KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB V

RENCANA PEMASARAN

Pada bab ini akan dijelaskan tentang rencana pemasaran yang akan dilakukan oleh *Wijaya 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, stats, counties, cities, or even neightborhoods.*
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 created differentiated value for targeted segments and what positions it wants occupy in those segments.*"

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

1. *Segmentation*

Berdasarkan segmentasi geografis, maka segmentasi yang ditetapkan oleh *Wijaya Music Course* adalah masyarakat yang berdomisili di sekitar wilayah Mangga Besar, Jakarta Barat.

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

a. *Wijaya Music Course* menetapkan bahwa segmentasi pasar berdasarkan umur atau usia yaitu dimulai dari usia 6 tahun hingga 35 tahun.
b. *Wijaya 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 *Wijaya Music Course* berfokus pada kelas sosial menengah karena konsumen yang berada di sekitar lokasi *Wijaya Music Course* kebanyakan adalah

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.

konsumen dengan kelas sosial menengah serta berdasarkan gaya hidup, *Wijaya Music Course* berfokus pada masyarakat yang gaya hidupnya menyukai musik dan musik merupakan bagian dari hidupnya.

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

2. *Targeting*

Target pasar dari *Wijaya Music Course* adalah konsumen yang berada di wilayah Mangga Besar dengan kelas sosial menengah kebawah dengan pendapatan setara Upah Minimum Provinsi (UMP), sangat menyukai musik dan memiliki keinginan yang besar untuk belajar alat musik.

3. *Positioning*

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

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Harga merupakan elemen penting dalam pemasaran khususnya Marketing Mix 4P, 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. *Unit cost* = $Variabel\ cost\ +\ (\frac{Fixed\ cost}{unit\ sales})$
   b. *Mark-up price* = $\frac{unit\ cost}{(1-desired\ reture\ on\ sales)}$

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 *Wijaya Music Course* menggunakan metode penetapan harga berdasarkan persaingan. Strategi yang akan dilakukan oleh *Wijaya 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 *Wijaya 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 *Wijaya Music Course* :

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

Alat musik	***Beginner***	***Intermediate***	***Professional***
Piano	350.000	400.000	450.000
Gitar	200.000	250.000	300.000
Drum	250.000	300.000	350.000

Sumber: *Wijaya Music Course*

Tabel 5.2
Wijaya Music Course
Tabel Perbandingan Harga dan 2 Pesaing Utamanya
(Dalam Rupiah)

Alat Musik	**Waktu kursus**	***Wijaya Music Course***	***Yamaha Music School***	***Purwacaraka Music Studio***
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

Sumber: *Wijaya Music Course*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 *Wijaya Music Course* adalah pelatihan dan pengajaran alat musik yang terdiri dari 3 alat musik yaitu:

1) Gitar dengan *genre* musik klasik, pop, dan jazz.
2) Piano dengan *genre* musik klasik, pop, dan jazz.
3) 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:

Berdasarkan teori diatas, maka saluran distribusi *Wijaya Music Course* adalah *direct marketing channel*, yang berarti bahwa dalam menjalankan bisnisnya, tidak ada perantara antara *Wijaya 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 *Wijaya Music Course* adalah periklanan melalui:

1. *Flyer*

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

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© 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 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 5.3
Wijaya Music Course
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 Wijaya Music Course yang akan disebarkan ke sekolah-sekolah untuk menarik minat konsumen.

Gambar 5.1
Wijaya Music Course
Flyer Wijaya Music Course

Sumber: *Wijaya Music Course*

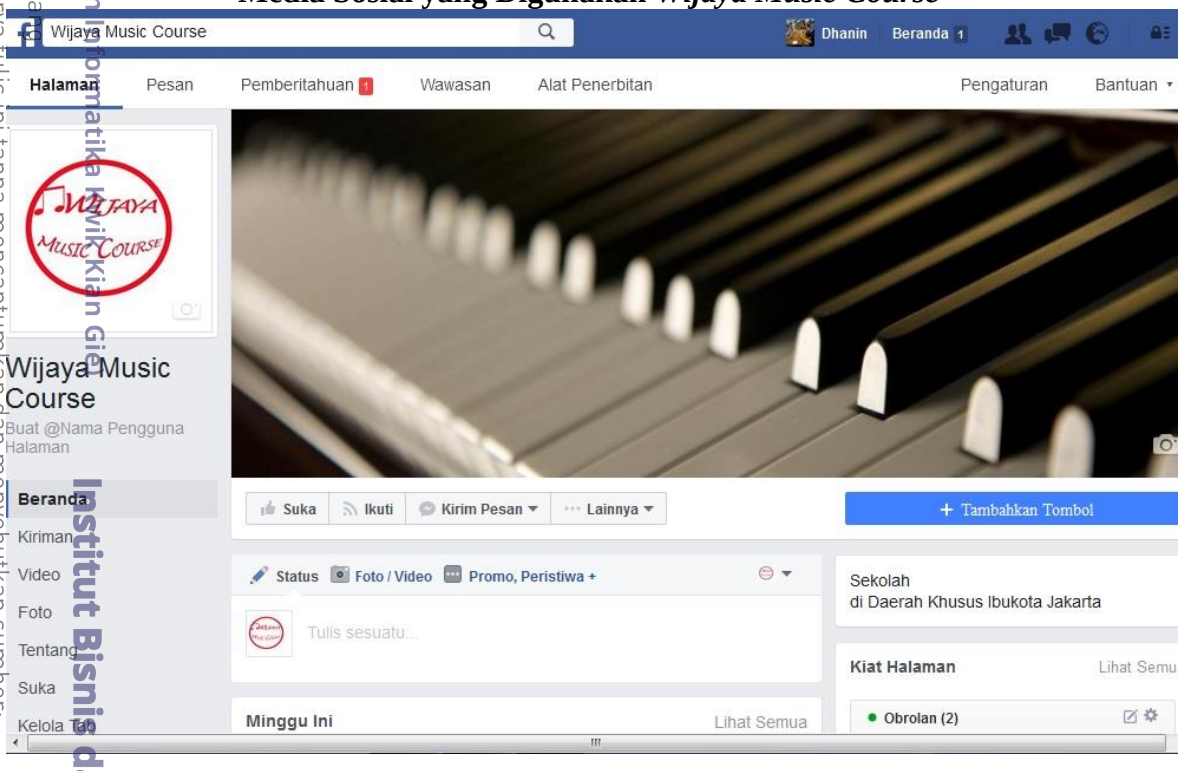
KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan 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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Media Sosial

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

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

Gambar 5.2
Wijaya Music Course
Media Sosial yang Digunakan *Wijaya Music Course*



Sumber: *Wijaya Music Course*

3. Pemasangan Spanduk

Wijaya 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 Wijaya Music Course. Berikut biaya yang dikeluarkan untuk pemasangan spanduk yang dinyatakan dalam Tabel 5.6

Tabel 5.4
Wijaya Music Course
Biaya Pembuatan Spanduk

Jumlah Spanduk	Ukuran Spanduk	Bahan	Biaya Cetak per Meter	Total
1	1x3m	Flexi Lite China 10 oz (280 gsm)	Rp 50.000	Rp 50.000

Sumber: Biaya Pembuatan Spanduk, 2016, data diolah

4. *Official Website*

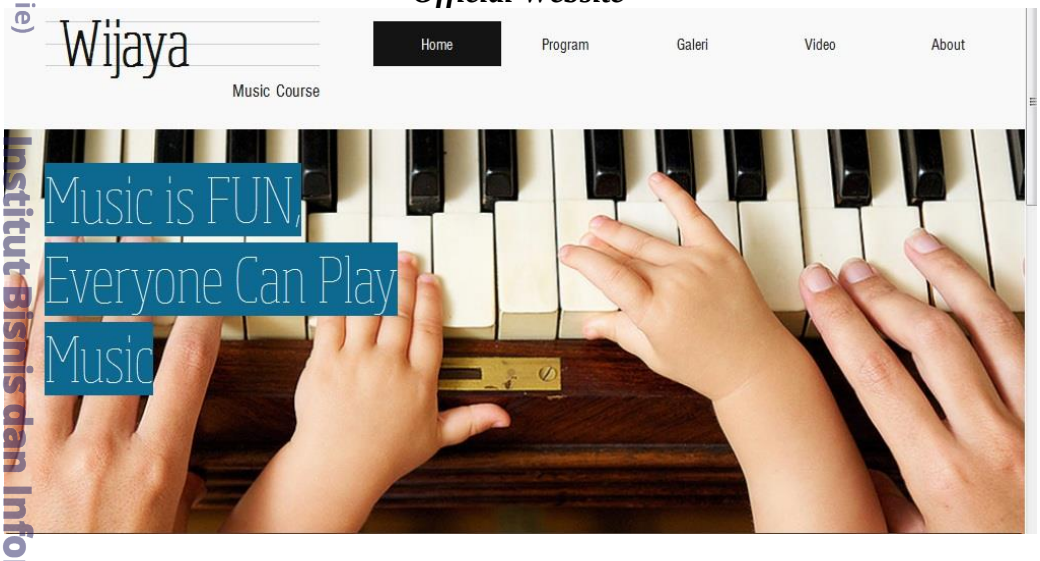
Wijaya Music Course mempunyai rencana untuk membuat *official website* sendiri, yaitu www.wijayamusiccourse.co.id. Official website ini banyak sekali fungsinya selain sebagai media promosi agar *Wijaya Music Course* dapat lebih dikenal oleh konsumen, juga dapat digunakan sebagai sarana untuk proses pembelajaran karena pada official website Wijaya 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 Wijaya Music Course*. Pada *menu* ini konsumen dapat melihat menu apa saja yang ada di *website Wijaya Music Course*.
2. Program: Pada *menu* ini berisi tentang informasi kursus yang terbagi dalam 3 tingakatan yaitu *beginner*, *intermediate*, dan *professional*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. Galeri: Pada *menu* ini berisikan tentang foto-foto dokumentasi kegiatan proses pembelajaran, keadaan ruang kelas serta foto-foto kegiatan lain yang dilakukan oleh *Wijaya 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 *Wijaya Music Course.*
5. *About*: berisikan tentang profil *Wijaya Music Course*
6. *FAQ (Frequently Asked Question)*: berisi tentang daftar pertanyaan yang telah dijawab, sehingga konsumen atau pengunjung *website Wijaya Music Course* tidak perlu mengirimkan pertanyaan yang sama lagi. Hal ini juga membantu *Wijaya Music Course* sehingga tidak perlu menjawab pertanyaan yang sama berkali-kali.

Gambar 5.3
Wijaya Music Course
Official Website

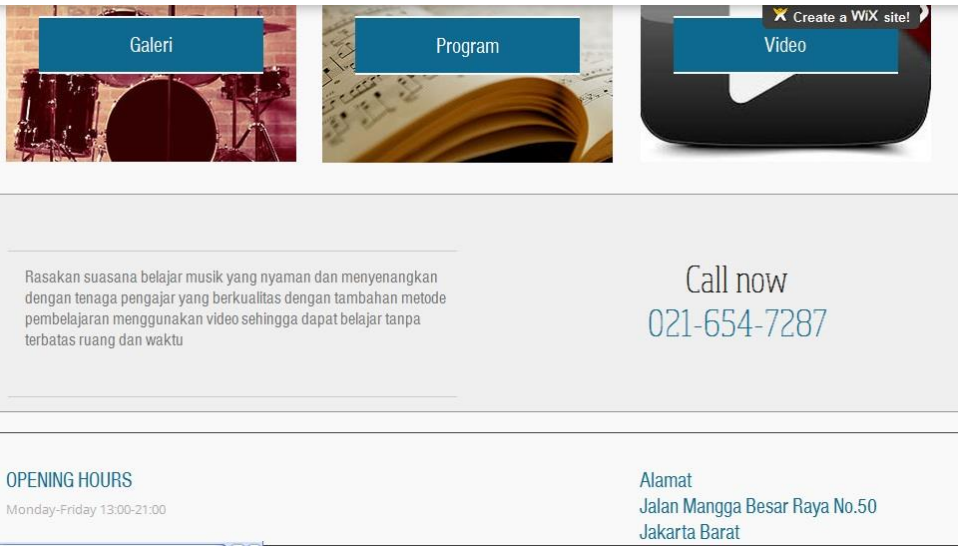


Sumber: www.wijayamusiccourse.co.id

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Gambar 5.4
Wijaya Music Course
Official Website



Sumber: www.wijayamusiccourse.co.id

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

Tabel 5.5
Wijaya Music Course
Tarif *Website*

Penyedia Jasa	Fasilitas	Harga	Durasi Berlaku
Niagaweb.com	1. Desain web secara mudah	Rp 2.490.000 (pembuatan website)	Selamanya
	2. Melayani pembelian domain	Rp 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 *Wijaya Music Course* beroperasi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 5.6
Wijaya Music Course
Ramalan Perkembangan Jumlah Siswa Tahun 2018

Alat Musik	*Level*	Mei	Juni	Juli	Ags	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr
Piano	*Beginner*	80	82	84	85	87	89	91	92	94	96	98	100
	Intermediate	40	41	42	43	44	45	46	46	47	48	49	50
	Professional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gitar	*Beginner*	100	102	105	107	109	111	113	115	118	120	122	125
	Intermediate	60	62	63	64	65	67	68	69	71	72	74	75
	Professional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Drum	*Beginner*	85	87	89	91	93	94	96	98	100	102	104	106
	Intermediate	50	51	53	54	55	56	57	58	59	60	61	63
	Professional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Sumber: *Wijaya Music Course*

Diasumiskan perkembangan jumlah siswa murid yang ada di *Wijaya Music Course* mengalami kenaikan sebesar 2% setiap bulannya. Hal ini dikarenakan *Wijaya 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* profesional. Untuk murid yang naik ke *level intermediate* dari *beginner* diperkirakan sebesar 50% setahun sekali, dari *level intermediate* ke *level* profesional diperkirakan sebesar 30% setahun sekali dan untuk *level* profesional yang lulus diperkirakan 20% setahun sekali. *Wijaya Music Course* tidak menerima murid baru untuk *level* profesional. Murid profesional haruslah murid yang mengalami kenaikan tingkat dari *level intermediate*, sehingga *Wijaya Music Course* telah mengetahui dengan jelas kemampuan murid-murid yang telah berada di *level* profesional karena melihat bahwa *level* profesional merupakan *level* terakhir dan

diharapkan setelah lulus dari *level* profesional, murid tersebut sudah dapat menjadi musisi profesional. Piano dalam setahun kapasitas murid 280, gitar dalam setahun kapasitas murid 420, drum dalam setahun kapasitas murid 350.Berikut adalah perkembangan jumlah siswa yang ada di Wijaya Music Course mulai dari tahun pertama hingga tahun kelima.

Tabel 5.7
Wijaya Music Course
Ramalan Perkembangan Jumlah Siswa Tahun 2018- 2022

Alat Musik	Level	Tahun				
		2018	2019	2020	2021	2022
Piano	*Beginner*	1078	788	676	703	860
	Intermediate	541	1094	1484	1923	2694
	Professional	0	180	492	888	1392
Gitar	*Beginner*	1347	984	841	884	1086
	Intermediate	810	1489	1948	2518	3506
	Professional	0	276	696	1212	1848
Drum	*Beginner*	1145	846	725	758	915
	Intermediate	677	1248	1660	2150	3011
	Professional	0	228	576	1020	1572

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*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 *Wijaya 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
Wijaya Music Course
Pendapatan Dari Biaya Pendaftaran Tahun 2019
(Dalam Rupiah)

Alat Musik	*Level*	Harga	Kuantitas	Total
Piano	*Beginner*	Rp200.000	31	6.200.000
	Intermediate	Rp200.000	11	2.200.000
Gitar	*Beginner*	Rp200.000	40	8.000.000
	Intermediate	Rp200.000	16	3.200.000
Drum	*Beginner*	Rp200.000	34	6.800.000
	Intermediate	Rp200.000	13	2.600.000
Total				**29.000.000**

Sumber: Tabel 5.6, tabel 5.7, data diolah

Pada tahun kedua *Wijaya 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 *Wijaya Music Course*, maka setiap murid baru yang mendaftarkan diri di *Wijaya Music Course* akan dikenakan biaya pendaftaran sebesar Rp 200.000,00 (dua ratus ribu rupiah)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
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 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 5.9
Wijaya Music Course
Pendapatan Dari Biaya Pendaftaran Tahun 2019- 2022
(Dalam Rupiah)

Alat Musik	*Level*	Tahun 2019	2020	2021	2022
Piano	*Beginner*	6.200.000	6.720.000	10.340.000	14.720.000
	Intermediate	2.200.000	6.090.000	12.320.000	23.920.000
Gitar	*Beginner*	8.000.000	8.400.000	12.980.000	18.630.000
	Intermediate	3.200.000	8.190.000	16.500.000	31.050.000
Drum	*Beginner*	6.800.000	7.350.000	11.000.000	15.640.000
	Intermediate	2.600.000	6.930.000	14.080.000	26.680.000
Total		**29.000.000**	**43.680.000**	**77.220.000**	**130.640.000**

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 2012 hingga tahun 2016.

Tabel 5.10
Wijaya Music Course
Perhitungan Penjualan Tahun Pertama 2018

Jasa	*Level*	Harga (Rp)	Kuantitas	Total (Rp)
Piano	*Beginner*	350.000	**1078**	377.300.000
	Intermediate	400.000	**541**	216.400.000
	Professional	450.000	**0**	0
Gitar	*Beginner*	200.000	**1347**	269.400.000
	Intermediate	250.000	**810**	202.500.000
	Professional	300.000	**0**	0
Drum	*Beginner*	250.000	**1145**	282.250.000
	Intermediate	300.000	**677**	203.100.000
	Professional	350.000	**0**	0
Total				**1.554.950.000**

Sumber: Tabel 5.7, data diolah

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© 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 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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 5.11
Wijaya Music Course
Perhitungan Penjualan Tahun 2018-2022
(Dalam Rupiah)

Alat Musik	Level	Tahun 2018	2019	2020	2021	2022
Piano	*Beginner*	377.300.000	275.800.000	236.600.000	246.050.000	301.000.000
	Intermediate	216.400.000	437.600.000	593.600.000	769.200.000	1.077.600.000
	Professional	0	81.000.000	221.400.000	399.600.000	626.400.000
Gitar	*Beginner*	269.400.000	196.800.000	168.200.000	176.800.000	217.200.000
	Intermediate	202.500.000	372.250.000	487.000.000	629.500.000	876.500.000
	Professional	0	82.800.000	208.800.000	363.600.000	554.400.000
Drum	*Beginner*	282.250.000	211.500.000	181.250.000	189.500.000	228.750.000
	Intermediate	203.100.000	374.400.000	498.000.000	645.000.000	903.300.000
	Professional	0	79.800.000	201.600.000	357.000.000	550.200.000
Total		**1.554.950.000**	**2.111.950.000**	**2.796.450.000**	**3.776.250.000**	**5.335.350.000**

Sumber: Tabel 5.7, data diolah

Tabel 5.12
Wijaya Music Course
Ramalan Total Penjualan Tahun 2018-2022
(Dalam Rupiah)

Keterangan	2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan	1.554.950.000	2.111.950.000	2.796.450.000	3.776.250.000	5.335.350.000
Biaya Pendaftaran	-	29.000.000	43.680.000	77.220.000	130.640.000
Total Penjualan	1.554.950.000	2.140.950.000	2.840.130.000	3.853.470.000	5.465.990.000

Sumber: Tabel 5.9, tabel 5.11, data diolah

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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. Wijaya 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, *Wijaya Music Course* akan merekrut karyawan yang memiliki kualitas terbaik di bidangnya masing-masing.

H. Process

Proses yang dilakukan oleh *Wijaya Music Course* sama dengan proses yang dilakukan oleh lembaga kursus musik lain. Kegiatan proses *Wijaya 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 *Wijaya 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 *Wijaya Music Course* terdiri dari alat-alat musik yaitu

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.

gitar akustik, piano digital dan drum elektrik, selain itu juga terdapat meja kursi, AC, papan tulis, spidol dan lain-lain.

J. Pengendalian Pemasaran

Wijaya Music Course merupakan perusahaan perseorangan yang dikelola dan diawasi oleh 1 orang. *Wijaya 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 menentukkan jalur pekerjaan tetap berjalan lancar sesuai dengan alur yang telah ditentukan. Beberapa cara yang digunakan oleh *Wijaya Music Course* dalam melakukan pengendalian pemasaran:

1. Lembar evaluasi

   Wijaya 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 masukkan bagi *Wijaya 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 *Wijaya Music Course* menjadi lebih baik lagi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. *Review* dan Usaha Perbaikan

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

.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.