

## DAFTAR KUESIONER PENELITIAN

Isi daftar kuesioner meliputi :

1. Kuesioner mengenai faktor-faktor internal Bimbingan Belajar *Active Smart* Madiun, meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Bimbingan Belajar *Active Smart* Madiun.
2. Kuesioner mengenai faktor-faktor eksternal Bimbingan Belajar *Active Smart* Madiun, meliputi peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Bimbingan Belajar *Active Smart* Madiun.

Metode Penilaian :

1. Melakukan pembobotan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal Bimbingan Belajar *Active Smart* Madiun.
2. Setelah dilakukan pembobotan, dirating dengan member tanda silang pada salah satu skala yang ada, sesuai dengan kondisi yang ada/terjadi atau dihadapi oleh perusahaan (dari skala 1 sampai dengan 5).

## Format Kuesioner

**Isilah kuesioner ini dengan menyilang pada angka yang Anda pilih!**

### A. Faktor Kekuatan

1. Kelengkapan sarana dan prasarana
  - (1) sangat kurang
  - (2) kurang
  - (3) sedang
  - (4) baik
  - (5) sangat baik
2. Kualitas materi pelajaran yang diberikan
  - (1) sangat kurang
  - (2) kurang
  - (3) sedang
  - (4) baik
  - (5) sangat baik
3. Lokasi bimbingan belajar
  - (1) sangat kurang strategis
  - (2) kurang strategis
  - (3) sedang
  - (4) strategis
  - (5) sangat strategis
4. Biaya yang ditawarkan
  - (1) sangat mahal
  - (2) mahal

(3) sedang

(4) murah

(5) sangat murah

5. Profesionalisme pengajar

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

6. Cakupan wilayah pemasaran

(1) sangat sempit

(2) sempit

(3) sedang

(4) luas

(5) sangat luas

7. Program-program pendukung

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

8. Respon inovatif terhadap kebutuhan konsumen

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

9. Pengalaman mengelola bimbingan belajar

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

10. Jumlah siswa

(1) sangat sedikit

(2) sedikit

(3) sedang

(4) banyak

(5) sangat banyak

## B. Faktor Kelemahan

### 1. Promosi yang dilakukan

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

### 2. Loyalitas konsumen

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

### 3. Kualitas jasa

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

### 4. Keluhan konsumen

- (1) sangat banyak
- (2) banyak
- (3) sedang
- (4) sedikit
- (5) sangat sedikit

## 5. SDM potensial dalam pemasaran

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

## 6. Teknik belajar yang inovatif

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

## 7. Pola pelayanan dan jasa yang berorientasi pasar

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

## 8. Pengenalan jasa di pasaran

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

9. Respon terhadap perkembangan media pembelajaran

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

10. Mampu bertindak dan mengambil keputusan yang cepat

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

### C. Faktor Peluang

#### 1. Pertumbuhan dan peluang pasar

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

#### 2. Perubahan gaya hidup dan persepsi masyarakat

- (1) sangat lambat
- (2) lambat
- (3) sedang
- (4) cepat
- (5) sangat cepat

#### 3. Kepercayaan konsumen

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

#### 4. Peningkatan pangsa pasar

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

5. Pemenuhan kebutuhan konsumen
  - (1) sangat kurang
  - (2) kurang
  - (3) sedang
  - (4) baik
  - (5) sangat baik
6. Pembentukan program intensif khusus
  - (1) sangat kurang
  - (2) kurang
  - (3) sedang
  - (4) baik
  - (5) sangat baik
7. Penambahan SDM yang lebih berkualitas
  - (1) sangat kurang
  - (2) kurang
  - (3) sedang
  - (4) baik
  - (5) sangat baik
8. Kebijakan pemerintah
  - (1) sangat kurang
  - (2) kurang
  - (3) sedang
  - (4) baik
  - (5) sangat baik

9. Bisnis berjangka waktu panjang

- (1) sangat tidak setuju
- (2) tidak setuju
- (3) sedang
- (4) setuju
- (5) sangat setuju

10. Kerjasama yang baik antar SDM

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

#### D. Faktor Ancaman

##### 1. Datangnya era globalisasi

- (1) sangat lambat
- (2) lambat
- (3) sedang
- (4) cepat
- (5) sangat cepat

##### 2. Harga pesaing

- (1) sangat murah
- (2) murah
- (3) sedang
- (4) mahal
- (5) sangat mahal

##### 3. Promosi pesaing

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

##### 4. Kualitas jasa pesaing

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

## 5. Kualitas SDM pesaing

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) baik
- (5) sangat baik

## 6. Program-program yang dimiliki pesaing

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) banyak
- (5) sangat banyak

## 7. Kepercayaan masyarakat terhadap bimbingan belajar yang sudah terkenal

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) tinggi
- (5) sangat tinggi

## 8. Tuntutan konsumen yang semakin tinggi

- (1) sangat kurang
- (2) kurang
- (3) sedang
- (4) tinggi
- (5) sangat tinggi

9. Tuntutan terhadap kualitas jasa

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) banyak

(5) sangat banyak

10. Mengikuti perkembangan teknologi yang cepat

(1) sangat kurang

(2) kurang

(3) sedang

(4) baik

(5) sangat baik

## Format Penilaian Kuesioner

### A. Faktor Kekuatan

No.	Variabel	Bobot (%) A	Rating (B)					A x B
			1	2	3	4	5	
1.	Kelengkapan sarana dan prasarana							
2.	Kualitas materi pelajaran yang diberikan							
3.	Lokasi bimbingan belajar							
4.	Biaya yang ditawarkan							
5.	Profesionalisme pengajar							
6.	Cakupan wilayah pemasaran							
7.	Program – program pendukung							
8.	Respon inovatif terhadap kebutuhan konsumen							
9.	Pengalaman mengelola bimbingan belajar							
10.	Jumlah siswa							
	Total							

**B. Faktor Kelemahan**

No.	Variabel	Bobot (%) A	Rating (B)					A x B
			1	2	3	4	5	
1.	Promosi yang dilakukan							
2.	Loyalitas konsumen							
3.	Kualitas jasa							
4.	Keluhan konsumen							
5.	SDM Potensial dalam pemasaran							
6.	Teknik belajar yang inovatif							
7.	Pola pelayanan dan jasa yang berorientasi pasar							
8.	Pengenalan jasa di pasaran							
9.	Respon terhadap perkembangan media pembelajaran							
10.	Mampu bertindak dan keputusan yang cepat							
	Total							

### C. Faktor Peluang

No.	Variabel	Bobot (%) A	Rating (B)					A x B
			1	2	3	4	5	
1.	Pertumbuhan dan peluang pasar							
2.	Perubahan gaya hidup dan persepsi masyarakat							
3.	Kepercayaan konsumen							
4.	Meningkatkan pangsa pasar							
5.	Kebutuhan konsumen							
6.	Pembentukan program intensif khusus							
7.	Penambahan SDM yang lebih berkualitas							
8.	Kebijakan pemerintah							
9.	Bisnis berjangka waktu panjang							
10.	Kerjasama yang baik antar SDM							
	Total							

**D. Faktor Ancaman**

No.	Variabel	Bobot (%) A	Rating (B)					A x B
			1	2	3	4	5	
1.	Datangnya era globalisasi							
2.	Harga pesaing							
3.	Promosi pesaing							
4.	Kualitas jasa pesaing							
5.	Kualitas SDM pesaing							
6.	Program – program yang dimiliki pesaing							
7.	Kepercayaan masyarakat terhadap bimbingan belajar yang sudah terkenal							
8.	Tuntutan konsumen yang semakin tinggi							
9.	Tuntutan terhadap kualitas jasa							
10.	Perkembangan teknologi yang cepat							
	Total							