

**“Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa  
Memilih Bimbingan Belajar”**



**Skripsi Oleh:**

**Pieter Andrian Saputro  
Nim 01061001069**

**Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat-syarat  
Guna Mencapai Gelar  
Sarjana Ekonomi**

**Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan  
Universitas Sriwijaya  
Fakultas Ekonomi  
Inderalaya  
Tahun 2012**

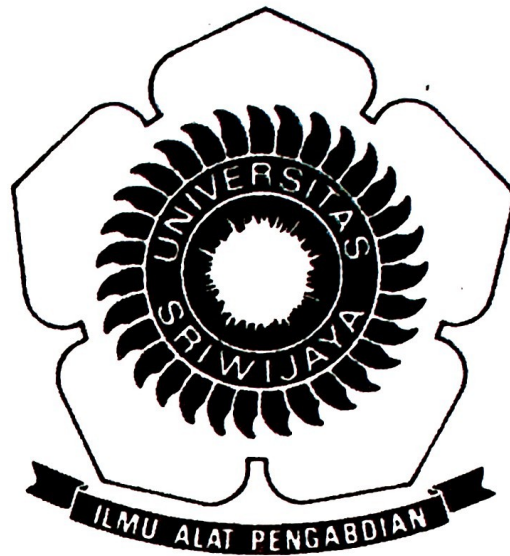


S  
37.28307

Pie

†  
2012

**“Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa  
Memilih Bimbingan Belajar”**



**Skripsi Oleh:**

**Pieter Andrian Saputro**

**Nim 01061001069**

**Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat-syarat  
Guna Mencapai Gelar  
Sarjana Ekonomi**

**Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan  
Universitas Sriwijaya  
Fakultas Ekonomi  
Inderalaya  
Tahun 2012**

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
FAKULTAS EKONOMI  
INDERALAYA

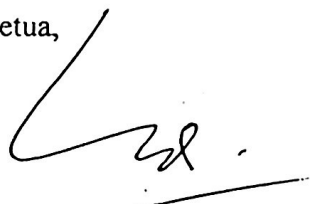
TANDA PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF

NAMA : PIETER ANDRIAN SAPUTRO  
NIM : 01061001069  
JURUSAN : MANAJEMEN  
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN  
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PROMOSI GSC TERHADAP KEPUTUSAN  
SISWA MEMILIH BIMBINGAN BELAJAR

Telah dilaksanakan ujian komprehensif pada tanggal 7 Mei 2012 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif  
Inderalaya, 7 Mei 2012

Ketua,



Drs. Islahuddin Daud, MM  
NIP 19530624 198403 1001

Anggota,

Drs. Thomas Handy  
NIP 19520921 198102 1006

Anggota,



Aslamia Rosa, SE, Msi  
NIP 197205292006042001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



Drs. Mohamad Adam, SE, M.E.  
NIP 19670624199 4021002

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**INDERALAYA**

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

NAMA : PIETER ANDRIAN SAPUTRO  
NIM : 01061001069  
JURUSAN : MANAJEMEN  
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN  
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PROMOSI GSC TERHADAP KEPUTUSAN  
SISWA MEMILIH BIMBINGAN BELAJAR

**PEMBIMBING SKRIPSI**

TANGGAL PERSETUJUAN

DOSEN PEMBIMBING

Tanggal 24/3-2012 Ketua

:



Drs. Islahuddin Daud.MM

NIP ~~19530624198403~~ 1001

Tanggal 02/4-2012 Anggota

:



Drs. Thomas Handy

NIP ~~19520421~~ 198102 1006



## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Takut akan TUHAN adalah permulaan pengetahuan, tetapi orang bodoh menghina hikmat dan didikan” (Amsal 1:7).*

Motto ini kupersembahkan bagi kedua orangtuaku dan kedua adikku Jonathan dan Sarah yang kukasihi

## Pernyataan Keaslian skripsi/ tidak plagiat

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama: Pieter Andrian Saputro

NIM: 01061001069

Jurusan: Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul:

*“ Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa Memilih Bimbingan Belajar ”*

Pembimbing

Ketua: Drs. Islahuddin Daud.MM

Anggota : Drs. Thomas Handy.

Tanggal diuji: 01 Mei 2012

adalah benar-benar hasil karya saya dibawah bimbingan tim pembimbing skripsi.

Isi skripsi ini tidak ada hasil karya orang lain yang saya salin secara keseluruhan atau sebagian tanpa menyebutkan sumber aslinya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan termasuk pembatalan gelar kesarjanaan saya.

Inderalaya, tanggal 01 Mei 2012

Yang memberi pernyataan



NIM 01061001069



## Surat Pernyataan

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa  
abstraksi skripsi dari mahasiswa

Nama: Pieter Andrian Saputro

NIM: 01061001069

Jurusan: Manajemen

Judul : "Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa Memilih Bimbel"

Telah kami periksa cara penulisan, *grammar*, maupun susunan tensesnya dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Palembang, 7-05-2012

Pembimbing skripsi  
Ketua



Drs. Islahuddin Daud, MM  
NIP 19530624 198403 1001

Anggota,

Drs. Thomas Handy  
NIP 19520921 198102 1006

## KATA PENGANTAR

Segala hormat, pujian penulis persembahkan bagi Yahwe Ellohim Tuhan Semesta Alam di dalam nama Yeshua Ha mashiach, karena atas pertolongan-Nya penulisan skripsi ini dapat diselesaikan sebagaimana mestinya.

Penulisan skripsi ini mengambil judul “Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa Memilih Bimbingan Belajar. Penulisan skripsi ini dibagi dalam enam bab terdiri dari bab I Pendahuluan, Bab II Tinjauan Pustaka, Bab III Metodologi Penelitian, Bab IV Gambaran Umum Perusahaan, Bab V Pembahasan dan Bab VI Kesimpulan dan Saran.

Data utama yang digunakan adalah data primer yaitu kuesioner yang telah dibagikan kepada para responden yaitu siswa-siswi GSC. Dan data sekunder yaitu melalui website resmi GSC.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel independen yang paling kuat mempengaruhi keputusan siswa memilih bimbingan belajar adalah variabel *personel selling* hal ini dapat dibuktikan melalui persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y=17,448+0,110X1+0,150X3.$$

Dapat diketahui bahwa variabel *personel selling* memiliki nilai korelasi sebesar 0,123 dan tingkat signifikansi dibawah 0,05 yaitu 0,000 dan variabel memiliki nilai korelasi sebesar Oleh karena itu bimbel GSC harus memperbaiki kembali strategi promosi yang telah lama diterapkan dan supaya mampu bersaing menarik perhatian konsumen dan menjadi *Market Leader* di kota Palembang. Penulis berharap kiranya skripsi ini dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan dan menjadi masukan bagi dunia akademisi. Penulis mohon maaf apabila ada kekurangan disana-sini dalam penyusunan skripsi. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih

**Penulis**

**Pieter Andrian Saputro**



## UCAPAN TERIMA KASIH

Segala hormat pujian bagi Raja segala raja, Tuan segala tuan Yahwe Ellohim yang dikenal dalam nama Yeshua Ha mashiach sang juruselamat dunia yang akan dinantikan kedatangan-Nya ke 2 kali, penulis mengucapkan syukur dan berterima kasih atas pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa Memilih Bimbingan Belajar” sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu melalui dukungan baik doa dan kontribusi yang telah diberikan dalam penulisan skripsi ini, antara lain:

1. Prof. Dr. Hj. Badia Perizade, MBA, Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Prof. Dr. H. Syamsurijal, AK, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Dr. Muhammad Adam, SE, ME, Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
4. Welly Naillis SE, MM, Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
5. Drs. Islahuddin Daud, MM, Dosen pembimbing skripsi I.
6. Drs. Thomas Handy, Dosen pembimbing skripsi II.
7. Dra. Hj. Rusmiati Sofyan, Dosen pembimbing akademik.
8. Semua bapak/ibu dosen yang mengajarkan ilmu pengetahuan kepada penulis selama mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
9. Kepada Ayah dan Ibu yang tercinta, maafkan aku apabila selama ini sudah menyakiti kalian berdua dan saudara-saudaraku Jonathan dan Sarah, terimakasih atas dukungannya.
10. Teman-teman kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya baik yang di jurusan manajemen, akuntansi, maupun ekonomi pembangunan, penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dalam kata maupun tindakan yang kurang berkenan di hati kalian.
11. Bapak Yohanes Agus Taruna selaku pemilik superbimbel GSC dan bapak Muslim selaku manajer cabang simpang patal, terimakasih telah memberikan kontribusinya melalui data-data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
12. Buat bapak pendeta Gultom terima kasih atas dukungan doanya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsinya.

13. Buat jemaat GPDI SAHABAT ALLAH dan jemaat GKSBS Siloam, saya mengucapkan terima kasih atas dukungannya melalui doa-doanya.
14. Buat teman-teman yaitu; benny sumarto, nanda rikin, piser fransisko, handanal, dani, Kak Rama, Alpin, dan lain-lain. Terimakasih atas perhatian kalian selama ini padaku.

Semoga Tuhan Yesus memberkati kita semua dalam kehidupan sekarang maupun yang akan datang, Amin.

Penulis,

Pieter Andrian Saputro



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PANITIA UJIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
SURAT PERNYATAAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAKSI.....	xv
ABSTRACT.....	xvi

### BAB I PENDAHULUAN

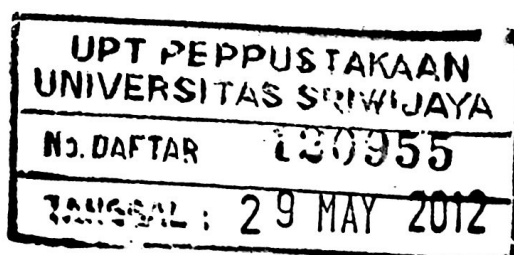
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5

### BAB II STUDI PUSTAKA

2.1 Landasan Teori.....	6
2.2 Penelitian Terdahulu.....	17
2.3. Kerangka Konseptual Penelitian.....	18

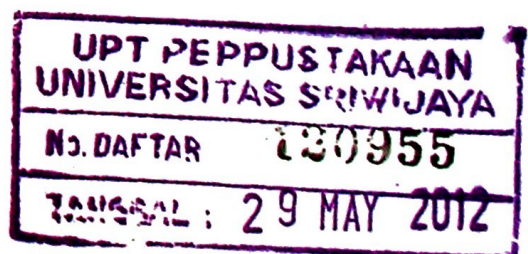
### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	19
3.2 Rancangan Penelitian.....	19
3.3 Populasi, Teknik Pengambilan Sampel.....	19
3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	22
3.5 Jenis Data, Sumber dan Metode Pengumpulan Data.....	25
3.6 Instrumen Penelitian.....	26
3.7 Teknik Analisis Data.....	26



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PANITIA UJIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
SURAT PERNYATAAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAKSI.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II STUDI PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	6
2.2 Penelitian Terdahulu.....	17
2.3. Kerangka Konseptual Penelitian.....	18
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	19
3.2 Rancangan Penelitian.....	19
3.3 Populasi, Teknik Pengambilan Sampel.....	19
3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	22
3.5 Jenis Data, Sumber dan Metode Pengumpulan Data.....	25
3.6 Instrumen Penelitian.....	26
3.7 Teknik Analisis Data.....	26



#### BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	28
4.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	31
4.3	Struktur Organisasi Perusahaan.....	32
4.4	Program Pembelajaran.....	33
4.5	Fasilitas.....	34
4.6	Penghargaan yang diraih oleh superbimbel GSC.....	35

#### BAB V PEMBAHASAN

5.1	Profil Responden.....	36
5.2	Perilaku Responden.....	38
5.3	Teknik Analisis Kuantitatif.....	40
5.4	Analisis Tabulasi Silang.....	43
5.5	Uji Validitas dan Uji Realibilitas dan uji normalitas.....	46
5.6	Analisis Korelasi dan Regresi Linier Berganda.....	50

#### BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1	Kesimpulan.....	58
6.2	Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA.....	60
---------------------	----

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar lembaga bimbingan belajar di kota Palembang.....	2
Tabel 3.3.2	Hasil perhitungan sampel.....	21
Tabel 5.1.1	Jenis Kelamin.....	37
Tabel 5.1.2	Usia.....	37
Tabel 5.1.3	Tingkat Pendidikan.....	38
Tabel 5.2.1	Lamanya menjadi siswa GSC.....	39
Tabel 5.2.2	Informasi tentang GSC.....	39
Tabel 5.2.3	Siapakah yang mempengaruhi.....	40
Tabel 5.3.1.1	Advertising.....	41
Tabel 5.3.1.2	Sales promotion.....	41
Tabel 5.3.1.3	Personel selling.....	42
Tabel 5.3.1.4	Public Relation.....	42
Tabel 5.3.1.5	Keputusan siswa.....	43
Tabel 5.4.1	tabulasi silang antara jenis kelamin & berapa lama.....	44
Tabel 5.4.2	tabulasi silang antara usia dengan informasi tentang GSC.....	44
Tabel 5.4.3	tabulasi silang antara tingkat pendidikan & pihak.....	45
Tabel 5.5.1	Uji validitas.....	47
Tabel 5.3.3	Hasil uji normalitas.....	49
Tabel 5.6.1	Correlations.....	50
Tabel 5.6.2.1	Variabel entered/removed.....	52
Tabel 5.6.2.2	Model Summary.....	52
Tabel 5.6.2.3	Uji Anova.....	53
Tabel 5.6.2.4	Koefisien regresi.....	53

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Tahap dalam keputusan pembelian.....	15
Gambar 2.3 Kerangka Konseptual penelitian.....	18
Gambar 4.3.1 Struktur Organisasi PT.Gema Sukses Cemerlang.....	32
Gambar 4.3.2 Strukur Organisasi Outlet Superbimbel GSC.....	32



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	62
Lampiran 2 Output SPSS.....	65

## ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk 1) mengetahui promosi yang dilakukan oleh GSC berpengaruh terhadap keputusan siswa memilih bimbingan belajar, dan 2) membahas apakah strategi promosi yang dilakukan oleh GSC efektif mempengaruhi keputusan siswa memilih bimbingan belajar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh GSC tidak berpengaruh sangat kuat terhadap keputusan siswa memilih bimbingan belajar dikarenakan tidak memiliki hubungan yang erat antara variabel dependen dengan variabel independen dimana koefisien determinasinya sebesar sebesar 2,7% sedangkan sisanya sebesar 97,3%. Untuk memperbaiki strategi promosi yang telah diterapkan selama ini sebaiknya GSC meningkatkan kinerja staf administrasi dan karyawan GSC yang ramah dalam melayani siswa-siswi di masa yang akan datang.

Kata Kunci: Pengaruh promosi, keputusan siswa dan bauran promosi.

## ABSTRACT

This research aims to 1) know the promotions conducted by the GSC affects the decision of choosing tutoring students, and 2) discuss whether the promotions strategy by effectively influence decision-GSC pick tutoring students. The results showed that the campaign conducted by the GSC does not have a powerful influence on the decision because tutoring students choose not to have a close relationship between the dependent variable with independent variables for which the coefficient of determination of 2.7% while the remaining amount of 97.3%. To improve the promotional strategies has been applied for GSC should improve performance and administrative staff are friendly GSC employees in serving the students in the future.

Key words: The effect of promotion, the decision of the student and the promotion mix

# **Bab I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Di masa kini manusia memiliki kebutuhan yang semakin banyak seiring kemajuan zaman dan terjadi perkembangan yang pesat di bidang Iptek. Dan untuk itu juga bukan hanya kebutuhan primer saja yang harus dipenuhi tetapi juga kebutuhan lain seperti kebutuhan sekunder dan tersier yang berkaitan dengan kemampuan manusia untuk bertahan hidup dan mencapai kehidupan yang lebih baik.

Salah satu kebutuhan manusia zaman sekarang yang dianggap sangat penting adalah pendidikan. Karena dengan pendidikan yang dimiliki seseorang dapat menjamin seseorang sebagai bekal di masa mendatang.

Kualitas sumber daya manusia sangat ditentukan oleh sistem pendidikan yang berlaku di suatu Negara. Karena tanpa suatu sistem pendidikan yang baik, Negara tersebut akan sulit melakukan pembangunan, untuk itu diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas.

Adapun pendidikan memiliki dua jenis yaitu pendidikan formal dan pendidikan non formal, pendidikan formal merupakan pendidikan yang diselenggarakan oleh Pemerintah dan swasta untuk masyarakat yang membutuhkan pendidikan, misalnya sekolah. Pendidikan non formal merupakan pendidikan di luar sekolah yang diselenggarakan oleh swasta yang bersifat keterampilan teknis, misalnya kursus, bimbingan belajar, dan lain-lain.



Lembaga pendidikan formal seperti sekolah memiliki jenjang pendidikan dimulai dari sekolah dasar, sekolah menengah pertama, sekolah menengah atas sampai perguruan tinggi. Para siswa dapat mengikuti pelajaran dan menimba ilmu yang dapat digunakan melalui lembaga pendidikan tersebut. Namun kegiatan belajar mengajar di sekolah tersebut dibatasi oleh waktu dan tidak selalu berjalan lancar.

Lembaga pendidikan non formal misalnya, bimbingan belajar menawarkan solusi bagi para pelajar yang merasa kesulitan dalam menghadapi pelajaran. Dengan adanya bimbingan belajar, siswa mendapatkan pelajaran tambahan dan secara otomatis juga wawasannya semakin meningkat.

Pada masa kini sudah banyak lembaga bimbingan belajar yang berdiri di kota Palembang. Masing-masing lembaga tersebut menawarkan alternatif dan cara kerja yang berbeda sehingga para konsumen dapat memilih lembaga bimbingan belajar yang menurutnya paling baik dan sesuai dengan kebutuhannya.

**Tabel 1.1**

**Daftar beberapa lembaga bimbingan belajar**

**Di Kota Palembang sampai dengan tahun 2011**

No	Nama bimbingan belajar	Alamat
1	Ganesha Operation	Jl. Jendral Sudirman
2	Primagama	Jl. MP. Mangkunegara
3	Medica	Jl. Jendral Sudirman
4	Gilland Ganesha	Jl. Dr.M.isa
5	Nurul Fikri	Jl.Srijaya Negara
6	GSC	Jl. R. Sukanto
7	Matriks	Jl. MP. Mangkunegara

Sumber: Observasi di lapangan



Dengan demikian semakin menjamurnya lembaga pendidikan bimbingan belajar yang berada di kota Palembang ini membuat para siswa yang ingin sekali belajar menimba ilmu mendapatkan banyak pilihan. Untuk itu salah satu kegiatan yang diperlukan oleh lembaga bimbingan belajar adalah pemasaran, hal ini sangat diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan terus eksis dan bersaing dengan pesaing lainnya. Dengan demikian pemasaran menjadi alat yang efektif untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh lembaga tersebut.

Unsur-unsur *marketing mix* harus diperhatikan oleh lembaga bimbingan belajar supaya mendapatkan hasil maksimal. Adapun unsur-unsur *Marketing Mix* tersebut antara lain :

1. Produk adalah kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan Kepada sasaran.
2. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan produk
3. Promosi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menonjolkan keistimewaan-keistimewaan produknya dan membujuk konsumen sasaran agar membelinya.
4. Tempat (distribusi) adalah berbagai kegiatan yang membuat produk terjangkau oleh konsumen (Kotler,1987:41)

Salah satu unsur bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang akan diteliti adalah promosi, karena promosi merupakan salah satu variabel yang menunjang kegiatan pemasaran oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasanya. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai

alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Salah satu lembaga bimbingan belajar yang ikut bersaing dalam mendapatkan konsumen diantaranya adalah Gamaliel Science Centre (GSC) yang berlokasi di Jl. R.Sukanto ini merupakan lembaga bimbingan belajar yang mendapatkan banyak penghargaan dari banyak instansi yang bergerak di bidang waralaba dan pendidikan misalnya GSC mendapatkan penghargaan IFA dari Indonesia Franchise Award sebagai waralaba terbaik di Indonesia tahun 2010 dan juga mendapat penghargaan dari Dinas Pendidikan Nasional kotamadya Palembang sebagai bimbel terbaik tahun 2008-2009, dan juga disahkannya super bimbel GSC sebagai usaha yang layak diwaralabakan menurut PP No 42 tahun 2007 ([www.superbimbelGSC.com](http://www.superbimbelGSC.com))

Adapun kegiatan promosi yang dilakukan oleh Super Bimbel GSC cukup beraneka ragam antara lain diadakannya Try Out akbar di hotel Aryaduta, dan diadakannya seminar mengenai GSM (Great Super Memory) adalah suatu cara untuk meningkatkan kecerdasan anak, mengadakan kerjasama dengan sekolah-sekolah, dan juga mengadakan even-even yang menarik seperti analisis sidik jari yang sekarang lagi gencar-gencarnya.

Kegiatan promosi sangat efektif dalam meningkatkan jumlah penerimaan siswa yang ingin mengikuti bimbingan belajar, oleh karena itu promosi harus dibuat semenarik mungkin sehingga sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dan juga agar tetap mempertahankan kelangsungan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas dan didukung fakta-fakta yang ada maka penulis tertarik untuk menganalisis mengenai “Pengaruh Promosi GSC Terhadap Keputusan Siswa Memilih Bimbingan Belajar”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian tersebut di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

- 1."Apakah promosi yang dilakukan oleh GSC berpengaruh terhadap keputusan siswa memilih bimbingan belajar?"
2. "Apakah Strategi promosi yang dilakukan GSC efektif mempengaruhi keputusan siswa memilih bimbingan belajar?"

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh promosi yang dilakukan oleh GSC terhadap keputusan siswa memilih bimbingan belajar
2. Untuk mengetahui seberapa efektif strategi promosi yang dilakukan GSC mempengaruhi terhadap keputusan siswa memilih bimbingan belajar

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain :

1. Memberikan saran kepada GSC mengenai kegiatan promosi yang sudah dilakukan.
2. Dilihat dari model stimulus bahwa promosi merupakan unsur yang sangat penting dalam kegiatan perusahaan untuk menarik calon konsumen khususnya bimbel GSC

## Daftar Pustaka

Kasali, Rhenald. *Membidik Pasar Indonesia, Segmentasi, Targetting, dan Positioning*.

Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999

Kotler, Philip. 1987, *Marketing, Jilid Ke 1*. Penerbit Erlangga: Jakarta

Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran, Jilid ke 1 dan 2 (terjemahan)*. Edisi Millenium.

Prehallindo: Jakarta.

Lupiyoadi, Rambat dan A.Hamdani.2006. *Manajemen Pemasaran Jasa, Edisi ke 2*. Salemba

Empat: Jakarta.

Natalisa, Diah, *Riset Pemasaran: Konsep Dan Aplikasinya Dalam Penelitian*, Palembang,

Unsri, 2007.

Setiadi, Nugroho J.2003. *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan*

*Penelitian Pemasaran*, Kencana: Jakarta

Singgih Santoso dan Fandy Tjiptono. *Riset Pemasaran: Konsep dan Aplikasinya dengan*

*SPSS*, PT. Elex Media Komputindo, 2001.

Stanton, William J. 1999. *Prinsip Pemasaran, Jilid Ke 1, Edisi Ke Tujuh*. Erlangga: Jakarta.

Sumarwan, Ujang.2003. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*,

Ghalia Indonesia: Jakarta.

Swastha, Basu.2001 *Manajemen Penjualan Edisi Ketiga*.BPFE: Yogyakarta.

Umar, Husein.1997. *Metodologi Penelitian Aplikasi dalam Pemasaran*, Penerbit Gramedia  
Pustaka Utama: Jakarta.

---

Febriansyah. 2007. *Pengaruh Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Penerimaan Siswa  
Pada Lembaga Pendidikan Bahasa Inggris Intensive English Course (IEC) cabang  
palembang*. Skripsi Sarjana Ekonomi, Unsri, Indralaya

Januar, Helly Fitri.2009. *Analisis Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Siswa Memilih  
Global English Language Center Palembang*. Skripsi Sarjana Ekonomi, Unsri, Indralaya.

---

<http://bimbelGSCAtmo.blogspot.com//>

[www.SuperbimbelGSC.com](http://www.SuperbimbelGSC.com)