

# STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS INDUSTRI JASA BIMBINGAN BELAJAR DENGAN METODE ANALISIS SWOT

Ai Nurhayati<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup> Teknik Industri Sekolah Tinggi Teknologi Bandung  
Jalan Soekarno-Hatta 378 Bandung

<sup>1\*</sup>ai.nurhayati@sttbandung.ac.id

**Abstract—** Education is the foundation of knowledge for growth and development as a provision for living life. The increasing competition among students for achievement means that students need additional learning through additional tutoring institutions. The growth of additional tutoring institutions is increasingly rapid, making competitiveness even higher. The problem that is often faced in the field is that players in the tutoring services industry must try to stay afloat in the midst of the growing competition in the domestic tutoring business. One of the efforts of tutoring institutions to be successful and successful is by developing a tutoring business.

The problem formulation in this research is how to develop a tutoring business. The aim of this research is to develop a tutoring business using the Strength, Weakness, Opportunities, and Threat (SWOT) analysis method. The results obtained from this research are the appropriate strategy design, namely the implementation of the SO strategy. The conclusion of this research is that SO (Strength Opportunities) strategies that can be implemented are improving the approach to parents of students, commensurate service fees with services, improving fast response services to students' sudden needs, increasing the professionalism of teachers, improving learning program services both online and offline, improving quality books that are easy for students to understand, allocating teachers according to students' needs and improving facilities.

**Keywords—** Business; education; service; strategy; SWOT.

**Abstrak—** Pendidikan merupakan pondasi ilmu untuk tumbuh dan berkembang sebagai bekal dalam menjalani kehidupan. Semakin tingginya kompetisi siswa dalam berprestasi membuat para siswa butuh tambahan belajar melalui lembaga bimbingan belajar tambahan. Pertumbuhan lembaga bimbingan belajar tambahan semakin pesat membuat daya saing pun semakin tinggi. Permasalahan yang sering dihadapi di lapangan adalah para pelaku industri jasa bimbingan belajar harus berusaha tetap bertahan di tengah banyaknya arus persaingan bisnis bimbingan belajar dalam negeri. Salah satu upaya lembaga bimbingan belajar agar dapat berhasil dan sukses dengan cara mengembangkan bisnis bimbingan belajar.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana cara mengembangkan bisnis bimbingan belajar. Tujuan penelitian ini adalah mengembangkan bisnis bimbingan belajar dengan menggunakan metode analisis *Strength, Weakness, Opportunities, and Threat (SWOT)*. Hasil yang diperoleh penelitian ini adalah rancangan strategi yang tepat yaitu penerapan strategi SO (*Strength Opportunities*). Kesimpulan penelitian ini adalah strategi SO dapat diterapkan yaitu meningkatkan pendekatan terhadap orang tua siswa, biaya jasa sepadan dengan layanan, meningkatkan layanan respon cepat terhadap kebutuhan mendadak dari siswa, meningkatkan profesionalitas para pengajar, meningkatkan layanan program belajar baik secara *online* maupun *offline*, meningkatkan kualitas buku yang mudah dimengerti siswa, mengalokasikan pengajar yang sesuai kebutuhan siswa serta meningkatkan fasilitas.

**Kata kunci—** Bisnis; jasa; pendidikan; strategi; SWOT.

## I. PENDAHULUAN

Pendidikan adalah pondasi dasar yang sebaiknya dipelajari oleh setiap orang agar

bisa tumbuh dan berkembang secara fisik dan mental dengan cara mempelajari semua hal yang diperlukan baik belajar secara jasmani maupun rohani untuk membimbing pola

perilakunya sebagai bekal dalam menjalani kehidupan.

Jenjang pendidikan beraneka ragam, ada yang dimulai dari pendidikan anak usia dini, *play group*, TK, SD, SMP, SMA, D1, D2, D3, D4, S1, S2 dan S3. Orang tua siswa ingin memberikan pendidikan terbaik untuk anak-anaknya. Banyak dari kalangan orang tua siswa SD, SMP dan SMA yang mendaftarkan anak-anak tersebut ke tempat bimbingan belajar sebagai les tambahan untuk anak-anaknya.

Tidak sedikit dari para wali siswa yang berharap putra-putri mereka bisa meraih prestasi di sekolahnya setelah memasukkan anaknya ke tempat bimbingan belajar. Mereka tidak segan mengeluarkan dana yang sedemikian besar untuk membiayai putra-putri mereka di tempat bimbingan belajar. Adapun gambar program kursus di Indonesia seperti berikut ini.



Gambar 1. Enam Program Kursus Terbanyak di Indonesia.

Pada gambar 1, dapat dilihat bahwa ada enam jenis program kursus yang menduduki posisi teratas di Indonesia. Urutan terbanyak pertama diraih oleh lembaga kursus komputer. Urutan kedua terbanyak adalah lembaga kursus bahasa Inggris. Peringkat ketiga terbesar adalah lembaga kursus menjahit. Peringkat ke empat terbesar adalah lembaga kursus tata kecantikan rambut.

Peringkat ke lima terbesar adalah lembaga bimbingan belajar yaitu sebanyak 1.866 lembaga bimbel (Kemendikbud, 2018). Jumlah yang demikian besar ini akan terus bertambah seiring dengan bertambahnya minat siswa untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi lagi, terutama lulusan SMA yang ingin meneruskan ke jenjang perguruan tinggi.

Berdasarkan berita dari surat kabar harian suara pemredkalbar, bisnis bimbingan belajar (bimbel) telah tumbuh subur di Indonesia (Kurniawan, 2019). Hal ini disebabkan oleh

daya saing yang cukup tinggi di kalangan para siswa.

Jumlah lulusan SMA yang sedemikian besar tidak sebanding dengan jumlah perguruan tinggi yang sedikit di Indonesia. Oleh karena itu setiap lulusan SMA harus berusaha sekuat tenaga agar dapat lulus kompetisi untuk meraih kursi di perguruan tinggi yang memiliki kuota sedikit dan terbatas.

Permasalahan yang sering dihadapi di lapangan adalah para pelaku industri jasa bimbingan belajar harus berusaha tetap bertahan di tengah banyaknya arus persaingan bisnis bimbingan belajar dalam negeri. Salah satu upaya lembaga bimbingan belajar agar dapat berhasil dan sukses yaitu dengan cara mengembangkan bisnis bimbingan belajar.

Di tengah maraknya jumlah bimbel yang tumbuh menjamur di dalam negeri, para pelaku usaha industri jasa bimbel harus bisa mengembangkan sayap bisnisnya dan melakukan berbagai inovasi cara belajar untuk siswa didiknya agar pelaku usaha industri jasa bimbel bisa mempertahankan usahanya pasca pandemi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana cara mengembangkan bisnis bimbingan belajar. Tujuan penelitian ini adalah mengembangkan bisnis bimbingan belajar dengan menggunakan metode analisis *Strength, Weakness, Opportunities, and Threat (SWOT)*.

## II. LANDASAN TEORI

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara (Asbari et al., 2024).

Ada dua jenis pendidikan yaitu pendidikan formal dan pendidikan nonformal (Hasibuan et al., 2024). Lembaga bimbingan belajar termasuk kategori pendidikan nonformal.

Bimbingan belajar dapat mendorong semangat siswa dalam upaya peningkatan minat belajar bagi para siswa sekolah (Moesarofah et al., 2024). Dengan hadirnya lembaga bimbingan belajar diharapkan dapat merubah cara belajar siswa secara efektif dan

efisien untuk mendapatkan prestasi belajar yang lebih baik (Fendry et al., 2024).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis *Strength, Weakness, Opportunities, and Threat* (SWOT).

Metode SWOT adalah suatu metode yang dilakukan untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang kemudian dapat dipetakan ke dalam diagram SWOT yang terdiri atas empat bagian kuadran, yaitu SO (*Strength Opportunities*), WO (*Weakness Opportunities*), WT (*Weakness Threat*), dan ST (*Strength Threat*) (Nurhayati, 2019).

Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini dapat dilihat pada tabel I.

TABEL I  
PENELITIAN TERDAHULU

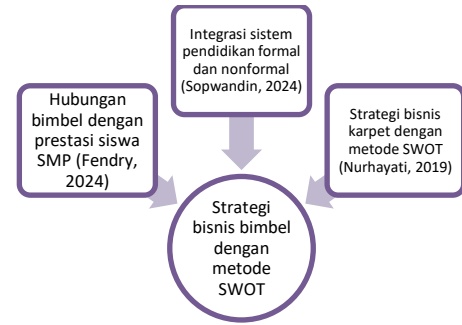
Tahun	Penulis	Judul
2019	Nurhayati	Strategi bisnis karpet dengan metode SWOT <i>analysis</i>
2022	Ali, et al.	Artificial intelligence application in university libraries of Pakistan: SWOT analysis and implications
2024	Fendry, dkk.	Hubungan bimbingan belajar dengan prestasi belajar siswa dan implikasinya dalam BK di SMP Negeri 33 Kerinci
2024	Sopwandin, dkk.	Integrasi sistem pendidikan pada lembaga formal dan lembaga non formal
2024	Sari, dkk.	Perbandingan sistem pendidikan Turki dan Indonesia

Ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini. Diantaranya adalah penelitian yang membahas tentang integrasi sistem pendidikan pada lembaga formal dan lembaga non formal (Sopwandin et al., 2024).

Ada juga penelitian yang mengkaji hubungan bimbingan belajar dengan prestasi belajar siswa SMP (Fendry et al., 2024). Peneliti lainnya ada yang membahas perbandingan sistem pendidikan Turki dan Indonesia (Sari & Sassi, 2024).

Penelitian yang menggunakan metode SWOT di antaranya adalah penerapan kecerdasan tiruan di perpustakaan Pakistan dengan analisis SWOT (Ali et al., 2022). Penelitian lainnya yang berkaitan dengan metode SWOT yaitu paper yang berjudul Strategi Bisnis Karpet Dengan Metode SWOT *Analysis* (Nurhayati, 2019).

*State of the art* dari penelitian ini dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. *State of the art*.

Kebaruan dari penelitian ini adalah mengembangkan strategi bisnis industri jasa bimbingan belajar dengan metode analisis SWOT.

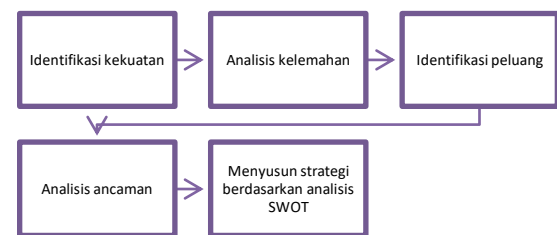
### III. METODE PENELITIAN

Analisis SWOT adalah metode yang digunakan sebagai alat standard untuk menganalisa tujuan, strategi dan sumber daya untuk berbagai macam isu untuk proyek pengembangan spesifik (Ali et al., 2022).

Analisis SWOT biasanya digunakan dalam menganalisis kasus kompleks atau menyusun rencana strategis. Perencanaan strategis merupakan penentuan sasaran pokok bagi organisasi berupa kebijakan serta strategi yang mengarah, mengatur perolehan, penggunaan serta penghapusan sumber-sumber guna mencapai sasaran (Sembodo, 2018).

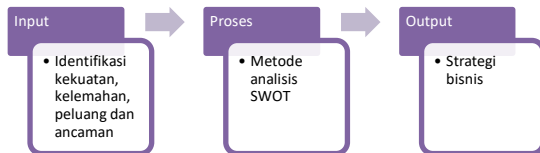
Faktor internal pada analisis SWOT terdiri dari *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan). Faktor eksternal dalam analisis SWOT mencakup *opportunity* atau peluang dan *threat* atau ancaman (Sasoko & Mahrudi, 2023).

Bagan alir dari penelitian ini dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Bagan Alir Penelitian.

Kerangka Konseptual dari penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Kerangka Konseptual Penelitian.

Analisis SWOT terdiri atas dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

#### IV. HASIL PENELITIAN

Faktor internal adalah faktor-faktor dari dalam yang tersusun dari kekuatan dan kelemahan. Faktor internal yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah unsur-unsur dari dalam pihak bimbel sendiri yang memberikan dampak dan pengaruh signifikan terhadap kelancaran bisnis bimbel.

Faktor eksternal adalah faktor-faktor dari pihak luar yang terdiri atas peluang dan ancaman. Faktor eksternal yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah unsur-unsur dari pihak luar bimbel yang dapat memberikan dampak dan pengaruh yang signifikan terhadap kelancaran bisnis bimbel.

Berikut ini adalah beberapa komponen dari faktor internal dan eksternal yang telah disusun dari hasil *Focus Group Discussion* peneliti bersama pihak bimbel di kota Bandung.

Faktor-faktor kekuatan (*strengths*) yang tersusun dari:

- S1 = Biaya jasa sepadan dengan layanan
- S2 = Respon administrasi cepat
- S3 = Pengajar profesional
- S4 = Tersedianya buku paket untuk siswa
- S5 = Adanya program kelas *online* bisa menjangkau siswa beda pulau
- S6 = Program kelas *offline* membuat siswa bisa belajar intensif dan mudah mengerti pelajaran
- S7 = Jumlah pengajar banyak
- S8 = Tersedianya alat-alat tulis dan papan tulis yang lengkap

Faktor-faktor kelemahan (*weaknesses*) tersusun dari:

- W1 = Kurang dana pengembangan
- W2 = Tempat kurang luas
- W3 = Kurang pemasaran
- W4 = Letak kurang strategis
- W5 = Lahan parkir kurang memadai
- W6 = Pengajar sakit belum tentu ada pengajar pengganti yang jadwalnya cocok
- W7 = Tidak tersedianya kantin
- W8 = Pengajar sering tiba-tiba berhenti bekerja.

Faktor-faktor peluang (*opportunities*) tersusun dari:

- O1 = Banyak orang tua siswa yang ingin anaknya menjadi juara kelas
- O2 = Banyak siswa yang ingin berprestasi di sekolahnya
- O3 = Jumlah siswa di sekolah semakin banyak baik SD, SMP dan SMA
- O4 = Universitas memiliki jumlah kuota kursi yang terbatas
- O5 = Adanya persaingan siswa alumni yang berlomba-lomba ingin masuk universitas
- O6 = Adanya kompetisi seperti olimpiade
- O7 = Banyak yang melamar kerja sebagai pengajar
- O8 = Mayoritas siswa kurang mengerti belajar di sekolah.

Faktor-faktor ancaman (*threats*) tersusun dari:

- T1 = Jumlah bimbel pesaing semakin banyak
- T2 = Siswa masih takut berinteraksi pasca pandemi covid-19
- T3 = Biaya lahan, gedung dan buku akan terus naik
- T4 = Biaya honor pekerja dan pajak akan terus naik
- T5 = Konsumen ingin menyicil dalam pembayaran jasa.
- T6 = Suara kebisingan jalan raya mengganggu belajar
- T7 = Siswa sedang bosan belajar
- T8 = Siswa merasa lelah

Penilaian skor faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang merupakan hasil perkalian antara *rating* dan bobot dapat dilihat pada tabel II.

Nilai *rating* adalah antara skala 1 sampai 4. Penilaian *rating* berdasarkan kekuatan. Angka

1 berarti sangat lemah, sedangkan angka 4 berarti sangat kuat.

Nilai bobot adalah antara skala 0 sampai 1. Penilaian berdasarkan bobot kepentingan. Nilai 0 kurang penting, sedangkan nilai 1 sangat penting.

Nilai bobot ini berdasarkan pada skala prioritas atau berdasarkan pada skala keutamaan.

Jadi apabila nilai bobotnya besar berarti komponen tersebut lebih diprioritaskan daripada komponen lainnya.

Apabila nilai bobotnya kecil berarti komponen tersebut kurang diprioritaskan jika dibandingkan dengan komponen lainnya.

Total jumlah bobot untuk faktor internal adalah sama dengan satu. Jumlah total bobot dari faktor eksternal juga harus sama dengan satu.

Bobot kekuatan ditambah bobot kelemahan sama dengan 1. Bobot peluang ditambah ancaman sama dengan 1.

TABEL II  
FAKTOR INTERNAL

Faktor Internal	Rating	Bobot	Skor
<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>			
S1	4	1/16	4/16
S2	4	1/16	4/16
S3	3	1/16	3/16
S4	4	1/16	4/16
S5	4	1/16	4/16
S6	4	1/16	4/16
S7	3	1/16	3/16
S8	4	1/16	4/16
Total kekuatan			30/16
<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>			
W1	3	1/16	3/16
W2	3	1/16	3/16
W3	3	1/16	3/16
W4	2	1/16	2/16
W5	3	1/16	3/16
W6	3	1/16	3/16
W7	3	1/16	3/16
W8	3	1/16	3/16
Total kelemahan			- 23/16
Total Faktor Internal		1	1,4375

Di dalam perhitungan untuk nilai dari kekuatan bertanda positif, sedangkan nilai dari kelemahan bertanda negatif.

Penilaian skor faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang merupakan hasil perkalian antara rating dan bobot dapat dilihat pada tabel III.

TABEL III  
FAKTOR EKSTERNAL

Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Skor
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>			
O1	3	0,03125	0,09375
O2	3	0,03125	0,09375
O3	3	0,03125	0,09375
O4	3	0,125	0,375
O5	3	0,125	0,375
O6	3	0,03125	0,09375
O7	3	0,0625	0,1875
O8	3	0,0625	0,1875
Total peluang			1,5
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>			
T1	3	0,125	0,375
T2	2	0,03125	0,0625
T3	3	0,03125	0,09375
T4	3	0,03125	0,09375
T5	2	0,03125	0,0625
T6	2	0,0625	0,125
T7	2	0,0625	0,125
T8	3	0,125	0,375
Total ancaman			- 1,3125
Total Faktor Eksternal		1	0,1875

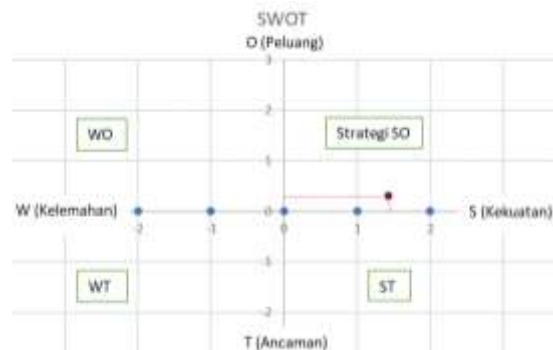
Dalam perhitungan skor untuk nilai dari peluang bertanda positif. Nilai dari ancaman bertanda negatif.

Berdasarkan tabel II terlihat nilai faktor internal sebesar 1,4375. Pada Tabel III tampak nilai faktor eksternal sebesar 0,1875.

#### IV. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil nilai faktor internal dan faktor eksternal dapat dilakukan perumusan strategi yang tepat dengan cara melakukan pemetaan garis pada diagram SWOT seperti tampak pada gambar 5.

Nilai faktor internal sebesar 1,4375 adalah sumbu X positif. Nilai faktor eksternal 0,1875 adalah sumbu Y positif.



Gambar 5. Diagram SWOT.



Pada gambar 5 terlihat ada 4 daerah yang terbagi, yaitu:

#### 1) Daerah SO

SO adalah singkatan dari *Strengths and Opportunities*. Strategi SO adalah strategi yang menggabungkan beberapa faktor kekuatan yang dimiliki dengan cara memberdayakan unsur-unsur peluang yang ada untuk kemajuan usaha atau pengembangan bisnis.

Strategi SO ini diterapkan apabila nilai skor kekuatan dan peluang termasuk kategori kuadran I. Nilai faktor internal positif. Nilai faktor eksternal positif.

#### 2) Daerah WO

WO adalah singkatan dari *Weaknesses and Opportunities*. Strategi WO adalah strategi yang mengatasi beberapa kelemahan yang dimiliki oleh bimbel dengan cara memanfaatkan sepenuhnya peluang yang ada untuk memajukan bimbel.

Strategi WO ini diterapkan apabila nilai skor termasuk kategori kuadran II. Nilai faktor internal negatif dan nilai faktor eksternal positif.

#### 3) Daerah WT

WT adalah singkatan dari *Weaknesses and Threats*. Strategi WT adalah strategi yang diupayakan bagaimana caranya agar bisa mengatasi semua kelemahan yang dimiliki oleh pihak bimbel dan berusaha bagaimana caranya untuk menanggulangi segala resiko ancaman yang ada terhadap bisnis bimbel.

Strategi WT ini diterapkan apabila nilai skor termasuk kategori kuadran III. Nilai skor faktor internal negatif dan nilai faktor eksternal negatif yang termasuk kategori terancam.

#### 4) Daerah ST

ST adalah singkatan dari *Strengths and Threats*. Strategi ST adalah strategi yang memberdayakan unsur-unsur kekuatan yang dimiliki oleh bimbel agar dapat mengatasi berbagai ancaman yang ada dari pihak luar terhadap bimbel.

Strategi ST ini diterapkan apabila nilai skor termasuk kategori kuadran IV. Nilai skor faktor internal positif sedangkan nilai faktor eksternal negatif.

Berdasarkan hasil tabel II dan III ini dapat dilakukan pemetaan titik pada diagram SWOT yang tampak pada gambar 5.

Sumbu X adalah faktor internal. Sumbu Y adalah faktor eksternal. Hasil penelitian menunjukkan nilai faktor internal 1,4375. Dari hasil penelitian diperoleh nilai faktor eksternal 0,1875. Setelah itu digambar dua garis yang menghubungkan kedua titik sumbu X dan sumbu Y yaitu titik  $(X, Y) = (1,4375; 0,1875)$ .

Titik  $(1,4375; 0,1875)$  ini terletak pada daerah strategi SO. Berdasarkan letak titik ini maka dipilih rumusan strategi SO yang tepat untuk penerapan strategi bisnis jasa bimbel.

Beberapa rancangan bisnis jasa bimbel dengan penerapan strategi SO sebagai berikut:

1) Penerapan strategi SO dengan komponennya tersusun dari S1 dan O1.

Meningkatkan pendekatan terhadap orang tua siswa yang ingin anaknya jadi juara kelas dengan biaya jasa harga sepadan agar bisa meraih siswa dari semua golongan ekonomi yang membutuhkan tambahan belajar. Harga disesuaikan dengan layanan yang diberikan.

2) Penerapan strategi SO dengan komponennya tersusun dari S2 dan O2.

Meningkatkan layanan administrasi respon cepat terhadap kebutuhan para siswa yang membutuhkan jam belajar lebih (biasanya jika ada tugas sekolah mendadak ataupun ada ujian sekolah).

3) Penerapan strategi S3 dengan komponennya O3.

Meningkatkan pengajar yang profesional seiring dengan peluang bertambah banyaknya siswa sekolah yang ada.

4) Penerapan strategi S4 dan S6 dengan komponen O8.

Meningkatkan tersedianya buku-buku paket yang mudah difahami serta mudah dimengerti oleh siswa dalam belajar. Meningkatkan layanan program belajar offline agar siswa lebih mudah dalam memahami pelajaran.

5) Penerapan strategi S5 dengan komponen O4 dan O5.

Meningkatkan layanan bimbel online untuk siswa di luar pulau seiring dengan adanya peluang banyaknya siswa alumni dari luar daerah yang berlomba-lomba ingin lulus ke universitas yang jumlah kuotanya terbatas.

6) Penerapan strategi S7 dengan komponen O6.

Mengalokasikan jumlah pengajar yang banyak untuk memberikan kesempatan kepada siswa dalam memilih pengajar yang cocok dengan pilihan murid terutama jika murid ada kebutuhan untuk mengikuti olimpiade, sehingga bisa disesuaikan dengan

tingkat kecocokan murid agar mudah menyerap pelajaran dari pengajar yang sesuai.

7) Penerapan strategi S8 dengan komponen O7.

Meningkatkan kualitas produk alat tulis beserta papan tulis agar bisa menarik minat para siswa untuk betah dalam belajar sehingga tidak bosan. Hal ini akan menarik orang-orang agar tertarik mengajar sehingga banyak yang melamar sebagai pengajar karena fasilitas yang menyenangkan.

#### V. KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai faktor internal berada pada sumbu X positif. Nilai faktor eksternal berada pada sumbu Y positif. Letak posisi titik faktor berada pada daerah kuadran I. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai peluang positif dan nilai kekuatan positif. Strategi pada kuadran I adalah aplikasi strategi SO.

Berdasarkan hasil penelitian telah teridentifikasi bahwa cara mengembangkan bisnis bimbingan belajar dengan menggunakan metode analisis SWOT adalah dengan penerapan strategi SO.

Strategi SO yang dapat diterapkan adalah meningkatkan pendekatan terhadap orang tua siswa, biaya jasa sepadan dengan layanan, meningkatkan layanan respon cepat terhadap kebutuhan mendadak dari siswa, meningkatkan profesionalitas para pengajar, meningkatkan layanan program belajar baik secara *online* maupun *offline*, meningkatkan kualitas buku yang mudah dimengerti siswa, mengalokasikan pengajar yang sesuai kebutuhan siswa serta meningkatkan fasilitas.

Pengembangan penelitian pada tahap yang lebih lanjut lagi untuk di masa yang akan datang dapat dilakukan dengan cara pengembangan strategi bisnis bimbingan belajar secara *online* untuk mata pelajaran jenjang sekolah seperti pelajaran sains, sosial dan matematika yang berbasis bahasa Inggris untuk setiap mata pelajaran agar bisa menambah pangsa pasar ke luar negeri seiring dengan bertambahnya minat siswa seluruh dunia dalam belajar. Peningkatan profesionalitas pengajar berbahasa Inggris di dalam segala bidang untuk semua mata pelajaran perlu dikembangkan untuk tahap selanjutnya.

#### REFERENSI

1. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI. 2018. Data dan Informasi: Kursus dan Pelatihan 2018. Jakarta: Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan.
2. Kurniawan. (2019) Bisnis Bimbel Kian Menjamur. Suara Pemredkalbar website. [Online]. Available: <https://www.suarapemredkalbar.com/read/ponticity/07012019/bisnis-bimbel-kian-menjamur>.
3. Asbari, M., Novitasari, D., Silitonga, N., Sutardi, D., & Gazali. (2024). Merdeka Belajar: Solusi Revolusi Pendidikan di Indonesia. *Jurnal Manajemen*, 3(01), 84–99.
4. Hasibuan, I., Irawan, P., Sabila, A., Cahaya, C., Fitri, H., Sahuro, I., Nasution, M. I., Rosila, R., Putri, V., & Pohan, A. (2024). Peningkatan Layanan Pendidikan Anak-Anak Melalui Program Bimbingan Belajar Di Desa Batu Gana. *Nusantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 187–191. <https://doi.org/https://doi.org/10.55606/nusantara.v4i1.2507>.
5. Moesarofah, Masruroh, I. A., Indahyani, V., Laili, Y. N., & Rofidatul, W. (2024). KKN : Bimbingan Belajar Partisipatif untuk Meningkatkan Minat Belajar Siswa MI di Desa Wonomlati Sidoarjo. *Bernas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 140–145. <https://doi.org/https://doi.org/10.31949/jb.v5i1.7140>.
6. Fendry, Permana, S. A., & Reski, N. (2024). Hubungan Bimbingan Belajar dengan Prestasi Belajar Siswa dan Implikasinya dalam BK di SMP Negeri 33 Kerinci. *Journal on Education*, 06(02), 13110–13123. <http://jonedu.org/index.php/joe>.
7. Sopwandin, I., Munawar, Hapsah, S., Sumarna, Palahudin, C., & Nurjalilah, S. (2024). Integrasi sistem pendidikan pada lembaga formal dan lembaga nonformal. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 2(1), 74–83.
8. Sari, N., & Sassi, K. (2024). Perbandingan sistem pendidikan Turki dan Indonesia. *Jurnal Nakula*, 2(1), 305–320. <https://doi.org/https://doi.org/10.61132/nakula.v2i1.499>.
9. Nurhayati, A. (2019). Strategi Bisnis Karpas Dengan Metode SWOT Analysis. *Sistemik : Jurnal Ilmiah Nasional Bidang Ilmu Teknik*, 7(2), 10–15. <https://doi.org/10.53580/sistemik.v7i2.23>.
10. Sembodo, T. (2018). Analisis SWOT. PSPK FK Unissula. [https://pspk.fkunissula.ac.id/sites/default/files/ANALISIS\\_SWOT\\_FK.pdf](https://pspk.fkunissula.ac.id/sites/default/files/ANALISIS_SWOT_FK.pdf).