

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Awal Tahun 2020 ditemukan wabah yang menjangkit hampir seluruh negara di dunia. Virus ini ditemukan pertama kali di kota Wuhan, Tiongkok China pada 31 Desember 2019, WHO *China Country Office* melaporkan kasus ini sebagai *pneumonia* satu minggu kemudian, pada tanggal 7 Januari 2020, Cina mengidentifikasi *pneumonia* tersebut sebagai jenis baru *coronavirus (coronavirus disease, Covid-19)*. Akhir bulan Januari tepatnya pada tanggal 30 Januari 2020 WHO menetapkan Covid-19 sebagai Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Yang Meresahkan Dunia atau *Public Health Emergency of International Concern* (KKMMD/PHEIC) seiring dengan cepatnya penyebaran virus ini ke berbagai negara (Kementerian Kesehatan, <https://kemenkes.go.id/>, akses November 2020).

Berdasarkan data Kemenkes, Covid-19 dapat menular melalui kontak erat dan droplet, tidak melalui udara. Orang yang paling berisiko tertular penyakit ini adalah orang yang memiliki kontak erat dengan pasien Covid-19. Oleh sebab itu penyebaran virus Covid-19 menjadi sukar untuk dihindari sebab penyebarannya tidak dapat dilihat secara kasat mata. Kasus positif pertama di Indonesia ditemukan di kota Depok pada bulan Februari 2020, virus ini menjangkit sepasang ibu dan anak kemudian menyebar

menjadi kasus nasional yang angkanya terus bertambah hingga kini setiap harinya.

Berdasarkan data SATGAS Covid-19 jumlah pasien positif per tanggal 30 November 2020 sebanyak 538.883, pasien sembuh sebanyak 450.518 dan jumlah pasien meninggal sebanyak 16.945 (Satgas Covid 19, <https://covid19.go.id/>, akses November 2021) . Corona virus dapat menjangkit siapa saja dan menyebabkan infeksi pada hidung, sinus serta tenggorokan bagian atas. Virus ini juga dapat menyebabkan lemas dan batuk kering. Pada kasus yang lebih parah, infeksi ini menyebabkan sindrom pernapasan akut, gagal ginjal sampai kematian. Oleh sebab itu corona virus menjadi momok menakutkan bagi masyarakat diseluruh dunia.

Dalam upaya mengantisipasi dan mengurangi jumlah penderita Covid-19 di Indonesia diberlakukan kebijakan membatasi aktifitas keluar rumah, seperti kegiatan sekolah yang dirumahkan, bekerja dari rumah (*work from home*), dan beribadah di rumah, kebijakan ini biasa disebut *Lockdown*. Kebijakan *Lockdown* menyebabkan banyak kantor dan sekolah ditutup untuk mengurangi cluster penyebaran Covid-19.

Kebijakan *Lockdown* yang diberlakukan menyebabkan pemerintah mengambil kebijakan yang sejalan, dalam upaya memenuhi aspek pendidikan bagi siswa pemerintah menerapkan kebijakan PJJ atau Pembelajaran Jarak Jauh. Kebijakan ini diambil untuk tetap dapat memenuhi kebutuhan akan pendidikan bagi siswa meski ditengah kondisi pandemi Covid-19. Sistem Pembelajaran Jarak Jauh tertuang dalam Surat

Edaran Nomor 2 Tahun 2020 tentang Pencegahan dan Penanganan Covid-19 di lingkungan Kemendikbud serta Surat Edaran Nomor 3 Tahun 2020 tentang Pencegahan Covid-19 pada satuan pendidikan. Dalam penerapannya, beragam reaksi bermunculan ketika kebijakan ini dilaksanakan baik dari orang tua, pendidik dan peserta didik. Perubahan metode belajar dari luring (luar jaringan) ke metode daring (dalam jaringan) membuat siswa banyak mengalami kesulitan. Selain siswa pendidik juga merasa kesulitan dalam merancang program pembelajaran apalagi bagi mereka pendidik yang tidak memiliki kecakapan teknologi.

Berdasarkan jurnal penelitian yang pernah dilakukan oleh Megawanti ditemukan bahwa banyak dari mereka peserta didik yang merasa kesulitan dalam melakukan pembelajaran daring dan lebih menyukai pembelajaran tatap muka. Alasan peserta didik lebih suka belajar di sekolah secara tatap muka ialah karena lebih efektif jika dibandingkan dengan belajar dari rumah (Megawanti, 2020 : 77-78). Peserta didik merasa butuh peran guru secara langsung yang tidak didapatkan ketika mereka melakukan pembelajaran daring. Alasan lainnya peserta didik merasa butuh untuk berinteraksi dan belajar dengan teman-temannya sebagai upaya mengatasi stress.

Selain itu faktor yang menyebabkan pembelajaran di rumah tidak efektif dilakukan ialah karena kondisi di rumah yang tidak kondusif pembelajaran di sekolah, terutama jika orangtua tidak memfasilitasi suasana belajar yang nyaman. Akibatnya banyak dari mereka peserta didik

menyatakan sulit berkonsentrasi karena selain tidak kondusif mereka juga kerap diganggu anggota keluarga lainnya saat pembelajaran berlangsung. Kondisi ini diperparah dengan orang tua yang tidak sabar dalam mendampingi belajar.

Banyaknya kendala yang dihadapi siswa dalam melakukan PJJ di sekolah menjadi peluang bagi lembaga non formal seperti bimbingan belajar untuk menarik minat siswa menggunakan jasa mereka. Bimbingan belajar menjadi sebuah kebutuhan seiring semakin besarnya kesadaran akan pentingnya pendidikan di era sekarang. (Qomariyah, 2017 : 5).

Era modernisasi seperti sekarang mengikuti bimbingan belajar sudah menjadi gaya hidup bukan hanya untuk siswa yang mengalami kesulitan dalam belajar sehingga perlu mendapat bimbingan dengan cara mengikuti bimbingan belajar, pergeseran tersebut menyebabkan menjamurnya usaha bimbingan belajar di Indonesia. Berdasarkan data yang dilansir melalui PDSPK jumlah lembaga pendidikan non formal di JABODETABEK mengalami peningkatan dari tahun-tahun sebelumnya.

Menurut Pusat Data dan Statistik Pendidikan dan Kebudayaan (PDSPK) jumlah lembaga pendidikan non formal tahun 2020 di kota Jakarta berjumlah 23 lembaga, Bogor 27 lembaga, Kabupaten Bogor 6 lembaga, Depok 34 lembaga, Tangerang 23 lembaga, Kabupaten Tangerang 14 lembaga dan Bekasi 32 lembaga. Total jumlah bimbingan belajar non formal di wilayah JABODETABEK berjumlah 162 lembaga.

Adanya pergeseran persepsi di masyarakat menyebabkan bisnis bimbingan belajar semakin menjanjikan, sebab selain sudah menjadi kebutuhan, bisnis bimbingan belajar tidak lagi menjadi bisnis musiman saat ujian. Alasan lainnya mengapa usaha bimbingan belajar kian diminati ialah karena tingkat pendidikan di Indonesia yang semakin tinggi. Peserta didik berbondong-bondong untuk bisa lolos dalam seleksi Perguruan Tinggi Negeri. Jumlah PTN yang terbatas tidak mampu menampung banyaknya jumlah siswa. Hal tersebut menyebabkan persaingan yang ketat dalam memperebutkan bangku PTN melalui ujian seleksi masuk Perguruan Tinggi Negeri.

Berdasarkan data yang di rilis oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi jumlah peserta yang mendaftar dalam ujian SBMPTN ialah sebanyak 777.858 orang pendaftar secara nasional, terdiri dari kelompok ujian Saintek dengan jumlah pendaftar 336.834 dan jumlah siswa diterima sebanyak 85.149 atau dengan persentase sebesar 25,28% dari total pendaftar Saintek. Sementara pendaftar Soshum sebanyak 378.556 dan jumlah siswa diterima sebanyak 83.836 atau dengan persentase sebesar 22,15% dari total pendaftar Soshum. Pendaftar Saintek dan Soshum (Campuran) sebanyak 62.468, sedangkan jumlah yang diterima 15.957 atau sebesar 25,54% . (Hendrayana, <https://dikti.kemdikbud.go.id/kabar-dikti/184-942-siswa-lolos-sbmptn-2021/>, akses 14 Juli 2021)

Tingginya minat siswa untuk masuk ke Perguruan Tinggi Negeri menjadi sebuah peluang bagi lembaga bimbingan belajar untuk memenuhi kebutuhan akan guru bimbingan belajar. Dalam kondisi pandemi banyak siswa merasa kesulitan untuk menghadapi ujian seleksi masuk Perguruan Tinggi Negeri. Seperti artikel yang di lansir oleh bisnis.com salah seorang pelajar kelas 12 merasa seleksi masuk Perguruan Tinggi Negeri semakin sulit, hal ini lantaran pelajar kelas 12 tahun ini sepenuhnya menjalani belajar daring. Ia merasa bahwa selama belajar daring ia kesulitan dalam memahami pelajaran yang diberikan oleh guru. (Mutiara, <https://kabar24.bisnis.com/read/20210224/79/1360133/utbk-sbmptn-2021-season-2-pandemi-covid-19-makin-sulit>, akses 14 Juli 2021)

Sebagai sebuah lembaga pendidikan nonformal, lembaga bimbingan belajar yang menyediakan jasa pendidikan tentunya memiliki tujuan untuk dapat hidup dan berkembang. Tujuan ini hanya akan dapat dicapai apabila manajemen memiliki strategi yang tepat untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada sehingga posisi atau kedudukannya dapat dipertahankan dan ditingkatkan., apalagi ditengah kondisi pandemi seperti sekarang ini.

Kondisi pandemi Covid-19 seperti sekarang ini menyebabkan lembaga bimbingan belajar harus menggunakan strategi yang berbeda agar tetap dapat bertahan. Dilansir melalui platform digital kompas.com di masa pandemi Covid-19 lembaga bimbingan belajar mengalami penurunan omzet hingga 90% jika dibandingkan kondisi biasanya (Kompas, Terdampak

Covid-19, Omzet Pengusaha Bimbel Turun hingga 90 Persen, 15 September 2020). Jika hal ini terus dibiarkan maka akan banyak lembaga bimbingan belajar yang mengalami gulung tikar. Oleh sebab itu maka diperlukan strategi pemasaran yang relevan dengan kondisi pandemi Covid-19.

Penerapan strategi pada setiap lembaga bimbingan belajar tentu berbeda-beda, pada lembaga bimbingan Latis Private kondisi pandemi awalnya berpengaruh terhadap menurunnya minat belajar siswa dalam menggunakan jasa mereka yang berakibat pada penurunan pendapatan di lembaga ini, akan tetapi dengan strategi yang baik hal tersebut dapat diatasi. Dalam menjawab tantangan akan sulitnya seleksi Perguruan Tinggi Negeri di tengah kondisi pandemi lembaga Latis Private membuat program yang ditujukan untuk membantu peserta didik agar dapat lolos dan diterima di PTN yang mereka inginkan. Latis private berupaya membuat program Latis Supercamp UI dimana dalam program tersebut setiap peserta didik akan dibimbing dengan pengajar yang berpengalaman dalam mengajar tes seleksi PTN. Sistem yang digunakan dalam program tersebut juga disesuaikan dengan kondisi pandemi dimana peserta didik akan dikarantina dan tinggal di tempat yang telah disediakan. Selain dapat meningkatkan fokus siswa dalam belajar sistem karantina juga dirasa lebih aman untuk melindungi siswa dari mobilitas dan menjaga kesehatan siswa agar tetap prima ketika mengikuti ujian.

Lembaga Latis Private juga menjadi kian diminati sebab banyak dari mereka orang tua siswa yang tidak memiliki waktu untuk membimbing

anak-anak mereka dalam mengikuti PJJ di sekolah. Beban tugas yang terus bertambah setiap harinya juga menyebabkan banyak dari mereka siswa, membutuhkan tutor (pengajar) untuk membantu dalam mengerjakan tugas-tugas tersebut. Sistem private dari lembaga ini juga berpengaruh terhadap kepercayaan orang tua siswa dalam aspek pencegahan penularan Covid-19 di mana siswa tidak harus pergi keluar rumah untuk mengikuti bimbingan belajar tetapi tutor yang datang langsung kerumah siswa atau bisa dengan menggunakan sistem online. Sistem belajar dan protokol kesehatan yang di jamin oleh lembaga juga menambah kepercayaan bagi orang tua siswa untuk menggunakan jasa mereka. Manajemen yang proaktif dalam memenuhi keinginan siswa membuat lembaga ini di percaya oleh orang tua sebagai lembaga yang profesional.

Berdasarkan penelitian tersebut, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai strategi yang digunakan oleh lembaga bimbingan belajar Latis Private pada masa pandemi Covid-19. Dimana pada lembaga bimbingan Latis Private kondisi pandemi berpengaruh terhadap meningkatnya minat belajar siswa untuk menggunakan jasa mereka sehingga berpengaruh pada pendapatan lembaga yang meningkat. Padahal sebelumnya ditemukan banyak siswa yang berhenti untuk menggunakan jasa les private di lembaga ini.

Melihat kondisi tersebut penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan guna melihat keterbaruan mengenai strategi lembaga bimbingan belajar di tengah kondisi pandemi Covid-19, peneliti tertarik untuk

mengkaji bagaimana strategi yang digunakan oleh lembaga bimbingan Latis Private dalam mempertahankan pendapatan mereka dimasa pandemi Covid-19 secara lebih mendalam.

B. Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, masalah penelitian dalam penelitian ini ialah

1. Bagaimana strategi yang digunakan oleh lembaga bimbingan belajar Latis Private dalam menghadapi masa pandemi Covid-19?
2. Mengapa lembaga bimbingan Latis Private menggunakan Strategi Intensif?

C. Fokus Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian, fokus masalah dalam penelitian ini ialah

1. Strategi Intensif yang digunakan lembaga bimbingan belajar Latis Private dalam menghadapi masa pandemi Covid-19 yaitu:
 - a. Penetrasi Pasar :
Sosial Media
 - b. Strategi Pengembangan Produk Jasa :
 1. Program Private Online
 2. Kebijakan Penerapan Protokol Kesehatan
 3. Program Latis Supercamp Alumni UI
 - c. Strategi Pengembangan Pasar :
Pembukaan Cabang

2. Alasan lembaga bimbingan Latis Private menggunakan Strategi

Intensif:

- a. Persaingan Pasar
- b. Keinginan Untuk Berkembang

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui strategi lembaga bimbingan belajar Latis Private dalam menghadapi masa pandemi Covid-19.
2. Untuk mengetahui mengapa lembaga bimbingan belajar Latis Private menggunakan strategi intensif dalam menghadapi masa pandemic Covid-19

E. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini, diharapkan hasil penelitian dapat digunakan untuk :

1. Bagi Akademik

Dapat menjadi salah satu sumber informasi baru dalam mengkaji kebijakan yang berkaitan dengan strategi lembaga bimbingan belajar, mengembangkan pengetahuan dan wawasan ilmiah serta sebagai referensi baru bagi penelitian yang relevan dengan penelitian ini.

2. Bagi Peneliti

Memperoleh informasi tambahan dan pemahaman yang lebih dalam mengenai lembaga bimbingan belajar.

3. Bagi Pembaca

Memberikan informasi kepada pembaca tentang strategi yang dilakukan oleh lembaga bimbingan belajar dalam menghadapi masa pandemi Covid-19

F. Kerangka Konseptual

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata Strategi berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *Stratos* atau tentara dan *Ego* atau pemimpin. Pada dasarnya strategi ialah alat untuk mencapai tujuan. Menurut Marrus dalam (Ulum, 2017 : 10) strategi di definisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Strategi adalah sejumlah keputusan dan aksi yang ditujukan untuk mencapai tujuan (*goal*) dalam menyesuaikan sumber daya organisasi dengan peluang dan tantangan yang dihadapi dalam lingkungan industrinya (Kuncoro, 2006 : 12). Menurut Siagian Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan sadar yang dibuat oleh manajemen puncak dan di implementasikan oleh seluruh jajaran dalam suatu organisasi dalam rangka mencapai tujuan organisasi tersebut (Siagian, 2004 : 56). Dalam KBBI kata “strategi” mempunyai beberapa arti, antara lain:

- a. Ilmu dan seni mengembangkan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai.
- b. Ilmu dan seni memimpin bala tentara untuk menghadapi musuh dalam kondisi perang atau dalam kondisi yang menguntungkan.
- c. Rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus (Undang-Undang RI No. 20 / 2003 Tentang Sisdiknas, 2003).

Menurut David dalam (Suci, 2015, 3) manajemen strategi adalah *“Strategic management can be defined as the art and science of formulating, implementing, and evaluating cross-function decisions that enable an organization to the achieve its objectives.*

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi ialah upaya yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam menghadapi tantangan dengan mengembangkan sumber daya perusahaan secara optimal atau dengan menerapkan kebijakan yang dinilai dapat mengatasi permasalahan yang timbul guna mencapai tujuan yang diharapkan. Strategi dapat dimaksudkan sebagai suatu usaha yang ditujukan untuk kemajuan suatu perusahaan dengan mengkombinasikan berbagai aspek yang terdapat di dalam sumber daya perusahaan baik manusia, kebijakan ataupun program yang sedang atau akan dijalankan.

b. Jenis- Jenis Strategi menurut Fred R David (David, 2011 : 28) :

1. *Integration Strategies*, terdiri atas:

- a. *Forward Integration*, menambah porsi kepemilikan atau meningkatkan control terhadap distributor atau retail.
 - b. *Backward Integration*, mencari kepemilikan atau meningkatkan control terhadap perusahaan supplier
 - c. *Horizontal Integration*, mencari kepemilikan atau meningkatkan control terhadap kompetitor
2. *Intensive Strategi*, terdiri atas:
- a. *Market Penetration*, mencari peningkatan harga pasar sekarang dari produk atau jasa di pasar saat ini dengan usaha marketing yang lebih besar
 - b. *Market Development*, mengenalkan produk baru atau jasa pada area geografis yang baru
 - c. *Product Development*, meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa saat ini atau mengembangkannya
3. *Diversification Strategi*, terdiri atas:
- a. *Related Diversification*, menambahkan sesuatu yang baru tetapi produk atau jasa yang masih berhubungan
 - b. *Unrelated Diversification*, menambahkan sesuatu pada produk atau jasa yang tidak berhubungan
4. *Defensive Strategi*, terdiri atas:

- a. *Retrenchment*, Menyusun kembali dari awal cost dan pengurangan asset untuk mengembalikan penurunan penjualan dan profit
- b. *Divestiture*, menjual divisi atau bagian dari perusahaan
- c. *Liquidation*, menjual semua asset perusahaan yang bernilai

c. Intensive Strategis menurut Fred R David

- a. *Market Penetration* yaitu strategi untuk meningkatkan penjualan dengan cara usaha-usaha pemasaran seperti penambahan personil pemasaran, meningkatkan biaya iklan, promosi yang lebih ekstensif, dan publikasi yang lebih banyak.

Pedoman yang memungkinkan penetrasi pasar strategi yang efektif:

1. Pasar yang ada tidak dipenuhi dengan barang khusus
2. Persentase penggunaan konsumen saat ini bisa ditingkatkan
3. Porsi perusahaan competitor menurun sedangkan penjualan dalam industry naik
4. Korelasi biaya penjualan dan biaya pemasaran secara historis tinggi
5. Kenaikan skala ekonomi menyediakan keuntungan besar yang bersaing

b. *Market Development* yaitu strategi untuk meningkatkan penjualan dengan mengenalkan produk di pasar baru. Pedoman yang memungkinkan pengembangan pasar strategi efektif:

1. Saluran distribusi yang baru dapat dipercaya, murah dan berkualitas baik
2. Perusahaan menjalankan usahanya dengan baik
3. Ada pasar yang belum digunakan atau belum penuh
4. Perusahaan membutuhkan sumber daya untuk mengatur pasar yang baru
5. Perusahaan memiliki kelebihan kapasitas produksi
6. Industri dasar perusahaan telah menjadi global

c. *Product Development* yaitu strategi untuk meningkatkan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk yang sudah ada. Pedoman pengembangan produksi menjadi strategi yang efektif:

1. Produk yang dihasilkan perusahaan telah berada dalam tahap dewasa sehingga konsumen tertarik untuk mencoba produk baru
2. Perusahaan berkompetisi dalam industri yang memiliki karakteristik perubahan teknologi yang cepat
3. Perusahaan pesaing menyediakan produk dengan kualitas dan harga yang bersaing

4. Perusahaan berkompetisi dalam industri yang tumbuh dengan cepat
5. Perusahaan memiliki kemampuan meneliti dan berkembang (David, 2011 : 30)

2. Lembaga Bimbingan Belajar

Adelman & Thomas dalam (Saharuddin, 2001:1) mendefinisikan institusi sebagai suatu bentuk interaksi di antara manusia yang mencakup sekurang-kurangnya tiga tingkatan. Pertama, tingkatan nilai kultural yang menjadi acuan bagi institusi yang lebih rendah tingkatannya. Kedua, mencakup hukum dan peraturan yang mengkhhususkan pada apa yang disebut aturan main (*the rules of the game*). Ketiga, mencakup pengaturan yang bersifat kontraktual yang digunakan dalam proses transaksi. Ketiga tingkatan institusi di atas menunjuk pada hirarki mulai dari yang paling ideal (abstrak) hingga yang paling konkrit, dimana institusi yang lebih rendah berpedoman pada institusi yang lebih tinggi tingkatannya.

Menurut Hendropuspito (1989 : 63), menggunakan kata institusi daripada lembaga. Dapat disebutkan bahwa institusi merupakan suatu bentuk organisasi yang secara tetap tersusun dari pola-pola kelakuan, peranan-peranan dan relasi sebagai

cara yang mengikat guna tercapainya kebutuhan-kebutuhan sosial dasar.

Menurut Uphoff dalam (Qodir, 2011 : 45) "*institutions are complexes of norm and behaviors that persist over time serving collectively valued purposed*". Institusi atau lembaga merupakan serangkaian norma dan perilaku yang sudah bertahan (digunakan) selama periode waktu tertentu (yang relatif lama) untuk mencapai maksud/tujuan bernilai kolektif (bersama) atau maksud-maksud yang bernilai sosial

Dapat disimpulkan bahwa lembaga ialah kumpulan individu yang saling berinteraksi dan memiliki tujuan yang sama serta memiliki hubungan yang teratur dengan melaksanakan hak, kewajiban dan tanggung jawab bersama untuk mencapai tujuan yang dicita-citakan dengan aturan main dalam interaksi interpersonal dan mekanisme administrasi serta kewenangan yang jelas.

Bimbingan belajar merupakan salah satu bentuk kegiatan yang dilakukan diluar sekolah atau ditengah-tengah masyarakat yang bertujuan untuk membantu kebutuhan manusia akan pendidikan. Sebagai bentuk pendidikan non formal, bimbingan belajar sangat potensial untuk meningkatkan hasil belajar siswa. Terdapat perbedaan

karakteristik pendidikan formal dan pendidikan non formal. Pendidikan formal memiliki karakteristik tujuan jangka panjang dan berorientasi pada ijazah, waktunya relatif lama, bersifat akademis dan ketat, menggunakan pendekatan kekuasaan. Sedangkan pendidikan non formal memiliki karakteristik tujuan jangka pendek dan berorientasi tidak pada ijazah, waktunya singkat, persyaratan atas kesepakatan bersama, dan dengan pendekatan demokratis.

Era modernisasi seperti sekarang ini banyak orang tua yang sibuk dengan karir mereka sehingga kurang memperhatikan pendidikan anak-anaknya, lembaga bimbingan belajar menjadi solusi bagi orang tua yang sibuk bekerja dalam menjamin pendidikan anak tetap terlaksana dengan baik.

Adanya lembaga bimbingan belajar dapat membantu siswa dalam memahami materi pembelajaran di sekolah. “Bimbingan”. Bimbingan berasal dari kata bimbing yang dalam Bahasa Inggris disebut *Guidance* yang berarti mengarahkan, mengatur, atau menuntun. Sehubungan dengan itu, bimbingan adalah bantuan yang diberikan kepada seorang individu dari setiap umur, untuk menolong dia dalam mengatur kegiatan-kegiatan hidupnya, mengembangkan pendirian atau pandangan hidupnya, membuat putusan-putusan, dan memikul beban hidupnya sendiri (Purwanto, 2008 : 37).

Dengan demikian, bimbingan belajar adalah suatu proses pemberian bantuan dari guru/guru pembimbing kepada siswa dengan cara mengembangkan suasana belajar yang kondusif dan menumbuhkan kemampuan agar siswa terhindar dari dan atau dapat mengatasi kesulitan belajar yang mungkin dihadapinya sehingga mencapai hasil belajar yang optimal. Hal ini mengandung arti bahwa para guru/guru pembimbing berupaya untuk memfasilitasi agar siswa dapat mengatasi kesulitan belajarnya dan sampai ada tujuan yang diharapkan (Hanafiyah, 2015 : 14).

Fungsi dari bimbingan belajar adalah sebagai berikut :

- a. Fungsi Pencegahan (*Preventive Function*) berusaha untuk mencegah kemungkinan timbulnya permasalahan.
- b. Fungsi Penyaluran (*Distributive Function*) berarti mewadahi kesempatan kepada siswa untuk menyalurkan minat dan bakat mereka sehingga mencapai hasil belajar yang sesuai dengan kemampuannya.
- c. Fungsi Penyesuaian (*Adjustive Function*) Salah satu faktor penentu keberhasilan siswa dalam studinya adalah faktor kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan. Guru pembimbing berupaya membantu siswa menyesuaikan program pengajaran dengan kondisi obyektif mereka agar dapat menyesuaikan diri,

memahami diri dengan tuntutan program pengajaran yang sedang dijalaninya. Atas dasar tersebut penyesuaian memiliki sasaran:

- a) Membantu siswa agar dapat menyesuaikan diri terhadap tuntutan program pendidikan.
 - b) Membantu siswa menyetarakan program-program yang dikembangkan dengan tuntutan pengajaran.
- d. Fungsi Perbaikan (*Remedial Function*) Kenyataan di sekolah menunjukkan bahwa sering ditemukan siswa yang mengalami kesulitan belajar. Dalam hal ini betapa pentingnya fungsi perbaikan dalam kegiatan pengajaran. Tugas para guru/guru pembimbing adalah upaya untuk memahami kesulitan belajar, mengetahui faktor penyebab, dan bersama siswa menggali solusinya. Salah satu contoh, fungsi perbaikan dalam bimbingan belajar adalah pengajaran remedial (*remedial teaching*).
- e. Fungsi Pemeliharaan (*Maintencance and Development Function*) Belajar dipandang positif harus tetap dipertahankan, atau bahkan harus ditingkatkan agar tidak mengalami kesulitan lagi.

Ada dua jenis bimbingan belajar (*bimbel*) tambahan yang bisa dipilih, yaitu melalui lembaga *bimbel* atau privat.

Pada lembaga bimbingan belajar, metode belajar yang digunakan adalah klasikal, dengan jumlah anak yang dibatasi, dan materi pelajaran yang telah disiapkan lembaga. Sementara privat, metode belajar yang digunakan adalah pengajarnya mendatangi sang anak. Jumlah anak yang ikut bimbingan belajar privat pun biasanya hanya berjumlah 1-3 orang anak saja. Materi pelajaran yang diberikan lebih tergantung kepada kebutuhan anak. Biasanya, yang dipelajari adalah materi yang dianggap sangat sulit dipecahkan oleh sang anak.

Berdasarkan pemaparan mengenai pengertian lembaga dan bimbingan belajar dapat disimpulkan bahwa lembaga bimbingan belajar adalah sebuah institusi yang menyediakan layanan untuk membantu siswa dalam memahami materi pelajaran yang belum dimengerti dengan balas jasa berupa imbalan gaji.

3. Pendapatan

Pengertian

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi. Balas jasa tersebut bisa berupa upah, bunga, sewa, maupun, laba

tergantung pada faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi (Sudremi, 2007 : 133). Pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya (Sukirno, 2006 : 47). Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan ialah sesuatu yang diterima oleh seseorang atas kerja kerasnya dalam bentuk uang, laba, komisi, gaji dan lain-lain.

Jenis-Jenis Pendapatan:

1. Pendapatan Operasi terbagi atas :

a) Penjualan kotor

Penjualan kotor merupakan penjualan sebagaimana yang telah tercantum pada faktur atau jumlah awal pembebanan sebelum dikurangi penjualan return serta potongan penjualan.

b) Penjualan bersih

Penjualan bersih merupakan penjualan yang didapat dari penjualan kotor serta dikurangi return penjualan dan ditambah potongan penjualan lainnya.

2. Pendapatan Non Operasi terbagi atas:

a) Pendapatan sewa

Pendapatan sewa merupakan sebuah pendapatan yang didapatkan perusahaan sebab sudah menyewakan aktivitya untuk perusahaan lain.

b) Pendapatan bunga

Pendapatan bunga merupakan suatu pendapatan yang didapat atau diterima sebab telah meminjamkan uangnya kepada pihak lainnya.

(Kurniawan, <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-pendapatan/> diakses 12 Juli 202)

Pengukuran Pendapatan

Cara terbaik untuk mengukur pendapatan adalah dengan menggunakan nilai tukar (exchange value) dari barang atau jasa. Nilai tukar barang atau jasa diukur dengan cash equivalent atau present value dari tagihan-tagihan yang diharapkan dapat diterima. Dengan kata lain, pendapatan diukur dalam nilai uang atau sejumlah uang yang akhirnya

akan diterima sebagai hasil dari suatu proses transaksi pendapatan (ukuran bersih).

Karakteristik Pendapatan

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Ada beberapa karakteristik tertentu dari pendapatan yang menentukan atau membatasi bahwa sejumlah rupiah yang masuk ke perusahaan merupakan pendapatan yang berasal dari operasi perusahaan. Karakteristik ini dapat dilihat berdasarkan:

- Sumber pendapatan
- Produk dan kegiatan utama perusahaan
- Jumlah rupiah pendapatan dan proses penandingan

4. Pandemi

Jumlah penyakit dalam suatu komunitas naik di atas tingkat yang diharapkan dapat terbagi atas beberapa bagian yaitu :

- a) Epidemio mengacu pada peningkatan, seringkali tiba-tiba, dalam jumlah kasus penyakit di atas apa yang diharapkan pada populasi di daerah itu. Wabah membawa definisi epidemio yang sama, tetapi sering digunakan untuk wilayah geografis yang lebih terbatas.

- b) Cluster mengacu pada agregasi kasus yang dikelompokkan di tempat dan waktu yang diduga lebih besar dari jumlah yang diharapkan, meskipun jumlah yang diharapkan mungkin tidak diketahui.
- c) Pandemi mengacu pada epidemi yang telah menyebar di beberapa negara atau benua, serta memengaruhi sejumlah besar orang.

Sebagian besar penggunaan istilah pandemi merujuk pada penyakit yang meluas secara geografis misalnya, wabah abad ke-14 (kematian hitam), kolera, *influenza*, dan virus *human immunodeficiency virus* (HIV)/AIDS. Dalam sebuah ulasan baru-baru ini tentang sejarah *influenza* pandemi secara geografis dikategorikan sebagai transregional (2 wilayah/negara yang berbatasan di dunia), antar regional (2 wilayah/negara yang tidak berbatasan atau bertetangga), dan global. Selain ekstensi geografis, sebagian besar penggunaan pandemi menyiratkan perpindahan penyakit atau penyebaran melalui transmisi yang dapat berpindah dari satu tempat ke tempat lain.

Serangan penyakit infeksi lebih sering dan mudah dikategorikan ke dalam pandemi. Istilah pandemi kurang umum digunakan untuk menggambarkan penyakit tidak menular, seperti sebagai, atau perilaku berisiko, seperti

merokok yang secara geografis luas dan meningkat secara global, tetapi tidak menular. Contoh perpindahan penyakit meliputi penyebaran penyakit dari orang ke orang yang disebabkan oleh virus pernapasan, seperti *influenza* dan SARS, atau organisme enterik, seperti vibrio kolera, atau penyebaran demam berdarah yang dikaitkan dengan perluasan rentang geografis vektor, seperti nyamuk *albopictus* (Handayani, 2020 : 7).

Dapat disimpulkan bahwa pandemi merupakan epidemi yang telah menyebar di beberapa negara atau bahkan benua yang mempengaruhi banyak orang dibelahan dunia karena dapat meluas dan berpindah dari satu tempat ke tempat lainnya dan mempengaruhi berbagai bidang kehidupan baik ekonomi, sosial, politik, dan budaya.

5. Covid-19

Melalui laman Covid19.co.id Corona virus adalah sekumpulan virus dari subfamili *Orthocoronavirinae* dalam keluarga *Coronaviridae* dan *ordo Nidovirales*. Kelompok virus ini dapat menyebabkan penyakit pada burung dan mamalia, termasuk manusia. Pada manusia, coronavirus menyebabkan infeksi saluran pernapasan yang umumnya ringan, seperti pilek, meskipun beberapa bentuk penyakit seperti; SARS,

MERS, dan Covid-19 sifatnya lebih mematikan (Rohim, 2020 : 37).

Virus ini pertama kali ditemukan di kota Wuhan Tiongkok China. Organization (WHO) mengumumkan nama penyakit ini sebagai Virus *Corona Disease* (Covid-19) yang disebabkan oleh virus SARS-CoV-2, yang sebelumnya disebut 2019-nCoV, dan dinyatakan sebagai pandemik pada tanggal 12 Maret 2020. Susilo dalam (Fitriani, 2020 : 3).

Virus ini tergolong ke dalam penyakit berbahaya dan ditetapkan sebagai pandemi oleh PBB karena dapat menjangkit semua manusia di dunia. Covid-19 telah menyebar hampir ke seluruh negara di dunia, hingga akhir tahun 2020 Covid-19 masih menjadi momok menakutkan bagi sebagian besar negara khususnya di Indonesia. Banyak tempat seperti sekolah, kantor, mall dan tempat umum lainnya di tutup guna mengurangi angka penyebaran Covid-19 di Indonesia.

Jenis Covid-19 :

Melalui laman cnnindonesia.com sejauh ini tercatat empat jenis *corona alfa* yang sudah menjangkit manusia, yaitu HCoV-229E; HCoV-NL63; HCoV-OC43; dan HCoV-HKU1. Sementara untuk *corona beta*, sudah ada tiga yang diidentifikasi, SARS, MERS-CoV, dan 2019-nCoV. *Corona alfa* hanya menyebabkan penyakit saluran pernapasan bagian

atas ringan hingga sedang, seperti flu biasa. Virus *corona alfa* biasanya hanya menginfeksi dalam waktu singkat. Sedangkan SARS; MERS; dan 2019-nCoV merupakan virus *corona beta* yang menyebabkan penyakit saluran pernapasan bawah seperti *pneumonia* atau bronkitis. Penyakit ini berbahaya sebab dapat menginfeksi paru-paru dan membuat penderita sulit bernapas. Kesulitan bernapas ini membuat pasokan oksigen di tubuh berkurang hingga akhirnya bisa menyebabkan kematian.

Kebijakan

Dalam upaya mengantisipasi dan mengurangi jumlah penderita Covid-19 di Indonesia diberlakukan kebijakan membatasi aktifitas keluar rumah, seperti kegiatan sekolah dirumahkan, bekerja dari rumah (*work from home*), dan kegiatan beribadah di rumah atau biasa disebut *Lockdown*. Kebijakan tersebut diharapkan mampu mengatasi permasalahan penyebaran Covid-19 yang terjadi di masyarakat. Pemerintah menetapkan kebijakan yang diorientasikan pada pemenuhan kebutuhan dan kepentingan masyarakat.

Kebijakan *Lockdown* dapat membantu mencegah penyebaran virus corona ke suatu wilayah, sehingga masyarakat yang berada di suatu wilayah tersebut diharapkan dapat terhindar dari wabah yang cepat menyebar. *Lockdown*

merupakan bagian dari peraturan perundang-undangan yang tertuang dalam Undang-Undang Nomor 6 tahun 2018 tentang Kekejarantinaan Kesehatan yang membahas kekejarantinaan kesehatan di pintu masuk dan di wilayah. Melalui kegiatan pengamatan penyakit dan faktor risiko kesehatan masyarakat terhadap alat angkut, orang, barang, dan/atau lingkungan, serta respons terhadap kekejarantinaan kesehatan masyarakat dalam bentuk tindakan kekejarantinaan kesehatan.

Selain kebijakan *lockdown* di masa pandemi Covid-19 pemerintah juga memberlakukan kebijakan PJJ atau pembelajaran jarak jauh. Kebijakan ini tertuang dalam Surat Edaran Nomor 2 Tahun 2020 tentang Pencegahan dan Penanganan Covid-19 di lingkungan Kemendikbud serta Surat Edaran Nomor 3 Tahun 2020 tentang Pencegahan Covid-19 pada satuan pendidikan. Sistem PJJ dapat mengganti pertemuan tatap muka secara langsung dengan perantara teknologi guna membantu pencegahan penularan Covid-19.

G. Penelitian Relevan

Nama Penulis	Judul	Tahun	Persamaan	Perbedaan
Vita Hanafiyah	Strategi Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Vila Nusa Indah Bogor.	2015	Sama- sama membahas mengenai strategi lembaga bimbingan belajar dalam upaya menarik minat siswa	Peneliti melakukan penelitian pada kondisi biasa (tidak pandemi), berbeda dengan penelitian ini yang dilakukan pada masa

			untuk menggunakan jasa mereka.	pandemi Covid-19. Strategi yang digunakan berbeda dengan penelitian ini. Bentuk bimbingan belajar konvensional berbeda dengan penelitian ini yang berbentuk jasa les private.
Mira Kusumaji Putri	Strategi Pemasaran di Lembaga Bimbingan Belajar Intens Batam	2019	Sama- sama membahas mengenai strategi lembaga bimbingan belajar dalam upaya menarik minat siswa untuk menggunakan jasa mereka.	Peneliti melakukan penelitian pada kondisi biasa (tidak pandemi), berbeda dengan penelitian ini yang dilakukan pada masa pandemi Covid-19. Strategi yang digunakan berbeda dengan penelitian ini. Bentuk bimbingan belajar konvensional berbeda dengan penelitian ini yang berbentuk jasa les private.
Candra Aji Prastya	Strategi Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Yogyakarta.	2020	Sama- sama membahas mengenai strategi lembaga bimbingan belajar dalam upaya menarik minat siswa untuk	Peneliti melakukan penelitian pada kondisi biasa (tidak pandemi), berbeda dengan penelitian ini yang dilakukan pada masa pandemi Covid-19. Strategi yang

			menggunakan jasa mereka.	digunakan berbeda dengan penelitian ini. Bentuk bimbingan belajar konvensional berbeda dengan penelitian ini yang berbentuk jasa les private.
--	--	--	--------------------------	---

Tabel 1.1 Penelitian Relevan

