

## LAMPIRAN

### Daftar Pertanyaan

#### A. Pendahuluan

1. Apakah Bp/Ibu bisa menceritakan bagaimana awal usaha ini didirikan?
2. Bagaimana struktur organisasi dalam kursus musik ini? Lalu apa visi dan misi dari kursus musik ini ?
3. Sebagai pengelola kursus musik ini, Bp/Ibu mempunyai tugas apa saja? Misalnya seperti menjadi guru les ataupun bertanggungjawab di bagian pemasaran, dll.

#### B. Struktur Modal UMKM

4. Darimana sumber modal yang Bp/Ibu peroleh untuk mendirikan usaha ini? Apakah dari modal sendiri atau modal pinjaman? Jika menggunakan keduanya, berapa persentase menggunakan modal sendiri dan modal pinjaman?

#### C. Lingkungan Usaha

5. Bagaimana pendapat Bp/Ibu tentang persaingan kursus musik di kota Semarang ini? Menurut Bp/Ibu, kursus musik manakah yang saat ini berkembang sangat pesat? Bagaimana cara Bp/Ibu menghadapi persaingan dengan kursus musik yang lain?
6. Ada / tidak dukungan dari pemerintah untuk kursus musik ini? Jika ada, seperti apa bentuk dukungannya?

#### **D. Strategi Bisnis**

7. Apa keunggulan yang dimiliki kursus musik ini dibandingkan dengan kursus musik yang lain?
8. Bagaimana cara Bp/Ibu memberikan pelayanan kepada konsumen?  
Bagaimana cara Bp/Ibu menangani keluhan dari pelanggan ?
9. Berapa kali kursus musik ini mengikuti event atau mengadakan konser musik tiap tahunnya? Untuk apa tujuannya?
10. Bagaimana Bp/Ibu merekrut dan menyeleksi guru yang akan mengajar di tempat ini? Lalu adakah program pelatihan untuk mengembangkan kemampuan guru-guru di tempat ini? Jika ada, seperti apa program pelatihannya ? Jika tidak ada, kenapa?

## Hasil Wawancara

Responden	Graceful Melody Music School	Semarang Music Center	Halmahera Music School
<b>Pertanyaan</b>			
<b>Struktur Modal UMKM</b>			
1. Darimana sumber modal yang Bp/Ibu peroleh untuk mendirikan usaha ini? Apakah dari modal sendiri atau modal pinjaman?	1. Menggunakan modal sendiri, karena mendapat hasil penjualan dari <i>Handbell</i> . Jadi semuanya menggunakan modal sendiri sampai sekarang, maka dari itu sekarang bisa merenovasi tempat ini	1. Saya menggunakan modal sendiri dan diberi oleh orang tua saya. Dulu sebenarnya mau pinjam di bank, tetapi orang tua tidak mengizinkan. Akhirnya mereka memberi modal ditambah uang tabungan yang saya miliki.	1. Kalau waktu itu karena memang tidak ada usaha lain, jadi kita memang sudah mempersiapkan sewaktu-waktu mau buka sekolah musik jadi waktu itu memang sudah ada dananya. Dan kita pun meminjam juga dari bank.
2. Jika menggunakan keduanya, berapa persentase menggunakan modal sendiri dan modal dari pinjaman?	2. Modal sendiri 100%	2. Modal sendiri 100%	2. Persentasenya sekitar 75% modal sendiri dan 25% modal pinjaman.

Lingkungan Usaha			
<p>1. Bagaimana pendapat Bp/Ibu tentang persaingan kursus musik di kota Semarang ini?</p>	<p>1. Persaingannya cukup ketat dan memang beberapa tahun terakhir terdapat kursus-kursus musik baru. Tapi saya tidak terlalu masalah dengan kondisi persaingan yang ada karena masing-masing kursus musik memiliki karakteristik sendiri-sendiri. Seperti di SMI lebih menonjolkan IT dan teknologinya. Kemudian di Halmahera ada kursus electone.</p>	<p>1. Persaingannya ketat, karena masing-masing berusaha menonjolkan diri dengan kelebihan yang mereka punya. Memang masing-masing kursus musik memiliki kelebihan dan kelemahan, termasuk di sini pun demikian. Tetapi masing-masing kursus ingin menjadi yang terdepan dengan menonjolkan kelebihan yang mereka miliki. Seperti Yamaha dan SMI yang memiliki <i>brand</i> yang sudah terkenal. Jadi mereka bisa dengan cepat memperoleh konsumen karena nama yang mereka punya.</p>	<p>1. Persaingannya cukup ketat, karena perkembangan musik khususnya di kota Semarang semakin maju, maka dari itu banyak kursus musik yang mulai berkembang. Tetapi kita tidak perlu khawatir tentang persaingan yang ada karena konsumen yang menilai yang mana yang lebih baik. Dan kita juga bereputasi internasional karena memiliki cabang di beberapa negara seperti di Singapura, Korea, Jerman, Amerika,dll. Sedangkan di tempat lain lingkupnya masih nasional.</p>

<p>2. Menurut Bp/Ibu, kursus musik manakah yang saat ini berkembang sangat pesat?</p>	<p>2. Menurut saya SMI berkembang cukup pesat karena mereka memiliki kelebihan dari segi marketing dimana mereka sangat gencar dalam hal promosi sehingga beberapa bulan terakhir cukup banyak muridnya.</p>	<p>2. SMI memang cukup berkembang saat ini. Mereka memiliki kelas recording sendiri untuk murid-murid yang les sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen.</p>	<p>2. Kalau di Semarang, SMI berkembang cukup pesat karena mereka lebih punya modal yang membuat mereka lebih sering promosi.</p>
<p>3. Bagaimana cara Bp/Ibu menghadapi persaingan dengan kursus musik yang lain?</p>	<p>3. Kita menyediakan program kelas persiapan masuk sekolah menengah dan perguruan tinggi musik. Program ini tidak dimiliki oleh kursus musik yang lain. Dan program ini kita adakan karena ada permintaan dari beberapa pelanggan yang ingin mempersiapkan diri untuk masuk sekolah musik. Ini menjadi kesempatan bagi kita untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan</p>	<p>3. Saya juga punya beberapa kenalan guru musik sehingga saya bisa bertanya kepada mereka tentang sistem masing-masing kursus. Lalu disitu saya melihat ada hal-hal yang bisa diambil dari mereka dan ada hal-hal yang memang tidak bisa diambil. Dari beberapa kursus musik yang ada, saya melihat ada kursus musik yang memiliki kelas recording dan multimedia. Dan itu</p>	<p>3. Kita akan melakukan lebih banyak promosi untuk lebih memperkenalkan kursus musik ini kepada masyarakat. Maka dari itu kita membuka <i>free trial class</i> dimana setiap orang bisa mencoba kursus selama 1 bulan dengan gratis. Kita akan memulai dengan kelas vocal terlebih dahulu untuk <i>free trial</i> ini.</p>

	karena di kursus musik lain tidak ada program seperti ini.	merupakan program yang sangat baik untuk juga saya terapkan di kursus musik ini. Maka dari itu di sini pun juga kelas recording dan multimedia bagi para murid.	
1. Ada / tidak dukungan dari pemerintah untuk kursus musik ini?	1. Ada	1. Tidak ada karena kita sedang fokus membangun kurikulum dan sistem pengelolaan yang lebih baik.	1. Kita kerja sama dengan dinas pendidikan.
2. Jika ada, seperti apa bentuk dukungannya ?	2. Kemarin kita kerjasama dengan pemkot untuk konser kita 2x itu yaitu konser Sumpah Pemuda dan Musical Movie Soundtrack. Untuk konser itu juga bekerja sama dengan ibu walikota Semarang karena kami berdua mempunyai visi misi yang sama agar masyarakat di Semarang	2. -	2. Ketika lomba-lomba kita bekerjasama dengan dinas pendidikan dimana para murid mendapatkan sertifikat yang diakui oleh dinas pendidikan. Jadi semisal ada anak ikut lomba, terus setelah itu mau masuk ke sekolah, mereka bisa mendapatkan nilai tambahan..

	tidak terkotak-kotak. Pemkot menyediakan dana untuk sewa gedung, <i>lighting</i> , dan promosi.		
<b>Strategi Bisnis</b>			
1. Apa keunggulan yang dimiliki kursus musik ini dibandingkan dengan kursus musik yang lain?	1. Kita dasarnya adalah klasik, jadi ada kelas khusus vocal klasik, gitar klasik. Walaupun ada kelas pop, tetapi dasarnya tetap klasik karena pop hanya improvisasi. Dan kami juga membuka kelas <i>Handbell</i> yang hanya satu-satunya di Indonesia, bahkan setiap murid di sini juga diajarkan <i>Handbell</i> . Selain itu, kita juga memiliki kurikulum yang lebih fleksibel, kursus vocal menggunakan not balok, dan mengadakan konser-konser yang berbeda seperti konser Charity.	1. Di sini harga kursusnya paling murah, karena saya sudah survey jika dimanamana sekali kursus per bulan diatas 300 – 500, di sini hanya 185.000 (30 menit), 225.000 (45 menit) dan 245.000 (60 menit) dan fasilitas pun mewah. Di sini pun ada kelas recording untuk murid, jadi orang tua bisa tahu perkembangan anaknya melalui hasil rekaman. Lalu di sini pun ada rapot sebagai bentuk pertanggungjawaban kita untuk orang tua tentang perkembangan anak selama 6 bulan. Jadi di rapot itu orang tua bisa melihat	1. Kurikulum internasional jadi pendidikan Yamaha di seluruh dunia itu sama. Jadi sistem pengajarannya pun juga sama. Kalau ada murid yang pindah ke luar negeri, mereka mendapatkan pengajaran yang sama seperti di sini. Di sini pun ada kursus electone dimana di tempat lain jarang yang ada. Lalu ada kelas kursus anak usia 2-6 tahun yang terdiri dari <i>music fantasy</i> untuk usia 2 tahun, <i>music wonderland</i> untuk usia 3 tahun, <i>junior music course</i> untuk usia 4-5 tahun dan <i>junior step fundamental course</i> untuk usia 6 tahun. Dan di sini juga

	<p>Lalu di sini juga ada kursus untuk paduan suara. Serta ada Outbound Music Camp dimana kita pergi menginap bersama anak-anak yang kegiatannya seperti outbound dan refleksi tentang musik.</p>	<p>kelebihan anak-anaknya dan hal-hal yang masih kurang dari anak-anaknya.</p>	<p>ada lomba yang dilakukan tiap tahun seperti piano, band, vocal, dll dan bisa sampai tingkat internasional. Pertama tingkat sekolah musik lalu juara 1 nya maju ke tingkat wilayah Jawa Tengah jika menang maka maju ke tingkat nasional se-Indonesia lalu setelah itu tingkat Asia Pasifik dan setelah itu internasional.</p>
<p>1. Bagaimana cara Bp/Ibu memberikan pelayanan kepada konsumen?</p>	<p>1. Kita memberikan pelatihan untuk alat musik Handbell secara gratis kepada seluruh murid yang belajar di sini. Jadi dengan demikian mereka mendapat keahlian dan pengetahuan baru. Lewat itu mereka juga bisa belajar not balok. Kita juga menerapkan kurikulum yang fleksibel. Jadi tidak selalu setiap</p>	<p>1. Kita menyediakan tempat khusus untuk bermain alat musik seperti piano dan drum yang bisa digunakan semua murid. Jadi jika ada murid yang tidak memiliki piano dan drum di rumah, mereka bisa menggunakan tempat tersebut untuk berlatih dengan gratis. Selain itu kita juga memberikan kesempatan bagi murid-murid untuk</p>	<p>1. Kita memiliki kurikulum internasional sehingga ketika ada murid pindahan yang belajar di Yamaha, murid tersebut mendapatkan buku dan pengajaran yang sama seperti di tempat sebelumnya. Ini dikarenakan setiap kurikulum yang dimiliki Yamaha sama di setiap daerah dan negara. Lalu untuk anak yang mengikuti kelas kursus untuk</p>



<p>2. Bagaimana cara Bp/Ibu menangani keluhan dari pelanggan ?</p>	<p>pertemuan diberikan materi, tetapi kita harus melihat <i>mood</i> murid ketika les. Jadi kita berusaha membuat <i>mood</i> murid menjadi lebih baik sehingga mereka bisa belajar dengan baik.</p> <p>2. Kami akan menampung segala keluhan dari pelanggan dan mencari solusi untuk keluhan tersebut. Jadi ada orang tua murid yang mengeluh kenapa anaknya tidak bisa memainkan lagu yang telah diajarkan di tempat les padahal sudah 2-3 pertemuan berlatih. Kita mencari tahu penyebabnya kenapa anak tersebut seperti itu dan ternyata anak tersebut tidak menyukai lagunya.</p>	<p>bisa rekaman dan nanti hasil rekaman tersebut bisa ditunjukkan kepada orang tua murid sebagai hasil pembelajaran.</p> <p>2. Kita merespon keluhan dari pelanggan secepat mungkin. Jadi seperti seperti ruang tunggu yang panas karena tidak ada AC, lalu lewat masukan tersebut beberapa hari setelah itu kami langsung memasang AC di ruang tunggu supaya orang-orang yang menunggu di sana tidak kepanasan.</p>	<p>usia 2-6 tahun, kami memberikan <i>reward</i> berupa stiker supaya anak-anak lebih bersemangat di dalam berlatih.</p> <p>2. Kita akan menanggapi setiap keluhan yang ada dengan baik. Dari keluhan pelanggan kita bisa mendapat banyak masukan. Salah satunya yaitu Halmahera membuka cabang di Jl. Puri ini karena adanya masukan dari para pelanggan untuk segera membuka cabang. Karena tempat kursus di Jl. A.Yani sudah tidak ada tempat lagi, maka dari itu kita membuka cabang .</p>
--	--	--	--

	Jadi kita akan mengganti lagu untuk dimainkan anak tersebut.		
1. Berapa kali kursus musik ini mengikuti event atau mengadakan konser musik tiap tahunnya?	1. Tiap tahun mengadakan konser baik Home Concert, Event di mall, Charity, Konser Semarang Music Society . jadi per tahun sekitar 5 event.	1. Kita masih sangat kurang mengikuti event-event karena memang kita sedang membangun sistem yang lebih baik untuk tahun ini. Jadi untuk tahun ini hanya mengadakan Home Concert	1. Kalau untuk event-event sendiri memang ada even-event tahunan. Kalau event tahunan kita ikut 2 kali, jadi tingkat wilayah dan tingkat nasional. Kalau ada pameran seperti pameran edukasi kita juga ikut. Atau kalau ada lomba musik, kita juga ikut menyertakan anak-anak. Jadi setahun kira-kira 6 kali. Terus ada konser di luar seperti di Mall. Tahun lalu saat konser di mall Ciputra. Waktu itu mendapat mendapat rekor MURI dan konsernya selama 5 hari. Yang menyerahkan penghargaan Bp. Jaya Suprana sendiri.

<p>2. Untuk apa tujuannya?</p>	<p>2. Selain sebagai promosi, event tersebut sebagai wadah untuk anak-anak setelah mereka belajar lalu mereka bisa menampilkannya.</p>	<p>2. Sebenarnya memang melalui event, kita bisa promosi. Tetapi kita sendiri dalam promosi masih konvensional seperti menggunakan brosur. Hanya saja di sini muridnya bisa terus bertambah karena promosi dari mulut ke mulut.</p>	<p>2. Selain untuk promosi saat event, sebenarnya lebih penting ke anak-anak karena orang tua bayar di sini ingin tahu hasilnya apa.</p>
<p>1. Bagaimana Bp/Ibu merekrut dan menyeleksi guru yang akan mengajar di tempat ini?</p>	<p>1. Untuk rekrutmen, kita membuka lowongan lewat website Graceful Melody. Dan syaratnya jadi pengajar di sini harus minimal S1 seni pertunjukkan atau musik. Lalu kita mengadakan audisi apakah calon guru tersebut layak untuk mengajar atau tidak.</p>	<p>1. Jadi untuk rekrutmen di sini, saya sebagai pengelola yang memilih calon guru secara langsung. Saya memilih orang-orang yang saya kenal dengan baik. Syaratnya adalah yang pertama calon guru bisa diajak susah dahulu. Karena memang di sini seperti struktur dan sistem masih belum jadi sepenuhnya tetapi saya mencari orang-orang yang bisa diajak</p>	<p>1. Kita membuka lowongan lewat website, disitu ada keterangan dan syarat untuk mendaftar. Setelah itu Calon-calon guru di sini harus mengikuti audisi terlebih dahulu. Audisinya oleh Yamaha pusat sendiri dan standarnya pun lebih tinggi daripada kursus musik yang lain. Jadi tidak mudah untuk menjadi guru di sini. Jadi audisinya di Semarang dilakukan dua kali dalam 1</p>

		bersama-sama untuk mengembangkan tempat ini. Dan kedua, mereka harus punya bakat di bidangnya. Karena memang saya dalam merekrut orang itu saya harus benar-benar mengerti kemampuannya dan menguasai betul di dalam bidangnya.	tahun.
2. Lalu adakah program pelatihan untuk mengembangkan kemampuan guru-guru di tempat ini?	2. Ada	2. Untuk pengembangan guru ada, tetapi masih di piano saja, karena memang piano di sini paling banyak jumlah guru dan muridnya.	2. Ada
3. Jika ada, seperti apa program pelatihannya ? Jika tidak ada, kenapa?	3. Program pelatihan untuk pengajar seperti program <i>masterclass (workshop)</i> di kampus dengan mendatangkan pembicara-pembicara dari luar kota. Lalu untuk pengembangan diri kita	3. Jadi saya mendaftarkan para guru di <i>workshop</i> piano yang membahas suatu tema tertentu seperti klasik, romantic, dll.	3. Setiap guru juga diupgrade tiap 1 tahun sekali karena sekarang perkembangan cepat sekali dan teknologi juga terus maju. Jadi agar para guru bisa memberikan servis yang terbaik untuk para murid. Program

	juga melatih mereka ke psikolog agar para guru bisa mengatasi karakter anak yang berbeda-beda.		pelatihannya seperti workshop dan seminar. Jadi pelatihannya sendiri diadakan oleh Yamaha pusat di Jakarta
--	--	--	--

