

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis SWOT Pada Pemasaran
Bimbingan Belajar Quantum
Student Pondok Ungu Permai

Nama Mahasiswa : Dimas Aji Nurfadli

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610325201

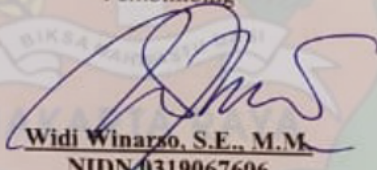
Program Studi/Fakultas : Manajemen / Ekonomi Dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 7 Juli 2021

Jakarta, 21 juli 2021

Menyetujui,

Pembimbing


Widi Winarso, S.E., M.M.
NIDN 0319067606

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis SWOT Pada Pemasaran
Bimbingan Belajar Quantum
Student Pondok Ungu Permai

Nama Mahasiswa : Dimas Aji Nurfadli

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610325201

Program Studi/Fakultas : Manajemen / Ekonomi Dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 7 Juli 2021

Jakarta, 21 juli 2021

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Matdio Siahaan, S.E., M.M.
NIDN. 0413047002

Penguji I : Widi Winarso, S.E., M.M.
NIDN. 0319067606

Penguji II : M. Fadhli Nursal, S.E., M.M.
NIDN. 0325057908

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen

Dr. Hadita, S.Pd., M.M.
NIDN. 0329048302

Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Dr. Istianingsih, M.S.Ak., CA., CSRA., CACP
NIDN. 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul

Analisis SWOT Pada Pemasaran Bimbingan Belajar Quantum Student Pondok Ungu Permai

ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi/tesis* ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui Internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 21 juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Dimas Aji Nurfadli
NIM : 201610325201

ABSTRAK

Dimas Aji Nurfadli, 201610325201, Analisis SWOT Pada Pemasaran Bimbingan Belajar Quantum Student Pondok Ungu Permai

Maraknya bimbingan belajar yang saling melakukan persaingan dalam memasarkan produk unggulan yang dimilikinya, membuat semakin banyak pula antusias masyarakat dalam mengikuti bimbel pada lembaga tertentu sesuai dengan kebutuhan. Melihat fenomena tersebut, dilakukan penelitian pada Quantum Student cabang Pondok Ungu Permai yang merupakan lembaga bimbingan belajar terkemuka di Bekasi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran quantum student. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dapat menjawab permasalahan yang telah ditemukan oleh peneliti dan dilakukan analisis terhadap fenomena yang terjadi di Quantum Student.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terjadi ketidak signifikannya jumlah peserta bimbingan belajar sesuai dengan target yang telah ditentukan oleh Quantum Student. Hal tersebut terjadi karena sedikitnya peminat pada tingkat SD kelas 1,2,3,5 dan tingkat SMA kelas 10,11. Setelah dilakukan penelitian ternyata Quantum Student masih mendapat kendala dari pengimplementasian strategi pemasaran dari berbagai sektor. Untuk kedepannya, Quantum Student Cabang Pondok Ungu Permai perlu mempertahankan strategi yang telah berhasil dijalankan dan mengembangkan diferensiasi produk yang lebih bervariasi serta memprioritaskan kegiatan promosi ke berbagai sekolah pada moment-moment emas

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Lembaga Bimbingan Belajar, Quantum Student

ABSTRACT

Dimas Aji Nurfadli, 201610325201, SWOT Analysis On The Marketing Of Quantum Student Tutoring At Pondok Ungu Permai

The rise of tutoring that competes with each other in marketing superior products it has, makes more and more enthusiastic people in following the tutoring in certain institutions according to needs. Seeing this phenomenon, a study was conducted at Quantum Student Pondok Ungu Permai branch which is a leading tutoring institution in Bekasi. The purpose of this study was to determine the application of the quantum student marketing strategy. Using a descriptive qualitative approach can answer the problems that have been found by researchers and analyzed the phenomena that occur in Quantum Student.

The results showed that there was no significant number of tutors in accordance with the targets set by the Quantum Student. This is due to the lack of enthusiasts at the 1,2,3,5 grade elementary level and 10,11 grade high school level. After doing research, it turns out Quantum Student still faces obstacles from implementing marketing strategies from various sectors. In the future, Quantum Student Pondok Ungu Permai Branch needs to maintain a strategy that has been successfully carried out and develop a more varied product differentiation and prioritize promotional activities to various schools at golden moments

Keywords: Marketing Strategy, Tutoring Institution, Quantum Student



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kelancaran sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir di Bimbel Quantum Student Cabang Pondok Ungu Permai, Blok AK I no. 5, Bekasi Utara. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Bhayangkara Jaya.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis banyak memperoleh dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, praktikan ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Supriadi & Ibu Miharti selaku orang tua yang selalu memberikan dukungan dan doa untuk tercapai impian menjadi sarjana.
2. Bapak Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Dr. Istianingsih, M.S.Ak., CA., CSRA., CACP Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
4. Ibu Dr. hadita, S. Pd Selaku Ketua Program Studi Manajemen.
5. Bapak Widi Winarso, SE., MM. Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan banyak masukan dan arahan yang sangat berarti bagi penyusunan Tugas Akhir/skripsi Terimakasih atas waktu, tenaga dan semua ilmu yang telah diberikan kepada penulis.
6. Bapak Hari Pudjiantoro selaku Owner dan Manager di Bimbel Quantum Student Cabang PUP.

7. Seluruh pegawai Bimbel Quantum Student Cabang PUP yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih jauh dari sempurna, untuk itu Penulis sangat membuka hati untuk menerima kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk semua pihak, baik Penulis maupun pembaca.



Jakarta, Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERSETUJUAN BIMBINGAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
HALAMAN ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Batasa Penelitian	3
C. Rumusan Penelitian.....	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	4
BAB II. KAJIAN TEORI	5
A. Kajian Pustaka	5
1. Lembaga Pendidikan Nonformal	5
2. Strategi Pemasaran	7
3. Bauran Pemasaran	8
B. Hasil Penelitian yang Relevan	13

BAB III. METODE PENELITIAN	14
A. Waktu dan Tempat Penelitian	14
B. Fokus Penelitian	14
C. Metode Penelitian	15
D. Sumber Data dan Jenis Data	15
E. Teknik Pengumpulan Data.....	16
F. Teknik Analisis Data	17
G. Kisi-kisi Instrumen.....	18
H. Kerangka Peminikran	23
BAB.IV HASIL DAN PEMBAHASAN	24
A. Daftar Pustaka Profil Quantum Student	24
1. Sejarah Quantum Student.....	24
2. Struktur Organisasi Quantum Student	26
B. Pembahasan Hasil Penelitian	28
1. Deskripsi Analisis Dan Interpretasi Data.....	28
C. Deskripsi Hasil Penelitian Tentang Pelaksanaan Strategi Pemasaran	43
1. Strategi Untuk Meningkatkan Jumlah Siswa	43
2. Deskripsi Implementasi Pemasaran	46
BAB V PENUTUP	53
A. Kesimpulan	53
B. Saran	54

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Rancangan Penyusunan Skripsi	14
Tabel 3.2 Pedoman Wawancara	18
Table 3.3 Daftar Cheklis Dokumen	19
Tabel 3.4 Klasifikasi Pedoman Wawancara.....	20
Table 4.1 Analisis SWOT Aspek Produk	31
Table 4.2 Analisis SWOT Aspek Harga	34
Table 4.3 Analisis SWOT Aspek Promosi.....	36
Table 4.4 Analisis SWOT Aspek Tempat	37
Table 4.5 Analisis SWOT Aspek SDM	39
Tabel 4.6 Analisis SWOT Aspek Proses	40
Tabel 4.7 Analisis SWOT Aspek Physical Evidence	40
Table 4.8 Matriks SWOT Dan Perumusan Strategi Quantum Student	41