

## ABSTRAK

PT DK Indonesia merupakan lembaga pendidikan pertama yang menghasung cara mengajar yang menyenangkan untuk meningkatkan kreativitas anak, yang memadukan teknologi, multimedia dan kreativitas. Berdiri pada tahun 2001, sempat mengalami kejayaan dalam hal pemasarannya, sehingga perusahaan ini memiliki banyak cabang yang tersebar di daerah jobodetabek. Kemudian ditahun 2011 PT DK Indonesia mengalami penurunan yang cukup dratis. Dengan ditutupnya cabang-cabang yang kurang produktive. Untuk itu dilakukan analisa yang dapat menentukan langkah-langkah strategi yang tepat supaya perusahaan dapat bersaing dan terus berkembang.

Metode penelitian dilakukan dengan wawancara, kuisoner dan observasi dan laporan-laporan yang ada. Kemudian di olah mengenai aspek – aspek pemasaran dilihat dari faktor internal dan eksternal perusahaan. Dari jawaban kuisoner diperoleh faktor-faktor strategis perusahaan yang terbagi atas *Strengths*, *Weakness*, *Opportunity* dan *Threats*. Dari hasil *matrik Eksternal faktor evaluation (EFE)* mendapatkan score 3.45 dan untuk *Matrik Internal Factor Evaluation (IFE)* mendapatkan score 3.42. di sini dapat dilihat perusahaan berada di posisi yang cukup kuat karna berada di score diatas 3. Kemudian dibuat *matrik SWOT* dan perusahaan ini juga berada di posisi yang menguntungkan. Karna memiliki peluang dan juga kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang.

Dengan analisis SWOT dapat dilihat perusahaan berada pada posisi yang kuat dan memiliki keunggulan bersaing. Strategi yang harus dilakukan ialah mendukung pertumbuhan progresif.

**Kata Kunci:** *SWOT, Matrik Eksternal Factor Evaluation (EFE), Matrik Internal Factor Evaluation (IFE)*



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

## **ABSTRACT**

*PT DK Indonesia is the first educational institution which implement a fun way of teaching to increase kid's creativity, by integrating technology, multi media and creativity. Established in 2001, they have many branches around jabodetabek because of they great marketing. In 2011, PT DK Indonesia encounter great degression. Many of they branches is closed because lack of productive. Therefore analysis is done to determine proper strategic steps, so that companies can compete and continue to grow.*

*Research method which was done are Interview, questionnaire, and observe existing document. Then processed marketing aspect based on internal and external factors of company. Strengths, Weakness, Opportunity and Threats is company strategic factors which obtained from questionnaire answers. External Factor Evaluation matrix scored 3.45 and Internal Factor Evaluation matrix scored 3.42, company is in great position based on that result because scored above 3. Afterwards, SWOT matrix is created and this company is in favorable position because they have oppotunity and strength which can be used.*

*Company is in advantageous position and has superiority to compete based on SWOT analysis. The right strategy to do is supporting progressive growth.*

**Keywords :** *SWOT, External Factor Evaluation (EFE) matrix, Internal Factor Evaluation (IFE) matrix.*

