

## ABSTRAK

### **Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendaftaran Siswa Pada Lembaga Pendidikan *Education For Future* cabang SBS Bekasi**

Perubahan-perubahan pola pendidikan yang begitu cepat, silih berganti serta globalisasi di segala bidang termasuk bidang pendidikan, memunculkan banyak lembaga-lembaga pendidikan luar sekolah sehingga terjadi persaingan yang sangat ketat di bidang bisnis jasa pendidikan. Lembaga bimbingan belajar *Education For Future*, yang mempunyai visi dan misi menjadi institusi pendidikan luar sekolah yang terkemuka, terunggul dan terbesar di Indonesia, merasakan dampak akibat banyaknya lembaga pendidikan yang bermunculan, sehingga menyebabkan sedikitnya jumlah siswa yang mendaftar pada enam bulan yaitu dari bulan maret sampai agustus 2013 dengan jumlah pendaftar sebanyak 31 siswa di lembaga pendidikan *Education For Future* cabang SBS Bekasi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi strategi pemasaran yang dilakukan oleh di lembaga pendidikan *Education For Future* cabang SBS Bekasi.

Melihat fenomena tersebut dan setelah dilakukan analisa SWOT & *marketing mix* di lembaga pendidikan *Education For Future* cabang SBS Bekasi dengan mengembangkan beberapa produk, meningkatkan promosinya serta meningkatkan kualitas pengajar dan pegawai administrasinya.

Setelah dilakukan beberapa strategi dan di evaluasi selama enam bulan setelah dilakukan *improvement* yaitu dalam bulan September 2013 sampai bulan februari 2014, terdapat peningkatan jumlah pendaftar sebanyak 139 siswa di lembaga pendidikan *Education For Future* cabang SBS Bekasi. Kemudian untuk masa berikutnya untuk mengembangkan lembaga pendidikan EFF cabang SBS Bekasi, perlu dioptimalkan differensiasi produknya, promosi yang lebih intensif dan efektif serta servis yang lebih baik dalam melakukan program *problem solving* dengan memberikan tambahan ilmu psikologi terhadap para pengajar.

*Key word* : Sedikitnya jumlah siswa yang mendaftar, *Marketing Mix*, analisa SWOT.

## **ABSTRACT**

### ***The Strategy of Marketing for Increase The Student Registration in Education For Future Branch of SBS Bekasi***

*The type of education always changes so fast and regularly. The globalitation in all sectors including education sector makes a lot of course appear and finally the competition in education business service happen every where. Education For Future course has visions and missions, Education For Future wants to be famous, the best and the big institute of education out of school (non formal) in Indonesia, feel the effect of a lot of course appear every where, it can make a few students registration in six month, from march until auguts 2013 by the total of register only 31 students in Education For Future course branch SBS Bekasi. The goal of this result is for evaluating marketing strategy has done by Education For Future course branch SBS Bekasi.*

*See the fenomena and after doing SWOT analysis in Education For Future course branch SBS Bekasi improving some products, evaluating of price, increasing the promotion and the quality of the menthor also the administration staff.*

*After doing some strategy and evaluation for six month after improvement had done, in spetember 2013 until February 2014, I could increase the total of register is 139 students in Education For Future course branch SBS Bekasi. For the next era need to optimize the difference of product, the promotion has to be more intensive and effective also better services in doing problem solving programe by given the extra psychology knowledge for the menthor for building their positive character.*

*Key word : A few students registration, Marketing mix, SWOT analysis.*



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA