

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dari tahun ke tahun, kota Bandung semakin dikenal dengan kota yang memiliki daya kreativitas yang cukup besar apabila dibandingkan dengan kota – kota lain. Kekreatifan tersebut meliputi berbagai bidang seni, di antaranya adalah : musik, seni lukis, arsitektur, desain grafik, puisi dan seni teater/pertunjukan. Dengan adanya kultur seni yang terbangun di sekitar masyarakat kota Bandung, maka timbul rasa ingin tahu yang cukup besar terhadap berbagai jenis aliran musik. Hal ini juga didukung dengan media komunikasi yang banyak menampilkan acara musik terkini setiap harinya. Masyarakat ahirnya memiliki kehausan untuk belajar lebih lagi mengenai musik, menyanyikan lagu bahkan memainkan lagu –lagu tersebut melalui alat – alat musik yang dapat dimainkan. Dengan berkembangnya industri musik di Indonesia khususnya kota Bandung, masyarakat memerlukan sebuah lembaga pendidikan musik yang mampu membimbing mereka serta memberikan pengajaran untuk memahami musik dan mampu memainkan alat – alat musik. Seiring dengan berjalannya waktu, maka bermunculan banyak sekolah musik yang menawarkan produk pembelajaran alat musik sehingga masyarakat dapat merealisasikan rasa ingin tahu dan dapat menguasai alat musik yang mereka suka.

G Major Music School merupakan suatu sekolah musik yang berdiri pada tahun 2006 dan bertempat di kota Bandung, tepatnya yaitu di Mall *Bandung Trade Centre* level P1. Sekolah musik ini memiliki semboyan yaitu “*Where Music and Fun meet together in a Harmony*”. G Major Music School merupakan sekolah musik yang membantu masyarakat dalam pembelajaran alat musik, membantu mereka yang ingin menjadi musisi dan penyanyi yang profesional dalam bidangnya dan dapat bersaing di dalam industri musik. Saat ini, murid yang belajar di G Major Music School adalah ± 55 orang. Dari

hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan pihak manajemen G Major Music School diketahui bahwa masalah yang dialami perusahaan adalah target perusahaan belum tercapai. G Major Music School memiliki target untuk meningkatkan jumlah murid yang belajar musik menjadi minimal 100 orang (target perusahaan sejak awal).

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dibuat untuk mengetahui kemungkinan penyebab terjadinya masalah. Kemungkinan penyebab tidak tercapainya target perusahaan adalah akibat dari :

1. G Major Music School belum dikenal oleh masyarakat yang ada di kota Bandung.
2. Tindakan promosi yang dilakukan masih sangat kurang sehingga belum dapat menyentuh seluruh target pasar yang dituju.
3. Target yang ditentukan oleh pihak G Major Music School terlalu tinggi.
4. Biaya kursus di G Major Music School tidak sesuai dengan kemampuan konsumen.
5. Perusahaan belum mengetahui faktor – faktor pelayanan apa saja yang dianggap penting oleh konsumen.
6. Terdapat banyak pesaing yang menawarkan pelayanan yang lebih menarik.
7. Kualitas pelayanan G Major Music School belum sesuai dengan harapan konsumen.
8. Perusahaan belum mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan konsumen berpindah.
9. Citra perusahaan belum sesuai dengan target pasar.

1.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi

Pembatasan masalah dilakukan agar masalah yang diteliti dalam Tugas Akhir ini tidak terlalu luas karena peneliti memiliki keterbatasan dalam hal biaya, waktu dan tenaga apabila penelitian dilakukan terhadap seluruh masalah yang

terjadi dalam perusahaan G Major Music School . Oleh karena itu, masalah yang tidak diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Cara menentukan target penjualan di G Major Music School
2. Biaya kursus di G Major Music School tidak sesuai dengan kemampuan konsumen.
3. Perusahaan belum mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan konsumen berpindah.

1.4 Perumusan Masalah

Perumusan masalah dilakukan untuk merumuskan masalah - masalah yang ada di G Major Music School . Rumusan masalah yang diperoleh adalah :

1. Faktor-faktor apa saja yang dipentingkan konsumen dalam memilih sekolah musik?
2. Bagaimana tingkat kepuasan konsumen terhadap kinerja pelayanan dari G Major Music School ?
3. Apa kelebihan, kekurangan yang dimiliki oleh G Major Music School ?
4. Apa upaya perbaikan yang perlu dilakukan oleh G Major Music School ?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan suatu rumusan masalah yang diperoleh dari tahap perumusan masalah. Dari perumusan masalah yang dilakukan, maka diperoleh tujuan penelitian dalam penelitian Tugas Akhir di perusahaan G Major Music School adalah :

1. Mengetahui faktor-faktor apa saja yang dipentingkan konsumen dalam memilih sekolah musik.
2. Mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kinerja pelayanan dari G Major Music School.
3. Mengetahui kelebihan, kekurangan yang dimiliki oleh G Major Music School.
4. Mengetahui upaya perbaikan yang perlu dilakukan oleh G Major Music School.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk menghasilkan laporan Tugas Akhir yang baik dan terstruktur maka penulisan laporan Tugas Akhir disusun berdasarkan sistematika berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisi latar belakang mengapa penelitian strategi persaingan dan pemasaran di G Major Music School ini dilakukan. Selain itu juga, bab ini berisi tujuan dari penelitian yang dilakukan serta masalah-masalah apa yang terjadi sehingga penelitian ini harus dilakukan.

BAB 2 LANDASAN TEORI

Berisi teori-teori yang mendukung penelitian pembuatan Laporan Tugas Akhir. Penulis akan menjabarkan teori – teori yang berkaitan sehingga penulis dan pembaca dapat memahami secara singkat mengenai dasar teori yang dipakai penulis untuk meneliti laporannya.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Berisi langkah-langkah sistematis yang akan dilakukan pada penelitian ini untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi sehingga mencapai tujuan penelitian.

BAB 4 PENGUMPULAN DATA

Berisi pengumpulan data-data yang diperlukan dalam penelitian pembuatan Laporan Tugas Akhir. Data-data tersebut dapat diperoleh langsung dari hasil wawancara maupun diperoleh dari penelitian yang dilakukan penulis di perusahaan tersebut.

BAB 5 PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Berisi pengolahan dan penganalisisan data – data yang telah dikumpulkan pada bab sebelumnya sehingga diperoleh hasil yang sesuai dengan tujuan penelitian dan berisi usulan – usulan strategi pemasaran dan persaingan yang sebaiknya dilakukan oleh G Major Music School untuk meningkatkan jumlah murid yang belajar sehingga tujuan penelitian dapat tercapai.

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan berdasarkan kesimpulan keseluruhan hasil pengolahan, analisis data yang telah didapatkan serta menjawab pertanyaan pada perumusan masalah yang ada. Dan juga berisi saran-saran yang diberikan peneliti untuk penelitian selanjutnya.