went bankrupt, aka bankrupt and ultimately the owner of the radio station sold the radio station. One of the determinants of the success of a radio station, is financial health, in other words how to make a radio station can cover all operational needs so that it can survive it needs a strategy.*

*This study aims to prevent radio from being abandoned by listeners. researchers conducted interviews with informants which included three types, namely: Key informants namely those who know and have a variety of basic information needed in research. In this case the Consultant and the initiator of the Suara Suara Muhsin Arbas who was the key informant and Deputy Chairperson of the Association of the Association of Indonesian Regional Public Television Television Fajar Arifianto Isnugroho. The main informants were those who served and were directly involved in running the radio business, Suara Muslim Radio Program Director Abdul Kohar, Marketing Manager of Suara Muslim Arif Prihantana, Marketing Communication Roni Santoso and Technical Manager, Heri Prayoga.*

*The results of this study indicate, from the analysis, Muslim Voice currently lies in the 2nd Quadrant, namely, market penetration as the main strategy of the four alternative strategies available namely market penetration strategy, product development, backward integration and horizontal integration. Market penetration strategy is a strategy that requires efforts to increase the market share of a product or service through larger marketing efforts. While the results of the analysis of Diamond Porter, found a decrease in the number of advertisements in 2019. Among the factors, among others, the market experienced saturation about certain products so that product variations are needed for listeners. From the results of the study, the Recommendation Strategy that can be used by Muslim Voice is the synergy between religious institutions (zakat institutions and mosque synergy), which until now has not been maximally utilized. Secondly, Suara Muslim radio must have a special event organizer division, this is an opportunity because Suara Muslim has a position in the religious field as a reference listener. Third, Muslim Voice must be able to treat listeners well.*

**Keywords:** *Competitive Strategy, Diamod Porter, Tows.*