

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BIMBINGAR BELAJAR GAMA UI CABANG KRANJI - BEKASI

Oleh :
Syahrudi

Dosen Universitas Indraprasta PGRI, Jakarta

ABSTRAK

Persaingan yang semakin ketat menuntut setiap pebisnis untuk dapat menformulasi strategi pengembangan usahanya secara lebih baik. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun beberapa alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Bimbel Gama UI Cabang Kranji, Bekasi. Dengan data primer dan data sekunder yang didapatkan dalam penelitian, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi acuan dan referensi bagi pengembangan bisnis Bimbingan Belajar khususnya Gama UI Cabang Kranji.

Kata Kunci: Strategi, bisnis, bimbel, Bekasi

A. LATAR BELAKANG

Peluang pengembangan bimbel kian hari semakin besar, hal ini dikarenakan *kurikulum* yang semakin padat menuntut siswa untuk lebih keras dalam memacu diri. Pendidikan di sekolah saja belum cukup untuk dapat memenuhi kebutuhan siswa untuk mengejar kurikulum yang ada, ditambah lagi permasalahan bahwa seringkali orang tua kurang memahami pelajaran anak di sekolah, sehingga keberadaan bimbel dirasa semakin dibutuhkan. Keberhasilan lembaga Bimbel mengantarkan siswa-siswanya masuk PTN membuktikan bahwa bimbingan belajar merupakan salah satu usaha jasa disektor pendidikan yang memiliki prospek dimasa datang.

Peluang pasar bimbingan belajar ini didorong pula oleh penetapan pemerintah mengenai Standar Nasional Pendidikan melalui Ujian Nasional (UN) yang semakin ketat dan seleksi masuk Perguruan Tinggi Negeri yang terlalu banyak peminatnya. Disamping itu pendirian lembaga Bimbel menjadi menarik dan menguntungkan serta biaya investasi yang sangat ringan bagi investor dengan adanya system bisnis waralaba (*franchisee*). Sudah ada sejumlah lembaga Bimbel terkenal menawarkan bisnis waralaba kepada investor yang ingin berbisnis di sektor pendidikan non formal seperti kursus dan pelatihan atau bimbingan belajar, antara lain Bimbel Teknos Genius, Bimbel Primagama, Bimbel Gama UI, Bimbingan Konsultasi Belajar Nurul Fikri, Super Bimbel GSC, Sony Sugema College dan lain-lain.

Lembaga Bimbel saling bersaing dengan menawarkan berbagai jenis program dan metoda pembelajaran yang menarik misalnya Bimbel Primagama dengan Metoda *Smart Solution* (*S = simple, M = mind, A = applicable, R = rational*), Bimbel Gama UI dengan metoda *Brilliant Solution*, Bimbel Teknos Genius dengan metoda belajar *Genius Solution Bilingual Multimedia* (GSBM) yaitu metoda belajar yang memadukan rumus cepat penyelesaian soal dengan dua

bahasa ditampilkan secara multimedia dan *edutainment*, Bimbel GSC (*Gamaliel Science Center*) menawarkan cara belajar fisika dan matematika tanpa rumus yang dikenal dengan sebutan *Gasing* yaitu Gampang, Asyik, dan Menyenangkan.

Bekasi merupakan salah satu daerah yang terdapat di provinsi Jawa Barat. Kota ini berada dalam lingkungan megapolitan Jabodetabek dan menjadi kota besar ke empat di Indonesia. Saat ini Kota Bekasi berkembang menjadi tempat tinggal kaum urban dan sentra industri. Bekasi termasuk salah satu wilayah dengan penduduk yang padat, berdasarkan sensus penduduk tahun 2011 jumlah penduduk Bekasi mencapai 2.336.489 jiwa, meningkat dari tahun sebelumnya yang mencapai 1.800.746 (Bps 2012)

Dengan jumlah penduduk yang cukup besar membuka peluang pasar bagi pengembangan bisnis bimbel. Oleh sebab itu penting untuk mengkaji strategi pengembangan bisnis bimbel di Kabupaten Bekasi.

B. TUJUAN PENELITIAN

Adapun beberapa tujuan terkait penelitian sebagai berikut:

- a) Menidentifikasi pola perkembangan pendidikan dan pengaruhnya terhadap perkembangan bisnis bimbel.
- b) Membangun strategi bisnis pengembangan bimbel di Kabupaten Bekasi

C. MANFAAT PENELITIAN

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pengusaha bisnis bimbel dijadikan acuan dalam menyusun strategi pengembangan bisnisnya.

D. KAJIAN LITERATUR

1. Geografis Dan Demografis Kabupaten Bekasi

Secara geografis Kota Bekasi berada pada ketinggian 19 m di atas permukaan laut. Kota ini terletak di sebelah timur Jakarta; berbatasan dengan Jakarta Timur di barat, Kabupaten Bekasi di utara dan timur, Kabupaten Bogor di selatan, serta Kota Depok di sebelah barat daya. Dari total luas wilayahnya, lebih dari 50% sudah menjadi kawasan efektif perkotaan dengan 90% kawasan perumahan, 4% kawasan industri, 3% kawasan perdagangan, dan sisanya untuk bangunan lainnya.

Perkembangan Kota Bekasi sudah terlihat sewaktu masih berstatus sebagai kecamatan dan kota administratif. Jumlah penduduk Bekasi kian membengkak karena migrasi penduduk dari luar. Misalnya pada tahun 2000 laju pertumbuhan penduduk Kota Bekasi yang 5,18 persen, sebanyak 3,68 persennya adalah laju pertumbuhan migrasi. Sayangnya penyebaran penduduk tidak merata di seluruh wilayah. Lahan permukiman di wilayah seluas 21.049 hektar ini terkonsentrasi di beberapa kecamatan bekas kotif seperti Bekasi Utara, Bekasi Selatan, Bekasi Barat dan Bekasi Timur (Pemkod Bekasi, 2012)

Di kecamatan-kecamatan tersebut hampir tidak ada lahan kosong. Total tanah Bekasi yang sudah terbangun seluas 10.773 hektar dengan 90 % berupa

permukiman. Sisanya untuk industri dan perdagangan dan jasa masing-masing 4 dan 3 %. Lahan untuk pendidikan dan pemerintahan dan bangunan umum masing-masing 2 dan 1 %. Dan kecamatan Bantargebang dilupakan sebagai pusat industri di wilayah ini. Selama ini Kota Bekasi memang lebih menonjol dengan sektor properti khususnya perumahan. Sejak tahun 2001 wilayah administrasi Kota Bekasi terbagi menjadi 10 kecamatan yang terdiri dari 52 kelurahan (BPS Bekasi, 2012).

Kota Bekasi terletak pada ketinggian 19 m di atas permukaan laut. Secara geografis wilayah Kota Bekasi berada antara 106°55' BT dan 6°7'-6°15' LS dengan luas wilayah 210,49 Km² dengan batas-batas sebagai berikut :

Batas Utara : Kabupaten Bekasi
 Batas Selatan : Kabupaten Bogor dan Kota Depok
 Batas Timur : Kabupaten Bekasi
 Batas Barat : Provinsi DKI Jakarta

2. Gambaran Umum Pendidikan di Indonesia

Pendidikan mempunyai tugas menyiapkan sumber daya manusia untuk pembangunan. Perkembangan zaman selalu memunculkan persoalan-persoalan baru yang tidak pernah terpikirkan sebelumnya. Hingga saat ini masalah pendidikan masih menjadi perhatian khusus oleh pemerintah. Pasalnya Indeks Pembangunan Pendidikan Untuk Semua atau *education for all* (EFA) di Indonesia menurun tiap tahunnya. Tahun 2011 Indonesia berada di peringkat 69 dari 127 negara dan merosot dibandingkan tahun 2010 yang berada pada posisi 65. Indeks yang dikeluarkan pada tahun 2011 oleh UNESCO ini lebih rendah dibandingkan Brunei Darussalam (34), serta terpaut empat peringkat dari Malaysia (65).

Pendidikan merupakan hal penting bagi agenda pembangunan Pemerintah Indonesia. Belanja pendidikan telah meningkat secara signifikan di tahun-tahun terakhir setelah terjadinya krisis ekonomi. Secara nyata, belanja pendidikan meningkat dua kali dari tahun 2000 sampai 2006. Di tahun 2007, belanja untuk pendidikan lebih besar daripada sektor lain, yang mencapai nilai US\$14 miliar, atau lebih dari 16 persen dari total pengeluaran pemerintah. Sebagai bagian dari PDB (3,4 persen), jumlah ini setara dengan jumlah di negara lain yang sebanding (Kemendiknas).

Tabel 1.
Data Pendidikan Penduduk 15 Tahun Ke Atas

Pendidikan yang Ditamatkan Penduduk 15 Tahun ke Atas	Tahun 2011	Tahun 2013
Tidak/belum sekolah	6,41	5,88
Tidak tamat SD	14,69	13,90
SD/ sederajat	28,72	28,09
SMP/ sederajat	20,74	21,00
SM +/-sederajat	29,44	31,13

Sumber : BPS Indonesia, 2013

Membangun keutuhan bangsa melalui pendidikan dilakukan melalui upaya mencerdaskan kehidupan bangsa. Esensi mencerdaskan kehidupan bangsa yang diamanatkan dalam Pembukaan UUD 1945 dan menjadi domain utama pendidikan adalah membangun bangsa Indonesia yang berakar pada budaya, dengan segala keragamannya, untuk menjadi manusia Indonesia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, demokratis, berkarakter, mandiri, berdaya saing, dan berdaya tahan kuat di dalam percaturan hidup antar bangsa yang ditopang oleh penguasaan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang terarah kepada peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat. (Kartadinata, 2009)

Kecerdasan kehidupan bangsa bukan agregasi kecerdasan perorangan, karakter bangsa bukan agregasi karakter perorangan; kecerdasan dan karakter bangsa mengandung perekat kultural; kecerdasan bangsa adalah kecerdasan kultural yang akan membangun karakter bangsa dalam harmoni dan perdamaian.

Selain itu kualitas pendidikan sangat ditentukan oleh ketersediaan infrastruktur pendidikan sebagai pendukung yang meliputi aspek – aspek teknologi, sumber daya manusia maupun birokrasi pengelolaan. Untuk meningkatkan kualitas infratutuktur pendidikan sehingga dapat memebri dampak positif bagi kualitas pendidikan d Indonesia, maka setiap staekeholder ditantang untuk dapat meningkatkan kinerja dan melakukan kinerjanya (Soewardi dan Wirahadikusumah (2012).

3. Bimbel Dan Perkembangannya

Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) merupakan satuan Pendidikan Luar Sekolah atau Nonformal (PNF) yang diselenggarakan bagi masyarakat yang memerlukan bekal pengetahuan, keterampilan, kecakapan hidup dan sikap untuk mengembangkan diri, bekerja mencari nafkah, mengembangkan profesi dan atau melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi (BI, 2010).

Berdasarkan Undang- Undang Sisdiknas No. 20 tahun 2003 Pasal 26 Ayat 5 disebutkan bahwa kursus dan pelatihan adalah bentuk pendidikan berkelanjutan untuk mengembangkan kemampuan peserta didik dengan penekanan pada penguasaan keterampilan, standar kompetensi, pengembangan sikap kewirausahawan serta pengembangan kepribadian profesional.

Bimbingan Belajar untuk selanjutnya disingkat dengan Bimbel, termasuk salah satu dari berbagai jenis LKP sebagaimana disebutkan dalam UU Sisdiknas 2003 tersebut. Penyelenggaraan Bimbel bertujuan memberikan bekal pengetahuan dan sikap untuk dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi kepada masyarakat yang membutuhkan yaitu para siswa Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa Bimbel adalah suatu lembaga PNF yang keberadaannya telah diakui oleh Pemerintah. Pengakuan pemerintah dilaksanakan dalam bentuk pemberian izin, sebagaimana terlihat dalam UU Sisdiknas No. 20 tahun 2003 pada pasal 62 tentang pendirian satuan pendidikan. Dalam ayat disebutkan bahwa setiap satuan pendidikan formal dan nonformal yang didirikan wajib memperoleh izin Pemerintah atau Pemerintah Daerah

E. METODOLOGI

1. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data skunder dilakukan melalui studi literatur. Studi literatur dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran umum tentang perkembangan wisata serta permasalahan yang terjadi kaitannya dengan pengembangan bisnis bimbel di Bekasi.

Tabel 2.
Jenis Data, Alat Dan Tujuan

Jenis data	Alat	Tujuan
Data skunder	Literatur	<ul style="list-style-type: none"> - Untuk mendapatkan gambaran umum tentang perkembangan pendidikan di Kabupaten Bekasi. - Untuk mengidentifikasi permasalahan yang terjadi. - Mengetahui peluang dan tantangan bisnis bimbel di masa depan

2. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data skunder diambil dari dokumen – dokumen dan monograf yang diperoleh dari instansi terkait, diantaranya adalah Bapeda Propinsi Jawa Barat, Dinas Pendidikan Bekasi, BPS Bekasi dan Pemda Bekasi

3. Analisis Data

Hasil dari data primer sifatnya masih mentah, sehingga agar data tersebut lebih berguna bagi penelitian diperlukan suatu pengolahan dan penyajian data. Tahap-tahap yang dilakukan dalam teknik tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) *Editing*, merupakan kegiatan pemeriksaan terhadap data yang masuk, apakah terdapat kekeliruan dalam pengisian atau kurang lengkap, palsu, tidak sesuai dan sebagainya. Editing dilakukan dengan harapan akan diperoleh data yang benar-benar valid dan *reliable* , serta dapat dipertanggungjawabkan.
- 2) *Coding*, proses berikutnya setelah editing adalah pemberian kode. Kode diberikan pada catatan-catatan lapangan, hasil observasi, data dari dokumentasi dan jawaban pertanyaan yang diberikan responden. Kegiatan ini dilakukan untuk memudahkan analisa, yaitu memungkinkan untuk menemukan dengan cepat dan menggolongkan seluruh bagian yang berhubungan dengan permasalahan tertentu, hipotesa, konsep maupun tema. Jadi kode-kode yang diberikan tersebut merupakan alat untuk mengorganisasikan dan menyusun data yang berupa kata-kata.
- 3) *Tabulating*, yang merupakan tahap memasukkan data pada tabel-tabel tertentu dan mengatur angka-angka sehingga mudah menganalisanya

Dalam penyusunan *grand* strategi, peneliti menggunakan pendekatan *five forces* dan SWOT. Dalam penyusunan faktor-faktor strategis eksternal dan internal dibuat dalam matrik SWOT. Matrik SWOT adalah alat untuk mencocokkan yang penting sehingga dapat membantu dalam mengembangkan strategi yaitu SO, WO, WT dan ST (David, 2005). Data yang didapat dari hasil wawancara, verifikasi, pengamatan lapang, dan studi pustaka diolah dengan cara tabulasi data dan dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil analisis deskriptif lalu dianalisis lebih dalam dengan pendekatan SWOT (*strength, weakness, opportunity, and threat*) yang digunakan untuk menyusun strategi.

D. PEMBAHASAN

1. Profil GAMA UI

Bimbingan Belajar GAMA UI berada dibawah naungan Yayasan Lembaga Pendidikan Indonesia Amerika (LPIA) yang tergabung dalam LPIA GROUP yang dirintis oleh seorang tokoh pendidikan nasional dan saat ini sebagai Ketua Umum Himpunan Pimpinan, Pendidik Pelatihan dan Kewirausahaan Indonesia (HP3KI) yaitu **Drs. HM. Ali Badarudin, SH.M.MPd.** Bimbingan Belajar GAMA UI adalah lembaga bimbingan belajar yang bertumbuh maju dan berkembang dengan sangat pesat sejak tahun 2006 di Jabodetabek dan wilayah Indonesia.

GAMA UI adalah usaha jasa pendidikan (luar sekolah) dengan memiliki pasar yang sangat luas (siswa kelas SD, SLTP dan SMA) dan saat ini telah memiliki lebih 50 Outlet/Cabang di seluruh Indonesia. Prestasi GAMA UI dikenal dengan dimilikinya satu metode belajar Brilliant Solution yang sangat diminati para pelajar kita. Dan meluluskan 100% siswanya dalam Ujian Nasional (UN) setiap tahunnya.

Dengan fiilosofi “**Be The Best**”; Jadilah yang terbaik, memancarkan makna keinginan untuk selalu belajar menjadi yang terbaik dari waktu ke waktu. GAMA UI mempunyai visi menjadi lembaga gencetak-generasi berprestasi, berakhlak mulia dan memiliki kompetensi kelas dunia, artinya sebuah lembaga pendidikan yang tersebar di seluruh Indonesia, yang mampu menghasilkan generasi-generasi masa depan Indonesia yang berprestasi, tangguh, siap menghadapi segala tantangan dan kesulitan, yang siap menjawab kebutuhan dan kemajuan zaman. Dan misi GAMAUI adalah:

- 1) Melayani Pendidikan masyarakat dan menyiapkan siswa yang berprestasi tinggi di sekolah serta sukses meraih cita-citanya menembus sekolah lanjutan dan PTN idaman.
- 2) Menyediakan program-program berkualitas yang mampu meningkatkan prestasi belajar siswa.
- 3) Mengembangkan metode dan pola pengajaran yang kreatif dan inovatif, sehingga siswa dapat selalu unggul dan dapat menjawab setiap permasalahan pelajaran dengan benar, tepat dan cepat
- 4) Mengembangkan proses pendidikan dan pembelajaran pula bagi karyawan, sehingga membuka kesempatan berkarier dan mengembangkan diri seiring dengan perkembangan kemajuan Bimbingan Belajar GAMA UI.

- 5) Mengembangkan hubungan kemitraan yang selalu harmonis dengan siswa, orang tua, sekolah, perguruan tinggi dan masyarakat luas.

Untuk menuju visi dan misi tersebut maka GAMA UI mengembangkan budaya perusahaan sebagai berikut:

- a) Disiplin
- b) Komitmen integritas
- c) Teamwork
- d) Kreatif dan gembira
- e) Senyum, salam, sapa
- f) Taat beribadah

Hingga saat ini GAMA UI sudah memiliki kurang lebih 25 cabang dan sebuah kantor pusat yang bertempat di GRAHA GAMA UI: Perkantoran Mall Klender Blok B3 No. 16-18, Jl I Gusti Ngurah Rai, Klender-Jakarta Timur. Dan salah satu cabangnya adalah GAMA UI yang berada di Ruko Kranji Blok C Jl. Jendral Sudirman, Bekasi Barat.

GAMA UI cabang kranji sama dengan cabang yang lainnya, menyelenggarakan bimbingan belajar untuk tingkat SD hingga SMA dan beberapa kursus baik kursus komputer maupun bahasa Inggris.

Tabel 1.
Jumlah Siswa Bimbel GAMA UI Cabang Kranji
November 2013

Klasifikasi	Reguler	Private	Total
SD	16	2	18
SMP - sederajat	24	12	36
SMA - sederajat	18	21	39
Komputer	15	-	15
Bahasa Inggris	26	-	26

Sumber : Data skunder diolah, 2012

Berdasarkan data diatas terlihat bahwa klasifikasi yang merupakan pasar potensial adalah klasifikasi SMU – sederajat dengan jumlah total hingga 39 orang dan bahkan kelas private lebih besar dari pada kelas reguler. Hal ini terkait tujuan siswa/i SMU melakukan pendalaman materi pelajaran untuk menghadapi UN dan test untuk masuk perguruan tinggi negeri sehingga perlu bimbingan belajar yang lebih intens dan personal.

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT Analisis SWOT pada lembaga bimbingan belajar GAMA UI Cabang Kranji sebagai berikut:

1) Product

Kekuatan:

- a. Memiliki berbagai macam program sehingga bisa memenuhi semua kebutuhan siswa.
- b. Program yang dibuat disesuaikan dengan kurikulum siswa.

- c. Ada program yang dapat mengejar semua kurikulum siswa apabila siswa telambat mengikuti di awal semester, misalnya program semester dua.
Kelemahan: Programnya hampir sama dengan bimbingan belajar lain.

2) Price

Kekuatan:

- a. Diskon untuk siswa yang program berikutnya.
- b. Diskon untuk siswa yang mengambil program lebih dari satu.

Kelemahan: Harga bimbingan mahal bagi siswa baru.

1. Place

Kekuatan:

- a. Dekat dengan SD, SMP dan SMA yang merupakan sekolah-sekolah favorit, sehingga kualitas siswa yang dihasilkan berkualitas.
- b. Letak Strategis karena di dalam Kota

Kelemahan: Dekat dengan beberapa bimbel pesaing

2. Promotion

Kekuatan:

- a. Dana promosi besar, sehingga memungkinkan untuk menyebar dan mengadakan try out
- b. Nama besar GAMA UI sebagai lembaga bimbingan belajar terkemuka di Indonesia.

Kelemahan:

- a. Promosi di lembaga GAMA UI dilakukan untuk semua cabang.
- b. Kurangnya komitmen antar cabang.

3. People

Kekuatan:

- a. Tentor-tentornya melalui proses seleksi yang ketat sehingga menghasilkan kualitas yang bagus.
- b. Rata-rata berasal dari universitas-universitas terkemuka dan guru-guru di sekolah favorit.

4. STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH SISWA

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah siswa yang ikut di bimbingan belajar GAMA UI cabang Kranji adalah sebagai berikut:

1) *Product.*

Strategi yang diambil untuk meningkatkan jumlah siswa adalah sebagai berikut:

- a. Penambahan program yang merupakan diferensiasi produk, seperti outbond yaitu proses pengajaran yang dilakukan oleh tentor GAMA UI.

- b. Diversifikasi produk. Program Proaksi atau Program Akselerasi Sukses Ujian dan Seleksi merupakan diversifikasi dari program regular. Maksud dari perubahan nama ini adalah lebih mengarah kepada tujuan diadakannya program tersebut. Program Proaksi ini diluncurkan karena adanya perubahan jadwal Ujian Nasional yang dimajukan. Program ini sudah lama ada tetapi hanya konsultasi pada saat ada jam pelajaran di kelas, dan sekarang sudah ada dua tentor yang stand by di luar kelas yang siap membantu siswa.
- 2) Price
Penetapan harga yang tepat diharapkan mampu meningkatkan jumlah siswa yang mengikuti bimbingan. Penetapan harga bimbingan yang dilakukan adalah sebagai berikut:
 - a. Memberikan diskon khusus bagi siswa yang mampu memperoleh ranking tingkatan 1 sampai 10 di sekolah masing-masing.
 - b. Memberikan diskon khusus terhadap siswa yang berasal dari sekolah yang memberikan kesempatan untuk presentasi.
 - c. Memberikan diskon terhadap siswa yang membayar biaya bimbingan secara tunai.
 - d. Memberikan kebijakan pembayaran secara angsuran dengan biaya umum
- 3) Promotion.
Melakukan berbagai macam promosi yang diharapkan mampu meningkatkan jumlah siswa dengan cara sebagai berikut:
 - a. Menggelar acara tes uji coba UAS, UAN di SMP dan SMA.
 - b. Sebar brosur pada saat golden moment(kenaikan kelas, penerimaan rapor kelas).
 - c. Menggelar TUC SPMB dan UM UGM.
 - d. Ceramah kiat sukses menembus PTN favorit di sekolah-sekolah.
 - e. Mengeluarkan voucher.
 - f. Menggunakan siswa bimbel sebagai pemesan dengan jalan titip voucher untuk teman-teman mereka.
- 4) People.
Ada beberapa hal yang menjadi titik berat lembaga bimbingan belajar GAMA UI Cabang Kranji dalam memberikan kepuasan bagi siswa maupun calon siswanya, yaitu :
 - a. Membekali para karyawan dengan pengetahuan dan ketangkasan serta melatih para karyawannya untuk selalu memberikan pelayanan yang baik kepada siswa. Mayoritas sumber daya manusia yang dimiliki lembaga bimbingan belajar GAMA UI cabang Kranji adalah orang-orang yang terampil, berpengalaman dan berdedikasi tinggi pada pekerjaannya. Setiap karyawan dilatih untuk memiliki kepribadian yang positif, yaitu sikap jujur, proaktif, disiplin, kebersamaan, keterbukaan dan mempunyai kesetiaan yang tinggi terhadap lembaga bimbingan belajar GAMA UI Cabang Kraji. Mereka akan selalu siap

membantu para siswa maupun calon siswa untuk memberikan informasi tentang program yang dibutuhkan oleh siswa.

- b. Begitu juga dengan tentor-tentornya, harus lebih bisa menguasai materi yang disampaikan serta mampu mengikuti perkembangan dunia pendidikan sehingga para tentor mampu memecahkan setiap permasalahan yang dihadapi oleh siswa.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat dari penelitian ini adalah:

- 1) Semakin banyak program, semakin banyak alternatif siswa untuk memilih, selain itu juga semakin banyak kesesuaian siswa, termasuk kesesuaian waktu.
- 2) Di Bekasi selain faktor nama, tentor yang bagus, harga merupakan faktor paling utama, sehingga dengan dibentuknya diversifikasi program, akan menambah minat siswa untuk mengikuti program berikutnya.
- 3) Dengan dibentuknya program problem solving akan menambah minat belajar bagi siswa sehingga dapat meningkatkan nilai akademik siswa.
- 4) Penambahan program outbond yang merupakan diferensiasi produk diharapkan siswa tidak bosan mengikuti proses belajar di lingkungan GAMA UI Cabang Kranji.
- 5) Dukungan dana yang besar untuk promosi dan didukung dengan kualitas tentor yang bagus, produk bervariasi dan harga yang terjangkau akan dapat meningkatkan jumlah siswa.

2. Saran

Agar Lembaga Bimbingan Belajar GAMA UI Cabang Kranji dapat meraih hasil maksimum dalam menjalankan roda bisnisnya, maka:

- 1) GAMA UI Cabang Kranji dalam menjalankan bisnisnya harus mengacu pada analisis SWOT.
 - a. Kekuatan dimaksimalkan seperti personal yang tangguh, menejerial yang tertata, pelanggan loyal, kualitas produk yang baik dan kesempatan juga digunakan dengan baik seperti intensif penawaran produk ke masyarakat. Mengoptimalkan siswa untuk media pemasaran yang efektif.
 - b. Meminimalkan kelemahan dan ancaman seperti mengurangi kegiatan pemasaran dengan biaya tinggi, meminimalkan pengeluaran yang tidak perlu, perlu adanya komunikasi yang baik antar cabang.
- 2) Menurunkan biaya bimbingan belajar dalam batas kewajaran (tetap masih diatas BEP) dan menggunakan biaya angsuran.
- 3) Memberikan harga khusus pada sekolah-sekolah yang prospektif.
- 4) Harus lebih banyak menambah diferensiasi produknya.
- 5) Untuk para tentor disarankan untuk menambah ilmu psikologi sehingga mampu memahami karakter para siswanya terutama disaat konsultasi (problem solving).

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia, 2010, *KOMODITAS JASA BIMBINGAN BELAJAR; POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL (PPUK)*, BI, Jakarta.
- David, Fred R., 2005, *Strategic Management, Concept & Cases*, 10th edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Kartadinata, Sunaryo, 2009, *MEMBANGUN KEUTUHAN BANGSA MELALUI PENDIDIKAN DALAM BINGKAI UTUH SISTEM PENDIDIKAN NASIONAL*, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung.
- Soewardi, Biemo W dan Wirahadikusumah, Reini D, 2012, *Kebutuhan dan Tantangan Pendidikan Insfrastruktur, Seminar Nasional Pembangunan Infrastruktur Untuk Semua*, Kerjasama Tiga Universitas, UI-UGM-ITB.

Situs:

www.bekasikota.bps.go.id

www.bekasikota.go.id

www.kemdiknas.go.id