



## BAB V

### RENCANA PEMASARAN

Pada bab ini akan dijelaskan tentang rencana pemasaran yang akan dilakukan oleh Chopin Music Course nantinya dalam bersaing di pasar. Perencanaan pemasaran digunakan untuk menuntun pengusaha agar tetap mengarahkan usahanya pada pencapaian tujuan yang telah direncanakan. Penetapan tujuan pemasaran yang tepat dan jelas dipakai sebagai alat pengendalian kegiatan pemasaran, yakni apakah kegiatan pemasaran tersebut benar-benar telah menjalankan tugasnya dengan baik, disusun berdasarkan potensi sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia yang dimiliki, serta telah mempertimbangkan perubahan-perubahan yang dapat terjadi di masa mendatang.

#### A. Rencana Segmentasi, Target, dan Posisi Pasar

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:215) *“Through market segmentation, companies divide large, heterogeneous markets into smaller segments that can be reached more efficiently and effectively with products and services that match their unique needs.”*

Kemudian Kotler dan Armstrong (2014:215) juga menjelaskan jenis-jenis segmentasi antara lain:

1. *“Geographic segmentation calls for dividing the market into different geographical units, such as nations, regions, states, counties, cities, or even neighborhoods.*
2. *Demographic segmentation divides the market into segments based on variables such as age, life-cycle stage, gender, income, occupation, education, religion, ethnicity, and generation.*
3. *Psychographic segmentation divides buyers into different segments based on social class, lifestyle, or personality characteristic.*
4. *Behavioral segmentation divides buyers into segments based on their knowledge, attitudes, uses, or responses concerning a product”.*

Target pasar menurut Kotler dan Armstrong (2014:224) *“The firm now has to evaluate the various segments and decide how many and which segments it can serve best”.*



Positioning menurut Kotler dan Armstrong (2014:232) “*The company must decide on a value proposition, how it will create differentiated value for targeted segments and what positions it wants occupy in those segments.*”

Sehingga jika diterapkan dalam bisnis, *Segmentation, Targeting, dan Positioning* dari *Chopin Music Course* adalah sebagai berikut:

### 1. *Segmentation*

Berdasarkan segmentasi geografis, maka segmentasi yang ditetapkan oleh *Chopin Music Course* adalah masyarakat yang berdomisili di sekitar wilayah Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Berdasarkan segmentasi demografis, maka segmentasi yang dilakukan oleh *Chopin Music Course* adalah sebagai berikut:

- a. *Chopin Music Course* menetapkan bahwa segmentasi pasar berdasarkan umur atau usia yaitu dimulai dari usia 6 tahun hingga 30 tahun.
- b. *Chopin Music Course* menetapkan bahwa segmentasi pasar berdasarkan jenis kelamin yaitu laki-laki dan perempuan. Tidak adak diskriminasi dalam belajar musik. Laki-laki dan perempuan memiliki hak yang sama untuk belajar musik.

Berdasarkan segmentasi psikografis, maka segmentasi yang dilakukan oleh *Chopin Music Course* berfokus pada kelas sosial menengah karena konsumen yang berada di sekitar lokasi *Chopin Music Course* kebanyakan adalah konsumen dengan kelas sosial menengah serta berdasarkan gaya hidup, *Chopin Music Course* berfokus pada masyarakat yang gaya hidupnya menyukai musik dan musik merupakan bagian dari hidupnya.



Berdasarkan segmentasi perilaku, *Chopin Music Course* memfokuskan pada konsumen yang memiliki kebutuhan yang tinggi akan musik dan haus akan pengetahuan tentang musik.

## 2. Targeting

Target pasar dari *Chopin Music Course* adalah konsumen yang berada di wilayah Kelapa Gading dengan kelas sosial menengah, sangat menyukai musik dan memiliki keinginan yang besar untuk belajar alat musik.

## 3. Positioning

*Chopin Music Course* memposisikan dirinya sebagai lembaga kursus musik yang diperuntukkan untuk kalangan kelas sosial menengah dengan kualitas yang bersaing dengan sekolah musik lainnya. *Chopin Music Course* juga menerapkan sistem pembelajaran yang berbeda dengan menambahkan sistem pembelajaran menggunakan video. Hal ini yang akan membedakan *Chopin Music Course* dengan sekolah musik lainnya.

## B. Strategi Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2014 - 312) "*Price is the sum of all the values that customers give up to gain the benefits of having or using product or service.*"

Harga merupakan elemen penting dalam pemasaran khususnya Marketing Mix sehingga penentuan harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan dalam menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun. Namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang diperoleh perusahaan.



Menurut Kotler dan Armstrong (2014:315), Faktor – faktor yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga dibagi menjadi tiga, yaitu :

1. Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Value – based Pricing*)  
 “*Value-based pricing doesn’t mean simply charging what customers want to pay or setting low prices to meet competition. Rather than cutting prices to match competitors, they attach value-added features and services to differentiate their offers and thus support their higher prices*”
2. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost-based pricing*)  
 “*The simply pricing method is cost-plus pricing or markup pricing*”.

Untuk menggambarkan penetapan harga berdasarkan *markup*, berikut adalah rumus untuk menentukan harga Kotler (2014:319):

$$a. \text{ Unit cost} = \text{Variabel cost} + \left( \frac{\text{Fixed cost}}{\text{unit sales}} \right)$$

$$b. \text{ Mark-up price} = \frac{\text{unit cost}}{(1 - \text{desired return on sales})}$$

3. Penetapan harga berdasarkan persaingan (*Competition-based pricing*)

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:321) ”*Competition-based pricing involves setting price based on competitors’ strategies, cost, prices, and market offerings.*”

Berdasarkan teori yang telah dijelaskan di atas maka *Chopin Music Course* menggunakan metode penetapan harga berdasarkan persaingan. Strategi yang akan dilakukan oleh *Chopin Music Course* dalam menentukan harganya adalah dengan penentuan harga berdasarkan persaingan yaitu dengan menetapkan harga yang lebih rendah daripada harga yang ditawarkan oleh pesaing untuk dapat menembus pasar karena *Chopin Music Course* merupakan perusahaan baru yang mencoba memasuki industri kursus musik dan harus menghadapi pesaing-pesaing yang sudah lama bermain pada industri kursus musik.

Berikut adalah tabel harga dari produk yang ada di *Chopin Music Course* :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Tabel 5.1**  
**Chopin Music Course**  
**Biaya Harga Kursus per Bulan**  
**( Dalam Rupiah)**

| Alat musik | <i>Beginner</i> | <i>Intermediate</i> | <i>Expert</i> |
|------------|-----------------|---------------------|---------------|
| Piano      | 350.000         | 400.000             | 450.000       |
| Gitar      | 200.000         | 250.000             | 350.000       |
| Drum       | 250.000         | 300.000             | 350.000       |
| Biola      | 300.000         | 350.000             | 400.000       |
| Cello      | 320.000         | 375.000             | 425.000       |

Sumber: *Chopin Music Course*

**Tabel 5.2**  
**Chopin Music Course**  
**Tabel Perbandingan Harga dengan 2 Pesaing Utama**  
**(Dalam Rupiah)**

| Alat Musik | Waktu kursus | <i>Chopin Music Course</i> | <i>Yamaha Music School</i> | <i>Jaya Suparna School Of Performing Arts</i> |
|------------|--------------|----------------------------|----------------------------|---|
| Piano      | 60 menit     | 350.000-450.000            | -                          | -   |
|            | 30 menit     | -                          | 500.000                    | 300.000-635.000                               |
| Gitar      | 60 menit     | 200.000-300.000            | -                          | -   |
|            | 30 menit     | -                          | 385.000                    | 255.000- 480.000                              |
| Drum       | 60 menit     | 250.000-350.000            | -                          | -   |
|            | 30 menit     | -                          | 420.000                    | 340.000-505.000                               |
| Biola      | 60 menit     | 300.000-400.000            | -                          | -   |
|            | 30 menit     | -                          | 545.000                    | 360.0000-455.000                              |
| Cello      | 60 menit     | 320.000-425.000            | -                          | -   |
|            | 30 menit     | -                          | -                          | 380.000-520.000                               |

Sumber: *Chopin Music Course*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumber dan menyebutkan nama penulisannya.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



### C. Jasa

Jasa menurut Kotler dan Armstrong (2014:248)“ *services are a form of product that consists of activities, benefits, or satisfactions offered for sale that are essentially intangible and do not result in the ownership of anything.*”

Jasa yang ditawarkan oleh *Chopin Music Course* adalah pelatihan dan pengajaran alat musik yang terdiri dari 5 alat musik yaitu:

- 1) Gitar dengan *genre* musik klasik, dan pop.
- 2) Piano dengan *genre* musik klasik, dan pop.
- 3) Violin dengan *genre* musik klasik, dan pop.
- 4) Cello dengan *genre* musik klasik, dan pop.
- 5) Drum.

Waktu kursus yang ditawarkan selama 60 menit seminggu sekali dengan alternatif pemilihan waktu mulai dari hari senin sampai jumat.

### D. Distribusi

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:363), *Marketing channel or distribution channel is a set of independent organizations that help make a product or service available for use or consumption by the customer or business user.*

Saluran pemasaran dibagi menjadi dua, antara lain :

#### 1. *Direct Marketing Channel*

*No intermediary level, the company sells directly to consumers.*

#### 2. *Indirect Marketing Channel*

*Channel containing one or more intermediaries:*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi IBI KKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi IBI KKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berdasarkan teori diatas, maka saluran distribusi *Chopin Music*

**C**ourse adalah *direct marketing channel*, yang berarti bahwa dalam menjalankan bisnisnya, tidak ada perantara antara *Chopin Music Course* dengan konsumen.

### E. Promosi

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:428), *Promotion mix also called is marketing communication mix consists of the specific blend of advertising, public relations, personal selling, sales promotion and direct marketing tools that the company uses to persuasively communicate customer value and build customer relationships. The five major promotion tools are defined as follows:*

1. *Advertising: Any paid form of nonpersonal presentation and promotion of ideas, goods, or services by an identified sponsor.*
2. *Sales promotion: Short-term incentives to encourage the purchase of sale of a product or service.*
3. *Public relations: Building good relations with the company's various publics by obtaining favorable publicity, building up a good corporate image, and handling or heading off unfavorable rumors, stories, and events.*
4. *Personal selling: Personal presentation by the firm's sales force for the purpose of making sales and building customer relationships.*
5. *Direct marketing: Direct connections with carefully targeted individual consumers to both obtain an immediate response and cultivate lasting customers relationships. .*

Berdasarkan jenis-jenis bauran komunikasi pemasaran tersebut, maka sarana promosi yang dilakukan oleh *Chopin Music Course* adalah periklanan melalui:

#### 1. Flyer

*Chopin Music Course* akan menggunakan flyer atau pamflet sebagai salah satu bentuk promosi yang dilakukan untuk menarik minat konsumen dan memperkenalkan tentang *Chopin Music Course* sebagai kursus musik baru. Pamflet ini akan disebar ke sekolah-sekolah yang letaknya dekat dengan lokasi *Chopin Music Course*. Berikut adalah harga untuk pembuatan Pamflet



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

**Tabel 5.3**

**Biaya Pembuatan Flyer Bahan Art Paper 120 gram, Kertas A5 1 Sisi**

| Lembar | 1 Muka (Sebalik) | Total Biaya |
|--------|------------------|-------------|
| 1.000  | 375              | 375.000     |

Sumber: Harga Cetak Brosur Murah, 2016, data diolah

Berikut adalah contoh gambar brosur Chopin Music Course yang akan disebarakan ke sekolah-sekolah untuk menarik minat konsumen.

**Gambar 5.1**

**Flyer Chopin Music Course**



Sumber: *Chopin Music Course*



## 2 Media Sosial

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Melalui tahap promosi ini, *Chopin Music Course* akan melakukan promosi penjualan melalui media-media sosial yang sekarang dapat dengan mudah dan sudah banyak sekali penggunaannya.

Promosi penjualan yang dilakukan melalui facebook, instagram, dan twitter. Media-media sosial diatas ini merupakan media sosial yang besar dan digunakan oleh masyarakat pada umumnya.

Gambar 5.2

Facebook *Chopin Music Course*



Sumber: facebook.com/*ChopinMusicCourse*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



### 3. Pemasangan Banner

Chopin Music Course akan melakukan pemasangan spanduk agar dapat dengan mudah dilihat dan dikenali oleh masyarakat sekitar. Spanduk ini nantinya akan dipasang di atas depan pintu masuk Chopin Music Course. Berikut biaya yang dikeluarkan untuk pemasangan spanduk yang dinyatakan dalam Tabel 5.6

**Tabel 5.4**

**Biaya Pembuatan Spanduk Chopin Music Course**

| Jumlah Spanduk | Ukuran Spanduk | Bahan                               | Biaya Cetak per Meter | Total    |
|----------------|----------------|-------------------------------------|-----------------------|----------|
| 12             | 1x3m           | Flexi Lite China<br>10 oz (280 gsm) | 150.000               | 1800.000 |

Sumber: Biaya Pembuatan Spanduk, 2016, data diolah

### 4. Official Website

Chopin Music Course mempunyai rencana untuk membuat *official website* sendiri, yaitu [www.chopinmusiccourse.com](http://www.chopinmusiccourse.com). Official website ini banyak sekali fungsinya selain sebagai media promosi agar *Chopin Music Course* dapat lebih dikenal oleh konsumen, juga dapat digunakan sebagai sarana untuk proses pembelajaran karena pada official website Chopin Music Course terdapat menu video yang didalamnya terdapat banyak video-video materi pembelajaran untuk tahap *beginner* dan *intermediate*. Official website ini akan berisi beberapa menu:

1. Home: merupakan menu pertama dari *official website Chopin Music Course*. Pada menu ini konsumen dapat melihat menu apa saja yang ada di *website Chopin Music Course*.
2. Program: Pada menu ini berisi tentang informasi kursus yang terbagi dalam 3 tingkatan yaitu *beginner*, *intermediate*, dan *professional*.



3. Galeri: Pada *menu* ini berisikan tentang foto-foto dokumentasi kegiatan proses pembelajaran, keadaan ruang kelas serta foto-foto kegiatan lain yang dilakukan oleh *Chopin Music Course* seperti konser musik.
4. Video: *Menu* ini berisikan video-video materi pembelajaran untuk tahap *beginner* dan *intermediate*. Halaman *menu* ini hanya dapat diakses bagi konsumen yang sudah terdaftar di *Chopin Music Course*.
5. *About*: berisikan tentang profil *Chopin Music Course*
6. *FAQ ( Frequently Asked Question)*: berisi tentang daftar pertanyaan yang telah dijawab, sehingga konsumen atau pengunjung *website Chopin Music Course* tidak perlu mengirimkan pertanyaan yang sama lagi. Hal ini juga membantu *Chopin Music Course* sehingga tidak perlu menjawab pertanyaan yang sama berkali-kali.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

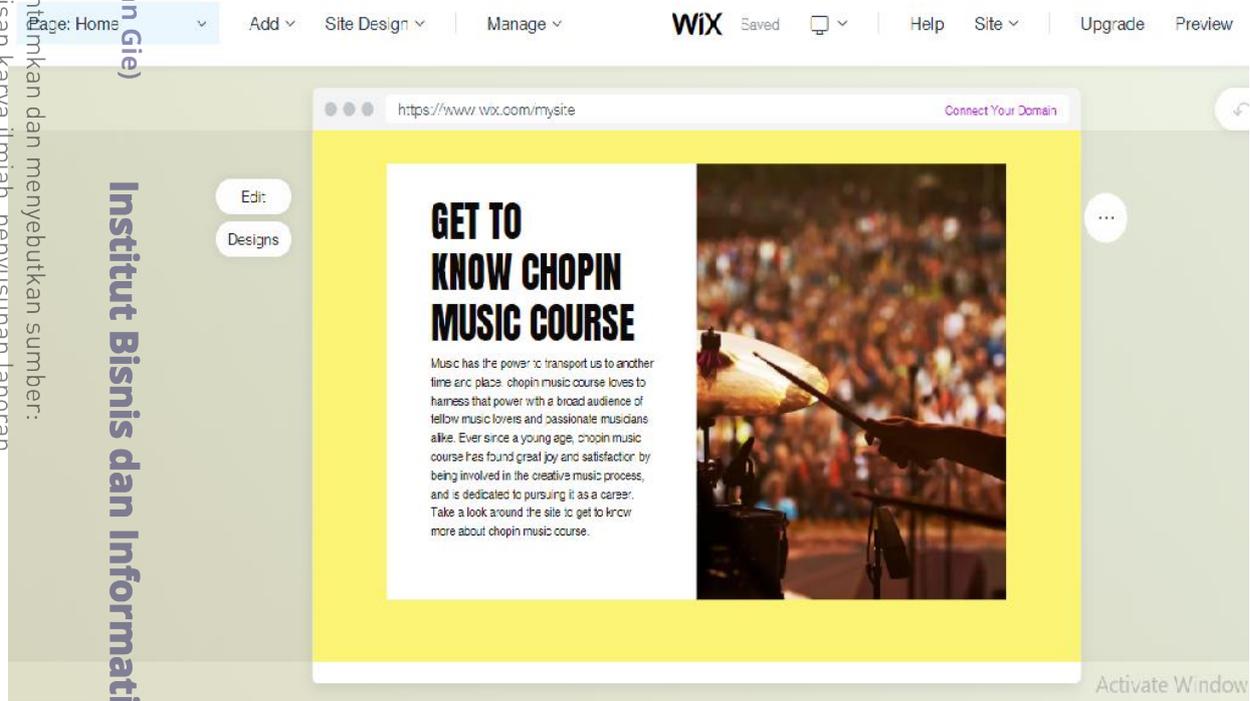
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 5.3

### Official Website Chopin Music Course



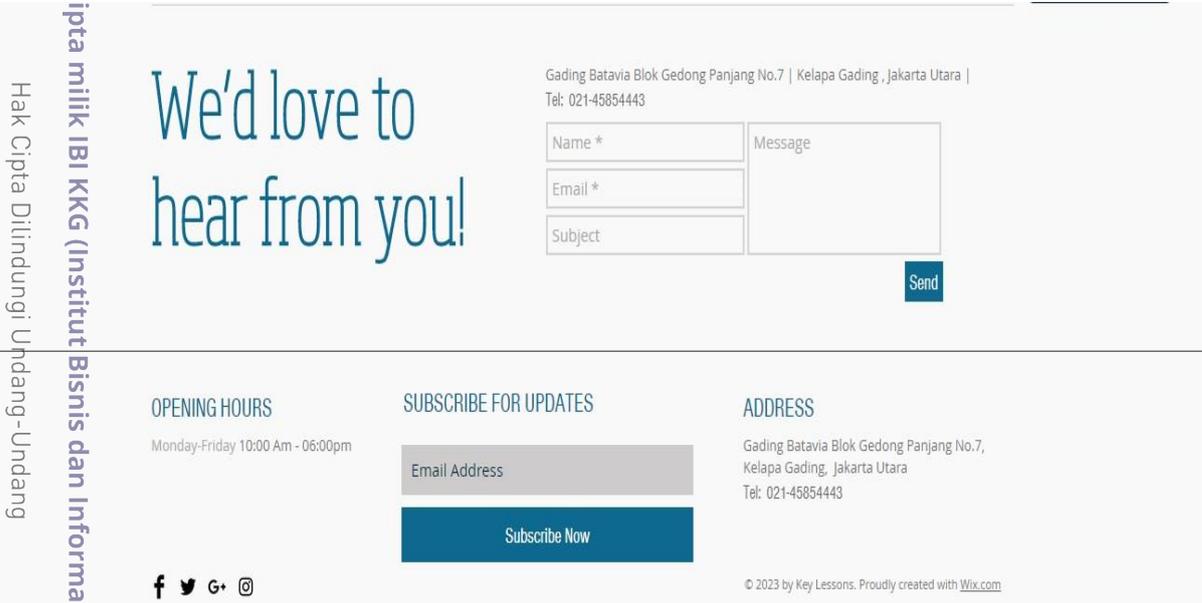
Sumber: www.wix.com



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
    - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
    - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
  - Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 5.4

Official Website Chopin Music Course



Sumber: [www.wix.com](http://www.wix.com)

Berikut adalah daftar biaya yang digunakan untuk membuat *official website*:

Tabel 5.5  
Chopin Music Course  
Tarif Website

| Penyedia Jasa | Fasilitas                    | Harga                           | Durasi Berlaku |
|---------------|------------------------------|---------------------------------|----------------|
| Niagaweb.com  | 1. Desain web                | 15.000.000 (pembuatan website)  | Selamanya      |
|               | 2. Melayani pembelian domain | 1.500.000 (pengelolaan website) | 1 tahun        |

Sumber: Biaya Pembuatan Website, 2016, data diolah

F. Rencana dan Ramalan Penjualan

Berikut adalah ramalan perkembangan jumlah siswa dari setiap jasa dan tingkatannya dalam tahun pertama *Chopin Music Course* beroperasi.



Tabel 5.6

Ramalan *Chopin Music Course* Perkembangan Jumlah Siswa Tahun 2018

| Alat musik | Level               | Jan | Feb | mar | apr | mei | jun | jul | agt | sep | okt | nov | des |
|------------|---------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Piano      | <i>beginner</i>     | 60  | 61  | 62  | 63  | 65  | 66  | 68  | 70  | 71  | 72  | 73  | 77  |
|            | <i>intermediate</i> | 30  | 30  | 31  | 31  | 32  | 33  | 34  | 35  | 35  | 36  | 37  | 38  |
|            | <i>Expert</i>       | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| Gitar      | <i>beginner</i>     | 80  | 81  | 84  | 86  | 88  | 90  | 93  | 95  | 97  | 100 | 102 | 105 |
|            | <i>intermediate</i> | 45  | 46  | 47  | 48  | 49  | 50  | 51  | 53  | 54  | 55  | 57  | 58  |
|            | <i>Expert</i>       | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| Drum       | <i>beginner</i>     | 70  | 71  | 73  | 75  | 77  | 79  | 80  | 82  | 84  | 86  | 89  | 91  |
|            | <i>intermediate</i> | 40  | 40  | 41  | 42  | 43  | 45  | 46  | 47  | 48  | 49  | 50  | 52  |
|            | <i>Expert</i>       | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| Biola      | <i>beginner</i>     | 40  | 41  | 42  | 43  | 44  | 45  | 46  | 47  | 48  | 50  | 51  | 52  |
|            | <i>intermediate</i> | 20  | 20  | 21  | 21  | 22  | 23  | 23  | 24  | 24  | 25  | 25  | 26  |
|            | <i>Expert</i>       | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| Cello      | <i>beginner</i>     | 45  | 46  | 47  | 48  | 49  | 51  | 52  | 53  | 55  | 56  | 57  | 59  |
|            | <i>intermediate</i> | 25  | 26  | 26  | 27  | 27  | 28  | 29  | 30  | 30  | 31  | 32  | 33  |
|            | <i>Expert</i>       | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |

Sumber : *Chopin Music Course*

Diasumsikan perkembangan jumlah siswa murid yang ada di *Chopin Music Course* mengalami kenaikan sebesar 2,5% setiap bulannya. Hal ini dikarenakan *Chopin Music Course* merupakan perusahaan baru sehingga sulit untuk mengalami peningkatan penjualan yang tinggi setiap bulannya. Pada tahun-tahun berikutnya diasumsikan akan terjadi penambahan dan pengurangan murid. Pengurangan murid ini dapat terjadi karena adanya murid yang naik ke *level* selanjutnya atau sudah lulus dari *level* Expert. Untuk murid yang naik ke *level intermediate* dari *beginner* diperkirakan sebesar 50% setahun sekali, dari *level intermediate* ke *level* Expert diperkirakan sebesar 30% setahun sekali dan untuk *level* Expert yang lulus diperkirakan 20% setahun sekali. *Chopin Music Course* tidak menerima murid baru untuk *level* Expert. Murid Expert haruslah murid yang mengalami kenaikan tingkat dari *level intermediate*, sehingga *Chopin Music Course* telah mengetahui dengan jelas

1. Dilakukan dengan jujur sebagian atau seluruh karikatur tulis ini hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



kemampuan murid-murid yang telah berada di *level* Expert karena melihat bahwa *level* Expert merupakan *level* terakhir dan diharapkan setelah lulus dari *level* Expert, murid tersebut sudah dapat menjadi musisi profesional. Piano dalam setahun kapasitas murid 270, gitar dalam setahun kapasitas murid 400, drum dalam setahun kapasitas murid 300, biola dalam setahun kapasitas murid 240 dan Cello dalam setahun kapasitas murid 260 .Berikut adalah perkembangan jumlah siswa yang ada di Chopin Music Course mulai dari tahun pertama hingga tahun kelima.

**Tabel 5.7**

**Ramalan Chopin Music Course Perkembangan Jumlah Siswa Tahun 2018- 2022**

| Alat Musik | Level               | Tahun |      |      |      |      |
|------------|---------------------|-------|------|------|------|------|
|            |                     | 2018  | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Piano      | <i>beginner</i>     | 727   | 536  | 346  | 437  | 540  |
|            | <i>intermediate</i> | 241   | 725  | 1135 | 1625 | 2322 |
|            | <i>Expert</i>       | 0     | 160  | 322  | 718  | 1164 |
| Gitar      | <i>beginner</i>     | 1006  | 663  | 540  | 574  | 757  |
|            | <i>intermediate</i> | 530   | 1169 | 1613 | 2196 | 3223 |
|            | <i>Expert</i>       | 0     | 237  | 513  | 1029 | 1632 |
| Drum       | <i>beginner</i>     | 800   | 547  | 435  | 470  | 636  |
|            | <i>intermediate</i> | 357   | 926  | 1332 | 1786 | 2761 |
|            | <i>Expert</i>       | 0     | 210  | 392  | 830  | 1360 |
| Biola      | <i>beginner</i>     | 628   | 516  | 294  | 415  | 520  |
|            | <i>intermediate</i> | 172   | 648  | 1022 | 1604 | 2268 |
|            | <i>Expert</i>       | 0     | 140  | 284  | 677  | 371  |
| Cello      | <i>beginner</i>     | 599   | 504  | 273  | 376  | 494  |
|            | <i>intermediate</i> | 167   | 606  | 1004 | 1563 | 2239 |
|            | <i>Expert</i>       | 0     | 145  | 265  | 659  | 1126 |

Sumber: Tabel 5.6, data diolah

Pada tahun kedua diasumsikan terjadi penambahan murid sebesar 5% setiap bulannya untuk *level beginner* sebesar 4% dan *intermediate* sebesar 1%. Pada tahun ketiga diasumsikan terjadi penambahan murid sebesar 7% setiap bulannya untuk *level beginner* sebesar 5% dan *intermediate* sebesar 2%. Pada tahun keempat diadakan penambahan kelas baru karena



kapasitas kelas lama sudah hampir memenuhi kapasitas yang ada. Untuk kelas piano ditambah 3 ruang kelas, kelas drum ditambah 2 ruang kelas dan kelas gitar ditambah 3 ruang kelas. Pada tahun keempat diasumsikan terjadi penambahan murid sebesar 10% untuk untuk *level beginner* sebesar 7% dan *intermediate* sebesar 3%, Pada tahun kelima diasumsikan terjadi penambahan murid sebesar 12% setiap bulannya untuk *level beginner* sebesar 8% dan *intermediate* sebesar 4%. Piano dalam setahun kapasitas murid 700 , gitar dalam setahun kapasitas murid 1.050 , drum dalam setahun kapasitas murid 700.

Untuk biaya pendaftaran dikenakan mulai dari tahun kedua sampai tahun kelima. Biaya pendaftaran ini dikenakan untuk murid yang pertama kali baru mendaftar di *Chopin Music Course*. Biaya pendaftaran ini hanya dikenakan sekali sampai selamanya. Jadi jika murid tersebut naik tingkat ke *level* yang lebih tinggi, maka tidak dikenakan lagi biaya pendaftaran.

Berikut adalah tabel pendapatan dari biaya pendaftaran mulai dari tahun kedua sampai tahun kelima

**Tabel 5.8**

**Pendapatan *Chopin Music Course* Dari Biaya Pendaftaran Tahun 2019  
(dalam rupiah)**

| Alat Musik | Level               | Harga   | Kuantitas | Total      |
|------------|---------------------|---------|-----------|------------|
| Piano      | <i>beginner</i>     | 200.000 | 28        | 5.600.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 200.000 | 9         | 1.800.000  |
| Gitar      | <i>beginner</i>     | 200.000 | 35        | 7.000.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 200.000 | 11        | 2.200.000  |
| Drum       | <i>beginner</i>     | 200.000 | 23        | 4.600.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 200.000 | 12        | 2.400.000  |
| Biola      | <i>beginner</i>     | 200.000 | 22        | 4.400.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 200.000 | 7         | 1.400.000  |
| Cello      | <i>beginner</i>     | 200.000 | 24        | 4.800.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 200.000 | 8         | 1.600.000  |
| Total      |                     |         |           | 35.800.000 |

Sumber: Tabel 5.6, tabel 5.7, data diolah

1. Penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Pada tahun kedua *Chopin Music Course* mengalami penambahan murid baru untuk setiap alat musik pada *level beginner* dan *intermediate*. Penambahan murid ini berdasarkan keterangan yang ada di tabel 5.6 dan tabel 5.7. Mulai dari tahun kedua dari semenjak berdirinya *Chopin Music Course*, maka setiap murid baru yang mendaftarkan diri di *Chopin Music Course* akan dikenakan biaya pendaftaran sebesar 200.000,00 ( dua ratus ribu rupiah)

**Tabel 5.9**

**Pendapatan *Chopin Music Course* Dari Biaya Pendaftaran Tahun 2019- 2022 (dalam rupiah)**

| Alat Musik | Level               | Tahun      |            |            |             |
|------------|---------------------|------------|------------|------------|-------------|
|            |                     | 2019       | 2020       | 2021       | 2022        |
| Piano      | <i>beginner</i>     | 5.600.000  | 6.300.000  | 9.680.000  | 13.570.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 1.800.000  | 5.460.000  | 11.660.000 | 22.540.000  |
| Gitar      | <i>beginner</i>     | 7.000.000  | 8.400.000  | 12.100.000 | 17.250.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 2.200.000  | 7.560.000  | 14.520.000 | 25.760.000  |
| Drum       | <i>beginner</i>     | 4.600.000  | 6.300.000  | 9.020.000  | 13.340.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 2.400.000  | 6.090.000  | 12.320.000 | 19.780.000  |
| Biola      | <i>beginner</i>     | 4.400.000  | 5.880.000  | 9.460.000  | 17.710.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 1.400.000  | 2.310.000  | 6.820.000  | 14.260.000  |
| Cello      | <i>beginner</i>     | 4.800.000  | 5.670.000  | 9.240.000  | 16.330.000  |
|            | <i>intermediate</i> | 1.600.000  | 2.520.000  | 4.840.000  | 13.570.000  |
|            | <i>Total</i>        | 35.800.000 | 56.490.000 | 99.660.000 | 174.110.000 |

Sumber: Tabel 5.8, data diolah

Untuk tahun ketiga hingga tahun kelima, biaya pendaftaran mengalami kenaikan sebesar 5% . Kenaikan ini berdasarkan asumsi rata-rata dari inflasi tahun 2013 hingga tahun 2017

1. Penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

**Tabel 5.10**

**Perhitungan Chopin Music Course Penjualan Tahun Pertama 2018 (dalam rupiah)**

| Jasa         | Level               | Harga   | Kuantitas | Total                |
|--------------|---------------------|---------|-----------|----------------------|
| Piano        | <i>beginner</i>     | 350.000 | 727       | 254.450.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 400.000 | 241       | 96.400.000           |
|              | <i>Expert</i>       | 450.000 | 0         | -                    |
| Gitar        | <i>beginner</i>     | 200.000 | 1006      | 201.200.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 250.000 | 530       | 132.500.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 350.000 | 0         | -                    |
| Drum         | <i>beginner</i>     | 250.000 | 800       | 200.000.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 300.000 | 357       | 107.100.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 350.000 | 0         | -                    |
| Biola        | <i>beginner</i>     | 300.000 | 628       | 188.400.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 350.000 | 172       | 60.200.000           |
|              | <i>Expert</i>       | 400.000 | 0         | -                    |
| Cello        | <i>beginner</i>     | 320.000 | 599       | 191.680.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 375.000 | 167       | 62.625.000           |
|              | <i>Expert</i>       | 425.000 | 0         | -                    |
| <b>Total</b> |                     |         |           | <b>1.494.555.000</b> |

Sumber: Tabel 5.7, data diolah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 5.11

**Perhitungan Penjualan *Chopin Music Course* Tahun 2018-2022  
(dalam rupiah)**

| Alat Musik   | Level               | tahun                |                      |                      |                      |                      |
|--------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|              |                     | 2018                 | 2019                 | 2020                 | 2021                 | 2022                 |
| Piano        | <i>beginner</i>     | 254.450.000          | 187.600.000          | 121.100.000          | 152.950.000          | 189.000.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 96.400.000           | 290.000.000          | 454.000.000          | 650.000.000          | 928.800.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 0                    | 72.000.000           | 144.900.000          | 323.100.000          | 523.800.000          |
| Gitar        | <i>beginner</i>     | 201.200.000          | 132.600.000          | 108.000.000          | 114.800.000          | 151.400.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 132.500.000          | 292.250.000          | 403.250.000          | 549.000.000          | 805.750.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 0                    | 82.950.000           | 179.550.000          | 360.150.000          | 571.200.000          |
| Drum         | <i>beginner</i>     | 200.000.000          | 136.750.000          | 108.750.000          | 117.500.000          | 159.000.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 107.100.000          | 277.800.000          | 399.600.000          | 535.800.000          | 828.300.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 0                    | 73.500.000           | 137.200.000          | 290.500.000          | 476.000.000          |
| Biola        | <i>beginner</i>     | 188.400.000          | 154.800.000          | 88.200.000           | 124.500.000          | 156.000.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 60.200.000           | 226.800.000          | 357.700.000          | 561.400.000          | 793.800.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 0                    | 56.000.000           | 113.600.000          | 270.800.000          | 148.400.000          |
| Cello        | <i>beginner</i>     | 191.680.000          | 161.280.000          | 87.360.000           | 120.320.000          | 158.080.000          |
|              | <i>intermediate</i> | 62.625.000           | 227.250.000          | 376.500.000          | 586.125.000          | 839.625.000          |
|              | <i>Expert</i>       | 0                    | 61.625.000           | 112.625.000          | 280.075.000          | 478.550.000          |
| <b>Total</b> |                     | <b>1.494.555.000</b> | <b>2.433.205.000</b> | <b>3.192.335.000</b> | <b>5.037.020.000</b> | <b>7.207.705.000</b> |

Sumber: Tabel 5.7, data diolah

Tabel 5.12

**Ramalan Total Penjualan *Chopin Music Course* Tahun 2018-2022  
(dalam rupiah)**

| keterangan        | 2018          | 2019          | 2020          | 2021          | 2022          |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Penjualan         | 1.494.555.000 | 2.433.205.000 | 3.192.335.000 | 5.037.020.000 | 7.207.705.000 |
| Biaya Pendaftaran |               | 35.800.000    | 56.490.000    | 99.660.000    | 174.110.000   |
| Total Penjualan   | 1.494.555.000 | 2.469.005.000 | 3.248.825.000 | 5.136.680.000 | 7.381.815.000 |

Sumber: Tabel 5.9, tabel 5.11, data diolah



## G. People

Dalam bisnis pasti terdapat orang atau karyawan yang mengerjakan kegiatan operasional bisnis tersebut. Tanpa adanya orang atau karyawan ini, maka kegiatan operasional bisnis tidak dapat berjalan. Chopin Music Course merupakan bisnis kursus musik yang memiliki orang yang mengerjakan kegiatan operasional ini yang terdiri dari tenaga pengajar atau guru, karyawan administrasi, petugas keamanan atau satpam dan *office boy*. Yang menjadi fokus adalah bagian yang berinteraksi langsung dengan konsumen karena merekalah yang merepresentasikan citra merek. Oleh karena itu *Chopin Music Course* akan merekrut karyawan yang memiliki kualitas terbaik di bidangnya masing-masing.

## H. Process

Proses yang dilakukan oleh *Chopin Music Course* sama dengan proses yang dilakukan oleh lembaga kursus musik lain. Kegiatan proses *Chopin Music Course* ini sudah dijelaskan sebelumnya pada bab 4.

## I. Physical Evidence

*Physical evidence* adalah bukti atau karakteristik fisik yang dapat dilihat dari sebuah perusahaan. *Physical evidence* ini berupa bangunan fisik, peralatan, perlengkapan dan juga logo usaha. Ruang kelas *Chopin Music Course* sudah disesuaikan ukurannya dengan jenis alat musik yang akan dipelajari oleh murid serta jumlah kapasitas murid. Selain itu pula, ruang kelas ini sudah dilengkapi dengan peredam suara sederhana untuk meminimalisir suara yang akan mengganggu ruangan lain. Peralatan yang digunakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dimiliki IBI Kian Gie (Inditubisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



*Chopin Music Course* terdiri dari alat-alat musik yaitu gitar akustik, piano digital dan drum elektrik, selain itu juga terdapat meja kursi, AC, papan tulis, spidol dan lain-lain.

## J. Pengendalian Pemasaran

*Chopin Music Course* merupakan perusahaan perseorangan yang dikelola dan diawasi oleh 1 orang. *Chopin Music Course* dikelola dan dikendalikan oleh pemilik sebagai manager dengan dibantu karyawan-karyawan dalam menjalankan aktivitas bisnis ini. Pengendalian pemasaran adalah salah satu kegiatan yang harus dilakukan dalam setiap bidang bisnis apapun. Dalam hal ini pengendalian pemasaran digunakan untuk mengevaluasi hasil kerja yang telah dilakukan, untuk menentukan jalur pekerjaan tetap berjalan lancar sesuai dengan alur yang telah ditentukan. Beberapa cara yang digunakan oleh *Chopin Music Course* dalam melakukan pengendalian pemasaran:

### 1) Lembar evaluasi

*Chopin Music Course* akan membagikan lembar evaluasi (*feedback*) kepada para konsumen atas segi pelayanan, jasa yang ditawarkan, harga, kualitas tenaga pengajar, kritik dan saran yang dapat menjadi masukan bagi *Chopin Music Course* sehingga dapat dilakukan perbaikan untuk menjadi lebih baik. Ini merupakan salah satu cara yang cukup efektif karena konsumen akan secara langsung memberitahu jika ada hal-hal yang kurang mereka sukai dan konsumen juga dapat memberi masukan agar ke depannya *Chopin Music Course* menjadi lebih baik lagi.

### 2) *Review* dan Usaha Perbaikan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

*Review* akan dapat dilakukan setelah pemilik mendapatkan hasil *feedback* dari konsumen. Melalui hasil *feedback* tersebut, pemilik dapat mengevaluasi apakah *Chopin Music Course* sudah berjalan sesuai dengan harapan atau belum. Jika belum maka dapat dilakukan usaha perbaikan agar *Chopin Music Course* dapat menjadi lebih baik lagi.

**C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.