

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

AFTA dan pengembangan infrastruktur telekomunikasi, lembaga – lembaga pendidikan di Indonesia akan terancam. Secara institusional, lembaga pendidikan dari Singapura dan Philipina, Singapura sudah lama mengembangkan sumber daya manusia untuk menjadi knowledge employee. Philipina dengan kebiasaan mereka yang cukup lama di pasar kerja internasional akan menjadi pesaing yang sangat pesat bagi Indonesia. Dari data *World Economic Forum*, kemampuan daya saing bangsa Indonesia dibandingkan dengan bangsa lain adalah sebagai berikut: Tahun 1994 ranking 31 dari 41 negara. Tahun 1995 ranking 33 dari 48 negara. Tahun 1996 ranking 41 dari 46 negara. Menurut UUD 1945 pasal 31 dan UU No. 2 tahun 1989 tentang system pendidikan nasional disebutkan bahwa penyelenggaraan pendidikan menjadi tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Hal tersebut menunjukkan bahwa penyelenggaraan pendidikan tidak hanya di sekolah formal saja tetapi juga dapat diselenggarakan oleh lembaga luar sekolah semacam Bimbingan Belajar. Persaingan yang cukup ketat diantara para penyelenggara lembaga bimbel diantaranya Primagama, Ganesha Operation dan SSC memaksa Primagama menciptakan strategi yang mampu menarik minat calon konsumen atau peserta didik supaya mau mendaftarkan diri sebagai peserta didik pada lembaga bimbel Primagama.

Kegiatan bimbingan di sekolah merupakan bagian integral dari keseluruhan program kegiatan sekolah. Dapat diartikan bahwa tujuan yang ingin dicapai oleh sekolah merupakan tujuan yang ingin dicapai bimbingan. Yang membedakan diantara keduanya ialah jenis kegiatannya, pendidikan disekolah terletak pada penekannya pada usaha – usaha kognitif, afektif dan psikomotorik. Sedangkan bimbingan terletak pada membina siswa pada bidang akademis terutama dalam menyelesaikan soal, membantu menyelesaikan kesulitan siswa dalam pelajaran di sekolah, itu adalah tujuan dari bimbingan belajar.

Menurut Dewa Ketut Sukardi ada dua factor yang timbul dalam kesulitan belajar yaitu :

1. Faktor Endogen, ialah faktor yang datang dari anak itu sendiri, hal ini dapat bersifat:
 - a) Biologis ialah hambatan yang bersifat kejasmanian.
 - b) Psikologi ialah hambatan yang bersifat kejiwaan.
2. Faktor Eksogen ialah hambatan yang dapat timbul dari luar diri anak, faktor ini meliputi:
 - a) Faktor lingkungan keluarga.
 - b) Faktor lingkungan sekolah.
 - c) Faktor lingkungan masyarakat.

Fungsi utama bimbingan di sekolah yang didukung oleh layanan pembelajaran ialah mengembangkan potensi positif anak didik dalam rangka perkembangan dirinya secara mantap dan berkelanjutan. Sedangkan fungsi utama bimbingan belajar adalah

membantu siswa dalam menyelesaikan masalah yang dialami oleh para peserta didik yang mengalami kesulitan dalam pembelajaran di sekolah dan mengalami kendala dari 2 faktor diatas.

Oleh karena itu, lembaga bimbingan belajar mempunyai dasar yang kuat sebagai wujud partisipasi masyarakat dalam mencerdaskan kehidupan bangsa. 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 mempunyai keunggulan kompetitif. Perubahan – perubahan pola pendidikan yang begitu cepat, silih berganti serta globalisasi di segala bidang termasuk bidang pendidikan, memunculkan persaingan yang sangat ketat di bidang bisnis jasa pendidikan. Lembaga non formal seperti bimbingan belajar harus selalu siap dengan perubahan-perubahan yang dikeluarkan pemerintah di bidang pendidikan, juga harus siap bersaing tidak hanya bimbingan belajar sejenis, tetapi program sekolah seperti pendalaman materi.

Kondisi saat ini dan data jumlah siswa yang ikut bimbingan belajar pada tahun ajaran 2013/2014 berjumlah 463 siswa kemudian tahun ajaran 2014/2015 berjumlah 475 di Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Mutiara Gading Timur Bekasi Timur mengalami kenaikan sebesar 0,97%, dan untuk mencapai jumlah siswa yang ideal yang berjumlah 544 siswa maka diperlukan suatu strategi pemasaran yang lebih baik. Data lembaga bimbingan belajar Primagama cabang Mutiara Gading Timur Bekasi Timur menemukan strategi pemasaran yang tepat

untuk bersaing dengan lembaga bimbingan belajar lainnya seperti Ganesha Operation dan SSC. Lebih menekankan dan memaksimalkan strategi pemasaran pada *Product, People, Process, dan Physical evidence*.

Dari penjelasan diatas dapat penulis simpulkan bahwa primagama merupakan salah satu bimbel terbaik di Indonesia sehingga penulis memilih bimbel primagama untuk penelitian ini. Alasan primagama dapat dikatakan sebagai salah satu bimbel terbaik di Indonesia dapat dibuktikan pada website resmi primagama “www.primagama.com” kemudian klik pada subject “cerita sukses “ disitu dapat kita temukan bukti bukti yang menguatkan primagama adalah salah satu bimbel terbaik di Indonesia. Adapula beberapa penghargaan penting yang dapat dicatat sebagai bukti tentang keberhasilan Primagama dalam mengelola usahanya juga ketepatan pemilihan Strategi Pemasarannya diantaranya: Rekor MURI tahun 1999 sebagai lembaga bimbingan belajar terbesar di Indonesia, Solo Customer Satisfaction Award tahun 2002 sebagai bukti bahwa pelayanan Primagama mampu memuaskan konsumen, penghargaan sebagai Franchise terbaik kategori Pendidikan 2007 versi Majalah Pengusaha, penghargaan dari Prof. Yohanes Surya Ph.D selaku ketua Tim Olimpiade Fisika Indonesia sebagai penyelenggara Olimpiade Sains Kuark 2007. Dalam penelitian ini penulis ingin meneliti strategi pemasaran dari primagama yang membuat primagama begitu diminati oleh sebagian besar siswa dan siswi pada jenjang Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama dan Sekolah Menengah Atas. Dengan melihat brand ambassador seorang milyarder seperti Tantowi Yahya memiliki pengaruh yang besar untuk mempercayakan anak – anaknya untuk

melakukan proses belajar dan perkembangan anak – anaknya pada bimbel primagama walaupun harus membayarkan biaya paket yang mahal dan tidak sedikit pula program yang sama dengan pesaing, namun tentor yang berpengalaman dan berkualitas dapat menjanjikan hasil yang maksimal dapat dicapai oleh peserta didik.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk menjadikan primagama sebagai bahan penelitian untuk meneliti strategi pemasaran dalam sebuah Bimbingan Belajar yang menjadi salah satu instansi dalam jasa Akademik terbaik di Indonesia, untuk itu penulis membuat penelitian tentang strategi pemasaran dengan judul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA BEKASI TIMUR”

B. Perumusan masalah

1. Faktor – faktor apa saja yang dipertimbangkan dalam menjalankan strategi pemasaran ?
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bekasi Timur?
3. Apakah strategi pemasaran yang tepat untuk lembaga bimbingan belajar Primagama Bekasi timur?'

C. Tujuan dan manfaat penulisan

1. Tujuan penulisan

- 1) Untuk mengetahui faktor yang dipertimbangkan dalam menjalankan strategi pemasaran.

- 2) Dapat mendeskripsikan kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), ancaman (*Threat*) pada strategi pemasaran yang diterapkan oleh Primagama Bekasi Timur.
- 3) Untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat pada lembaga bimbingan belajar Primagama Bekasi Timur.

2. Manfaat Penulisan

- 1) Manfaat bagi fakultas
Sebagai bahan referensi penelitian lembaga pendidikan.
- 2) Manfaat bagi mahasiswa
Sebagai bahan penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.
- 3) Manfaat praktis
Sebagai bahan pertimbangan strategi pemasaran yang tepat bagi Lembaga Bimbingan Belajar Primagama.