

## ABSTRAK

Yayasan Nanny dan Governess merupakan tempat pendidikan calon nanny dan governess sekaligus menyalurkan para lulusannya sesuai dengan hasil didikan. Jamak diketahui bahwa keluarga menengah ke atas memiliki tingkat kesibukan yang sangat tinggi. Hal ini menyebabkan alokasi waktu untuk merawat anak menjadi sangat terbatas. Keadaan ini menyebabkan tinggi permintaan terhadap jasa perawat dan pendidik anak balita. Untuk itu perlu diketahui kelayakan bisnis, tingkat kepentingan, dan gaya hidup sehingga dapat direncanakan usulan strategi pemasaran yang efektif dalam mencapai pangsa pasar.

Penyebaran kuesioner kepada 400 orang sebagai responden dilakukan dengan teknik *accidental sampling*. Pengelompokan variabel gaya hidup dan pengelompokan responden diperoleh dari analisis kluster. Perbedaan antara segmen demografi didapatkan dari analisis *crosstabs* dan perbedaan kluster yang terbentuk dari analisis MANOVA.

Analisis dilakukan berdasarkan beberapa aspek. Pada aspek pasar, dilakukan perhitungan permintaan efektif dan dari hasil perhitungan dapat diketahui bahwa permintaan pasar semakin meningkat per tahunnya. Pada aspek teknis, dilakukan penentuan lokasi, pemilihan peralatan, perlengkapan yang dibutuhkan, dan perencanaan desain kurikulum. Pada aspek manajemen, dilakukan penentuan kebutuhan tenaga kerja dan *job description* dari tenaga kerja tersebut. Pada aspek keuangan, dilakukan perhitungan harga pokok penjualan (HPP), *break even point*, laporan rugi laba, proyeksi aliran kas, neraca dan analisis rasio. Dari perhitungan diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 442.932.235,10 dan nilai IRR (66,05%) yang lebih besar dari MARR (21%). Berdasarkan hasil tersebut, pembukaan usaha yayasan nanny dan governess layak untuk dilakukan.

Pada akhirnya diusulkan strategi pemasaran yang disusun berdasarkan *segmentation*, *targeting* dan *positioning* serta bauran pemasaran jasa (8Ps) sebagai masukan bagi Yayasan Nanny dan Governess untuk mendapatkan pangsa pasar di Surabaya. Segmentasi yang ditetapkan kalangan masyarakat menengah ke atas dengan mayoritas tingkat penghasilan per bulan yang dimiliki oleh responden (37%) adalah sebesar Rp. 5.000.000,00-Rp. 7.500.000,00. Mayoritas kedua adalah tingkat penghasilan per bulan sebesar lebih dari Rp. 7.500.000,00. Selain itu, mayoritas pengeluaran untuk balita per bulan adalah sebesar lebih dari Rp. 1.000.000,00. Target pasar yang ditetapkan yaitu keluarga yang memiliki balita ekonomi menengah ke atas. *Positioning* yayasan nanny dan governess menjadi sebagai perawat dan pendidik anak untuk keluarga dengan ketrampilan khusus. Untuk mencapai *positioning* tersebut, perlu diadakan pendidikan dan pelatihan intensif terhadap calon nanny dan governess tentang berbagai ketrampilan seperti bahasa Inggris.