

ABSTRAK

Musik berkembang dengan pesat beberapa tahun terakhir ini dan banyak bermunculan lembaga-lembaga kursus musik yang baru. Dengan banyaknya lembaga kursus musik yang baru menunjukkan adanya permintaan pasar yang meningkat. Suatu hal yang menarik untuk diteliti yaitu mengapa terjadi permintaan pasar yang besar.

Dengan banyaknya lembaga-lembaga kursus yang baru bermunculan, akan membuat orangtua menghadapi banyak pilihan. Disisi lain, peluang bisnis di sektor pendidikan informal merupakan lahan yang baik saat ini. Pihak manajemen pengelola jasa kursus musik hendaklah selalu memperhatikan kebutuhan-kebutuhan pelanggan agar mereka dapat tetap bertahan untuk melanjutkan ke pendidikan yang lebih tinggi.

Berdasarkan teori Kotler dijelaskan bahwa Keputusan Pembelian akan melalui beberapa tahapan antara lain yaitu Evaluasi Alternatif – Maksud Pembelian – Keputusan Pembelian. Namun demikian, terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi maksud pembelian dan keputusan pembelian yaitu sikap pihak lain dan faktor situasi yang tidak diantisipasi.

Oleh karena itu maka pada penelitian ini diajukan untuk melihat faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan mendaftarkan diri pada kursus musik di Wisma Musik “ X “ Surabaya. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah orangtua peserta kursus sebanyak 132 orang yang ada di lembaga kursus, yang dianalisis dengan menggunakan *Multiple Regression Analysis* dan *Structural Equation Modeling*.

Dari hasil penelitian ini, didapatkan bahwa Evaluasi Alternatif, Minat Mendaftarkan diri berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Mendaftarkan diri. Sikap Pihak Lain juga didapatkan berpengaruh signifikan terhadap hubungan antara Minat Mendaftarkan Diri dan Keputusan Mendaftarkan Diri, sedangkan Faktor Situasi Tidak Terduga tidak dapat didukung atau ditolak.