

# **Proses Pengambilan Keputusan yang dilakukan oleh murid di sekolah “*Premiere School Of Ballet*”**

Christine Tedjasukmana, Prodi Ilmu Komunikasi, Universitas Kristen Petra Surabaya

*christine\_tedjasukmana@yahoo.com*

## **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tahapan-tahapan dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid dalam memilih dan mengikuti kelas balet di sekolah “Premiere School Of Ballet”. Tahapan tersebut ada 4 menurut Kotler, yaitu (1) pengenalan masalah, (2) pencarian informasi, (3) evaluasi alternatif, dan (4) keputusan membeli. Pengambilan keputusan menurut Kotler dipengaruhi beberapa faktor, antara lain (1) faktor kebudayaan (budaya, sub-budaya, kelas sosial) (2) faktor sosial (kelompok referensi, keluarga (orientasi, prokreasi, peran dan status))

(3) faktor pribadi (umur dan tahapan siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), dan (4) faktor psikologis (motivasi, presepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap). Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang akan menjelaskan secara detail dan lengkap mengenai pengambilan keputusan yang

dilakukan oleh murid di sekolah “Premiere School Of Ballet”. Proses pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara kepada informan dan observasi untuk mendapatkan data tambahan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebanyakan murid termasuk ketiga narasumber yang peneliti wawancarai memilih dan mengikuti kelas balet di sekolah “Premiere School Of Ballet” dikarenakan adanya pengaruh dari diri sendiri, keluarga, teman sekitar, film dan opera, penerimaan kriteria khusus yang berbeda dari kriteria ballerina profesional sebenarnya, manfaat objektif dari balet, dan manfaat untuk diri sendiri.

**Kata Kunci :** Pengambilan Keputusan

## Pendahuluan

Di Jawa Timur, terdapat beberapa sekolah balet yang terkenal, antara lain : *Namarina Balet, Flores Ballet School, Belle Ballet School, Dewi Ballet, Flamboyant Ballet*, dan *Premiere School Of Ballet*. Dari sekian banyak sekolah balet, sekolah *Premiere School Of Ballet* membuka sekolah dengan kriteria khusus yang berbeda dengan sekolah lainnya. Kriteria khusus tersebut adalah memulai balet tidak dibatasi usia, tidak dibatasi kalangan, tidak dibatasi fisik, dan tidak dibatasi apapun. Sebenarnya seorang ballerina profesional harus memulai kelas balet di usia 5-7 tahun dan berat badan dianjurkan ideal.

Peneliti menggunakan teori yang dikemukakan oleh Kotler (2000), yaitu teri pengambilan keputusan. Dalam pengambilan keputusan, ada 4 tahapan yang peneliti gunakan sebagai tinjauan pustaka, tahapan-tahapan tersebut yaitu, pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, dan keputusan membeli. Dari teori tersebut, peneliti menentukan subjek penelitian adalah proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid “*Premiere School Of Ballet*” dan objek penelitian adalah murid berusia 30 tahun yang baru mulai kelas balet, murid berusia 30 tahun yang memulai kelas balet pada usia 6 tahun, dan murid berusia 15 tahun yang memulai kelas balet pada usia 3 tahun.

Intan, salah satu murid balet yang memulai pada usia 34 tahun, dengan profesi *photographer*, dia mengatakan bahwa dia ingin menjadi penari balet profesional tanpa harus memiliki tubuh ideal dan gaya hidup yang sesuai dengan teori yang sudah dikemukakan. Dia ingin menjadi diri sendiri dan ingin membuktikan bahwa penari balet profesional tidak membutuhkan hal-hal tersebut. Motivasi menjadi penari balet itu timbul karena dia sering sekali diundang untuk memotret acara-acara yang didalamnya ada penari balet. Dia melihat cara orang menarik balet sangat anggun dan indah, maka dia juga ingin mempelajari teknik apa saja yang bisa membuat orang tersebut piawai dalam menarik tarian balet itu. (hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada 16 April 2015 12.45 WIB dengan Intan murid di sekolah balet “*Premiere School Of Ballet*”)

Tidak hanya Intan, murid balet lain di sekolah balet *Premiere* yang bernama Zendy juga mengatakan hal yang sama, tetapi motivasinya berbeda dengan Intan. Menurut Zendy, seorang penari balet profesional bergantung pada jiwa dan raga mereka sendiri. Yang dimaksudkannya adalah niat dan kesungguhan dalam melakukan gerakan, serta seberapa sering mereka berlatih. Jika sudah didasari niat, badan tidak ideal, gaya hidup yang tidak teratur, bahkan tidak ada kompetisi pun, seseorang bisa menjadi penari balet profesional. Motivasi Zendy untuk mengikuti balet ini tidak didasari niat pada awalnya, hanya saja setelah dia melihat film “*The Nutcracker*” yang mengisahkan seorang pemotong kayu yang jatuh cinta kepada sang putri yang cantik jelita. Putri tersebut sangat piawai dan anggun sekali dalam menarik tarian balet, bahkan dia memiliki tubuh ideal. Saat itu, dia termotivasi untuk mengikuti kelas balet secara rutin dan dari situlah semuanya berawal. (hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada 16 April 2015 14.00 WIB dengan Zendy murid di sekolah balet “*Premiere School Of Ballet*”)



Menurut Paskalis Ferdinand Bereket Ketto Desideria Cempaka Wijaya Murti, S.Sos, M.A. Program Studi Ilmu Komunikasi, FISIP Universitas Atma Jaya Yogyakarta, dalam jurnal mengenai “Proses Pengambilan Keputusan Konsumen Dalam Membeli Produk Sepatu Olahraga”, dikatakan bahwa konsumen lebih tertarik dan senang untuk membeli suatu produk langsung dilihat dari lokasi,

harga, keunggulan, dan pertimbangan antara kebutuhan serta keinginan, tanpa harus mencari informasi melalui media. Pada penelitian ini, peneliti berhenti pada tahap perilaku setelah pembelian, karena peneliti ingin melihat apakah konsumen berhenti untuk membeli produk tersebut, atau melakukan pembelian secara berulang.

Selain itu, Feri Aditia Suhaji Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala, dalam jurnal mengenai “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Baju “MINT” Di Counter Java Mall Semarang” mengungkapkan bahwa faktor-faktor dalam pengambilan keputusan yang sangat berpengaruh adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi kecil, keluarga, pengalaman, kepribadian, sikap dan kepercayaan, serta konsep diri. Dalam penelitian ini, peneliti berhenti pada tahap pengambilan keputusan.

Bagaimana proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid di sekolah “*Premiere School Of Ballet*”?

## Tinjauan Pustaka

Marketing Public Relations merupakan studi komunikasi yang bertugas untuk memperkenalkan, merencanakan, mempersuasi, mengingatkan konsumen dan memberi kepuasan terhadap pelanggan secara langsung terhadap suatu produk dan jasa. Selain itu, marketing public relations juga membantu masyarakat dalam memahami sebuah produk. Secara tidak langsung, MPR juga membantu perusahaan untuk meningkatkan revenue perusahaan itu sendiri. Dengan adanya

MPR, konsumen diyakinkan dan mempermudah aktivitas penjualan. Perilaku konsumen pada dasarnya merupakan suatu proses pengambilan keputusan untuk membeli suatu produk dan jasa.

Schiffman dan Kanuk (2000) menyatakan bahwa “perilaku konsumen adalah perilaku yang ditunjukkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghentikan konsumsi produk, jasa, dan gagasan”. Menurut Setiadi (2003), perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk



atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan itu.

Dalam perilaku konsumen itu sendiri terdapat 8 tahapan, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, perilaku sesudah pembelian, kepuasan sesudah pembelian, tindakan sesudah pembelian, serta penggunaan dan pembuangan setelah pembelian. Peneliti berhenti pada proses pengambilan keputusan.

Dalam pengambilan keputusan tersebut, terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi seseorang dalam memutuskan untuk membeli. Faktor-faktor tersebut ada empat, yaitu : faktor kebudayaan (budaya, sub-budaya, dan kelas sosial), faktor sosial (kelompok acuan, keluarga, peran dan status), faktor pribadi (umur dan tahapan siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), serta faktor psikologis (motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap). Proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid dalam sekolah balet “Premiere School Of Ballet” ini lebih mengarah kepada faktor-faktor dari luar maupun dari dalam murid itu sendiri. Oleh karena itu, penelitian ini akan melihat bagaimana proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid yang mengikuti kursus di sekolah balet “Premiere School Of Ballet”.

## Metode

### Konseptualisasi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hal ini dikarenakan pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat, kepercayaan orang yang akan diteliti. Dalam penelitian kualitatif, segala sesuatu tidak dapat di ukur dengan angka dan teori yang digunakan. Selain itu, penelitian ini tidak memaksakan untuk memperoleh gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan manusia yang telah diteliti (Sulistyo-Basuki, 2006:78).

Menurut Moleong (2006), pendekatan kualitatif lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi. Sedangkan jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Pemilihan jenis penelitian ini dikarenakan, peneliti ingin meneliti mengenai apa saja motivasi murid yang melakukan kursus di sekolah balet “Premiere School Of Ballet”.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif jenis studi kasus (*case study*). Menurut Sulistyo-Basuki (2010:110), penelitian deskriptif jenis studi kasus ini mencoba mencari deskripsi yang tepat dan yang cukup jelas dari semua



aktivitas, objek, proses, dan manusia. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan fakta dan data secara valid untuk memberikan gambaran mengenai objek yang akan diteliti.

### *Subjek dan Objek Penelitian*

Subjek dalam penelitian ini adalah murid di sekolah “*Premiere School Of Ballet*” yang terletak di Jl. Manyar Tirtoasri XII/24, Surabaya. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid yang mengikuti kursus di sekolah balet “*Premiere School Of Ballet*”.

### *Analisis Data*

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### 1. Observasi Mendalam

Observasi dilakukan untuk mendekatkan peneliti kepada orang yang diteliti dan kepada situasi atau lingkungan mereka yang sebenarnya. Peneliti juga dapat masuk ke lingkungan yang diteliti atau yang dikenal dengan sebutan observasi partisipatif. Pada observasi ini, peneliti mengamati peristiwa dan kejadian disertai dengan daftar yang perlu diobservasi (Sulistyo-Basuki, 2010:149).

#### 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan yang terwawancara (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan (Moleong, 2012:118). Melalui wawancara ini, peneliti menggali informasi secara mendalam dari informan mengenai motivasi murid yang mengikuti kursus di sekolah balet “*Premiere School Of Ballet*”. Penelitian ini menggunakan wawancara semiterstruktur dengan harapan dapat menemukan informasi lebih terbuka dari informan.

#### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang datanya diperoleh dari buku, internet, atau dokumen lain yang menunjang penelitian yang dilakukan. Dokumen merupakan

catatan mengenai peristiwa yang sudah berlalu. Peneliti mengumpulkan dokumen yang dapat berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2012:240).

Dalam hal ini peneliti menggunakan dokumen berupa foto atau gambar dan catatan atau tulisan.



Setelah melakukan pengumpulan data, seluruh data yang terkumpul kemudian diolah oleh peneliti. Data dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu dengan mendeskripsikan secara menyeluruh data yang didapat selama proses penelitian. Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2012:246) mengungkapkan bahwa dalam mengolah data kualitatif dilakukan melalui tahap reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

### 1. Reduksi

Mereduksi berarti merangkum, memilih hal-hal pokok dan penting kemudian dicari tema dan polanya (Sugiyono, 2012:247). Pada tahap ini peneliti membedakan informasi mana yang relevan dan mana yang tidak relevan dengan penelitian. Setelah direduksi, data akan mengerucut, semakin sedikit dan mengarah ke inti permasalahan sehingga mampu memberikan gambaran yang lebih

jelas mengenai objek penelitian.

### 2. Penyajian Data

Setelah mereduksi data, langkah berikutnya adalah menyajikan data. Data disajikan dalam bentuk tabel dan uraian penjelasan yang bersifat deskriptif.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Tahap akhir pengolahan data adalah penarikan kesimpulan. Setelah semua data tersaji, permasalahan yang menjadi objek penelitian dapat dipahami dan kemudian dapat ditarik kesimpulan yang merupakan hasil dari penelitian ini.

Dalam menguji keabsahan data, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Menurut Moleong (2007:330), triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.

Menurut Patton (dalam Sulistiany 1999), ada 4 macam triangulasi sebagai teknik untuk menguji keabsahan data, antara lain :

#### 1. Triangulasi data

Menggunakan segala sumber data, seperti hasil wawancara, dokumen, hasil observasi, atau dengan mewawancarai lebih dari satu subjek penelitian.

#### 2. Triangulasi Teori

Menggunakan beberapa teori yang berbeda agar memastikan bahwa data yang ada sudah memenuhi syarat.

#### 3. Triangulasi Pengamat

Adanya pengamat dari luar peneliti yang memeriksa hasil pengumpulan data.



#### 4. Triangulasi Metode

Menggunakan berbagai macam metode untuk meneliti suatu hal, misalnya wawancara dan observasi.

Dalam penelitian ini, peneliti hanya menggunakan triangulasi teori yang menggunakan teori Kotler (2000) sebagai dasar. Kotler (2000) mengatakan bahwa ada 8 tahapan dalam pengambilan keputusan, antara lain : pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, perilaku sesudah pembelian, kepuasan sesudah pembelian, tindakan sesudah pembelian, serta penggunaan dan pembuangan setelah pembelian.

Selain itu, peneliti hanya berhenti pada keputusan untuk membeli suatu produk dan jasa. Oleh karena itu, triangulasi teori yang akan digunakan adalah teori pengambilan keputusan. Peneliti memilih triangulasi teori dikarenakan peneliti ingin memastikan bahwa penggunaan teori dan data yang ada sudah memenuhi syarat. Triangulasi teori ini dilakukan melalui metode wawancara dan metode observasi.

### **Temuan, Analisis, dan Interpretasi**

Dari ketiga narasumber, narasumber pertama yaitu ID mengenal balet pada usia 30 tahun, dia menyukai balet karena balet bisa membuat ID lebih percaya diri dan lebih eksis. Informasi yang dicari ID melalui teman di tempat kursus hip hop yang juga menjadi murid di sekolah *Premiere*. ID mengevaluasi segala informasi yang ia dapatkan dengan orang tuanya dan orang tuanya sangat mendukung. Akhirnya ID memutuskan untuk mengikuti kelas balet.

Narasumber kedua, ZH mengikuti kelas balet karena diharuskan oleh ibu kandungnya, dikarenakan ZH memiliki bentuk tulang punggung yang kurang indah. Pencarian informasi dilakukan oleh ZH dari sebuah video balet, evaluasi alternatif dilakukan dengan teman-temannya, dan akhirnya memutuskan untuk mengikuti kelas balet.

Narasumber ketiga dan terakhir, MW mengikuti kelas balet karena ingin menjadi seorang ballerina profesional seperti ibu kandungnya sendiri. Pencarian informasi yang dilakukan MW melalui video balet. Evaluasi alternatif bersama dengan seluruh keluarganya, MW diijinkan untuk mengikuti kelas balet. Akhirnya MW memutuskan untuk mengikuti kelas balet.

### **Simpulan**

Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh murid di sekolah *Premiere School of Ballet* yang telah dianalisa oleh peneliti didapatkan hasil bahwa, dalam

pengenalan masalah di sekolah Premiere, kedua narasumber yaitu ZH dan MW mengikuti kelas ballet karena terinspirasi dari sebuah film dan opera. Sedangkan ID mengikuti kelas ballet karena berdasarkan faktor dari keinginan diri sendiri (untuk membentuk sebuah kepercayaan diri yang tinggi dan menjadi lebih dikenal oleh masyarakat).

Setelah pengenalan masalah, narasumber kemudian melakukan pencarian informasi. Dalam pencarian informasi, ketiga narasumber yaitu ZH, ID, dan MW mendapatkan informasi melalui sumber pribadi. ZH dan MW mendapat informasi dari ibu kandungnya, sedangkan ID mendapatkan informasi dari teman dance yang sekaligus teman satu tempat kursus di sekolah Premiere School Of Ballet.

Dari penelitian yang dilakukan peneliti diketahui bahwa kebanyakan murid-murid yang bersekolah di Premiere School Of Ballet mengetahui mengenai informasi sekolah ini dari omongan orang yaitu yang termasuk pada kategori sumber pribadi.

Tahap ketiga yaitu evaluasi alternatif. Dalam evaluasi alternatif, Murid murid di sekolah Premiere School Of Ballet termasuk ketiga narasumber (ZH, ID, dan MW) rata-rata sangat dipengaruhi oleh sikap orang lain atau murid lain sekitarnya, jika ada alterntif yang lebih baik, kemungkinan orang tua dari murid tersebut akan memindahkan anaknya ke sekolah balet lain yang pengaruh positifnya lebih banyak. Tahap evaluasi alternatif ini sangat berkaitan erat dengan tahapan selanjutnya yaitu tahap keputusan membeli. Tahap selanjutnya adalah keputusan membeli. Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh seseorang merupakan proses terakhir dalam mengidentifikasi alternatif yang ada, sehingga dapat dipilih yang paling sesuai dengan nilai dan tujuan seseorang tersebut untuk mendapatkan solusi dari masalah itu.

Keputusan seseorang untuk membeli sebuah produk dan atau jasa dapat dipengaruhi oleh dua hal, yaitu sikap orang lain dan faktor tak terduga. Setiap murid yang mengikuti les privat di sekolah Premiere School Of Ballet, memutuskan untuk mengikuti kelas balet atas dasar dorongan dari orang terdekat dan keadaan yang memungkinkan murid tersebut untuk ikut les itu. Selain itu menurut Kotler (2000), keputusan untuk membeli suatu produk atau jasa sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain : Faktor kebudayaan yang terdiri dari budaya, sub-budaya, kelas sosial. Faktor sosial yang terdiri dari kelompok referensi (kelompok primer, kelompok sekunder, kelompok aspirasi, dan kelompok disosiatif), keluarga (keluarga orientasi dan keluarga prokreasi), peran dan status. Faktor Pribadi yang terdiri dari umur dan tahapan siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup dan kepribadian serta konsep diri. Faktor Psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap.

## Daftar Referensi

### BUKU :

- Kotler, Philip. (2000). Marketing Management: Edisi Milenium, International Edition. Prentice Hall International, Inc, New Jersey
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Solomon, Michael,R. (2000). Consumer Behaviour : Buying, Having, and Being.5'thEdition.

### HASIL WAWANCARA :

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada 1 April 2015 15.30 WIB dengan SylviPanggawean selaku School Director of “Premiere School Of Ballet”

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada 10 April 2015 09.00 WIB dengan Deisy Radhitia selaku asisten School Director of “Premiere School Of Ballet”

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada 16 April 2015 12.45 WIB dengan Intan Diana murid kursus balet di sekolah “Premiere School Of Ballet”

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada 16 April 2015 14.00 WIB dengan Zendy Harijanto murid kursus balet di sekolah “Premiere School Of Ballet”

