**BAB IV**

**PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN**

1. **Deskripsi Objek Penelitian**
2. Profil Usaha

Nama : Studio Musik Jamuz Tulungagung

Alamat : Desa Ngreco RT. 06 RW.03 Kelurahan Sobontoro Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung

Telepon : 085648811927/ 085755551070

1. Sejarah Studio Musik Jamuz tulungagung

Sejarah berdirinya Studio Musik Jamuz Tulungagung berawal dari hobi bermain musik dari sang kordinator pemilik rental studio musik yaitu Nanang Murdianto. Nanang Murdianto yang sangat piawai memainkan musik, hobi Nanang Murdianto dari sejak zaman SMA. Pada masih waktu duduk di bangku SMA Nanang Murdianto dan kawan-kawan membentuk sebuah group band yang diberi nama Jamuz band, nama Jamuz sendiri di ambil dari sebuah kata dari Marga Pasek sebuah istilah dari Bali, dalam bahasa China arti kata Jamuz itu sendiri berarti Shio yang dalam arti yaitu Shio Babi. Setelah band dibentuk band Jamuz sendiri sangat exis dalam bermusik serta menciptakan karya-karya musik yang sangat bagus.[[1]](#footnote-2)

Pada tahun 2005 dari kreatifitas serta skill bermusik Nanang Murdianto mempunyai gagasan untuk mendirikan sebuah tempat kursus gitar untuk anak-anak yang ingin belajar serta menambah wawasan untuk bermain gitar yang bertempat di Kecamatan Bandung. Dengan mendirikan sebuah tempat kursus gitar Nanang Murdianto memberi nama kursusan tersebut dengan nama Jamuz dipakailah sebuah nama band tersebut. Secara perlahan usaha yang dirintis Nanang Murdianto tersebut berjalan dengan lancar secara perlahan Nanang Murdianto mengembangkan usaha kursus yang dibentuk supaya usaha berkembang, pada waktu itu Nanang Murdianto membeli sebuah alat-alat musik dengan menambah sebuah drum. Dikarenakan pengelolaan manajemen keuangan disana kurang baik maka pada tahun 2008 Nanang Murdianto menarik alat-alat musik kerumah. Lalu Nanang Murdianto mempunyai gagasan mengembangkan usaha dalam bidang seni musik kala itu Nanang Murdianto bekerja sama dengan Café Tredente untuk mengadakan even-even acara festival seni musik.[[2]](#footnote-3)

Dalam menjalankan usaha studio musik Nanang Murdianto mengedepankan fasilitas alat-alat musik yang bagus dan juga penataan posisi yang baik antara drum, bass, keyboard, guitar melodi, gitar melody serta guitar rytem, mikrofon serta sound control. Dalam bidang pengelolaan studio musik Nanang Murdianto tidak hanya piawai dengan skiil nya bermusik melainkan juga piawai dalam penataan alat-alat musik sehingga suara yang dikeluarkan sangatlah padu. Setelah studio musik Jamuz berdiri dan berjalan Nanang Murdianto meminta saran kepada Kepala Kepolisian Resor (Kapolres Tulungagung) untuk guna izin resmi usahanya jadi usaha yang dijalan kan oleh Nanang Murdianto adalah usaha resmi atau tidak ilegal karena mempunyai surat izin dari Kapolres Tulungagung. [[3]](#footnote-4)

1. Kondisi Geografi

Studio Musik Jamuz terletak di Kecamatan Boyolangu. Letaknya yang mudah dijangkau dan strategis karena dekat dengan sekolahan dan di antara pemukiman penduduk.

Batas-batas wilayahnya adalah sebagai berikut:[[4]](#footnote-5)

1. Sebelah utara berbatasan dengan pemukiman penduduk
2. Sebelah timur berbatasan dengan pemukiman penduduk
3. Sebelah selatan berbatasan dengan sekolahan
4. Sebelah barat berbatasan dengan lapangan
5. Visi dan Misi Studio musik Jamuz

Visi yang dikembangkan oleh Studio musik Jamuz adalah:

1. Menjadi salah satu studio musik di kabupaten Tulungagung yang memberikan kelengkapan dan fasilitas terbaik.
2. Menjadikan anak-anak dan kalangan terampil dalam menyalurkan bakatnya dalam bidang seni musik .[[5]](#footnote-6)
3. Struktur Organisasi.

Struktur Organisasi Studio Musik Jamuz Tulungagung

**Susunan Pengurus**

**Studio Musik Jamuz Tulungagung**

**Pembantu**:

Bapak Jafar

**MANAJER**:

Nanang

Murdianto

**Bendahara**:

Dian Handayani

**Pembantu**:

Ibu Suprihatin

Dari tabel di atas struktur organisasi studio musik Jamuz Tulungagung dikelola oleh Nanang Murdianto sebagai pengelola dan sekaligus mengurus manajemen dan promosi kepada masyarakat dan dibantu oleh bapak Jaffar dan ibu Suprihatin dalam pengelolaan, dan juga Dian Handayani sebagai mengatur manajemen keuangan studio musik Jamuz.

1. Produk Jasa Studio Musik Jamuz

Studio Musik Jamuz menawarkan produk jasa berupa penyewaan studio musik kepada konsumen. Di dalam studio tersebut memiliki peralatan musik lengkap seperti drum, gitar, keyboard, bass dan lain-lain. Alat-alat musik ini dilengkapi dengan sound system yang berkualitas bagus. Dalam Studio Musik Jamuz sangat piawai dalam penataan alat-alat musik, dengan kata lain posisi dari masing-masing alat musik mempunyai jarak yang ideal. Sehingga, output musik yang dikeluarkan dapat menjadi padu dan selaras.

1. **Paparan Data Penelitian**

Paparan data penelitian ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yang sudah ada yaitu bagaimana sistem pemasaran studio musik Jamuz Tulungagung.

Dalam upaya melakukan pemasaran Studio Musik Jamuz menjalankannya dengan beberapa strategi. Seperti yang dijelaskan oleh Nanang Murdianto Murdianto selaku pemilik Studio Musik Jamuz berikut ini:

*Lek mriki niku mas nggeh, pemasarane yo kadang promosi neng sekolahan, nyebar brosur seng awal e pengenalan tentang Studio Musik Jamuz neng arek-arek sekolah. Selanjute baru promosi lagi dengan cara ngenekne event gratis ngundang band tempate di halaman parker Studio Musik Jamuz.* (studio musik Jamuz melakukan strategi pemasaran dengan menyebarkan brosur ke sekolahan dan juga mengadakan even musik gratis dengan mengundang group band).[[6]](#footnote-7)

Pernyataan tambahan disampaikan oleh Nanang Murdianto. Ada pernyataan yang menyebutkan bahwa dari event gratis itu, masyarakat mulai mengenal Studio Musik Jamuz dan mulai tertarik untuk mencoba menyewa Studio Musik tersebut.

*Teko event kuwi mas, masyarakat ki mulai ngenal studio musikku, kan pada waktu kae aku yo ngundang kanca-kanca band yo reggae, rock yo underground. Teko aku ngundang kanca-kanca band kuwi dadi arek-arek sekolahan luwih mengenal lah studio musikku iki. Ko kene arek-arek sekolah maleh tertarik pingin belajar musik dan keadaan studio musikku iki kan letak e paling dekat karo sekolahane to, gek yo ngunu mburi Studio Musik Jamuz iki lapangan seng biasane digae arek-arek SMA olahraga dadi cah-cah seng mamangane ora ngerti tapi gae ne dolan neng lapangan kuwi otomatis maleh ngerti studioku.* (dari even musik yang diselengarakan studio musik Jamuz masyarakat mengenal dan juga dalam lokasi studio musik Jamuz dekat dengan sekolahan).[[7]](#footnote-8)

Agar lebih efektif lagi dalam pemasaran Studio Musik Jamuz, pengelola tidak hanya mengandalkan usaha sendiri tetapi juga melakukan kerjasama dengan pihak lain. Seperti kerjasama yang dilakukan dengan PT. Djarum, seperti pernyataan yang disampaikan oleh Nanang Murdianto sebagai berikut:

*Selain event gratis iki aku yo kerjasama karo PT. Djarum mas, misale PT. Djarum arepe ngenekne event musik iku alat-alat e teko aku seng nyiapne, koyok gitar, drum, bass, keyboard karo sound system e barang. Teko acara kerjasama event iki otomatis masyarakat maleh ngerti kualitase alat-alat musik neng studio musikku. Dadine secara tidak langsung aku juga ikut promosi dalam event tersebut mas.* (selain dari strategi promosi studio musik Jamuz bekerjasama dengan PT. Djarum dan mensponsori setiap even-even musik yang akan diselengarakan oleh PT. Djarum).[[8]](#footnote-9)

Dalam pemasaran serta dalam bidang pengelolaan studio musik Jamuz tulungagung mengedepankan akan kualitas alat-alat yang bagus serta studio musik mengedepankan pelayanan yang baik terhadap konsumen. Hasil wawancara kepada konsumen akan dikemukakan sebagai berikut:

*Studio Jamuz apik totonane soundsystem e mas, pas maen ngono dadi suoro antara drum, bass, gitar setelane yo pas ge aliran musik seng tak gae iso nyatu, aliran ku kan ge gendre musik Rock dadi totonane pas yo mening suarane, selaine kui studio musik kene penak ge nongkrong gon e yo esis, gek karo seng ndue dicepak i gitar ge dolanan cah-cah, dadi sakdurunge maen umpomo neng kene antri ngunu yo penak jogrokan santai karo gitaran mas.* (dalam penataan antara alat-alat musik antara drum, guitar dan juga alat-alat musik yang lain sangat bagus sehingga mengeluarkan suara yang sangat padu dan selaras dan juga menambah fasilitas gratis sebuah gitar untuk disediakan untuk konsumen yang sedang menunggu).[[9]](#footnote-10)

Gambaran dari wawancara diatas telah di atas memberikan penjelasan bahwasannya studio musik Jamuz mengedepankan pelanyanan yang baik dalam bidang pengelolaan studio musik serta menambah fasilitas gratis berupa guitar acoustic untuk para konsumen.

Pernyataan yang sama disampaikan oleh konsumen salah satu pemakai jasa studio musik Jamuz Tulungagung. Hasil wawancara peneliti yang akan dikemukakan sebagai berikut:

*Pertama kae yo dikabari konco-konco mas, jarene alat-alat penak trus coro ge nongkrong gone yo penak, trus sak liane kuwi alat-alat e studio Jamuz kerep diengge even-even musik yo band regge yo underground barang. Dadi yo teko kuwi aku karo konco-konco ku ngeband pengen jajal neng studio Jamuz, situasine nyaman yo maleh dadi pelangane kene mas*.[[10]](#footnote-11)(Dalam penataan studio musik Ala-alat studio musik dan menampilkan suasana yang nyaman buat para konsumen serta alat-alat studio sering dipakai dalam sebuah even-even musik).

Dari pernyataan diatas hasil wawancara kepada konsumen studio musik Jamuz tulungagung. Dari wacana diatas bisa ditarik kesimpulan bahwasannya studio musik Jamuz memiliki alat-alat musik yang bagus sehingga sering alat-alat dari studio musik Jamuz dipakai untuk acara even-even musik jadi secara tidak langsung juga mempromosikan studio kepada masyarakat serta dalam pengelolaan studio musik Jamuz Tulungagung juga mengedepankan tempat lokasi yang nyaman buat nongkrong anak-anak muda atau konsumen itu sendiri.

Pernyataan tambahan dari konsumen studio musik Jamuz dalam pengelolaan serta dalam memberikan fasilitas yang baik terhadap konsumen. Sebagai berikut:

*Penataane alat-alate lumayan mas selaine kuwi yo gone penak ge jogrokan nyantai karo gitaran umpomo lek antri dadi ra jenuh, studio kene yo ngekek i kupon lek main 1 jam oleh kupon siji, lek nglumpok enek kupon 10 iso di ijolne oleh bonus maen 1 jam mas.* (Studio musik Jamuz memberikan fasilitas gratis alat musik gitar buat latihan serta ditambah pemberian berupa kupon berupa kupon apabila konsumen mempunyai kupon 10 bisa ditukarkan di Jamuz dengan mendapatnkan gratis maen 1 jam).[[11]](#footnote-12)

Dari hasil wawancara dengan konsumen diatas studio musik Jamuz dalam stategi pemasaran dan pengelolaan memberikan fasilitas yang nyaman buat para konsumen serta ditambah pemberian kupon gratis dalam memasarkan bidang usaha.

Dalam pengelolaan serta menjalankan bisnis maupun usaha studio musik haruslah teliti dalam pengelolaan studio musik. Dan berikut ini hasil wawancara kepada masyarakat sekitar.

*Studio musik ki yo lumayan apik mas yo ruame parkirane ngarep y bek, enek seng teko blitar yo trengalek barang wes dadi langganane kunu, kadang seng kerep kuwi yo alat-alate studio musik kwi y diengge acara-acara pagelaran musik, seng ndue yo penak an y grapyak karo uwong lek umpamane gak ngerti carane dolanan ngunu iso takok langsung me Nanang Murdianto, Nanang Murdianto mbien tukang ngeband yok an dadi yo ngerti cara-carane dolanan musik.* (alat-alat studio sering dipakai dalam pegelaran musik serta dalam pengelolaan studio Nanang Murdianto selaku pemilik studio juga mempuni dalam skill bermusik) [[12]](#footnote-13)

Dari hasil wawancara diatas maka bisa ditarik kesimpulan bahwasannya Nanang Murdianto selaku pemilik studio musik Jamuz tidak hanya pandai dalam pengelolaan tapi juga sangat mengerti dalam bidang seni musik sehingga bagi konsumen yang masih kurang begitu mengerti bagaimana tata cara memainkan musik yang baik dan benar mendapatkan masukan-masukan ataupun nasihat agar bisa memainkan alat-alat musik dengan baik.

1. **Pembahasan**
2. Strategi Pemasaran Studio Musik Jamuz Tulungagung

Rental usaha Studio Musik Jamuz yang berlokasikan di Ds. Ngreco/ Kel. Sobontoro, Kec. Boyolangu, RT. 06/ RW. 03, Tulungagung. Usaha Rental yang dijalankan oleh Nanang Murdianto Murdianto selaku pengelola studio musik dengan berlokasikan didekat sekolahan upaya-upaya strategi studio musik Jamuz tetap dijalankan guna untuk memprosmosikan atau menganalkan kepada masyartakat.

Penerapan strategi studio musik Jamuz Tulungagung yang bertujuan untuk mempromosikan atau mengenalkan kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Even Gratis

Dalam upaya-upaya mempromosikan kepada masyarakat strategi pemasaran yang dilakukan oleh Jamuz yaitu dengan mengadakan sebuah Even gratis yaitu sebuah Even yang diselengarakan oleh Nanang Murdianto dengan mengundang group band seperti yang ber-gendre musik Reggae, Underground, Rock. Sebuah Even yang diadakan oleh pihak Jamuz sendiri yang diselenggarakan di halaman studio. Dengan sebuah strategi mengadakan even musik maka masyarakat akan mengenal khusus nya kalangan anak-anak muda.[[13]](#footnote-14)

1. Bekerjasama dengan PT. Djarum

Studio musik Jamuz agar lebih efektif lagi dalam promosi kepada masyarakat strategi pemasaran yakni bekerjasama dengan PT. Djarum. Dalam setiap even-even musik yang digelar oleh PT. Djarum studio musik Jamuz menyediakan alat-alat musik seperti halnya Dum, Gitar, Keyboard dan lain-lain.

1. Brosur

Studio musik ini memasarkan kepada masyarakat lewat media brosur yang disebarkan di pihak-pihak sekolahan agar lebih mengenal lagi rental studio serta fasilitas studio yang akan disewakan.

1. Radio

Dalam penerapan strategi promosi studio musik Jamuz melalui media Radio antara lain: Radio Perkasa FM, Kembang Sore FM, RGR FM(Radio Guyub Rukun Tulungagung), Radio Madu FM, Radio Joss. Dalam promosi lewat radio ini dilakukan oleh studi musik Jamuz bertujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat sekitar yang belum mengetahui tentang keberadaan studio musik Jamuz serta keunggulan yang terdapat di studi musik Jamuz Tulungagung.

1. Kupon

Dalam media pemasaran studio musik ini tidak hanya memberikan fasilitas yang nyaman terhadap konsumen tetapi dalam promosi kepada konsumen studio musik Jamuz memberikan kupon kepada konsumen yang main per-jam nya. Dalam setiap pemberian sebuah kupon perjamnya diberikan 1 kupon apabila konsumen tersebut mempunyai 10 kupon maka bisa ditukarkan ke studio musik Jamuz mendapatkan *free* 1 jam main. [[14]](#footnote-15)

Dalam menerapkan strategi pemasaran yang dilakukan oleh studio musik Jamuz Tulungagung guna untuk mempromosikan atau mengenalkan kepada masyarakat sekitar yaitu dengan cara mengadakan sebuah even gratis, penyebaran brosur ke sekolahan, mengunakan media radi serta memberikan kupon gratis. Sebuah strategi yang digunakan oleh studio musik Jamuz Tulungagung guna untuk memasarkan produk atau jasa yang dijual oleh pihak rental studio musik kepada masyarakat.

Konsep produk yang menyatakan konsumen akan memilih produk yang menawarkan kualitas, kinerja atau kelengkapan inovatif yang terbaik para manajer di organisasi semacam ini terfokus untuk membuat produk yang lebih unggul dan terus-menerus memperbaikinya. Mereka menganggap bahwa pembeli lebih menyukai produk yang dibuat dan dapat mengevaluasi kualitas dan kinerja.[[15]](#footnote-16)

Dalam konsep produk studio musik Jamuz mengedepankan mutu dan kualitas alat-alat yang bagus serta penataan antara alat-alat musik yang satu dengan yang lain memiliki jarak yang ideal sehingga mengeluarkan suara yang padu.

Strategi promosi adalah suatu teknik komunikasi yang dirancang untuk mendistribusi konsumen. Perusahaan menggunakan metode promosi untuk menyampaikan empat hal kepada calon konsumen yaitu membuat mereka sadar akan terhadap keberadaan seatu produk, mereka membuat mengenal lebih jauh, membujuk mereka untuk menyukai produk dan akhirnya membujuk mereka untuk membeli produk. Tujuan dari kegiatan promosi adalah untuk meningkatkan penjualan. kegiatan promosi yang dipakai untuk barang konsumsi adalah:

1. Promosi penjualan, seperti kupon berhadiah, sampel, dll.
2. Periklanan.[[16]](#footnote-17)

Dari kegiatan dalam memasarkan kepada konsumen studio musik Jamuz menerapkan beberapa strategi dalam memasarkan produknya kepada konsumen yakni dengan cara memberikan sebuah kupon gratis kepada konsumen. Sebuah kupon gratis yang diberikan oleh pihak studio musik kepada konsumen per-jamnya mendapatkan satu kupon apabila konsumen mempunyai 10 kupon maka bisa ditukarkan mendapatkan 1 jam main.

1. Strategi Pemasaran Studio Musik Jamuz Ditinjau dari Perspektif Pemasaran Syari’ah

Penerapan strategi pemasaran studio musik Jamuz Tulungagung menerapkan strategi pemasaran guna untuk mempromosikan atau mengenalkan jasa atau produk yang dijual kepada masyarakat. Selain itu pula dalam pemasaran kepada masyarakat studio musik Jamuz menerapkan stategi promosi menyebarkan brosur-brosur ke sekolahan serta mempromosikan kepada masyarakat sekitar dengan cara mengadakan festival musik atau even-even gratis yang diselangarakan oleh Nanang Murdianto selaku pemilik studio musik Jamuz.

Dalam menentukan pemasaran sesorang penjual harus berusaha menawarkan kepada calon pembeli supaya tertarik dengan produk yang ditawarkan itu, dengan begitu kalau pembeli itu sudah tertarik pada produk yang ditawarkan maka pembeli itu akan membeli produk yang ditawarkan oleh penjual.[[17]](#footnote-18)

Menurut prinsip pemasaran syari’ah haruslah dilandasi dengan semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri.

Adapun berbagai strategi pemasaran yang diterapkan di studio Jamuz Tulungagung sebagai berikut:

1. Penerapan prinsip ikhtiar di studio musik Jamuz Tulungagung.

Ikhtiar adalah suatu bentuk usaha untuk mengadakan perubahan yang dilakukan seseorang secara maksimal dengan segenap kemampuan daya dan upaya yang dimilikinya dengan harapan menghasilkan ridha Allah SWT.[[18]](#footnote-19) Begitu pula dalam melakukan sebuah kegiatan menjalankan sebuah usaha atau berbisnis haruslah dilakukan dengan sungguh-sungguh serta berdo’a karena sesungguhnya Allah tidak akan merubah nasib kaum itu sendiri kalau tidak mereka sendiri yang merubahnya.

Dalam mengelola serta memasarkan kepada masyarakat ada beberapa upaya-upaya yang dilakukan oleh Nanang Murdianto selaku pemilik studio musik Jamuz yaitu dalam mengenalkan atau mempromosikan usahanya kepada masyarakat Nanang Murdianto mempromosikan dengan cara mengadakan even-even musik gratis yaitu sebuah even pagelaran musik untuk dinikmati masyarakat atau konsumen dengan mengundang Group Band seperti Reggae, Rock n Roll dll, yang bertempat dihalaman Jamuz sendiri. Dengan usaha keras serta semangat tinggi Nanang Murdianto mengundang group band ternama di Tulungagung dan juga group band dari berbagai kota blitar, Kediri, bahkan dengan mengundang group band lainnya, dengan usaha ini dimaksudkan supaya masyarakat sekitar khususnya anak-anak muda penggemar musik antusias datang ke acara pagelaran musik yang diadakan oleh studio. Maka dalam mengadakan even-even band secara otomatis Nanang Murdianto memperkenalkan usahanya serta mengenalkan kualitas alat-alat yang dimilikinya.

Berbagai strategi serta usaha yang keras yang dilakukan oleh studio musik guna memasarkan atau menganalkan kepada masyarakat. Usaha-usaha promosi juga dilakukan dengan menyabarkan sebuah brosur-brosur ke pihak sekolahan dan juga dengan menggunakan media informasi (Radio) yaitu sebuah media promosi serta informasi yang berisi tentang fasilitas yang akan disediakan oleh studio dan juga keunggulan alat-alat yang akan dijual ke konsumen, dari strategi promosi dengan menggunakan media radio serta penyebaran brosur ke sekolahan maka masyarakatb awam yang belum tau tentang studio musik Jamuz Tulungagung bisa tau tentang keberadaan studio musik dan juga fasilitas-fasilitas yang akan disediakan.

1. Penerapan prinsip manfaat di studio musik Jamuz Tulungagung

Manfaat artinya adalah berguna bagi si pengguna produk atau jasa bermanfaat jika dirasakan oleh pemakai. Produk atau jasa yang dihasilkan akan bermanfaat mana kala konsumen merasakan adanya peningkatan nilai lebih dari sebelumnya. Konsumen turut mertasakan keuntungan dan keberkahannya. [[19]](#footnote-20)

Upaya-upaya yang diterapkan dalam bidang usaha harus didasari dengan sungguh-sungguh dalam pengelolaan dan juga dimenej dengan baik supaya sebuah bidang usaha yang dijalankan berjalan dengan baik. Uapaya-upaya memenej tempat yang bagus diterapkan oleh Nanang Murdianto selaku pemilik studio musik Jamuz dengan mengedepankan pelayanan yang baik terhadap konsumen yaitu dengan cara menambah fasilitas alat-alat studio yang berkualitas dengan penataan antara alat-alat musik satu dengan yang lain misalnya drum, guitar, bass, keyboard ditata dengan baik dengan jarak yang ideal sehingga outputnya mengahasilkan suara yang padu dan selaras. Maka konsumen bisa merasakan suasana nyaman saat bermain musik di dalam studio dan menikmati aluran musik yang pas.

Dalam pentaaan alat-alat studio dimenej dengan baik sebuah upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak studio musik yang bertujuan untuk memberikan fasilitas serta kenyamanan untuk konsumen serta mendapatkan manfaat yang telah disediakan oleh pihak studio, dalam hal ini pihak studio musik Jamuz juga memberikan sebuah 1 kupon gratis setiap per-jam nya, dalam pemberian kupon gratis ini bagi konsumen yang memiliki 10 kupon maka bisa ditukarkan ke pihak studio dengan mendapatkan 1 jam gratis main. Penerapan ini dilakukan oleh pihak studio ke konsumen supaya mendapatkan kenyamanan fasilitas yang diberikan.

1. Penerapan prinsip amanat di studio musik Jamuz Tulungagung

Amanah artinya dapat dipercaya, sebagaimana kita ketahui bahwa Rasulullah SAW dikenal sebagai seseorang yang professional yang jujur dengan sebutan *al-amin* yang artinya dapat dipercaya. Dimana Rasulullah SAW merintis dari modal kejujuran yang diakui tidak hanya oleh mitra kerja, relasi, bahkan oleh para kompetitornya. Dengan demikian kejujuran bukan saja merupakan tuntunan dalam berbisnis tetapi juga mengandung nilai ibadah. [[20]](#footnote-21)

Konsep pemasaran kepada masyarakat meminta agar pemasar mempertimbangkan sosial dan etis kedalam praktik pemasaran. Mereka harus menyeimbangkan dan mengelola kriteria yang sering berlawanan dari keuntungan perusahaan, pemuasan keinginan konsumen, dan kepentingan masyarakat. Perusahaan melihat pemasaran dengan tujuan yang sangat baik sebagai kesempatan untuk meningkatkan reputasi mereka, meningkatkan kesadaran seperti dan lebih meningkatkan kesetiaan para pelanggan yang telah percaya dengan produk yang ditawarkan.[[21]](#footnote-22)

Dari hasil penelitian di lapangan prinsip amanat diterapkan di studio musik Jamuz yaitu dalam pengelolaan studio musik Jamuz mengedepankan akan kualitas alat-alat musik yang akan dijual ke masyarakat dengan menggunakan alat-alat yang berkualitas. Dalam hal ini masyarakat sekitar akan percaya bahwasannya alat-alat musik di studio mempunyai kualitas yang bagus. Upaya-upaya yang dilakukan untuk mengenalkan kualitas alat-alat ke konsumen studio musik ini bekerja sama dengan PT. Djarum. Sebuah kerjasama yang dilakukan oleh kedua belah pihak, kerjasama yakni dalam menyelengarakan sebuah even-even musik yang akan diselengarakan studio musik Jamuz menyediakan alat-alat musik seperti halnya drum, bass, keyboard, gitar, soundsystem. dari kerjasama ini lah studio musik Jamuz memberikan kepercayaan kepada PT. Djarum bahwasannya alat-alat yang dimiliki oleh studio mempunyai kualitas yang bagus.

1. Penerapan prinsip nasihat di studio musik Jamuz Tulungagung

Dari hasil penelitian di lapangan usaha milik Nanang Murdianto selaku pemilik usaha studio musik Jamuz mengedepankan dalam pelayanan kepada konsumen yaitu dengan cara menambah fasilitas studio dan kelangkapan alat-alat musik seperti halnya effect gitar yang berkualitas bagus dan juga kelengkapan-kelengkapan yang lainya. Dalam penetapan soundsystem dirancang dengan baik antara soundsystem bass, guitar dan lainya menghasilkan suara yang padu sehingga konsumen merasa puas akan layanan dari studio Jamuz itu sendiri. Selain itu pula dalam pengelolaan studio musik Jamuz juga menata tempat bagi konsumen yang sedang antri dan juga menyediakan tempat nongkrong ditambah dengan fasilitas guitar sehingga konsumen merasa enjoy dan menikmati fasilitas yang diberikan.

Produk atau jasa yang kita keluarkan haruslah mengandung unsur berupa nasihat yang terkandung didalamnya sehingga setiap konsumen yang memanfaatkan akan tersentuh hatinya terhadap tujuan hakiki kemanfaatan produk atau jasa yang dipergunakan.

Para produsen yang bertanggung jawab tidak hanya memikirkan dari suatu produk yang wajar, tetapi ia pun berpikir bahwa produk harus mengandung nilai-nilai nasihat, sehingga tidak hanya manfaat yang didapatkannya, akan tetapi makna nilai yang terkandung dalam unsur produk atau jasa dapat mengingatkan kepada konsumen akan makna Allah SWT.[[22]](#footnote-23)

Prinsip-prinsip pemasaran dalam islam harus mengandung nilai-nilai iman seperti dalam melakukan suatu usaha harus dengan bersungguh-sungguh supaya mendapatkan hasil yang sesuai dengan apa yang dinginkan dan menghasilkan suatu produk yang berkualitas. Dalam menjalankan bidang usaha harus memiliki nilai-nilai nasihat yang baik supaya konsumen yang memakai jasa tersebut mendapatkan pengetahuan serta menambah wawasan bagi konsumen.

Penerapan strategi pemasaran studio musik Jamuz yang dijalankan oleh Nanang Murdianto tidak hanya memberikan kepuasan layanan terhadap konsumen akan tetapi juga mengedepankan pelayanan yang baik. Memberikan masukan-masukan bagi konsumen yang belum mengerti bagaimana tatacara memainkan musik dengan baik dan padu antara alat-alat musik satu dengan yang lainya, nasihat-nasihat atau masukan itu sangatlah penting dalam bermusik guna untuk menambah wawasan skill dalam memainkan musik, dalam berkreasi bermusik yang paling utama ialah kekompakan serta penjiwaan dalam memainkan alat-alat musik supaya lentunan musik yang dihasilkan dari perpaduan serta penjiwaan sangat padu dan selaras.

Dalam prinsip-prinsip pemasaran Syari’ah sudah dijelaskan dengan jelas bahwasannya dalam pengelolaan serta pemasaran haruslah dilandasi dengan ikhtiar, manfaat, amanah dan nasihat supaya dalam bidang usaha yang dijalankan oleh pemilik usaha mengandung nilai-nilai yang baik pula guna bermanfaat konsumen serta pemilik usaha itu sendiri.

1. Hasil wawancara dengan Nanang Murdianto“Pemilik Studio Musik Jamuz, tanggal 14 Juni 2014, Jam 19.00 WIB. [↑](#footnote-ref-2)
2. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-3)
3. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-4)
4. Data Proposal Studio Musik Jamuz Tulungagung [↑](#footnote-ref-5)
5. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-6)
6. Hasil wawancara dengan Nanang Murdianto pemilik Studio musik Jamuz, tanggal 14 juni 2014, Jam 19.00 WIB [↑](#footnote-ref-7)
7. Hasil wawancara dengan Nanang Murdianto Studio musik Jamuz, tanggal 14 juni 2014, Jam 19.30 WIB [↑](#footnote-ref-8)
8. Hasil wawancara dengan Nanang Murdianto “pemilik Studio Musik Jamuz , tanggal 14 juni 2014, Jam 19.50WIB [↑](#footnote-ref-9)
9. Hasil wawancara dengan Rendi konsumen Studio musik Jamuz, tanggal 14 juni 2014, Jam 20.00 WIB [↑](#footnote-ref-10)
10. Hasil wawancara dengan Zitna konsumen Studio Musik Jamuz, tanggal 16 juni 2014, Jam 21.00 WIB [↑](#footnote-ref-11)
11. Hasil wawancara dengan Fahmi konsumen studio musik Jamuz, tanggal 27 juni 2014, Jam .17.00. WIB [↑](#footnote-ref-12)
12. Hasil wawancara dengan Rusni masyarakat, tanggal 28 juni 2014, Jam 19.00 WIB [↑](#footnote-ref-13)
13. Hasil wawancara dengan Nanang Murdianto pemilik Studio musik Jamuz, tanggal 26 juni 2014, Jam 19.00 WIB [↑](#footnote-ref-14)
14. Hasil wawancara Dian Handayani Studio musik Jamuz, tanggal 26 juni 2014, Jam 19.30 WIB [↑](#footnote-ref-15)
15. Philip kotler, ddk, *Manajemen Pemasaran Dalam Sudut Pandang Asia*…, hal. 23 [↑](#footnote-ref-16)
16. Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Ygyakarta. Liberty, 1985) [↑](#footnote-ref-17)
17. Philip kotler,ddk, *Manajemen pemasaran Sudut Pandang Asia*,…hal. 23 [↑](#footnote-ref-18)
18. Hermawan, *Syari’ah Marketing*…, hal. 6 [↑](#footnote-ref-19)
19. Hermawan, *Syari’ah Marketing…,* hal. 6 [↑](#footnote-ref-20)
20. *Ibid*., hal. 6 [↑](#footnote-ref-21)
21. Philip Kotler,ddk *Manejemen Pemasaran dalam sudut Pandang Asia*…, hal. 33 [↑](#footnote-ref-22)
22. Hermawan, *Syari’ah Marketing*…, hal. 12 [↑](#footnote-ref-23)