

ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN DENGAN Matriks Internal-Eksternal Pada Homeschooling Primagama Solo Baru

Yunita Primasanti

Program Studi Teknik Industri, Universitas Sahid Surakarta
Jl. Adi Sucipto No.154 Solo, 57144. Telp. (0271) 743493, 743494
Email: yprimasanti@gmail.com

Abstract

The purpose of this study is to analyze management strategies in homeschooling, especially regarding opportunities and threats, especially in Primagama Solobaru Homeschooling. In this study focused on Primagama Solobaru Homeschooling because the level of competition in the world of education is very high so that it influences what marketing strategies to do in order to compete competitively. The purpose of this study was to analyze the factors of strength, weakness, opportunity, threat and management strategies that must be applied to Solobaru Primagama

Homeschooling. The data collection method in this study was using questionnaires and analysis using internal-external and SWOT matrices. Samples Respondents were students, management staff and instructors. The results of the analysis show that the internal environment of Primagama Solobaru Homeschooling has strength in education costs, teaching staff, promotion, market share, location and service. While the weakness factors are curriculum, school facilities, and program variations. In the external environment Primagama Solobaru Homeschooling is in a tight competition structure and growing consumer level. While the threat is to competitors who already have a strong brand. While the results of the analysis based on the internal-external matrix show that Primagama Solobaru Homeschooling must improve the education curriculum, train the teaching staff and improve infrastructure facilities to support the quality of education.

Keywords: Homeschooling, SWOT, Respondents

Pendahuluan

Latar Belakang

Menurut UU No 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan nasional pasal 13 menjelaskan bahwa sistem pendidikan di Indonesia diselenggarakan menggunakan 3 jalur yaitu pendidikan formal, non formal dan informal yang ketiganya saling melengkapi. Pendidikan non formal secara integral diselenggarakan untuk menunjang mutu sumber daya manusia yang tidak bisa menjalani pendidikan formal. Ketiga sistem pendidikan tersebut kurang dikenal oleh masyarakat Indonesia karena sebagian besar masyarakat Indonesia beranggapan bahwa pendidikan yang baik adalah pendidikan yang berasal dari bangku sekolah atau formal. Anggapan ini menjadi salah satu penyebab belum bersinerginya ketiga jalur pendidikan ini. Realita yang ada

menunjukkan bahwa pada pendidikan formal belum bisa memberikan hasil yang maksimal dikarenakan sistem pendidikan yang masih bersifat konvensional dimana belum bisa memberikan rasa aman, nyaman dan menyenangkan bagi siswa ketika disekolah. Peminatan pada minat dan bakat tidak dihiraukan karena hanya berpatokan pada keseragaman mutu pendidikan tanpa memperhatikan minat dan bakat siswa.

Rata-rata perbandingan guru di pendidikan formal dengan murid yang masih besar berada pada ratio 1:40 secara logika tidak akan bisa seorang guru memperhatikan siswa secara individual berdasarkan minat dan bakatnya. Banyak peserta didik yang merasa tidak tersalurkan minat dan bakatnya (Muhtadi:2014). Suasana di pendidikan formal saat ini masih didominasi oleh aturan-aturan yang harus dijalankan sehingga mematikan kreatifitas dari peserta didik dan menjadikan mereka seperti robot-robot kaku yang penurut (Mulyadi, 2007).

Kondisi sekolah formal saat ini semakin buram dikarenakan banyak ditemukan banyak kasus yang terjadi pada sekolah formal semisal perkelahian atau tawuran antar pelajar, pergaulan bebas dan banyak pelajar yang terjerat oleh narkoba serta seks bebas antar pelajar. Banyak sekolah formal yang merasa kesulitan pengawasan dan pengendalian peserta didik di era globalisasi saat ini dimana arus informasi sangat deras dan terkadang sulit untuk disaring.

Banyaknya kasus yang terjadi pada sekolah formal membuat banyak orang tua yang merasa khawatir dan tidak puas dengan output yang dihasilkan oleh sekolah formal. Berdasarkan alasan tersebut banyak orang tua yang memilih untuk mendidik anaknya dirumah. Sehingga munculah alternatif pendidikan dirumah yang disebut dengan Homeschooling meskipun orang tua akan menghadapi resiko harus meluangkan lebih banyak waktu dan tenaganya untuk mengawasi proses belajar mengajar. Sekolah alternatif merupakan sekolah salah satu sekolah non formal yang bertujuan sebagai penunjang untuk siswa tinggal kelas karena lambat belajar dan anak berkebutuhan khusus. Sekolah alternatif merupakan sekolah yang secara kelembagaan, perencanaan kurikulum, metode pelaksanaan pendidikan dan metode evaluasinya bersifat alternatif, lahir dari keinginan untuk menghantarkan anak pada persoalan nyata, lembaga dan pengajarannya mampu memberikan pengajaran dengan metode-metode yang lebih kreatif dan inovatif.

Salah satu sekolah alternatif yang berkembang saat ini adalah *homeschooling*. Menurut Sumardiono (2007) salah satu pengertian *homeschooling* adalah sebuah keluarga memilih untuk bertanggung jawab sepenuhnya atas proses pendidikan anak dengan berbasis rumah. Meskipun demikian pendidikan tidak selalu dilakukan dirumah saja. Selain mengajar sendiri orang tua dapat mengundang guru privat, mendaftarkan anak pada kursus dan melibatkan anak pada proses magang. Metode pembelajaran yang diterapkan pada *homeschooling* primagama menurut direktur *homeschooling* primagama bapak Kusnanto yaitu : 1.) Sistem komunitas yang terdiri dari 6-7 siswa dalam 1 kelas 2.) Sistem individu tau privat dimana peserta didik dapat mengundang guru privat kerumah 3.) Sistem pembelian modul saja dengan memberikan uang pangkal kepada pihak *homeschooling* primagama dimana siswa dapat bebas menggunakan guru privat dari luar 4.) Sistem kelas jauh yaitu menggunakan skype dimana sistem pembelajaran dilakukan dengan media internet *video call*.

Salah satu metode yang dapat mengidentifikasi perkembangan sebuah lembaga pendidikan adalah dengan metode SWOT dan matriks Internal-Eksternal yang berfungsi

mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan yang dihadapi oleh perusahaan atau instansi. Pada penelitian ini penulis akan mengidentifikasi beberapa faktor dari internal yaitu kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal yaitu peluang dan hambatan dari *homeschooling* primagama dengan harapan nantinya akan ditemukan strategi yang paling bagus dalam peningkatan kualitas pendidikan non formal.

Permasalahan

Permasalahan pada penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan pada *homeschooling* primagama Solobaru.
2. Mengidentifikasi faktor eksternal yaitu peluang dan hambatan yang dialami oleh *homeschooling* primagama Solobaru.
3. Merumuskan strategi manajemen yang akan diterapkan pada *homeschooling* primagama Solobaru agar kualitas pendidikan meningkat.

Tujuan Penulisan

Merumuskan strategi manajemen pada *Homeschooling* Primagama Solobaru menggunakan analisis SWOT.

Landasan Teori

Proses Menciptakan dan Memilih Strategi

Para penyusun strategi tidak pernah dapat mempertimbangkan seluruh alternatif yang dapat menguntungkan perusahaan karena akan sangat banyak tindakan yang mungkin dan tak terbatas cara untuk menerapkan tindakan-tindakan tersebut. Sehingga diperlukans serangkaian strategi alternative paling menarik yang bisa dikelola harus dikembangkan. Keuntungan, kerugian, trade off, biaya, dan manfaat strategi-strategi ini harus ditentukan.

Mengidentifikasi dan mengevaluasi strategi alternatif hendaknya melibatkan banyak manajer dan karyawan yang sebelumnya merumuskan pernyataan visi dan misi organisasi, melakukan audit eksternal dan internal. Perwakilan setiap departemen dan divisi dalam perusahaan harus diikutsertakan dalam proses ini, sebagaimana juga terjadi dalam aktivitas perumusan strategi yang dibahas sebelumnya.

Seluruh partisipan dalam analisis dan pemilihan strategi harus memiliki informasi audit eksternal dan internal di hadapan mereka. Informasi ini, ditambah dengan pernyataan misi perusahaan, akan membantu para partisipan mengkristalisasi dalam benak mereka sendiri berbagai strategi yang mereka yakini paling bermanfaat bagi perusahaan. Kreatifitas harusnya didorong dalam proses pemikiran ini.

Strategi-strategi alternatif yang diajukan oleh para partisipan harus dipertimbangkan dan didiskusikan dalam satu atau serangkaian rapat. Berbagai strategi tersebut dapat disusun dalam bentuk tertulis.

Ketika semua strategi yang masuk akal yang diidentifikasi oleh partisipan telah disampaikan dan dimengerti, strategi-strategi tersebut hendaknya diperingkat berdasarkan daya tarik masing-masing menurut partisipan dengan 1= jangan diterapkan, 2=mungkin diterapkan, 3=sebaiknya diterapkan dan 4=harus diterapkan. Proses ini akan menghasilkan sebuah daftar prioritas terbaik yang mencerminkan pemikiran seluruh anggota kelompok.

Kerangka Perumusan Strategi yang Komprehensif

Teknik-teknik perumusan strategi yang penting dapat diintegrasikan ke dalam kerangka pengambilan keputusan tiga tahap berikut:

Tahap 1 dari kerangka perumusan terdiri dari Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*External Faktor Evaluation- EFE*), Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Faktor Evaluation- IFE*) dan Matriks Profil Kompetitif (*Competitive Profile Matrix*). Tahap 1 merupakan tahap input (*input stage*), berisi informasi input dasar yang dibutuhkan untuk merumuskan strategi.

Tahap 2, merupakan tahap pencocokan (*matching stage*), berfokus pada penciptaan strategi alternatif yang masuk akal dengan memperhatikan faktor-faktor eksternal dan internal utama. Teknik-teknik tahap dua meliputi: Matriks Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman (*Strength, Weaknesses, Opportunities and Treat-SWOT*), Matriks Posisi Strategi dan Evaluasi Tindakan (*Strategic Position and Action Evaluation-SPACE*), *Matriks Boston Consulting Group (BCG)*, *Matriks Internal-Eksternal (Internal-Eksternal-IE)* dan *Matriks Strategi Besar (Grand Strategy Matrix)*.

Tahap 3, tahap keputusan (*decision stage*), melibatkan satu teknik saja, Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (*Quantitative Strategic Planning Matrix- QSPM*).

Matriks Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman (SWOT)

Matriks Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi.

- 1) Strategi SO (kekuatan-peluang) memanfaatkan kekuatan internal untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal.
- 2) Strategi WO (kelemahan-peluang) bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan mengambil keuntungan dari peluang eksternal.
- 3) Strategi ST (kekuatan-ancaman) menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
- 4) Strategi WT (kelemahan-ancaman) merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) memosisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel. Matriks IE serupa dengan matriks BCG dalam pengertian bahwa kedua alat tersebut menempatkan divisi-divisi organisasi dalam sebuah diagram sistematis. Akan tetapi terdapat perbedaan penting antara matriks BCG dan Matriks IE. Pertama, sumbunya tidak sama. Juga, matriks IE membutuhkan lebih banyak informasi dari pada matriks BCG. Selain itu, implikasi strategis dari setiap matriks berbeda. Oleh karena alasan ini, para penyusun strategi di berbagai perusahaan multidivisional seringkali mengembangkan baik Matriks BCG maupun Matriks IE dalam merumuskan strategi alternatif.

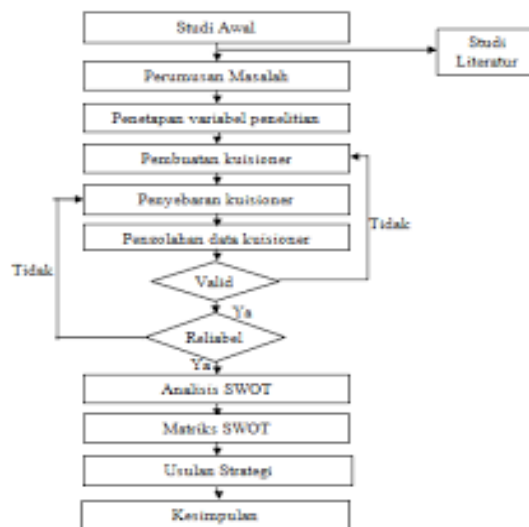
Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci: skor bobot IFE total pada sumbu x dan skor bobot EFE total pada sumbu y. Skor bobot total yang diperoleh dari divisi-divisi tersebut memungkinkan susunan Matriks IE di tingkat perusahaan. Pada sumbu x dari Matriks IE, skor bobot IFE total 1,0–1,99 menunjukkan posisi internal yang lemah, skor 2,0– 2,99 dianggap sedang, dan skor 3,0 sampai 4,0 adalah kuat.

Serupa dengannya, pada sumbu y, skor bobot EFE total 1,0–1,99 dipandang rendah, skor 2,0–2,99 dianggap sedang, dan skor 3,0–4,0 adalah tinggi.

Matriks IE dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yang mempunyai implikasi strategis yang berbeda- beda. Pertama, ketentuan untuk divisi-divisi yang masuk dalam sel I, II, atau IV dapat digambarkan sebagai tumbuh dan membangun. Strategi yang intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horizontal) bisa menjadi pilihan yang paling tepat bagi divisi-divisi ini. Kedua, divisi yang masuk dalam sel III, V, atau VII dapat ditangani dengan baik melalui strategi menjaga dan mempertahankan; penetrasi pasar dan pengembangan produk adalah dua strategi yang paling banyak digunakan dalam jenis divisi ini. Ketiga, ketentuan umum untuk divisi yang masuk dalam sel VI, VIII, dan IX adalah panen atau divestasi. Organisasi yang berhasil, mampu mencapai portofolio bisnis yang masuk atau berada di seputar sel I dalam Matriks IE. Hal ini dapat terlihat pada Gambar 3.

Contoh Matriks IE yang lengkap ditampilkan pada Gambar 4 berikut ini, di mana organisasi terdiri atas empat divisi. Sebagaimana diindikasikan oleh posisi lingkarannya, strategi tumbuh dan membangun sesuai untuk Divisi 1, 2, dan 3. Divisi 4 adalah kandidat untuk strategi panen atau divestasi. Divisi 2 menghasilkan persentase terbesar dari penjualan perusahaan maka ditunjukkan dengan lingkaran terbesar. Divisi 1 menghasilkan proporsi terbesar dalam total laba, sehingga memperoleh potongan kue terbesar.

Metode Penelitian



Gambar 1. Alur Penelitian

Lokasi dan Jenis Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi dan objek penelitian ini adalah dilakukan di kota Surakarta dengan objek penelitian *Homeschooling* Primagama Solobaru, untuk memperoleh informasi dan data mengenai kinerja *Homeschooling* yang terpercaya dan mengetahui strategi manajemen yang baik untuk mengembangkan usaha.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *field research kualitatif deskriptif*, dengan demikian penelitian ini lebih mengutamakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Pustaka melalui library research yaitu metode yang dilakukan dengan cara membaca beberapa literatur atau bahan bacaan yang berkaitan dengan judul penelitian, dalam hal ini bahan-bahan penelitian yang terkait dengan kepustakaan adalah:
2. Data lapangan melalui field research, yaitu bahan atau data yang diperoleh dari lapangan selain buku, kitab, majalah, jurnal dan lain-lain.

Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi yaitu pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti mengenai fenomena objek penelitian diikuti dengan pencatatan sistematis terhadap semua gejala yang akan diteliti, observasi tidak hanya terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek yang lain. Dari segi prosesnya observasi dapat dibedakan menjadi observasi partisipan (peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang diamati), dan observasi non partisipan (tidak terlibat dan hanya sebagai peneliti independen), dan dari segi instrumentasi yang digunakan maka dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur (dirancang sistematis) dan tidak terstruktur (tidak dipersiapkan secara sistematis). Adapun teknik observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik observasi non partisipan dalam artian peneliti hanya mengamati kinerja beberapa travel serta orang yang menggunakan jasa travel.

2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti dan jika peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden. Dengan demikian, wawancara dilakukan dengan pertanyaan yang “*open ended*” (wawancara yang jawabannya tidak terbatas pada satu tanggapan saja) dan mengarah pada pendalaman informasi serta dilakukan tidak secara formal terstruktur. Dalam hal ini peneliti akan melakukan wawancara dengan para siswa, staf pengajar dan staff manajemen.

Hasil dan Pembahasan

Pada tahap ini akan dilakukan analisis bisnis baik secara internal maupun secara eksternal pada Homeschooling Primagama. Adapun analisis internal dapat dijabarkan sebagai berikut:

Analisis Internal Bisnis

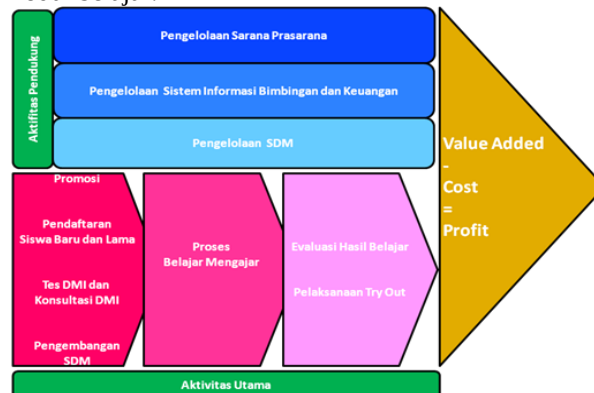
1. Aktivitas Utama

- a) Pemasaran dan promosi ke sekolah-sekolah, termasuk di dalamnya kerja sama *try out* dengan sekolah dan seminar motivasi belajar.
- b) Proses pendaftaran siswa baru dan siswa lama. Siswa lama Primagama ditawarkan program reservasi (pesan tempat).

- c) Tes DMI dan konsultasi DMI. Setelah siswa mendaftar, selanjutnya siswa mengikuti tes DMI untuk mengetahui minat dan bakat siswa dilanjutkan dengan konsultasi DMI oleh konsultan DMI yaitu TBM.
- d) Proses belajar mengajar. Di dalamnya terdapat paket program reguler (untuk kenaikan kelas) dan program intensif (untuk masuk PTN, sekolah-sekolah favorit). Dalam mengajarkan materinya, tentor/pengajar memiliki suatu panduan yaitu kurikulum dan modul belajar. Apabila siswa memiliki kesulitan dalam belajar, maka dapat berkonsultasi dengan tentor/pengajar yang bersangkutan.
- e) Evaluasi hasil belajar. Siswa homeschooling Primagama mendapatkan *try out* 3 bulan sekali (2 kali *try out* per semester) dan mendapatkan rapor hasil belajar. Siswa/orang tua dapat menanyakan hasil belajar siswa dan berkonsultasi dengan pihak homeschooling Primagama.
- f) Pelaksanaan *try out*. Terdapat 2 jenis yaitu *try out* rutin yang dilakukan di kantor cabang masing-masing dan *try out* akbar yang dilaksanakan dalam rangka pemasaran/promosi homeschooling Primagama.
- g) Pengembangan SDM yaitu dengan memberikan pelatihan kepada pengajar homeschooling Primagama seperti pembahasan soal-soal dan cara *smart (smart solution)* dari pengajar Primagama Pusat.

2. Aktivitas Pendukung

- a) Pengelolaan sarana dan prasarana meliputi pengadaan alat tulis, perawatan gedung dan pengadaan modul belajar.



Gambar 2. Analisis Value Chain pada Homeschooling Primagama

- b) Pengelolaan sistem informasi bimbingan dan keuangan (SIBK) meliputi *update* versi terbaru SIBK dan mem-*back up* data SIBK. Pengelolaan keuangan meliputi penerimaan *cash-in* yaitu proses pendaftaran siswa, pembayaran bimbingan siswa dan pengeluaran cabang/*cash-out* yaitu biaya operasional cabang (pembelian modul, gaji karyawan dan tentor, sewa ruko, biaya listrik, air, telepon, *hotspot* dan lain-lain).
- c) Pengelolaan SDM meliputi pelatihan bagi PAC (mengenai pelayanan terhadap *customer* dan SIBK) dan pelatihan bagi konsultan DMI yang diberikan oleh pengajar Primagama Pusat.

Menggunakan perencanaan strategis sistem informasi diharapkan dapat meningkatkan jumlah siswa pada Homeschooling Primagama, peningkatan pelayanan pada siswa Homeschooling Primagama yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah pendapatan dari masing – masing kantor cabang, sehingga setelah dikurangi biaya

pelaksanaan perencanaan strategis sistem informasi akan menghasilkan keuntungan dan juga keunggulan kompetitif bagi Homeschooling Primagama.

Pada tahap selanjutnya akan dilakukan analisis bisnis secara eksternal yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

Analisis Eksternal Bisnis

Analisis faktor-faktor eksternal yang lain dari *homeschooling* Primagama akan digunakan *PEST-Competition analysis* yaitu menganalisa faktor politik, ekonomi, sosial, teknologi dan kompetisi.

Faktor Politik

Keberadaan lembaga bimbingan belajar semakin kuat dengan hadirnya Undang-undang Nomor 2 Tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Salah satu hal yang ditekankan dalam UU Nomor 2 tahun 1989 adalah terkait dengan tanggung jawab penyelenggaraan pendidikan, yakni bahwa pada dasarnya beban penyelenggaraan pendidikan tidak saja dipikul oleh pemerintah saja, tetapi juga pada keluarga dan masyarakat.

Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No 75/2009 tentang UN SMP/MTs, SMPLB, SMA/MA, SMALB dan SMK menetapkan standar kelulusan UN memiliki nilai rata-rata 5,50 untuk semua mata pelajaran yang diujikan. Standar itu memiliki kewajiban lulus dengan nilai minimal 4,00 untuk paling banyak dua mata pelajaran dan minimal 4,25 untuk mata pelajaran yang lain. Nilai itu berlaku untuk peserta UN tingkat SMP/MTs, SMPLB, SMA/MA, SMALB, dan SMK. Sementara khusus untuk SMK nilai mata pelajaran praktik kejuruan minimal 7,00 dan digunakan untuk menghitung rata-rata UN.

Adanya universitas-universitas negeri yang mengadakan ujian masuk sendiri di luar SNMPTN seperti UI, UGM, ITB, UNSRI dan lain-lain menyebabkan pola kompetisi yang cukup ketat di Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) dimana rata-rata yang diterima hanya berkisar 14-17% dari jumlah peserta tes seleksi masuk PTN.

Berdasarkan analisis faktor politik di atas, dapat disimpulkan dampaknya bagi Lembaga Pendidikan Primagama, yaitu memberikan peluang untuk pengembangan usaha pendidikan nonformal.

Faktor Ekonomi

Krisis ekonomi telah membuat terpuruknya perekonomian Indonesia. Melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dollar secara drastis dan fluktuatif membuat harga-harga kebutuhan pokok meningkat. Sehingga masyarakat lebih mendahulukan kebutuhan pokoknya dan pendidikan di sekolah, hal ini menyebabkan pendidikan di luar sekolah seperti bimbel dianggap kurang penting.

Berdasarkan analisis faktor ekonomi, seolah-olah terjadi kontradiksi dengan faktor politik di atas, yaitu masyarakat lebih mendahulukan kebutuhan pokoknya. Hal ini menyebabkan ancaman bagi pihak Homeschooling Primagama selaku pendidikan nonformal, karena dapat mengurangi jumlah siswa.

Faktor Sosial

Adanya perubahan kurikulum nasional menyebabkan beban pendidikan siswa semakin bertambah, khususnya untuk siswa berkebutuhan khusus sehingga diperlukan pendidikan di luar sekolah seperti homeschooling yang dapat mengakomodir kebutuhan siswa tersebut. Namun, sebagian masyarakat Indonesia memiliki pola pikir yang masih

konvensional mengenai pendidikan menganggap pendidikan bukanlah sesuatu yang penting sehingga cukup hanya mengandalkan pendidikan di sekolah saja.

Berdasarkan analisis faktor sosial di atas, hasilnya sama dengan faktor ekonomi yaitu merupakan ancaman bagi pihak Homeschooling Primagama, karena dapat mengurangi jumlah siswa.

Faktor Teknologi

Teknologi informasi merupakan teknologi yang cepat berkembang seiring dengan berkembangnya industri elektronika dan komputer serta internet. Sehingga untuk aktivitas internal perusahaan yaitu dengan digunakannya sistem informasi bimbingan dan keuangan serta untuk pemasaran dan promosi Homeschooling Primagama dapat memanfaatkan kemajuan teknologi informasi.

Berdasarkan analisis faktor teknologi di atas, dampaknya bagi Homeschooling Primagama dapat memberikan peluang, yaitu pengembangan sistem informasi/teknologi informasi baik untuk membantu kegiatan-kegiatan internal organisasi maupun memberikan keunggulan kompetitif bagi organisasi. Dengan memberikan keunggulan kompetitif hal ini akan menjadi pembeda antara Homeschooling Primagama dan homeschooling sejenis lainnya.

Faktor Kompetisi

Saat ini, telah banyak bermunculan lembaga sejenis seperti *Homeschooling* Primagama, yang layanan akademiknya hampir mirip dengan *Homeschooling* Primagama, sehingga jumlah kompetitor Primagama semakin banyak seperti *Homeschooling* Kak Seto dan sebagainya.

Berdasarkan analisis faktor kompetisi tersebut dan semakin banyaknya kompetitor akan menjadi ancaman bagi pihak *Homeschooling* Primagama sehingga perlu adanya suatu strategi untuk mengatasinya. Berikut ini adalah matriks SWOT Homeschooling Primagama.

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT Primagama

	<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
Faktor Internal	Fasilitas: 1. Teknologi yang mutakhir dalam proses deteksi bakat dan minat siswa sebelum bimbingan. 2. Ruangan full AC dan fasilitas hot spot. 3. Terdapat ruang diskusi/konsultasi untuk siswa. Akademik: 1. Pengalaman mengelola bimbel sudah 28 tahun. 2. Mendapat jaminan kualitas ISO 9001 : 2008. 3. Kerja sama dengan sekolah-sekolah. 4. Adanya AMT (<i>achievement motivation training</i>) dua kali pada awal semester. 5. Mempunyai program khusus bimbingan untuk masuk PTN yang menyelenggarakan ujian sendiri di luar SNMPTN	Sumber Daya Manusia: 1. Kurang efektifnya pelatihan tutor/pengajar. 2. Sebagian besar tutor atau tenaga pengajar berstatus tidak tetap atau tidak berikat sehingga kualitas tutor cenderung menurun. Franchise: 1. Kurangnya sistem informasi dari pusat ke cabang ataupun antar cabang. 2. Sistem <i>franchise</i> yang mengakibatkan keuangan terpusat dan <i>marketing</i> yang berbeda-beda antar cabang. Jumlah Siswa: <i>Image</i> yang berkembang di masyarakat bahwa Homeschooling Primagama masih baru.
Faktor Eksternal		

Opportunity (O) Peluang Bisnis: 1. Sebagai salah satu merk paling prospek di kalangan dunia bisnis Indonesia. 2. Pengembangan proses bisnis seperti percetakan, kantin cabang, kursus bahasa Inggris, kursus musik dan tempat kos-kosan. Kebijakan Pemerintah: 1. Adanya standar UN dari Depdiknas 2. Adanya berbagai universitas membuat ujian masuk selain SNMPTN	1. Meningkatkan jumlah franchise. 2. Melakukan pembaharuan tiap tahun pada prediksi soal SNMPTN/ USM PTN. 3. Mengoptimalkan cara kerja otak (otak kiri dan kanan) para siswa. 4. Menggunakan metode belajar yang lebih atraktif. 5. Jaminan lulus SNMPTN/USM PTN, jika tidak maka uang kembali. 6. Menciptakan sistem belajar semi privat yakni dengan perbandingan 1 guru mengajar sekitar 5 anak.	1. Mengembangkan sistem informasi dari pusat ke kantor-kantor cabang. 2. Memotivasi dan mengembangkan para tentor. 3. Membuat aturan standar mengenai hak/kewajiban tentor. 4. Selektif dalam mencari tentor yang berpengalaman dan lulusan dari PTN bersangkutan.
Threat (T) Kompetitor: 1. Makin banyak kompetitor 2. Saat ini konsep dan program andalan Primagama seakan tidak lagi menjadi sesuatu yang khas dari Primagama, karena kompetitor menduplikasinya dengan baik dan Primagama tidak mengaplikasikannya dengan baik. Faktor Ekonomi: Harga kebutuhan pokok yang makin menaik menyebabkan perubahan prioritas pemenuhan kebutuhan.	1. Meningkatkan kualitas layanan akademis. 2. Mengembangkan situs Primagama agar dapat berinteraksi secara langsung kepada customer. 3. Meningkatkan promosi di sekolah-sekolah.	1. Memperkuat image Homeschooling Primagama sebagai sekolah non formal yang terpercaya 2. Bekerja sama dengan pihak pengembang software seperti Microsoft untuk membuat try out secara on line

Eksternal (IFE / EFE)

Matriks internal - eksternal (IFE / EFE) memposisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel. Matriks ini menempatkan divisi-divisi organisasi dalam sebuah diagram sistematis. Matriks IFE / EFE dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yang mempunyai implikasi strategi yang berbeda-beda (David, 2011). Berikut adalah hasil analisis Homeschooling Primagama Solobaru dengan menggunakan teknik analisis Internal - Eksternal (IFE / EFE)

Tabel 2. Matriks IFE Matriks IFE

INTERNAL STRENGTH	Weight	Rating	Weight Score
Sistem pendidikan kreatif dan inovatif	10%	3	0,30
Barnd Primagama yang kuat	8%	3	0,24
Kurikulum yang sudah diakui oleh Dinas Pendidikan	6%	2	0,12
Biaya relatif murah dan terjangkau	8%	3	0,24
Penjaminan lulusan dan ijazah yang diterbitkan	8%	4	0,32
Pelayanan prima dari manajemen Homeschooling	6%	3	0,18
Sistem pembayaran yang fleksibel bisa diangsur	8%	2	0,16

INTERNAL WEAKNESSES			
Umur Usaha masih baru dibanding dengan bimbel Primagama	15%	3	0,15
Keterbatasan tenaga pengajar	10%	2	0,10
Sistem manajemen masih baru	8%	3	0,24
Promosi yang masih terbatas	7%	3	0,21
Sistem franchise yang membuat semua cabang tidak sama kualitasnya	7%	2	0,14
TOTAL	100%		2,85

Tabel 3. Matriks EFE

EKSTERNAL OPPURTUNITY	Weight	Rating	Weight Score
Posisi Usaha yang strategis dan didukung dengan suasana yang nyaman	15%	3	0,45
Banyaknya masyarakat yang sudah mengetahui brand primagama	20%	3	0,60
EKSTERNAL THREATS			
Bermunculan Lembaga Sejenis	34%	4	0,60
Kebijakan regulasi pemerintah yang sering berubah terkait perubahan kurikulum	33%	3	0,54
TOTAL	100%		3,15

Analisis matriks IFE dan EFE diperoleh skor 2,85 dan 3,15 yang berarti Homeschooling Primagama Solobaru berada dalam kondisi “*Grow and Build*” berarti strategi yang cocok digunakan adalah:

- Strategi Intensif yaitu *market penetration*, *market development* dan *product development*.
- Strategi Integrasi yaitu *backward integration*, *forward integration*, dan *horizontal integration*.

Simpulan

Berdasarkan analisa data dan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Pada analisa lingkungan internal di homeschooling primagama solobaru didapatkan kekuatan yaitu brand yang sudah besar, kurikulum yang variatif, biaya yang terjangkau dan lokasi yang strategis. sedang untuk kelemahannya adalah fasilitas yang belum memadai dan sistem manajemen yang masih baru.
- Pada lingkungan eksternal homeschooling primagama solobaru berada fase bertumbuh dan berada pada lingkungan yang baik dan mendukung, sistem persaingan yang baik sedangkan ancamannya adalah regulasi pemerintah terutama yang berhubungan dengan kurikulum yang sering berubah.

Daftar Pustaka

- Prawitasari, Sri Yati. 2010. Analisa SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Pada Dealer Honda Tunggul Sakti di Semarang). *Skripsi*. UNDIP. Semarang
- Suwarsono. 2000. *Manajemen Strategik: Konsep, Alat Analisa dan Konteks*. Edisi 6. UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Hasibuan, Z.A. 2008. *Materi Kuliah PSSI Pertemuan ke-7 : Exploring Various Approaches in Developing SPIS*. Fakultas Ilmu Komputer Universitas Indonesia.
- <http://blogblogancal.blogspot.com/2010/03/tutorial-membangun-vlan-virtual-local.html>
- <http://www.docstoc.com/docs/15811920/IMPLEMENTASI-APLIKASI-CUSTOMER-RELATIONSHIP-MANAGEMENT-%28-CRM/>
- http://www.ittelkom.ac.id/library/index.php?option=com_content&view=article&id=242:supply-chain-management-scm&catid=25:industri&Itemid=15
- Menjadi Karyawan Berprestasi, Lembaga Pendidikan Primagama
- Panduan Pengelolaan *Franchise* Primagama
- Primagama Change : Melalui Sertifikasi Cabang Smart Zone dan Reformulasi Layanan Akademik
- Standard Operating Procedure* Primagama
- Ward, J. dan Peppard, J. 2002. *Strategic Planning for Information Systems*. John Wiley and Sons Ltd