

Optimalisasi Strategi Pemasaran Usaha Jasa Bimbingan Belajar Bahasa Inggris Skywalkers English Lesson Melalui Pendekatan SWOT

Feriska Pratiwi¹, Angelika Jeana Rachel², Intan Rachma Firdaus³, Hanzl Gustav Gloor⁴

Bahasa Inggris, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa
Jl. Ki Mangun Sarkoro No.20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57135
Email : feriskapратиwi@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran Skywalkers English Lesson menemukan strategi pemasaran yang tepat dalam marketing mix yang meliputi 4P (product, price, promotion, place) pada lembaga bimbingan belajar Skywalkers English Lesson untuk mencapai pasar target. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dapat menjawab permasalahan yang telah ditemukan oleh peneliti dan dilakukan analisa terhadap fenomena-fenomena yang terjadi di Primagama disertai dengan Analisa SWOT untuk meninjau kekuatan dan peluang yang dimiliki organisasi dan kemudian dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mengurangi kelemahan dan ancaman yang dihadapi.
Keywords : *Bimbel, Bahasa Inggris, Analisa SWOT, Anak Usia Dini*

Abstract

This study aims to determine the application of Skywalkers English Lesson marketing strategy to find the right marketing strategy in the marketing mix, including 4P (product, price, promotion, place) at Skywalkers English Lesson tutoring institution to reach the target market. Using a descriptive qualitative approach, it can answer the problems that researchers have found and analyze the phenomena that occur in Primagama accompanied by SWOT Analysis to review the strengths and opportunities owned by the organization and then utilize as much as possible to reduce the weaknesses and threats.
Keywords: *Tutoring, English, SWOT Analysis, Early Childhood*

1. Pendahuluan

Semakin rendahnya tingkat motivasi dan kesadaran pendidikan para pelajar di era modern yang hanya mengandalkan waktu belajar di sekolah saja. Oleh karena itu, diperlukan suatu wadah alternatif bagi para siswa untuk belajar di luar sekolah dengan suasana belajar yang lebih menyenangkan, tidak membosankan dan mudah memahami pelajaran. Dengan hal seperti itu harapannya dapat meningkatkan motivasi para siswa dalam belajar dan mendapatkan hasil maksimal dalam dunia pendidikan. Di zaman yang semakin modern ini, bidang jasa justru lebih menjanjikan dengan alas dan mudah untuk menjalaninya, banyak hal yang bisa dijadikan bisnis, intinya di butuhkan kejelian dalam melihat peluang yang ada, seperti membuka bisnis les private.

Bimbingan belajar sudah menjadi kebutuhan penting bagi orang tua masa kini yang menginginkan kualitas pendidikan terbaik bagi putra-putrinya, yang berarti ada peluang besar untuk berbisnis dalam bidang pendidikan seperti jasa bimbingan belajar. Bimbingan belajar merupakan pendidikan non formal yang dilakukan di lingkungan luar sekolah dan bertujuan untuk membantu meningkatkan prestasi akademik serta

membantu belajar siswa agar lolos meneruskan sekolah ke jenjang berikutnya sesuai dengan keinginan. Dalam hal ini konsumen mempunyai arti yang sangat penting bagi perkembangan dan kelanjutan suatu perusahaan. Mempelajari perilaku konsumen akan dapat mengetahui bagaimana konsumen melakukan pembelian. Keputusan konsumen untuk melakukan pembelian dipengaruhi oleh faktor-faktor yang berasal dari dalam diri konsumen itu sendiri atau dari orang-orang yang ada di sekitar konsumen. Dalam hal ini menunjukkan bahwa konsumen lebih berpikir secara rasional dalam mempergunakan uangnya sebagai nilai tukar. Aktivitas tersebut tidak berlaku pada perusahaan bisnis saja, tetapi juga berlaku pada perusahaan non bisnis seperti lembaga bimbingan belajar, penyedia layanan harus memiliki gagasan kreatif dan inovatif agar produk memiliki daya tarik tersendiri untuk menarik daya saing minat konsumen. Setiap organisasi termasuk lembaga bimbingan belajar dalam memasarkan produk yang dihasilkannya menjalankan strategi pemasaran, sehingga dapat mencapai sasaran yang diharapkannya. Sehubungan dengan program pemerintah untuk membentuk sumber daya manusia yang berkualitas dan kompetitif maka disediakan suatu lembaga-lembaga khusus untuk menambah kemampuan setiap siswa di bidang bahasa Inggris.

Lembaga bimbingan belajar merupakan lembaga pendidikan nonformal, baik yang dilakukan disekolah maupun di luar sekolah. Khususnya pada lembaga bimbingan belajar Bahasa Inggris bertujuan untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan kompetensi atau kemampuan Bahasa Inggris. Sebagai sarana komunikasi internasional bahasa Inggris memang harus dikuasai secara aktif, lisan maupun tulisan. Untuk menghadapi tantangan tersebut masyarakat harus mempersiapkan diri untuk menjadi sumber daya manusia yang berpotensi terutama di bidang komunikasi bahasa Inggris. Kebutuhan masyarakat akan pentingnya Bahasa Inggris mendorong masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya dalam mempertajam skill kemampuan Bahasa Inggrisnya baik dalam kemampuan tulisan maupun secara lisan.

Dalam rangka pemenuhan kebutuhan akan kemampuan pengembangan potensi dalam proses pembelajaran, banyak bermunculan lembaga-lembaga pendidikan yang menyediakan jasa kursus. Pada saat ini banyak lembaga bimbingan belajar yang saling bersaing dengan menawarkan berbagai jenis program dan metode pembelajaran yang menarik. Mengingat pentingnya permasalahan kewirausahaan yang diuraikan di atas memotivasi penetapan tujuan pembahasan artikel ini untuk mengkaji berbagai faktor penentu kewirausahaan usaha kursus bahasa Inggris dan fungsinya bagi proses pengembangan usaha. Maka adanya hal tersebut kelompok kami akan mulai berusaha mengembangkan wirausaha yang menurut kami cukup menjanjikan dan bermanfaat, yaitu dalam bidang jasa kursus bahasa Inggris. Yang bermanfaat untuk membantu sebagian masyarakat yang ingin belajar dan sampai bisa dalam berbahasa Inggris. Yang kedepannya tentu saja dapat membantu dalam menunjang karier ataupun pendidikan mereka. Dengan aturan kursus seperti jadwal, kurikulum dan tentunya target yang telah kami sesuaikan dengan kemampuan mereka masing-masing.

2. Metodologi

1.1 Metode penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif non hipotesis, artinya penelitian tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya

menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala atau keadaan sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Menurut [Sugiono, 2008] penelitian kualitatif deskriptif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme yang biasanya digunakan untuk meneliti pada kondisi objektif yang alamiah dimana berperan sebagai instrumen kunci. Unit analisis dalam penelitian ini adalah lembaga bimbingan belajar Skywalkers English Lesson, yang berlokasi di Jalan Makmur 2 blok. G No.28 Kertonatan, Kartasura, Sukoharjo, Jawa tengah

1.2 Pengumpulan data

Melalui teknik pengamatan usaha (observasi usaha) bertujuan untuk mengetahui potensi dan kendala apa saja yang dihadapi oleh penyedia jasa bimbingan belajar Bahasa Inggris Skywalkers English Lesson.

3. Hasil dan Pembahasan

Dalam penerapan strategi pemasaran, konsumen mempunyai arti yang sangat penting bagi suatu perusahaan yang bergerak di bidang komersil. Organisasi akan sangat tidak mungkin berdiri tanpa dukungan keberadaan konsumen, konsumen adalah faktor utama bagi eksistensi suatu organisasi, oleh karena itu konsumen merupakan suatu subyek syarat mutlak berdirinya perusahaan kedudukan konsumen bagi perusahaan cukup strategis untuk mengembangkan perusahaan. Perusahaan akan sangat tidak mungkin berdiri tanpa dukungan keberadaan konsumen, konsumen adalah faktor utama bagi eksistensi suatu organisasi, oleh karena itu konsumen merupakan suatu subyek syarat mutlak berdirinya perusahaan, kedudukan konsumen bagi perusahaan cukup strategis untuk mengembangkan perusahaan.

Dengan mengetahui perilaku konsumen, akan sangat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi pasarnya, sehingga segmen pasar akan lebih nyata dan efektif, karena dalam era modern seperti sekarang mereka telah mempunyai informasi pasar secara sempurna dan mempergunakannya untuk meraih nilai optimal bagi upaya pembelian dari uangnya. Dengan demikian perusahaan harus memahami bagaimana konsumen bereaksi baik terhadap rangsangan atau kebijakan dari berbagai bentuk produk jasa, harga, daya terhadap merek perusahaan yang berbeda-beda maupun reaksi terhadap rangsangan lingkungan yang terdiri dari kekuatan utama yang terdiri dari lingkungan makro pembeli, sebab keseluruhan rangsangan tersebut menghasilkan keputusan konsumen berupa pemilihan produk. Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan atau usaha pemasaran dan suatu organisasi, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah, agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Jadi, dalam menetapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, organisasi harus lebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar.

Dari hasil penggambaran tentang teknik analisis data yang digunakan, peneliti memaparkan proses atau alur yang nantinya akan dilakukan dalam memproses data penelitian. Untuk mendapatkan hasil strategi yang baik, peneliti menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) untuk membedah strategi pemasaran jasa yang diterapkan melalui 4P. Tujuannya selain sebagai senjata dalam merumuskan strategi juga untuk membangun keunggulan dan mengembangkan strategi pada lembaga bimbingan belajar dalam memasarkan produknya.

Tabel 3.1 Bauran Pemasaran



TARGET MARKET

Langkah pertama yang akan dilakukan dalam analisis SWOT adalah dengan membuat kolom-kolom yang memuat daftar kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman strategi lembaga bimbingan belajar Skywalkers English Lesson

3.2 Tabel Analisis SWOT

Kekuatan (Strength)	Lokasi yang strategis sehingga dapat di jangkau dengan mudah oleh konsumen
	Biaya layanan yang murah sehingga dapat dijangkau oleh semua kalangan
	Tempat parkir yang aman
	Mentor pembelajaran ramah anak
	Tempat yang nyaman dan bersih
	Para karyawan bekerja sesuai dengan bidang keahliannya

	Penggunaan metode belajar kurikulum terbaru
	Selalu update materi
	Pembelajaran seru dan menarik
	Promosi yang semakin canggih lewat platform media sosial
Kelemahan (Weaknesses)	Tenaga pengajar kurang berpengalaman, dimana pengajarnya adalah mahasiswa yang masih kuliah
	Kategori penyedia jasa layanan bimbingan belajar baru
	Belum cukup terkenal
Peluang (opportunities)	Hampir semua lowongan pekerjaan menuntut pelamarnya bisa bahasa Inggris
	Bagi para mahasiswa yang ingin melanjutkan ke jenjang S-2 harus bisa menguasai toefl
	Jauhnya pesaing di sekitar lokasi lembaga bimbingan belajar Bahasa Inggris "SEL" membuat peluang masyarakat untuk memilih lembaga bimbingan belajar "Skywalkers English Lesson" semakin baik
Ancaman (threats)	Banyak private program yang diberikan di sekolah
	Semakin banyaknya lembaga belajar
	Pesaing yang memiliki kapasitas dan daya jangkau yang luas

Berdasarkan uraian diatas dengan adanya metode analisis SWOT di lembaga bimbingan belajar “SKYWALKERS ENGLISH LESSON ” yang di jelaskan pada tabel 3.2. lembaga bimbingan belajar “SKYWALKERS ENGLISH LESSON ” bisa memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada di lembaga namun secara bersamaan lembaga juga bisa meminimalkan kelemahan dan ancaman dari lembaga lain.

4. Kesimpulan dan Saran

Dalam kesimpulan, penelitian ini memberikan pemahaman mendalam tentang penerapan strategi pemasaran Skywalkers English Lesson. Keberhasilan lembaga ini terletak pada lokasi strategis, biaya layanan terjangkau, dan upaya promosi melalui media sosial. Namun, tantangan muncul dari kurangnya pengalaman tenaga pengajar dan persaingan dengan lembaga sejenis. Analisis SWOT mengidentifikasi kekuatan yang dapat diperkuat, kelemahan yang perlu ditingkatkan, peluang yang bisa dimanfaatkan, dan ancaman yang perlu dihadapi. Dengan memahami dinamika pasar dan konsumen, Skywalkers English Lesson dapat mengoptimalkan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan target pasar untuk tetap bersaing dan berkembang di industri bimbingan belajar Bahasa Inggris.

Daftar Pustaka

- Amrullah, A., 2015. Belajar Berbicara Bahasa Inggris Melalui Pendekatan Berbasis Tugas (Penelitian Tindakan di FKIP Universitas Mataram). *BAHTERA: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra*,14(2), 129-141.
- Arif, R, A., Kriesna K, P., Jauharotul, M., 2022, Bimbingan Belajar Mahir Berbahasa Inggris Untuk Anak-Anak Usia Sekolah Dasar Melalui Vocabulary Building Dan Speaking, Vol. 6, No. 2, April 2022, Hal. 1296-1305
- Berto, M, W., Aryanto, M, Fadillah., 2016, Optimalisasi Strategi Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Bahasa Inggris Menggunakan Metode Education Service Quality, VOL. 13 NO. 1, MEI 2016: 21-57
- Darmayanti, N. W. ., & Sueca, I. N. (2020). Pendampingan Bimbingan Belajar Di Rumah Bagi Siswa Sd Dusun Buruan Tampaksiring Untuk Menumbuhkan Motivasi Belajar Siswa. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 3(2), 207. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v3i2.2206>
- Fadhilaturrahmi, 2017, Lingkungan Belajar Efektif Bagi Siswa Sekolah Dasar. *Jurnal Basicedu Journal of Elementary Education*, Vol. 1 No. 2, 76-84.
- Farih, A., Ahmad, J., Eko, W., 2019, Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Terhadap Pengambilan Keputusan Kursus Bahasa Inggris Pare Dengan Viral Marketing Sebagai Variabel Intervening, Vol.4 (1) 2019, 41-60
- FIRLIANA, R., SUCIPTO, 2018, Perancangan Sistem Administrasi Peserta Kursus (Studi Kasus : Lembaga Kursus Bahasa Inggris ELLA),Vol. 02 No. 06 Tahun 2018
- Inayati T, Prasetya H. 2018. Perumusan strategi dengan analisis swot pada usaha mikro kecil menengah. 217– 231.
- Jazuly, A., 2016, Peran Bahasa Inggris Pada Anak Usia Dini, Vol 6, No. 1, Mei 2016
- Jokoulian, A., 2016, Teaching English as a foreign language today integrated approach versus communicative approach
- Kamalja, Mahesh, Faruk K. S, Gadilohar H. T. (2016). Modern Approaches and Methods in Teaching English language. *International Journal of Research & Innovation*, 4(3), 6-13.
- Kamlasi, I., 2009, Bimbingan Belajar Bahasa Inggris bagi Anak-anak Sekolah Dasar, Vol. 2 No. 1 Februari 2019, Hal. 260-267

- Laple, R., Putra, S., Hizbul, Wathan, M., Efendi, M., 2018, Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada Lembaga Kursus Bahasa Inggris Pare, Vol. 3 No. 2 Juli 2018
- Lestiono, Muhammad, Indra, Djumali, Sri Hartono, 2018, Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Konsumen Di Lembaga Kursus Bahasa Inggris Ielc Solo, Vol. 18 No. 2 Juni 2018: 314 – 322
- Maduwu, B. (2016). Pentingnya Pembelajaran Bahasa Inggris di Sekolah. *Jurnal Warta Edisi* : 50, 2.
- Maharani, P, D., Ni, Kadek, N, F., 2021, Peningkatan Kualitas Pembelajaran Bahasa Inggris Anak-Anak SD Secara Daring di Banjar Penamparan Padangsambian Denpasar, Vol.3(3): 60-69
- Maming, K., & Maryam, S. (2017). *IbM Penguasaan Practical English dengan Memfasilitasi “a Self Study Book of English Daily Conversations and Words” Kepada Siswa-Siswi di Kelurahan Lapadde Kota Parepare. Jurnal Dedikasi Masyarakat, 1(1), 31.*
<https://doi.org/10.31850/jdm.v1i1.228>
- Nurlaela, T., Sri, W., 2013. Pengaruh Viral Marketing Terhadap Keputusan Pembelian pada PT. “X”. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 25, No. 1.
- Rakhmanita, A., Desy, T, A., Herudini, 2020, Analisa SWOT untuk Perumusan Strategi Usaha Bimbingan Belajar Berskala UMKM, Vol. 4 No. 1 April 2020
- Renau Renau, M. L. (2016). A Review of the Traditional and Current Language Teaching methods. *International Journal of Innovation and Research in Educational Sciences*, 3(2), 82-88).
- Ristania, Novia dan Jerry S. Justianto. (2014). Analisis Pengaruh Harga, Promosi dan Viral Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Pada “Online Shop” SNexian Melalui Facebook. *Jurnal of Business Strategy and Execution*, 2,131-161.
- Ruminar, H., Prasetyaningrum, D. I., Maharddhika, R., & Prasetianto, M. (2023). Pelatihan dan Simulasi TOEFL sebagai Upaya Mencapai Nilai yang Ditargetkan. *Dhamakarya: Jurnal Aplikasi Untuk Masyarakat*, 12(1), 122–128.
- Septi, Romanika., Prita, Gusti, Juliani., Putrisari, Napitupulu., Besus, Maulana, Sulthon., 2021, Wirausaha Pendidikan Dalam Bidang Jasa Kursus Bahasa Inggris, Vol 2, No 1, Juli 2021, Hal 10-13
- Siswoyo, Fatma, Y., 2023, Kewirausahaan Dalam Bidang Pendidikan: Solusi Untuk Menjadi Pribadi Yang Mandiri Dalam Ekonomi, Vol.6 No 1 Tahun 2023
- Sitinjak, Daniel, Dido, Jantce TJ., 2 Maman, Jaka, Suwita, 2020, Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Administrasi Kursus Bahasa Inggris Pada Intensive English Course Di Ciledug Tangerang, Vol. 8 No.1, Juni 2020
- Surniandari, A., 2017, Viral Marketing sebagai Alternatif Strategi Pemasaran Produk Sariz. Vol IX No.1.
- Syahrudi, 2014, Strategi Pengembangan Bisnis Bimbingar Belajar Gama Ui Cabang Kranji - Bekasi, Vol. 1 No. 2 Desember 2014
- Travilta, Oktaria, E., Setiawan, R., Zainal, Abidin Pagar Alam No J., Lampung, B., Promosi Dan Kualitas Pelayanan Dalam Meningkatkan Jumlah Penerimaan Siswa Pada Lembaga Kursus Bahasa Inggris Language Exchange (Le) Kota Bandar Lampung,. Vol. 14 No. 1 April 2023
- Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil M. 2008. Menengah., p 1–24.
- Warman, J., Mardian, V., Suryani, L., Fista, F., Irwan, I., 2019, Program Pelatihan Peningkatan

- Kemampuan Bahasa Inggris Anak-Anak Panti Asuhan Melalui Pemberdayaan Mahasiswa, Vol. 3 (Desember)
- Warman, J.S., 2019. THE IMPLEMENTATION AND EFFECTIVENESS OF INTEGRATED APPROACHES IN IMPROVING ENGLISH BASIC SKILLS FOR BEGINNERS. JEELL (Journal of English Education, Linguistics and Literature), 6(1), pp.1- 10.
- Wibawa, B.M, Sumarwan, U., & Dewi, F. (2014). Customer Satisfaction Analysis for Hydrovac Vaccine (Case Study on Catfish Farmers in Kabupaten Bogor). The International Journal of Business and Management. 2(11):1-9.
- Wilk, M. B. & Gnanadisikan, R. (1968). Probability Plotting Methods for The Analysis of Data. Biometrika. 55(1):1–17
- Yulia, Y. (2013). Teaching Challenges in Indonesia: Motivating Students and Teachers' Classroom Language. Indonesian Journal of Applied Linguistics, 3(1), 1-16.
- Yuniarti, Fatma., 2023 , Kewirausahaan Dalam Bidang Pendidikan: Solusi Untuk Menjadi Pribadi Yang Mandiri Dalam Ekonomi, Vol.6 No 1 Tahun 2023 2655-5077
- Zenny, O, R., Sonny, S, M., Beny, M, S., 2022 ,Strategi Promosi Pemasaran Di Kind English Course Kampung Inggris Pare Kediri, Vol.1, No.3 September 2022