

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perkembangan industri sepakbola Indonesia tengah mengalami perbaikan dan peningkatan. Hal ini dipicu oleh prestasi tim nasional Indonesia dan gerakan PSSI yang tengah mendukung perkembangan sekolah sepakbola (SSB) di Indonesia. Momentum inilah yang dapat dimanfaatkan oleh Pelita Jaya Soccer School (PJSS) sebagai salah satu SSB yang turut mengembangkan potensi industri persepakbolaan Indonesia.

Pada pertengahan tahun 2012, PJSS Bintaro mengalami penurunan pendaftaran dan tidak mencapai target pemasaran yang diharapkan. Setelah melakukan analisa kualitatif dan kuantitatif, ditemukan akar permasalahan dari penurunan pendaftaran ini disebabkan oleh belum adanya rencana pemasaran yang jelas dan terencana. Tidak hanya itu, aktivitas pemasaran selama ini juga dilakukan tanpa sumber data yang mumpuni.

Berdasarkan analisis kualitatif dan kuantitatif yang telah dilakukan, penulis mengajukan untuk mengadakan pelatihan pegawai dan membuat rencana strategi pemasaran PJSS secara terperinci. Survei pasar ini selanjutnya akan dijadikan sumber data untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen PJSS dan membuat kegiatan pemasaran terbaik berdasarkan hasil survei tersebut. Manfaat dari pengembangan ini diharapkan dapat meningkatkan tingkat pendaftaran hingga mencapai target pemasaran yang diinginkan.

EXECUTIVE SUMMARY

Development of Indonesian football industry is on undergoing repairs and improvement. This is triggered by the achievement of the national team of Indonesia and the movement by PSSI to support the development of soccer schools in Indonesia. This momentum could be used by Pelita Jaya Soccer School (PJSS) to participate in the development of Indonesian football industry.

In mid-2012, there was a decline in enrollment for PJSS Bintaro and did not reach the desire marketing goals. After conducting qualitative and quantitative analysis, the root cause of the decline in enrollment is due to the absence of a clear marketing plan. Not only that, during the marketing activity is also done without a qualified data source.

In this Improvement Project, the authors propose to create a clear marketing strategy plan and conduct a market survey annually. This market survey will then be used as a source of data to determine the wants and needs of PJSS customer and create marketing activities based on the results of the survey. The benefits of this development is expected to increase the rate of enrollment to achieve the desired marketing objective.