

**ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN  
LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA  
BEKASI TIMUR**

**FIQH EKA ARFIANDI  
8223136636**



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri  
Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2017**

## ABSTRAK

**FIQH EKA ARFIANDI. 2017. 8223136636. “Analisis Strategi Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bekasi”.** Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman lembaga bimbingan belajar Primagama cabang Mutiara Gading Timur Bekasi Timur dalam strategi pemasarannya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka dan wawancara peserta didik lembaga bimbingan belajar Primagama cabang Mutiara Gading Timur Bekasi Timur.

Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa strategi pemasaran yang dijalankan Primagama sudah tepat. Hal ini dapat dilihat dari kenaikan jumlah peserta didik dari tahun ke tahun dan beberapa award yang diraih serta prestasi para peserta didiknya yang baik.

Kata Kunci : Lembaga bimbingan belajar Primagama dan Strategi Pemasaran.

## ABSTRACT

**FIQH EKA ARFIANDI. 8223136636. 2017. "Analysis of Marketing Strategy Institute Tutoring Primagama Bekasi"**. Marketing Management Diploma Studies Program Management Faculty of Economics. State University of Jakarta.

This paper aims to determine the Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats tutoring agencies Primagama branch Mutiara Gading Timur Bekasi Timur marketing strategy. The method used in this research is descriptive analysis using data gathered through the literature study and interviews of students tutoring agencies Primagama Mutiara Gading Timur Bekasi branch of the East.

From the analysis it can be seen that a marketing strategy that run Primagama own right. It can be seen from the increase in the number of students from year to year and several award was achieved as well as the achievements of the learners are good.




Keywords: tutoring Primagama Organization and Marketing Strategy.

## LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universita Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana E. S., M. Bus.  
NIP.19671207 199203 1 00 1

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si.</u> NIP. 19570221 198503 2 002		<u>16 Feb 2017</u>
Penguji Ahli		
<u>Dra. Basrah Saidani, M.Si</u> NIP. 19630119 199203 2 001		<u>16 Feb 2017</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Solikhah, MM</u> NIP. 19720617 199903 1 001		<u>16 Feb 2017</u>

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat ALLAH SWT, karena limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah yang berjudul: **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR BEKASI TIMUR.**

Laporan Karya Ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas terstruktur yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa Karya Ilmiah ini dapat diselesaikan karena adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterima kasih kepada :

1. Drs.Sholikhah, selaku Dosen Pembimbing Karya Ilmiah.
2. Drs. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
4. Bapak Lukman selaku tutor Biologi.
5. Ibu Iis selaku tutor Bahasa Indonesia yang membantu dalam pengumpulan data dan informasi.
6. Orang tua dan keluarga tercinta yang telah mendukung selama penyusunan laporan Karya Ilmiah.
7. Kepada semua pihak yang mendorong dalam pembuatan laporan Karya Ilmiah.

Semoga ALLAH SWT memberikan nikmat kepada mereka semua atas bantuannya dalam memberikan masukan dan semangat yang penulis harapkan demi sempurnanya laporan Karya Ilmiah ini. Dan semoga Karya Ilmiah ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Jakarta, Februari 2016

Penulis