



Kelas Trial Vokal dalam Lembaga Musik Studi Kasus pada Budi Mulia Dua Music School Yogyakarta

Revika Zefanya ^{a,1,*}, Gathut Bintarto ^{b,2}, Wahyudi ^{c,3}

^a Prodi Musik FSP ISI Yogyakarta, Indonesia
¹ revikaz76@gmail.com; ² gathutbintarto@isi.ac.id; ³ wahyudimusik@mail.com
* Penulis Koresponden

ABSTRAK

Kata kunci
Strategi pemasaran musik
Kelas *trial*
Budi Mulia Dua Music School Yogyakarta

Di tengah situasi pandemi covid 19, pada bulan Februari 2021, Budi Mulia Dua (BMD) berani membuka kursus musik secara offline dengan nama BMD Music School. Wawancara awal yang dilakukan pada pemilik kursus menunjukkan keinginan untuk memperkenalkan program dan fasilitas yang ada dengan menggunakan kelas *trial*. Banyaknya kursus musik yang menggunakan kelas *trial* dan ketatnya persaingan dalam menjangkau calon murid menjadi alasan untuk melihat pelaksanaan kelas *trial* dan strategi instruktur dalam memaparkan materi. Penelitian ini memaparkan langkah demi langkah pengenalan praktik musik dan fasilitas kelas dalam durasi waktu 45 menit. Pengadaan kelas yang bersifat insidental menjadi alasan di pilihnya metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang difokuskan pada kelas *trial* vokal. Penelitian dimulai dengan memilih jadwal kelas *trial* untuk diamati, dilanjutkan dengan wawancara kepada 3 narasumber yaitu instruktur vokal, manager pengelola kursus, dan pemilik kursus. Saat kelas *trial* berlangsung, instruktur memberikan salam, melakukan perkenalan, memeriksa kondisi calon murid dengan menerapkan teknik pemanasan tertentu, lalu meminta calon murid menyanyikan lagu yang disukai dengan iringan yang bisa didapatkan dari *youtube*. Hasil wawancara dengan instruktur vokal menunjukkan dari 4 kali kelas *trial* yang dilakukan dengan calon murid yang berusia 5 sampai 9 tahun, semuanya mendapatkan kesan suasana kelas yang menyenangkan. Sebagai dampaknya, calon murid yang akhirnya menjadi murid tetap, bergabung mengikuti kursus dengan durasi waktu bertahan paling lama 10 bulan. Pengamatan terhadap strategi instruktur tidak dengan serta merta menunjukkan tingkat keberhasilan kelas *trial*. Penggratiskan kelas *trial* di BMD Music School masih perlu ditinjau efektivitasnya dalam membentuk citra keunggulan kursus musiknya.

The Vocal Trial Class in Music Institution Case Study at Budi Mulia Dua Music School Yogyakarta

Keywords
Music marketing strategy
Trial Class
Budi Mulia Dua Music School Yogyakarta

In the midst of the covid 19 pandemic situation, in February 2021, Budi Mulia Dua (BMD) had the courage to open an offline music course under the name BMD Music School. Initial interview with BMD's owner showed a desire to introduce existing programs and facilities by using trial classes. BMD's owner thought that she has the chance to diversify her school business and tried to attract BMD Music School's candidates by implementing the trial class. Since it is a new music course and it has no definite syllabus, the strategies in presenting the trial class material became the music instructor's responsibility. This research presents a step-by-step introduction to music practice and class facilities within 45 minutes length. The incidental schedule of the class was the reason for choosing a qualitative research method with a case study approach focused on vocal trial classes. The research began by selecting a trial class schedule to be observed, followed by interviews to 3 selected persons including the vocal instructor, the manager of the music course, and the music course owner. The instructor's strategies begin by greetings, makes certain introductions, checks the candidate's skill and musicianship by applying certain

warm-up techniques, asking to sing the candidate's favourite song with accompaniment that can be obtained from YouTube, and observing the hearing abilities. Interviews with the vocal instructor showed that out of the 4 trial classes, all of the candidates aged 5 to 9 years old received an impression of a pleasant class atmosphere. As a result, candidates who eventually became pupils joined the course for a maximum duration of 10 months. Observations of the instructor's strategy do not necessarily indicate the success of the trial class. BMD Music School's free trial class still needs to be reviewed as this music course is still in the long process of shaping its excellence image.

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](#) license



1. Pendahuluan

Kursus adalah suatu kegiatan pendidikan yang dilakukan secara sengaja, terorganisasi, dan sistematis untuk memberikan satu atau rangkaian pelajaran tertentu pada orang tertentu dalam waktu yang relatif singkat agar memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan sikap (Abdulkhak & Suprayogi, 2012, p. 53). Ada banyak macam kursus yang ada di Indonesia diantaranya yaitu kursus memasak, komputer, bahasa, otomotif, jahit, mengemudi, rias, musik, dan masih banyak lagi. Namun, yang juga banyak diminati adalah kursus musik yang merupakan jenis pendidikan non formal untuk meningkatkan potensi dalam bidang musik. Kursus musik dikatakan banyak diminati karena mencakup berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orangtua, dapat juga dilihat dari munculnya begitu banyak lembaga-lembaga musik yang berdiri menawarkan pendidikan musik (Noviaridha, 2019, p. 3). Bahkan, di masa pandemi covid 19 sekalipun, kursus musik terus berkembang dan bertambah banyak, salah satunya yaitu Budi Mulia Dua *Music School* Yogyakarta (yang seterusnya akan disebut BMD *Music School* Yogyakarta).

BMD *Music School* Yogyakarta merupakan lembaga kursus musik yang berdiri di tahun 2021 ketika pandemi covid 19 berlangsung. BMD *Music School* Yogyakarta merupakan bagian dari Budi Mulia Dua *Foundation* yang digagas oleh Tasniem Fauzia Rais. Lembaga musik ini menyediakan beragam pilihan instrumen seperti piano, vokal, biola, drum, gitar, dan *keyboard*. Medy (2022) dalam penelitiannya mengenai *Konser Virtual sebagai Teknik Pemasaran dalam Kursus Musik* mengatakan bahwa tidaklah mudah bagi sebuah instansi untuk dapat bertahan dan bersaing dalam pasar musik (p. 2). Sementara itu di sisi lain, (Noviaridha, 2019) lebih lanjut menyatakan bahwa perkembangan media elektronik yang semakin pesat mempengaruhi peningkatan terhadap minat musik. Adanya perkembangan teknologi di era digital ini semakin memudahkan guru dan murid untuk melakukan interaksi dalam proses belajar, ditambah dengan sifat alami musik yang mampu menarik minat murid untuk mempelajarinya secara aktif memberikan peluang pemikiran bagi sekolah swasta seperti BMD untuk melakukan diversifikasi usaha dengan membuka sekola musiknya sendiri.

Porter (1998) menyatakan bahwa upaya sebuah lembaga (termasuk dalam hal ini lembaga musik) untuk bisa bertahan dan bersaing dalam suatu industri memerlukan pemikiran mengenai nilai-nilai keunggulan yang terdiri dari kegiatan utama dan kegiatan pendukung yang dikelola menjadi sebuah "Value Chain" (rantai nilai) sebagai berikut.

Gambar 1.
Value Chain (rantai nilai) Porter (Brashear, 2022)



Lebih lanjut dalam penelitian mengenai *Analisis Proses Bisnis pada Sekolah Musik*, (Imbing & Andry, 2020) mengatakan bahwa nilai-nilai keunggulan tersebut memiliki dampak sangat signifikan bagi sebuah lembaga musik untuk berkembang. Bentuk kegiatan utamanya antara lain yaitu kegiatan memasarkan dan menjual produk yang dapat berupa pengadaan *event*, mengikuti perlombaan, dan pengadaan promo pendaftaran atau sejenisnya (p. 9). Salah satu bentuk *pengejawantahan value chain* yang diterapkan di BMD Music School Yogyakarta sebagai lembaga musik rintisan adalah penggunaan strategi pemasaran dengan menerapkan kelas *trial*.

BMD Music School Yogyakarta sebagai sebuah lembaga musik rintisan pada awal berdirinya belum memiliki silabus untuk dijadikan acuan pembelajaran. Kegiatan pembelajaran yang dilakukan mengacu pada moto BMD Music School Yogyakarta yaitu prioritas membentuk suasana belajar yang menyenangkan bagi murid dan instruktur di dalam kelas. Berbeda dengan kursus musik lainnya, lembaga kursus musik ini memberikan tanggungjawab kepada para instruktur musik untuk membuat bahan ajarnya masing-masing. Penelitian difokuskan untuk mengetahui lebih lanjut tentang bagaimana kelas *trial* berlangsung. Sampel penelitian diambil dari kelas *trial* vokal dengan pertimbangan berdasarkan data observasi awal yang menunjukkan bahwa peminat kelas *trial* di BMD didominasi oleh calon murid yang berminat mengikuti kelas *trial* vokal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui langkah-langkah kegiatan yang diberikan dan dirancang oleh instruktur vokal pada kelas *trial* vokal BMD Music School Yogyakarta dalam rangka mewujudkan *value chain* yang dikehendaki sesuai dengan visi misi dan moto lembaga kursus musik tersebut.

2. Metode

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mendiskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, pemikiran orang secara individual maupun kelompok. Jenis penelitian menggunakan pendekatan studi kasus untuk menggambarkan peristiwa yang ada baik secara faktual dan sistematis berdasarkan data yang diperoleh apa adanya di lapangan. Proses penelitian kualitatif ini melibatkan upaya-upaya penting seperti: mengajukan pertanyaan, menyusun prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari para informan atau partisipan, menganalisis data secara induktif, mereduksi, memverifikasi, dan menafsirkan atau menangkap makna dari konteks masalah yang diteliti (Nugrahani & Hum, 2014, p. 25). Penelitian dilaksanakan di BMD Music School Yogyakarta yang terletak di Jalan Seturan No.15, Kledokan, Caturtunggal, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Penelitian dimulai dengan memilih tema dan kasus berdasarkan informasi yang didapatkan melalui observasi awal. Setelah menemukan kasus, dilanjutkan dengan mengumpulkan literatur sebanyak-banyaknya yang diperoleh melalui buku, jurnal dan situs resmi yang berkaitan dengan kasus penelitian. Merumuskan masalah merupakan langkah penting agar penelitian berfokus pada satu titik. Fokus penelitian mengambil sampel dari kelas *trial* vokal Titisari Teresa.

Pengumpulan data penelitian dimulai dengan menentukan jadwal untuk melakukan observasi secara langsung pada kelas *trial* vokal dengan menggunakan alat bantu berupa buku catatan dan kamera untuk dokumentasi penelitian. Kemudian menyiapkan daftar pertanyaan dan alat perekam suara untuk melakukan wawancara semiterstruktur dengan 3 narasumber. Teknik analisis data menggunakan model *Miles & Huberman* yaitu mereduksi data dengan memilih dan memfokuskan pada hal-hal pokok, menyajikan data dengan mendeskripsikan/menguraikan secara rinci, menarik kesimpulan dalam bentuk deskriptif, serta melakukan verifikasi dengan menggunakan beberapa sumber data sebagai bukti yang valid dan kredibel.

3. Hasil dan Pembahasan

Kelas *trial* dalam lembaga/kursus musik merupakan jenis kegiatan praktik musik yang digunakan sebagai salah satu bentuk strategi pemasaran dan sudah banyak diterapkan di berbagai lembaga musik di dalam maupun luar negeri, termasuk BMD *Music School Yogyakarta*. Promosi dapat mempengaruhi perilaku konsumen sehingga dapat menarik konsumen untuk mencoba produk yang ditawarkan (Firmansyah, 2019, p. 66). Bentuk promosi yang diterapkan pada kelas *trial* BMD *Music School Yogyakarta* berupa komunikasi secara langsung antara instruktur dengan calon murid. Dalam mencapai tujuan promosinya, BMD *School Yogyakarta* bermaksud memperkenalkan hal-hal yang menjadi keunggulannya dengan menunjukkan kelengkapan fasilitasnya dan program-program yang disediakan.

Ensiklomusika *Music School* (2012) mengatakan bahwa kelas *trial* dirancang sedemikian rupa untuk memberi kebebasan ruang dan kesempatan bagi murid untuk mengeksplorasi, menentukan kelas musik yang cocok, dan melihat lingkungan kursus. Kelas *trial* yang disediakan oleh BMD *Music School Yogyakarta* berlaku untuk semua kelas instrumen dan ditawarkan secara cuma-cuma atau gratis. Kegiatan utama kelas *trial* berpusat pada instruktur dan calon murid. Kegiatan kelas *trial* dilakukan sesuai moto BMD *Music School Yogyakarta* yaitu *bersekolah dengan senang dan senang di sekolah*. Tasniem Fauzia Rais mengatakan pelayanan kelas *trial* ini disediakan agar calon murid mengetahui gambaran kegiatan pembelajaran yang dilakukan, melihat kualitas instruktur, kelayakan dan kelengkapan fasilitas.

Peran instruktur sangat penting dalam mencapai hasil yang diharapkan pada kelas *trial* ini, yaitu bagaimana cara instruktur memberikan informasi dan menyampaikan materi untuk membentuk suasana kelas yang menyenangkan. Kegiatan kelas *trial* di BMD *Music School Yogyakarta* belum berpatok pada pedoman tertentu. Seperti yang sudah dijelaskan pada latar belakang, BMD *Music School Yogyakarta* belum memiliki silabus sebagai acuan pembelajaran. Kegiatan-kegiatan kelas *trial* dilakukan berdasarkan kreativitas instruktur itu sendiri.

A. Prosedur Kelas Trial BMD Music School Yogyakarta

1. Syarat dan Ketentuan Kelas Trial BMD Music School Yogyakarta

Adapun syarat dan ketentuan yang diberlakukan pada kelas *trial* adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan pendaftaran dan menghubungi administrasi melalui *WhatsApp* (087754546161) atau melalui media sosial instagram BMD *Music School Yogyakarta* (@bmd.musicschool).

-
- b. Memilih instrumen yang ingin dicoba. Peserta hanya dapat memilih 1 kelas *trial* yang dilaksanakan selama 45 menit.
 - c. Menunggu konfirmasi dari pihak BMD *Music School* Yogyakarta.
 - d. Pastikan datang dengan tubuh dalam kondisi yang sehat. Menggunakan masker dan mencuci tangan sebelum masuk ke dalam ruang kelas.
 - e. Tidak membawa hewan peliharaan.
 - f. Tidak makan di dalam ruangan kelas.
 - g. Menjemput murid sesuai jadwal berakhirnya kelas *trial*. Setelah kelas *trial* usai, murid bukan lagi tanggungjawab lembaga.

2. Alur Pelaksanaan Kelas *Trial* BMD *Music School* Yogyakarta

a. Pendaftaran

Calon murid menghubungi administrasi untuk mendapatkan informasi terlebih dahulu tentang lembaga musik, penawaran yang diberikan seperti macam-macam kelas yang disediakan, biaya kursus, berapa lama waktu pembelajaran, dan sebagainya. Jika calon murid tertarik, maka administrasi akan mengarahkan calon murid untuk melakukan pendaftaran kelas *trial*. Setelah murid mendaftarkan diri, langkah selanjutnya adalah menentukan jadwal kelas *trial* dengan instruktur yang diatur oleh administrasi.

b. Operasional Kelas *Trial*

Instruktur dan calon murid hadir sesuai jadwal yang sudah disepakati. Calon murid diharapkan hadir tepat waktu, dan instruktur diwajibkan hadir maksimal 10 menit sebelum kelas dimulai untuk mempersiapkan ruangan kelas dan keperluan lainnya. Calon murid kemudian diantarkan oleh administrasi untuk memasuki ruang kelas sesuai instrumen yang dipilih pada saat pendaftaran. Orangtua/pendamping calon murid diperbolehkan ikut masuk ke ruang kelas. Kegiatan kelas *trial* ini berlangsung selama 45 menit. Akhir dari operasional *trial* ini kemudian diambil alih oleh administrasi dengan menanyakan keputusan calon murid untuk mengikuti kursus di BMD *Music School* Yogyakarta.

Apabila calon murid menyatakan ingin mengikuti kursus di BMD *Music School* Yogyakarta, maka administrasi akan melanjutkan dengan mengarahkan calon murid ke tahap berikutnya yaitu pembayaran biaya kursus, dan menentukan jadwal kursus yang rutin. Peraturan biaya kursus dalam lembaga kursus ini dibayarkan untuk jangka waktu satu bulan, dan dibayar dimuka yaitu sebelum kegiatan pembelajaran rutin kursus dimulai. Jadwal kursus yang rutin dilaksanakan seminggu sekali sesuai kesepakatan calon murid dan instruktur.

B. Kegiatan Kelas *Trial* Vokal BMD *Music School* Yogyakarta

Kegiatan kelas *trial* vokal yang dilakukan instruktur yaitu memberikan pengetahuan tentang vokal dengan menjelaskan secara lisan dan secara praktik melalui *vocalizing* dan bernyanyi. *Vocalizing/warming up* atau pemanasan adalah kegiatan melenturkan pita suara agar tidak kaku dan menyebabkan suara menjadi kurang enak didengar (Lucky, 2018), untuk itu pemanasan dilakukan sebelum mulai menyanyikan suatu lagu. Latihan pemanasan biasanya memiliki tujuan teknis tertentu dari sudut teknis serta dari sisi interpretasi. Pemanasan tidak boleh dihilangkan, meskipun bagi siswa yang sudah mahir bernyanyi karena yang menjadi prioritas selama pelajaran adalah bagaimana bernyanyi dengan benar dan sehat/aman untuk mengembangkan potensi siswa (Marquart, 2005). Dalam pemanasan yang dilakukan pada kelas *trial* vokal BMD *Music School* Yogyakarta, instruktur vokal memberikan materi mencakup pernafasan, intonasi, artikulasi, serta postur tubuh yang benar.

Menyanyi adalah kegiatan menghasilkan suara yang bernada dan memiliki lirik/kata-kata dengan makna tertentu. Kegiatan bernyanyi di BMD *Music School* Yogyakarta dilakukan instruktur mengajak calon murid untuk bernyanyi dengan lagu yang disesuaikan dengan pengetahuan calon murid. Lagu-lagu yang dinyanyikan untuk calon murid yang berusia 5-12 tahun biasanya adalah lagu anak-anak (*Ambilkan Bulan Bu, Desaku, Pagiku Cerahku, Persahabatan*), lagu wajib nasional (*Indonesia Pusaka, Tanah Airku*), atau lagu disney (*Reflection, A Whole New World, I See the Light*). Sedangkan lagu-lagu yang dinyanyikan untuk calon murid yang berusia lebih dari 12 tahun adalah lagu-lagu populer seperti lagu yang dipopulerkan oleh Tulus (*Gajah, Hati-hati di Jalan, Monokrom*), Raisa (*Jatuh Hati, Apakah Arti Menunggu, Usai Disini*) Yura Yunita (*Berawal dari Tatap, Tutur Batin, Tenang*), Adele (*Someone Like You, Easy On Me*), Anne Marrie (*2002, Friends*), Ed Sheeran (*Perfect, Thinking Out Loud, Photograph*), dan lain-lain.

1. Pemaparan Kelas *Trial* Vokal

Rangkaian kegiatan kelas *trial* vokal mengambil sampel dari kelas *trial* vokal Titisari Teresa Titisari, salah satu instruktur vokal di BMD *Music School* Yogyakarta yang berusia 22 tahun. Titisari mulai mengajar vokal pada akhir tahun 2020 sembari menempuh pendidikan sebagai mahasiswa musik di Institut Seni Indonesia Yogyakarta, sedangkan calon murid merupakan anak berusia 5 tahun bernama Fahzana Arsyilla Rizky yang dijadwalkan kelas *trial* pada Kamis, 25 Februari 2021 pukul 16.00-16.45 WIB. Rangkaian kegiatan pada kelas *trial* vokal Titisari Teresa dapat digambarkan sebagai berikut.

Tabel 1.

Hasil Observasi Kegiatan Kelas *Trial* Vokal Titisari Teresa

No	Waktu	Kegiatan	Keterangan
1.	16.00-16.10	Perkenalan	Mendapatkan informasi tentang calon murid
2.	16.10-16.15	Pengenalan materi vokal	Mengenalkan instrumen vokal
3.	16.15-16.42	<i>Vocalizing & Singing</i>	Mengetahui kemampuan musikalitas calon murid
4.	16.42-16.45	Penilaian	Menyampaikan kelebihan dan kekurangan calon murid; berpromosi dalam bentuk memberi solusi/saran.

a. Perkenalan

Dilakukan untuk membuat calon murid nyaman dan mengenali calon murid lebih dalam dengan mengajak berbincang-bincang seperti menanyakan nama panggilan, alasan ingin belajar vokal, lagu kesukaan, penyanyi favorit dan pengalaman bermusiknya.

b. Pengenalan materi vokal

Memperkenalkan materi dasar instrumen vokal, menjelaskan proses keluarnya suara, serta pentingnya pemanasan vokal sebelum bernyanyi dengan menerapkan komunikasi dua arah untuk membuat calon murid lebih aktif dan mengetahui pemahaman calon murid terhadap materi yang diberikan.

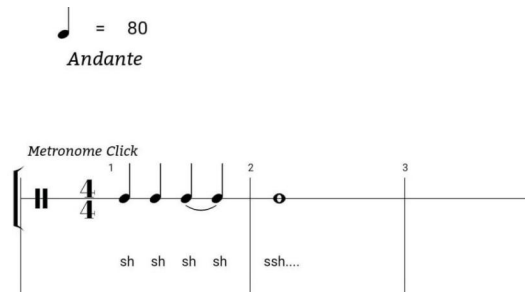
c. *Vocalizing*

Instruktur memberikan penjelasan, memberi contoh, dan mengiringi *vocalizing* dengan menggunakan *keyboard*. *Vocalizing* yang dilakukan antara lain mencakup pernafasan, intonasi dan artikulasi.

i. Pernafasan

Gambar 2.

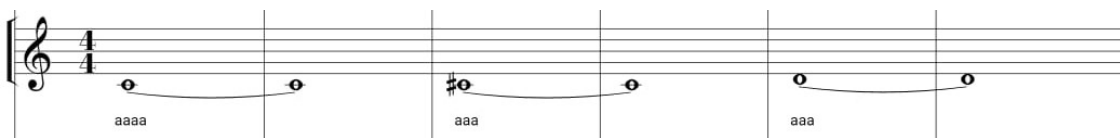
Vocalizing Pernafasan Variasi 1 (Revika, 2022)



Variasi 1 : Dilakukan dengan menarik nafas selama 4 ketuk, kemudian dikeluarkan melalui mulut dengan bunyi “sh”, diulangi selama 3 kali.

Gambar 3.

Vocalizing Pernafasan Variasi 2 (Revika, 2022)



Variasi 2 : Dilakukan dengan menarik nafas selama 4 ketuk, kemudian dikeluarkan selama 8 ketuk dengan vokal a dan dengan nada. Nada dimulai dari C4 kemudian secara bertahap naik 1/2 laras sampai G4 dengan tempo 80 bpm.

ii. Artikulasi

Gambar 4.

Vocalizing Artikulasi (Revika, 2022)



Dimulai dari nada C4 bergerak naik sebanyak 1 laras secara bertahap sampai G4 dan sebaliknya dengan menggunakan kata yang dianggap lucu seperti “miaw”.

iii. Intonasi

Gambar 4.

Mengenal Tangganada Dengan Menempel Sticker (Revika,2022)



Instruktur memainkan tangga nada menaik dan menurun secara bertahap dimulai dari C4 sampai batas tertinggi dan terendah yang dapat dibunyikan oleh calon murid untuk mengetahui range suaranya dengan membunyikan nada satu per satu, diikuti dengan calon murid menirukan nada yang dimainkan dengan vokal a dan menempelkan sticker di mini keyboard. *Range* suara calon murid yang ditemukan adalah G3-A5.

d. Menyanyi

Instruktur meminta calon murid untuk menyanyikan lagu yang diketahui dan disukai oleh calon murid dengan memutar lagu dalam bentuk video dari media *youtube* yang ditampilkan melalui *smart tv* dan dihubungkan ke *sound system* (alat penguat suara *speaker* dan *microphone*). Lagu yang dipilih adalah lagu anak-anak berjudul *Sepatu Kaca*. Selama kegiatan bernyanyi berlangsung, instruktur menambahkan gerakan-gerakan sederhana yang diikuti oleh calon murid, instruktur juga sesekali memberikan pujian singkat dan bertepuk tangan.

e. Penilaian

Dalam pelaksanaannya, penilaian adalah bagian terpenting dimana murid belajar lebih banyak tentang dirinya, instruktur dan tujuannya Ensiklomusika *Music School* (2012). Instruktur menyampaikan kelebihan dan kekurangan calon murid baik dari materi vokal maupun sikap/respon calon murid dalam mengikuti arahan instruktur kepada calon murid dan orangtua/walinya. Instruktur juga memberi saran agar murid dapat memaksimalkan potensinya dengan latihan yang rutin, memperbanyak pengalaman bernyanyi seperti konser atau rekaman yang diselenggarakan oleh BMD *Music School* Yogyakarta setiap beberapa bulan sekali.

Kelas *trial* dapat dikatakan berhasil dilihat dari respon calon murid yang terlihat senang dan nyaman. Dibalik keberhasilannya, instruktur juga mengalami hal-hal yang menjadi kendala berlangsungnya kelas *trial*, baik itu secara teknis dan non teknis. Kendala teknis yang terjadi biasanya yang berhubungan dengan fasilitas yang digunakan pada kegiatan *trial* seperti jaringan internet yang lambat atau tidak tersedia, sehingga instruktur tidak bisa menggunakan media sosial berupa video pada kegiatan *trial*, yang mana penggunaan media ini berperan besar untuk dapat memaksimalkan nilai jual yang ditawarkan serta dapat membuat kegiatan

trial lebih menyenangkan dan menarik perhatian calon murid. Menanggapi kendala ini, instruktur menggunakan *keyboard* untuk mengiringi calon murid bernyanyi. Kemampuan instruktur dalam bermain alat musik menunjukkan bahwa instruktur memiliki kualitas musikal yang tidak perlu diragukan lagi.

Kendala non teknis yang sering dihadapi oleh instruktur berupa *mood* dari calon murid yang dapat terjadi karena beberapa hal seperti kondisi yang kurang fit, tidak percaya diri, terlalu menutup diri, atau mengikuti kelas *trial* karena menuruti orangtua. Dari permasalahan ini, instruktur dituntut untuk mengarahkan bagaimana caranya agar calon murid dapat merasa nyaman dan tertarik selama kegiatan *trial* berlangsung. Macam-macam usaha yang dilakukan instruktur antara lain mengajak calon murid membicarakan hal-hal yang disukai, mengajak murid bernyanyi, menonton video *cover* bernyanyi, bermain musik, menggambar, dan lain sebagainya.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan peneliti pada kelas *trial* vokal, maka seluruh proses kegiatannya dapat digambarkan dengan pendekatan audisi. Audisi merupakan rangkaian kegiatan untuk menguji dan menilai dalam jangka waktu yang terbatas. Audisi memiliki beberapa komponen penting, diantaranya : a) formulir audisi, berisi nama dan informasi peserta yang berkaitan dengan audisi; b) materi yang disiapkan, menyanyikan sebuah lagu yang ia ketahui dengan tujuan agar dapat bernyanyi dengan yakin dan nyaman sehingga dapat menunjukkan kemampuannya lebih maksimal; c) vokalisasi, mengungkapkan kualitas resonansi, jangkauan suara, timbre, dan lain sebagainya yang dapat dieksplorasi dengan berbagai kombinasi; d) ingatan aural, melihat kemampuan ingatan dan pendengaran terhadap nada (Eychaner, 2017). Pendekatan audisi ini digunakan untuk melihat respon calon murid terhadap instruksi yang diberikan, mengetahui kemampuan musikalitas calon murid, serta menjadi panduan instruktur dalam memberikan materi. Pelaksanaan kelas *trial* vokal Titisari Teresa menunjukkan instruktur berhasil mewujudkan *value chain* dalam kelas *trial* sebagai salah satu bentuk promosi dan komunikasi yang dikehendaki dan sesuai dengan moto BMD *Music School* Yogyakarta

4. Kesimpulan

Penerapan kelas *trial* dapat digunakan sebagai strategi pemasaran suatu lembaga musik dengan menunjukkan keunggulan-keunggulannya yang membedakannya dari lembaga musik lain. Kelas *trial* ini dapat dikatakan memberikan keuntungan pada calon murid, instruktur, dan lembaga musik. Keuntungan yang didapat oleh calon murid adalah dapat mencoba secara gratis sehingga jika calon murid merasa tidak suka atau tidak cocok, maka tidak ada kerugian pada calon murid. Dari sisi instruktur, keuntungan yang diperoleh adalah keuntungan finansial; jika calon murid memutuskan untuk bergabung maka instruktur akan mendapatkan murid tetap dan penghasilannya bertambah, jika calon murid memutuskan untuk tidak bergabung, waktu dan jasa instruktur tetap dibayar sesuai dengan bayaran dalam sekali pertemuan. Sedangkan bagi lembaga musik itu sendiri, meningkatkan peluang untuk menarik dan mendapatkan murid sebanyak-banyaknya.

Dalam memberikan pengajaran, instruktur dapat memberikan materi sesuai dengan pengetahuan, pengalaman, dan kreativitasnya. Kegiatan pembelajaran disesuaikan dengan kemampuan dan sikap murid. Kegiatan pembelajaran dapat dilakukan meskipun tanpa silabus/pengajaran yang ketat. Kegiatan pembelajaran yang dibuat menyenangkan akan lebih menarik perhatian murid dan membuat murid semangat untuk belajar.

Referensi

- Abdulah, I., & Suprayogi, U. (2012). Penelitian tindakan dalam pendidikan nonformal. *Jakarta: PT Raja Grafindo Pustaka.*
- Eychaner, F. F. (2017). Rehearsal Break: Step by Step: Collegiate Choral Auditions. *The Choral Journal*, 57(10), 61-72.
- Firmansyah, A. (2019). Pemasaran (Dasar dan Konsep). In *Pemasaran.*

-
- Imbing, B. G. L., & Andry, J. F. (2020). ANALISIS PROSES BISNIS PADA SEKOLAH MUSIK MENGGUNAKAN ZACHMAN FRAMEWORK. *POSITIF : Jurnal Sistem Dan Teknologi Informasi*, 6(1). <https://doi.org/10.31961/positif.v6i1.830>
- Lucky, T. (2018). *PEMBENTUKAN TEKNIK VOKAL HEAD VOICE PADA PADUAN SUARA MAHASISWA UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA*. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Marquart, L. (2005). *The right way to sing*. Simon and Schuster.
- Medy, M. L. ; W. H. (2022). KONSER VIRTUAL SEBAGAI TEKNIK PEMASARANDALAM KURSUS MUSIK GRACIA KEDIR. *Jurnal Pendidikan Sendratasik*, Vol. 11 No, 12. <https://doi.org/https://doi.org/10.26740/jps.v11n2.p207-218>
- Noviaridha, U. (2019). *Pembelajaran Vokal di Lembaga Kursus Ethnictro Music Education Yogyakarta* [Institut Seni Indonesia Yogyakarta]. <http://digilib.isi.ac.id/id/eprint/5945>
- Nugrahani, F., & Hum, M. (2014). Metode penelitian kualitatif. *Solo: Cakra Books*, 1(1), 3-4.
- Porter, M. E. (1998). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. In *The Free: Vol. Fir Free P* (Issue 1). <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2009.11.015>

Sumber Internet

ensiklomusika.com. 05 Januari 2022. Pentingnya Kelas Trial. Diakses pada 12 Desember 2022, dari <https://id.ensiklomusika.com/post/pentingnya-kelas-percobaan>