Volume 9 Issue 3 (2026) Pages 355 - 373
YUME : Journal of Management
ISSN : 2614-851X (Online)

Formulasi Strategi Pengembangan Edupreneurship Berbasis Analisis SWOT pada Rumah Belajar I'M SMART di Kota Palopo

Yuda Satria Nugraha[1], Henra Ahmad[2], Hisyam Ihsan[3]✉
[1] Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Andi Djemma
[2] Program Studi Pendidikan Matematika, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Parepare
[3] Program Studi Sains Aktuaria, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Negeri Makassar

Abstrak

Perkembangan usaha bimbingan belajar menuntut pengelolaan yang strategis agar mampu mempertahankan kualitas layanan pendidikan sekaligus menghadapi persaingan usaha. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, menganalisis posisi strategis, serta merumuskan strategi pengembangan *edupreneurship* pada Rumah Belajar I'M SMART di Kota Palopo. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode campuran (*mixed methods*) melalui pengumpulan data menggunakan kuesioner, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek penelitian berjumlah 15 responden yang terdiri atas pemilik, tutor, dan siswa. Data dianalisis menggunakan pendekatan *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT). Hasil penelitian menunjukkan bahwa skor kekuatan sebesar 2,319 lebih tinggi dibandingkan kelemahan sebesar 1,681, sedangkan skor tantangan sebesar 2,415 melampaui peluang sebesar 1,387. Berdasarkan skor tersebut, posisi strategis lembaga mengarah pada Kuadran II, sehingga strategi *Strength–Threat* (ST) menjadi alternatif pengembangan utama. Strategi yang dirumuskan meliputi diferensiasi layanan berbasis kompetensi tutor, penyediaan program pembelajaran yang fleksibel dan terjangkau, adaptasi terhadap perubahan kebutuhan akademik, serta penguatan kepercayaan masyarakat. Penelitian ini menegaskan pentingnya integrasi keunggulan akademik, adaptasi lingkungan, dan tata kelola organisasi dalam mendukung keberlanjutan usaha pendidikan nonformal.

Kata Kunci: *edupreneurship; analisis SWOT; strategi pengembangan; bimbingan belajar; pendidikan nonformal.*

Abstract

The development of tutoring businesses requires strategic management to maintain educational service quality while responding to increasing market competition. This study aims to identify internal and external factors, analyze strategic positioning, and formulate edupreneurship development strategies for Rumah Belajar I'M SMART in Palopo City, Indonesia. A descriptive mixed-methods approach was employed, with data collected through questionnaires, interviews, observations, and documentation. The study involved 15 respondents comprising the business owner, tutors, and students. Data were analyzed using

the Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) framework. The findings revealed that the strength score (2.319) exceeded the weakness score (1.681), whereas the threat score (2.415) was higher than the opportunity score (1.387). These results indicate a provisional Quadrant II strategic position, suggesting that Strength–Threat (ST) strategies should be prioritized. The proposed strategies include differentiating educational services through tutor competence, providing flexible and affordable learning programs, adapting to changing academic demands, and strengthening public trust. The study highlights the importance of integrating academic strengths, environmental adaptability, and organizational governance to support the sustainability and competitiveness of non-formal education enterprises.

Keywords: *edupreneurship; SWOT analysis; development strategy; private tutoring; non-formal education.*

Copyright (c) 2019 Nama Penulis

✉ Corresponding author :
Email Address : hisyamihsan@unm.ac.id
Received tanggal bulan tahun, Accepted tanggal bulan tahun, Published tanggal bulan tahun

PENDAHULUAN

Perkembangan layanan pendidikan nonformal menunjukkan bahwa pemenuhan kebutuhan belajar peserta didik semakin melibatkan berbagai penyedia layanan pendidikan di luar sekolah formal. Salah satu bentuk layanan tersebut adalah bimbingan belajar yang menyediakan pendampingan akademik, penguatan pemahaman materi, serta persiapan menghadapi ujian dan seleksi pendidikan lanjutan. Dalam literatur internasional, fenomena ini dikenal sebagai *shadow education*, yaitu pendidikan tambahan yang memiliki keterkaitan erat dengan sistem persekolahan formal (Cao, 2026; Dai, 2025). Bray (2023) menjelaskan bahwa pendidikan tambahan telah berkembang menjadi fenomena global dengan karakteristik layanan, bentuk penyelenggaraan, dan implikasi pendidikan yang semakin beragam. Perkembangan tersebut tidak hanya mencerminkan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan pembelajaran tambahan, tetapi juga memperlihatkan terbentuknya pasar jasa pendidikan yang melibatkan berbagai penyedia layanan. Sejalan dengan itu, Dhall (2025) menunjukkan bahwa pertumbuhan industri bimbingan belajar komersial memunculkan kebutuhan terhadap pengelolaan layanan, standar profesional, dan akuntabilitas penyelenggara. Kondisi tersebut menegaskan bahwa lembaga bimbingan belajar perlu dikelola tidak hanya sebagai penyedia pendampingan akademik, tetapi juga sebagai organisasi jasa pendidikan yang memiliki orientasi kualitas, daya saing, dan keberlanjutan usaha.

Perkembangan usaha bimbingan belajar memiliki keterkaitan dengan konsep *edupreneurship*, yaitu penerapan prinsip kewirausahaan dalam pengembangan layanan dan pengelolaan usaha pendidikan (Thayyibi, 2022; Faizal, 2023). Dalam konteks ini, aktivitas kewirausahaan tidak hanya diarahkan pada penciptaan keuntungan ekonomi, tetapi juga pada penciptaan nilai pendidikan melalui inovasi

layanan, pemanfaatan sumber daya, dan kemampuan merespons kebutuhan peserta didik (Sirine, 2020; Agrita, 2023). Penelitian Li et al. (2025) mengenai kewirausahaan dalam industri bimbingan belajar di Tiongkok memperlihatkan bahwa pengelola usaha pendidikan memanfaatkan jaringan sosial dan hubungan dengan pemangku kepentingan untuk mendukung keberlangsungan bisnisnya. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa pengembangan usaha bimbingan belajar tidak semata-mata bergantung pada kualitas produk pendidikan, tetapi juga berkaitan dengan kemampuan membangun hubungan, mengelola sumber daya, dan memahami lingkungan usaha. Dengan demikian, pengembangan *edupreneurship* membutuhkan perpaduan antara kompetensi pedagogis dan kemampuan manajerial agar lembaga mampu menciptakan layanan pendidikan yang relevan sekaligus mempertahankan keberlanjutan operasionalnya.

Sebagai bentuk usaha jasa pendidikan, lembaga bimbingan belajar menghadapi tantangan dalam mempertahankan kualitas layanan di tengah persaingan dan perubahan kebutuhan peserta didik. Tantangan tersebut mencakup kompetensi tenaga pengajar, kelengkapan fasilitas, keterjangkauan biaya, kualitas pelayanan, serta kemampuan membangun kepercayaan orang tua. Manajemen sumber daya manusia dan pelayanan pelanggan merupakan faktor penting dalam pengelolaan perusahaan bimbingan belajar. Selain itu, Karakus et al. (2024), melalui analisis data PISA 2022 dari 55 negara, menemukan bahwa hubungan antara partisipasi dalam pendidikan tambahan dan prestasi matematika peserta didik berbeda menurut bentuk layanan dan konteksnya. Temuan ini menunjukkan bahwa keberadaan layanan bimbingan belajar tidak secara otomatis menjamin peningkatan hasil belajar. Oleh karena itu, pengembangan usaha pendidikan perlu mempertimbangkan kualitas proses pembelajaran, kesesuaian layanan dengan kebutuhan peserta didik, dan efektivitas pengelolaan organisasi sebagai bagian dari strategi pengembangannya.

Permasalahan pengembangan usaha pendidikan tersebut juga relevan dengan kondisi Rumah Belajar I'M SMART Palopo, sebuah lembaga bimbingan belajar yang berlokasi di Jalan Nuri 3, Perumnas, Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pemilik usaha, lembaga ini didirikan pada 23 September 2025 dengan tujuan membantu meningkatkan kualitas pendidikan dan prestasi akademik peserta didik. Rumah Belajar I'M SMART melibatkan tenaga pengajar dari kalangan dosen dan guru serta menawarkan layanan pembelajaran yang terarah dengan biaya yang dinilai relatif terjangkau oleh pengelola. Pada saat wawancara dilakukan, lembaga tersebut memiliki 37 peserta didik yang mayoritas berasal dari kelas XII. Kondisi ini menunjukkan bahwa Rumah Belajar I'M SMART telah memiliki basis pengguna layanan, terutama dari kelompok siswa yang sedang mempersiapkan penyelesaian pendidikan menengah dan menghadapi berbagai bentuk asesmen akademik. Meskipun demikian, sebagai lembaga yang relatif baru, pengembangan

usaha membutuhkan perencanaan strategis agar potensi yang dimiliki dapat dimanfaatkan secara optimal dan berbagai keterbatasan organisasi dapat diantisipasi.

Hasil wawancara awal mengindikasikan adanya sejumlah faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan Rumah Belajar I'M SMART Palopo. Dari sisi internal, keberadaan tenaga pengajar yang dinilai kompeten, layanan pembelajaran yang terarah, serta biaya yang relatif terjangkau merupakan potensi kekuatan lembaga. Sebaliknya, keterbatasan jumlah tenaga pengajar dan belum lengkapnya fasilitas pembelajaran menjadi kelemahan yang dapat memengaruhi kapasitas pelayanan. Dari sisi eksternal, kebutuhan siswa terhadap pendampingan persiapan ujian dan Tes Kemampuan Akademik (TKA) dipandang sebagai peluang pengembangan layanan. Namun, peluang tersebut dihadapkan pada persaingan dengan lembaga bimbingan belajar lain, kebutuhan membangun kepercayaan orang tua, serta tuntutan menjaga kompetensi dan komitmen tenaga pengajar. Permasalahan ini memiliki keterkaitan dengan temuan Li et al. (2025) yang menunjukkan pentingnya hubungan sosial dan jejaring dalam operasional usaha bimbingan belajar. Selain itu, Dhall (2025) menekankan pentingnya standar penyelenggaraan dan akuntabilitas dalam industri pendidikan tambahan. Dengan demikian, pengembangan Rumah Belajar I'M SMART memerlukan strategi yang mampu mengoptimalkan sumber daya internal sekaligus merespons peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal.

Dalam perspektif manajemen strategis, pengembangan usaha pendidikan memerlukan pemahaman terhadap hubungan antara kemampuan internal organisasi dan dinamika lingkungan eksternal. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah analisis *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, and *Threats* (SWOT), yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan usaha (Mugirotin, 2022; Chandra, 2026). Melalui analisis tersebut, pengelola dapat mengevaluasi kondisi organisasi dan merumuskan alternatif strategi yang sesuai dengan sumber daya serta tantangan yang dihadapi. Dalam konteks pendidikan, Chusniyah et al. (2023) menunjukkan bahwa perencanaan strategis berbasis SWOT dapat digunakan untuk merumuskan berbagai alternatif peningkatan kualitas lembaga, termasuk pengembangan sumber daya manusia, peningkatan layanan, pengelolaan sumber daya, dan penguatan citra organisasi. Temuan tersebut memperlihatkan relevansi SWOT sebagai instrumen perencanaan strategis pada organisasi pendidikan. Namun, penerapannya pada usaha bimbingan belajar perlu mempertimbangkan karakteristik lembaga sebagai penyedia jasa pendidikan yang memiliki tujuan pedagogis sekaligus orientasi keberlanjutan bisnis.

Penerapan analisis SWOT dalam pengembangan usaha bimbingan belajar juga telah dikaji dalam sejumlah penelitian di Indonesia. Aini et al. (2024) menemukan bahwa Lembaga Bimbingan Belajar BES Kediri berada pada posisi strategis yang mengarah pada penerapan strategi diversifikasi program dan pasar layanan

pendidikan. Sementara itu, Syamruddin et al. (2024), melalui penelitian terhadap Bimbapedia di Kota Tangerang, menggunakan evaluasi faktor internal dan eksternal serta matriks SWOT untuk menghasilkan alternatif strategi pengembangan bisnis. Penelitian Nurhayati (2024) juga menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha bimbingan belajar dapat diarahkan pada peningkatan profesionalisme tenaga pengajar, perbaikan fasilitas, penguatan hubungan dengan orang tua, dan pengembangan layanan pembelajaran. Ketiga penelitian tersebut memberikan bukti empiris bahwa analisis SWOT dapat dimanfaatkan dalam perumusan strategi usaha pendidikan. Akan tetapi, perbedaan karakteristik organisasi, tahap perkembangan usaha, dan kebutuhan pengguna layanan menyebabkan strategi yang dihasilkan pada satu lembaga tidak dapat secara langsung diterapkan pada lembaga lainnya tanpa mempertimbangkan kondisi internal dan eksternal yang spesifik.

Kajian internasional mutakhir mengenai *shadow education* telah memberikan perhatian terhadap perkembangan layanan pendidikan tambahan, hubungan antara layanan bimbingan belajar dan capaian akademik, serta pengelolaan industri pendidikan komersial. Bray (2023) menekankan pentingnya memperluas agenda penelitian pendidikan tambahan agar tidak hanya berfokus pada implikasi sosial dan ekonomi, tetapi juga mempertimbangkan keberagaman karakteristik layanan dan konteks penyelenggaraannya. Karakus et al. (2024) mengkaji hubungan antara pendidikan tambahan dan prestasi matematika, sedangkan Li et al. (2025) menelaah praktik kewirausahaan melalui pemanfaatan jaringan sosial pada industri bimbingan belajar. Di sisi lain, penelitian nasional oleh Aini et al. (2024), Nurhayati (2024), dan Syamruddin et al. (2024) telah menerapkan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan lembaga bimbingan belajar. Berdasarkan perbandingan tersebut, penelitian ini diarahkan untuk menghubungkan perspektif *edupreneurship* dengan analisis lingkungan strategis pada usaha pendidikan nonformal yang berada pada tahap awal perkembangan. Fokus penelitian terletak pada bagaimana potensi kompetensi tenaga pengajar, keterjangkauan biaya, keterbatasan fasilitas, serta peluang kebutuhan pendampingan akademik dapat diintegrasikan menjadi alternatif strategi pengembangan yang sesuai dengan kapasitas organisasi. Dengan demikian, kontribusi penelitian diharapkan terletak pada formulasi strategi yang kontekstual dan berbasis kondisi empiris, bukan semata-mata pada penggunaan SWOT sebagai instrumen analisis.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi pengembangan Rumah Belajar I'M SMART di Kota Palopo; menganalisis posisi strategis lembaga berdasarkan kondisi lingkungan internal dan eksternal; serta memformulasikan alternatif strategi pengembangan edupreneurship yang relevan dengan kebutuhan dan kapasitas usaha. Pemecahan masalah dilakukan melalui pengumpulan data empiris dan analisis SWOT, yang dapat diperkuat dengan

matriks evaluasi faktor internal dan eksternal untuk memperoleh gambaran posisi strategis organisasi. Selanjutnya, hasil identifikasi faktor strategis digunakan sebagai dasar penyusunan alternatif strategi SO, WO, ST, dan WT. Penelitian ini diharapkan menghasilkan rekomendasi pengembangan usaha yang mencakup peningkatan kualitas layanan pembelajaran, penguatan kapasitas tenaga pengajar, optimalisasi fasilitas, pengembangan program sesuai kebutuhan peserta didik, serta peningkatan kepercayaan masyarakat. Secara akademik, penelitian ini diharapkan memperkaya kajian *edupreneurship* melalui penerapan manajemen strategis pada usaha pendidikan nonformal berskala lokal yang berupaya menyeimbangkan penciptaan nilai pendidikan dengan keberlanjutan usaha.

METODOLOGI

Penelitian ini dirancang menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode campuran (*mixed methods*) yang mengintegrasikan data kualitatif dan kuantitatif dalam kerangka analisis *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *and Threats* (SWOT). Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengidentifikasi dan memahami faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha Rumah Belajar I'M SMART Palopo, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk memberikan penilaian terhadap tingkat kepentingan dan kondisi masing-masing faktor strategis melalui kuesioner terstruktur. Integrasi kedua pendekatan tersebut bertujuan menghasilkan formulasi strategi pengembangan *edupreneurship* yang didasarkan pada kondisi empiris organisasi. Pendekatan ini sejalan dengan penelitian Syamruddin et al. (2024) yang mengintegrasikan analisis SWOT dengan matriks evaluasi faktor internal dan eksternal dalam perumusan strategi pengembangan usaha bimbingan belajar. Selain itu, Chusniyah et al. (2023) menunjukkan bahwa identifikasi faktor lingkungan strategis dapat digunakan sebagai dasar penyusunan alternatif strategi pengembangan lembaga pendidikan.

Penelitian dilaksanakan pada Bimbingan Rumah Belajar I'M SMART Palopo yang berlokasi di Jalan Nuri 3, Perumnas, Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Lembaga ini merupakan usaha jasa pendidikan nonformal yang didirikan pada 23 September 2025 dan menyelenggarakan layanan pendampingan akademik bagi peserta didik. Subjek penelitian berjumlah 15 responden, yang terdiri atas pemilik usaha, tenaga pengajar (tutor), dan peserta didik. Pemilihan responden dilakukan secara *purposive sampling* dengan mempertimbangkan keterlibatan langsung, pengalaman, dan pengetahuan responden terhadap penyelenggaraan layanan pembelajaran serta kondisi usaha. Pemilik usaha dilibatkan untuk memberikan informasi mengenai kebijakan pengelolaan, sumber daya, peluang pasar, dan tantangan persaingan. Tutor memberikan penilaian mengenai kompetensi tenaga pengajar, pelaksanaan pembelajaran, ketersediaan fasilitas, serta kapasitas pelayanan. Sementara itu, peserta didik memberikan penilaian berdasarkan pengalaman mereka dalam menggunakan layanan, termasuk kualitas pembelajaran, keterjangkauan biaya, fasilitas, dan

kebutuhan program akademik. Jumlah responden tersebut diposisikan sebagai keseluruhan sasaran penelitian yang telah ditetapkan, bukan sebagai sampel probabilitas untuk melakukan generalisasi statistik terhadap seluruh lembaga bimbingan belajar di Kota Palopo.

Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner terstruktur, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Kuesioner menjadi instrumen utama untuk memperoleh penilaian responden terhadap faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal Rumah Belajar I'M SMART Palopo. Penyusunan instrumen diawali dengan identifikasi faktor strategis berdasarkan hasil wawancara pendahuluan dengan pemilik usaha dan kajian literatur yang relevan. Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan organisasi, antara lain kompetensi tenaga pengajar, keterarahan pembelajaran, keterjangkauan biaya, ketersediaan tenaga pengajar, dan kelengkapan fasilitas. Sementara itu, faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman, seperti kebutuhan pendampingan persiapan ujian dan Tes Kemampuan Akademik (TKA), persaingan dengan lembaga bimbingan belajar lain, serta kebutuhan membangun kepercayaan orang tua. Faktor-faktor tersebut selanjutnya dikembangkan menjadi butir pernyataan kuesioner yang disesuaikan dengan karakteristik dan pengetahuan masing-masing kelompok responden.

Instrumen kuesioner dirancang menggunakan skala penilaian untuk mengukur tingkat kepentingan dan kondisi faktor strategis. Setiap faktor dinilai berdasarkan dua komponen, yaitu bobot kepentingan (weight) dan nilai kondisi atau respons organisasi (rating). Bobot digunakan untuk menggambarkan tingkat kepentingan relatif suatu faktor terhadap pengembangan usaha, sedangkan rating menunjukkan kondisi internal organisasi atau kemampuannya merespons faktor eksternal. Penilaian tersebut menjadi dasar penyusunan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE). Sebelum digunakan, instrumen ditelaah dari segi kesesuaian isi, kejelasan redaksi, dan keterpahaman butir untuk memastikan bahwa pernyataan yang disusun benar-benar merepresentasikan faktor strategis yang akan dianalisis. Wawancara digunakan untuk memperdalam penjelasan responden, observasi dilakukan untuk mengamati kondisi fasilitas dan pelaksanaan pembelajaran, sedangkan dokumentasi digunakan untuk menelaah informasi pendukung, seperti profil lembaga, jumlah peserta didik, program pembelajaran, dan dokumen operasional yang tersedia.

Analisis data dilakukan secara bertahap melalui identifikasi faktor strategis, evaluasi lingkungan internal dan eksternal, penentuan posisi strategis, serta formulasi alternatif strategi pengembangan. Pada tahap awal, data hasil wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner diklasifikasikan ke dalam empat kategori SWOT. Faktor yang memiliki kesamaan substansi dikelompokkan untuk menghindari pengulangan, sedangkan faktor yang relevan dengan tujuan pengembangan usaha dipertahankan sebagai komponen analisis. Selanjutnya, setiap faktor diberikan bobot kepentingan

dan rating berdasarkan hasil penilaian responden yang memenuhi kriteria pengetahuan terhadap faktor tersebut. Penggunaan matriks IFE dan EFE bertujuan menghasilkan gambaran kuantitatif mengenai kondisi lingkungan strategis organisasi, sebagaimana diterapkan oleh Syamruddin et al. (2024) dalam analisis pengembangan usaha bimbingan belajar.

Tahap akhir analisis dilakukan dengan menyusun matriks SWOT yang mengombinasikan faktor internal dan eksternal untuk menghasilkan empat alternatif kelompok strategi, yaitu SO, WO, ST, dan WT. Strategi SO dirumuskan dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk mengoptimalkan peluang eksternal, sedangkan strategi WO diarahkan untuk mengatasi kelemahan melalui pemanfaatan peluang yang tersedia. Strategi ST disusun dengan mengoptimalkan kekuatan internal untuk menghadapi ancaman, sementara strategi WT diarahkan pada upaya meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi ancaman yang berpotensi menghambat pengembangan usaha. Setiap alternatif strategi disusun berdasarkan hubungan yang dapat dijelaskan antara faktor-faktor SWOT dan disesuaikan dengan kapasitas sumber daya serta kebutuhan pengembangan Rumah Belajar I'M SMART Palopo. Keabsahan hasil penelitian diperkuat melalui triangulasi sumber dan teknik, yaitu dengan membandingkan penilaian pemilik, tutor, dan peserta didik serta mencocokkannya dengan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dengan prosedur tersebut, hasil penelitian diharapkan menghasilkan formulasi strategi pengembangan edupreneurship yang sistematis, kontekstual, dan dapat dipertanggungjawabkan secara empiris.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi dan Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang memengaruhi kemampuan Rumah Belajar I'M SMART Palopo dalam mengembangkan usaha pendidikan. Berdasarkan hasil pengolahan data SWOT, diperoleh enam faktor kekuatan dan lima faktor kelemahan yang berkaitan dengan sumber daya manusia, keterjangkauan layanan, fleksibilitas pembelajaran, sarana pendukung, dan pengelolaan organisasi. Ringkasan hasil analisis disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Analisis Faktor Internal Rumah Belajar I'M SMART Palopo

Faktor strategis	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (*Strengths*)			
Kompetensi tenaga pengajar	0,100	4	0,399
Keterjangkauan biaya bimbingan belajar	0,101	4	0,406
Fleksibilitas jadwal pembelajaran	0,096	4	0,384
Aksesibilitas lokasi lembaga	0,098	4	0,391
Keragaman program pembelajaran	0,092	4	0,370

Kecukupan jumlah tenaga pengajar	0,092	4	0,370
Subtotal kekuatan			**2,319**
Kelemahan (*Weaknesses*)			
Ketersediaan fasilitas pembelajaran	0,083	4	0,333
Ketersediaan media pembelajaran digital	0,089	4	0,355
Kenyamanan lingkungan belajar	0,085	4	0,341
Pelaksanaan promosi dan sosialisasi program	0,087	4	0,348
Kejelasan struktur organisasi	0,076	4	0,304
Subtotal kelemahan			**1,681**

Hasil analisis menunjukkan bahwa keterjangkauan biaya bimbingan belajar merupakan faktor kekuatan dengan skor tertinggi, yaitu 0,406, diikuti kompetensi tenaga pengajar sebesar 0,399 dan aksesibilitas lokasi sebesar 0,391. Ketiga faktor tersebut menggambarkan keunggulan Rumah Belajar I'M SMART dalam menyediakan layanan pendidikan tambahan yang relatif mudah diakses, baik dari aspek biaya, lokasi, maupun dukungan akademik. Keterjangkauan biaya menjadi aspek penting karena keputusan keluarga untuk menggunakan layanan pendidikan tambahan tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan akademik, tetapi juga oleh kemampuan ekonomi. Sementara itu, kompetensi tenaga pengajar menjadi modal utama dalam menciptakan nilai pendidikan melalui layanan pembelajaran yang berkualitas.

Fleksibilitas jadwal pembelajaran dengan skor 0,384 juga menunjukkan potensi keunggulan layanan yang memungkinkan peserta didik mengikuti bimbingan belajar tanpa mengganggu kegiatan sekolah. Selain itu, keragaman program dan kecukupan jumlah tenaga pengajar masing-masing memperoleh skor 0,370. Kedua faktor tersebut mengindikasikan adanya kapasitas awal untuk melayani kebutuhan akademik peserta didik. Namun, kecukupan jumlah tutor perlu dipahami berdasarkan kapasitas layanan saat pengumpulan data, mengingat penambahan peserta didik dan pengembangan program dapat meningkatkan kebutuhan tenaga pengajar pada masa mendatang.

Pada aspek kelemahan, keterbatasan media pembelajaran digital memperoleh skor 0,355, diikuti promosi dan sosialisasi program sebesar 0,348, kenyamanan lingkungan belajar sebesar 0,341, ketersediaan fasilitas sebesar 0,333, dan kejelasan struktur organisasi sebesar 0,304. Temuan ini menunjukkan bahwa persoalan pengembangan lembaga tidak hanya berkaitan dengan penyelenggaraan pembelajaran, tetapi juga mencakup kesiapan infrastruktur, pemanfaatan teknologi, dan penguatan sistem manajemen. Keterbatasan media digital dapat mengurangi variasi pengalaman belajar, sedangkan promosi yang belum dilaksanakan secara rutin berpotensi membatasi jangkauan informasi mengenai layanan lembaga kepada calon peserta didik dan orang tua.

Secara keseluruhan, subtotal kekuatan sebesar 2,319 lebih tinggi daripada subtotal kelemahan sebesar 1,681, dengan selisih positif 0,638. Perbandingan tersebut

mengindikasikan bahwa Rumah Belajar I'M SMART memiliki modal internal yang dapat dikembangkan untuk memperkuat daya saingnya. Meskipun demikian, keunggulan tersebut perlu didukung oleh peningkatan kualitas fasilitas, pemanfaatan teknologi pembelajaran, penguatan promosi, dan pembenahan struktur organisasi agar perkembangan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan individu tenaga pengajar.

Identifikasi dan Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal bertujuan mengidentifikasi peluang dan tantangan yang memengaruhi keberlanjutan usaha Rumah Belajar I'M SMART Palopo. Berdasarkan data penelitian, terdapat tiga faktor peluang dan enam faktor tantangan yang berkaitan dengan kebutuhan layanan pendidikan tambahan, perkembangan teknologi, potensi kemitraan sekolah, persaingan usaha, kondisi ekonomi masyarakat, dan perubahan kebijakan pendidikan.

Tabel 2. Hasil Analisis Faktor Eksternal Rumah Belajar I'M SMART Palopo

Faktor strategis	Bobot	Rating	Skor
Peluang (*Opportunities*)			
Kebutuhan pendampingan TKA dan UTBK	0,117	4	0,468
Pemanfaatan media sosial sebagai sarana informasi	0,115	4	0,460
Potensi kerja sama dengan sekolah	0,115	4	0,460
Subtotal peluang			**1,387**
Tantangan (*Threats*)			
Rendahnya minat orang tua terhadap pendidikan tambahan	0,113	4	0,451
Persaingan antarlembaga bimbingan belajar	0,113	3	0,338
Reputasi lembaga bimbingan belajar yang telah lama	0,104	4	0,417
Kondisi ekonomi orang tua siswa	0,109	4	0,434
Perubahan kebijakan pemerintah di bidang pendidikan	0,111	4	0,443
Perkembangan layanan bimbingan belajar daring	0,111	3	0,332
Subtotal tantangan			**2,415**

Hasil analisis memperlihatkan bahwa kebutuhan pendampingan siswa dalam menghadapi TKA dan UTBK merupakan peluang terbesar dengan skor 0,468. Temuan tersebut menunjukkan adanya potensi pengembangan layanan yang berorientasi pada kebutuhan akademik siswa, khususnya pada jenjang pendidikan menengah. Peluang ini dapat dimanfaatkan melalui penyediaan program persiapan ujian yang terstruktur, pendampingan intensif, serta latihan soal yang disesuaikan dengan karakteristik asesmen. Dengan demikian, kebutuhan persiapan ujian tidak hanya menjadi dasar pengembangan produk pendidikan, tetapi juga membuka kemungkinan perluasan segmen layanan lembaga.

Pemanfaatan media sosial dan potensi kerja sama dengan sekolah masing-masing memperoleh skor 0,460. Kedua faktor tersebut menunjukkan bahwa

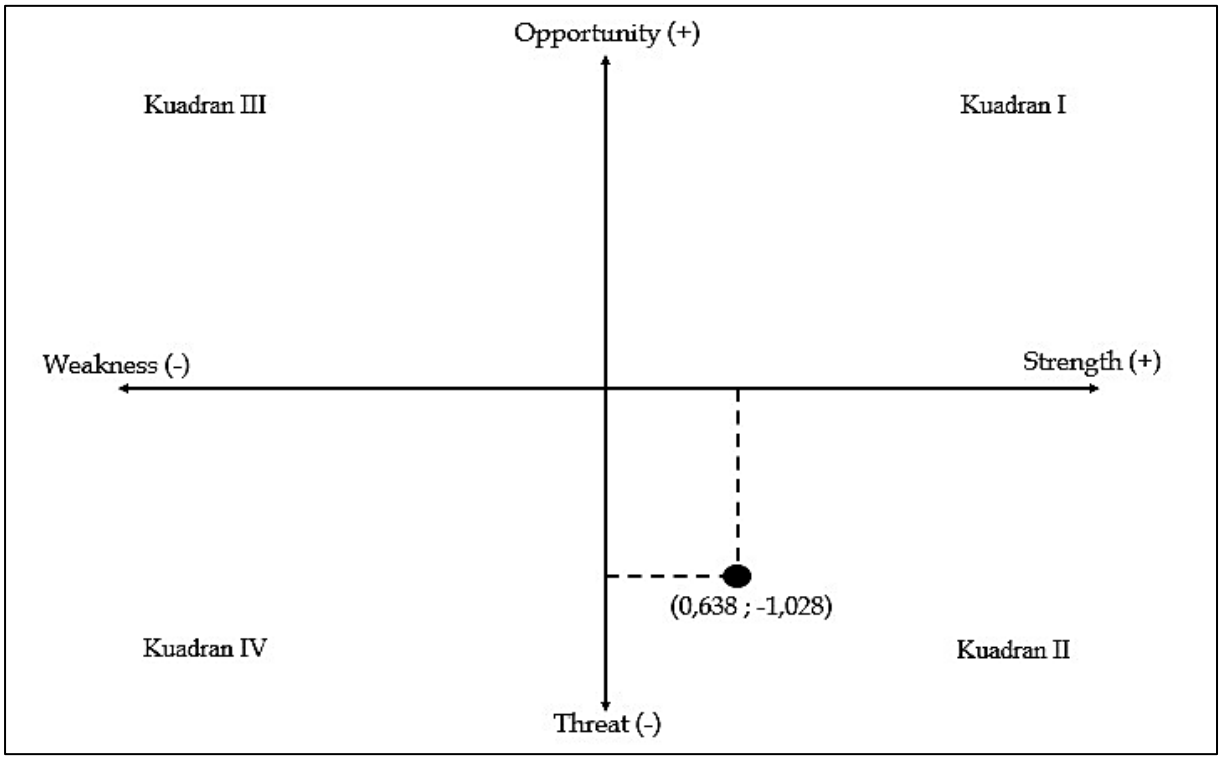
pengembangan usaha dapat dilakukan melalui penguatan akses informasi dan pembentukan jejaring kelembagaan. Media sosial memberikan kesempatan kepada lembaga untuk memperkenalkan program, menyampaikan informasi pembelajaran, dan membangun komunikasi dengan calon peserta didik. Sementara itu, kerja sama dengan sekolah berpotensi memperluas jangkauan layanan melalui kegiatan pendampingan akademik atau program persiapan ujian. Dalam perspektif *edupreneurship*, kedua peluang tersebut dapat dipahami sebagai sarana pengembangan pasar sekaligus penciptaan nilai pendidikan melalui kolaborasi.

Pada sisi tantangan, faktor minat orang tua terhadap pendidikan tambahan memperoleh skor tertinggi sebesar 0,451, diikuti perubahan kebijakan pendidikan sebesar 0,443, kondisi ekonomi orang tua sebesar 0,434, serta reputasi lembaga bimbingan belajar yang telah lama beroperasi sebesar 0,417. Tantangan persaingan antarlembaga bimbingan belajar memperoleh skor 0,338, sedangkan perkembangan layanan bimbingan belajar daring memperoleh skor 0,332. Meskipun kedua faktor memiliki skor lebih rendah dibandingkan faktor tantangan lainnya, keduanya tetap relevan dalam perencanaan pengembangan usaha. Persaingan dengan lembaga yang telah memiliki reputasi dapat menuntut Rumah Belajar I'M SMART untuk membangun diferensiasi layanan, sedangkan perkembangan pembelajaran daring dapat memperluas pilihan layanan pendidikan tambahan bagi masyarakat. Pada saat yang sama, perkembangan teknologi digital juga dapat menjadi peluang apabila lembaga mampu mengintegrasikannya ke dalam proses pembelajaran.

Secara agregat, subtotal tantangan sebesar 2,415 lebih tinggi daripada subtotal peluang sebesar 1,387, sehingga diperoleh selisih negatif sebesar −1,028. Kondisi ini mengindikasikan bahwa lingkungan eksternal yang dihadapi Rumah Belajar I'M SMART memiliki tekanan yang relatif lebih besar dibandingkan peluang yang teridentifikasi dalam data. Oleh karena itu, pengembangan usaha perlu mempertimbangkan strategi yang mampu mempertahankan keunggulan internal sekaligus meningkatkan kemampuan lembaga dalam merespons persaingan, perubahan kebutuhan masyarakat, dan dinamika kebijakan pendidikan.

Posisi Strategis Rumah Belajar I'M SMART Berdasarkan Analisis SWOT

Penentuan posisi strategis dilakukan dengan membandingkan dominasi kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan tantangan eksternal. Mengikuti pendekatan diagram kuadran SWOT yang digunakan Haerawan dan Magang (2019), posisi Rumah Belajar I'M SMART dapat digambarkan melalui dua dimensi, yaitu kondisi internal pada sumbu horizontal dan kondisi eksternal pada sumbu vertikal. Berdasarkan skor dalam dokumen, selisih faktor internal bernilai positif sebesar 0,638, sedangkan selisih faktor eksternal bernilai negatif sebesar −1,028. Dengan demikian, titik koordinat SWOT berada pada (0,638; −1,028), yang menunjukkan dominasi kekuatan internal di tengah tekanan lingkungan eksternal.



Gambar 1. Grafik analisis SWOT

Berdasarkan Gambar 1, Rumah Belajar I'M SMART berada pada Kuadran II, yang secara konseptual mengarah pada strategi *Strength–Threat* (ST). Posisi ini menunjukkan bahwa lembaga memiliki sejumlah keunggulan internal yang dapat dimanfaatkan untuk menghadapi tantangan eksternal. Kompetensi tenaga pengajar, keterjangkauan biaya, fleksibilitas jadwal, dan kemudahan akses menjadi sumber daya yang berpotensi mendukung kemampuan lembaga dalam mempertahankan daya saing. Sebaliknya, persaingan antarlembaga, reputasi penyedia layanan yang telah lebih dahulu berkembang, kondisi ekonomi keluarga, serta perubahan kebijakan pendidikan merupakan faktor yang perlu diantisipasi dalam perencanaan usaha.

Posisi Kuadran II tidak berarti bahwa Rumah Belajar I'M SMART berada dalam kondisi organisasi yang buruk, melainkan menunjukkan perlunya pemanfaatan kekuatan internal secara lebih strategis. Dalam konteks *edupreneurship*, strategi ST dapat diarahkan pada pengembangan layanan yang memiliki karakteristik berbeda dari pesaing, misalnya pendampingan akademik oleh tenaga pengajar yang kompeten, program persiapan ujian dengan biaya terjangkau, serta penyelenggaraan pembelajaran yang fleksibel. Diferensiasi tersebut perlu didukung oleh peningkatan kualitas fasilitas dan penguatan sistem manajemen agar keunggulan layanan dapat dipertahankan ketika skala usaha berkembang.

Meskipun strategi ST menjadi arah utama berdasarkan posisi kuadran, alternatif strategi SO, WO, dan WT tetap perlu dirumuskan. Hal ini disebabkan oleh karakteristik pengembangan usaha pendidikan yang tidak hanya membutuhkan

respons terhadap ancaman eksternal, tetapi juga pemanfaatan peluang, perbaikan kelemahan, dan penguatan keberlanjutan organisasi.

Formulasi Strategi Pengembangan Edupreneurship Berdasarkan Matriks SWOT

Formulasi strategi dilakukan dengan mengintegrasikan faktor internal dan eksternal ke dalam matriks SWOT untuk menghasilkan alternatif strategi pengembangan yang sesuai dengan kondisi Rumah Belajar I'M SMART. Penyusunan strategi didasarkan pada hubungan antara kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang teridentifikasi dalam data. Matriks SWOT menghasilkan empat kelompok strategi, yaitu SO, WO, ST, dan WT, sebagaimana disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks Formulasi Strategi

Kelompok strategi	Alternatif strategi yang dirumuskan
SO — Memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang	SO1. Mengembangkan program intensif persiapan TKA dan UTBK dengan memanfaatkan kompetensi tutor dan keragaman program pembelajaran. SO2. Memperluas promosi digital dengan menonjolkan keterjangkauan biaya, fleksibilitas jadwal, dan aksesibilitas lokasi. SO3. Mengembangkan kemitraan akademik dengan sekolah melalui program pendampingan ujian dan penguatan materi pelajaran.
WO — Memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan	WO1. Mengoptimalkan media sosial sebagai sarana promosi dan sosialisasi program secara terjadwal. WO2. Mengembangkan penggunaan media pembelajaran digital untuk mendukung program persiapan TKA dan UTBK. WO3. Menjalin kerja sama dengan sekolah atau mitra pendidikan untuk memperluas akses sumber belajar dan mendukung peningkatan fasilitas.
ST — Memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi tantangan	ST1. Membangun diferensiasi layanan melalui pembelajaran yang didampingi tutor kompeten dengan biaya terjangkau. ST2. Menawarkan pilihan jadwal dan paket pembelajaran yang fleksibel sesuai kebutuhan serta kemampuan ekonomi keluarga. ST3. Mengembangkan program pembelajaran yang adaptif terhadap perubahan kebijakan ujian dan seleksi pendidikan. ST4. Memperkuat kepercayaan masyarakat melalui konsistensi kualitas layanan dan komunikasi hasil perkembangan belajar siswa.
WT — Meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi tantangan	WT1. Menyusun program promosi dan komunikasi layanan secara berkelanjutan untuk menghadapi persaingan lembaga yang lebih mapan. WT2. Menyusun struktur organisasi dan pembagian tugas yang jelas untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha.

	WT3. Melakukan peningkatan fasilitas pembelajaran secara bertahap sesuai kemampuan keuangan lembaga. WT4. Mengembangkan sistem pembelajaran digital secara bertahap sebagai respons terhadap meningkatnya alternatif bimbingan belajar daring.

Berdasarkan Tabel 3, strategi SO diarahkan pada pemanfaatan sumber daya internal untuk mengoptimalkan peluang pengembangan layanan pendidikan tambahan. Kompetensi tutor dan keragaman program dapat dimanfaatkan untuk menyelenggarakan pendampingan TKA dan UTBK secara lebih terstruktur. Keterjangkauan biaya dan fleksibilitas jadwal dapat menjadi nilai yang dikomunikasikan melalui media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, potensi kerja sama dengan sekolah dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan program akademik yang sesuai dengan kebutuhan peserta didik. Alternatif ini menunjukkan bahwa pertumbuhan usaha dapat diarahkan melalui pemanfaatan sumber daya yang telah dimiliki, tanpa harus bergantung sepenuhnya pada penambahan investasi dalam jumlah besar.

Strategi WO menekankan pentingnya memanfaatkan peluang eksternal untuk mengatasi keterbatasan internal. Penggunaan media sosial, misalnya, tidak hanya berfungsi sebagai sarana pemasaran, tetapi juga dapat digunakan untuk memperkuat komunikasi dengan siswa dan orang tua. Sementara itu, pengembangan media pembelajaran digital dapat dilakukan secara bertahap dengan memanfaatkan perangkat dan platform yang mudah diakses. Kerja sama dengan sekolah juga dapat diarahkan untuk memperluas akses terhadap sumber belajar, memperkuat jejaring pendidikan, serta membuka kemungkinan kolaborasi dalam penyelenggaraan program akademik. Dengan demikian, strategi WO berorientasi pada peningkatan kapasitas organisasi melalui pemanfaatan peluang yang tersedia.

Strategi ST menjadi alternatif yang paling sesuai dengan posisi kuadran SWOT berdasarkan skor yang dilaporkan. Strategi ini menekankan pemanfaatan kompetensi tutor, keterjangkauan biaya, dan fleksibilitas layanan untuk menghadapi persaingan usaha serta perubahan kebutuhan masyarakat. Diferensiasi dapat dibangun melalui penekanan pada kualitas pendampingan akademik, perhatian terhadap kebutuhan individual siswa, dan pengembangan program yang responsif terhadap perubahan asesmen pendidikan. Selain itu, penyediaan paket pembelajaran dengan pilihan biaya dan jadwal yang beragam dapat menjadi bentuk adaptasi terhadap kondisi ekonomi keluarga. Melalui pendekatan tersebut, keunggulan internal tidak hanya berfungsi sebagai karakteristik layanan, tetapi juga sebagai dasar pembentukan posisi kompetitif lembaga.

Sementara itu, strategi WT diarahkan pada penguatan fondasi operasional agar kelemahan internal tidak memperbesar dampak tantangan eksternal. Penyusunan struktur organisasi yang jelas diperlukan untuk mendukung pembagian tanggung

jawab, koordinasi tenaga pengajar, dan pengelolaan program. Peningkatan fasilitas secara bertahap juga penting untuk menjaga kualitas pengalaman belajar tanpa membebani kapasitas keuangan usaha. Di samping itu, penguatan promosi dan pengembangan layanan digital dapat membantu lembaga mempertahankan relevansinya di tengah persaingan bimbingan belajar konvensional maupun daring. Dengan demikian, strategi WT berfungsi sebagai langkah penguatan organisasi yang mendukung pelaksanaan strategi pengembangan lainnya.

Implikasi Strategi SWOT terhadap Pengembangan *Edupreneurship*

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa pengembangan Rumah Belajar I'M SMART Palopo tidak dapat dilepaskan dari hubungan antara kapasitas internal organisasi dan perubahan lingkungan usaha pendidikan. Dominasi kekuatan internal menunjukkan bahwa lembaga memiliki modal awal untuk mengembangkan layanan pendidikan tambahan. Namun, dominasi tantangan eksternal mengindikasikan bahwa keberadaan sumber daya yang kompeten dan layanan yang terjangkau belum cukup untuk menjamin keberlanjutan usaha apabila tidak disertai kemampuan beradaptasi terhadap persaingan dan perubahan kebutuhan masyarakat. Temuan ini memperlihatkan bahwa pengembangan *edupreneurship* memerlukan integrasi antara kualitas pendidikan, pengelolaan organisasi, dan kemampuan menciptakan keunggulan kompetitif.

Dari perspektif pengembangan usaha pendidikan, kompetensi tenaga pengajar merupakan sumber daya strategis karena kualitas layanan bimbingan belajar sangat bergantung pada kemampuan tutor dalam memberikan pendampingan akademik. Akan tetapi, kompetensi tersebut perlu diterjemahkan menjadi pengalaman belajar yang memberikan nilai bagi peserta didik. Karakus et al. (2024), melalui kajian pendidikan tambahan berdasarkan PISA 2022, menunjukkan bahwa hubungan antara partisipasi dalam bimbingan belajar dan capaian matematika bervariasi menurut karakteristik layanan serta konteks pendidikan. Temuan tersebut memberikan implikasi bahwa keberhasilan lembaga bimbingan belajar tidak semestinya hanya diukur melalui pertumbuhan jumlah peserta didik, tetapi juga melalui kualitas pendampingan dan perkembangan kemampuan akademik siswa. Oleh karena itu, diferensiasi layanan Rumah Belajar I'M SMART sebaiknya diarahkan pada penguatan kualitas pembelajaran yang dapat dievaluasi secara berkala, bukan sekadar pada keunggulan biaya atau kemudahan akses.

Hasil formulasi strategi juga menunjukkan pentingnya pengembangan jejaring dan kemitraan sebagai bagian dari ekosistem kewirausahaan pendidikan. Potensi kerja sama dengan sekolah serta pemanfaatan media sosial dapat menjadi sarana untuk memperluas akses pasar sekaligus membangun hubungan dengan pemangku kepentingan. Li et al. (2025), dalam kajiannya mengenai kewirausahaan pada industri bimbingan belajar di Tiongkok, memperlihatkan peran jejaring sosial dan hubungan

antarpemangku kepentingan dalam mendukung praktik kewirausahaan pendidikan. Temuan tersebut memberikan dasar konseptual bahwa pengembangan Rumah Belajar I'M SMART dapat diarahkan pada pembentukan jejaring kolaboratif antara pengelola, tutor, sekolah, peserta didik, dan orang tua. Namun, kerja sama dengan sekolah dalam penelitian ini masih merupakan peluang yang teridentifikasi, sehingga keberhasilan dan dampaknya perlu diuji melalui pelaksanaan program pada tahap berikutnya.

Di sisi lain, tantangan persaingan dan reputasi lembaga yang telah lama beroperasi memperlihatkan pentingnya penguatan tata kelola usaha pendidikan. Dhall (2025) membahas pentingnya pengaturan dan akuntabilitas penyedia bimbingan belajar komersial dalam perkembangan industri *shadow education*. Dalam konteks Rumah Belajar I'M SMART, prinsip tersebut dapat diterjemahkan melalui pembentukan struktur organisasi yang jelas, transparansi layanan, standar pelaksanaan pembelajaran, serta komunikasi yang konsisten dengan orang tua. Dengan demikian, kepercayaan masyarakat tidak hanya dibangun melalui promosi, tetapi juga melalui kualitas pelayanan dan akuntabilitas penyelenggaraan pendidikan.

Hasil penelitian ini memiliki keterkaitan dengan penelitian Syamruddin et al. (2024) yang menunjukkan bahwa evaluasi lingkungan internal dan eksternal dapat digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha bimbingan belajar. Demikian pula, Chusniyah et al. (2023) menegaskan relevansi analisis SWOT dalam perencanaan peningkatan kualitas organisasi pendidikan. Meskipun demikian, penelitian pada Rumah Belajar I'M SMART menampilkan karakteristik yang berbeda karena lembaga berada pada tahap awal perkembangan usaha, sehingga strategi yang dirumuskan perlu mempertimbangkan keterbatasan sumber daya, kebutuhan membangun reputasi, dan upaya mempertahankan keterjangkauan layanan. Oleh sebab itu, pengembangan usaha tidak cukup diarahkan pada perluasan pasar, tetapi juga harus disertai penguatan kapasitas organisasi agar pertumbuhan layanan tetap dapat dikelola secara berkelanjutan.

Secara konseptual, hasil penelitian ini mendukung pandangan bahwa pengembangan *edupreneurship* memerlukan keselarasan antara penciptaan nilai pendidikan dan keberlanjutan ekonomi. Dalam konteks usaha bimbingan belajar berskala lokal, keunggulan kompetitif tidak selalu harus dibangun melalui investasi fasilitas yang besar, tetapi dapat dikembangkan melalui pemanfaatan kompetensi tutor, fleksibilitas layanan, keterjangkauan biaya, dan kedekatan hubungan dengan pengguna layanan. Akan tetapi, keunggulan tersebut perlu ditopang oleh sistem manajemen dan inovasi pembelajaran agar tidak hanya bergantung pada kapasitas individu. Dengan demikian, formulasi strategi yang dihasilkan mengarah pada pendekatan pengembangan edupreneurship berbasis penguatan kualitas layanan, diferensiasi, adaptasi lingkungan, dan kolaborasi pendidikan.

Berdasarkan keseluruhan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa Rumah Belajar I'M SMART Palopo memiliki modal internal yang relatif dominan, tetapi menghadapi tekanan eksternal yang perlu diantisipasi. Dalam interpretasi sementara berdasarkan skor SWOT, posisi lembaga mengarah pada Kuadran II, sehingga strategi ST dapat dipertimbangkan sebagai orientasi utama pengembangan. Strategi tersebut diwujudkan melalui diferensiasi layanan berbasis kompetensi tutor, penyediaan program yang fleksibel dan terjangkau, adaptasi terhadap perubahan asesmen pendidikan, serta penguatan kepercayaan masyarakat. Adapun strategi SO, WO, dan WT berfungsi sebagai alternatif pendukung untuk memperluas peluang, memperbaiki kelemahan internal, dan memperkuat keberlanjutan organisasi. Formulasi ini merupakan rekomendasi strategis berdasarkan kondisi yang teridentifikasi dan masih memerlukan pengujian melalui implementasi serta evaluasi kinerja usaha.

SIMPULAN

Rumah Belajar I'M SMART Palopo memiliki kekuatan internal yang relatif dominan, terutama pada kompetensi tenaga pengajar, keterjangkauan biaya, fleksibilitas jadwal, dan aksesibilitas lokasi. Namun, pengembangan usaha masih menghadapi sejumlah kelemahan, khususnya keterbatasan fasilitas, pemanfaatan teknologi pembelajaran, kegiatan promosi, dan pengelolaan organisasi. Dari aspek eksternal, kebutuhan pendampingan akademik, pemanfaatan media sosial, dan potensi kerja sama dengan sekolah menjadi peluang pengembangan, sedangkan persaingan usaha, reputasi lembaga yang lebih mapan, kondisi ekonomi keluarga, dan perubahan kebijakan pendidikan merupakan tantangan yang perlu diantisipasi. Berdasarkan skor SWOT yang dilaporkan, posisi strategis lembaga mengarah pada Kuadran II, sehingga strategi *Strength–Threat* (ST) menjadi alternatif utama yang dapat dipertimbangkan. Formulasi strategi pengembangan *edupreneurship* diarahkan pada diferensiasi layanan berbasis kompetensi tutor, penyediaan program pembelajaran yang fleksibel dan terjangkau, peningkatan kualitas layanan, serta penguatan kepercayaan masyarakat. Temuan ini menegaskan bahwa keberlanjutan usaha pendidikan nonformal tidak hanya ditentukan oleh keunggulan akademik, tetapi juga oleh kemampuan lembaga mengintegrasikan kualitas pembelajaran, adaptasi terhadap lingkungan usaha, dan penguatan tata kelola organisasi.

Referensi:

Agrita, T.W., Al-Ihsan, M.I., Wulandari, T., & Aprizan, A. (2023). Implementasi nilai kewirausahaan dalam menumbuhkan jiwa entrepreneur mahasiswa pasca covid di era industri 4.0. Jurnal Muara Pendidikan. 8(1). https://doi.org/10.52060/mp.v8i1.1193

Aini, S. Q., Mundir, M., Faishol, R., Aniati, A., & Darojat, A. (2024). Analisis SWOT sebagai strategi pengembangan program belajar pada lembaga bimbingan belajar BES Kediri. INCARE: International Journal of Educational Resources, 4(6), 567–580. https://doi.org/10.59689/incare.v4i6.873

Bray, M. (2023). Understanding private supplementary tutoring: Metaphors, diversities and agendas for shadow education research. Infancia y Aprendizaje, 46(4), 728–773. https://doi.org/10.1080/02103702.2023.2194792

Cao, G., & Huo, G. (2026). Shadow education and student achievement: Myth or reality? Global evidence from TIMSS 2019. Studies in Educational Evaluation, 90, 10.1016/j.stueduc.2026.101634

Chandra, S.P., & Sihotang, H. (2026). Penerapan analisis swot dalam evaluasi mutu lembaga bimbingan belajar: studi kasus di bimbel aletheia di poris, tangerang. ALIGNMENT : Journal of Administration and Educational Management. 9(2). 220-226. https://doi.org/10.31539/1147dx64

Chusniyah, A., Ariyanto Akhmad, R., & Ramadhan Putra P, H. (2023). Strategic planning for education quality improvement based on SWOT analysis: A case study. Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan, 9(2), 199–210. https://doi.org/10.32678/tarbawi.v9i02.8366

Dai, C., & Zhou, Y. (2025). Rank, peer achievement, and shadow education: Evidence from secondary school students in China. Economics of Education Review. 108. 10.1016/j.econedurev.2025.102682

Dhall, M. (2025). Voluntary restriction or freedom to flourish? Self-regulation of commercial tutoring providers for managing shadow education. European Journal of Education, 60(4), Article e70244. https://doi.org/10.1111/ejed.70244

Faizal, M.A., Arta, A., Asiyah, B.N., & Mashudi. (2023). Peran Edupreneurship pada Gen Z dalam Membentuk Generasi Muda yang Mandiri dan Kreatif. 6(2). 231-241. https://doi.org/10.31949/maro.v6i2.5673

Haerawan, H., & Magang, Y. H. (2019). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran alat rumah tangga di PT Impressindo Karya Steel Jakarta-Pusat. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, 5(2), 175–189. https://doi.org/10.22441/jimb.v5i2.6833

Karakus, M., Tlessov, A., Hajar, A., & Courtney, M. (2024). Illuminating the shadows: The role of private supplementary tutoring on student math performance in PISA 2022. Large-scale Assessments in Education, 12, Article 42. https://doi.org/10.1186/s40536-024-00228-5

Li, J., Kobakhidze, M. N., & Tian, R. (2025). Guanxi practice through sensemaking: An exploration of private tutoring entrepreneurship in Chongqing, China and its policy implications. European Journal of Education, 60(3), Article e70184. https://doi.org/10.1111/ejed.70184

Mugirotin, M., Yuliana, Y., Astuty, D., & Datulayuk, S. (2022). Implementasi Model Analisis SWOT pada Lembaga Pendidikan Sekolah Menengah Pertama Negeri 2 Samarinda. Jurnal Ilmu Manajemen dan Pendidikan. 2(1). 15-22. 10.30872/jimpian.v2i1.2347

Nurhayati, A. (2024). Strategi pengembangan bisnis industri jasa bimbingan belajar dengan metode analisis SWOT. Jurnal Industrial Galuh, 6(1), 1–8. https://doi.org/10.25157/jig.v6i1.3800

Syamruddin, Kamsidik, & Hadi, R. K. (2024). Membedah strategi dan pengembangan bisnis Bimbapedia, Kota Tangerang menggunakan metode analisis SWOT. Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Humaniora, 7(2), 104–116. https://doi.org/10.33753/madani.v7i2.400

Sirine, H., Andadari, R.K., & Suharti, L. (2020). Kewirausahaan Sosial dan Penciptaan Nilai Bersama: Sebuah Kajian terhadap CSR Sido Muncul untuk Program Desa Rempah dan Buah. Jurnal Manajemen & Kewirausahaan. 8(2). 119-131. https://doi.org/10.26905/jmdk.v8i2.4240

Thayyibi, M.I., & Subiyantoro. (2022). Konsep edupreuneurship dan urgensinya bagi lulusan perguruan tinggi. Jurnal Eduscience. 9(1). 77-91. https://doi.org/10.36987/jes.v9i1.2538