

ISSN : 2615-1995, E-ISSN : 2615-0654  
J. Madani., Vol. 7, No. 2, September 2024 (103- 105)  
©2018 Lembaga Kajian Demokrasi  
dan Pemberdayaan Masyarakat (LKD-PM)  
<https://doi.org/10.33753/madani.v7i2.400>



## **Membedah Strategi dan Pengembangan Bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang Menggunakan Metode Analisis SWOT**

**Syamruddin**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang  
dosen01343@unpam.ac.id

**Kamsidik**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang  
dosen02064@unpam.ac.id

**Reza Khairul Hadi**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang  
dosen02643@unpam.ac.id

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk membedah strategi dan pengembangan bisnis Bimbingan Belajar Anak Pendidikan Indonesia (Bimbapedia) yang ada di Kota Tangerang. Penelitian ini menggunakan metode campuran. Teknik Analisis data meliputi Analisis SWOT, Analisis Matriks IFE, Analisis Matriks EFE, Analisis Matriks IE, Matriks SWOT, dan Diagram Analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan pada Matriks IFE kekuatan dan kelemahan dengan skor 3,89. Kemudian pada Matriks EFE peluang dan ancaman dengan skor 3,91. Berdasarkan Matriks IE, posisi perusahaan yang berada di sel I, memperlihatkan strategi yang sesuai adalah tumbuh dan kembangkan (growth and build) yang berarti strategi ini disesuaikan dengan kekuatan dari sisi internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang tepat untuk mendapat keuntungan bagi perusahaan. Sedangkan pada Matriks SWOT dengan menggunakan rumus SO, WO, ST, dan WT diperoleh dua belas strategi. Adapun hasil Diagram Analisis SWOT menunjukkan bahwa perusahaan pada posisi kuadran II yaitu melakukan strategi diversifikasi produk (product diversification strategy).*

**Kata Kunci :** Analisis/Matriks SWOT, Perkembangan Bisnis, Manajemen Strategi

### **Abstract**

*This research aims to dissect the strategy and development of the Indonesian Educational Children's Tutoring Business (Bimbapedia) in Tangerang City. The research is uses mixed methods. Data analysis techniques include SWOT Analysis, IFE Matrix Analysis, EFE Matrix Analysis, IE Matrix Analysis, SWOT Matrix, and SWOT Analysis Diagram. The research results show the IFE Matrix's strengths and weaknesses with a score of 3.89. Then in the EFE Matrix opportunities and threats with a score of 3.91. Based on the IE Matrix, the company's position in cell I shows that the appropriate strategy is growth and development (growth and build), which means this strategy is adjusted to the internal strengths of the company to take advantage of the right opportunities to gain profits for the company.*

Meanwhile, in the SWOT Matrix using the SO, WO, ST and WT formulas, twelve strategies are obtained. The results of the SWOT Analysis Diagram show that the company in quadrant II is implementing a product diversification strategy.

**Keywords :** SWOT Analysis/Matrix, Business Development, Strategy Management

## PENDAHULUAN

Pendidikan di Indonesia semakin terus berkembang dan maju. Tidak hanya pada tingkat pendidikan menengah dan tinggi, namun juga pendidikan dasar, bahkan pendidikan anak usia dini. Oleh karena itu tidak heran kalau banyak masyarakat yang terjun membuka usaha di bidang pendidikan. Bahkan ada pula yang tidak terjun langsung dalam mengelola pendidikan. Namun mereka menyiapkan dan mendidik para pelaku usaha yang ingin terjun ke bisnis pendidikan.

Salah satu lembaga yang menyediakan jasa tersebut adalah Bimbingan Belajar Anak Pendidikan Indonesia (Bimbapedia), Kota Tangerang. Tujuan didirikannya Bimbapedia ini adalah untuk menjadikan mitra bimba (pengusaha) menjadi percaya diri saat membuka usaha dengan tampilan desain yang premium, seperti *roll banner*, spanduk, brosur, seragam, dan beberapa *tools marketing* yang memiliki *brand value* yang sangat tinggi.

Lembaga yang sudah berdiri selama lima tahun ini terus berkembang, seiring dengan semakin meningkatnya kebutuhan akan pendidikan anak usia dini. Tentu hal ini sangat sejalan dengan keinginan dan cita-cita Bimbapedia, Kota Tangerang menjadikan mitra pengusaha ketika saat membuka usahanya. Bimbapedia, Kota Tangerang ingin membantu semua orang yang memiliki potensi dalam mendidik dan mengajar (siapapun itu) yang tidak mengerti bisnis pendidikan mulai dari mana.

Bimbapedia, Kota Tangerang hadir untuk membantu calon mitra agar bisa memulai bisnis pendidikannya dengan mudah.

Sebagai sebuah lembaga bisnis, maka Bimbapedia, Kota Tangerang juga tak luput mengalami pasang surut. Dengan adanya persaingan yang sangat ketat dalam dunia pendidikan, tentunya manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang juga ingin mengetahui kondisi mereka saat ini. Dengan mengetahui kondisi *existing* saat ini diharapkan dapat menjadi acuan dan bahan masukan guna membuat strategi yang tepat untuk menjalankan bisnisnya pada masa-masa yang akan datang.

Salah satu cara yang dapat dilakukan manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang untuk mengetahui kondisi bisnisnya saat ini dan strategi apa yang harus dilakukan pada masa yang akan datang yaitu melalui pendekatan Analisis SWOT. Dengan menggunakan teknik dan metode ini manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang akan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat dalam mengelola bisnisnya.

Analisa SWOT sendiri pertama kali diperkenalkan oleh Albert S. Humphrey. Ia menggunakan teknik ini pada tahun 1960-an. Ketika itu, ia menginisiasi sebuah proyek penelitian yang dikerjakan di *Stanford Research Institute*.

Analisis SWOT adalah metode analisis perencanaan strategis yang digunakan untuk memonitor dan mengevaluasi lingkungan perusahaan baik lingkungan eksternal dan internal untuk suatu tujuan bisnis tertentu. SWOT merupakan akronim dari kata: kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT.



**Gambar 1.** Bagan Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu proses Analisis yang dilakukan secara sistematis guna menyusun strategi organisasi yang efektif dan tepat. Fokus utama dari Analisis SWOT ini adalah untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang organisasi. Selain itu, sekaligus berusaha untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi (Freddy Ranguti, 2018).

Salah satu pembahasan dalam Analisis SWOT yaitu Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Factors Evaluation*-IFE Matrix) Matriks Evaluasi Faktor Internal (*External Factor Evaluation*-EFE Matrix). Matriks IFE merupakan alat formulasi strategi yang meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut. Matriks ini disusun untuk menentukan seberapa baik keadaan internal perusahaan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Sedangkan Matriks EFE membantu para penyusun strategi untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi faktor-faktor eksternal yang memberikan pengaruh pada kinerja perusahaan. Matriks ini disusun untuk menentukan seberapa baik perusahaan dalam merespon peluang dan ancaman yang dihadapi. Matriks ini akan digunakan secara bersama-sama dengan Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Factors Evaluation*- IFE Matrix) dalam penyusunan matriks internal eksternal (David, 2016).

Sesuai dengan Analisis SWOT yang dilakukan terhadap Lembaga Pendidikan Prima Mandiri Utama Palangka Raya menunjukkan adanya kekurangan dan ancaman yang berarti, baik dalam pertumbuhan maupun perkembangannya. Untuk itu lembaga perlu menyesuaikan diri dan cepat beradaptasi dengan perubahan dan perkembangan kurikulum serta pola pendidikan yang berjalan. Selain itu lembaga pendidikan ini juga harus berani membuat terobosan baru yang belum pernah dilakukan oleh bimbingan belajar (bimbel) pesaing dalam hal strategi, baik promosi maupun mekanisme pembelajaran. Pelaksanaan bauran pemasaran belum memiliki program jangka panjang. Oleh karena itu dalam pelaksanaannya, bauran pemasaran perlu disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan, penargetan jumlah siswa dilakukan beriringan dengan perhitungan keuangan serta pengukuran kapasitas fasilitas (ruang kelas dan tenaga pengajar) yang dimiliki oleh lembaga ini (Hariatama, 2021).

Dalam penelitian dan Analisis yang dilakukan terhadap Lembaga Kursus dan Bimbingan Belajar Education Zone (LKBB E-Zone) diperoleh suatu hasil yang menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi kuadran strategi pertumbuhan cepat. Sehingga dalam Diagram Analisis SWOT, strategi pemasaran ini berada di antara kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*). Oleh karena itu dari hasil tersebut, LKBB E-Zone memiliki kekuatan dan peluang yang lebih besar dari kelemahan dan

ancaman. Dengan demikian LKBB E-Zone dapat memanfaatkan secara maksimal seluruh potensi kekuatan dan peluang dengan menggunakan unsur-unsur strategi pemasaran. (Rahman, 2021).

Berdasarkan hasil Analisis SWOT yang dilakukan, lembaga bimbingan belajar BES dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi semua ancaman dari luar perusahaan agar mendapatkan peserta didik baru sehingga meningkatkan laba lembaga. Sedangkan sesuai dengan hasil Analisis matrik kuadran SWOT, lembaga bimbingan belajar BES, masuk pada kuadran II. Adapun yang bisa dilakukan adalah strategi diversifikasi (produk/pasar). Strategi ini merupakan upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru. Selain itu juga melakukan penganekaragaman untuk memperluas pangsa pasar atau ketiganya. Sehingga dapat mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas, yang pada akhirnya diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan (Aini, S. Q., Mundir, M., Faishol, R., Aniati, A., & Darajat, 2024).

Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan teknik Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threats*). Melalui teknik ini akan diketahui berada di mana posisi lembaga atau perusahaan. Kemudian melalui Analisis SWOT juga akan diketahui strategi apa yang akan dilakukan perusahaan agar terus tumbuh, berkembang, dan maju.

Berdasarkan hal-hal di atas, maka dapat dijelaskan fokus yang dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada pada Bimbapedia, Kota Tangerang?
2. Bagaimana posisi bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang berdasarkan Matriks Internal dan Eksternal?
3. Bagaimana strategi kekuatan-peluang, kekuatan-ancaman, kelemahan-peluang, dan kelemahan- ancaman pada Bimbapedia, Kota Tangerang?
4. Bagaimana posisi bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang berdasarkan Diagram Analisis SWOT?

Penulis tertarik mengambil strategi dan pengembangan bisnis sebagai subjek dalam penelitian ini karena ingin mengetahui sejauh mana manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang dalam mengelola bisnisnya. Sedangkan pengambilan Bimbapedia, Kota Tangerang sebagai objek dalam penelitian ini karena tidak banyak pelaku bisnis yang melakukan pengelolaan bisnisnya seperti model yang telah dibuat oleh manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang.

Sesuai dengan hal-hal yang telah dikemukakan di atas dan berdasarkan fokus yang dibahas dalam penelitian ini, maka penulis mengambil judul yaitu: “Membedah Strategi dan Pengembangan Bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang Menggunakan Metode Analisis SWOT”. Melalui judul ini penulis bermaksud untuk mengetahui lebih jauh mengenai strategi dan pengembangan bisnis yang dilakukan oleh Bimbapedia, Kota Tangerang.

## METODE

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya manusia tapi juga objek dan benda-benda alam lainnya. (Sugiyono, 2020). Peneliti memberikan pertanyaan kepada pemilik yang berhak mengisi dan seluruh karyawan bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengukuran sampel merupakan suatu langkah untuk menemukan besarnya sampel yang diambil dalam melaksanakan penelitian suatu objek. Untuk menentukan besarnya sampel bisa dilakukan dengan statistik atau berdasarkan estimasi penelitian. Pengambilan sampel ini harus dilakukan sedemikian rupa sehingga diperoleh sampel yang sebenarnya, dengan istilah lain harus representatif (mewakili) (Sugiyono, 2020).

Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai informan sebanyak 31 orang yang terdiri dari dua orang pimpinan, 20 orang guru, lima orang staf, dan empat orang bagian umum. Sampel

yang digunakan adalah *probability sampling* dengan teknik *simple random sampling*. Dalam penelitian ini proses pengumpulan data diperoleh setelah peneliti mendapatkan izin dari manajemen bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang untuk mengadakan penelitian. Sebagai langkah awal penelitian, peneliti meminta izin kepada informan untuk memberikan informasi yang berkaitan dengan kegiatan penelitian. Kemudian peneliti melakukan wawancara dan pengisian kuesioner kepada karyawan bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang.

Metode pengolahan dan analisis data terdiri dari analisis deskriptif. Alat Analisis yang digunakan dalam merumuskan strategi perusahaan adalah Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, Matriks SWOT, dan Diagram Analisis SWOT (David, 2016).

## HASIL

### Analisis SWOT

Berdasarkan hasil wawancara dengan manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang yang memberikan pendapat dan penilaian terhadap faktor-faktor internal dan eksternal di dalam organisasi, maka diperoleh data-data yang menunjukkan kondisi operasional. Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diperoleh dari hasil kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, sebagaimana dijelaskan pada Tabel 1.

Adapun faktor-faktor internal di dalam organisasi sebagai berikut:

Faktor kekuatan internal:

1. Memiliki visi dan misi yang sangat kuat sebagai pemberi layanan jasa Bimbingan Belajar Anak Pendidikan Indonesia.
2. Memiliki jaringan yang cukup banyak.
3. Sumber daya manusia sangat mendukung.
4. Manajemen dikelola dengan baik dan profesional.
5. Sarana dan prasarana sangat mendukung.
6. Selalu berinovasi dan menggunakan teknologi.

Faktor kelemahan internal:

1. Jadwal layanan sudah fleksibel sesuai layanan orangtua.
2. Metode layanan sudah menarik dan efektif untuk anak-anak.
3. Kualitas interaksi antara pengajar dan anak.
4. Pengajar memiliki kemampuan dan pengalaman yang memadai.
5. Waktu pembelajaran sudah cukup untuk mencapai target belajar.
6. Fasilitas yang tersedia sudah memadai (ruangan, peralatan, dan kebersihan).

Adapun faktor-faktor eksternal di dalam organisasi sebagai berikut:

Faktor peluang eksternal:

1. Permintaan terhadap layanan pendidikan anak di lingkungan sekitar masih tinggi.
2. Masyarakat di sekitar sudah mengenal dan memahami pentingnya minat baca sejak dini.
3. Pasar segmen baru yang bias dijangkau (misalnya: anak usia lebih muda/lebih tua).
4. Potensi kerja sama dengan sekolah, lembaga pendidikan.
5. Program pemerintah mendukung pendidikan anak usia dini.
6. Tren orangtua muda saat ini mendukung pendidikan anak sejak dini.

Faktor ancaman eksternal:

1. Banyaknya lembaga serupa di wilayah sekitar yang menawarkan layanan pendidikan anak
2. Kompetitor menawarkan harga yang kompetitif.
3. Metode atau fasilitas yang ditawarkan pesaing lebih menarik.
4. Masyarakat sekitar belum memahami pentingnya pendidikan anak usia dini.
5. Biaya operasional Bimbapedia mengalami kenaikan yang signifikan.
6. Kondisi ekonomi masyarakat di sekitar mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar biaya pendidikan

**Tabel 1.** Analisis SWOT

<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki visi dan misi yang sangat kuat sebagai pemberi layanan jasa Bimbingan Belajar Anak Pendidikan Indonesia.</li> <li>2. Memiliki jaringan yang cukup banyak.</li> <li>3. Sumber daya manusia sangat mendukung</li> <li>4. Manajemen dikelola dengan baik dan profesional.</li> <li>5. Sarana dan prasarana sangat mendukung.</li> <li>6. Selalu berinovasi dan menggunakan teknologi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jadwal layanan sudah fleksibel sesuai layanan orangtua.</li> <li>2. Metode layanan sudah menarik dan efektif untuk anak-anak.</li> <li>3. Kualitas interaksi antara pengajar dan anak.</li> <li>4. Pengajar memiliki kemampuan dan pengalaman yang memadai.</li> <li>5. Waktu pembelajaran sudah cukup untuk mencapai target belajar.</li> <li>6. Fasilitas yang tersedia sudah memadai (ruangan, peralatan, dan kebersihan).</li> </ol>
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>	<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan terhadap layanan pendidikan anak di lingkungan sekitar masih tinggi.</li> <li>2. Masyarakat di sekitar sudah mengenal dan memahami pentingnya minat baca sejak dini.</li> <li>3. Pasar segmen baru yang bias dijangkau (misalnya: anak usia lebih muda/lebih tua).</li> <li>4. Potensi kerja sama dengan sekolah, lembaga pendidikan.</li> <li>5. Program pemerintah mendukung pendidikan anak usia dini.</li> <li>6. Tren orangtua muda saat ini mendukung pendidikan anak sejak dini.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya lembaga serupa di wilayah sekitar yang menawarkan layanan pendidikan anak</li> <li>2. Kompetitor menawarkan harga yang kompetitif.</li> <li>3. Metode atau fasilitas yang ditawarkan pesaing lebih menarik.</li> <li>4. Masyarakat sekitar belum memahami pentingnya pendidikan anak usia dini.</li> <li>5. Biaya operasional Bimbapedia mengalami kenaikan yang signifikan.</li> <li>6. Kondisi ekonomi masyarakat di sekitar mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar biaya pendidikan.</li> </ol>

**Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)**

Setelah semua kekuatan dan kelemahan diketahui maka dapat dilakukan analisis IFE

(Internal Factor Evaluation) dengan memberikan penilaian dan rating sebagaimana tertera pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Penentuan Skor IFE

No.	Faktor Internal (Kekuatan)	Rating	Bobot	Skor
1	Memiliki visi dan misi yang sangat kuat sebagai pemberi layanan jasa Bimbingan Belajar Anak Pendidikan Indonesia	3,96774	0,08536	0,33868
2	Memiliki jaringan yang cukup banyak	4	0,08605	0,34421
3	Sumber daya manusia sangat mendukung	4	0,08605	0,34421
4	Manajemen dikelola dengan baik dan profesional	4	0,08605	0,34421
5	Sarana dan prasarana sangat mendukung	4	0,08605	0,34421
6	Selalu berinovasi dan menggunakan teknologi	4	0,08605	0,34421
	Sub Total		0,51561	2,0597
No.	Faktor Internal (Kekuatan)	Rating	Bobot	Skor
1	Jadwal layanan sudah fleksibel sesuai layanan orangtua	3,41935	0,07356	0,25153
2	Metode layanan sudah menarik dan efektif untuk anak-anak	4	0,08605	0,34421
3	Kualitas interaksi antara pengajar dan anak	3,09677	0,06662	0,20631
4	Pengajar memiliki kemampuan dan pengalaman yang memadai	4	0,08605	0,34421
5	Waktu pembelajaran sudah cukup untuk mencapai target belajar	4	0,08605	0,34421
6	Fasilitas yang tersedia sudah memadai (ruangan, peralatan, dan kebersihan)	4	0,08605	0,34421
	Sub Total		0,48439	1,83466
	TOTAL		1	3,89436

**Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)**

Setelah semua peluang dan ancaman diketahui maka akan dilakukan analisis EFE (*External*

*Factor Evaluation*) dengan memberikan penilaian dan rating seperti tampak pada Tabel 3.

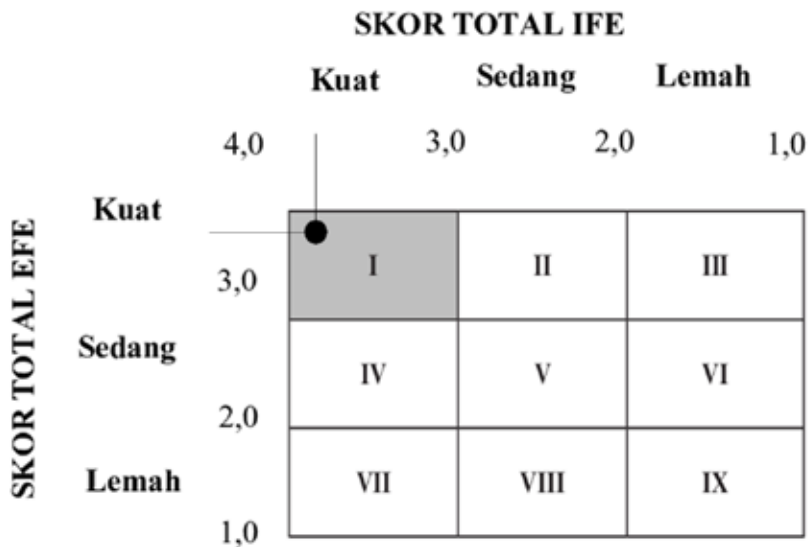
**Tabel 3.** Penentuan Skor EFE

No.	Faktor Internal (Peluang)	Rating	Bobot	Skor
1	Permintaan terhadap layanan pendidikan anak di lingkungan sekitar masih tinggi	3,96774	0,08589	0,3408
2	Masyarakat di sekitar sudah mengenal dan memahami pentingnya minat baca sejak dini	4	0,08659	0,34637
3	Pasar segmen baru yang bias dijangkau (misalnya anak usia lebih muda/lebih tua)	4	0,08659	0,34637
4	Potensi kerja sama dengan sekolah, lembaga pendidikan	4	0,08659	0,34637
5	Program pemerintah mendukung pendidikan anak usia dini	4	0,04818	0,10725
6	Tren orang tua muda saat ini mendukung pendidikan anak sejak dini	4	0,08659	0,34637
	Sub Total		0,48045	1,83353
No.	Faktor Internal (Ancaman)	Rating	Bobot	Skor
1	Banyaknya lembaga serupa di wilayah sekitar yang menawarkan layanan pendidikan anak	4	0,08659	0,34637
2	Kompetitor menawarkan harga kompetitif	4	0,08659	0,34637
3	Metode atau fasilitas yang ditawarkan pesaing lebih menarik	4	0,08659	0,34637
4	Masyarakat sekitar belum memahami pentingnya pendidikan anak usia dini	4	0,08659	0,34637
5	Biaya operasioanal Bimbapedia mengalami kenaikan yang signifikan	4	0,08659	0,34637
6	Kondisi ekonomi masyarakat di sekitar mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar biaya pendidikan	4	0,08659	0,34637
	Sub Total		0,51955	2,07821
	TOTAL		1	3,91174

**Matriks IE (*Internal External*)**

Matriks IE merupakan gambaran yang menunjukkan hasil perhitungan skor Matriks IFE dan EFE. Pada perhitungan tersebut didapat skor

Matriks IFE yaitu 3,89 dan skor matriks EFE yaitu 3,91. Hasil tersebut ditempatkan dalam sel matriks IE sebagaimana pada Gambar 3.



Gambar 2. Penentuan posisi bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang

**Matriks SWOT**

Berdasarkan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman, maka Matriks SWOT dapat memaparkan dengan jelas bagaimana situasi perusahaan yang tepat sesuai kekuatan dan kelemahan

yang dimiliki untuk merespon peluang dan ancaman. Adapun matriks ini menghasilkan empat jenis strategi yang dapat diterapkan yaitu strategi SO, WO, ST, dan WT. Matriks SWOT dari bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Matriks SWOT

IFE	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
<div style="text-align: right; padding-right: 10px;"><b>EFE</b></div>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki visi dan misi yang sangat kuat sebagai pemberi layanan jasa Bimbingan Belajar Anak Pendidikan Indonesia.</li> <li>2. Memiliki jaringan yang cukup banyak.</li> <li>3. Sumber daya manusia sangat mendukung.</li> <li>4. Manajemen dikelola dengan baik dan profesional.</li> <li>5. Sarana dan prasarana sangat mendukung.</li> <li>6. Selalu berinovasi dan menggunakan teknologi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jadwal layanan sudah fleksibel sesuai layanan orangtua.</li> <li>2. Metode layanan sudah menarik dan efektif untuk anak-anak.</li> <li>3. Kualitas interaksi antara pengajar dan anak.</li> <li>4. Pengajar memiliki kemampuan dan pengalaman yang memadai.</li> <li>5. Waktu pembelajaran sudah cukup untuk mencapai target belajar.</li> <li>6. Fasilitas yang tersedia sudah memadai (ruangan, peralatan, dan kebersihan).</li> </ol>

**Opportunities (O)**

1. Permintaan terhadap layanan pendidikan anak di lingkungan sekitar masih tinggi.
2. Masyarakat di sekitar sudah mengenal dan memahami pentingnya minat baca sejak dini.
3. Pasar segmen baru yang bias dijangkau (misalnya: anak usia lebih muda/lebih tua).
4. Potensi kerja sama dengan sekolah, lembaga pendidikan.
5. Program pemerintah mendukung pendidikan anak usia dini.
6. Tren orangtua muda saat ini mendukung pendidikan anak sejak dini

**Threats (T)**

1. Banyaknya lembaga serupa di wilayah sekitar yang menawarkan layanan pendidikan anak
2. Kompetitor menawarkan harga yang kompetitif.
3. Metode atau fasilitas yang ditawarkan pesaing lebih menarik.
4. Masyarakat sekitar belum memahami pentingnya pendidikan anak usia dini.
5. Biaya operasional Bimabedia mengalami kenaikan yang signifikan.
6. Kondisi ekonomi masyarakat di sekitar mempengaruhi kemampuan mereka untuk membayar biaya pendidikan.

**SO**

1. Meningkatkan kualitas produk untuk mempertahankan loyalitas konsumen.
2. Mengembangkan pemasaran secara lebih masif.
3. Memberikan pelayanan yang lebih baik dan membuat strategi yang jitu agar tetap dapat bersaing.

**ST**

1. Memperkuat pelayanan pada semua lini.
2. Mengembangkan strategi bersaing dan penetapan harga yang lebih baik.
3. Mempertahankan kualitas produk dan tersedianya sarana maupun prasarana.

**WO**

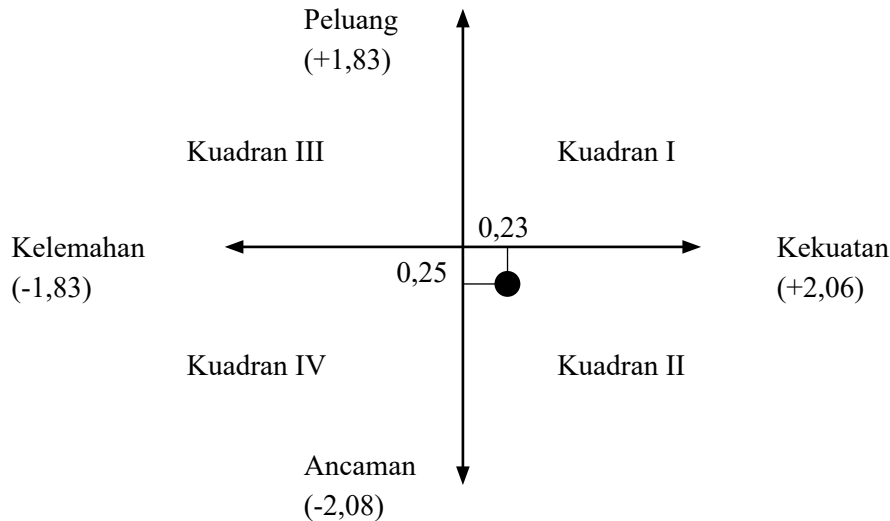
1. Pengaturan manajemen dengan lebih baik.
2. Melakukan promosi yang lebih gencar.
3. Menjamin tersedianya bahan baku dan menambah peralatan yang lebih modern.

**WT**

1. Meningkatkan kualitas produk.
  2. Merekrut tambahan karyawan yang lebih berpengalaman.
- Menggencarkan promosi melalui media sosial.
-

**Diagram Analisis SWOT**

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, di mana *strenght* 2,06, *weakness* 1,83, *opportunity* 1,83, dan *threat* 2,08. Dengan demikian dapat diketahui selisih total skor faktor *strenght* dan *weakness* (+) 0,23, sedangkan selisih total skor faktor *opportunity* dan *threat* (-) 0,25.



**Gambar 3.** Diagram Analisis SWOT

Matriks IE menunjukkan posisi Bimbapedia, Kota Tangerang berada pada Sel Matriks yang berada pada Kotak I yaitu pertumbuhan. Adapun nilai skor yang diperoleh yaitu faktor internal 3,89 dan faktor eksternal 3,91. Pada sel ini merupakan fase pertumbuhan di mana cara yang dilakukan yaitu strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal.

**PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil penelitian, Matriks IFE menunjukkan skor untuk kekuatan/*strengths* sebesar 2,06, sedangkan kelemahan/*weaknesses* sebesar 1,83. Sehingga hasil skor pembobotan total yang diperoleh sebesar 3,89. Apabila kekuatan dan kelemahan itu dioptimalkan maka akan mengatasi berbagai kelemahan yang ada. Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai total skor pada Matriks IFE sebesar  $2,06 \geq 1,83$  yang artinya kondisi internal memiliki kekuatan untuk mengatasi situasi.

Pada Matriks EFE diperoleh untuk peluang/*opportunities* sebesar 1,83, sedangkan skor untuk ancaman/*threats* sebesar 2,08. Sehingga hasil skor pembobotan dari Matriks EFE adalah 3,91. Apabila semua variabel atau faktor peluang yang ada dimanfaatkan dengan optimal maka akan dapat dibuktikan dengan nilai total EFE sebesar  $1,83 \leq 2,08$  yang berarti sistem kurang mampu merespon situasi eksternal yang ada.

Setelah merumuskan semua kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada, kemudian dilakukan penyusunan faktor-faktor strategi usaha dengan Matriks SWOT. Adapun skema dalam Matriks SWOT yaitu dengan menggandeng kekuatan dengan peluang perusahaan (SO) dan kelemahan dengan peluang perusahaan (WO) dan kekuatan dengan ancaman perusahaan (ST) dan kelemahan dengan ancaman perusahaan (WT).

Hasil yang diperoleh dari Matriks SWOT yaitu perusahaan dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Menciptakan strategi dengan cara meminimalisir kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Selanjutnya menciptakan strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi yang terakhir yaitu meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Pada Diagram Analisis SWOT, tampak bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang berada pada kuadran

II, di mana kuadran tersebut merupakan situasi yang kurang menguntungkan. Karena perusahaan memiliki ancaman sehingga kekuatan perlu mengantisipasi ancaman yang ada. Hal ini setelah dilakukan Analisis Matriks SWOT yang ditunjukkan pada faktor internal dan eksternal.

## SIMPULAN

Matriks IFE menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,89, karena total skor IFE di atas 2,5. Hal ini mengidentifikasi bahwa posisi internalnya kuat, di mana bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang memiliki kekuatan baik dari segi produk, sarana, dan prasarana maupun pelayanan. Selanjutnya di dalam Matriks EFE menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,91. Hal ini mengindikasikan bahwa bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang merespon peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman yang ada.

Pada Matriks IE menunjukkan hasil perhitungan skor Matriks IFE dan EFE. Adapun hasil perhitungan yang skor Matriks IFE 3,89 dan skor Matriks EFE 3,91. Hal tersebut menempatkan posisi perusahaan yang berada di sel I, yaitu memperlihatkan strategi yang sesuai adalah tumbuh dan kembangkan (*growth and build*) yang berarti strategi ini disesuaikan dengan kekuatan dari sisi internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang tepat untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Diagram Analisis SWOT terdapat titik potongan diagram yang berada pada sumbu X,Y (0,23:0,25) yakni pada diagram II di mana posisi tersebut berada pada kuadran II yaitu mendukung strategi diversifikasi. Bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang berada pada situasi kurang menguntungkan, karena memiliki kekuatan namun peluang yang lemah sehingga perlu mengatasi ancaman yang ada. Strategi yang dapat diterapkan dalam kuadran II ini adalah mendukung kebijakan untuk melakukan strategi diversifikasi produk (*product diversification strategy*) agar perusahaan dapat berkembang dengan baik.

Untuk penelitian selanjutnya, penulis menyarankan agar lebih fokus pada pendalaman

mengenai peluang-peluang apa saja yang masih bisa digali oleh Bimbapedia Kota Tangerang. Kemudian apa saja yang mungkin muncul menjadi ancaman ke depannya bagi manajemen Bimbapedia. Apabila peluang bisa dimaksimalkan dan ancaman bisa diminimalisir, maka tidak tertutup kemungkinan bisnis Bimbapedia akan berkembang dan tumbuh pesat pada masa-masa yang akan datang.

## PENGHARGAAN

Penelitian ini dibiayai secara mandiri. Ucapan terima kasih disampaikan kepada manajemen Bimbapedia, Kota Tangerang. Selain itu disampaikan pula ucapan terima kasih kepada Program Studi Manajemen S1 dan LPPM Universitas Pamulang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aini, S. Q., Mundir, M., Faishol, R., Aniati, A., & Darajat, A. (2024). Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Program Belajar Pada Lembaga Bimbingan Belajar BES Kediri. *Incare, International Journal of Educational Resources*, 4(6), 567–580. <https://doi.org/https://doi.org/10.59689/incare.v4i6.873>.
- Anggriani, C. D., Simanjorang, E. F. S., & Hansyah, P. (2024). Analisis SWOT Terhadap Pelaksanaan Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik pada LKP Intermedia Training Center Rantauprapat. *Jurnal Mirai Management*, 9(1), 467-480. <https://doi.org/10.37531/mirai.v9i1.6518>.
- David, F. R. (2016). *Manajemen Strategik*. Alih Bahasa Alexander Sindoro. Jakarta: Prehallindo.
- Fauzi, A. A. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Bimbingan Belajar Venus Dengan Menggunakan Software Eviews Dan Metode Quantitative Strategy Planning Matrix (Qspm). *COMSERVA: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 3(5).<https://doi.org/10.59141/comserva.v3i5.925>.
- Hariatama, F. (2021). Analisis SWOT Terhadap Pelaksanaan Bauran Pemasaran (Marketing

- Mix) Pada Lembaga Pendidikan Prima Mandiri Utama Palangka Raya. *Edunomics Journal*, 2(1), 1–12. <https://doi.org/10.37304/ej.v2i1.2078>.
- Munawarrah, A., Agustin, H., Ulya, I., Al Fisah, M., Riannur, R., Alkadri, M. J., ... & Listiani, R. T. (2023). Bimbingan Belajar Untuk Meningkatkan Kemampuan Membaca, Menulis, Berhitung, dan Berbahasa Asing Pada Anak-Anak di Desa Pulau Telo Baru. *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 261-270. <https://doi.org/10.47861/jipm-nalanda.v1i4.664>.
- Nurhayati, A. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Industri Jasa Bimbingan Belajar Dengan Metode Analisis SWOT. *Jurnal Industrial Galuh*, 6(1), 1-8. <https://doi.org/10.25157/jig.v6i1.3800>.
- Rahman, S. A. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Pada Lembaga Kursus dan Bimbingan Belajar Education Zone. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 2(2), 158–163. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v2i2.634>.
- Rakhmanita, A., Tri, D., Anggraini, A., & Herudini, H. (2020). Analisa SWOT Untuk Perumusan Strategi Usaha Bimbingan Belajar Berskala UMKM. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 4(1), 43-51. <https://doi.org/10.31294/jeco.v4i1.7026>.
- Rangkuti, F. (2018). Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Riantisari, R., Arifin, A., & Astiani, K. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis “Happy Honey Bee” English Learning Centre And Course Menggunakan SWOT Analysis. *Jurnal Riset Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Program Magister Manajemen*, 7(2), 163-176. <https://doi.org/10.32477/jrm.v7i2.198>.
- Setiawan, G., Nurbarkah, H. S., Nugraha, I., Solihin, I., Sopyan, I., & Kurniasari, D. (2020). Analisis Efektivitas Pemasaran Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Masa Depan Cerah Bandung Menggunakan Analisis SWOT. *AKSELERASI: Jurnal Ilmiah Nasional*, 2(1), 59-69. <https://doi.org/10.54783/jin.v2i1.107>.
- Sugiyono. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sunarni, S. (2023). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Kursus Dan Pelatihan Studi Pada LKP Sunakis Institute di Bekasi. *Wawasan: Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(4), 223-236. <https://doi.org/10.58192/wawasan.v1i4.1260>.
- Suryadi, H., & Roestam, R. (2021). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Bisnis Pada Lembaga Kursus Dan Pelatihan Rantau Rasau Link. *Jurnal Manajemen Sistem Informasi*, 6(3), 429-441. <https://doi.org/10.33998/jurnalmanajemensisteminformasi.2021.6.3.1105>.
- Syamruddin, S. (2019). Evaluasi Kelayakan Bisnis Steam Mobil “Top Clean” Tangerang Selatan Ditinjau dari Aspek Operasional. *Jurnal Ilmiah Feasible (JIF)*, 1(2), 182–195. <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/fb.v1i2.2019.182-195.2994>
- Syamruddin, S. (2020). Analisis Kelayakan Usaha Baby Buncis Kenya Kelompok Tani “ Baby French Farmer Group ” Dari Aspek IFAS, EFAS, dan IE. *Jurnal MADANI: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 118–131. <https://doi.org/https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.100>
- Syamruddin. (2024). Investigasi Perkembangan Bisnis Peralatan Perabotan Logam dan Stainless, Kota Depok: Pembuktian dengan Analisis SWOT. *Jurnal Ekonomi Efektif*, 6(4), 559–570. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32493/JEE.v6i4.43079>
- Syamruddin, S. & Yunita, I. (2024). An Investigation of the Business Development of Pure Sari Tofu Factory, South Jakarta, Indonesia: Evidence from SWOT Analysis. *Frontiers in Business and Economics*, 3(1), pp.1-13. <https://doi.org/10.56225/finbe.v3i1.298>
- Yucha, N., & Cahyani, J. A. E. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Lembaga Kursus XYZ. *Jurnal Ecopreneur*, 12, 5(1), 45-52. <https://doi.org/10.51804/econ12.v5i1.1713>.