

BAB V

PENUTUP

5.1 Hasil

Data ini diperoleh melalui wawancara langsung terhadap pemilik Maestro, staff / guru, konsumen/siswa yang bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang loyalitas konsumen Maestro terhadap program musik. Setelah membuat pertanyaan peneliti langsung melakukan wawancara dengan hasil sebagai berikut

Maestro memiliki program pembelajaran yang bekerja sama dengan pihak pemerintah kota Cimahi dalam perkembangan pembelajaran bidang seni music kota Cimahi, maka Maestro mengatur sedemikian rupa system pembelajarannya. Kegiatan belajar mengajar diMaestro dikemas sedemikian rupa mengikuti persyaratan dalam kontral kerja sama dengan pemerintah yaitu dengan diadakannya pengkategorian sesuai dengan umur dan kemampuan fisik. Selain grade-ing, Maestro juga mengadakan ujian kenaikan grade dengan syarat dan ketentuan yang berlaku bagi murid ketika telah sampai di akhir pencapaian materi yang diadakan dengan dua cara yaitu ujian teori dan ujian praktek.

Manfaat dari program – program yang dimiliki oleh Maestro tentu saja tidak hanya dirasakan oleh lembaga Maestro secara sepihak saja tetapi juga dirasakan oleh konsumen. Manfaat bagi Maestro ialah meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga

bahwa Maestro adalah lembaga berkualitas, dan bagi konsumen ialah mendapatkan pendidikan “ paket lengkap “dengan biaya yang relative lebih terjangkau.

Loyalitas konsumen terbentuk dari promosi – promosi yang dilakukan berkenaan dengan program dan biaya kursus . konsumen Maestro yang lama dan baru lebih memilih untuk mendaftar/bertahan dengan Maestro karena untuk ukuran tempat kursus di kota Cimahi, Maestro adalah pertama dan terbesar (masuk dalam sejarah pembentukan kota Cimahi) sehingga masyarakat tidak memiliki keraguan untuk mendaftarkan diri ke Maestro, ditambah produktifitas Maestro yang setahun belakangan ini melahirkan talenta baru/ artis yang sangat diakui bakat musiknya di kancah nasional.

5.2 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibahas pada bab sebelumnya peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut : program music yang dimiliki maestro ada beberapa kelas diantaranya kelas piano, vocal, gitar,bass, biola, saxophone. Masing masing kelas memiliki 6 grade kecuali vocal memiliki 4 grade yaitu 3 regular dan 1 profesional. Program music yang disediakan terbagi dalam 2 golongan usia yaitu anak dan dewasa. Dalam pembahasan tersebut peneliti hanya mengambil sampel grade 1 pada masing masing program music yang disediakan. Untuk manajemen musicnya sendiri terbagi atas 2 bagian yaitu upaya dan pelayanan. Yang termasuk dalam upaya maestro memiliki 7 metode dalam manajemen music yang telah dibahas pada bab 4 yaitu ada pentas bulanan , ujian grade untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh ijazah lebih cepat, ijazah bilingual yang berizin

depdikbud yang diakui nasional dan internasional mulai taraf smp hingga perguruan tinggi, pengajar berpengalaman sebagai musisi maupun akademisi, sebagai lembaga yang rutin dipercaya sebagai tempat prakerin berbagai pihak, bagi murid yang memiliki kemampuan baik atau berprestasi akan mendapat beasiswa prestasi atau ekonomi, penghargaan, dan disalurkan menjadi pengajar, entertainer, duta/ikon. Penjurusan bagi semua murid grade tinggi memiliki kesempatan bekerja di maestro. Maestro memiliki jadwal sendiri untuk melakukan konser yaitu konser bulanan yang diadakan setiap bulan ada mini/public konser, lomba, latihan gabungan hal ini bertujuan untuk menambah pengalaman yang lebih dan untuk melatih mental dari para siswa ,teknik ini pun sebagai promosi secara gratis contohnya saja maestro mengadakan public konser disuatu mall kegiatan ini sendiri dapat mempromosikan maestro kepada pengunjung mall tersebut. Adanya ujian grade yang dilakukan 2x pertahun disertai masa perbaikan hal ini memiliki manfaat peluang menyelesaikan pendidikan dan memperoleh ijazah lebih cepat yang berizin depdikbud diakui oleh nasional dan internasional. Maestro juga mempromosikan melalui sekolah sekolah seperti saat ada acara pensi, mempromosikan lewat social media seperti facebook instagram. Untuk pelayanan maesttro memiliki pelayanan yang bagus seperti pegawai yang baik dan ramah. Tempat dan fasilitas yang dimiliki oleh maestro sendiri lengkap seperti ada ac, tv, ruang tunggu, cctv setiap sudut dan kelas, memiliki buku pedoman sendiri untuk mempermudah dalam pembelajaran. Alat alat music yang digunakan dan yang dimiliki maestro memiliki kualitas yang sesuai dengan standar untuk menunjang sistem pembelajaran yang baik. loyalitas konsumen Maesttro lebih terbentuk dari aspek promosi, biaya kursus, fasilitas dan lokasi kursus. Jenis loyalitas konsumen yang dimiliki oleh

Maestro ialah “ Premium loyalty “ yaitu konsumen sangat bangga terhadap jasa yang digunakan. Bahkan mereka mereferensikan kepada teman dan keluarganya. Konsumen seperti ini merupakan alat promosi gratis bagi perusahaan.

5.3 Saran

Adapun saran yang akan disampaikan sebagai informasi yang kiranya dapat membantu dalam pengambilan keputusan dan kebijakan mengenai kendala yang di hadapi. Maka peneliti akan memberikan saran pada masa yang akan datang yaitu sebagai berikut : Program music nya lebih dikembangkan sehingga lebih menarik lagi, , Sekolah music Maestro harus tetap meningkatkan kualitasnya baik dari segi pelayanan dan pembelajaran agar bisa menjadi sekolah music yang terbaik di cimahi .