

MEMBIDIK PELUANG BISNIS MUSIK DI DAERAH
STUDI KASUS SEKOLAH MUSIK
THE ROYAL OF POTENTIAL MUSIC (RPM)
PIMPINAN FAJAR BRIAN LASAWON DI PACITAN

JURNAL TUGAS AKHIR
Program Studi S1 Seni Musik



Disusun Oleh:

Riva Pugar Hanangun

1111776013

Semester Genap 2017/2018

JURUSAN MUSIK

FAKULTAS SENI PERTUNJUKAN

INSTITUT SENI INDONESIA YOGYAKARTA

2018

MEMBIDIK PELUANG BISNIS MUSIK DI DAERAH

STUDI KASUS SEKOLAH MUSIK

THE ROYAL OF POTENTIAL MUSIC (RPM)

PIMPINAN FAJAR BRIAN LASAWON DI PACITAN

Riva Pugar Hanangun¹, Antonius Gathut Bintarto Tripasetyo²

rivapugarhanangun@gmail.com

bintarto_853@yahoo.com

¹*Alumnus Jurusan Musik, Fakultas Seni Pertunjukan, ISI Yogyakarta*

²*Dosen Jurusan Musik, Fakultas Seni Pertunjukan, ISI Yogyakarta*

Abstrak

Many peoples say that working in music is not recommended, the reason is classic, there is have no guarantee for old day life. From the condition, then held a research about case of study about Fajar Brian Lasawon, a bachelor of Music Department from Institute of Arts Indonesian Yogyakarta who adaptable with his musical knowledge for competition in middle of Pacitan Town society. He forms a nonformal educational institution business venture in musical sector named The Royal of Potential Music (RPM). Through qualitative research method of interview to Lasawon and his several consumers also direct observation into RPM, then the data about strategy of how to Lasawon using his musical knowledge that packed into music education method based at pop music and strategy of marketing to recruit his pupils been obtained. In the use of his musical knowledge for educational application in RPM, Lasawon initiative changed the arrangement of solo forms into ensembles and making simple but appropriate musical material with children as his student. The strategy is; Human Resource management to supervise his educational institution of music, use of social media and banners in his marketing strategies, study model of indoor and outdoor also his music formal education background for increased sale value to its consumer. Thus, RPM has the opportunity to develop, so that Lasawon can improve its standard of living and be able to survive in the society of Pacitan Town.

Keywords: Music, Fajar Brian Lasawon, Business, Strategy, RPM.

Abstrak

Bidang seni musik sering kali dianggap kurang strategis oleh sekelompok masyarakat untuk dijadikan tumpuan hidup, alasannya sangat klasik yaitu kurang terjaminnya kesejahteraan di hari tua. Berangkat dari kondisi tersebut, maka diadakan sebuah penelitian studi kasus tentang Fajar Brian Lasawon, seorang sarjana jurusan musik ISI Yogyakarta yang beradaptasi dengan bekal keilmuan musiknya untuk dapat bersaing di tengah masyarakat Kota Pacitan. Ia mendirikan sebuah usaha bisnis berbentuk lembaga pendidikan non formal di bidang musik

bernama *The Royal of Potential Music* (RPM). Melalui metode penelitian kualitatif wawancara pada Lasawon dan beberapa konsumennya serta observasi langsung di RPM, maka diperoleh data mengenai strategi bagaimana ia menggunakan keilmuan musiknya yang dikemas dalam metode pendidikan musik berbasis pada musik populer serta strategi pemasarannya untuk merekrut para peserta didiknya. Dalam penggunaan ilmu musiknya untuk digunakan dalam pembelajaran di RPM, Lasawon secara inisiatif mengubah aransemen bentuk solo menjadi ansambel dan pembuatan materi musik yang sederhana namun tepat dengan anak-anak sebagai siswanya. Diketahui strategi tersebut ialah; manajemen *Human Resource* untuk mengelola sekolah musiknya, penggunaan media sosial dan banner dalam strategi pemasarannya, model pembelajaran *indoor* dan *outdoor* serta latar belakang pendidikan formal musik untuk menambah nilai jual di mata konsumennya. Dengan demikian, RPM memiliki peluang untuk berkembang, sehingga Lasawon dapat meningkatkan taraf hidupnya dan mampu bertahan di tengah masyarakat Kota Pacitan.

Kata Kunci: Musik, Fajar Brian Lasawon, Bisnis, Strategi, RPM.

PENDAHULUAN

Dewasa ini jumlah lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan jumlah sarjana yang telah menyelesaikan masa studinya. Hal tersebut menimbulkan berbagai macam polemik bagi para sarjana muda khususnya bagi sarjana seni di bidang musik. Keadaan ini dikarenakan mayoritas masyarakat masih bersikap skeptis terhadap bidang tersebut.

Bagi sebagian orang tua, mereka cenderung melarang anak-anaknya untuk menempuh masa studinya di bidang musik. Alasannya cukup sederhana yakni menggantungkan nasib di bidang musik saja dikhawatirkan tidak bisa memberikan kesejahteraan di hari tua. Oleh karena itu dengan adanya persepsi seperti di atas, menambah citra yang kurang baik bagi bidang musik itu sendiri di mata beberapa kalangan umum.

Hal yang mendasari paradigma di atas ialah karena mayoritas musisi jaman sekarang mengalami masalah finansial lantaran pembajakan-pembajakan yang meradang dan tak kunjung mendapat penanganan yang signifikan dari pemerintah. Sebuah fenomena dari aktivitas unduh lagu gratis tercatat pada sebuah majalah yang terbit pada tahun 2006 di Amerika Serikat, *Cosmogirl* yang menyebutkan bahwa para pelakunya mencapai 30% dari warga Amerika (Dwiyoga, 2015:7). Hal tersebut sangat mengejutkan bahwasanya eksploitasi hak cipta tersebut sudah terjadi selama 12 tahun silam dari sekarang (2018), imbasnya ialah royalti yang diperoleh musisi tersebut. Kondisi di atas selaras dengan apa yang dikatakan oleh penyanyi profesional dari band Indonesia bernama Vierratale yaitu Widy Soediro Nichlany yang dimuat dalam sebuah media massa online dengan kontributor Ira Gita Natalia Sembiring (www.kompas.com) dalam wawancara tersebut, Widi mengatakan; "Karena di sini sistemnya masih berantakan ya, musik, *download*-nya, bajakan masih berantakan banget, jadi enggak semuanya kami dapet ya dari hasil penjualan

itu" ucapnya ketika diwawancarai oleh Kompas Widy kemudian menambahkan bahwa musisi Indonesia perlu memiliki bisnis lain di luar bermusik. Saat berita tersebut dimuat, Widy Soediro Nichlany tengah mengembangkan bisnis busananya.

Pemaparan di atas tentunya dapat menyudutkan profesi musisi. Namun, jika melihat secara lebih luas bidang musik itu sendiri mempunyai berbagai macam sub bidang, jadi bukan hanya menjadi seorang musisi saja. Ada berbagai macam profesi yang ditawarkan oleh musik itu sendiri. Hanya saja kebanyakan dari segelintir orang-orang melihatnya hanya dari satu sudut pandang. Oleh karena itu perlu mengetahui beberapa sub di bidang musik itu sendiri. Dengan mengetahui sub bidang di dalam musik itu sendiri tentunya akan menambah kuantitas tawaran dari lapangan kerja. Dengan begitu, kesempatan berkarir di dunia musik masih terbuka lebar.

Jika mengacu pada pemaparan di atas, maka dapat disimpulkan secara sederhana, bahwasanya berkarir dibidang musik tidak hanya berorientasi menjadi pemain saja namun bisa mencari sub bidang musik lainnya contohnya, menjadi seorang pebisnis maupun menjadi seorang pengajar atau profesi lain yang melibatkan musik di dalamnya. Dari berbagai macam profesi di atas, yang paling umum di jumpai adalah menjadi pebisnis atau pengajar. Oleh karena itu mayoritas alumni perguruan tinggi di bidang musik lebih memilih menjadi pengajar atau pebisnis dengan pekerjaan sampingannya sebagai pemusik, akan tetapi tidak sedikit pula yang cukup memilih untuk menjadi seorang pengajar atau pebisnis saja.

Oleh karena itu, sesuai dengan tinjauan kasus di atas akan diadakan sebuah penelitian pada seorang sarjana musik bernama Fajar Brian Lasawon yang mengadu nasibnya dengan mendirikan sebuah sekolah musik bernama RPM (*The Royal of Potential Music*) di sebuah kota kecil yaitu, Kota Pacitan. Penelitian ini berupa studi kasus dengan maksud untuk menggali informasi tentang bagaimana seorang Fajar Brian Lasawon beradaptasi ditengah-tengah kehidupan dengan sekolah musik yang ia miliki saat ini. Penelitian tersebut berupa tinjauan studi kasus tentang bagaimana seorang sarjana musik yaitu Fajar Brian Lasawon berusaha untuk bertahan hidup dari bekal ilmu musik yang di dapatkannya dan Strategi apa yang digunakan oleh Fajar Brian Lasawon untuk menjalankan sekolah musik RPM dengan Kota Pacitan sebagai lokasi bisnisnya. Guna mendapatkan informasi yang konkret dan valid maka penelitian ini dilakukan dengan mengkaji, wawancara narasumber serta observasi langsung pada objek maupun subjek penelitian.

FENOMENA MUSIK DI KOTA PACITAN

Pada tahun 90-an panggung-panggung hiburan di Kota Pacitan berkembang cukup pesat. mulai dari layar lebar, wayang, ketoprak hingga musik populer. Dari beberapa hiburan tersebut yang paling diminati oleh masyarakat khususnya di daerah kotanya, ialah hiburan musik populer. Karena banyak peminatnya, musik populer di Kota Pacitan mampu bersaing dengan hiburan pentas seni lainnya. Efek dari itu, studio musik mulai menjamur, orkes melayu serta band-band lokal bergenre musik pop mulai bermunculan. Tidak hanya itu, bahkan para pecintanya khususnya pemuda-pemudi sampai terobsesi entah karena musiknya atau karena musisinya.

Kemudian di akhir tahun 90-an memasuki tahun milenium baru menjadi momentum meledaknya minat musik di Kota Pacitan. Hal ini dipengaruhi karena adanya media massa yang mendukung seperti radio dan televisi sehingga membuat popularitas musik di Kota Pacitan bertambah kuat. Popularitas tersebut tumbuh karena adanya sokongan kuat dari industri-industri manajemen musik nusantara yang juga memasarkan karya-karya musisinya dalam bentuk rekaman CD dan pita kaset (*Tape Recorder*). Penjualan tersebut diwarnai dengan aksi pembajakan yang dilakukan oleh oknum-oknum nakal. Parahnya karya-karya yang dibajak hak ciptanya dijual bebas di pasaran dengan harga kira-kira 90% lebih murah dari harga resminya.

Karena adanya pemasaran-pemasaran yang intens tersebut, di awal tahun 2000-an menjadi puncak eksistensi musik populer di kota ini. Aktivitas pemasaran menciptakan arus musik, lalu arus musik tersebut memberi pengaruh kepada para pemuda-pemudi baik yang masih duduk di bangku sekolah maupun yang sudah lulus untuk mengambil peran aktif dalam membentuk atmosfer musik di Kota Pacitan. Dimulai dari antusias itu, lahirlah berbagai macam bentuk kegiatan apresiasi musik masyarakat Kota Pacitan.

Aktivitas dan Aktivistik Musik Di Kota Pacitan

Di Kota Pacitan sendiri mulai awal tahun 2000-an sudah banyak melahirkan musisi lokal di kota tersebut. Para pelaku musik ini bermacam-macam ada yang sudah lulus maupun yang masih sekolah. Umumnya mereka menghimpun koleganya untuk mendirikan komunitas-komunitas musik yang menyediakan panggung apresiasi untuk para pemainnya. Dalam periode tahun 2000-2011 adalah puncak hingar bingar musik dan aktivitas pertunjukannya karena banyak musisi lokal bermunculan dan menjadi pemeran aktif dalam ranah musik di Kota Pacitan. Mereka mulai bermain musik rata-rata mulai dari bangku SMP atau SMA meskipun ada juga dari yang dimulai sejak duduk dibangku SD.

Para pelajar tersebut tertarik menjadi pemeran aktif di dunia musik lantaran banyak sekali kegiatan perlombaan band yang diselenggarakan oleh Organisasi Siswa Intra Sekolah. Kegiatan-kegiatan tersebut sebagai ajang apresiasi siswa-siswanya sekaligus sarana promosi sekolah. Kegiatan tersebut juga tidak hanya sebatas pada siswa sekolah, namun ada juga ajang apresiasi untuk umum dan bentuknya tidak hanya pada festival (perlombaan) tetapi juga parade.

Pada kurun periode tersebut banyak sekali fasilitas studio dan tempat-tempat komunitas atau tempat-tempat sekedar *tongkrongan* para musisi lokal untuk berbagi segala hal tentang musik bahkan karena terobsesinya di bidang musik, beberapa orang dari generasi tersebut melanjutkan studi perguruan tinggi di bidang musik. Dengan mengingat banyaknya fasilitas-fasilitas dan tempat bersosialisasi, keterbatasan lembaga pendidikan serta toko-toko alat musik bukanlah menjadi suatu halangan untuk tidak bermusik.

Namun masa keemasan tersebut mulai menyusut menginjak pada tahun 2012 hingga saat ini. Tahun 2012 merupakan awal ledakan demam ponsel pintar di Kota Pacitan. Kehadiran ponsel pintar mempunyai dampak yang sangat signifikan pada

keseharian individu. Ada dampak positif dan juga dampak negatif. Untuk musik, dampak positifnya kemudahan akses untuk memperbarui bank musik, referensi musik dan promosi, namun hal tersebut tidak sebanding dengan dampak negatifnya. Alih-alih diprediksi dapat menaikkan minat dan bakat musik di Kota Pacitan dengan segala kemudahan yang ditawarkannya, justru gebrakan tersebut menurunkan minat para pemuda untuk bersosialisasi dan berlatih musik. Hal tersebut selaras dengan pernyataan Djohan (2007: 18) bahwa lompatan budaya sebagai akibat pesatnya teknologi yang mengagumkan juga ikut andil menciptakan sebagian masyarakat perkotaan dengan perilaku dan budaya kejut (*shock*).

Saat ini tercatat hanya beberapa band lokal dengan genre pop, punk, metal dan hardcore saja yang masih eksis bermain musik di Kota Pacitan. Band-band tersebut masih sering terlihat di panggung-panggung sederhana hanya sekedar melepas rindu untuk tampil, menyalurkan hobi, menghibur pengunjung cafe dan beberapa diantaranya mengisi dalam acara pernikahan itu pun dalam satu tahun hanya beberapa kali saja. Ketika diwawancara mereka, para pemain band tersebut mengatakan bahwa sangat terasa tidak nyaman jika harus vakum dan berdiam diri tidak melakukan apa-apa. Mereka juga mengatakan bahwa akan terasa aneh jika kita menyukai musik terlebih memainkannya tetapi tidak melakukan apa pun untuk musik tersebut.

Dalam tiga tahun terakhir ini (2016-2018) dari data hasil wawancara dengan para aktivis musik di Kota Pacitan dan observasi langsung di lapangan, atmosfer musik di Kota Pacitan merosot tajam jika dibandingkan pada periode tahun 2000-2011 lalu. Kondisi tersebut dapat disebabkan karena dampak globalisasi yang salah satunya menimbulkan pertentangan nilai-nilai budaya lokal dan global semakin tinggi intensitasnya (Ajisanta, 2017: 147).

Sangat jarang ditemui aktivitas perlombaan, parade atau *street performing*. Kalau pun ada, beberapa hanya ditemui sebagai pengiring acara untuk peringatan hari-hari khusus atau hajatan penduduk atau perusahaan swasta yang melakukan promosi produknya saja dan itu pun hanya artis lokal yang diberi kepercayaan untuk melakukan pertunjukan musiknya yang mayoritas bergenre dangdut. Sebutan dangdut muncul sekitar 1972-1973, berasal dari onomatopoeik suara gendang "*dhang*" dan "*dhut*" kemudian menjadi terma ejekan dari salah seorang aktuil, Billy Silabumi untuk menyebut jenis musik ini (Frederick, 1997: 257).

Secara garis besar, aktivis musik di Kota Pacitan dibagi menjadi dua, yaitu pelajar dan umum. Aktivis pelajar umumnya bergerak melalui di bawah naungan pihak sekolah dengan Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) sebagai wadahnya. Kegiatan musik yang diadakan adalah kebanyakan kompetisi band. Tingkatannya pun bermacam-macam ada tingkat SMP, SMA, SD bahkan umum. Untuk ruang lingkup peserta perlombaan tersebut tergantung tingkatan peserta yang targetkan oleh pihak panitia.

Jika aktivis di lingkup pelajar adalah para pelajar di kota Pacitan yang berada di bawah naungan sekolah mereka, maka aktivis di kalangan umum meliputi:

1. Aditya Ardha Dewantara
2. Aji Syifak Burhanudin
3. Arief Wicaksono Zaenal Muttaqin
4. Dimas Febri Rahmanto

5. Fajar Brian Lasawon
6. Fendi Dwi Cahyono
7. Tegar Dewangga Trenggono
8. Telly Arshinta

Para aktivis umum tersebut bergerak secara mandiri dan pengumpulan dana pembuatan pementasan umumnya dengan berkerjasama dengan sponsor.

PELUANG BISNIS MUSIK DI KOTA PACITAN

Djohan (2007: 29) musik bisa menjadi barang sanjungan sekaligus barang cemoohan dan benar-benar menjadi komoditi yang tidak berbeda dengan sebungkus rokok. Ia sangat bisa menjadi sumber industri dan impian semu konsumen yang meyakinkannya. Selama konsumen masih banyak yang meyakini dengan berbekal pada hasil-hasil penelitian mengenai manfaat musik pada kehidupan dan berangan-angan mengenai berbagai harapan-harapan dan cita-cita, maka pangsa pasar untuk berbisnis di dunia musik masih terbuka lebar. Hal tersebut tak ubahnya dengan pangsa pasar di dalam bisnis pendidikan musik. Masih banyak orang tua yang berharap bahwa dengan belajar musik akan berdampak baik terhadap perkembangan kecerdasan anaknya atau dengan kursus akan mampu menguasai ilmu di musik sehingga secara teknikal akan baik dan peluang untuk menjadi bintang semakin mudah.

Kenyataan tersebut hingga saat ini masih melekat pada beberapa individu dan kebanyakan orang tua yang berambisi kepada anaknya untuk menyukai musik, lebih ekstrem lagi dipaksakan untuk senang terhadap musik tertentu melalui kursus musik (Djohan, 2007: 28). Tentu saja kondisi itu sangat menguntungkan bagi siapa saja yang ingin membuka sebuah usaha bisnis di bidang pendidikan musik. Tak ubahnya di Kota Pacitan, orang tua seperti itu masih cukup banyak dan mudah untuk dijumpai. Terlebih masih terlihat minat anak-anak dan orang dewasa di musik dengan adanya beberapa kegiatan dalam tiga tahun belakangan ini meski kondisi musik di Kota Pacitan sedang mengalami kelesuan

Menurut Zorn (dalam Heryanto, 2012: 245) labelisasi genre merupakan salah satu strategi pemasaran. Banyak sekali kita jumpai kursus musik yang menawarkan pembelajaran musik dengan berbasis pada musik klasik. Di Kota Pacitan sendiri sudah terdapat dua dari tiga lembaga pendidikan musik yang menawarkan musik klasik sebagai basis utama dalam kurikulum pembelajarannya. Hal tersebut berbanding terbalik jika melihat secara langsung kelapangan mengenai musik yang digemari masyarakat Kota Pacitan, yaitu musik-musik industri yang sedang populer. Maka, sesuai dengan pendapat di atas, sebuah peluang usaha terbuka lebar jika mau untuk bereksplorasi dengan kreativitas dalam pendidikan musik terutama tawaran mengenai genre yang akan ditawarkan dalam kurikulum pengajaran sebuah lembaga musik salah satunya.

Di Kota Pacitan, jika di telusuri lebih dalam peluang untuk membuka lapangan pekerjaan di musik dengan cara berwirausaha sangat terbuka lebar. Daya saing yang cukup sedikit, dan animo masyarakat di dunia musik yang masih tersisa seharusnya dapat dimanfaatkan. Peluang dan kesempatan tersebut banyak yang tidak tahu mengenai bagaimana cara mereka untuk memperkenalkan dan mengembangkannya. Padahal media massa berupa stasiun televisi lokal, radio lokal serta media sosial

begitu sangat terbuka dan terfasilitasi untuk masyarakat Kota Pacitan, seperti yang kita ketahui peran dan kekuatan media massa sangat ampuh untuk melakukan promosi, namun hingga kini masih jarang terlihat beberapa pengusaha tidak melakukan eksplorasi dan eksperimen mengenai hal itu. Heryanto (2012: 7) seperti halnya di negara tetangga, tidak ada satu pun pranata sosial di Indonesia yang sanggup menyita perhatian masyarakat dalam lingkup atau intensitas setinggi apa yang berhasil dicapai media elektronik, terutama televisi.

Peluang Bertahan

Semakin banyak sektor jasa membuat semakin banyaknya tuntutan konsumen terhadap tingkat kepuasan (Warindrani, 2006: 6). Tuntutan konsumen membuat berbagai perusahaan untuk saling bersaing dalam menawarkan produknya entah itu perusahaan yang bergerak baik di sektor jasa maupun sektor komoditas. Dalam dunia kewirausahaan berlaku hukum rimba, siapa yang terbaik, termurah dan terfavorit, dialah penguasanya. Sebagai acuan, harga jual ditetapkan oleh pasar bukan perusahaan (Warindrani, 2006: 5).

Apabila pengajaran musik dilakukan dengan pendekatan yang manusiawi, dan anak-anak tertantang untuk mempelajari musik, maka pelajaran itu tidak hanya memberi pelajaran tentang musik saja, melainkan pelajaran tentang idealisme, kebersamaan dalam arti positif, pencarian kebenaran dan humanisme (Nugroho, 2004: 19). Dalam persaingan tidak ada salahnya jika kita menggunakan strategi yang baik dalam melakukan pendekatan terhadap anak didik. Dengan melakukan pendekatan yang baik tentunya peluang keberhasilan dalam mengambil hati dan minat konsumen akan semakin tinggi.

Selain melakukan pendekatan yang baik, dapat juga menggunakan momen atau seseorang yang di anggap berpengaruh sebagai media promosi. Seperti pernyataan Djohan (2007: 30) Sebagian orang lebih suka mengingat produk yang diasosiasikan dengan iklan yang menghasilkan respons afeksi positif. Selain itu, pemanfaatan media massa yang cukup baik akan menambah efektivitas pemasaran. Hal ini selaras dengan pernyataan Davey dan Seal (dalam Heryanto (ed.), 2012: 244) umumnya dipahami untuk menyebut segala produk dan pengaruh industri komunikasi massa.

Untuk dapat bertahan dengan baik maka sebuah perusahaan perlu mempunyai pengendalian manajemen yang baik. Pengendalian manajemen terdiri dari dua hal yang saling berkaitan yakni perencanaan dan pengendalian. Perencanaan adalah melihat kedepan untuk memutuskan aktivitas yang akan di kerjakan untuk mencapai tujuan sedangkan pengendalian adalah melihat ke belakang untuk tujuan evaluasi apakah hasil yang direncanakan telah tercapai (Warindrani, 2006: 104). Selain mengenai tentang perencanaan dan pengendalian, ada juga beberapa poin yang harus diperhatikan dalam peningkatan mutu serta kualitas dari sebuah lembaga pendidikan musik untuk mampu bertahan terhadap persaingan pasar. Merujuk pada pemahaman yang di kemukakan Rupiyo (2005: 116-17), poin-poin tersebut ialah:

1. Kualifikasi pengajar yang berkompeten
2. Kegiatan belajar yang menyenangkan
3. Kurikulum yang sistematis

4. Materi pembelajaran yang efektif
5. Fasilitas penunjang yang memadai
6. Bentuk kelas yang variatif
7. Kesempatan menggelar dan menyaksikan pertunjukan untuk para peserta didik
8. Biaya kursus yang tepat

Berbekal pemahaman di atas, tidak ada salahnya jika dicoba di Kota Pacitan sebagai lapangannya. Dengan meninjau secara langsung ke lapangan, diketahui terdapat tiga lembaga pendidikan musik (termasuk RPM) yang masih aktif menjalankan bisnisnya. Jika dikaitkan dengan kondisi tingkat ekonomi menengah ke bawah dan masyarakatnya masih mempunyai animo di dunia musik serta daya saing yang minim, tidak berlebihan jika diperkirakan bahwa peluang bertahan lembaga pendidikan musik khususnya RPM mampu bertahan dengan baik.

ALUR PERJALANAN FAJAR BRIAN LASAWON DALAM MERINTIS RPM

Sekolah RPM beralamat di Desa Tanjungsari, Dusun Gemulung, R.T. 02, R.W. 02, Kecamatan Pacitan, Kabupaten Pacitan, Provinsi Jawa Timur, Indonesia dengan kode pos: 63518. RPM merupakan kepanjangan dari *The Royal of Potential Music* yang artinya *Royal* adalah kerajaan atau impian kemudian *Potential* artinya potensi sedangkan *Music* berarti musik. Jika digabungkan maka akan menjadi sebuah kalimat “Sebuah kerajaan yang kaya akan potensi musik”.

Penamaan RPM sendiri terinspirasi dari sebuah lembaga pendidikan musik internasional bernama ABRSM (Associated Board of the Royal School of Music) yang terletak di London, Inggris. ABRSM menjadi inspirasi dalam penamaan RPM karena dua hal, yang pertama ABRSM mempunyai kurikulum yang diakui oleh dunia, lalu yang kedua ABRSM merupakan lembaga pendidikan musik yang sangat populer sehingga cukup *familiar* dan sangat cocok jika dijadikan inspirasi. Dengan begitu diharapkan kelak RPM akan mempunyai masa depan yang baik layaknya ABRSM sebagai inspirasinya.

RPM didirikan oleh seorang alumni ISI Yogyakarta dari Jurusan Musik bernama Fajar Brian Lasawon yang akrab dengan nama panggilan Lasawon atau “Tonggos” di kalangan teman kolega serta teman semasa kecilnya dahulu. Bagi seorang Lasawon mendirikan sebuah sekolah musik bukanlah suatu hal yang mudah. Keterbatasan ekonomi dan kendala modal yang menjadi alasan utamanya. Oleh karena itu setelah lulus perkuliahan di tahun 2014 lalu melalui bantuan pemerintah dalam program bidik misi, Lasawon tidak langsung serta merta mendirikan sekolah musik tersebut malah tidak terpikirkan olehnya untuk membuat sebuah lembaga pendidikan musik dengan melihat kondisi musik di Kota Pacitan yang sedang surut saat itu.

Terbentuknya RPM bisa dikatakan dari tidak sengaja Lasawon yang diawali dengan mulainya saat dia mengajar di SD Alam Pacitan sebagai guru bantu pada akhir tahun 2014 silam. Awalnya sebelum mengajar di SD Alam, pasca wisuda Lasawon sempat kebingungan dalam mencari lapangan pekerjaan (perlu di ketahui, di Kota Pacitan lapangan pekerjaan musik sangatlah terbatas. Umumnya hanya seputar menjadi guru ekstrakurikuler, pelatih dan guru les musik jika ada *event* hingga yang paling tinggi derajatnya di mata masyarakat Kota Pacitan adalah

menjadi seorang guru seni PNS itu pun jika ada sekolah yang membutuhkan). Sambil berjualan pick gitar secara *online*, Lasawon memutuskan untuk memasukkan lamaran pekerjaan di berbagai sekolah SD dan SMP di Kota Pacitan. Setelah menunggu beberapa lama, akhirnya pada akhir tahun 2014 dia mendapat panggilan atas lamarannya untuk mengajar di SD Alam Pacitan kemudian dia pun akhirnya bekerja di SD Alam sebagai guru bantu kelas II, III dan V. Namun, di kelas itu dia tidak mengajar apa pun tentang musik melainkan mata pelajaran umum.

Setelah melewati beberapa bulan, Lasawon dimintai oleh pihak sekolah untuk mengajar ekstrakurikuler musik. Proses belajar mengajar secara privat dan merangkap sebagai guru bantu sekaligus guru ekstrakurikuler di SD Alam tersebut berjalan kurang lebih selama satu tahun. Hingga pada akhirnya Lasawon merasa kewalahan dengan padatnya aktivitas-aktivitas untuk dirinya pada saat itu dan kemudian memutuskan untuk mengundurkan diri dari SD Alam. Setelah mengundurkan diri Lasawon mendirikan kursus musik di rumahnya, yaitu di Desa Tanjungsari, Dusun Gemulung, R.T. 02, R.W. 02, Kecamatan Pacitan, Kabupaten Pacitan. Semua murid yang masih mengikuti kursus musik dengan Lasawon secara privat ikut dipindahkan ke kursus tersebut diselingi dengan membuka pendaftaran siswa dan promosi melalui akun media sosial miliknya bahwa ia telah mendirikan kursus musik dengan nama RPM. Tanggal 11 Januari 2016 RPM ditetapkan sebagai lembaga pendidikan musik oleh Fajar Brian Lasawon. Bersamaan dengan itu juga, Lasawon membulatkan niatnya untuk menekuni RPM sebagai perusahaan bisnis yang bergerak di sektor jasa.

RANCANGAN STRUKTUR KURIKULUM DI RPM

Pembelajaran jumlah instrumen musik, di RPM tercatat ada tiga jenis instrumen dan dua kelas band. Instrumen tersebut meliputi:

No.	Instrumen Musik	Instruktur
1.	Gitar	Fajar Brian Lasawon, S.Sn.
2.	Biola	Fajar Brian Lasawon, S.Sn.
3.	Keyboard	Fajar Brian Lasawon, S.Sn.

Tabel 1: Jenis Instrumen Musik di RPM

Lalu untuk model kelas yang tersedia di RPM meliputi:

No.	Kelas	Instruktur
1.	Privat	Fajar Brian Lasawon, S.Sn.
2.	Band	Fendi Dwi Cahyono, S.Kom.
3.	Teori Musik	Fajar Brian Lasawon, S.Sn.
4.	LARAS (Latihan Bersama Di Luar Kelas-sebulan sekali)	Fajar Brian Lasawon, S.Sn. (Instruktur 1) Fendi Dwi Cahyono, S.Kom. (Instruktur 2)

Tabel 2: Kelas Yang Tersedia di RPM

Dalam kegiatan belajar mengajar jadwal yang ditetapkan terkadang sering berubah-ubah sesuai dengan kesepakatan antara murid dan instruktornya.

Untuk kurikulumnya, RPM menggunakan rancangan kurikulum standar Kementerian Pendidikan Nasional Direktorat Jendral Pendidikan Non Formal Dan

Informal Direktorat Pembinaan Kursus Dan Kelembagaan tahun 2009. RPM mempunyai tiga tingkatan sistem *grade*. Adapun struktur rancangan kurikulum yang ada di lembaga pendidikan musik RPM dituliskan dalam bentuk tabel di bawah ini:

No.	Level	Klasifikasi Kompetensi	Unit Kompetensi
1.	I	Umum	Pengenalan dan latihan membaca notasi balok tingkat dasar.
2.			Memainkan satu instrumen pilihan (Mayor) dalam konteks musik pop.
3.			Pengenalan kerjasama dalam kelompok musik dengan baik (band dan ansambel).
4.		Inti	Menguasai pengetahuan dasar teori musik dasar.
5.			Menguasai pengetahuan dan teknik tingkat dasar tentang instrumen pilihan peserta didik.
6.	II	Umum	Pengenalan dan latihan membaca notasi balok tingkat menengah.
7.			Memainkan satu instrumen pilihan utama (mayor) dengan terampil dalam konteks musik pop.
8.			Melakukan kerjasama dalam kelompok musik dengan baik (band dan ansambel).
9.		Inti	Menguasai pengetahuan dasar teori musik menengah.
10.			Menguasai pengetahuan dan teknik tingkat menengah tentang instrumen pilihan peserta didik.
11.	III	Umum	Pengenalan dan latihan membaca notasi balok tingkat lanjut.
12.			Memainkan satu instrumen pilihan utama (mayor) dengan mahir dalam konteks musik pop.
13.			Melakukan kerjasama dalam kelompok musik dengan mahir (band dan ansambel).
14.		Inti	Menguasai pengetahuan dasar teori musik lanjut.
15.			Menguasai pengetahuan dan teknik tingkat lanjut tentang instrumen pilihan peserta didik.

Tabel 3: Struktur Kurikulum di RPM
Sumber: Arsip dokumen RPM, 2016.

MODEL PEMBELAJARAN DI RPM

Model pembelajaran dikemas dalam genre musik populer yang kemudian disusun dalam dua bentuk yaitu privat dan ansambel. Dalam bentuk privat siswa disajikan dengan model pembelajaran di mana siswa memainkan sebuah partitur lagu dengan diiringi sebuah *backing track* yang diterapkan pada pelatihan tiap. *Backing track* merupakan iringan berupa file audio digital yang dapat diputar pada perangkat elektronik seperti ponsel, komputer, Mp3 Player, DVD dan sebagainya. File audio yang di gunakan RPM umumnya berbentuk Mp3.

Dalam proses tersebut sesekali Lasawon mengikuti siswanya memainkan partitur lagu yang tengah diajarkan. Lalu dalam ansambel, para siswa disajikan bentuk aransemen yang mudah dan menyenangkan. Karena dimainkan secara bersama, maka tidak ada bagian-bagian lagu untuk pemain tertentu atau jenis alat musik tertentu yang porsinya menonjol. Porsi dalam permainan ansambel tersebut dibagi rata, artinya semua siswa mendapatkan porsinya sendiri-sendiri sesuai dengan instrumen pilihannya.

Adapun salah satu contoh dari transkrip aransemen lagu untuk kelas ansambel yang telah dimodifikasi oleh Lasawon dan di khususkan untuk pembelajaran anak didiknya adalah sebagai berikut:

Harmony Warm-Up

The image shows a musical score for a 'Harmony Warm-Up' exercise. It is written for a four-piece ensemble: Keyboard 1, Keyboard 2, Keyboard 3, and Bass. The score is in 4/4 time with a tempo of 'Andante = 80'. The key signature is C major. The score is divided into two systems. The first system includes Keyboard 1, Keyboard 2, Keyboard 3, and Bass. The second system includes Drum Set, Cymbals, and Hi-Hat. The score is marked with 'Andante = 80' and 'C' above the first measure of each system. The first system has four measures with chords C, G, F, and C. The second system has four measures with a consistent drum pattern.

Gambar 1: Transkrip aransemen yang telah di buat oleh Lasawon
Sumber: Riva Pugar Hanangun, 2018.

STRATEGI BERTAHAN DARI PERSAINGAN PASAR

Seperti halnya sebuah perusahaan bisnis, pasti mereka mempunyai beberapa pesaing. Untuk menghadapi pesaingnya tentu diperlukan strategi bertahan yang efektif. Hal tersebut tentunya terjadi di RPM. Di Kota Pacitan tercatat ada dua lembaga pendidikan yang bergerak di bidang musik selain RPM. Dua lembaga tersebut ialah *Andantino Music Course* dan Lembaga *Musik Arnet*. Dari kedua pesaing tersebut mempunyai materi berbasis pada musik klasik.

Namun, secara total keseluruhan RPM lebih unggul dalam hal daya saing karena beberapa poin di bawah:

1. Merupakan satu-satunya lembaga pendidikan musik di Kota Pacitan yang pendiri sekaligus pengajarnya-Fajar Brian Lasawon-mempunyai latar belakang pendidikan formal di bidang musik. Dengan latar belakang tersebut tentu saja lebih meyakinkan bagi orang tua wali murid dalam memilih pengajar yang berkompeten di bidangnya.
2. Mempunyai kegiatan belajar mengajar yang variatif sehingga lebih menarik dan tidak membosankan bagi siswa-siswinya.
3. Mempunyai agenda pementasan rutin sehingga siswa-siswi RPM tersalurkan apresiasinya.
4. Bergenre musik populer. Dalam konteks ini RPM selaras dengan pangsa pasar musik di Pacitan sehingga mampu menarik minat anak-anak yang ingin belajar musik karena terobsesi oleh musisi panggung industri.
5. Lepas dari cengkeraman idealisme yang menekan. RPM bergerak leluasa dengan memperhatikan apa yang konsumen butuhkan bukan memberikan suapan-suapan idealisme kepada para konsumennya. Di sisi lain dua lembaga pesaingnya mempunyai sisi idealis yang keras dari pemilikinya. Hal ini terbukti dari hasil wawancara beberapa orang tua wali murid yang berpindah untuk mempercayakan pembelajarannya pada lembaga pendidikan musik RPM.
6. Legalitas dan terdaftar di Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) Republik Indonesia dengan Nomor Pokok Sekolah Nasional (NPSN) K5667168. NPSN hanya diberikan kepada siapa saja yang secara linier mendirikan lembaga pendidikan dengan syarat minimal menempuh pendidikan formal di bidangnya Diploma III.

Dengan demikian, RPM mampu untuk bersaing dengan lembaga musik yang lainnya di Kota Pacitan. Selain itu, RPM juga mempunyai strategi dalam manajemen lembaganya. Strategi manajemen tersebut dinamakan *Human Resource*. Berikut adalah beberapa uraian tentang strategi *Human Resource*.

Manajemen *Human Resource*

Strategi manajemen *Human Resource* merupakan sebuah strategi pengelolaan lembaga kursus dan pelatihan (LKP) dalam membangun karakter peserta didik melalui kepemimpinan yang menghasilkan lulusan berdaya saing tinggi (Lasawon, 2018: 2). Strategi ini memaksimalkan SDM dari peserta didik untuk dapat mengikuti kegiatan belajar mengajar secara optimal. Dengan strategi manajemen *Human Resource* ini, RPM mampu mencetak siswa-siswi yang berkarakter dan berkompetensi di bidang musik.

Skema penerapan strategi manajemen *Human Resource* ini jika di gambarkan akan terlihat seperti di bawah ini:



Gambar 1: Skema *Human Resource* RPM
Sumber: Arsip dokumen RPM, 2018.

Strategi Promosi

Salah satu SOP penerapan strategi *Human Resource* merupakan tata cara melakukan promosi dalam menarik minat peserta didik. Strategi tersebut digunakan untuk mencapai hasil yang optimal dengan cara yang efisien dalam melakukan perekrutan. Adapun cara penerapan perekrutan peserta didik yang dilakukan oleh RPM dengan menggunakan sistem manajemen *Human Resource* adalah sebagai berikut:

- a. Menarik minat calon peserta didik dengan mengadakan kegiatan di luar kelas.
- b. Mengadakan latihan bersama di luar kelas.
- c. Mengadakan konser *Recital* sebagai ujian, penyaluran apresiasi dan promosi.
- d. Promosi menggunakan papan reklame yang dipasang di pinggir jalan dan penyebaran brosur.
- e. Promosi melalui media sosial:
 - Facebook: @sekolahmusikrpm
 - Instagram: @sekolahmusikrpm
 - Website : www.rpm.sch.id
 - Email : info@rpm.sch.id

KENDALA YANG DI ALAMI DALAM MENJALANKAN RPM

- a. Kekhawatiran jika jumlah murid semakin berkurang.
- b. Kekhawatiran tidak tercapainya visi dan misi RPM.
- c. Keterbatasan tenaga pengajar yang berkompeten sesuai jalur linier pendidikannya.
- d. Fasilitas belum standar sesuai SOP.
- e. Sering kekurangan dana untuk pembuatan konser *recital*.
- f. Sulit dalam melakukan uji kompetensi karena di Kota Pacitan tidak ada penyelenggaraan uji kompetensi.
- g. Reklame dan promosi belum tersebar secara luas hingga ke pelosok desa. Saat ini hanya sebatas di lingkup Kecamatan Pacitan saja yang merupakan pusat dari Kota Pacitan.

SOLUSI DARI KENDALA DI RPM

- a. Peningkatan kualitas dan mutu pembelajaran.
- b. Merekrut sementara guru asisten (Fendi Dwi Cahyono, S.Kom.).
- c. Akumulasi dana dari lembaga untuk penambahan fasilitas.
- d. Mempertimbangkan untuk menaikkan biaya SPP perbulan sesuai dengan saran beberapa orang tua wali murid.
- e. Memberikan masukan melalui pemerintah daerah. Jika tidak berhasil dilakukan langkah terakhir yaitu mengikuti uji kompetensi secara mandiri di luar Kota Pacitan yang tentunya beban biaya ditanggung oleh RPM.
- f. Strategi pemasaran akan lebih ditingkatkan untuk ke depannya dengan metode baru.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian ini maka dapat ditarik kesimpulan mengenai permasalahan yang terdapat pada rumusan masalah, sebagai berikut:

1. Strategi bertahan hidup Fajar Brian Lasawon di Kota Pacitan adalah dengan memulai sebagai guru bantu mata pelajaran umum di SD Alam Pacitan. Setelah menjalani beberapa bulan mengajar di instansi tersebut, ia dipercaya menjadi seorang pengajar ekstrakurikuler musik. Tidak lama kemudian ia mendapatkan tawaran untuk mendidik beberapa murid dari SD Alam secara *privat* dari rumah ke rumah atas permintaan orang tua wali murid. Hal tersebut memberikan gambaran pada dirinya untuk melihat lebih dalam tentang potensi diri dan peluangnya untuk mengaplikasikan ilmu yang diperolehnya sebagai seorang pengajar musik. Setelah ia sadar bahwa ia memiliki beberapa nilai lebih dari potensi akademis terutama pada kesabarannya dalam mendidik siswa ia memutuskan untuk mendirikan dan mengelola sebuah lembaga pendidikan musik non formal yang ia beri nama *The Royal of Potential Musik* (RPM). Melalui RPM yang di kelolanya, taraf perekonomiannya berangsur-angsur meningkat menjadi lebih baik dari sebelumnya.
2. Strategi yang digunakan oleh RPM untuk bertahan dari persaingan pasar meliputi:
 - a) Strategi *Human Resource*

- b) Model pembelajaran yang tidak menekan siswa
- c) Pemanfaatan media massa sebagai alat promosi
- d) Memiliki latar belakang akademis yang linier
- e) Metode pengajaran kreatif
- f) Status legalitas dari RPM
- g) Harga jual yang sesuai dengan daerah sehingga tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah

REFERENSI

- Ajisanta, Robert., S.Pd. (2017). *Upacara Tetaken: Diantara Tradisi dan Modernisasi*. Universitas Negeri Surabaya: Seminar Nasional Seni dan Desain: “Membangun tradisi Inovasi Melalui Riset Berbasis Praktik Seni & Desain”.
- Davey, Gwenda dan Seal, Graham (ed.). (1993). “The Oxford Companion to Australian Folklore”. Dalam Heryanto, Ariel (ed.). *Budaya Populer Di Indonesia-Mencairnya Identitas Pasca-Orde Baru*. Terjemahan . Yogyakarta: Jalasutra.
- Djohan. (2006). *Terapi musik teori dan aplikasi*. Yogyakarta : Galangpress.
- Dwiyoga, Meinisag. (2015). *Preferensi Musik Hip-Hop Pada Remaja Studi Kasus: Siswa SPM Negeri 13 Yogyakarta Dan SMP Negeri 1 Gedangsari Gunung Kidul*. Skripsi S-1. Yogyakarta: ISI Yogyakarta.
- Frederick, William H. (1997). *Goyang Dangdut Rhoma Irama: Aspek-aspek Kebudayaan Pop Indonesia Kontemporer*. Dalam Idi Subandy Ibrahim(Ed). Bandung: Mizan.
- Lasawon, Fajar Brian. (2018). *Pengelola LKP RPM*. Pacitan: The Royal of Potential Music (RPM).
- Salim, Djohan. (2007). *Matinya Efek Mozart*. Yogyakarta: Galangpress.
- Heryanto, Ariel (ed.). (2012). *Budaya Populer Di Indonesia-Mencairnya Identitas Pasca-Orde Baru*. Terjemahan . Yogyakarta: Jalasutra.
- Salim, Djohan. (2007). *Matinya Efek Mozart*. Yogyakarta: Galangpress.
- Warindrani, Armila Krisna. (2006). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Zorn, John (ed.). (1999). “Arcana: Musician on Music”. Dalam Heryanto, Ariel (ed.). *Budaya Populer Di Indonesia-Mencairnya Identitas Pasca-Orde Baru*. Terjemahan . Yogyakarta: Jalasutra.

REFERENSI TAMBAHAN

- Ira Gita Natalia Sembiring. “Widy Soediro Nichlany Sebut Musisi Indonesia Perlu Bisnis”. 7 April 2018.
<https://entertainment.kompas.com/read/2018/01/11/163753210/widy-soediro-nichlany-sebut-musisi-indonesia-perlu-berbisnis>.