



BAB V

PERENCANAAN PEMASARAN



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Manhoman Joshi (2012 : 8), pemasaran adalah sebuah aktivitas untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Permintaan adalah keinginan konsumen yang akan dibayar dengan sejumlah uang oleh konsumen itu sendiri. Tujuan dari *marketing* adalah membuat penjualan untuk mengumpulkan keuntungan bagi produsen.

A. Harga

Menurut Jeff Madura (2009 : 179), ada tiga faktor yang menjadi dasar dalam mempertimbangkan harga. Faktor-faktor tersebut antara lain :

1. Biaya produksi
2. Pasokan persediaan
3. Harga pesaing

Karena Jazzlin Piano Course bergerak dalam bidang jasa, maka faktor pertama dan kedua tidak dapat diperhitungkan sebagai dasar penetapan harga. Jazzlin Piano Course akan menggunakan faktor harga pesaing sebagai dasar penentuan harga kursus. Jasa pengajaran musik biasanya bersifat *price-inelastic*, di mana permintaan tidak begitu responsif terhadap perubahan harga. Contohnya, seorang murid tidak akan dengan mudah berpindah-pindah tempat les musik ketika terjadi penurunan harga di sekolah musik lain.

Berikut ini adalah daftar harga Jazzlin Piano Course dan sekolah-sekolah musik lain :

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
Daftar Perbandingan Harga

Jenis Kursus	Jazzlin Piano Course	Ven's Club	Yamaha
Piano			
30 menit	-	Rp 680.000	-
45 menit	Rp 455.000	-	-
60 menit	-	Rp 360.000	Rp 440.000
Asisten			
30 menit	-	Rp 200.000	
60 menit		Rp 340.000	

Tabel 5.1 menunjukkan perbandingan harga Jazzlin Piano Course dengan dua pesaing lain. Jazzlin Piano Course menetapkan harga kursus sebesar Rp 455.000,- dengan durasi pengajaran 45 menit. Setiap dua tahun, harga akan mengalami kenaikan sebesar Rp 50.000,-. Pada tahun ketiga, para murid yang mendaftar akan dikenakan biaya pendaftaran sebesar Rp 200.000,-.

B. Promosi

Menurut Jeff Madura (2007 : 273), bauran promosi (*promotion mix*) adalah bauran metode promosi yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penerimaan produk-produknya. Empat metode promosi tersebut adalah iklan, penjualan perorangan, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat.

1. Iklan (*advertising*) adalah presentasi penjualan yang bersifat nonpersonal yang dikomunikasikan dalam bentuk media atau nonmedia dengan tujuan untuk memengaruhi sejumlah besar pelanggan. Iklan merupakan salah satu metode umum mempromosikan suatu barang atau jasa.

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.



Bentuk-bentuk iklan dapat diwujudkan dalam brosur, majalah, radio, televisi, internet, *e-mail*, surat langsung, *telemarketing*, iklan luar ruangan, iklan transportasi, dan iklan khusus.

Jazzlin Piano Course akan menggunakan sarana-sarana iklan berikut untuk menjalankan kegiatan promosinya :

a. Brosur.

Jazzlin Piano Course akan menggunakan brosur dalam berpromosi. Brosur ini akan berisi informasi tentang apa itu Jazzlin Piano Course, lokasi dan alamatnya, nomor telepon, dan informasi jasa, termasuk informasi bahwa tempat kursus piano ini menerima anak-anak berkebutuhan khusus. Brosur ini akan didesain secara menarik, *colorful*, dan *eye-catching*. Brosur ini akan disebarakan dengan cara dibagikan secara *door-to-door*, ke sekolah-sekolah, dan tempat kursus selain kursus musik.

Berikut adalah biaya yang akan dikeluarkan untuk cetak brosur :

Tabel 5.2
Daftar Harga Brosur

Jenis	Harga per lembar	Kuantitas	Total
Art paper 120 gr ukuran A5 (15 x 21 cm) satu muka	Rp 225,-	4.000 lembar	Rp 900.000

Sumber : *cetakbrosur.com* (diakses 28 April 2014)

b. Majalah

Majalah, terutama majalah lokal, didistribusikan secara berkala dan telah memiliki lingkup geografisnya sendiri. Pemasangan iklan di majalah lokal biasanya dilakukan oleh sekolah musik yang berada di

© 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.



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.

lokasi setempat. Majalah-majalah lokal, seperti Info Gading dan Media Kawasan biasanya merupakan majalah-majalah yang dipasang iklan oleh pemilik bisnis di daerah Kelapa Gading. Oleh karena itu, Jazzlin Piano Course juga akan memasang iklan di majalah-majalah lokal tersebut untuk menumbuhkan *awareness* masyarakat Kelapa Gading terhadap kehadiran Jazzlin Piano Course.

Penulis memilih memasang iklan di Media Kawasan karena majalah tersebut didistribusikan secara gratis dan rutin setiap bulannya, sehingga dapat dipastikan bahwa iklan yang dipasang akan terbaca oleh hampir seluruh masyarakat Kelapa Gading.

Berikut daftar harga pemasangan iklan di majalah Media Kawasan :

Tabel 5.3
Tarif Iklan Majalah

Nama Majalah	Ukuran	Harga
Media Kawasan	1/6 halaman	Rp 880.000

Sumber : *Info Gading dan Media Kawasan (Bagian Iklan)*

Setiap tiga bulan sekali, Jazzlin Piano Course akan memasang iklan di majalah Media Kawasan. Hal ini bertujuan untuk mempromosikan Jazzlin Piano Course agar dikenal oleh masyarakat, sekaligus untuk membuktikan eksistensi kursus piano ini.

c. Internet

Internet telah menjadi sarana yang populer bagi perusahaan-perusahaan produk maupun jasa untuk mengiklankan produk dan jasanya. Internet merupakan bentuk komunikasi nonpersonal yang dapat menumbuhkan kesadaran dan membujuk para pelanggannya.



Menurut The Internet Marketing Academy (2011 : 14), *website* sangat dibutuhkan oleh bisnis-bisnis zaman sekarang agar konsumen semakin mudah menemukan informasi tentang suatu perusahaan dan produknya. Mereka lebih suka menemukan informasi dengan cara yang mudah, yaitu lewat internet.

Jazzlin Piano Course berencana memiliki *official web* tersendiri pada tahun ketiga, yaitu www.jazzlinpiano.co.id, agar semakin bisa dikenal oleh masyarakat yang sekarang sudah melek teknologi. *Official web* ini akan berisi poin-poin sebagai berikut :

- 1) *Home* : berisi tentang berita-berita terbaru tentang Jazzlin Piano Course, artikel-artikel terbaru, berita kegiatan terbaru, dan foto-foto terbaru.
- 2) *Certification* : berisi informasi ujian yang tersertifikasi secara internasional, yaitu *Associated Board of Royal School of Music (ABRSM)* yang berpusat di London, Inggris.
- 3) *Program* : berisi informasi tentang kursus piano, seperti durasi pengajarannya, jenis lagu yang diberikan, dan lain-lain.
- 4) *Gallery* : berisi foto-foto dokumentasi kegiatan-kegiatan yang berlangsung di Jazzlin Piano Course, misalnya konser musik.
- 5) *Career* : berisi informasi lowongan pekerjaan yang tersedia di Jazzlin Piano Course, serta kualifikasi pekerja.
- 6) *About* : berisi tentang profil Jazzlin Piano Course (visi dan misi).
- 7) *Contact us* : berisi *contact form* yang memudahkan para pengunjung situs web untuk mengirimkan pertanyaan-pertanyaan mereka. Form yang telah diisi pertanyaan kemudian

© 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.



© 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.

akan dikirimkan (dengan cara mengklik tombol “submit”) ke admin dan akan segera dijawab sesegera mungkin.

- 8) *FAQ (Frequently Asked Question)* : berisi tentang daftar pertanyaan yang telah dijawab, sehingga pengunjung situs web tidak perlu mengirimkan pertanyaan lagi jika sudah menemukan pertanyaannya di bagian ini.
- 9) *Event* : berisi informasi tentang acara-acara yang akan dan telah diselenggarakan. Acara-acara tersebut dapat berupa konser musik dan ujian.

Munculnya *official web* Jazzlin Piano Course diharapkan akan semakin memudahkan sekolah musik ini dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat di Kelapa Gading yang sudah hampir semuanya memanfaatkan internet untuk mencari informasi.

Berikut adalah daftar biaya yang dikeluarkan untuk membuat *official web* :

**Tabel 5.4
Tarif Web**

Penyedia Jasa	Fasilitas	Harga	Durasi Berlaku
Webs.com	1. Desain web secara mudah 2. Melayani pembelian domain	USD 45 (Rp 513.000)	1 tahun

Sumber : *www.webs.com* (diakses 20 Mei 2014)

Selain *official web*, Jazzlin Piano Course juga akan menggunakan situs-situs jejaring sosial yang dapat digunakan secara gratis, seperti Facebook, Twitter, dan lain-lain, serta menggunakan aplikasi-aplikasi seperti BBM, Whatsapp, dan Line.



2. Promosi penjualan

Promosi penjualan adalah sekumpulan kegiatan yang dimaksudkan untuk memengaruhi pelanggan. Promosi penjualan dapat menjadi sarana yang efektif untuk mendorong pelanggan menggunakan jasa tertentu. Jazzlin Piano Course akan menggunakan strategi “*Bring friends get bonus*”, di mana promosi penjualan ini akan melibatkan para murid maupun orang tua murid. Mereka akan diberikan bonus uang *cash* jika dapat membawa murid baru untuk Jazzlin Piano Course. Bonus *cash* ini akan diberikan sebesar Rp 50.000.

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

3. Hubungan Masyarakat

Merujuk kepada tindakan-tindakan yang diambil dengan tujuan menciptakan atau mempertahankan citra publik yang menguntungkan. Perusahaan-perusahaan mencoba untuk mengembangkan hubungan masyarakat yang baik melalui komunikasi dengan masyarakat umum, termasuk calon pelanggan. Mereka pada umumnya mencoba untuk dapat dengan mudah diakses oleh media. Berikut adalah jenis-jenis strategi hubungan masyarakat yang paling umum :

- a. Acara-acara khusus
- b. Rilis berita
- c. Konferensi pers

Publisitas adalah faktor yang cukup cepat dalam membuat sebuah sekolah musik terkenal. Salah satu jenis strategi yang cocok digunakan untuk memperkenalkan sebuah sekolah musik adalah melalui rilis berita. Rilis berita (*news release*) sendiri merupakan pernyataan singkat tertulis mengenai sebuah perusahaan yang diberikan perusahaan tersebut kepada media. Rilis berita

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



memungkinkan perusahaan menginformasikan produk atau jasanya kepada publik.

Jazzlin Piano Course sendiri juga akan menggunakan *news release* agar dapat dikenal oleh calon pelanggan. Hal ini dapat diwujudkan dengan mencari *media partner* saat mengadakan acara-acara tertentu, misalnya konser musik. Berita ini kemudian akan diliput oleh *media partner* tersebut dan akan dimasukkan ke dalam berita majalah. *Media partner* yang akan diundang adalah pers dari majalah-majalah lokal. Hal ini akan membuat Jazzlin Piano Course semakin dikenal oleh masyarakat, khususnya masyarakat Kelapa Gading.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

C. Ramalan Penjualan

Menurut Manmohan Joshi (2012 : 48), ramalan penjualan adalah salah satu aspek yang penting bagi manajemen. Pemasaran yang sukses sangat bergantung pada ramalan permintaan pasar. Ramalan penjualan adalah perkiraan produk yang dapat dijual oleh sebuah perusahaan yang dapat dicapai pada waktu yang telah direncanakan. Ramalan penjualan bukan hanya sekadar prediksi. Ramalan penjualan adalah proses mencocokkan kesempatan dengan usaha pemasaran yang dilakukan. Jadi, ramalan penjualan menunjukkan kemungkinan volume barang dan jasa yang dapat dijual.

Bagi Jazzlin Piano Course, ramalan penjualan ini bermanfaat sebagai pertimbangan pengambilan keputusan. Misalnya saja, Jazzlin Piano Course meramalkan pada tahun ketiga jumlah murid akan mencapai 84 orang, sehingga membutuhkan ruang tambahan untuk dapat menampung jumlah murid yang bertambah tersebut.

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.



Berikut ini adalah ramalan penjualan Jazzlin Piano Course dalam lima tahun

ke depan (2015-2019) :

Tabel 5.5
Ramalan Jumlah Murid Tahun 2015-2019

Bln/Thn	2015	2016	2017	2018	2019
1	1	14	38	73	119
2	2	16	41	77	124
3	3	18	44	81	129
4	4	20	47	85	134
5	5	22	50	89	139
6	6	24	53	93	144
7	7	26	56	97	149
8	8	28	59	101	154
9	9	30	62	105	159
10	10	32	65	109	164
11	11	34	68	113	169
12	12	36	71	117	174

Tabel 5.5 menunjukkan ramalan jumlah murid Jazzlin Piano Course selama lima tahun ke depan. Setiap murid diasumsikan bertahan selama dua tahun. Pada tahun pertama, diramalkan pertumbuhan jumlah murid adalah satu orang setiap bulannya. Pada tahun kedua, pertumbuhan murid akan bertambah menjadi dua orang setiap bulannya. Pada tahun ketiga, pertumbuhan murid akan bertambah menjadi tiga orang setiap bulannya. Pada tahun ketiga ini pula terjadi pengurangan jumlah murid tahun pertama sebanyak satu orang setiap bulannya. Pada tahun keempat, akan terjadi pertumbuhan jumlah murid sebanyak empat orang setiap bulannya dan mengalami pengurangan dari murid tahun kedua sebanyak dua orang setiap bulannya. Pada tahun kelima, akan terjadi pertumbuhan jumlah murid menjadi lima orang setiap bulannya dan mengalami pengurangan jumlah murid tahun ketiga sebanyak tiga orang setiap bulannya.

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.



Dengan adanya ramalan jumlah murid di atas, maka penulis dapat meramalkan

pendapatan yang akan diterima selama lima tahun ke depan. Jumlah pendapatan yang akan diterima oleh penulis adalah sebagai berikut :

Tabel 5.6
Ramalan Pendapatan Tahun 2015-2019

Bulan/Tahun	2015	2016	2017	2018	2019
1	455.000	6.370.000	19.190.000	36.865.000	66.045.000
2	910.000	7.280.000	20.705.000	38.885.000	68.820.000
3	1.365.000	8.190.000	22.220.000	40.905.000	71.595.000
4	1.820.000	9.100.000	23.735.000	42.925.000	74.370.000
5	2.275.000	10.010.000	25.250.000	44.945.000	77.145.000
6	2.730.000	10.920.000	26.765.000	46.965.000	79.920.000
7	3.185.000	11.830.000	28.280.000	48.985.000	82.695.000
8	3.640.000	12.740.000	29.795.000	51.005.000	85.470.000
9	4.095.000	13.650.000	31.310.000	53.025.000	88.245.000
10	4.550.000	14.560.000	32.825.000	55.045.000	91.020.000
11	5.005.000	15.470.000	34.340.000	57.065.000	93.795.000
12	5.460.000	16.380.000	35.855.000	59.085.000	96.570.000
TOTAL	35.490.000	136.500.000	330.270.000	575.700.000	975.690.000

Tabel 5.6 di atas menunjukkan ramalan pendapatan yang akan diterima pemilik selama lima tahun ke depan. Biaya kursus yang akan dibebankan kepada murid pada tahun pertama dan kedua adalah sebesar Rp 455.000,-. Biaya kursus kemudian akan mengalami kenaikan sebesar Rp 50.000,- pada tahun ketiga, menjadi Rp 505.000,-. Pada tahun kelima, biaya kursus akan naik sebesar Rp 50.000,- lagi menjadi Rp 555.000,-. Sementara itu, pada

Hak Cipta Ditindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



tahun ketiga akan mulai diberlakukan biaya pendaftaran sebesar Rp 200.000,- untuk mencegah terjadinya keluar-masuk murid dalam jangka waktu pendek.

Berikut ini adalah rincian pendapatan dari uang pendaftaran yang akan diterima oleh penulis :

Tabel 5.7
Ramalan Pendapatan dari Biaya Pendaftaran Tahun 2017-2019

Bln/Thn	2015	2016	2017	2018	2019
1			600.000	800.000	1.000.000
2			600.000	800.000	1.000.000
3			600.000	800.000	1.000.000
4			600.000	800.000	1.000.000
5			600.000	800.000	1.000.000
6			600.000	800.000	1.000.000
7			600.000	800.000	1.000.000
8			600.000	800.000	1.000.000
9			600.000	800.000	1.000.000
10			600.000	800.000	1.000.000
11			600.000	800.000	1.000.000
12			600.000	800.000	1.000.000
			7.200.000	9.600.000	12.000.000

Tabel 5.7 menunjukkan ramalan pendapatan yang akan diterima penulis melalui biaya pendaftaran sebesar Rp 200.000,- per orang yang akan mulai diberlakukan pada tahun ketiga. Pertumbuhan murid baru pada tahun ketiga diramalkan sebanyak tiga orang per bulannya, sehingga setiap bulannya pada tahun ketiga, penulis akan menerima pemasukan sebesar Rp 600.000,-. Pada tahun keempat, murid baru diramalkan bertambah

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



sebanyak empat orang per bulannya, sehingga penulis akan menerima pemasukan sebesar Rp 800.000,- per bulannya. Pada tahun kelima, murid akan diramalkan bertambah

sebanyak lima orang setiap bulannya, sehingga penulis akan menerima pemasukan sebesar Rp 1.000.000,- setiap bulannya.

D. Pengendalian Pemasaran

Pengendalian pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui efektivitas dari metode promosi yang telah dilakukan. Berikut adalah rencana-rencana pengendalian pemasaran yang akan dilakukan oleh Jazzlin Piano

Course :

1. Komunikasi dengan pelanggan

Komunikasi dengan pelanggan dilakukan dengan cara menanyakan dari mana pelanggan tersebut mengetahui tentang Jazzlin Piano Course (baik yang ditanyakan lewat telepon maupun saat datang ke tempat). Selain itu, komunikasi ini juga bisa dilakukan secara tidak langsung, yaitu dengan mencantumkan pertanyaan “Dari mana Anda mengetahui Jazzlin Piano Course?” di formulir yang akan diisi oleh murid baru. Dengan mengetahui hal tersebut, maka pemilik akan semakin memahami teknik promosi mana yang berhasil menarik pelanggan.

2. Pemberian kuesioner kepada murid atau orang tua murid (untuk murid yang masih kecil) setiap tiga bulan sekali (akan dilakukan pada tahun ketiga).

Pemberian kuesioner ini merupakan wujud dari *quality control* yang bertujuan untuk mengendalikan kualitas pelayanan dan jasa yang disediakan oleh Jazzlin Piano Course. Dalam kuesioner tersebut akan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI RKG (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.

dicantumkan beberapa aspek yang nanti akan dinilai oleh murid atau orang tua murid. Melalui kuesioner ini, pemilik akan memahami aspek-aspek mana yang perlu diperbaiki maupun yang perlu dipertahankan dan dikembangkan.

3. *Meeting* dengan guru dan karyawan administrasi setiap sebulan sekali (pada tahun ketiga).

Meeting ini bertujuan untuk mengetahui apa saja yang terjadi di sekolah musik, apa keluhan-keluhan dari murid dan orang tua murid (yang disampaikan oleh guru dan karyawan administrasi), keluhan-keluhan guru dan karyawan, serta untuk menampung ide, masukan, dan saran dari para guru dan karyawan untuk kemajuan sekolah musik ke arah yang lebih baik. *Meeting* ini juga bertujuan untuk menjalin komunikasi yang baik dan keakraban antara pemilik, guru, dan karyawan administrasi.

© 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.