

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Profil Argia Academy Indonesia**

##### **1. Sejarah Argia Academy**

ARGIA ACADEMY pada awalnya merupakan salah satu divisi usaha dari CV Argia Teknologi Nusantara yang dibentuk pada akhir tahun 2017 yang berfokus pada jasa pendidikan dan pelatihan Facebook Marketing, pembuatan website, SEO, hingga Google Ads. CV Argia Teknologi Nusantara sendiri didirikan pada 11 Agustus 2011 dengan bidang usaha utamanya konsultan perangkat lunak dan konsultan pemasaran online.

Seiring waktu berjalan, permintaan pada jasa pendidikan dan pelatihan digital marketing mengalami peningkatan terutama dari pihak rekanan perusahaan CV Argia Teknologi Nusantara. Mayoritas rekanan mengeluhkan sulitnya mencari talenta pemasar digital yang dapat membantu menangani kebutuhan *digital marketing* mereka.

Melihat kebutuhan tersebut, akhirnya, pada awal tahun 2019 ini, ARGIA ACADEMY dikembangkan menjadi Lembaga Pendidikan dan Pelatihan dibawah PT Argia Akademi Indonesia guna lebih menjadi lembaga yang professional dan lebih kredibel. Argia Academy

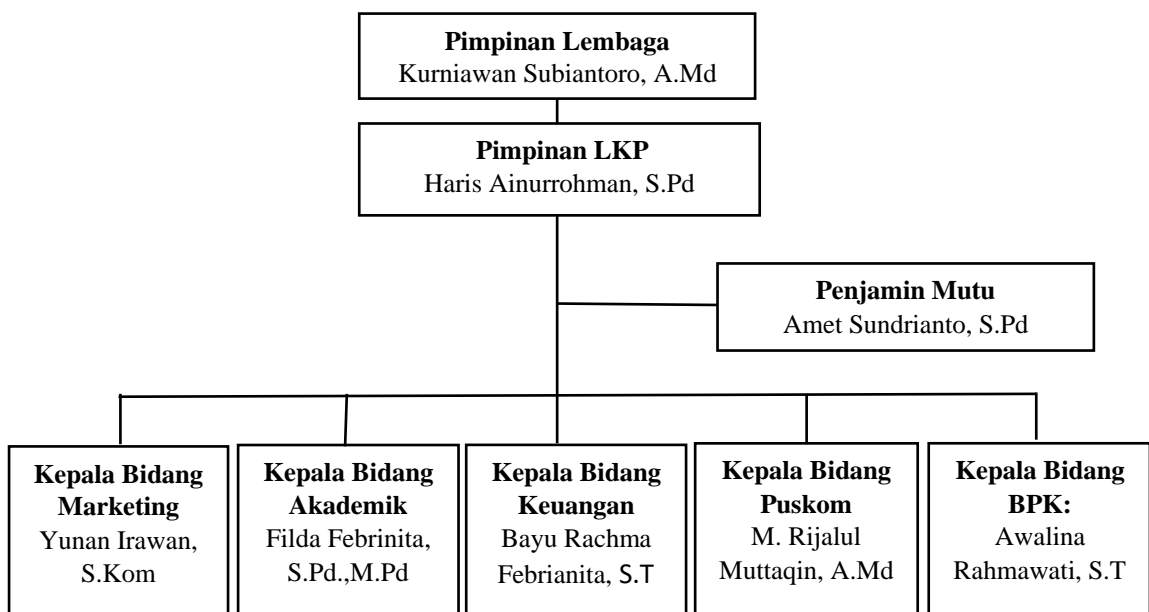
beralamat di Jalan Bengawan Solo No.4, Pakunden, Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.

## 2. Struktur Organisasi

Argia Academy Indonesia memiliki struktur organisasi agar semua kegiatan yang ada didalamnya bisa terstruktur dan berjalan dengan baik. Dari struktur organisasi yang dibentuk dapat digunakan untuk mengetahui tugas, tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki oleh masing-masing individu. Struktur organisasi tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

**Bagan 4.1**

### Struktur Organisasi Argia Academy Indonesia



Berikut adalah tugas dan fungsi dari masing-masing pihak yang terlibat dalam struktur organisasi diatas:

a) Pimpinan lembaga

1. Bertanggung Jawab atas pengelolaan untuk kepentingan perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan, sesuai dengan kebijakan yang dipandang tepat dalam batas yang telah ditentukan dalam Undang-undang atau Anggaran Dasar.
2. Wajib beritikad baik dan bertanggung jawab dalam melakukan pengelolaan dalam perseroan.
3. Wajib mewakili perseroan baik di luar maupun di dalam pengadilan.
4. Wajib membuat dan memelihara daftar pemegang saham, risalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), dan risalah rapat direksi, menyelenggarakan pembukuan perseroan, dan melaporkan kepemilikan sahamnya.
5. Jika mengalami kelalaian atau kerugian, pimpinan bertanggung jawab penuh secara pribadi atas kerugian perseroan apabila yang bersangkutan bersalah atau lalai dalam menjalankan tugasnya.

b) Pimpinan LKP (Lembaga Kursus dan Pelatihan)

1. Mengorganisasi dan mengkoordinasi kegiatan di dalam LKP, menyusun perencanaan, pengawasan dan evaluasi.

c) Penjamin Mutu

1. Membantu pimpinan LKP dalam meningkatkan mutu seluruh kegiatan yang ada di LKP.

2. Menyusun dokumen kebijakan, peraturan, standart dan manual prosedur.
  3. Menyusun laporan evaluasi diri berdasarkan laporan evaluasi LKP tiap semester, dan menyiapkan Audit Internal Mutu (AIM).
- d) Kepala Bidang Marketing
1. Merencanakan produk yang akan dipasarkan.
  2. Menganalisa keadaan pasar, serta menetapkan harga sebelum produk dipasarkan.
  3. Merencanakan promosi, baik secara publikasi maupun pemberian bonus.
  4. Melakukan tindakan lanjut terhadap calon pelanggan.
- e) Kepala Bidang Akademik
1. Mengkoordinasi pelaksanaan seluruh kegiatan program studi.
  2. Merencanakan jadwal kuliah, magang, dan evaluasi hasil belajar.
  3. Mengkoordinir perencanaan, penyediaan, dan pengusulan kebutuhan sarana dan prasarana kuliah.
  4. Memonitor jalannya perkuliahan sesuai dengan kurikulum.
  5. Menyusun laporan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas kepada pimpinan.
- f) Kepala Bidang Keuangan
1. Melaksanakan pencatatan dan pengumpulan data-data dana tau bukti transaksi dalam kegiatan perusahaan.

2. Mengklarifikasi semua transaksi yang terjadi dalam perusahaan kepada pimpinan.
  3. Menerima pembayaran/setoran tagihan dan hasil-hasil transaksi kegiatan usaha perusahaan.
  4. Mengklarifikasi dan Membayarkan tagihan-tagihan kepada pihak luar perusahaan setelah semua data dan syarat kelengkapan terpenuhi.
  5. Membukukan seluruh pemasukan dan pengeluaran kas kecil maupun besar.
- g) Kepala Bidang Puskom
1. Memanajemen sistem operasi KBM
  2. Mengelola jalannya pembelajaran daring
  3. Desain kebutuhan multimedia
- h) Kepala Bidang BPK
1. Memanajemen penyaluran magang
  2. Menjalin komunikasi dengan perusahaan-perusahaan mitra

### **3. Visi dan Misi**

#### **a. Visi**

“Menjadi sekolah teknologi informasi dan bisnis digital terbaik di Indonesia”

#### **b. Misi**

1. Menyelenggarakan program Pendidikan dan pelatihan teknologi informasi dan bisnis digital yang berkualitas.

2. Mengedukasi peserta didik dalam menganalisis, membangun, menjalankan, serta mengembangkan teknologi informasi dan bisnis digital.
3. Menjalin Kerjasama yang produktif dan berkelanjutan dengan berbagai pihak.
4. Menjadi bagian dalam menciptakan ekosistem ekonomi kreatif dalam bidang teknologi informasi dan bisnis digital.

#### **4. Program Perkuliahan**

Program kuliah jurusan bisnis digital atau *digital marketing* ini merupakan program kuliah 1 tahun langsung kerja dengan spesialisasi *digital marketing*. Di program ini, peserta didik kami akan dididik secara intensif menjadi seorang digital marketer profesional siap kerja dengan jaminan lulus pasti kerja atau uang kembali 100%.

Untuk menjadi seorang *digital marketer profesional*, peserta didik akan berlatih dan belajar:

- a) Menganalisis pangsa pasar yang tepat dari suatu produk dan dapat menemukan strategi yang tepat untuk memasarkan produk tersebut.
- b) Membuat website *landing page*, web profil, hingga web toko online berbasis WordPress.
- c) Memahami dan mampu menjalankan *digital campaign*.
- d) Melakukan komunikasi yang baik dan membuat nyaman pelanggan.

- e) Mengamankan *website* dari serangan *hacker* dan mampu melakukan *backup* rutin pada *website*.
- f) Meningkatkan peringkat *website* di Google dengan teknik SEO (*search engine optimization*).
- g) Melakukan pemotretan produk dan pembuatan video profil produk.
- h) Membuat *copywriting* dan bahasa iklan yang mampu membius pembacanya.

## 5. Kurikulum

Kurikulum di Argia Academy berfokus pada karier, *Career Coaching*, pelatihan memasuki dunia kerja, *mock interviews* (simulasi wawancara kerja) dengan dukungan praktisi *digital marketing* yang berdedikasi. Kurikulum mencakup keterampilan inti *digital marketing* dan memiliki kombinasi materi pembelajaran: textbook, video, praktek, dan penugasan-penugasan yang berhubungan dengan karier.

Secara teknis, peserta didik akan menempuh 330 jam pembelajaran teori dan praktek yang dituangkan dalam 4 rumpun ilmu yang meliputi:

- a) Rumpun *Digital Marketing*
  1. Fundamental Pemasaran dan *Digital Marketing*
  2. Pengukuran, Metrik, dan Data Analisis
  3. Strategi *Marketplace*
  4. *Selling Skill*

5. *Content Marketing*
  6. *Manajemen Social Media*
  7. *Email Marketing*
  8. *SEO (Search Engine Optimization)*
  9. *Manajemen Iklan Berbayar*
  10. *Manajemen Bisnis dan Pemasaran*
  11. *Digital Marketing dan IT Project*
  12. *Saluran Digital Lainnya*
- b) Rumpun Ilmu Dasar
1. *Kecakapan Intrapersonal*
  2. *Persiapan Karir dan Sumber Daya*
  3. *Kewirausahaan*
  4. *Pendidikan Agama*
- c) Rumpun IT
1. *Algoritma dan Pemrograman Dasar*
  2. *Perancangan dan Pemrograman Basis Data*
  3. *Content Management System*
  4. *Web Development*
  5. *UI/UX*
  6. *Utilisasi Aplikasi Produktivitas*
- d) Rumpun Multimedia



1. Fotografi Produk
2. Komputasi Desain Grafis
3. Videografi

Selain itu, para peserta didik akan dilatih untuk dapat mendapatkan sertifikasi internasional seperti sertifikat Google Ads sehingga kelak akan memudahkan mereka berkarir di dunia internasional. Para pesereta didik juga akan bersempatan magang di perusahaan perusahaan besar selama enam bulan untuk lebih melatih mental dan *skill* mereka di dunia *digital marketing*.

## **6. Sasaran dan Prospek Masa Depan**

### a) Sasaran

Menghasilkan tenaga-tenaga profesional di bidang teknologi informasi dan *digital marketing* yang mudah dalam mendapatkan pekerjaan dan karir ataupun dalam membangun bisnis.

### b) Prospek Masa Depan

- 1) *Marketer Online*
- 2) *Marketing Manager*
- 3) *IT Manager*
- 4) *SEO Specialist*
- 5) *Digital Entrepreneur*
- 6) *Online Advertiser Expert*
- 7) *Digital Marketing Consultant*
- 8) *Digital Account Executive*

### 9) *Social Media Specialist*

## **B. Temuan Penelitian**

### **A. Strategi Promosi Argia Academy Indonesia Dalam Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru.**

#### **a. Bauran Periklanan/*Advertising* Pada Argia Academy Indonesia**

Bauran promosi yang pertama yaitu periklanan/*Advertising* dari Argia Academy Indonesia adalah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Kurniawan selaku pimpinan lembaga Argia Academy Indonesia, sebagai berikut:

*“ Media periklanan yang kami pakai ada 2 yaitu media cetak dan media elektronik. Media cetak yang dipakai untuk periklanan kami antara lain yaitu: brosur dan flyer (disebar saat berkunjung ke sekolah-sekolah SMA/SMK, pameran pendidikan, saat ada seminar), spanduk (disebar di jalan-jalan yang ramai). Sedangkan untuk media elektronik yang dipakai yaitu radio advertising (Radio Mayangkara FM, Radio Samara FM, Radio Patria FM, Radio Andika FM), online advertising (Website, Facebook Ads, Instagram Ads, Google Ads dan juga menggunakan optimasi SEO (Search Engine Optimization)).”<sup>66</sup>*

Pertanyaan ini serupa dengan yang telah dikatakan Bapak Ainurrohman selaku dosen di Argia Academy Indonesia.

*“Di Argia kami menggunakan media periklanan berupa banner, brosur, flyer, spanduk, poster, radio, dan juga iklan di media online seperti platform di Facebook Ads, Instagram Ads, Google Ads dan juga menggunakan teknik SEO (Search Engine Optimization).”<sup>67</sup>*

---

<sup>66</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Kurniawan selaku Pimpinan Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 11.00-selesai.

<sup>67</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ainurrohman selaku Dosen Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 10.00-selesai.

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari Mbak Eka Wati selaku salah satu peserta didik di Argia Academy Indonesia.

*“Media periklanan yang dipakai di Argia saat yaitu pertama yang saya dengar yaitu di radio, lalu menyebar brosur saat pameran expo kampus, saat ada seminar-seminar. Selain itu Argia juga menggunakan media online seperti di Google Ads, Facebook Ads, dan media sosial lainnya serta menggunakan optimasi SEO.”<sup>68</sup>*

Hal tersebut juga diperkuat dengan dokumentasi bauran promosi periklanan (*advertising*) yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia.



**Gambar 4.2 Banner promosi Argia Academy Indonesia**

<sup>68</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Eka Wati selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 11.00-selesai.



**Gambar 4.3 Tampilan Akun Instagram Argia Academy Indonesia**



**Gambar 4.4 Tim Argia Academy saat on air di Radio PERSADA FM**

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa Argia Academy Indonesia memakai 2 jenis media periklanan yaitu media cetak dan media elektronik. Media cetak yang dipakai untuk periklanan antara lain yaitu: brosur dan flyer (disebar saat berkunjung ke sekolah-sekolah SMA/SMK, pameran pendidikan, saat ada seminar), spanduk (disebar di jalan-jalan yang ramai). Sedangkan untuk media elektronik yang dipakai yaitu radio

advertising (Radio Mayangkara FM, Radio Samara FM, Radio Patria FM, Radio Andika FM), online advertising (*Website, Facebook Ads, Instagram Ads, Google Ads* dan juga menggunakan optimasi SEO (*Search Engine Optimization*) yang berguna untuk mengajak konsumen melihat ke halaman web Argia Academy Indonesia.

**b. Bauran Promosi Penjualan/*Seles Promotion* Pada Argia Academy Indonesia.**

Bauran promosi yang ke dua yaitu promosi penjualan/*sales promotion* dari Argia Academy Indonesia adalah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Kurniawan selaku pimpinan Argia Academy Indonesia, sebagai berikut.

*“Bentuk-bentuk promosi penjualan / sales promotion yang digunakan oleh Argia Academy Indonesia yaitu berupa beasiswa prestasi sampai dengan 7 juta dan juga promo awal pendaftaran sampai 1,5 juta yang diperuntukkan bagi calon peserta didik yang mendaftar di awal periode pendaftaran.”*<sup>69</sup>

Pendapat ini serupa dengan yang telah dikatakan Bapak Ainurrohman selaku dosen di Argia Academy Indonesia.

*“Argia Academy Indonesia melakukan promosi penjualan diantaranya yaitu beasiswa prestasi, voucher pendidikan yang biasanya diberikan kepada peserta yang mengikuti seminar atau peserta yang mengikuti expo kampus, dan juga promo di awal pendaftaran.”*<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Kurniawan selaku Pimpinan Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 11.00-selesai.

<sup>70</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ainurrohman selaku Dosen Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 10.00-selesai.

Pernyataan ini diperkuat oleh Bapak Yunan selaku staf marketing di Argia Academy Indonesia.

*“Strategi sales promotion yang dilakukan oleh Argia Academy antara lain yaitu: beasiswa prestasi sampai dengan 7 juta (diperuntukkan bagi calon peserta yang memiliki prestasi ditingkat kota, provinsi, internasional), juga promo awal pendaftaran sampai 1,5 juta (diperuntukkan bagi calon peserta didik yang mendaftar di awal periode pendaftaran), gratis laptop multimedia.”<sup>71</sup>*

Hal tersebut juga diperkuat dengan dokumentasi bauran promosi promosi penjualan (*sales promotion*) yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia.



**Gambar 4.5 Tampilan promo biaya pendidikan di Argia Academy**

<sup>71</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Yunan selaku staf marketing Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via google meet, jam 09.00-selesai.



**Gambar 4.6 Serah terima laptop gratis di Argia Academy**

Dari pernyataan-pernyataan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa promosi penjualan / *sales promotion* yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia antara lain yaitu: beasiswa prestasi sampai dengan 7 juta (diperuntukkan bagi calon peserta yang memiliki prestasi ditingkat kota, provinsi, internasional), juga promo awal pendaftaran sampai 1,5 juta (diperuntukkan bagi calon peserta didik yang mendaftar di awal periode pendaftaran), voucher pendidikan (diberikan kepada peserta yang mengikuti seminar atau peserta yang mengikuti expo kampus), gratis laptop multimedia.

**c. Bauran Penjualan Langsung / *Direct Marketing* Pada Argia Academy Indonesia.**

Bauran promosi yang ke tiga yaitu penjualan langsung / *direct marketing* pada Argia Academy Indonesia adalah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Kurniawan selaku pimpinan Argia Academy Indonesia, sebagai berikut:

*“Bentuk penjualan langsung / direct marketing yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia adalah dengan mengirimkan brosur lewat email pribadi ataupun whatsapp kepada*

*para peserta yang pernah mengikuti seminar atau expo kampus yang telah mengisi data daftar hadir acara.”<sup>72</sup>*

Pendapat yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ainurrohman selaku dosen di Argia Academy Indonesia.

*“biasanya setelah mengadakan acara seminar atau expo kampus Argia akan mengirimkan brosur, iklan promo pendidikan kepada nama-nama yang telah terdaftar di daftar hadir acara melalui email ataupun whatsapp.”<sup>73</sup>*

Pendapat ini diperkuat oleh Bapak Yunan selaku staf marketing di Argia Academy Indonesia.

*“ Argia selalu menyiapkan daftar hadir peserta acara yang berisi nama, alamat rumah, alamat email dan juga nomer whatsapp peserta. Sehingga dari data tersebut pihak Argia akan lebih mudah untuk mengirimkan brosur, iklan promo pendidikan atau acara apapun yang akan diadakan oleh argia dalam rangka mempromosikan LKP dengan mudah dan efisien.”<sup>74</sup>*

Dari pernyataan-pernyataan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan langsung/ *direct marketing* yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia adalah dengan cara mengirimkan pesan via email ataupun whatsapp kepada para peserta acara yang digelar oleh Argia yang berisi brosur ataupun iklan promo pendidikan.

#### **d. Bauran Penjualan Personal / *Personal Selling* Pada Argia Academy Indonesia.**

---

<sup>72</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Kurniawan selaku Pimpinan Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 11.00-selesai.

<sup>73</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ainurrohman selaku Dosen Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 10.00-selesai.

<sup>74</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Yunan selaku staf marketing Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 09.00-selesai.



Bauran promosi yang ke empat yaitu penjualan personal / *personal selling* pada Argia Academy Indonesia adalah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Kurniawan selaku pimpinan Argia Academy Indonesia, sebagai berikut:

*“Kegiatan penjualan personal atau personal selling yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia adalah melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah SMK/SMK untuk promosi, biasanya dulu sebelum ada pandemi covid-19 dalam sehari dapat melakukan kunjungan sebanyak 4 sekolah, namun karena hal tersebut kunjungan ke sekolah sementara belum bisa dilakukan, Argia juga melakukan prospek langsung mendatangi rumah tetangga yang mempunyai anak baru lulus dari SMK/SMA yang tidak kuliah, selain itu Argia juga bekerja sama dengan guru-guru dan rekan-rekan yang tertarik untuk ikut mempromosikan Argia dan jika berhasil maka akan mendapatkan bonus uang tunai mulai 75 ribu hingga 1,5 juta per anak tergantung seberapa besar kesungguhan orang tersebut dalam melakukan promosi.”<sup>75</sup>*

Pendapat yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Yunan selaku staf marketing di Argia Academy Indonesia.

*“Bentuk personal selling yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia yaitu dengan melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah SMK/SMK sederajat, mendatangi orang-orang yang belum bekerja, umur masih dibawah 25 tahun dan tertarik dengan dunia digital marketing (info diperoleh dari rekan-rekan Argia Academy).”<sup>76</sup>*

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari Bapak Ainurrohman selaku dosen di Argia Academy Indonesia.

*“Dalam upaya mempromosikan Argia Academy Indonesia pihak Argia melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah SMA/SMK sederajat untuk melakukan promosi baik yang ada di blitar maupun*

---

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Kurniawan selaku Pimpinan Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 11.00-selesai.

<sup>76</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Yunan selaku staf marketing Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 09.00-selesai.

*wilayah-wilayah di sekitarnya seperti Malang, Kediri dan Tulungagung.*<sup>77</sup>

Hal tersebut juga diperkuat dengan dokumentasi bauran penjualan personal (*personal selling*) yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia.



**Gambar 4.7 Tim Argia Academy melakukan kunjungan ke sekolah SMA/MA**

Dari pernyataan-pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa Argia Academy Indonesia menerapkan bauran promosi penjualan personal atau *personal selling* dengan cara melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah SMK/SMK baik dikawasan Blitar maupun wilayah sekitarnya seperti Malang, Kediri, Tulungagung untuk melakukan promosi, Argia juga melakukan prospek langsung mendatangi rumah tetangga yang mempunyai anak baru lulus dari SMK/SMA yang tidak kuliah, selain itu Argia juga bekerja sama dengan guru-guru dan rekan-rekan yang tertarik untuk ikut mempromosikan Argia dan jika berhasil maka akan mendapatkan

---

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ainurrohman selaku Dosen Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 10.00-selesai.

bonus uang tunai mulai 75 ribu hingga 1,5 juta per anak tergantung seberapa besar kesungguhan orang tersebut dalam melakukan promosi.

**e. Bauran Hubungan Masyarakat / *Public Relation* Pada Argia Academy Indonesia.**

Bauran promosi yang ke lima yaitu hubungan masyarakat / *public relation* pada Argia Academy Indonesia adalah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Kurniawan selaku pimpinan Argia Academy Indonesia, sebagai berikut:

*“Kegiatan hubungan masyarakat yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia adalah bekerja sama dengan Kotak Amal Indonesia, mengadakan seminar untuk umum di gedung Patria, mengadakan event free seperti webinar untuk anak sekolah.”*<sup>78</sup>

Pendapat yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Yunan selaku staf marketing di Argia Academy Indonesia.

*“Dalam rangka menjalin hubungan dengan masyarakat Argia Academy Indonesia juga mengadakan beberapa kegiatan antara lain yaitu: sponsor barter (pihak Argia mengisi materi pada acara yang diadakan oleh sebuah instansi tanpa mendapatkan pesangon, namun pihak Argia diperbolehkan untuk beriklan dan memperkenalkan diri kepada masyarakat), mengadakan webinar gratis dengan berbagai tema yang menarik yang berhubungan dengan bisnis digital via aplikasi google meet atau zoom.”*<sup>79</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari Bapak Ainurrohman selaku dosen di Argia Academy Indonesia.

*“Beberapa kegiatan yang dilakukan oleh Argia Academy dalam upaya menjalin hubungan dengan masyarakat yaitu antara*

---

<sup>78</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Kurniawan selaku Pimpinan Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 11.00-selesai.

<sup>79</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Yunan selaku staf marketing Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 09.00-selesai.

*lain: mengadakan webinar gratis, mengadakan pameran hasil produksi para UMKM yang ada di kawasan Blitar pada saat ada acara seminar yang diadakan di Argia Academy Indonesia.”<sup>80</sup>*

Hal tersebut juga diperkuat dengan dokumentasi bauran promosi hubungan masyarakat (*public relation*) yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia.



**Gambar 4.8 Tampilan promosi webinar gratis yang diselenggarakan oleh Argia Academy Indonesia**

Dari pernyataan-pernyataan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa bentuk *public relation* yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia yaitu: sponsor barter (pihak Argia mengisi materi pada acara yang diadakan oleh sebuah instansi tanpa mendapatkan pesangon, namun pihak Argia diperbolehkan untuk beriklan dan memperkenalkan diri kepada masyarakat), mengadakan webinar gratis dengan berbagai tema yang menarik yang berhubungan

---

<sup>80</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ainurrohman selaku Dosen Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 10.00-selesai.

dengan bisnis digital via aplikasi google meet atau zoom, bekerja sama dengan Kotak Amal Indonesia, mengadakan pameran hasil produksi para UMKM yang ada di kawasan Blitar pada saat ada acara seminar yang diadakan di Argia Academy Indonesia.

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia melalui berbagai media sedikit banyaknya sangat berpengaruh terhadap jumlah peserta didik baru yang mengikuti kursus di Argia Academy Indonesia.

Kaitannya dengan target jumlah peserta didik baru, pihak Argia Academy Indonesia selalu berusaha untuk terus meningkatkan jumlah peserta didik baru sehingga Argia Academy Indonesia dapat dikenal oleh masyarakat di seluruh Indonesia. Selain itu, diharapkan Argia Academy Indonesia ini dapat membantu masyarakat untuk memiliki kemampuan/ skill di bidang teknologi dan *digital marketing* yang saat ini dan kedepannya sangat dibutuhkan untuk mengikuti perkembangan dunia bisnis yang bergeser menggunakan bisnis online dan juga dengan kemampuan yang dimiliki diharapkan dapat membuka lapangan kerja baru sehingga dapat membantu mengatasi pengangguran yang ada.

Dalam penelitian ini peneliti juga mewawancarai beberapa peserta didik yang telah mengikuti kursus teknologi dan digital marketing yang diselenggarakan oleh Argia Academy Indonesia.

Mbak Eka Wati selaku peserta didik di Argia Academy mengatakan.

*“Saya mengetahui Argia Academy Indonesia awalnya melalui iklan di google lalu karena penasaran akhirnya dia mencari tau lebih lanjut dengan mengunjungi situs web resmi Argia Academy Indonesia dan dilanjutkan dengan melihat akun sosial media yang lainnya dan akhirnya saya tertarik untuk mengikuti kursus di Argia Academy. Alasan saya mengikuti kursus ini karena saya ingin lebih mendalami dunia bisnis dan ternyata disana saya justru mendapatkan materi yang dapat menunjang skill digital marketing. Kesan yang saya rasakan saat mengikuti kursus di Argia Academy, pertama sangat bersyukur dan senang bertemu dengan dosen sekaligus mentor yang selalu welcome kepada anak didiknya dan disana tidak hanya diajarkan teori tetapi juga kesan moral dan motivasi yang terus membangun serta memberi semangat dan itu yang membuat saya jadi lebih bersemangat untuk belajar dan terus berlatih”.*<sup>81</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mbak Beta selaku peserta didik di Argia Academy Indonesia.

“ Saya mengetahui Argia Academy Indonesia pertama dari siaran radio Mayangkara FM, setelah mendengar promosi tentang Argia yang katanya memberikan kursus pendidikan digital marketing dengan waktu yang singkat, biaya yang terjangkau dengan materi yang lengkap dan lulus dijamin berpenghasilan atau disalurkan kerja akhirnya saya tertarik dan mulai mencari informasi seputar Argia Academy Indonesia dengan membuka situs resmi Argia. Setelah selesai menelusurinya akhirnya saya tertarik dan mendaftar untuk mengikuti kursus teknologi informasi dan digital marketing di Argia Academy Indonesia. Alasan saya mengikuti kursus ini karena dari dulu saya memang sudah suka dengan computer jadi saya ingin mempelajari skill yang bermanfaat yang berhubungan dengan computer. Kesan yang saya rasakan saat mengikuti kursus di Argia saya senang karena saya menemukan pembelajaran yang saya sukai yaitu tentang computer, disana para pengajarnya baik dan ramah, disana saya tidak hanya diajarkan

---

<sup>81</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Eka Wati selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 11.00-selesai

monoton teori saja namun juga diajarkan bagaimana mendapatkan penghasilan dengan keahlian yang saya miliki”.<sup>82</sup>

## **B. Kendala Yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Strategi Promosi Argia Academy Indonesia Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru.**

Dalam proses penerapan strategi promosi tentunya pasti mengalami berbagai kendala yang dapat menghambat keberhasilan strategi promosi yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia. Kendala yang dihadapi adalah seperti yang disampaikan oleh Bapak Yunan selaku staf marketing di Argia Academy Indonesia.

*“Beberapa kendala yang sering terjadi yaitu ada konsumen sudah tertarik untuk mengikuti pendidikan di Argia Academy Indonesia dan sudah ingin melakukan closing, namun mereka tidak mempunyai dana untuk membayarnya dan dari pihak marketingpun juga sudah menawarkan beberapa potongan biaya, memberi keringanan untuk membayar sisa pembayaran dengan diangsur namun masih sangat sulit untuk meyakinkan para konsumen, kebutuhan biaya promosi yang sangat tinggi, adanya pandemi Covid-19 seperti saat ini membuat para marketer terhalang untuk melakukan promosi secara langsung kepada konsumen sehingga promosi secara langsung menjadi kurang maksimal, banyaknya para kompetitor Argia yang membuat iklan lebih masif, kurangnya pengetahuan masyarakat tentang pentingnya teknologi dan digital marketing yang padahal sangat bagus untuk prospek di kehidupan mendatang.”<sup>83</sup>*

Penyataan serupa juga diungkapkan oleh Mbak Eka Wati salah satu dari peserta didik di Argia Academy Indonesia.

*“Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap teknologi dan digital marketing, pengeluaran dana promosi yang lebih besar jika*

---

<sup>82</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Beta selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 13.00-selesai

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Yunan selaku staf marketing Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 09.00-selesai.

*dibandingkan dengan prospek yang didapatkan jadi pihak Argia butuh tambahan dana untuk melakukan promosi yang lebih masif.”<sup>84</sup>*

Hal ini juga diperkuat dengan pendapat yang diungkapkan oleh Mbak Beta salah satu peserta didik di Argia Academy Indonesia.

*“Masyarakat khususnya di Blitar belum banyak yang mengerti mengenai pentingnya teknologi dan digital marketing.”<sup>85</sup>*

Dari pernyataan-pernyataan yang diungkapkan diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa masyarakat masih takut dengan biaya pendidikan yang sebenarnya tidak dikatakan mahal jika dibandingkan dengan ilmu dan pengalaman yang akan didapatkan di Argia, kebutuhan biaya promosi yang sangat tinggi, adanya pandemi *Covid-19* seperti saat ini membuat para marketer terhalang untuk melakukan promosi secara langsung kepada konsumen sehingga promosi secara langsung menjadi kurang maksimal, banyaknya para kompetitor Argia yang membuat iklan lebih massif, kurangnya pengetahuan masyarakat tentang pentingnya teknologi dan *digital marketing* yang padahal sangat bagus untuk prospek di kehidupan mendatang.

### **C. Solusi Terhadap Kendala Yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Strategi Promosi Argia Academy Indonesia Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru.**

Adanya kendala saat menerapkan strategi promosi merupakan hal yang wajar, namun kendala tersebut harus segera diatasi agar proses

---

<sup>84</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Eka Wati selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 11.00-selesai.

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Beta selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 13.00-selesai



penerapan strategi promosi yang dilakukan tidak terhambat dan bisa kembali berjalan dengan efektif dan efisien. Beberapa solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi kendala yang dihadapi adalah seperti yang disampaikan oleh Bapak Kurniawan selaku pimpinan di Argia Academy Indonesia.

*“Menurut kami beberapa solusi yang dapat diterapkan dalam upaya mengatasi kendala yang ada yaitu menyusun kembali program atau strategi promosi baru yang lebih menarik, melatih para customer service untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para tamu terutama untuk para calon peserta didik yang datang dan ingin mengenal lebih tentang Argia Academy Indonesia, mencari sumber pendanaan yang lebih banyak agar pembuatan iklan untuk promosi bisa lebih masif.”<sup>86</sup>*

Pendapat lain juga diungkapkan oleh Bapak Yunan selaku staf marketing di Argia Academy Indonesia.

*“Dibalik banyaknya kendala yang ada tentunya juga harus disertai dengan solusi, beberapa solusi yang dapat dilakukan terutama untuk mengatasi kurangnya ketertarikan masyarakat kepada Argia yaitu dengan lebih menajamkan kelebihan yang dimiliki oleh Argia jika dibandingkan dengan LKP lainnya, selain itu karena sekarang masih dalam situasi pandemic Covid-19 yang menyebabkan terhambatnya proses promosi secara langsung maka yang dapat kami lakukan adalah dengan lebih memfokuskan promosi lewat media online, selain itu membuat konten iklan yang lebih menarik misalkan dengan mengendors influencer yang punya banyak followers.”<sup>87</sup>*

Pendapat lain juga diungkapkan oleh Mbak Eka Wati selaku salah satu peserta didik di Argia Academy Indonesia.

*“Solusi yang saya tawarkan untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh Argia Academy Indonesia yaitu dengan memfokuskan dalam pembangunan tribe ataupun list building (pengumpulan data orang-orang yang mungkin lebih tertarik terhadap suatu produk), serta mulai*

---

<sup>86</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Kurniawan selaku Pimpinan Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 11.00-selesai.

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Yunan selaku staf marketing Argia Academy Indonesia, 25 Maret 2021, via Google Meet, jam 09.00-selesai.

*menambahkan effort dalam sarana pemasaran organic (segala bentuk pemasaran digital yang tidak melibatkan iklan berbayar) karena dengan begitu pengeluaran dana dalam promosi bisa lebih ditekan.”<sup>88</sup>*

Pendapat lain juga diungkapkan oleh Mbak Bata selaku salah satu peserta didik di Argia Academy Indonesia.

*“Menurut saya agar masyarakat Blitar lebih tau tentang Argia Academy Indonesia yaitu dengan mengadakan seminar online gratis untuk masyarakat umum tentang pentingnya teknologi dan digital marketing untuk prospek masa depan.”<sup>89</sup>*

Dari beberapa pendapat diatas dapat diambil kesimpulan bahwa beberapa solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi kendala yang dialami oleh Argia Academy Indonesia dalam menerapkan strategi promosi yang dilakukan adalah menyusun kembali program atau strategi promosi baru yang lebih menarik, melatih para *customer service* untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para tamu terutama untuk para calon peserta didik yang datang dan ingin mengenal lebih tentang Argia Academy Indonesia, mencari sumber pendanaan yang lebih banyak agar pembuatan iklan untuk promosi bisa lebih masif, lebih menajamkan kelebihan yang dimiliki oleh Argia jika dibandingkan dengan LKP lainnya, selain itu karena sekarang masih dalam situasi pandemic *Covid-19* yang menyebabkan terhambatnya proses promosi secara langsung maka yang dapat kami lakukan adalah dengan lebih memfokuskan promosi lewat media online, selain itu membuat konten

---

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Eka Wati selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 11.00-selesai.

<sup>89</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Beta selaku peserta didik Argia Academy Indonesia, 24 Maret 2021, di LKP Argia Academy Indonesia, jam 13.00-selesai.

iklan yang lebih menarik misalkan dengan mengendors influencer yang punya banyak *followers*, memfokuskan dalam pembangunan *tribe* ataupun *list building* (pengumpulan data orang-orang yang mungkin lebih tertarik terhadap suatu produk), serta mulai menambahkan effort dalam sarana pemasaran organic (segala bentuk pemasaran digital yang tidak melibatkan iklan berbayar) karena dengan begitu pengeluaran dana dalam promosi bisa lebih ditekan, mengadakan seminar online gratis untuk masyarakat umum tentang pentingnya teknologi dan *digital marketing* untuk prospek masa depan.

### **C. Analisis Data**

setelah melakukan observasi dan wawancara yang mendalam seputar strategi promosi Argia Academy Indonesia, peneliti akan menganalisis data yang diperoleh, yaitu sebagai berikut:

#### **a. Penerapan Strategi Promosi Argia Academy Indonesia Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru**

Bauran promosi (*promotion mix*) yang dipakai oleh Argia Academy Indonesia dalam upaya peningkatan jumlah peserta didik baru antara lain yaitu:

##### **1) Periklanan (*Advertising*)**

Argia Academy Indonesia memakai 2 jenis media periklanan yaitu media cetak dan media elektronik. Media cetak yang dipakai untuk periklanan antara lain yaitu: brosur dan flyer (disebar saat berkunjung ke sekolah-sekolah SMA/SMK,

pameran pendidikan, saat ada seminar), spanduk (disebar di jalan-jalan yang ramai). Sedangkan untuk media elektronik yang dipakai yaitu radio advertising (Radio Mayangkara FM, Radio Samara FM, Radio Patria FM, Radio Andika FM), online advertising (*Website, Facebook Ads, Instagram Ads, Google Ads* dan juga menggunakan optimasi SEO (*Search Engine Optimization*) yang berguna untuk mengajak konsumen melihat ke halaman web Argia Academy Indonesia.

## 2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi Penjualan / *sales promotion* yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia antara lain yaitu: beasiswa prestasi sampai dengan 7 juta (diperuntukkan bagi calon peserta yang memiliki prestasi ditingkat kota, provinsi, internasional), juga promo awal pendaftaran sampai 1,5 juta (diperuntukkan bagi calon peserta didik yang mendaftar di awal periode pendaftaran), voucher pendidikan (diberikan kepada peserta yang mengikuti seminar atau peserta yang mengikuti expo kampus), gratis laptop multimedia.

## 3) Penjualan Langsung (*Direct Marketing*)

Penjualan Langsung/ *direct marketing* yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia adalah dengan cara mengirimkan pesan via email ataupun whatapp kepada para

peserta acara yang digelar oleh Argia yang berisi brosur ataupun iklan promo pendidikan.

#### 4) Penjualan Personal (*Sersonal Selling*)

Argia Academy Indonesia menerapkan bauran promosi penjualan personal atau *personal selling* dengan cara melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah SMK/SMK baik dikawasan Blitar maupun wilayah sekitarnya seperti Malang, Kediri, Tulungagung untuk melakukan promosi, Argia juga melakukan prospek langsung mendatangi rumah tetangga yang mempunyai anak baru lulus dari SMK/SMA yang tidak kuliah, selain itu Argia juga bekerja sama dengan guru-guru dan rekan-rekan yang tertarik untuk ikut mempromosikan Argia dan jika berhasil maka akan mendapatkan bonus uang tunai mulai 75 ribu hingga 1,5 juta per anak tergantung seberapa besar kesungguhan orang tersebut dalam melakukan promosi.

#### 5) Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)

*public relation* yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia yaitu: sponsor barter (pihak Argia mengisi materi pada acara yang diadakan oleh sebuah instansi tanpa mendapatkan pesangon, namun pihak Argia diperbolehkan untuk beriklan dan memperkenalkan diri kepada masyarakat), mengadakan webinar gratis dengan berbagai tema yang menarik yang berhubungan dengan bisnis digital via aplikasi google meet atau zoom, bekerja

sama dengan Kotak Amal Indonesia, mengadakan pameran hasil produksi para UMKM yang ada di kawasan Blitar pada saat ada acara seminar yang diadakan di Argia Academy Indonesia.

**b. Kendala Yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Strategi Promosi Argia Academy Indonesia Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru.**

Beberapa kendala yang dihadapi oleh Argia Academy Indonesia yaitu antara lain: masyarakat masih takut dengan biaya pendidikan yang sebenarnya tidak dikatakan mahal jika dibandingkan dengan ilmu dan pengalaman yang akan didapatkan di Argia, kebutuhan biaya promosi yang sangat tinggi, adanya pandemi *Covid-19* seperti saat ini membuat para marketer terhalang untuk melakukan promosi secara langsung kepada konsumen sehingga promosi secara langsung menjadi kurang maksimal, banyaknya para kompetitor Argia yang membuat iklan lebih massif, kurangnya pengetahuan masyarakat tentang pentingnya teknologi dan *digital marketing* yang padahal sangat bagus untuk prospek di kehidupan mendatang.

**c. Solusi Terhadap Kendala Yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Strategi Promosi Argia Academy Indonesia Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru.**

Beberapa solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi kendala yang dialami oleh Argia Academy Indonesia dalam

menerapkan strategi promosi yang dilakukan adalah menyusun kembali program atau strategi promosi baru yang lebih menarik, mencari sumber pendanaan yang lebih banyak agar pembuatan iklan untuk promosi bisa lebih masif, lebih menajamkan kelebihan yang dimiliki oleh Argia jika dibandingkan dengan LKP lainnya, selain itu karena sekarang masih dalam situasi pandemic *Covid-19* yang menyebabkan terhambatnya proses promosi secara langsung maka yang dapat kami lakukan adalah dengan lebih memfokuskan promosi lewat media online, selain itu membuat konten iklan yang lebih menarik misalkan dengan mengendors influencer yang punya banyak *followers*, memfokuskan dalam pembangunan *tribe* ataupun *list building* (pengumpulan data orang-orang yang mungkin lebih tertarik terhadap suatu produk), serta mulai menambahkan effort dalam sarana pemasaran organic (segala bentuk pemasaran digital yang tidak melibatkan iklan berbayar) karena dengan begitu pengeluaran dana dalam promosi bisa lebih ditekan, mengadakan seminar online gratis untuk masyarakat umum tentang pentingnya teknologi dan *digital marketing* untuk prospek masa depan.