

Analysis of Marketing Strategy to Increase the Number of Students at Primagama Educational Institution Bengkulu Branch

by Jurnal Emba Review

Submission date: 01-Jan-2022 12:55AM (UTC+0900)

Submission ID: 1736664829

File name: 26._samsul-akmal_1.doc (204K)

Word count: 3378

Character count: 21840

Analysis of Marketing Strategy to Increase the Number of Students at Primagama Educational Institution Bengkulu Branch

Analisis Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Jumlah Siswa di Lembaga Pendidikan Primagama Cabang Bengkulu

Samsul Akmal¹⁾; Solichin²⁾

^{1,2)} Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bengkulu

Email: akmalsakad4f@gmail.com¹⁾; drs.solichin.mm@gmail.com²⁾

How to Cite :

Akmal, S., Solichin. (2021). Analysis of Marketing Strategy to Increase the Number of Students at Primagama Educational Institution Bengkulu Branch. JURNAL EMBA REVIEW, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emba.v1i2>

ARTICLE HISTORY

Received [29 November 2021]
Revised [04 December 2021]
Accepted [29 December 2021]

KEYWORDS

Analisis, Marketing Strategy,
Primagama Educational
Institution

This is an open access article under the
CC-BY-SA license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kembali strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pendidikan Primagama dalam rangka meningkatkan jumlah siswanya. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. SWOT adalah akronim dari huruf awalnya yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunity (kesempatan) dan Threat (Ancaman). Analisis SWOT dapat diolah apabila telah didapatkannya faktor-faktor internal yaitu Strengths (S) dan Weaknesses (W), faktor eksternal Opportunity (O) dan Threat (T). Dari hasil pengolahan data kuesioner dan data lainnya didapatkan titik pada kuadran I dalam diagram SWOT yang berarti bahwa Primagama cabang Bengkulu berada pada situasi yang sangat menguntungkan. Primagama cabang Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan yang besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijaksanaan yang agresif (growth oriented strategy).

ABSTRACT

This study aims to re-analyze the marketing strategy carried out by Primagama educational institutions in order to increase the number of students. The analytical method used in this research is SWOT analysis. SWOT is an acronym for the initial letters, namely Strengths (strengths), Weaknesses (weaknesses), Opportunities (opportunities) and Threats (Threats). SWOT analysis can be processed if internal factors have been obtained, namely Strengths (S) and Weaknesses (W), external factors Opportunity (O) and Threats (T). From the results of processing the questionnaire data and other data, it is found that the point in quadrant I in the SWOT diagram means that Primagama Bengkulu branch is in a very favorable situation. Primagama Bengkulu branch has great opportunities and strengths so that they can take advantage of existing opportunities. The strategy applied in this condition is to support an aggressive policy (growth oriented strategy).

PENDAHULUAN

Perubahan pola pendidikan yang begitu cepat dan silih berganti serta globalisasi di segala bidang termasuk bidang pendidikan, memunculkan persaingan yang ketat dibidang bisnis jasa pendidikan. Lembaga non formal seperti bimbingan belajar harus selalu siap dengan perubahan-perubahan yang dilakukan pemerintah di bidang pendidikan.

Menurut UUD 1945 dan UU No.2 tahun 1989 tentang system pendidikan nasional disebutkan bahwa penyelenggaraan pendidikan menjadi tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Hal menunjukan bahwa penyelenggaraan pendidikan tidak hanya di sekolah formalsaja tetapi juga dapat diselenggarakan oleh lembaga luar sekolah semacam Bimbingan Belajar. Oleh karena itu, lembaga bimbingan belajar mempunyai dasar yang kuat sebagai wujud partisipasi masyarakat dalam mencerdaskan kehidupan bangsa.

19

Konsep Tri Pusat Pendidikan yang dicetuskan oleh Bapak Pendidikan Nasional kita Ki Hajar Dewantara merupakan peletak dasar pendidikan menjadi tanggung jawab bersama antara sekolah, keluarga dan masyarakat dalam hal ini lembaga bimbingan belajar. Masing-masing wadah pendidikan mempunyai wilayah dan mekanisme penyelenggaraan yang berbeda namun tujuan akhirnya sama yaitu ingin menciptakan manusia yang unggul atau mempunyai keunggulan kompetitif membangun bangsa dan negara kita.

Dalam keseluruhan sistem pendidikan, tujuan pendidikan merupakan salah satu komponen pendidikan yang penting, karena akan memberikan arah proses kegiatan pendidikan. Segenap kegiatan pendidikan atau kegiatan pembelajaran diarahkan guna mencapai tujuan pembelajaran. Anak sebagai objek pembelajaran juga perlu mendapatkan perhatian khusus. Daya tangkap setiap anak dalam menerima materi pelajaran di sekolah memang berbeda-beda. Daya tangkap anak yang tergolong rendah, akan sangat mempengaruhi perolehan pengetahuannya. Padahal, perolehan pengetahuan berbanding lurus dengan perolehan nilai di sekolahnya. Masalah kemampuan anak dalam menerima materi di sekolah ini dapat dipengaruhi oleh faktor internal, misalnya dari segi makanan yang kurang terpenuhi sehingga daya tahan tubuhnya terganggu, yang mengakitkannya kurang konsentrasi di sekolah. Selain itu faktor psikologis anak, misalnya kurang diperhatikan orang tua atau gurunya. Adapun faktor eksternal yang mempengaruhi antara lain cara mengajar gurunya di sekolah yang kurang dipahami atau tidak disukai oleh anak. Kondisi belajar yang kurang kondusif, misalnya ruang kelas yang terlalu ramai dan berisik juga dapat mengganggu konsentrasi belajar anak. Selain belajar di sekolah, anak perlu mengulang pelajarannya di luar sekolah. Pada kenyataannya, tidak sedikit orang tua yang kesulitan mendampingi anaknya belajar di rumah karena aktivitasnya yang sibuk, atau pelajaran anaknya belum tentu dipahami orang tuanya. Persaingan belajar di kelas dapat ikut mempengaruhi naik-turun prestasi belajarnya. Jadi, tidak heran jika sang juara kelas pun tetap membutuhkan tambahan pelajaran ekstra, baik di luar sekolah maupun di luar rumah, untuk mempertahankan prestasinya. Siswa yang dapat mencapai target dalam proses pembelajaran dapat dianggap sebagai siswa yang berhasil. Sedangkan siswa yang tidak mampu mencapai target dalam proses pembelajarannya dapat dikatakan mengalami kesulitan belajar. Dalam rangka pemenuhan kebutuhan akan kemampuan pengembangan potensi dalam proses pembelajaran, banyak bermunculan lembaga-lembaga pendidikan yang menyediakan jasa kursus. Salah satu industri jasa yang berkembang saat ini adalah jasa bimbingan belajar atau lembaga pendidikan.

Keberadaan industri jasa mendapat tempat tersendiri dikalangan masyarakat terutama orang tua yang memiliki anak pelajar. Mereka mempunyai harapan bahwa setiap mengikuti bimbingan belajar prestasi akademis anak mereka akan meningkat dan dapat memiliki bekal yang lebih baik untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi. Secara tidak langsung kondisi seperti ini dapat meningkatkan persaingan di antara lembaga pendidikan sejenis dalam hal menawarkan produk yang terbaik untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Primagama pada awalnya didirikan oleh Purdie Candra bersama teman-temannya pada tanggal 10 Maret 1982 di Yogyakarta. Pada saat mendirikan lembaga Pendidikan Primagama ini Purdie masih berstatus sebagai Mahasiswa. Sebuah peluang bisnis potensial yang kala itu tidak banyak dilirik orang. Primagama semula hanya memiliki satu outlet dengan 2 orang murid, sedikit demi sedikit primagama terus berkembang. Kini murid primagama sudah lebih dari 100 ribu orang per-tahun, dengan ratusan outlet di seluruh Indonesia. Karena perkembangan itu Primagama akhirnya dikukuhkan sebagai Bimbingan belajar terbesar di Indonesia oleh MURI (Museum Rekor Indonesia).

Primagama di Bengkulu memiliki 6 outlet yang tersebar di tiga wilayah kabupaten yaitu Cabang Manna, Cabang Kepahyang dan Cabang Curup sedangkan 3 cabang lainnya berada di kota Bengkulu yang beralamatkan di jalan jati no 16 padang jati Bengkulu, jalan P. Natadirja KM 7,5 no 185 Bengkulu dan di jalan RE. Martadinata Perhubungan II RT/RW 34/7 Pagar Dewa Bengkulu.

Primagama Cabang Bengkulu mendapatkan respon yang positif dari para orang tua yang memiliki anak pelajar. Di kota Bengkulu Banyak orang tua yang menginginkan anak mereka mendapatkan pendidikan diluar pendidikan sekolah. Para orang tua ini berharap prestasi akademis anak mereka akan meningkat, hal itu terbukti dengan sejak dibukanya primagama cabang Bengkulu siswa yang ikut bimbingan belajar primagama selalu meningkat pada setiap tahunnya.

Namun setelah bermunculannya lembaga-lembaga pendidikan sejenis, Primagama Cabang Bengkulu mengalami penurunan jumlah siswa. Pada tahun 2010/2011 Primagama di Bengkulu memiliki 235 orang siswa dan pada tahun 2011/2012 Primagama cabang Bengkulu memiliki 202 orang siswa. Penurunan jumlah siswa ini menyebabkan Primagama cabang Bengkulu mengalami penurunan omset hal ini tentunya sangat berdampak bagi kelangsungan Perusahaan. Primagama cabang Bengkulu harus

mempersiapkan segala sesuatu yang diakibatkan oleh Penurunan jumlah siswa dengan menganalisa rumusan strategi pemasaran yang sudah ada.

LANDASAN TEORI

Strategi Pemasaran

Definisi strategi bagi dunia usaha yang terkenal adalah Chandler dalam sistianto (2003:17) yakni strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang suatu enterprise dan adopsi tindakan-tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut. Diperjelas lagi oleh Sidik (2000:34) dalam sistianto (2003:13) bahwa strategi adalah konsep multi dimensi yang mencakup semua kegiatan kritikal suatu perusahaan yang diperlukan dipacu oleh lingkungan perusahaan. Strategi pemasaran adalah ilmu yang mempelajari pemasaran dan strategi melalui analisis, pilihan dan implementasi strategi yang diterapkan dalam bisnis atau industri. Jain (1990:3) dan Handoko (2002:22) menyatakan bahwa secara esensial ada tiga factor yang dikenal dengan 3 The strategic 3c's yang perlu diperhatikan dalam membuat strategi pemasaran yaitu: Consumer Competition and Company.

Bimbingan Belajar

Pemerintah secara terus menerus melaksanakan berbagai program untuk pemerataan kesempatan memperoleh pendidikan. Selain menerapkan pendekatan yang bersifat konvensional, pemerintah juga melaksanakan berbagai terobosan yang bersifat inovatif. Perluasan layanan pendidikan diwujudkan melalui pencanangan program Wajib Belajar Pendidikan Dasar 6 Tahun (Wajar Dikdas 6 Tahun) pada tahun 1984 dan dilanjutkan dengan program Wajib Belajar Pendidikan Dasar 9 Tahun pada tahun 1994. Di tingkat internasional, Indonesia juga berperserta dalam "Education for All" yang dideklarasikan UNESCO di jomtien, Thailand, pada tahun 1991.

Di era otonomi daerah, pemerintah daerah mempunyai peluang yang terbuka dan sekaligus tantangan untuk mempercepat peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) di wilayahnya masing-masing melalui pembangunan pendidikan. Dalam kaitan ini, pemerintah daerah perlu melakukan pengkajian terhadap berbagai program pembangunan pendidikan yang telah dilaksanakan. Selain itu, perlu dijajagi juga berbagai kemungkinan pendidikan alternative yang dapat mempercepat peningkatan kualitas SDM.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian survei yang merupakan suatu penelitian dengan mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang pokok. Penelitian ini pada intinya merupakan jajak pendapat antara konsumen lembaga pendidikan Primagama Cabang Bengkulu yang unit analisisnya yaitu individu mengenai strategi pemasaran (Sinagarimbun dan Effendi, 2000:40).

Analisis SWOT memberikan suatu informasi yang dapat berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan dan tindakan bagi pembuat keputusan, yang bila dilaksanakan dengan baik akan memungkinkan perusahaan dapat mencapai tujuannya.

SWOT adalah sebuah analisa yang dicetuskan oleh Albert Humprey pada dasawarsa 1960-1970an. Analisa ini merupakan sebuah akronim dari huruf awalnya yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunity (kesempatan) dan Threat (Ancaman) dan bagi lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu, akronim dari SWOT merupakan faktor internal dan eksternal yang benar adanya. Hasil analisa biasanya adalah arahan/rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yg ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

18

Hasil analisis SWOT, maka dapat disusun tabel matrik SWOT yang terdiri dari empat strategi usaha yaitu SO, WO, ST, dan WT. masing-masing strategi memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam implementasi strategi dilakukan secara bersama-sama dan saling mendukung satu sama lain. Matrik SWOT dilakukan dengan memasukkan seluruh poin *streght*, *weaknesses*, *opportunities* dan *treath* ke dalam matrik lalu membaginya dalam empat usaha dengan mengalokasikan hasil dari perkalian bobot dan rating ke dalam strategi SO, WO, ST dan WT yang merupakan kombinasi dari semua kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi Primagama cabang Bengkulu dengan konsep yang memasukan informasi perilaku pelanggan mengenai pilihan untuk memperoleh layanan dari usaha ini yang berada di lokasi strategis. Adapun tabel matrik SWOT (dapat dilihat pada tabel 11).

Dari analisis matrik SWOT (dapat dilihat pada tabel 11), maka terciptalah beberapa alternatif strategi sebagai berikut :

- Strategi SO, yaitu mengoptimalkan promosi melalui brosur, media cetak, radio ataupun televisi. Mengoptimalkan promosi dengan cara :
 - Membagikan brosur, menampilkan iklan pada media cetak, radio, yang mengedepankan Primagama sebagai bimbingan belajar yang tersebar di seluruh Indonesia yang membuka layanan konsultasi 24 jam dan berada di lokasi yang strategis di kota Bengkulu.
 - Menawarkan paket lulus UAS, UAN dan SMPTN ke dalam paket 3 in 1 dengan harga yang lebih ringan, selain dapat lulus SMPTN siswa juga dapat menjangkau standar kelulusan hal inipun dapat meringankan pikiran siswa bercabang.
- Strategi ST, yaitu Mengembangkan Program konsultasi 24 jam
Melakukan pendekatan dengan siswa dan calon siswa dengan mengembangkan program konsultasi 24 jam via telpon maupun internet, tujuan dari program ini yaitu untuk memberi kesan pada siswa agar ia mau melanjutkan belajar di primagama cabang Bengkulu lagi.
- Strategi WO, yaitu memperbarui alat bantu belajar dan meregenerasikan fasilitas ruangan dan gedung.
Memperbarui alat bantu belajar dengan mengganti komputer, proyektor dan semua alat yang dianggap kuno dengan alat bantu belajar yang lebih canggih dan mengecat kembali gedung serta mengganti fasilitas ruangan berupa AC, meja atau kursi dengan yang baru pada lembaga pendidikan primagama cabang Bengkulu.
- Strategi WT, yaitu memberi diskon khusus.
Langkah yang dapat diambil oleh lembaga pendidikan primagama adalah Selain memperbaharui semua fasilitas ruangan dan alat bantu belajar Primagama cabang Bengkulu dapat memberikan diskon khusus untuk menarik minat siswa dan calon siswa agar dapat bersaing dengan bimbingan belajar lainnya yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.

Tabel 1. Matrik SWOT Primagama Cabang Bengkulu

IFAS	Kekuatan (<i>Stregths/S</i>):	WEAKNESS (W)
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> Primagama memiliki cabang di seluruh Indonesia Primagama menjamin lulus ujian semester, UAS, UAN, SMPTN Primagama membuka program konsultasi 24 jam lokasi yang strategis 	<ol style="list-style-type: none"> teknologi dan informasi yang digunakan sebagai alat bantu belajar sebagian sudah ketinggalan zaman. ruang belajar dan fasilitas ruangan belum ada regenerasi sejak Primagama Bengkulu hadir
OPPURTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
	Mengoptimalkan promosi dengan cara :	Memperbarui alat bantu belajar dengan

<ol style="list-style-type: none"> belum banyak pesaing pada bisnis ini yang menjangkau kota Bengkulu kebijakan Pemerintah dalam menentukan standar kelulusan 	<ol style="list-style-type: none"> membagikan brosur, menampilkan iklan media cetak, radio dan televisi yang mengedepankan Primagama sebagai bimbingan belajar yang tersebar di seluruh Indonesia yang membuka layanan konsultasi 24 jam dan berada di lokasi yang strategis di kota Bengkulu. Menawarkan paket lulus UAS, UAN dan SMPTN ke dalam paket 3 in 1 dengan harga yang lebih ringan, selain dapat lulus SMPTN siswa juga dapat menjangkau standar kelulusan hal inipun dapat meringankan pikiran siswa bercabang. 	<p>mengganti komputer, proyektor dan semua alat yang dianggap kuno dengan alat bantu belajar yang lebih canggih dan mengecat kembali gedung serta mengganti fasilitas ruangan berupa AC, meja atau kursi dengan yang baru.</p>
<p>THREATAS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> masuknya pesaing baru 	<p>STRATEGI ST</p> <p>Melakukan pendekatan dengan siswa dan calon siswa dengan mengembangkan program konsultasi 24 jam via telpon maupun internet, tujuan dari program ini yaitu untuk memberi kesan pada siswa agar ia mau melanjutkan belajar di primagama cabang Bengkulu lagi.</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>Langkah yang dapat diambil oleh lembaga pendidikan primagama adalah Selain memperbaharui semua fasilitas ruangan dan alat bantu belajar Primagama cabang Bengkulu dapat memberikan diskon khusus untuk menarik minat siswa dan calon siswa agar dapat bersaing dengan bimbingan belajar lainnya yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.</p>

Sumber hasil penelitian, diolah tahun 2021

Diagram Analisis SWOT

Dari analisis SWOT di atas maka dapat dibuat suatu ringkasan atau rekapitulasi dari perhitungan untuk melihat seberapa besar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi pada Primagama cabang Bengkulu.

Tabel 2 Rekapitulasi IFAS dan EFAS

Keterangan	IFAS		EFAS	
	Strength	Weaknesses	Opportunities	Treath
Strategi pemasaran	9,2	5,55	4,2	3
Kuadran	9,2 - 5,55 = 3,65		4,2 - 3 = 1,2	

Sumber hasil penelitian, diolah tahun 2021

Dari hasil olahan kuesioner yang telah dibagikan maka diperoleh angka dari beberapa pertanyaan yang menyangkut Kekuatan (*Strength*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa :

- 1) Primagama memiliki cabang di seluruh Indonesia
- 2) Primagama menjamin lulus ujian semester, UAS, UAN, SMPTN
- 3) Primagama membuka program konsultasi 24 jam
- 4) lokasi yang strategis

angka-angka tersebut dimasukkan ke dalam rumusan SWOT menyangkut bobot dan rating (lihat lampiran 2) hasil kali bobot dan rating yaitu skor sebesar 9,2 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Beberapa pertanyaan yang menyangkut Kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa :

- 1) teknologi dan informasi yang digunakan sebagai alat bantu belajar sebagian sudah ketinggalan zaman.
- 2) ruang belajar dan fasilitas ruangan belum ada regenerasi sejak Primagama Bengkulu hadir

Angka-angka tersebut dimasukkan ke dalam rumusan SWOT berupa bobot dan rating (lihat lampiran 2) hasil kali bobot dan rating yaitu skor sebesar 5,55 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Beberapa pertanyaan yang menyangkut peluang (*opportunities*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa :

1. belum banyak pesaing pada bisnis ini yang menjangkau kota Bengkulu
2. kebijakan Pemerintah dalam menentukan standar kelulusan

Dari pertanyaan-pertanyaan di atas maka diperoleh perhitungan skor berupa perkalian nilai bobot dan nilai rating (lihat lampiran 2). Perkalian nilai bobot dan nilai rating pada perhitungan SWOT tersebut diperoleh skor sebesar 4,2 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

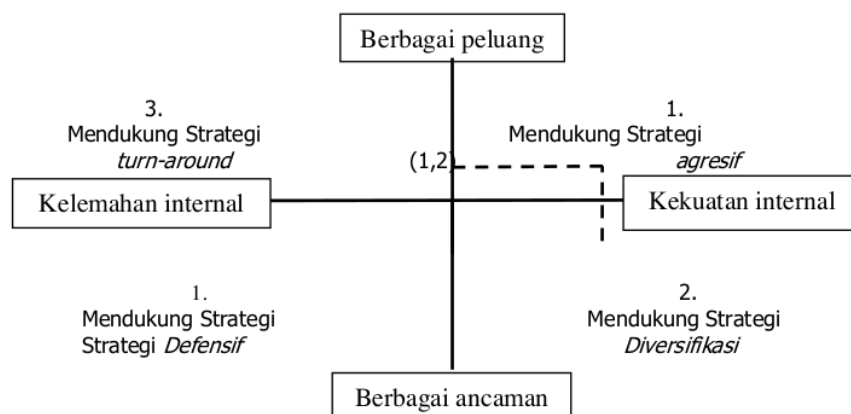
Beberapa pertanyaan yang menyangkut ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh lembaga pendidikan Primagama cabang Bengkulu berupa masuknya pesaing baru

Dari pertanyaan-pertanyaan diatas maka diperoleh perhitungan skor berupa perkalian nilai bobot dan nilai rating (lihat lampiran 2). Perkalian nilai bobot dan nilai rating pada perhitungan SWOT tersebut diperoleh skor sebesar 3 seperti yang ditunjukkan oleh tabel di atas.

Keterangan dari tabel di atas menjelaskan strategi pemasaran Primagama cabang Bengkulu, maka kekuatan (*strength*) yang dimiliki oleh primagama cabang Bengkulu adalah 9,2 sedangkan kelemahannya 5,55 jadi kuadran *internal factors* yaitu $9,2 - 5,55 = 3,65$. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki dari dua strategi tersebut sebesar 4,2, untuk ancaman (*treath*) sebanyak 3. Jadi kuadran *external factors* yaitu $4,2 - 3 = 1,2$

Berdasarkan tabel di atas maka titik temu *internal factor* dengan *external factor* dapat digambarkan pada diagram analisis SWOT. Diagram analisis SWOT akan menunjukkan pada kuadran apakah titik temu ini berada. Hal ini dapat dijadikan sebagai kombinasi faktor internal dan eksternal perusahaan tersebut. Diagram SWOT akan menunjukkan pada posisi manakah strategi pemasaran pada Primagama cabang Bengkulu saat ini. Posisi strategi inilah yang akan menentukan letak kuadran strategi pemasaran Primagama cabang Bengkulu. Letak kuadran tersebut akan dijadikan fundamental analisis strategi kedepan. Kuadran-tersebut dapat diamati secara jelas melalui diagram analisis SWOT berikut ini:

Gambar 1 Diagram Hasil Analisis SWOT



Sumber hasil penelitian, diolah tahun 2021

Berdasarkan diagram diatas maka titik berada adalah pada kuadran I, yaitu Primagama cabang Bengkulu berada pada situasi yang sangat menguntungkan. Primagama cabang Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan yang besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijaksanaan yang agresif (*growth oriented strategy*). Yaitu dengan cara :

1. mengoptimalkan promosi melalui brosur, media cetak, radio ataupun televisi
2. mengembangkan Program konsultasi 24 jam untuk menarik minat siswa
3. memperbarui alat bantu belajar dan meregenerasikan fasilitas ruangan dan gedung.
4. memberi diskon khusus untuk menghindari masuknya pesaing baru yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Mengoptimalkan promosi melalui brosur, media cetak, radio ataupun televisi
2. Mengembangkan Program konsultasi 24 jam untuk menarik minat siswa
3. Memperbarui alat bantu belajar dan meregenerasikan fasilitas ruangan dan gedung.
4. Memberi diskon khusus untuk menarik minat siswa dan calon siswa agar dapat bersaing dengan bimbingan belajar lainnya yang memberikan penawaran jasa yang lebih murah.

Saran

1. Primagama cabang Bengkulu dapat mengoptimalkan promosi apabila pesan yang ingin disampaikan disaji sedemikian menarik sehingga menimbulkan minat bagi pembaca maupun pendengar untuk mengetahui isi dari promosi yang ditawarkan.
2. Primagama cabang Bengkulu diharapkan untuk dapat menambah ilmu psikologi sehingga mampu memahami karakter para siswanya terutama disaat konsultasi dan dapat menjaga kenyamanan serta menjaga hal-hal yang bersifat rahasia.
3. Kenyamanan siswa pada saat sedang berlangsungnya belajar-mengajar harus menjadi prioritas utama.
4. Menurunkan biaya bimbingan belajar dalam batas kewajaran dan dapat diangsur.

DAFTAR PUSTAKA

- AB. Susanto dan Kotler, 2000. Manajemen Pemasaran di Indonesia Edisi Pertrana. Salemba 4 Jakarta.
- Meiliani, Rose, 2008. Manajemen Strategi Lembaga Pendidikan Primagama Sutoyo Cabang Semarang. Tesis tidak diterbitkan. Semarang program Pasca Sarjana UNDIP Semarang.
- Panji, 2010. Analisis SWOT dan Penerapannya dalam Organisasi.
- Philip Kotler, 2004. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian Edisi Tujuh. Jakarta: Erlangga
- Rangkuti, Freddy, 2000. Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis; Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Rangkuti, Freddy, 2006. Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Rangkuti, Freddy, 2012. SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja Dan Risiko. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Siagian, Sondang, 2003. Manajemen Strategi. Jakarta: Bumi Aksara
- Siahaan, 2002. Education For All. UNESCO : Thailand
- Singarimbun, masri dan Sofyan Effendi, 2000. Metode Penelitian Survei. Jakarta: LP3ES
- Sistianto, 2003. Laporan Penelitian. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
- Umar, Husein, 2001. Riset Strategi Perusahaan. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Analysis of Marketing Strategy to Increase the Number of Students at Primagama Educational Institution Bengkulu Branch

ORIGINALITY REPORT

26%

SIMILARITY INDEX

25%

INTERNET SOURCES

9%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	ejournal.stiepancasetia.ac.id Internet Source	3%
2	journal.uin-alauddin.ac.id Internet Source	2%
3	ejournal.unib.ac.id Internet Source	2%
4	Submitted to School of Business and Management ITB Student Paper	2%
5	snouzh.wordpress.com Internet Source	2%
6	Suci Eka Safitri, Agus Wartapa, Sukadi. "Strategi Pengembangan Pemasaran Usaha Perbenihan Padi Gapoktan Pandowo Mulyo Kelurahan Pandowoharjo, Kapanewon Sleman, Kabupaten Sleman", Prosiding Seminar Nasional Pembangunan dan Pendidikan Vokasi Pertanian, 2021 Publication	1%

7	muchakkinen.blogspot.com Internet Source	1 %
8	multazam-einstein.blogspot.com Internet Source	1 %
9	nurafiyah1234.wordpress.com Internet Source	1 %
10	repository.stiedewantara.ac.id Internet Source	1 %
11	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	1 %
12	aggasifajar.blogspot.com Internet Source	1 %
13	daffayusya.wordpress.com Internet Source	1 %
14	Ananda Leonard. "STRATEGI PENGEMBANGAN DAYA SAING PRODUKSI KOPI LAMPUNG", Jurnal Teknologi Agroindustri, 2019 Publication	1 %
15	marketingstrategistarbuckkel5.blogspot.com Internet Source	1 %
16	blog.uad.ac.id Internet Source	1 %

17

digilib.unila.ac.id

Internet Source

1 %

18

addictionresearchchair.com

Internet Source

1 %

19

www.inigresik.com

Internet Source

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 27 words

Exclude bibliography On