



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi membawa berbagai kemajuan dan kemudahan bagi masyarakat masa kini. Hampir semua hal dapat dilakukan melalui *smartphone*. Kemajuan ini juga membawa dampak baik bagi dunia pendidikan di Indonesia. Informasi dan pengetahuan menjadi semakin lebih mudah untuk diakses. *Smartphone* menjadi salah satu medium untuk mengakses informasi tersebut. PT Ruang Raya Indonesia melahirkan inovasi bimbingan belajar *online* melalui aplikasi *smartphone*, Ruangguru. Selain menjadi pelopor di dalam bimbingan belajar *online*, Ruangguru juga menyediakan jasa yang dilakukan secara *offline*, yaitu *platform* pencarian guru les.

Ruangles yang merupakan tempat bertemunya pencari guru privat dan guru privat. Les privat yang ditawarkan tidak sebatas mata pelajaran eksak, les non akademik juga ditawarkan di dalam fitur ini. Jasa yang ditawarkan oleh Ruangles dapat memudahkan penggunanya untuk mencari guru les sesuai dengan kebutuhan dan preferensi setiap siswa

Namun, kurang lebih 76% dari 25 siswa SMA mengaku tidak mengetahui bahwa Ruangguru juga memiliki fitur untuk memesan guru les privat. Selama ini, siswa SMA hanya mengetahui Ruangguru sebagai platform untuk belajar secara *online*. Demikian juga dengan orang tua mereka. Selain itu beberapa orang tua murid mengaku kesulitan mencari guru les privat bagi mereka saat ingin

mendaftarkan anaknya les. Banyak pertimbangan yang mereka pikirkan sebelum mendaftarkan anaknya pada suatu les privat tertentu. Salah satunya, keamanan dan kecocokan preferensi guru dengan gaya belajar anaknya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka diperlukan perancangan promosi untuk Ruangles. Jasa yang ditawarkan oleh Ruangles akan membantu dan mempermudah orang-orang yang kesulitan dalam mencari guru les privat. Perancangan promosi dilakukan agar semakin banyak orang yang mengetahui bahwa Ruangguru memiliki produk selain belajar secara *online*. Melalui promosi ini diharapkan semakin banyak orang yang mengetahui keberadaan Ruangles dan menggunakan produk ini.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana cara merancang promosi untuk Ruangles untuk aplikasi Ruangguru?

1.3. Batasan Masalah

Target primer dari perancangan tugas akhir ini adalah:

1. Demografis
 - a. Masyarakat Indonesia yang berdomisili di kota besar seperti Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang.
 - b. Pelajar SMA
 - c. Berjenis kelamin perempuan dan laki-laki
 - d. Berasal dari keluarga dengan SES B-A, atau menengah ke atas

2. Psikografis

- a. Memiliki ketertarikan dengan bidang pendidikan akademis dan non akademis
- b. Menyukai segala sesuatu yang cepat, mudah, dan tidak memakan banyak waktu
- c. Memiliki keinginan untuk belajar, dan mencoba sesuatu yang baru

1.4. Tujuan Tugas Akhir

Merancang promosi untuk Ruangles untuk aplikasi Ruangguru.

1.5. Manfaat Tugas Akhir

Manfaat yang ingin dicapai dalam penyusunan tugas akhir ini adalah:

1. Perancangan promosi untuk Ruangles digunakan untuk mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari oleh penulis selama perkuliahan. Penyusunan tugas akhir ini juga berguna untuk menambah wawasan dan pengalaman penulis mengenai topik yang diangkat.
2. Membangun *awareness* untuk Ruangles, agar lebih banyak masyarakat yang mengetahui dan menggunakan Ruangles untuk kedepannya.
3. Manfaat tugas akhir ini bagi Universitas Multimedia Nusantara adalah dapat digunakan sebagai referensi dan acuan bagi peneliti lainnya yang ingin mengangkat tema serupa.