MANAJEMEN STRATEGI BISNIS PADA LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA CABANG BENDUL MERISI SURABAYA

SKRIPSI

Oleh :

RIZQA NUR AZIZAH

DO3216034

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

JURUSAN PENDIDIKAN ISLAM

FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN (FTK)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

2020

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA	: RIZQA NUR AZIZAH
NIM	: D03216034
JUDUL	: MANAJEMEN STRATEGI BISNIS PADA LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA CABANG BENDUL MERISI SURABAYA

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 18 Maret 2020

Yang menyatakan,

METERAI TEMPEL

0D0C9AHF472109356

6000

ENAM RIBU RUPIAH

RIZQA NUR AZIZAH

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi Oleh :

NAMA	: RIZQA NUR AZIZAH
NIM	: D03216034
JUDUL	: MANAJEMEN STRATEGI BISNIS PADA LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA CABANG BENDUL MERISI SURABAYA

Telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.

Surabaya, 18 Maret 2020

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Drs. H. Nur Kholis, M.Ed. Admin., Ph.D	**Muh. Khoirul Rifa'i, M.Pd.I**
NIP.196703111992031003	**NIP.198207122015031001**

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi oleh Rizqa Nur Azizah ini telah dipertahankan di depan
Tim Penguji Skripsi
Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan,
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya,
Surabaya, 18 Maret 2020

Mengesahkan,
Dekan,

Prof. Dr. H. Ali Mas'ud, M.Ag, M.Pd.I
NIP. 196301231993031002

Penguji I,

Drs. Taufiq Subty, M.Pd.I
NIP. 195506041983030 15

Penguji II,

Machfud Baktiyar, M.Pd.I
NIP. 197704092008011007

Penguji III,

Drs. H. Nur Kholis, M.Ed. Adhmin., Ph.D
NIP.196703111992031003

Penguji IV

Hj. Ni'matus Shofiyah, M.Ag
NIP. 197308022009012003

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : RIZQA NUR AZIZAH

NIM : D03216034

Fakultas/Jurusan : FTK/MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

E-mail address : rizqanur111@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

■ Sekripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain
(……)
yang berjudul :

MANAJEMEN STRATEGI BISNIS PADA LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA CABANG BENDUL MERISI SURABAYA

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data

(database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.
Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 18 Maret 2020

Penulis

(Rizqa Nur Azizah)

ABSTRAK

Rizqa Nur Azizah (D03216034), Manajemen Strategi Bisnis Pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Dosen Pembimbing I, Drs. H. Nur Kholis, M.Ed.Admin., Ph.D dan Dosen Pembimbing II, Muh. Khoirul Rifa'i, M.Pd.I.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang digunakan untuk berbisnis dalam dunia pendidikan, penerapan strategi bisnis yang digunakan pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama cabang Bendul Merisi Surabaya.

Penelitian ini merupakan penelitian dengan jenis kualitatif dekstriptif. Subjek penelitian ini adalah manajer cabang/pimpinan cabang Primagama Bendul Merisi, staf bagian keuangan dan staf bagian akademik Primagama Bendul Merisi Surabaya. Objek penelitian ini adalah implementasi strategi bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) perencanaan strategi bisnis yang pertama dengan memulai modal awal usaha nama lembaga, adanya perencanaan perekrutan pegawai dan staf sesuai dengan bidang yang dikuasinya, merencanakan desain layanan tambahan, strategi untuk marketing, membuat target siswa dan teknologi yang akan digunakan. (2) pelaksanaan strategi bisnis dengan mengelola keuangan, melaksanakan program-program, melaksanakan pembelajaran dan adanya pelatihan untuk tentor, staf melaksanakan *job description* untuk mengelola lembaga, pelaksanaan startegi marketing ke sekolah-sekolah. (3) Evaluasi untuk startegi bisnis di Primagama ini dengan adanya rapat dari pusat, evaluasi tim yang dilakukan oleh pimpinan cabang dengan staf dan tentor. (4) Faktor pendukung dan penghambat bisnis dalam dunia pendidikan dengan menata perencanaan dengan baik, sedangkan faktor penghambat yaitu pada bidang akademik dan perencanaan keuangan untuk melakukan promosi kepada masyarakat.

Kata kunci : *strategi bisnis, Lembaga bimbinga Belajar,*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING ii
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI ii
PERNYATAAN KEASLIAN iv
PERSEMBAHAN v
KATA PENGANTAR ix
MOTTO i
ABSTRAK i
DAFTAR ISI i
DAFTAR TABEL iii
DAFTAR GAMBAR iv
DAFTAR LAMPIRAN v
BAB I PENDAHULUAN 1
- **A. Latar Belakang Penelitian** 1
- **B. Fokus Penelitian** 12
- **C. Tujuan Penelitian** 12
- **D. Manfaat Penelitian** 12
- **E. Definisi konseptual** 14
- **F. Keaslian penelitian** 16
- **G. Sistematika Pembahasan** 19

BAB II KAJIAN PUSTAKA 21
- **A. Strategi Bisnis** 21
  1. Pengertian Manajemen Strategi Dan Startegi Bisnis 21
  2. Tipe Strategi 24
  3. Menetapkan Peluang Bisnis 25
  4. Membangun Model Bisnis 26
  5. Strategi Bersaing 28
- **B. Manajemen Strategi Bisnis** 29
  1. Perencanaan Strategi Bisnis 30
  2. Pelaksanaan Strategi Bisnis (Implementasi) 32
  3. Evaluasi Strategi Bisnis 32
- **C. Lembaga Bimbingan Belajar** 33
  1. Pengertian Lembaga Bimbingan Belajar 33
  2. Fungsi Lembaga Bimbingan Belajar 36

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Tujuan Lembaga Bimbingan Belajar 38
4. Isi Layanan Bimbingan Belajar 38
BAB III METODE PENELITIAN 40
A. Jenis Penelitian 40
B. Lokasi Penelitian 42
C. Sumber Data dan Informan Penelitian 42
D. Cara Pengumpulan Data 43
1. Observasi 43
2. Wawancara 44
3. Dokumentasi 44
4. Studi Kepustakaan 45
E. Prosedur Analisis Dan Interprestasi Data 45
F. Keabsahan Data 47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 50
A. Gambaran Umum Primagama Cabang Bendul Merisi 50
1. Profil singkat Lembaga Bimbingan Belajar Primagama cabang Bendul Merisi 50
2. Visi dan Misi Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya 53
3. Struktur Organisasi Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya 53
4. Layanan dan Program Lembaga Bimbingan Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya 54
5. Lembaga Bimbingan Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya 58
B. Penyajian Data 58
1. Strategi perencanaan 58
2. Pelaksanaan strategi 64
3. Evaluasi 70
C. Pembahasan 73
1. Perencanaan 74
2. Pelaksanaan 76
3. Evaluasi 78
BAB V PENUTUP 81
A. Kesimpulan 81
B. Saran 82
DAFTAR PUSTAKA 84

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Lembaga Bimbingan Belajar di jabodetabek tahun 2009 (yang memililiki izin dan NILEK) 7
Tabel 4. 1 Desain Program Tambahan 62

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Korelasi Pendidikan Formal, Nonformal dan Informal..... 3

Gambar 2. 1 Pengembangan Peluang Bisnis 26
Gambar 2. 2 Komponen dari suatu model bisnis 28
Gambar 2. 3 Struktur Organisasi Lembaga Bimbingan 35

Gambar 4. 1 Struktur Kepegawaian Primagama Bendul Merisi..... 54
Gambar 4. 2 Strategi Bisnis Lembaga Bimbingan Primagama Bendul Merisi..... 73

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Data Tentor Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi
2. Job Description Pegawai Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi
3. Surat Tugas Dosen Pembimbing
4. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
5. Surat Izin Penelitian
6. Form Konsultasi Skripsi
7. Foto Desain Layanan Baru Primagama Cabang Bendul Merisi
8. Foto Izin NILEK Primagama Cabang Bendul Merisi
9. Foto Data Kelas Dan Jadwal Bimbingan Cabang Bendul Merisi
10. Biaya Bimbingan Di Primagama Cabang Bendul Merisi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Berlakunya *Asean Free Trade Area* (AFTA) di tahun 2015 memberi pengaruh penuh pada pendidikan di Indonesia, hal utama yang dihadapi warga indonesia meningkatnya daya saing serta keunggulan kompetitif pada semua sektor terutama dalam dunia pendidikan. Tidak ada pilihan bagi sumber daya manusia dalam pemberlakuan AFTA kecuali dengan meningkatnya kompetensi.[1] Pendidikan adalah hal yang utama didalam kehidupan era sekarang ini dan mutlak yang wajib dimiliki oleh semua individu, dalam setiap ajaran agama menganjurkan agar setiap individu wajib berusaha untuk mendapatkan pendidikan. Menurut Sistem Pendidikan Nasional sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Pasal 13 Bab VI ayat (1) Lembaga pendidikan adalah Lembaga atau tempat berlangsungnya proses pendidikan yang dilakukan dengan tujuan untuk mengubah tingkah laku individu ke arah yang lebih baik melalui interaksi dangan lingkungan sekitar.[2]

Konsep Tricentral atau tripusat pendidikan yang telah dikemukakan oleh bapak Pendidikan Nasional yaitu Ki Hajar Dewantara bahwa pendidikan menjadi tanggungjawab bersama antara keluarga, sekolah, dan masyarakat. Ki Hajar Dewantara melihat badan pendidikan dari segi wadah atau tempat berlangsungnya proses pendidikan tersebut. Namun, pada akhirnya memiliki tujuan yang sama yaitu ingin membentuk manusia

[1] Mendikbud, *Tingkatan Kompetensi Untuk Hadapi AFTA 2015, 2014*, Diakses Pada Tanggal 28 Oktober 2019, Http://Kemendikbud.go.id.
[2] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional.

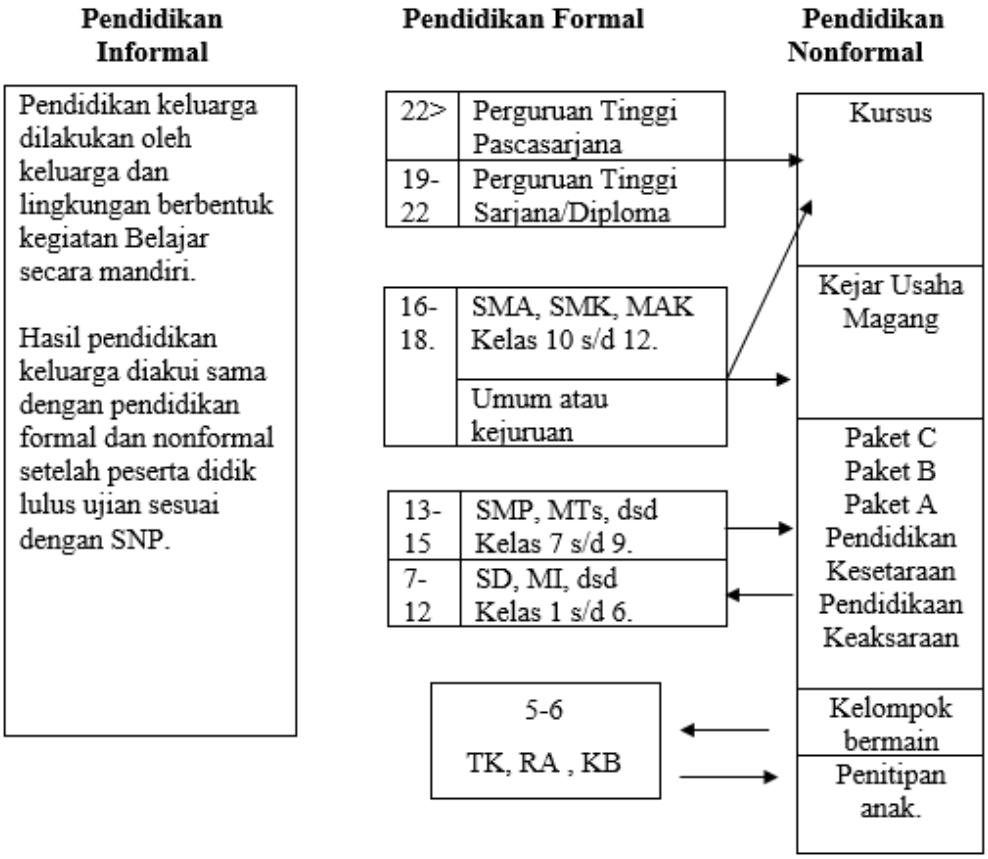
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang unggul atau mempunyai keunggulan kompetitif untuk membangun bangsa dan negara kita.[3]

Tercantum pula dalam UU No 20 Tahun 2003 Pasal 13 bab VI ayat (1) dikatakan bahwa jalur pendidikan terdiri atas pendidikan formal, nonformal, informal yang dapat saling melengkapi dan memperkaya.[4] Oleh karena itu ketiga jalur pendidikan ini sangatlah penting untuk dikaji. Ketiga jalur tersebut secara riil memang telah berjalan sesuai dengan ketentuannya masing-masing. Menurut KBBI pendidikan formal adalah bentuk pendidikan atau pelatihan yang diberikan secara terorganisasi dan berjenjang, baik yang bersifat umum maupun yang bersifat khusus. Pendidikan informal adalah pendidikan atau pelatihan yang didapat dalam keluarga atau masyarakat dalam bentuk yang tidak terorganisasi. Pendidikan nonformal adalah pendidikan atau pelatihan yang diberikan secara terorganisasi diluar pendidikan formal.[5] Ketiga jalur pendidikan ini memiliki korelasi yang sangat kuat. Korelasi pendidikan formal, pendidikan nonformal dan pendidikan informal dalam satu kesatuan sistem pendidikan nasioanal berdasarkan UU No 20 Tahun 2003 dapat mengambarkan dalam bagan sebagai berikut:

[3] Alisuf Sabri, *Pengantar Ilmu Pendidikan* (Jakarta: Uin Jakarta Press, 2005), 20.
[4] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 13 Bab VI.
[5] Ebta Setiawan, Kbbi Online, Diakses Pada Tanggal 15 September 2019, https://kbbi.web.id/pendidikan .html.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 1. 1 Korelasi Pendidikan Formal, Nonformal dan Informal

Disebutkan lagi di UU No 20 tahun 2003 Pasal 26 ayat (1) sampai (7) tentang pendidikan nonformal:[6]

1. Pendidikan nonformal diselenggarakan bagi warga masyarakat yang memerlukan layanan pendidikan yang berfungsi sebagai pengganti, penambah, dan/atau pelengkap pendidikan formal dalam rangka mendukung pendidikan sepanjang hayat.

[6] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasioanal Pasal 26 Ayat 1-7.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Pendidikan nonformal berfungsi mengembangkan potensi peserta didik dengan penekanan pada penguasaan pengetahuan dan ketrampilan fungsional serta pengembangan sikap dan kepribadian profesional.
3. Pendidikan nonformal meliputi pendidikan kecakapan hidup, pendidikan anak usia dini, pendidikan kepemudaan, pendidikan pemberdayaan perempuan, pendidikan kesetaraan, pendidikan keaksaraan, pendidikan ketrampilan dan pelatihan kerja serta pendidikan lain yang ditujukan untuk mengembangkan kemampuan peserta didik.
4. Satuan pendidikan nonformal terdiri atas Lembaga kursus, Lembaga pelatihan, kelompok Belajar, pusat kegiatan Belajar msyarakat, dan majlis taklim, serta satuan pendidikan yang sejenis.
5. Kursus dan pelatihan diselenggrakan bagi masyarakat yang memerlukan bekal pengetahuan, keterampilan, kecakapan hidup, dan sikap untuk mengembangkan diri, mengembangkan profesi, bekerja, usaha mandiri, dan atau melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.
6. Hasil pendidikan nonformal dapat dihargai setara dengan hasil program pendidikan formal setelah melalui proses penilaian penyetaraan oleh Lembaga dan ditunjuk oleh pemeritah atau pemerintah daerah dangan mengacu pada Standar Nasional Pendidikan.
7. Ketentuan mengenai penyelenggaraan pendidikan nonformal sebagaimana yang dimaksud pada ayat(1), ayat (2), ayat (3), ayat (4), ayat (5), ayat (6) diatur lebih lanjut dengan peraturan pemerintah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kebutuhan masyarakat akan pendidikan nonformal (PNF) sekarang ini semakin bertambah meningkat. Banyak faktor yang mendorong terjadinya peningkatan kebutuhan PNF dalam kehidupan masyarakat. Perubahan masyarakat yang terjadi sangat cepat sekarang ini menyebabkan hasil pendidikan yang diperoleh di sekolah (pendidikan formal) menjadi tidak sesuai atau tertinggal dari tuntutan baru dalam dunia kerja. Pada perkembangannya, bagi remaja serta anak-anak terutama di Indonesia, sekolah menjadi hal yang sangat penting. Sekarang ini , bagi anak Indonesia sekolah tidak hanya sekedar bersekolah. Namun, ada standar tinggi yang harus diraih di sekolah yang akrab dengan istilah standar ketuntasan minimum baik untuk ujian tengah semester, ujian akhir semester, ujian kenaikan kelas, bahkan untuk ujian nasional. Kriteria ketuntasan untuk kompetensi dasar pada masing-masing pelajaran yang ditentukan sendiri oleh sekolah umunya 75%. Tuntutan yang makin berat tersebut, memberikan ide bagi sebagian orang untuk membuat usaha yang kelak disebut Lembaga Bimbingan Belajar.[7] Peran Lembaga Bimbingan Belajar (LBB) menempati posisi penting dalam kemajuan prestasi Belajar anak dan sebagai penunjang di pendidikan formal.

Informasi dari Dinas bahwa Lembaga Bimbingan Belajar memiliki perkembangan jumlah siswa. Pada setiap tahunnya mengalami peningkatan peserta Bimbingan Belajar mencapai 10-20%. Dari hasil penelitian, Lembaga Bimbingan Belajar yang baru dibuka satu semester dalam tahun 2010, sudah dapat mencatat target jumlah siswa 55 orang, yaitu 45 siswa SD dari 7

[7] Ema Prilia, *Mengalahkan Lembaga Bimbingan Belajar*, Majalah Pendidikan Online Indonesia, 2012, https://www.academia.edu/4264681/mengalahkan-lembaga-bimbingan-belajar, diakses 14 November 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sekolah, 5 siswa SMP dari 2 sekolah dan 5 siswa SMA dari 2 sekolah. Lembaga bimbel tersebut juga dapat melaksanakan try out untuk kelas 6 SD di 10 SD yang diikuti oleh 1000 siswa, menjelang UN 2010.[8]

Dinas Pendidikan mencatat Jumlah Lembaga Bimbingan Belajar yang berada Kabupaten/Kota adalah Bimbingan Belajar yang memiliki izin operasional dan memiliki Nomor Induk Lembaga Kursus (NILEK). Sejak tahun 2009 di pulau Jawa yaitu Indonesia dengan jumlah terbanyak di provinsi Sumatera Selatan (106 Lembaga), kepulauan Riau (87 Lembaga), Lampung (54 Lembaga), Sumatera Barat (42 Lembaga), dan Sumatera Utara (41 Lembaga) atau total terbesar 29,16%. Jadi jumlah Lembaga Bimbingan Belajar di Jawa dan Sumatera 79,96%, dan sisanya 20,04% yang terbesar di provinsi-provinsi lainnya.[9]

Data Lembaga Bimbingan Belajar di jabodetabek yang terdiri dari jakarta, Bogor, Depok, Tanggerang dan bekasi berkisar sekitar 164 Lembaga Bimbingan Belajar atau 14,45% dari jumlah seluruh Indonesia. banyakya prosentase sebesar 63% terdapat 3 wilayah yaitu kota Jakarta, kota Depok, dan kota Bekasi. Jumlah Lembaga Bimbingan Belajar yang tersebar di ketiga kota tersebut sejalan dengan jumlah penduduk yang lebih besar di ketiga kota tersebut.

---

[8] Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 13.
[9] Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 04.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 1. 1 Jumlah Lembaga Bimbingan Belajar di jabodetabek tahun 2009

(yang memililiki izin dan NILEK)

No	Provinsi	Jumlah	Prosentase
1.	DKI Jakarta	37	22,56
2.	Kabupaten Bogor	2	1,22
3.	Kota Bogor	16	9,76
4.	Kota Depok	33	20,12
5.	Kabupaten Tanggerang	2	1,22
6.	Kota Tanggerang	12	17,07
7.	Kabupaten Bekasi	28	17,07
8.	Kota Bekasi	34	20,73
	Jumlah	164	100,00

Perubahan pola pendidikan yang begitu cepat dan silih berganti serta globalisasi di berbagai bidang termasuk bidang pendidikan, dapat memunculkan berbagai persaingan yang sangat ketat pada bidang bisnis jasa pendidikan. Lembaga non formal khususnya pada Lembaga Bimbingan Belajar harus selalu siap dengan perubahan-perubahan serta kebijakan-kebijakan yang dikeluarin pemerintah di bidang pendidikan seperti pada perubahan kurikulum, harus siap bersaing tidak hanya Lembaga Bimbingan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Belajar yang sejenis, tetapi sekolah yang menyelenggarakan Bimbingan Belajar juga merupakan pesaingannya.[10]

Upaya pemenuhan kebutuhan dalam kemampuan pengembangan potensi dalam proses pembelajaran, banyak munculnnya Lembaga-Lembaga pendidikan yang menyediakan jasa kursus. Industri jasa yang berkembang saat ini adalah jasa pada Bimbingan Belajar. Pada saat ini terdapat banyak Lembaga Bimbingan Belajar yang saling bersaing dengan menawarkan berbagai jenis program serta metode pembelajaran yang menarik. Banyak siswa yang dengan antusias mengikuti Bimbingan Belajar dikarenakan pada saat Belajar di Lembaga Bimbingan Belajar tidak sekedar berupa materi pelajaran semata, tetapi juga disampaikan tentang kiat-kiat berlajar di perguruan tinggi dan informasi seputar perguruan tinggi. Tujuan siswa mengikuti Bimbingan Belajar adalah untuk memasuki perguruan tinggi negeri, karena menurut mereka perguruan tinggi negeri lebih murah dibanding dengan perguruan tinggi swasta. Alasan lain yang mengatakan bahwa kemampuan guru di sekolah terbatas, kurangnya fasilitas Belajar yang memadai, serta tuntutan kurikulum yang tidak realitis menyebabkan siswa mencari alternatif lain untuk Belajar luar sekolah. Terkadang sekolah dianggap tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan siswa terlebih bagi kesiapan untuk berebut kursi di PTN yang diimpikan.[11]

---

[10] Rosemelia Yeni Artanti, "*Evaluasi Strategi Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Cabang Sutoyo Semarang*" (Thesis, Universitas Diponegoro Semarang, 2007), 02.
[11] Bayu Sapta Hari, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Suatu Lembaga pendidikan nonformal ataupun Lembaga Bimbingan Belajar yang menyediakan jasa pendidikan pastinya memiliki tujuan untuk hidup serta ingin berkembang, tercapainya tujuan ini apabila memiliki strategi yang mantap untuk mendapatkan peluang dan kesempatan dalam bisnis, sehingga posisi atau kedudukannya dapat dipertahankan sekaligus dapat ditingkatkan.

Strategi bisnis merupakan sarana untuk mencapai sasaran dalam bidang *eduprenership*. Menjalankan suatu usaha tentunya mempunyai tujuan supaya tetap mampu berkembang dan bersaing, hal ini tidak lepas dari pentingnya strategi bisnis yang ditepakan setiap perusahaan termasuk Lembaga Bimbingan Belajar. Persaingan dalam dunia usaha menuntut pelaku bisnis untuk dapat membuat dan merancang sebuah strategi yang tepat sasaran.

Hunger dan Wheelen mengemukakan:

"*strategic manajement is that set of managerial and actions that determine the long term performance of corporation, it includes strategy formulation, strategy implementation, anda strategy evaluation*"

"Manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan manajerial dan kegiatan-kegiatan yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang".[12] Dari pendapat tokoh diatas kegiatan tersebut terdiri dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Keadaan dunia usaha bersifat dinamis, yang diwarnai dengan adanya perubahan dari waktu ke waktu dan adanya

[12] Akdon, *Strategic Management For Educational Managemen*t (Bandung: Alfabeta, 2011), 6.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

suatu ketertatikan satu dengan yang lainnya. Keberhasilan organisasi pada umumnya yaitu terletak pada strategi pemasaran (*strategy marketing*). Strategi pemasaran merupakan dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan suatu usaha pemasaran pada suatu organisasi, dalam keadaan persaingan dan lingkungan yang berubah-ubah, agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan.[13] Salah satu alat yang digunakan untuk menganalisis strategi perusahaaan adalah dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT sangat membantu usaha jasa seperti Lembaga Bimbingan Belajar untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada, serta beberapa besar ancaman yang dapat diambil agar dapat menentuka strategi yang tepat untuk mengembangkan Lembaga Bimbingan Belajar tersebut.

Primagama merupakan salah satu lembaga yang berkecimpung dalam dunia pendidikan. Primagama adalah salah satu usaha jasa pendidikan diluar sekolah (Lembaga Bimbingan Belajar) yang bergerak dibidang Bimbingan Belajar. Primagama memiliki 786 outlet/cabang di seluruh Indonesia dengan berpusat di kota Yogyakarta.[14] Wilayah Surabaya tersendiri memiliki 22 cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama, dua diantaranya sudah tidak beroperasi. [15]Jumlah outlet tersebut tidaklah sedikit karena terlalu banyak kebutuhan siswa untuk mendapatkan tambahan Belajar diluar sekolah serta

[13] Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, Strategi)* (Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2013). 168.
[14] Dokumentasi Jumlah Outlet Cabang di Surabaya, diakses Pada Tanggal 15 November 2019, Jam 14.20 WIB, www.Primagama.co.id.
[15] Hasil Wawancara dengan bapak Edi Siswanto S.pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Rabu 29 Januari 2020 Pukul 17.00.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

semakin banyak lembaga bimbingan yang saling bersaing dalam memasarkan program unggulan dari masing-masing Lembaga Bimbingan Belajar (LBB).

Seiring berjalannya waktu, meningkatkan kualitas pendidikan nasioanal, Lembaga Bimbingan Belajar Primagama memiliki suatu visi dan misi yang dibuat untuk mencapai tujuan serta cita-cita bersama. Lembaga Bimbingan Primagama dikenal sebagai Lembaga yang unggul dan terkemuka yang memiliki usaha-usaha maupun deferensiasi produk yang berbeda dalam memenuhi kebutuhan siswa yang tidak didapatkan di pendidikan formal (sekolah). Tidak semua cabang dari kedua Lembaga Bimbingan Belajar tersebut menyediakan program yang menyeluruh seperti yang ada di pusat Lembaga.

Pada umumnya yang sering diketahui banyak orang, target siswa peserta pada Lembaga Bimbingan Belajar merupakan siswa mulai dari SD samapi SMA. Untuk SD sebagian Lembaga Bimbingan Belajar yang melayani siswa mulai dari kelas 1, namun lebih banyak Bimbingan Belajar yang melayani siswa mulai dari kelas 3 s.d 6. Sebagian kecil Lembaga Bimbingan Belajar juga melayani siswa kelas play group/taman kanak-kanak.[16]

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji serta meneliti lebih lanjut dalam bentuk skripsi yang berjudul "MANAJEMEN STARTEGI BISNIS PADA LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA CABANG BENDUL MERISI SURABAYA".

[16] Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 12.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penelitian ini terfokus pada Manajemen Strategi Bisnis yang dijalankan oleh Lembaga Bimbingan Belajar Primagama cabang Bendul Merisi Surabaya khususnya dalam perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian diatas, penelitian Manajemen Strategi Bisnis Pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Perencanaan Strategi Bisnis yang dijalankan oleh Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya.
2. Untuk mengetahui Pelaksanaan Strategi Bisnis yang dijalankan oleh Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya.
3. Untuk mengetahui Evaluasi Strategi Bisnis yang dijalankan oleh Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis
   a. Penelitian ini digunakan untuk memenuhi salah satu syarat dalam meraih gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) pada Fakultas dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keguruan Program Studi Manajemen Pendidikan Islam di UIN Sunan Ampel Surabaya.

b. Untuk menambah khasanah keilmuan dalam bidang pendidikan khususnya dalam penguatan implementasi strategi bisnis Lembaga Bimbingan Belajar.

c. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat masukan untuk Lembaga lain dan bahan rujukan untuk melakukan hal yang sejenis.

2. Secara Praktis

a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan menjadi suatu pengalaman guna memperoleh gambaran yang nyata tentang Implementasi Strategi Bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar.

b. Bagi objek penelitian

1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran untuk dijadikan petunjuk dalam meningkatkan kinerjanya dan akhirnya dapat meningktkan kualitas serta daya saing Lembaga Bimbingan Belajar khususnya dalam penguatan implementasi strategi bisnis.

2) Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan berupa data-data tentang implementasi strategi bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

E. Definisi konseptual

Definisi konseptual diberikan untuk mempermudah pemahaman serta menghindari perbedaan penafsiran oleh pembaca. Berikut adalah beberapa definisi istilah yang penulis gunakan terkait skripsi dengan judul Implementasi Strategi Bisnis pada Lembaga Bimbingan Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya.

1. Strategi Bisnis

   Strategi bisnis terdiri dari dua kata yaitu strategi dan bisnis. Strategi atau Manajemen strategi adalah suatu cara untuk organisasi secara efektif dan efisien, sampai kepada implementasi garis terdepan sedemikian rupa sehingga tujuan dan ssasarannya tercapai.[17] Bisnis (*Business*) tidak terlepas dari aktivitas produksi, pembelian, penjualan, maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Aktivitas dalam bisnis umumnya bertujuan menghasilkan laba.[18] Strategi bisnis berkaitan dengan bagaimana cara perusahaan bersaing untuk mencapai tujuan (keuntungan/laba) dalam industri terstentu atau pasar.

2. Pendidikan non Formal (Lembaga Bimbingan Belajar)

   Menurut KBBI pendidikan adalah proses pengubahan sikap dan prilaku seseorang atau kelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan proses, cara

[17] Nur Kholis, *Manajemen Strategi Pendidikan* (Surabaya: Uin Sunan Ampel Press, 2014), 6.
[18] I Gusti Ketut P, *Ekonomi Dan Bisnis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), 1.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mendidik. Pendidikan nonformal adalah pendidikan atau pelatihan yang diberikan secara terorganisasi diluar pendidikan formal.[19]

Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, bahwa pendidikan nonformal merupakan jalur pendidikan diluar pendidikan formal yang dapat dilaksanakan secara terstruktur dan berjenjang.[20] Pendidikan nonformal adalah Lembaga pendidikan yang diterapkan oleh masyarakat, seperti Lembaga kursus atau Lembaga Bimbingan Belajar, dan pusat kegiatan mengajar (PKBM) yang diterapkan masyarakat. UNESCO memberikan definisi bahwa pendidikan nonformal adalah setiap kegiatan pendidikan yang diorganisasi dan berkelanjutan yang tidak berkaitan secara tepat pada definisi pendidikan formal.[21] Contoh pendidikan nonformal adalah kurus, kejar usaha magang, paket A, B, C, pendidikan keaksaraan, kelompok bermain, peitipan anak, dll. Salah satunya adalah Lembaga Bimbingan Belajar. Lembaga Bimbingan belajat memberikan Bimbingan diluar jam perekolahan atau biasa dikatakan sebagai penunjang pedidikan formal.

Berdasarkan pendapat-pendapat diatas, peneliti mengambil kesimpulan bahwa pendidikan nonformal merupakan pendidikan diluar persekolahan yang memiliki sistem terorganisasi dan terstruktur salah satunya yaitu Lembaga Bimbingan Belajar.

[19] KBBI Online, Diakses Pada Tanggal 28 Oktober 2019, https://kbbi.web.id/pendidikan.html1.
[20] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional Bab 1 Ayar (12).
[21] Rulam Ahmadi, *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: Ar-Ruzz Media, 2017), 85.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

F. Keaslian penelitian

Dari hasil penelusuran kepustakaan, peneliti menemukan beberapa hasil penelitian (skripsi) yang memilki objek serupa dengan penulis, namun memiliki prespektif fokus yang berbeda.

1. "ANALISIS SRATEGI BISNIS PO SELERA MASA DALAM MENGHADAPAI PERSAINGAN", Skripsi Tomy Muzaini, Jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro Semarang 2015.[22]

   a. Teori

      Penelitian Tomy Muzaimi menggunakan teori Stoner, Freeman, Gilbert, sedangkan pada penelitian ini menggunakan teori dari Wheelen dan Hunger.

   b. Metode

      Penelitian Tomy Muzaimi menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

   c. Lokasi

      Penelitian Tomy terlatak di PO SELERA, sedangkan penelitian ini bertempat di LBB Jemursari Surabaya.

   d. Fokus

      Fokus penelitian Tomy yaitu tentang analisis strategi bisnis di perusahaan, sedangkan penelitian ini terfokus pada penerapan strategi bisnis LBB.

[22]Tomy Muzaimi, "*Analisis Srategi Bisnis Po Selera Masa Dalam Menghadapai Persaingan"*, Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Dipongoro Semarang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. "STRATEGI PEMASARAN PRODUK PAKAIAN DENGAN SISTEM ONLINE DAN OFFLINE DI TOKO CLARISSA GROSIR FASHION GRESIK (STUDI KOMPARASI)". Skripsi dari Dhurria Imama, Jurusan Ekonomi Syariah, fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya 2015.[23]

   a. Teori

      Penelitian Dhurria Imama menggunakan teori strategi dari philip Kotler dan kevin lane keller, sedangkan penelitian ini menggunakan teori dari wheelen dan Hunger.

   b. Metode

      Penelitian Dhurria Imama merupakan penelitian kualitatif dengan memahami fenomena yang terjadi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan observasi dan wawancara.

   c. Lokasi

      Penelitian Dhurria Imama bertempat di daerah toko pakaian di gresik, sedangkan penelitian ini bertempat di Lembaga Bimbingan Ganesha Operation dan Primagama di Surabaya.

   d. Fokus

      Skripsi Dhurria Imama meneliti tentang strategi pemasaran produk yang terfokus pada strategi pemasaran serta perbedaan dan persamaan antara strategi pemasaran denngan menggunakan studi komparasi, sedangkan penelitian ini berfokus pada implementasi

[23] Dhurria Imama, "*Strategi Pemasaran Produk Pakaian Dengan Sistem Online Dan Offline Di Toko Clarissa Grosir Fshion Gresik (Studi Komparasi)*", Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Sunan Ampel Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

strategi bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar dengan menggunakan studi komparasi.

3. "STRATEGI MARKETING PUBLIC RELATIONS LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR NURUL FIKRI SERANG DALAM MENDAPATKAN SISWA", skripsi dari Agung Permana, jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Sosial dan Ilmu politik Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten, 2015.[24]

   a. Teori

      Penelitian Agung menggunakan teori dari J.L Thomson dan Philip Kotler. Sedangkan penelitian ini menggunakan teori dari Wheelen dan Hunger.

   b. Metode

      Penelitian Agung menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.

   c. Lokasi

      Penelitian Agung bertempat di Lembaga Bimbingan Nurul Fikri Serang Banten. Sedangkan penelitian ini bertempat di Lembaga Bimbingan Belajar Ganesha Operation dan Primagama di Surabaya.

   d. Fokus

[24] Agung Pernama, "*Strategi Marketing Public Relations Lembaga Bimbingan Belajar Nurul Fikri Serang Dalam Mendapatkan Siswa*", Skripsi, Fakultas Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Penelitian Agung terfokuskan pada strategi marketing public relations sedangkan penelitian ini terfokus pada studi komparasi implementasi strategi bisnis.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika yang dimaksud adalah keseluruhan pembahasan mulai isi penelitian yang akan dipaparkan tercakup dalam 5 bab, untuk lebih jelasnya penulis sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab *pertama* Pendahuluan, dalam bab ini peneliti memaparkan secara singkat tentang faktor yang melatarbelakangi pengangkatan judul yang telah dipilih oleh penulis mulai dari latar belakang penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi konseptual, dan keaslian penelitian.

Bab *kedua* kajian pustaka, dalam bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang dipakai oleh peneliti sebagai acuan, baik bersumber dari buku ataupun jurnal. Topik didalamnya memuat konseptualisasi yang dikaji dan prespektif teoritis.

Bab *ketiga* metodologi penelitian, dalam metode penelitian ini berisi tentang metode yang digunakan oleh peneliti dalam memperoleh data. Metode penelitian ini memuat beberapa hal mulai dari jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, analisis data, dan keabsahan data.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bab *keempat* hasil penelitian dan pembahasan, dalam bab ini akan membahas tentang temuan-temuan dilapangan atau sering disebut dengan laporan hasil penelitian yang meliputi gambaran umum tentang Lembaga, penyajian data, dan analisis data tantang implementasi strategi bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar.

Bab *kelima* penutup, dalam bab ini merupakan bab akhir dalam skripsi. Bab ini peneliti harus membuat simpulan dari hasil penelitian yang dilakukan serta memberikan saran kepada Lembaga yang diteliti terkait kekurangan atau kelebihan yang ditemukan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II
KAJIAN PUSTAKA

A. Strategi Bisnis

1. Pengertian Manajemen Strategi Dan Startegi Bisnis

Manajemen adalah serangkaian komitmen penuh, keputusan, dan tindakan yang dibutuhkan sebuah perusahaan untuk mencapai target daya saing strategis dan menghasilkan diatas rata-rata.[25]

Strategi berasal dari bahasa yunani "*strategos*" yang mana kata *strategos* bersal dari kata *stratos* yang memilki arti militer dan *ag* berarti pemimpin.[26] Strategi merupakan "penempatan" misi industri, penetapan sasaran organisasi dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu untuk mencapai sasaran serta memastikan penerapannya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi dapat tercapai.[27]

Strategi merupakan pendekatan secara keseluruhan yang dimana berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Dalam strategi yang baik dapat koordinasi dengan kerja tim, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip pelaksanaan gagasan

[25] Michael R. Duane, *Manajemn Strategi* (Jakarta: Salemba Empat, Edisi Pertama, 2001), 6.
[26] Nur Kholis, *Manajemen Strategi Pendidikan (Formulasi, Implementasi, Dan Pengawasan)* (Surabaya: Uinsa Press, 2014), 5.
[27] George A. Steiner, John B. Miner, *Kebijakan Dan Strategi Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 1997), 18.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan yang efektif.[28]

Di bawah ini adalah perbedaan pendapat mengenai pengertian dari manajemen strategi yang dikemukakan oleh beberapa tokoh:[29]

a. Wheelen dan Hunger menyatakatan"*strategic manajement is that set of managerial and actions that determine the long term performance of corporation, it includes strategy formulation, strategy implementation, anda strategy evaluation*". "

   "Manajemen strategi merupakan serangkaian keputusan manajerial dan kegiatan-kegiatan yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang"

b. Menurut Miller yang dikutip oleh Akson "*strategic manajemen is a process that combinestree major interrelated activities: strategic analysis, strategy formulation, and strategy implementation*".

   "Manajemen strategi adalah proses kombinasi antara 3 aktivitas, yaitu analisis strategi, perumusan strategi, dan implementasi strategi.

c. *Porter* mengaitkan strategi dengan upaya organisasi untuk mencapai keunggulan bersaing, bahkan dikatakan bahwa strategi adalah alat penting dalam rangka mencapai keuggulan bersaing.

d. *Kennet Andrew* berpendapat dalam *The Concept of Corporate Strategy* bahwa strategi sebagai upaya untuk mengevaluasi

[28] Wikipedia Bahasa Indonesia, diakses Pada Tanggal 10 November 2019, Pukul 12.11 WIB, http://id.wikipedia.org/wiki/strategi.

[29] Akdon, *Strategic Management For Educational Management* (Bandung: Alfabeta, 2011), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang serta ancaman dalam lingkungan yang dihadapai.[30]

Dari beberapa pendapat tokoh diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi merupakan suatu proses perumusan rencana yang mengarah pada ciri khas organisasi/lembaga yang mengacu pada kekuatan dan kelemahan yang dimilki organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang dan keunggulan bersaing dengan cara yang efektif dan efisisen.

Input strategi yang sama berasal dari analisis lingkungan eksternal dan internal, yang di perlukan untuk dormulais dan implementasi strategi yang efektif dan efisien. Sebaliknya, jika tindakan strategi efektif adalah syarat untuk dapat mencapai hasil yang di harapakan bagi daya saing dan keuntungan diatas rata-rata. Jadi, manajemen strategis digunakan untuk mencocokkan kondisi pasar dan struktur persaingan yang selalu berubah-ubah dengan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi suatu perusahaan yang terus- menerus berkembang. Strategi efektif dilakukan dalam konteks formulasi dan implementasi strategi yang , menghasilkan sebuah output strategi (*outcome strategic*) sesuai dengan keinginan.[31]

Hamel dan Prahalad merupakan dua pakar strategi yang mengemukakan pengertian dari strategi bisnis, strategi bisnis menurut mereka merupakan suatu tindakan yang memiliki sifat *incremental*

[30] Fitri Lukiastuti Kurniawan dan Muliawan Hamdani, *Manajemen Strategi Dalam Organisasi* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), 11-12.
[31] Michael R. Duane, *Manajemen Strategi*, 6.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(senantiasa meningkat) dan terus menerus serta berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Dengan demikian hampir semua strategi bisnis dimulai dari apa yang sudah terjadi. Adanya perubahan inovasi pasar yang baru serta perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Suatu perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam suatu bisnis yang akan dilakukan.[32]

2. Tipe Strategi

Strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga (3) tipe strategi, yaitu:[33]

a. Strategi manajemen

Strategi manajemen mencakup strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro seperti strategi pengembangan produk, strategi akuisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.[34]

b. Strategi investasi

Strategi investasi yaitu kegiatan yang berorientasi pada sebuah investasi, misalnya apakah perusahaan itu melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan

[32] Husein Umar, *Strategic Manajemen In Action* (Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama, 2005), 31.
[33] Fandy Djipto, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2008), 7-8.
[34] Fandy Djipto, *Strategi Pemasaran*, 7-8.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penerobosan pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali pada suatu devidi baru.[35]

c. Strategi bisnis

Secara fungsional strategi bisnis berorientasi kepada fungsi-fungsi manajemen, misalnya manajemen pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.[36]

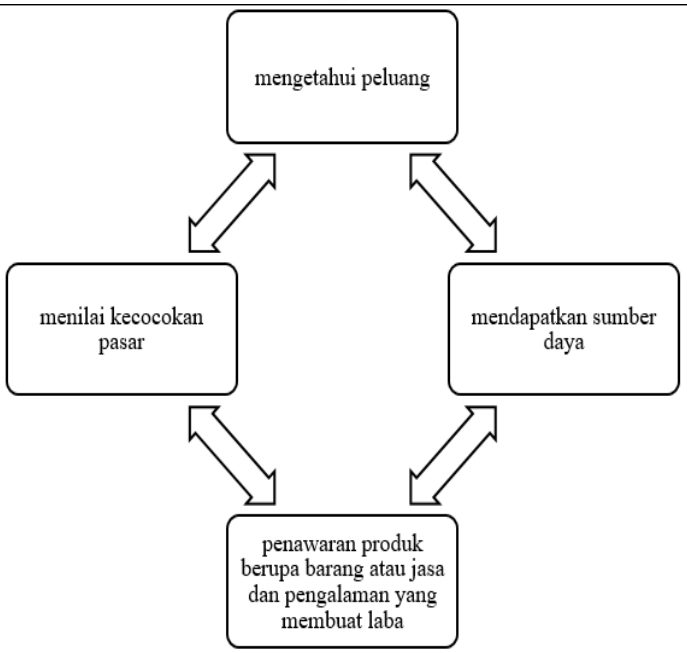
3. Menetapkan Peluang Bisnis

Pemanfaatan peluang bisnis dapat dilakukan secara efektif melalui cara strategi bersaing yang tepat. Adanya peluang bisnis, maka para pelaku harus bisa bersaing dan memanfaatkannya. Kecepatan pemanfaatan peluang bisnis dapat ditentukan dengan adanya penemuan peluang bisnis itu dan pemanfaatan peluang bisnis untuk pertama kalinya.[37] Suatu peluang atau *opportunity* bisnis merupakan suatu kesempatan untuk menawarkan sesuatu hal yang baru atau hal yang lebih baik dari produk yang sudah ada.

[35] Fandy Djipto, *Strategi Pemasaran*, 7-8.
[36] Fandy Djipto, *Strategi Pemasaran*, 7-8.
[37] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 81.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Enterpreneur atau pengusaha dapat mengetahui peluang serta menilai antara pasar dengan perusahaan, mendapatkan kombinasi sumber daya, memecahkan dan mengembangkan permasalahan dengan inovatif, mempelajari resiko-resiko yang akan timbul dan berupaya untuk menghasilkan keuntungan atau laba. Pada dasarnya Enterpreneur



strategik dapat mengetahui peluang dan membangun bisnis serta memperoleh keunggulan bersaing.[38]

Gambar 2. 1 Pengembangan Peluang Bisnis

4. Membangun Model Bisnis

Kegiatan bisnis harus memiliki kerangka pemikiran yang sistematis. Model bisnis harus disusun secara tepat, untuk menjadi dasar jalannya operasi bisnis pada suatu perusahaan. Secara umum,

[38] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 82.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

model bisnis tersusun dari lima (5) unsur, yaitu: 1). Siapa yang akan dilayani, 2). Apa yang diberikan dalam pelayanan tersebut, 3). Bagaimana memberikan hasil barang dan jasa tersebut, 4). Bagaimana cara agar uang dan keuntungan dihasilkan, dan 5). Bagaimana cara mendiferensiasikan dan upaya umum mempertahankan keunggulan bersaing.[39]

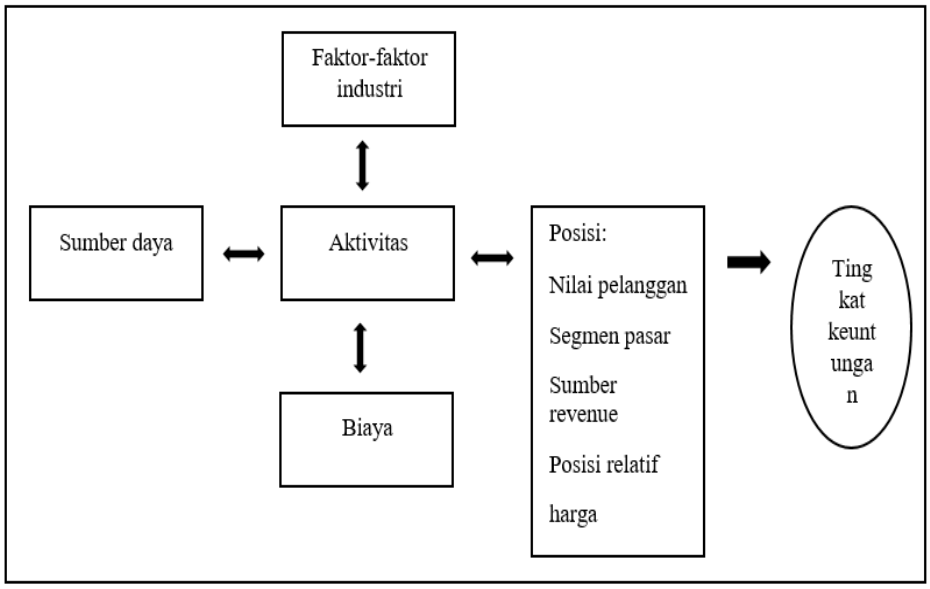
. Terdapat ciri dan karakteristik kunci struktural dan operasional dari suatu bisnis perusahaan, sehingga bisa menggambarkan suatu perusahaan menghasilkan pendapatan atau *revenue*, serta mendapatkan keuntungan. Suatu perusahaan yang tidak mempunyai kemampuan untuk menghasilkan dan menyerahkan barang atau jasa secara menguntungkan, hal tersebut memperlihatkan bahwa strategi perusahaan tidak baik atau tidak tepat. Untuk memahami model bisnis bekerja, perlu untuk mengetahui peran model rantai nilai pada perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan.[40]

Model bisnis bergantung pada faktor yang menentukan dapat terjadinya keuntungan dari suatu perusahaan. Model bisnis perusahaan adalah suatu fungsi dari posisi suatu perusahaan, jalannya kegiatan perusahaan, sumber daya perusahaan tersebut dan faktor lingkungan industri. Komponen dari model bisnis tertera pada gambar di bawah ini.[41]

---

[39] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 87.
[40] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 87.
[41] Allan Afuah, *Bussines Models: A Strategic Manajemen Approach* (New York: Irwin/Mcgraw-Hill, 2004), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 2. 2 Komponen dari suatu model bisnis

5. Strategi Bersaing

Persaingan terjadi karena perusahaan dan pesaing secara bersamaan mengejar keuntungan yang dihasilkan dari para pelanggan atau pasar yang sama. Untuk menghadapi persaingan tersebut, suatu perusahaan harus dapat menetapkan keputusan yang tepat dan sesuai. Keputusan bisnis harus dalam suatu kerangka bersaing atau rangkaian strategi bersaing untuk keberhasilan bisnis perusahaan. Strategi bersaing tidak lepas dari visi dan misi perusahaan serta keputusan yang dijalankan untuk pencapaian jangka panjang. Untuk bisa mengambil keputusan dengan tepat dalam strategi bersaing, seorang manajer strategik harus bisa mendalami dan memperhatikan lingkungan bersaing, pengaruh lingkungan bersaing pada laba

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

potensial, dinamika lingkungan bersaing, strategi bersaing, dan strategi keunggulan bersaing secara berkelanjutan.[42]

Suatu lingkungan bersaing dapat menggambarkan beberapa perusahaan yang sedang menjalankan bisnisnya dengan menawarkan produknya baik jasa maupun barang serta pengalaman yang saling berkaitan. Pada umumnya terdapat lima (5) hal yang harus sangat diperhatikan dan berguna untuk memahami orang yang akan melakukan persaingan, yaitu:[43]

a. Siapa yang akan menjadi pesaingnya
b. Apa saja keunggulan dan kelemahannya
c. Bagaimana cerita jalannya pesaing-pesaing tersebut pada masa lalu
d. Bagaimana perusahaan pesaing menjalankan bisnis dimasa depan
e. Bagaimana tindakan pesaing yang dapat mempengaruhi industri

Lingkungan bersaing ini perlu mengidentifikasi seorang pemimpin atau leader serta penantang atau *challengers*.

B. Manajemen Strategi Bisnis

Bisnis atau usaha dapat diartikan sebagai kegiatan yang dapat memberikan peluang untuk mendapatkan keuntungan atau pendapatan, melalui transaksi. Kegiatan bisnis tidak selalu soal perdagangan, tetapi semua kegiatan yang dapat memberikan hasil keuntungan bagi seseorang atau kelompok orang serta perusahaan. Suatu perusahaan yang melakukan aktivitas bisnis merupakan lapangan usaha, di mana perusahaan bergerak

[42] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 90-92.
[43] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 92.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk melakukan aktivitasnya. Perusahaan yang menjalankan kegiatan bisnis selalu diukur keberhasilan dari kinerjanya. Pegukuran hasil kinerja dengan cara membuat atau menyajikan laporan bisnis atau laporan keuangan. Laporan keuangan tersebut digunakan untuk mengukur kinerja suatu perusahaan.[44]

Menjalankan aktivitas usaha, setiap organisasi menetapkan sebuah strategi untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi yang ditetapkan dinamakan dengan strategi bisnis, yang dirumuskan dan dijalankan untuk mencapai tujuan bisnis yang diharapakan oleh perusahaan. Tujuan bisnis biasanya untuk dapat berperan secara menyeluruh dalam posisi persaingan perusahaan di pasar.[45]

Oleh sebab itu, strategi bisnis yaitu keputusan yang mengarahkan pada perusahaan untuk mempertahankan dan meningkatkan posisi bersaingnya, dengan terus-menerus berupaya melakukan perbaikan efisiensi, dan mengembangkan teknologi yang digunakan dalam produksi supaya dapat dicapai biaya rendah.[46]

1. Perencanaan Strategi Bisnis

Perencanaan atau formulasi pada strategi bisnis merupakan pengembangan perencanaan jangka panjang untuk manajemen yang efektif melalui analisis lingkungan yang di dalamnya meliputi visi, misi dan

[44] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 21-22.
[45] Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 22.
[46]Sofjan Assauri, *Strategic Manajement Sustainable Competitive Advantages*, 22.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tujuan dari perusahaan, mengembangkan strategi dan pengarahan kebijakan.[47] Strategi dapat berubah apabila misi dan tujuan perusahaan sama-sama mengalami perubahan. Formulasi ini mengarah pada tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.[48]

Terdapat dua formulasi strategi bisnis yaitu :

a. Startegi bisnis

Formulasi strategi bisnis melibatkan suatu pengambilan keputusan pada tingkat unit bisnis atau devisi.

1. Strategi keunggulan biaya (*overal cost leadership*), strategi ini perusahaan bersiap menjadi produsen dengan biaya rendah didalam industrinya.
2. Strategi Diferensiasi, dengan ini strategi perusahaan dalam industrinya menjadi unik pada berbagai dimensi yang secara umum dihargai oleh pembeli.
3. Strategi Fokus, menekankan pada suatu pilihan akan sebuah cakupan bersaing yang sempit dalam suatu industri.

b. Startegi fungsional

Strategi ini diperlukan untuk masig-masing bidang fungsional dari suatu usaha atau bisnis yang memiliki lima fungsi sebagai berikut :

1.Strategi Bidang Penelitian Dan Pengembangan (*R & D Strategy*)

2. Strategi Bidang Operasi (*Operation Strategy*)

3. Startegi Bidang Keuangan (*Financial Strategy*)

[47] Ridwan dan Yuli, *Formulasi, Implementasi Dan Evaluasi Strategi Dalam Penyususnan Bussines Plan Pada PT. Bosowo Propertindo*, Stie Nobel Indonesia.02
[48] Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, 82.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Startegi Bidang Pemasaran (*Marketing Strategy*)

5. Strategi Bidang SDM (*Human Resource Strategy*)

2. Pelaksanaan Strategi Bisnis (Implementasi)

Pelaksanaan startegi merupakan proses strategi dan kebijakan yang diarahkan kedalam tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Proses pelaksanaan ini memerlukan perubahan dalam budaya, struktur, serta sistem manajemen pada seluruh organisasi atau perusahaan.[49] Tujuan strategi yang sudah dibuat diberikan kedalam beberapa kegiatan dengan bentuk program yang terjadwal dengan jelas serta memperoleh alokasi sumber daya yang memadai yang telah diberikan dalam bentuk anggaran (*budget*) yang mendukung setiap program kegiatan. Perusahaan juga mengembangkan struktur organisasi agar mempermudah implementasi strategi (*strategy implementation*) yang sudah dipilih.[50]

3. Evaluasi Strategi Bisnis

Evaluasi strategi adalah tahap proses manajemen dimana manajer puncak atau pimpinan berusaha untuk memastikan bahwa strategi yang dipilih dapat terlaksana dengan tepat dan mencapai tujuan. Evaluasi sendiri memiliki arti sebagai kegiatan yang terencana untuk mengetahui

[49] Ridwan dan Yuli, *Formulasi, Implementasi Dan Evaluasi Strategi Dalam Penyususnan Bussines Plan Pada PT. Bosowo Propertindo*, Stie Nobel Indonesia, 02.
[50] Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keadaan sesuatu objek dengan menggunakan instrumen serta hasilnya dibandingkan dengan tolak ukur untuk memperoleh kesimpulan.[51]

Tahap ini perusahaan membandingkan kerja aktual (*actual performance*) yang dicapai perusahaan dengan strandr kerja. Hasil evaluasi akan dijadikan dasar oleh perusahaan dalam melakukan pengendalian, terdapat kesenjangan antara kinerja aktual dengan standar kinerja. Hasil evaluasi dan pengendalian ini akan menjadi umpan balik (*feedback*) bagi perusahaan yang memungkinkan melakukan perbaikan.[52]

C. Lembaga Bimbingan Belajar

1. Pengertian Lembaga Bimbingan Belajar

Lembaga Bimbingan Belajar (LBB) adalah suatu kegiatan yang ada di tengah-tengah masyarakat atau kegiatan ekstrakulikuler yang dilakukan diluar sekolah dengan tujuan membantu memenuhi kebutuhan manusia akan pendidikan. LBB sebagai bentuk dari pendidikan non formal, LBB ini sangat potensial untuk menunjang hasil belajar siswa atau penunjang pendidikan formal.[53]

Pendidikan nonformal adalah upaya pendidikan dalam arti luas yang di dalamnya terdapat komunikasi yang teratur dan terarah, yang diselenggarakan diluar subsistem pendidikan formal, sehingga setiap individu atau kelompok mendapatkan informasi, latihan, dan

[51] Ridwan dan Yuli, *Formulasi, Implementasi Dan Evaluasi Strategi Dalam Penyususnan Bussines Plan Pada PT. Bosowo Propertindo*, Stie Nobel Indonesia, 03.
[52] Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, 83.
[53] Tim Pengembang Ilmu Pengetahuan FIP-UPI Ilmu dan Aplikasi Pendidikan, *The South East Asian Ministry Of Educational Organization (Seameo)* (Ilmu Pendidikan Praktis: Pt Imtima, 2007), 28.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bimbingan sesuai dengan tingkatan usia dan kebutuhan hidupnya, memiliki tujuan untuk mengembangkan pengetahuan, sikap, keterampilan, dan nilai-nilai yang berperan secara efektif dan efisien terhadap seseorang maupun kelompok dalam lingkungan keluarga, pekerjaan, dan masyarakat serta negara.[54]

Menurut UUD 1945 Pasal 31 dan UU No 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan nasioanal disebutkkan bahwa penyelenggaraan pendidikan menjadi tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. UU no 20 tahun 2003 dan UUD pasal 31 sudah banyak menciptakan peluang bisnis di bidang jasa pendidikan.

Organisasi dan manajemen Lembaga Bimbingan Belajar sangat sederhana, flexsibel dan struktur organisasinya tergantung kesibukan masing-masing lembaga. Struktur secara lengkap organisasi Lembaga Bimbingan Belajar terdiri dari manajer cabang atau direktur, bagian akademik, koordinator bisnis dan marketing, bagian administrasi, bagian keuangan dan masing-masing dijabat oleh satu orang. Masing-masing bagian dibantu oleh 1-2 orang staf tergantung dari banyaknya kegiatan Lembaga tersebut.[55]

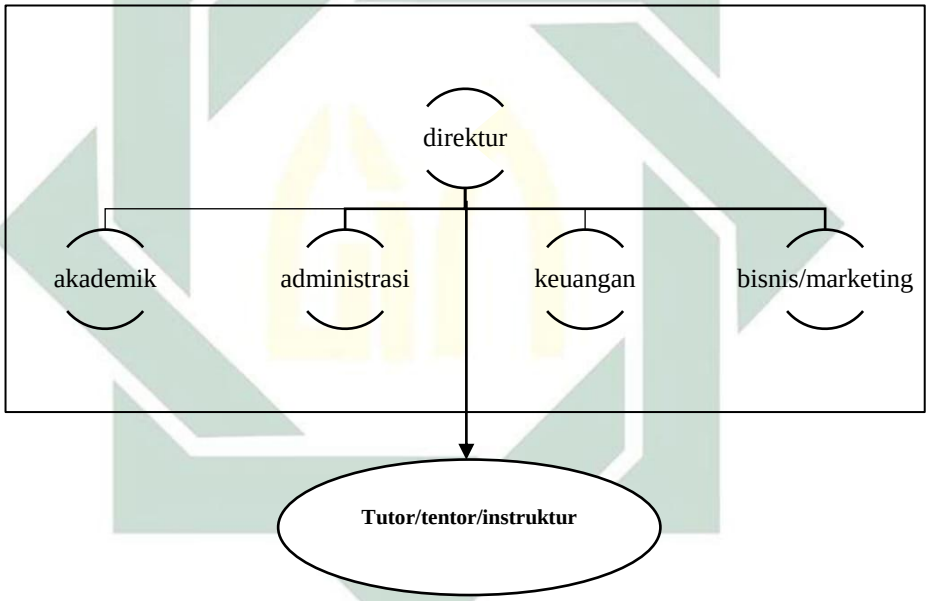
Untuk Lembaga Bimbingan Belajar yang statusnya merupakan kantor cabang atau cabang *franchise*, manajemen organisasi yang di atas direktur terdapat koordinator wilayah yang menangani cabang-

[54] Tim Pengembang Ilmu Pengetahuan FIP-UPI Ilmu dan Aplikasi Pendidikan, *The South East Asian Ministry Of Educational Organization (Seameo)* (Ilmu Pendidikan Praktis: Pt Imtima, 2007), 28.
[55] Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

cabang dalam wilayah administrasi kabupaten/kota. Di bawah jenjang direktur terdapat kelompok pendidik yang biasa disebut tutor/tentor/instruktur yang jumlahnya tergantung pada jumlah siswa yang kursus, jumlah jenjang kelas sekolah umum, dan jumlah sekolah yang dilayanai.[56]

Secara rinci bagan struktur organisasi dapat dilihat pada gambar di bawah ini.[57]



Gambar 2. 3 Struktur Organisasi Lembaga Bimbingan

Hasil penelitian Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan Kemendiknas terhadap lembaga-lembaga kursus dan pelatihan, ratio

[56] Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 10.
[57] Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar* (Bank Indonesia), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

peserta didik/pendidik yaitu 15 – 20 siswa, sehingga jumlah siswa peserta 100 orang dibutuhkan 5 sampai dengan 6 tutor.

Sekolah formal dan bimbingan belajar merupakan 2 Lembaga yang berbeda. Dilihat dari bentuknya, Bimbingan Belajar adalah Lembaga pendidikan yang tidak diselenggrakan oleh pemerintah melainkan perorangan/ individu/ swasta, sedangkan sekolah formal adalah Lembaga pendidikan yang diselenggrakan oleh pemerintah. Walaupun berbeda keduanya memiliki tujuan yang sama yaitu memberikan pendidikan kepada peserta didik.

2. Fungsi Lembaga Bimbingan Belajar

Berikut ini adalah fungsi dari Lembaga Bimbingan Belajar yaitu :[58]

a. Fungsi pencegahan (*Preventive Function*)

Bimbingan belajar berupaya untuk mencegah dan mereduksi kemungkinan timbulnya masalah-masalah._

b. Fungsi penyaluran (*Distributive Function*)

Fungsi penyaluran memiliki arti menyediakan kesempatan untuk siswa untuk menyalurkan bakat serta minat sehingga mencapai hasil belajar yang sesuai dengan kemampuannya.

c. Fungsi penyesuaian (*Adjustive Function*)

Faktor kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan adalah salah satu faktor penentu keberhasilan siswa

[58] Suherman, *Bimbingan Belajar*, https//File.Upi.Edu/Direktori/FIP/JUR.PSIKOLOGI.PEND.DAN.BIMBINGAN/195903311986031SUHERMAN/Bimbingan.BELAJAR.Pdf&ved=2ahaUKEwjlnJePsuznAhVlygGHUpdCrcQFjAAegQIBBAB&usg=AovVaw0oxcqv-8ikcnb2ac6kd8Xj, diakses 15 November 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam studinya. Guru atau tentor berusaha untuk membantu siswa untuk menyerasikan program pengajaran dengan kondisi objektif agar mereka dapat menyesuaikan diri, memahami diri dengan tuntutan program pengajaran yang sedang dijalaninya.

d. Fungsi perbaikan (*Remidial Function*)

Pada fungsi ini banyak kenyataan yang menunjukkan di sekolah siswa mengalami kesulitan belajar. Dalam hal ini pentingnya fungsi perbaikan dalam kegiatan pengajaran. Tugas para guru dan tutor adalah berusahan untuk memahami kesulitan Belajar, mengetahui faktor penyebab, dan bersamaan dengan siswa untuk menggali solusinya.

e. Fungsi pemeliharaan (*Maintencance And Development Function*)

Belajar dipandang positif dan harus dipertahankan, atau bahkan harus ditingkatkan agar tidak mengalami kesulitan lagi.

Terdapat dua jenis Bimbingan Belajar (bimbel) tambahan yang bisa dipilih, yaitu melalui Lembaga Bimbingan Belajar atau privat.pada bimbingan belajar metode pembelajaran yang digunakan sangat klasikal, dengan jumlah anak yang dibatasi, dan materi pembelajaran sudah disiapkan oleh bimbel.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Tujuan Lembaga Bimbingan Belajar

Tujuan penyelenggaraan Lembaga Bimbingan Belajar (LBB) sesuai dengan tujuan satuan pendidikan nonformal sebagai berikut:[59]

a. Menggambarkan tingkat pencapaian mutu yang seharusnya dicapai dalam program pembelajaran,
b. Mengacu pada visi, misi, dan tujuan pendidikan nasioanal serta setara dengan kebutuhan masyarakat,
c. Diputuskan oleh pengelola atau penyelenggaran pendidikan nonformal dengan memperhatikan beberapa masukan dari berbagai pihak,
d. Disosialisasikan kepada segenap pihak yang memiliki kepentingan.

4. Isi Layanan Bimbingan Belajar

Layanan Bimbingan Belajar bagi kelas satu (I), memiliki layanan untuk:[60]

a. Mengembangkan rencana untuk mengatur waktu belajar.
b. Mengembangkan motivasi yang mendorong agar terciptanya konsentrasi sebaik mungkin.
c. Mempelajari cara-cara lain belajar secara efektif
d. Menggambarkan cara-cara belajar menghadapi ujian.

---

[59]Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 49 Tahun 2007 Tentang Stantar Pengelolaan Pendidikan Oleh Satuan Pendidikan Nonformal, Butir A.

[60] Suherman, *Bimbingan Belajar*, https//File.Upi.Edu/Direktori/FIP/JUR.PSIKOLOGI.PEND.DAN.BIMBINGAN/195903311986031SUHERMAN/Bimbingan.BELAJAR.Pdf&ved=2ahaUKEwjlnJePsuznAhVlygGHUpdCrcQFjAAegQIBBAB&usg=AovVaw0oxcqv-8ikcnb2ac6kd8Xj, diakses 15 November 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Layanan Bimbingan Belajar bagi kelas dua (II) memiliki layanan terutaman untuk:

a. Mengatur keseimbangan antara waktu belajar dengan kegiatan ekstrakurikurer.
b. Merencanakan pendidikan lanjutan setelah tamat, sesuai bakat, minat dan kemampuannya.
c. Memahami teknik-teknik belajar dengan menggunakan sumber-sumber Belajar baik di dalam maupun di luar sekolah.
d. Mengembangkan keterampilan Belajar untuk memperkirakan bahan yang mungkin ditanyakan dalam ulangan.

Layanan Bimbingan Belajar bagi kelas tiga (III) memiliki layanan yag diarahkan untuk:

a. Mengevaluasi kebiasaan belajar dan merencanakan perubahan bila diperlukan.
b. Mengenal dan mencari informasi di luar sekolah yang menunjang pencapaian tujuan belajar.
c. Mempelajari cara-cara belajar yang praktis.
d. Menelaah hasil ulangan dan merencanakan uapaya perbaikan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III
METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah suatu cara, teknik dan alat yang digunakan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu pengetahuan dengan menggunakan metode ilmiah.[61] Penggunaan metode penelitian sangat penting di dalam metode ilmiah sebab dengan adanya metode ilmiah dapat mempermudah untuk pengumpulan data–data yang nanti di dapatkan ketika melakukan observasi di lapangan serta mempermudah untuk mendapatkan data yang valid. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif.

A. Jenis Penelitian

Penelitian Manajemen Strategi Bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya merupakan jenis penelitian kualitatif yang menyajikan data-data deskriptif. Pada jenis penelitian deskriptif ini data yang dikumpulkan berupa kata-kata, bukan bentuk angka. Penelitian kualitatif ini akan memperoleh data-data melalui wawancara, catatan laporan, dokumentasi, dan penelitian yang mendeskripsiskan suatu analisis terhadap objek yang akan dilaksanakan. Tujuan dari deskripsi ini adalah untuk membantu pembaca mengetahui apa yang terjadi di lingkungan di bawah pengamatan, seperti apa pandangan partisipasi dan seperti apa peristiwa serta aktivitas yang terjadi di latar penelitian.[62]

---

[61] Noeng Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Roke Sarasin, 2005), 05.
[62] Emzir, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif Dan Kualitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 174.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Seperti yang diungkapkan Denzin dan Lincoln mengatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan lata r alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.[63] Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Lexy J. Moelong mengatakan bahwa penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat kualitatif, yaitu suatu pendekatakan penelitan yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Maka dalam pelaksanaan penelitian ini diarahkan pada latar dan individu tersebut secara holistik (utuh). Jadi, dalam hal ini tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi kedalam variabel atau hipotesis, tetapi perlu memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan .[64]

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah studi kasus, karena peneliti mengambil fokus pencermatan yang sifatnya terbatas (sempit atau kecil) namun menyangkut persoalan secara utuh dan menyeluruh.[65]

Peneliti mengumpulkan data serta mendeskripsikan penerapan dan proses pelaksanaan yang dilakukan di lokasi penelitian sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya.

---

[63] Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 7.
[64] Lexy J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), 3.
[65] Imam Bawani, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Sidoarjo: Khazanah Ilmu Sidoarjo, 2016), 123.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Lokasi Penelitian

Melihat judul Manajemen Strategi Bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama di Surabaya, peneliti memilih sampel Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Surabaya yang bertempat di Jalan Taman Bendul Merisi Selatan Nomor 20, wonocolo Surabaya. Penelitian ini berpusat bagian Surabaya Selatan untuk LBB Primagama.

C. Sumber Data dan Informan Penelitian

Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang akan digunakan oleh peneliti yaitu:

1. Sumber data

   a. Sumber data primer

   Data primer merupakan data yang dikumpulkan dari sumber utama yaitu pihak yang dijadikan sebagai informan peneliti atau data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara mengenai strategi bisnis Lembaga Bimbingan Belajar Primagama yang berfokus pada perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang meliputi 6 aspek yaitu modal, produk/jasa, sumberdaya manusia, marketing/pemasaran, teknologi, dan analisis pesaing.

   b. Sumber data sekunder

   Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti atau pelengkap serta tambahan yang melengkapi data primer. Data sekunder dalam penelitian ini adalah kajian terhadap buku-buku dan artikel yang ditulis oleh para ahli yang berhubungan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan penelitian ini serta kajian pustaka dari penelitian terdahulu yang ada relevansinya dan di terbitkan dalam bentuk buku dan karya ilmiah dan juga melalui pengamatan keadaan, dokumen-dokumen atau foto kegiatan.

2. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah pelaku atau orang yang mengetahui dari suatu kegiatan strategi bisnis pendidikan, diharapkan mereka dapat memberikan informasi secara lengkap nantinya.

Sesuai dengan fokus penelitian maka yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini yaitu:

a. Manager cabang/pimpinan cabang Primagama
b. Kepala bagian pengelola keuangan Lembaga Primagama
c. Staf administrasi Primagama

D. Cara Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data agar lebih akurat, peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.[66] Penggunaan metode observasi dalam penelitian di atas adalah petimbangan bahwa data yang dikumpulkan efektif secara langsung dengan mengamati objek yang akan diteliti, sehingga peneliti tidak melakukan wawancara saja.

[66] Husaini Usman Poernomo, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 193.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada tahap ini peneliti melakukan pengamatan mengenai kegiatan yang dilakukan Lembaga Bimbingan Belajar Primagama yang digunakan penulis untuk memperoleh data mengenai penerapan strategi bisnis.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara bertatap muka dan tanya jawab antara pewawancara dan informan atau orang yang di wawancarai dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara.[67]

Metode wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan data yang akurat sesuai dengan kejadian yang sebenarnya mengenai penerapan strategi bisnis. agar proses wawancara berjalan dengan baik, perlu kesiapan matang seperti membawa instrumen wawancara dan alat bantu lainnya.

Informan yang terlibat dalam proses wawancara yaitu manajer cabang, kepala bagian pengelola bisnis, staf administrasi, tutor dan sedikit siswa yang Belajar disana.

3. Dokumentasi

Dalam penelitian kualitatif, teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial untuk menelusuri data historis.[68]

---

[67] Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Predana Media Grup, 2009), 108.
[68] Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Islam Dan Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), 191.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dokumentasi yaitu alat pengumpul data dengan cara mengambil data dari dokumen yang tersedia yang mendukung berjalannya kegiatan strategi bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama yang meliputi profil, data jumlah siswa, struktur organisasi, data-data biaya dan lain sebagainya.

Dokumentasi ini memiliki tujuan sebagai memperkuat serta melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Pada saat informan memberikan data yang detail melalui wawancara, dokumentasi ini sebagai pelengkap data supaya lebih akurat.

4. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan data yang diperoleh dari sumber buku atau literatur yang berkaitan dengan topik yang akan diteliti.

E. Prosedur Analisis Dan Interprestasi Data

Analisis data merupakan upaya untuk mencari dan menata secara sistematis catatan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikan sebagian temuan bagi orang lain.[69] Analisis data merupakan suatu proses pengumpulan data kedalam pola, kategori, dan uraian dasar serta memiliki tujuan untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang mudah dibaca.

[69] Suharsismi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 147.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan untuk mengklasifikasi data dan mengelompokkan data. Menganalisis data merupakan suatu langkah yang sangat penting dalam penelitian.[70]

Penelitian ini memilih data yang berkaitan dengan masalah dan merangkum data penting yang sudah ditemukan dilapangan sesuai dengan kajian teori untuk mempermudah peneliti menentukan strategi yang sesuai dalam pengumpulan data selanjutnya.

Beberapa teknik analisis data yang digunakan peneliti dalam melakukan pra-penelitian yaitu:

1. Reduksi data

   Peneliti dalam melakukan penelitian ini akan memilih data serta merangkum data yang penting sesuai dengan kajian teoritik yang ditemukan dilapangan bertujuan untuk mempermudah peneliti menganalisis strategi yang sudah digunakan.

2. Penyajian data

   Data yang sudah direduksi dari hasil pengumpulan data melalui wawancara dan studi dokumentasi akan dianalisis dengan studi komparatif (membandingkan) strategi bisnis yang ada dikedua Lembaga tersebut.

[70] Hendrik Rawambaku, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Penerbit Libri 2015), 61.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Verifikasi data

Verifikasi data/penarikan kesimpulan merupakan teknik analisis data kualitatif. Peneliti memaparkan hasil pengumpulan data yang nantinya akan dalam memproses data penelitian.

Untuk analisis data ini, peneliti menggunakan analsis data kualitatif deskriptif, yaitu menghubungkan data-data yang ada di kepustakaan dan sesuai dengan praktik dilapangan, lalu menarik kesimpulan secara umum. Peneliti harus menggeneralisasikan penyelidikan seluas-luasnya, namun ada batasan sehingga kesimpulan yang diadapatkan benar berlaku dan bisa digunakan.

F. Keabsahan Data

Pemeriksaan kebasahan data didasarkan atas kriteria tertentu. Kriteria itu terdiri atas derajat kepercyaaan (kreadibilitas), keteralihan, kebergantungan, dan kepastian. Masing-masing kriteria tersebut menggunakan teknik pemeriksaan sendiri-sendiri. Kriteria derajat kepercayaan pemeriksaan datanya dilakukan dengan:

1. Teknik perpanjangan keikut sertaan adalah memungkinkan peneliti terbuka terhadap pengaruh ganda, yaitu faktor-faktor konstektual dan pengaruh bersama pada peneliti dan subjek yang akhirnya mempengaruhi fenomena yang diteliti.
2. Ketekunan pengamatan, bermasud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci.

3. Triangulasi, adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pebanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan iaah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Denzing membedakan empat macam triangsula sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan sumber, metode, penyidik dan teori.
4. Pemeriksaan sejawat melalui diskusi, dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat.
5. Kecukupan referensial, alat untuk menampun dan menyesuaikan dengan kritik tertulis untuk keperluan evaluasi. Film atau video-tape, misalnya dapat digunakan sebagai alat perekam yang pada saaat senggang dapat dimanfaatkan untuk membandingkan hasil yang diperoleh dengan kritik yang telah terkumpul.
6. Pengecekan anggota, yang dicek dengan anggota yang terlibat meliputi data, kategori analisis, penafsiran dan kesimpulan. Yaitu salah satunya seperti ikhtisar wawancara dapat diperlihatkan untuk dipelajari oleh satu atau beberapa anggota yang terlibat, dan mereka diminta pendapatnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Kriteria kebergantungan dan kepastian pemeriksaan dilakukan dengan teknik auditing. Yaitu untuk memeriksa kebergantungan dan kepastian data.[71]

Dengan halnya dalam peneliti ini secara tidak langsung penelitian telah menggunakan beberapa kriteria pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan teknik pemeriksaan sebagai mana yang telah disebut diatas untuk membuktikan kepastian data. Dengan kehadiran peneliti sebagai instrument itu sendiri, mencari tema atau penjelasan pembanding atau penyaing, membandingkan data hasil pengamat dengan data hasil wawancara, mengadakan wawancara dari beberapa orang yang berbeda, menyediakan data deskriptif secukupnya dengan teman-teman sejawat.

[71] Suharsismi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 326-338.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Primagama Cabang Bendul Merisi

Sebelum masuk ke pembahasan maka terlebih dahulu penulis akan memberikan gambaran umum kondisi sekolah yang diteliti. Pada bagian ini akan di paparkan mengenai sejarah singkat Lembaga Bimbingan Belajar, visi-misi Lembaga, keadaan pegawai dan siswa, program dan layanan dan struktur organisasi Lembaga.

1. Profil singkat Lembaga Bimbingan Belajar Primagama cabang Bendul Merisi

   Primagama cabang Mendul Merisi adalah Lembaga pendidikan non formal yang memiliki fokus pada Bimbingan Belajar yang berada pada naungan Primagama pusat yang terletak di kota pelajar yaitu daerah Yogyakarta. Pada tahun 2003 Lembaga Primagama *go public* dengan diluncurkan program *Franchise*. Program ini diluncurkan agar masyarakat umum bisa menjadi *bussines owner* untuk memiliki Primagama dalam jangka 5 tahun. Setelah 5 tahun program tersebut bisa dilanjutkan atau tidak, tergantung kebijakan manajemen Primagama. Setelah banyaknya *franchise* yang muncul di berbagai daerah di Surabaya, maka muncul di benak bapak Eddy (Pengelola Primagama serta Manajemen Cabang Primagama Bendul Merisi) untuk mendirikan Lembaga Bimbingan Belajar Primagama di jalan taman Bendul Merisi selatan nomor 20 Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Primagama Bendul Merisi bertempat di daerah perumahan Bendul Merisi di jalan taman Bendul Merisi selatan nomor 20 kecamatan wonocolo, Surabaya, kode pos 60236. Sebelum berdirinya Primagama Bendul Merisi, terlebih dahulu melakukan survey pada wilayah tersebut untuk melihat kebutuhan masyarakat akan Lembaga Bimbingan Belajar, pada tahun 2014 diperoleh hasil bahwa di daerah Bendul Merisi belum ada Lembaga Bimbingan Primagama yang beroperasi, adapun Lembaga Primagama yang beroperasi yaitu dengan nama Primagama Margorejo kemudian pada tahun 2019 berganti nama menjadi Primagama Bendul Merisi, maka pada tahun ini juga dilakukan pendirian gedung Primagama dengan lokasi yang strategis berada di dalam perumahan dan disekitar sekolah yang ada disana. Dahulunya Lembaga Primagama bernama Primagama margorejo. Pada tahun 2019 Lembaga Primagama berganti nama menjadi Primagama Bendul Merisi.

Primagama merupakan Lembaga Bimbingan Belajar ternama yang didirikan di daerah perumahan Bendul Merisi pada tahun 2019. Lahan Primagama Bendul Merisi merupakan lahan milik pribadi buka membeli atau kontrak sementara.

Gedung Primagama terdiri dari 2 lantai yang memiliki 4 ruang kelas, ruang kosnsultasi siswa, ruang musholla, ruang santai, ruang operasional, 2 ruang kamar mandi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Adanya dukungan sarana, prasarana, maupun tenaga kerja yang sudah ada, maka dilakukanlah pembuatan program Bimbingan Belajar sesuai dengan kebutuhan masyarakat disekitar perumahan Bendul Merisi dengan melihat pasang pasar, dan melakukan beberapa usahan untuk mendapatkan siswa.

Primagama Bendul Merisi melai dipercaya oleh sekolah-sekolah sejak tahun 2014 sampai saat ini tahun 2020 setelah mendapat izin beroperasi dengan mengadakan try out maupun Bimbingan Belajar bagi para peserta didik yang sedang menduduki kelas akhir disekolah. Pada saat itu sekolah yang berkerjasama dengan Primagama yaitu SDN Margorejo 6.

Primagama juga selalu meningkatkan kualitas sarana dan prasarana Belajar, sarana evaluasi Belajar, serta kemampuan instruktur smart agar layanan bisa menyesuaikan dengan kurikulum terbaru yang telah di tetapkan pemerintah. Lembaga Primagama tidak pernah pembocorkan soal dikarenakan proses pemBelajarannya sudah jelas dan terstruktur, terarah, efektif dan efisien yang meliputi seluruh aspek pemBelajara secara komprehensif.

Pada awal Primagama Bendul Merisi mulai masa operasionalnya, antuasias warga yang mendaftarkan peserta didiknya untuk mengikuti Bimbingan Belajar di Primagama. Primagama juga memenuhi target yang sudah ditetapkan mengenai jumlah siswa yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mendaftar. Banyak siswa dari Primagama yang bukan orang setempat melainkan dari beberapa tempat.

2. Visi dan Misi Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya

Primagama juga memiliki visi, misi dan tujuan Lembaga. Adapun visi, misi dan tujuan Lembaga Primagama Bendul Merisi sebagai berikut:

Visi

"Pendamping Belajar dalam menciptakan insan unggul berbasis teknologi"

Misi

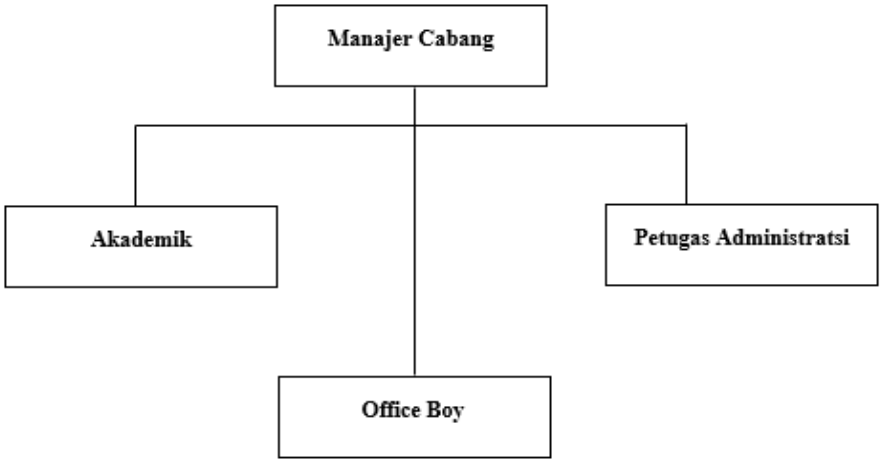
1. Memiliki inovasi yang berkelanjutan dalam memberikan pelayanan
2. Bersama orang tua, sekolah dan masyarakat menjadi pendamping Belajar
3. Memberikan tempat berkarya dan mengabdi bagi insan Primagama
4. Melahirkan enterpreneur tangguh di bidang pendidikan

3. Struktur Organisasi Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya

Struktur organisasi Lembaga Bimbingan Belajar secara umum terdiri dari kepala cabang dan staf lainnya. Struktur organisasi pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi terdiri dari kepala cabang, petugas administrasi, instruktur smart tetap, konsultasi, teknisi, dan *office boy*. Bagian-bagian tersebut memiliki peran masing-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

masing dalam menjalankan tugasnya, serta saling bekerjasama dalam membangun Lembaga Bimbingan Belajar yang unggul sesuai dengan tujuan Lembaga, maka dari itu struktur organisasi yang terdapat pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi digambarkan pada gambar di bawah ini.



Gambar 4. 1 Struktur Kepegawaian Primagama Bendul Merisi

4. Layanan dan Program Lembaga Bimbingan Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya

Primagama memiliki 3 program wajib yaitu :

1. Regular

   Program Bimbingan untuk SD, SMP, SMA. Untuk kelas diantaranya (1-5 SD, 7-8 SMP, 10-11 SMA), untuk kelas 6SD, 9 SMP, 12 SMA program dimulai diawal tahun ajaran dn berakhir 1 bulan menjelas Ujian Nasioanal

2. Regular Plus

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Khusus kelas final 6SD, 9 SMP, 12 SMA setelah program legular berakhir ditambah dengan program intensive UNAS (masuk setiap hari selama 1 bulan)

3. Exclusive

Khusus kelas final 6SD, 9 SMP, 12 SMA setelah program regular plus berakhir ditambah dengan program siaga UNAS (masuk selama UNAS berlangsung)

Primagama memiliki jaminan sukses diantaranya sebagai berikut :

1. Penilaian harian

Siswa peserta Bimbingan dijamin mendapatkan nilai tinggi di ulangan harian.

2. Penilaian tengah semester

Siswa peserta Bimbingan dijamin mendapatkan nilai tinggi di ujian tengah semester.

3. Penilaian akhir semester

Siswa peserta Bimbingan dijamin mendapatkan nilai tinggi di ujian akhir semester.

4. Penilaian akhir tahun

Siswa peserta Bimbingan dijamin naik kelas dengan nilai tinggi.

5. Ujian nasional

Siswa peserta Bimbingan dijamin lulus ujian nasional.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6. Lulus seleksi PSB

   Siswa peserta Bimbingan dijamin lulus masuk sekolah favorit.

7. SNMPTN

   Siswa diberikan pendampingan untuk lolos SNMPTN dan dipantau prestasinya sejak kelas 10.

8. SBMPTN

   Setiap siswa dibimbing dalam menghadapi test seleksi SBMPTN serta diarahkan pada jurusan/fakultas sesuai prestasi bidang studi masing-masing.

9. PKNSTAN

   Setiap siswa diberikan bekal untuk menghadapi seleksi penerimaan mahasiswa baru politeknik keuangan negara STAN.

Beberapa keunggulan yang dimiliki Primagama untuk meningkatkan daya saing serta minat masyarakat diantaranya sebagai berikut :

1. MAGASING (Belajar matematikan dengan gampang, asik, dan menyenangkan)
2. FISITARU (Belajar menyelesaikan soal-soal fisika tanpa menggunakan rumus-rumus yang rumit)
3. Konsep Belajar R.E.C (Remidial, enrichement, dan consulting)
4. Smart Book (Buku panduan Belajar pagi para siswa/i)
5. Smart Exercise (Paket soal latihan yang akan membantu para siswa/i)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6. KIMITARU (pelajaran kimia yang rumit jadi lebih mudah)
7. EMS (*makes learning easy*)
8. Smart Test (evaluasi Belajar rutin dengan frekuensi 7 kali dalam satu tahun ajaran. Bertujuan untuk mengetahui pengembangan akademik dan prestasi Belajar para siswa/i
9. Smart Solution (metode Belajar simple, mind, apllicable, rational, trick, yang memudahkan memahami dan menyelesaikan soal)
10. Instruktur smart (tim pengajar yang handal, terlatih, dan menguasai materi dengan baik.
11. Kegiatan tambahan (*outbound training*)
12. Smart consultation (sebuah software dirancang untuk memantau, menganalisis, dan mengarahkan siswa/i dalam perkembangan akademiknya)
13. Penghargaan
14. PMJ (olimpiade nasioanal jenjang SD, SMP dan SMA)
15. WEBINAR (seminar pendidikan yang diasuh oleh pengajar PRIMAGAMA)
16. Kantor cabang (terdapat 450 jaringan kantor Primagama di seluruh Indonesia)
17. KNSP (kompetisi mulai dari jenjang 4 SD sampai 12 SMA secara nasioanal)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Lembaga Bimbingan Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya

Untuk tahun 2018/2019 siswa yang masuk dan Belajar di Primagama Bendul Merisi sebanyak 109 siswa/i. Pada tahun ini yaitu 2019/2020 tercatat jumlah siswa/i yang Belajar ada 58. Pegawai di Primagama Bendul Merisi ini berjumlah 33 orang dan yang masih aktif berjumlah 20 orang untuk tentor, tiga diantaranya adalah staf Primagama bagian keuangan dan staf di bagian akademik serta pimpinan cabang Primagama Bendul Merisi.

B. Penyajian Data

Penyajian akan memaparkan mengenai startegi bisnis yang sudah diterapkan untuk menciptakan peluang usaha yang sudah ada serta mengembangkan usaha di Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi melalui wawancara yang dilakukan terhadap berbagai narasumber. Dari data interview ditemukan strategi bisnis oleh Primagama melalui tiga tahapan yaitu dengan perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi, dirangkum dalam gambar 4.2.

1. Strategi perencanaan

Dalam kaitannya dengan startegi perencanaan Primagama, informan tersebut menjelaskan beberapa langkah sebagaimana berikut:

> "Hal utama dalam melakukan bisnis jasa ini yaitu niat, ilmu dan ditunjang dengan modal, jika tidak ada niat terlebih dahulu maka tidak akan bisa memulai berbisnis. Setelahnya yaitu modal, karena modal bagian terpenting dalam usaha baik jasa maupun non jasa.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Primagama Bendul ini di bangun dengan menyiapkan modal uang untuk membeli nama Primagama kemudian modal lahan dan bangunan. Pengeluaran untuk membeli nama Primagama yaitu seniai 150 juta dan harus di perpanjang setelah 5 tahun, modal sarana dan prasarana (kecuali buku), modal marketing, modal gaji tentor awal, pajak dan modal perizinan, karena Primagama mengunakan program franchise. Disini modal utama dari uang sendiri. Setelah membeli nama Primagama dilanjutkan dengan mengelola Lembaga itu dengan menyediakan modal-modal lainnya serta lahan dan bangunan serta prasarana lainnya serta surat perizinan ke dinas pendidikan serta LKP (Lembaga kursus dan pelatihan). Primagama pusat memiliki aturan, jika ingin membangun Primagama harus ada jarak yang di tentukan yaitu minimal 7 km dari Primagama yang sudah ada serta tak lupa lingkungan yang strategis.“[72]

Strategi berbisnis untuk memulai usaha tidak hanya pada modal saja melainkan banyak faktor-faktor pendukung lainnya seperti sumberdaya manusia, produk/layanan yang di berikan, pemasaran yang digunakan serta teknologi serta analisis pesaing yang sesuai perkembangan zaman. Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi merupakan kepemilikan pribadi yang dikelola bersama dengan orang yang sudah berpengalaman. Bicara mengenai startegi dalam berbisnis tak jauh dengan

[72] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 16.30.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keuntungan atau laba, Primagama Bendul Merisi mengembalikan modal dengan strategi penetapan harga yang di akumulasikan dalam satu tahun. Jadi, setiap bulan lembaga memiliki keuntungan yang akan di sisihkan sampai satu tahun.

Pusat memiliki kebijakan bahwa untuk mendirikan lembaga Primagama ini harus dengan menganalisis lingkungan sekitar apakah lembaga layak didirikan dan apakah bisa untuk diterima oleh masyarakat setempat dengan aturan mendirikan lembaga harus berjarak 7 km dari lembaga yang sejenis. Pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama cabang Bendul Merisi Surabaya menggunakan sistem *Franchise* yang hanya membeli *Brand* nama Primagama ke pusat. Membangun Lembaga Bimbingan Belajar Primagama ini di rancang oleh beberapa tim, namun modal yang dikeluarkan hanya modal pribadi (modal dari satu orang tim) atau bisa dikatakan uang yang dikeluarkan untuk membeli *Brand* nama yaitu uang pribadi. Ketika nama sudah terbeli dengan harga 150 juta dengan masa aktif nama 5 tahun dan harus di perbarui lagi dengan harga yang berubah sesuai dengan tawar-menawar pimpinan cabang dengan kepala pusat Primagama. Selama 5 tahun Primagama Bendul Merisi mengelola dengan menyiapkan berbagai pendukung lainnya seperti sarana prasarana, tenaga ahli (smart tentor), staf *Front Office* dan program pelayanan yang akan ditawarkan dengan harga yang sesuai.

Bersamaan dengan modal perencanaan yang dirancang beberapa orang untuk menunjang lembaga yaitu dengan membuat desain program

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tambahan. Program tambahan yang dimaksud yaitu memberikan tambahan yang sudah ditetapkan oleh pusat, seperti yang dipaparkan oleh staf bagian akademik yaitu bapak Indra Krisna Patria S.pd sebagai berikut:

> "Desain tambahan ini untuk penunjang program wajib primagama, "Primagama memiliki 3 program wajib Bimbingan Belajar yaitu regular, regular plus dan exclusive, dari tiap program tersebut sudah diperuntukkan setiap jenjang dan yang menjadi pembedanya adalah biaya Belajar.Program layanan disesuaikan dengan kurikulum siswa setiap jenjang, kalender pendidikan dan disini menyediakan program belajar gratis untuk siswa yang benar-benar tidak mampu."[73]

Program di Primagama sangat banyak dari program Belajar, desain program tambahan serta keunggulan-lainnya. Mengenai program gratis Belajar tanpa bayar, Primagama ini bekerjasama dengan Dinas Pendidikan kota Surabaya yang memiliki program mitra warga dan bekerjasama dengan masyarakat sekitar yang kurang mampu namum memiliki keinginan untuk Belajar. Program gratis yang dimaksud ini yaitu terdapat kerjasama dengan Dinas Pendidikan, yang dimana Dinas Pendidikan memiliki relasi dari sekolah atau masyarakat yang kurang mampu (mitra warga) untuk bisa Belajar di Primagama. Program ini dilaksanakan dari dua tahun yang lalu Dinas Pendidikan Kota dengan

[73] Hasil Wawancara Dengan Bapak Indra Krisna Patria S.Pd Selaku Staf Bagian Akademik Di Primagam Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengirim 10 anak tiap jenjang untuk bisa Belajar di Primagama Bendul Merisi.

Desain program yang ditawarkan Primagama pada tahun 2019 kepada konsumen seperti pada tabel di bawah ini :

Program	Start	Finish	Target program	Sarana Belajar
Regular	Juli 2019	Juni 2019	• Sukses ulangan harian • Sukses ujian semester • Peningkatan prestasi akademik di sekolah	• Smart book • Smart excersise
Program	Start	Finish	Target program	Sarana Belajar
Intensif	Januari 2019	Mei 2019	• Sukses UN • Sukses USBN	• Siap PIK US • Siap UN
Program	Start	Finish	Target program	Sarana Belajar
Intensif khusus	Juli 2018	Mei 2019	• Sukses SBMPTN	• Smart SBMPTN
Program	Start	Finish	Target program	Sarana Belajar
Intensif khusus PKN STAN	Februari 2019	April 2019	• Sukses PMB PKN STAN	• Smart STAN

Tabel 4. 1 Desain Program Tambahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Untuk mendukung keuangan tersebut primagama menetapkan harga biaya siswa yang berbeda-beda dengan pelayanan/program yang sama. Di Primagama Bendul Merisi memiliki program yang bervariasi dengan biaya bervariasi juga. Layanan/program selalu di sesuaikan dengan kebutuhan dan kurikulum siswa.

Terkait dengan startegi bisnis manajer cabang Primagama juga memberikan harga yang sesuai dengan layanan yang diberikan. Produk/layanan tersebut sesuai kebutuhan masyarakat atau konsumen ditambah lagi dengan program tambahan yang unggul supaya pelayanan kepada konsumen semakin memuaskan.

Setelah pembuatan layanan tim primagama melakukan perekrutan pegawai baru dan tentor baru. Syarat dan ketentuan tidak jauh beda dengan perekrutan pada umumnya. Bapak Edi juga memaparkan untuk sumberdaya manusia di Primagama Bendul Merisi sebagai berikut:

"Awal adanya tentor dan staf disini menggunakan *open rekrutment* sesuai dengan bidang studi serta adanya relasi sesama Bimbingan di cabang/ mengajak tentor-tentor dari Lembaga sejenis."[74]

Tentor-tentor handal di pilih sesuai masing-masing bidang serta memenuhi syarat yang dibuat Lembaga Primagama cabang Bendul Merisi dan paling banyak tentor direkrut dari cabang lain, 60% dari cabang lain yang sudah memiliki relasi dan 40% diadakan *open rekrutment* untuk orang baru. Hal ini dilakukan agar pembelajaran

[74] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Rabu 29 Januari 2020 Pukul 17.00.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

secepatnya untuk dilakukan. Sedikit rancangan atau startegi yang akan dibuat untuk memasarkan lembaga ini supaya dikenal di masyarakat luas sesuai dengan situasi tempat Primagama berdiri. Tidak hanya itu merencanakan teknologi yang akan digunakan ketika lembaga ini dikelola nantinya agar tidak tertinggal dengan lembaga yang sudah lama beroperasi dan zaman yang semakin berkembang sesuai dengan modal yang ada.

Jadi dari beberapa penjelasan di atas kita dapat mengetahui perencanaan awal membangun Lembaga Bimbingan Primagama adalah modal.

2. Pelaksanaan strategi

Terkait pengembangan Primagama Bendul Merisi, bapak Edi selaku manager cabang dan pengelola memaparkan mengenai cara untuk mengembangkan serta mendapatkan keuntungan Primagama Bendul Merisi sebagai berikut:

> "untuk pengembangannya saya membuat target yaitu target siswa, misal satu siswa dengan harga 7 juta untuk biaya Bimbingan. Dalam satu bulan kita mengeluarkan sejumlah 35 juta (bersih) dikalikan dalam satu tahun (misal satu tahun 10 bulan) jadi 350 dengan target siswa 100 orang lalu dikalikan biaya Bimbingan siswa (7 juta) jadi 700 juta. Setelah itu 700 juta dikurangi pendapatan 1 bulan yaitu 350 juta maka sisa uang bersih setiap tahun 350 juta (untung usaha). Kita harus mempunyai target karena

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk mengaji guru dan karyawan itu dari siswa. Kita juga harus mempersiapkan untuk memperpanjang nama otomatis dari sisa uang tersebut. Dimisalkan lagi dalam 5 tahun membeli nama Primagama dengan harga 150 juta dibagi 5 tahun dapat 30 juta. Jadi dalam setahun harus menyisakan uang minimal 30 juta untuk menabung perpanjangan nama. Karena awal memulai usaha banyak pengeluaran yang tak terduga. Perpanjang nama tidak sampai 150 tergantung nego dengan pusat."[75]

Untuk memutar ekonomi yang di individu yaitu dari siswa, keuangan setiap harinya selalu lapor kepusat yang akan di kembalikan lagi ke pihak Primagama dan sudah di potong dengan haknya pusat termasuk pajak 11%. Pusat hanya ingin mengetahui berapa uang yang masuk. Pengelolaan keuangan ini tidak hanya mengembalikan modal awal melainkan juga untuk pembelian penunjang belajar lainnya.

Primagama Bendul Merisi juga melaksanakan program wajib yaitu regular, regular plus dan exclusive Program dan sebagian besar sama dengan yang di tetapkan di pusat namun Primagama Bendul Merisi menambah program-program tersendiri untuk mempertahankan *value position* tehadap masyarakat sekitar, tidah hanya itu pelayanan-pelayanan yang di berikan harus dapat memuaskan konsumen dengan melakukan komunikasi secara baik antar individu baik pimpinan

[75] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 16.30.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

cabang kebawahan dan tentor kepada siswa. Adapun layanan baru yang dilaksanakan untuk mendampingi siswa/i sebagai berikut :

1. Sumber informasi
2. Teknis pendaftaran
3. Fasilitas
4. Kuliah umum
5. KBM (kegiatan Belajar mengajar)
6. Evaluasi
7. Konsultasi siswa
8. Target sukses

Melaksanakan program-program tersebut harus dengan pendampingan tentor handal yang akan memberikan pelayanan dengan trik/ciri khas yang di miliki Primagama. Memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen juga seperti memberikan jaminan sukses yang di tawarkan Primagama kepada masyarakat. Kembali pada visi misi yang sudah ada apakah semua berjalan sesuai visi misi dan target yang sudah di tetapkan dengan melakukan komunikasi secara baik antar individu baik pimpinan cabang kebawahan dan tentor kepada siswa. Target konsumen tidak terlalu banyak, target sedikit tapi bisa memaksimalkan dan melayani sesuai aturan dan bisa menguntungkan terutama untuk mengembalikan modal yang sudah dikeluarkan. Setiap Lembaga akan berbeda-beda mengenai perencanaan awal sampai ketahap pelayanan dan tahap akhir.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Belum lengkap jika tidak ada sumberdaya manusia sebagai penggerak untuk menjalankan Lembaga. Pemilik, pimpinan cabang, staf dan tutor sebagai pelaksana program-program serta layanan jasa yang diberikan kepada konsumen. Pegawai Primagama Bendul Merisi merupakan pegawai pilihan yang sudah dilatih dan sudah lama mencari ilmu di dunia Lembaga Bimbingan dan pelatihan, namun tidak semua merupakan pegawai baru ada beberapa persen pegawai di Primagama Bendul Merisi adalah pegawai dari cabang lain yang memiliki komunikasi baik kepada pemilik serta pimpinan cabang. Bapak Edi juga memaparkan untuk sumberdaya manusia di Primagama Bendul Merisi sebagai berikut:

> "menyesuaiakan dari tatanan atau urutan kepegawaian sesuai dengan standarivikasi yang telah ditentukan dan memaksimalkan job deskripsi nya masing- masing sebelum ada tambahan lain. Staf disini harus multifungsi tidak hanya satu pekerjaan saja. untuk tentor harus disiapkan sejak dini karena program sudah dijual dan siswa ada jadi tentor juga harus ada. Jumlah tentor disini ada 30 dan yang aktif ada 20 orang"[76]

Pemaparan Bapak Edi diatas dapat di perjelas bahwa untuk staf harus menguasai berbagai pekerjaan agar tercapainya tujuan lembaga supaya dalam pengelolaan tetap efisien. Setelah lembaga berjalan, Primagama Bendul Merisi selalu mengadakan pelatihan untuk tentor-

[76] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Rabu 29 Januari 2020 Pukul 17.00.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tentor baik pelatihan yang berasal dari pusat atau dari cabang sendirir.Tentor Primagama Cabang Bendul Merisi ini tidak tetap jadi bisa menambah jam di lembaga cabang lain dan setiap tahun akan berubah jumlahnya. Menjalankan bisnis lembaga selalu membahas tentang bagaimana cara untuk memasarkan prosuk/jasa yang sudah di desain diawal perencanaan , dipaparkan juga oleh bapak Edi sebagai berikut:

> "pemasaran disini sesuai situasi dan kondisi seperti pada saat pembagian rapor kita kerjasama dengan sekolah dengan penyebaran brosur dan proposal, saat mendekati ujian mengadakan try out dengan melakukan kerjasama di sekolah secata CBT atau PBT dan sekolah minta untuk berkala, dan untuk event individu Primagama Bendul Merisi mengundang siswa untuk datang ke Lembaga untuk melakukan try out Primagama. Kita juga menwarkan program-program disekolah".[77]

Pemasaran produk/jasa merupakan hal yang penting untuk dilakukan karena untuk memberikan informasi kepada konsumen mengenai apa yang dimiliki Lembaga. Promosi di Primagama Cabang Bendul Merisi dengan menggunakan sosial media dan mengadakan event di sekolah serta mengadakan event di Lembaga. Kegiatan pemasaran Lembaga dilakukan dengan menggunakan *golden moment*

[77] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 18.30.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang ada di sekolah. Strategi marketing juga akan berbeda-beda dengan lembaga yang serupa maupun Lembaga lain.

Seiring dengan zaman persaingan berbisnis juga semakin ketat apalagi mengenai teknologi yang semakin berkembang. Namun di Primagama ini tidak terpengaruh dengan pesaing-pesaing yang sudah menerapkan teknologi-teknologi yang canggih. Sebagaimana yang akan dipaparkan oleh bapak Edi dan bapak Tony sebagai berikut:

> ”untuk marketing teknologi yang digunakan yaitu wifi, youtube, blog, instagram, siaran radio, untuk siswa disini menggunakan CBT, pembelajaran online serta tes diagnotis (untuk minat bakat siswa), dan untuk administrasinya aplikasi di bagian keuangan untuk laporan keseluruhan keuangan sebagai audit internal keuangan.”[78]

> “Analisis pesaing tidak memiliki pengaruh karena setiap bimbingam Belajar memiliki jati diri sendiri, punya hal yang khusus dan punya *brand* sendiri. Primagama punya aturan sendiri agar tidak bersitegang dengan Primagama lain dan memiliki pasar sendiri-sendiri.”[79]

Kegiatan di Primagama juga disesuaikan dengan perkembangan zaman seperti *try out* den evaluasi Belajar lainnya

[78] Hasil Wawancara Dengan Bapak Tony Slamet Raharjo S.E Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 18.40.
[79] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 19.00.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dilakukan secara online atau CBT (*Computer Basrd Test*) dan tes digaotis yang digunakan untuk mengentahui minat bakat siswa.

Primagama juga tidak memungkinkan untuk bekerja sendiri melainkan Adanya tim individu atau tim inti cabang, tim semua cabang dan Surabaya termasuk wilayah jawa timur 1, jika ada kerjasama minimal ada 20 cabang Primagama.

3. Evaluasi

Evaluasi adalah tahap akhir dari perencanaan dan pelaksanaan strategi bisnis di Primagama. Setiap kegiatan di Primagama Bendul Merisi selalu mengadakan evaluasi untuk staf dan tentor, evaluasi tentor kepada siswa, serta evaluasi mengenai keuangan di Primagama.

.

Primagama cabang Bendul Merisi selalu mengadakan evaluasi baik evaluasi yang berasal dari pusat, wilayah dan cabang itu sendiri. seperti yang dijelaskan di bawah ini:

"Untuk evaluasi secara formal ada agenda tertentu dalam arti ada himbauan dari pusat, sistem baru pendidikan, aturan baru dari dinas pendidikan. Untuk evaluasi tim dilakukan dengan *face to face* sesuai bidangnya/rapat secara individu ini sama dengan *croscheck* kinerja staf. Rapat global atau rapat yang melibatkan keseluruhan anggota Primagama Bendul Merisi yaitu tentang pembaruan sistem pendidikan. Rapat kerja di cabang area Jawa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Timur 1 Surabaya yang ada 20 cabang dilakukan satu bulan satu kali. Pusat satu tahun dan sifatnya 2 kali wajib (RAKERNAS)"[80]

Evaluasi berupaya agar kerja tim individu maupun tim cabang se-Surabaya supaya memperbaiki yang belum terlaksana dan menata hal yang baru di waktu yang akan datang. Evaluasi digunakan untuk memperbaiki lembaga dari tahun sebelumnya agar lembaga lebih baik dan maju untuk kedepannya.

Dari setiap tahapan diatas pasti memiliki hambatan dan tantangan yang dihadapi dalam melaksanakan perkembangan Lembaga. Hambatan terbesar yaitu dari modal terutama modal marketing, karena jika tidak ada modal yang mencukupi Lembaga tidak akan jalan dan hambatan terbesar kedua yaitu di bidang akademik yaitu adanya kebijakan baru dari periode baru seperti yang dipaparkan oleh bapak Edi sebagai berikut:

"hambatan terbesar pada melakukan marketing, karena harus ada modal sebelum melakukan marketing secara besar seperti mengadakan event di sekolah, biaya dan pelaksana harus siap sebelum terjun ke sekolah. Hambatan yang kedua yaitu kebijakan baru di pendidikan, apakah kebijakan baru menguntungkan buat Lembaga atau tidak."[81]

[80] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 19.10.
[81] Hasil Wawancara Dengan Bapak Edi Siswanto S.Pd Manajer Cabang Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Bendul Merisi Surabaya, Hari Kamis 16 Januari 2020 Pukul 19.30.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut pendapat diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa berbisnis di dunia pendidikan sama halnya mendirikan lembaga sekolah yang dinama sama-sama harus menyediakan modal. Hambatan dan kendala terbesar berada di modal untuk marketing dan akademik yang adanya kebijakan baru, karena pendidikan bersifat dinamis sesuai dengan perkembagan zaman.

Dalam melaksanakan strategi bisnis didunia pendidikan pasti ada dampak yang diperoleh dari penerapan itu sendiri. begitu juga dalam melaksanakan strategi, apabila strategi dilakukan dengan tepat maka akan menghasilkan hasil yang memuaskan. Strategi yang diterapkan di Lembaga Bimbingan Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya dapat disimpulkan lagi yaitu ada dua, pertama target siswa (karena mendirikan kelas dapat mempengaruhi anggaran) dan kelas dimaksimalkan serta pelayanan (nyamanya kelas juga mempengaruhi hasil dan *value position* pada masyarakat), karena hal tersebut mempengaruhi keuntungan yang di dapat setiap bulan dan akumulasi dalam satu tahun.

Perencanan		**Pelaksanaan**		**Evaluasi**
• Modal • Perekrutan pegawai dan staf • Mendesain program tambahan • Merencanakan marketing dan teknologi		• Pengelolaan keuangan • Pelatihan untuk tentor • Staf bekerja sesuai *job description* dan jobdes staf lain (efisien		• Rapat dari pusat setahun 2 kali (RAKERNAS) • Rapat formal di cabang (jika terdapat perubahan) • Evaluasi secara *face to face* ke tentor dan staf • Audit keuangan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

• Target siswa • Perencanaan marketing		SDM) • Pelaksanaan program wajib dan tambahan sesuai target • Pelaksanaan pemasaran sesuai dengan yang sudah direncanakan • Kegiatan audit keungan dengan aplikasi prima.Edu dari pusat		

Gambar 4. 2 Strategi Bisnis Lembaga Bimbingan Primagama Bendul Merisi

C. Pembahasan

Pada bagian ini peneliti akan mendeskripsikan analisis penelitian tentang strategi bisnis yang diterapkan di lembaga bimbinga belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya. Data tersebut akan disajikan sesuai dengan penyajian data diatas.

Kegiatan bisnis harus memiliki kerangka pemikiran yang sistematis. Model bisnis harus disusun secara tepat, untuk menjadi dasar jalannya operasi bisnis pada suatu perusahaan. Model bisnis adalah suatu metode perusahaan dalam menghasilkan uang atau keuntungan, dalam lingkungan bisnis yang sudah ada. Model bisnis yang sederhana, menekankan tentang bagaimana cara membuat barang atau jasa yang bisa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dijual sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang melebihi biaya dana *exspense.* Terkait startegi bisnis yang diterapkan terdapat empat tahapan model strategi, tahapan proses tersebut yaitu pemindaian lingkungan, strategi perencanaan, strategi penerapan, dan evaluasi.

Pada lembaga bimbingan belajar Primagama Bendul Merisi mulai menggunakan serangkaian tahapan strategi yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang dimana pemindaian lingkungan akan masuk pada tahap perencanaan. Primagama Bendul Merisi baru beroperasi sejak tahun 2019 dan sebelumnya beroperasi dengan nama Margorejo dengan pemimpin yang berbeda, oleh karena itu lembaga bimbingan belajar baru memulai strategi untuk mengembangkan lembaga agar mencapai tujuan. Di Primagama pemindaian lingkungan termasuk perencanaan dalam mengembangkan lembaga.

1. Perencanaan

   Tahap perencanaan (*formulating*) yaitu suatu perusahaan secara berkala mengkaji kembali misi dan tujuan perusahaan serta merumuskan strategi yang sesuai dengan misi dan tujuan perusahaan tersebut. Strategi dapat berubah apabila misi dan tujuan perusahaan sama-sama mengalami perubahan.[82] Enterpreneur atau pengusaha dapat mengetahui peluang serta menilai antara pasar dengan perusahaan, mendapatkan kombinasi sumber daya, memecahkan dan mengembangkan permasalahan dengan inovatif, mempelajari resiko-

[82] Ismail Solihin, *Manajemen Strategik* (Bandung: Erlangga, 2012), 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

resiko yang akan timbul dan berupaya untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Primagama Bendul Merisi pada tahap perencanaan melakukan perencanaan pada lingkungan sekitar dan modal. Modal sangat berpengaruh besar terhadap berlangsungnya lembaga untuk kedepan. Modal yang direncanakan tidak hanya modal pembelian nama malainkan modal untuk kegiatan lainnya seperti marketing. Primagama Cabang Bendul Merisi hanya meneruskan visi dan misi yang sudah dibuat oleh pusat dan akan menambah sedikit mengenai program serta layanan-layanan sesuai kebutuhan masyarakat setempat. Modal yang dikeluarkan untuk mendirikan lembaga Primagama Cabang Bendul Merisi ini menggunakan modal pribadi diantara para tim yang berkenan mengeluarkan. Tim tersebut akan bekerjasama untuk mengembalikan modal yang sudah dikeluarkan dengan berbagai rencana yang sudah dibuat. Primagama Bendul Merisi adalah lembaga yang didirikan selain untuk pendidikan juga untuk bisnis, karena berbisnis selalu identik dengan bagaimana cara untuk mencari keuntungan setelah modal dikeluarkan, modal yang dikeluarkan cukup besar bersamaan dengan modal bangunan yang akan menjadi sarana belajar kelak serta modal lainnya untuk biaya perawatan dan lain-lain. Dalam perencanaan Primagama juga menetapkan sasaran dan target untuk mencapai tujuannya sesuai dengan misi yang sudah dibuat dan sesuai kebijakan pusat tanpa harus merubahnya. Selain itu,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

merencanakan sumber daya manusia dengan melakukan perekrutan pegawai dan tentor sebagai penunjangannya serta strategi marketing dan teknologi yang dipakai untuk mengembangkan Lembaga Bimbingan Belajar Primagama sesuai dengan kesepakatan tim. Terkait perencaanan dapat disimpulkan bahwa melakukan sesuatu yang berkaitan dengan bisnis dan pendidikan harus memiliki rencana-rencana yang jelas untuk jangka panjang maupun pendek dengan menjual jasa yang akan menghasilkan keuntungan dan target untuk mengembalikan modal yang dikeluarkan. Keuntungan yang di dapat di Primagama Bendul Merisi sudah terpotong dengan pajak senilai 11% dan pengeluaran seperti gaji tentor dan pegawai, biaya perawatan sarana serta biaya-biaya yang tak terduga.

2. Pelaksanaan

Penerapan strategi (tahap pelaksanaan) bertujuan mengaplikasikan strategi yang sudah dibuat diberikan kedalam beberapa kegiatan dengan bentuk program yang terjadwal dengan jelas serta memperoleh alokasi sumber daya yang memadai yang telah diberikan dalam bentuk anggaran (*budget*) yang mendukung setiap program kegiatan. Perusahaan juga mengembangkan struktur organisasi agar mempermudah implementasi strategi (*strategy implementation*) yang sudah dipilih.[83]

[83] Ismail Solihin, *Manajemen Strategik* (Bandung: Erlangga, 2012), 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Primagama Bendul Merisi mengelola setiap anggaran yang masuk dengan sebaik mungkin untuk bisa meminimalisir kerugian jika terjadi hal-hal yang tak terduga. Program serta kegiatan di lembaga dibuat sebaik mungkin dan menetapkan harga selayak mungkin untuk bisa mendapatkan keuntungan. Strategi yang sudah direncanakan akan diterapkan sesuai aturan dan kebijakan yang sudah dibuat tanpa harus menyimpang dari visi misi Primagama. Kegiatan pembelajaran yang dilakukan tentor dijadwal dalam seminggu kecuali hari libur dan ada tambahan pribadi atau biasanya di katakan dengan KONSIS (Konsultasi siswa) yang dilaksanakan sewaktu-waktu. Pihak Primagama terutama tentor wajib siap siaga ketika siswa meminta untuk melakukan KONSIS. Adanya pelayanan yang terstruktur dan staf yang terstruktur dengan mengerjakan sesuai bidangnya akan tetapi setelah menjadi bagian Primagama Bendul Merisi staf harus bisa menguasai bidang lainnya agar kegiatan yang ada tidak terkendala (efisiensi pegawai). Selain kegiatan pembelajar sesuai dengan program ada kegiatan pelatihan untuk tentor dan kegiatan marketing. Primagama Bendul Merisi melakukan kegiatan marketing dengan adanya *evet/golden moment* di sekolah serta marketing dengan teknologi dan secara manual juga dilakukan. Pelaksanaan audit keuangan untuk mengetahui uang yang masuk yang di pantau langsung oleh pusat. Dengan adanya pelaksanaan atau implementasi ini dapat diketahui bagaimana cara mengembangkan Primagama sesuai dengan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perencanaan yang sudah dibuat untuk mengelola lembaga dan untuk mendapatkan posisi terbaik di konsumen (masyarakat). Kegiatan kegiatan berlangsung selama 5 tahun sesuai kebijakan pusat dan jika terdapat perubahan sewaktu-waktu.

Menjalankan aktivitas usaha, setiap organisasi menetapkan sebuah strategi untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi yang ditetapkan dinamakan dengan strategi bisnis, yang dirumuskan dan dijalankan untuk mencapai tujuan bisnis yang diharapakan oleh perusahaan. Persaingan terjadi karena perusahaan dan pesaing secara bersamaan mengejar keuntungan yang dihasilkan dari para pelanggan atau pasar yang sama.

Primagama Bendul Merisi tidak goyah akan pesaing lembaga serupa atau lembaga lain. Adanya pesaing-pesaing yang hebat akan beresiko terhadap lembaga serupa akan tetapi Primagama tidak memperdulikan hal itu. Setiap lembaga akan memiliki ciri khas/jati diri yang akan dipasarkan sesuai dengan kondisi pasar masing-masing, ciri khas Primagama yaitu dengan adanya trik-trik dalam pembelajaran yang jelas akan berbeda dengan lembaga lain. Setiap lembaga yang sejenis juga akan memiliki perbedaan baik dalam desain program tambahan atau pelayanan yang diberikan kepada siswa.

3. Evaluasi

Model strategi yang dikemukakan oleh Wheelen dan Hunger diakhiri dengan evaluasi dan pengendalian. Tahap ini perusahaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

membandingkan kerja aktual (*actual performance*) yang dicapai perusahaan dengan strandar kerja. Hasil evaluasi akan dijadikan dasar oleh perusahaan dalam melakukan pengendalian, terdapat kesenjangan anatara kinerja aktual dengan standar kinerja. Hasil evaluasi dan pengendalian ini akan menjadi umpan balik (*feedback*) bagi perusahaan yang memungkinkan melakukan perbaikan.[84]

Primagama Bendul Merisi melakukan kegiatan evaluasi dengan mengadakan rapat tahunan yang dilaksanakan di pusat, adanya rapat di cabang digunakan jika ada perubahan pada sistem pendidikan. Evaluasi di Primagama Bendul Merisi sebenarnya tidak dilakukan secara berkala karena adanya pantauan langsung dari pimpinan terhadap pegawai dan tentor. Sesuai dengan yang di kemukakan oleh Wheelen dan Hunger ditahap terakhir akan diadakan evaluasi.

Berjalannya kegiatan-kegiatan tersebut selalu mendapatkan faktor pendukung dan penghambat dalam menjalankannya. Dengan memiliki visi dan misi serta dibuatnya tujuan di awal hambatan-hambatan akan teratasi dengan penggunaan startegi yang baik. Primagama Bendul Merisi memiliki hambatan terbesar terletak pada modal marketing dan pada bidang akademik. Hal tersebut dapat teratasi dengan adanya startegi perencanaan yang dibuat dengan baik serta pelaksanaan yang dilaksanakandengan maksimal oleh sumber daya manusia yang ada di lembaga dengan efektif dan efisien.

[84] Ismail Solihin, *Manajemen Strategik* (Bandung: Erlangga, 2012), 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi akan menjadi kesinambungan dalam hal startegi binis ini. ketiganya harus berjalan dengan baik untuk menghasilkan kualitas lembaga yang baik di mata masyarakat atau konsumen yang menjadi target utama dalam bisnis serta memiliki nilai positif di khalayak masyarakat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V
PENUTUP

Dalam bab ini akan di jelaskan oleh peneliti tentang beberapa hasil kesimpulan dari beberapa bab yang telah di jelaskan dalam pembahasan yang terdahulu, serta dapat ditarik kesimpulan dan juga saran diantaranya adalah sebagai berikut:

A. Kesimpulan

Berdasarkan penyajian data dan analisis data diatas, maka peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Perencanaan strategi bisnis yang diterapkan di Primagama Bendul Merisi yaitu dengan merencanakan modal awal untuk membeli nama Lembaga. Selain itu, Primagama merencanakan perekrutan pegawai serta tentor sesuai dengan bidangnya bersamaan dengan merencanakan strategi marketing. Perencanaan target siswa dalam setiap jenjang dan merencanakan pembuatan desain layanan sendiri. setelah itu, merencanakan teknologi yang akan digunakan kedepan sesuai dengan perkembangan zaman.
2. Pelaksanaan strategi bisnis dengan mengelola keuangan serta penerapan program-program kebutuhan siswa/i. Kegiatan pelatihan-pelatihan untuk tentor serta staf harus mengerjakan sesuai *job description*. Selain itu, melaksanakan strategi marketing (menggunakan strategi *golden moment* dan sosial media) dan adanya pelaksanaan audit keuangan pada setiap siswa yang membayar dengan aplikasi prima.edu.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Evaluasi untuk startegi bisnis dengan adanya rapat dari pusat dan untuk cabang dan dilaksanakan evaluasi tim yang dilakukan oleh pimpinan cabang primagama dengan staf dan tentor.
4. Faktor pendukung strategi bisnis dengan menata perencanaan dengan baik dengan membuat program seinovasi mungkin. Sedangkan, Faktor penghambat strategi bisnis yaitu pada bidang akademik dan perencanaan keuangan untuk melakukan promosi kepada masyarakat.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, ternyata banyak hal yang terjadi dalam implementasi startegi bisnis pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Bendul Merisi Surabaya. Apa yang kita ketahui dan kita pahami dalam teori, tidak mesti sama dengan keadaan sebenarnya di lapangan. Maka dengan segala rendah hati dari sifat yang bijak peneliti memberikan masukan sebagai berikut:

1. Lembaga perlu mengoptimalkan kegiatan promosi ke sekolah-sekolah dengan melakukan sosialisasi pengenalan program maupun metode pembelajaran yang dimiliki serta perlu meningkatkan kualitas pemasaran dengan mengoptimalkan kekuatan dan peluang dengan mengembangkan program-program yang tersedia serta mempu meminimalkan kelemahan dan ancaman dari luar agar kegiatan pemasaran dapat berjalan sesuai dengan perencanaan.
2. Lembaga perlu mengoptimalkan penerapan teknologi yang semakin berkembang dengan memberikan teknologi baru kepada siswa dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Lembaga serta perlu dioptimalkan dalam hal melakukan evaluasi ada Lembaga.

3. Dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan kiranya peneliti selanjutnya dapat menyempurnakan dan menjadi khazanah pengetahuan bagi kita semua.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Afuah, Allan. *Bussines Models: A Strategic Manajemen Approach*, New York: Irwin/Mcgraw-Hill, 2004.

Ahmadi, Rulam. *Pengantar Pendidikan*, Jakarta: Ar-Ruzz Media, 2017.

Akdon. *Strategic Management For Educational Management*, Bandung: Alfabeta, 2011.

Anggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018.

Arikunto, Suharsismi. *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.

Artanti, Rosemelia Yeni. *Evaluasi Strategi Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Cabang Sutoyo Semarang*, Tesis, 2007.

Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, Strategi)*, Cetakan Ke-2, Jakarta: PT Rajagrafindo, 2013.

Bawani, Imam. *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Sidoarjo: Khazanah Ilmu Sidoarjo, 2016.

Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Predana Media Grup, 2009.

Djipto, Fandy. *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi, 2008.

Duane, Michael R. *Manajemen Strategi*, Jakarta: Salemba Empat, Edisi Pertama, 2001.

Emzir. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif Dan Kualitatif*, Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2008.

Hari, Bayu Sapta. *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar*, Bank Indonesia.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dokumentasi Kemendikbud, *Tingkatan Kompetensi Untuk Menghadapi AFTA 2014, 2015,* diakses Pada Tanggal 28 Oktober 2019. http://kemendikbud.go.id.

Imama, Dhurria. "*Strategi Pemasaran Produk Pakaian Dengan Sistem Online Dan Offline Di Toko Clarissa Grosir Fshion Gresik (Studi Komparasi*)", Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Sunan Ampel Surabaya.

Ketut, I Gusti. *Ekonomi Dan Bisnis,* Yogyakarta: Andi Offset, 2016.

Kholis, Nur. *Manajemen Strategi Pendidikan (Formulasi, Implementasi, Dan Pengawasan),* Surabaya: Uinsa Press, 2014.

Kurniawan, Fitri Lukiastuti, dan Muliawan Hamdani, *Manajemen Strategi Dalam Organisasi*, Yogyakarta: Media Pressindo, 2008.

Menteri Pendidikan dan Budaya, *Tingkatan Kompetensi Untuk Hadapi AFTA* 2015,2014.

Moeloeng, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif,* Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.

Muhajir, Noeng. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Roke Sarasin, 2005.

Perace, John A, and Richard B. Robinnosn, *Manajemen Strategik Formulasi, Implementasi, Dan Pengemdalian*, Jakarta: Bumi Aksara, 1997.

Pernama, Agung. "*Strategi Marketing Public Relations Lembaga Bimbingan Belajar Nurul Fikri Serang Dalam Mendapatkan Siswa*", Skripsi, Fakultas Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Poenomo, Husaini Usman. *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta; Bumi Aksara, 2008.

Tim Penelitian dan Pengembanagan Pengkreditan dan UMKM, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Komoditas Jasa Bimbingan Belajar*, Bank Indonesia.

Rawambaku, Hendrik. *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Penerbit Libri 2015.

Robbins, Stephen P, and Mary Coulter, *Manajemen Sixth Edition*, Jakarta: PT Prenhallindo, 1999.

Sabri, Alisuf. *Pengantar Ilmu Pendidikan*, Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005.

Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 49 Tahun 2007, Tentang Stantar Pengelolaan Pendidikan Oleh Satuan Pendidikan Nonformal, Butir A.

KBBI Online, diakses Pada 28 Oktober 2019, Https://Kbbi.web.Id/Pendidikan.Html1.

Solihin, Ismail. *Manajemen Strategik*, Bandung: Erlangga, 2012.

Steiner, George A, and John B. Miner, *Kebijakan Dan Strategi Manajemen*, Jakarta: Erlangga, 1997.

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatiff*, Bandung: Alfabeta, 2009.

Suherman, *Bimbingan Belajar*, diakses 15 November 2019, https//File.Upi.Edu/Direktori/FIP/JUR.PSIKOLOGI.PEND.DAN.BIMBINGAN/195903311986031SUHERMAN/Bimbingan.BELAJAR.Pdf&ved=2ahaUKEwjlnJePsuznAhVlygGHUpdCrcQFjAAegQIBBAB&usg=AovVaw0oxcqv-8ikcnb2ac6kd8Xj.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tim Pengembang Ilmu Pengetahuan FIP-UPI, *Ilmu Dan Aplikasi Pendidikan, The South East Asian Ministry Of Educational Organization (Seameo) 1971* , Bagian 2 Ilmu Pendidikan Praktis: Pt Imtima, 2007.

Udaya, Jusuf. *Manajemen Startegik*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.

Umar, Husein. *Desain Penelitian Manajemen Strategik (Cara Mudah Meneliti Masalah-Masalah Manajmen Stratgeik Untuk Skripsi*, Tesis, Dan Praktik Bisnis), Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.

Umar, Husein. *Strategi Manajemen In Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.

UU No 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasioanal.

Wikipedia Bahasa Indonesia, diakses Pada Tangga 10 November 2019 Pukul 12.11 WIB, http://id.wikipedia.org/wiki/strategi.

Dokumentasi Jumlah Outlet Cabang Di Surabaya, Diakses Pada Tanggal 15 November 2019, Jam 14.20 WIB, www.Primagama.co.id.

Zuriah, Nurul. *Metodologi Penelitian Islam Dan Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id