

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Tutor Nomor 1 merupakan lembaga pendidikan yang berfokus pada kursus Bahasa Inggris dan Matematika dengan spesialisasi TOEFL, IELTS, *Speaking*, serta *English and Math for Kids*. Lembaga ini dibentuk sejak tahun 2022 dan secara legal didirikan pada tahun 2023 oleh Revi Nur Ridwan yang berlokasi di Komplek Rama Biru Asri, Blok 18, Nomor 10B, Bandung, Jawa Barat. Sejak awal, Tutor Nomor 1 bertujuan untuk menyediakan layanan pendidikan berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, sehingga dapat diakses oleh berbagai kalangan.



*Gambar 2.1. Logo Tutor Nomor 1.
Sumber: <https://tutornomor1.com> (2024).*

Seiring dengan perkembangan dan tantangan pendidikan global, Tutor Nomor 1 memiliki visi untuk menjadi lembaga pendidikan unggulan di Indonesia yang menyediakan kursus Bahasa Inggris dan Matematika berkualitas tinggi dengan harga terjangkau, melalui proses pembelajaran yang menyenangkan, efektif, dan inovatif, sehingga setiap siswa dapat meraih keunggulan akademik serta kesuksesan karir mereka.

Untuk mencapai visi tersebut, Tutor Nomor 1 menjalankan misi dengan memberikan layanan pendidikan terbaik yang tetap terjangkau, tanpa harus menurunkan kualitas pengajaran. Fokus utama lembaga ini adalah mendukung siswa dalam meraih keberhasilan akademik serta karir, dengan menyediakan

program persiapan menghadapi ujian internasional seperti TOEFL, IELTS, dan TOEIC, sekaligus memberikan bekal keterampilan dasar di bidang Matematika dan Bahasa Inggris. Tutor Nomor 1 menghadirkan proses pembelajaran dengan suasana yang ramah, akrab, dan menyenangkan, sehingga siswa merasa lebih nyaman dan termotivasi, terutama anak-anak. Hal ini didukung oleh tenaga pengajar profesional yang bersertifikasi dan memiliki pengalaman dalam mengajar. Selain itu, lembaga ini menerapkan metode pembelajaran inovatif, termasuk *Integrated-Learning* dan *Flipped Learning*, untuk meningkatkan pemahaman siswa secara mendalam dan efektif. Untuk memastikan pencapaian hasil belajar yang maksimal, Tutor Nomor 1 rutin menghadirkan laporan perkembangan (*progress report* dan *level up report*) sehingga kemajuan siswa dapat dipantau secara jelas oleh siswa dan orang tua.

Menurut Murray dan Scuotto (2015) *Business Model Canvas* (BMC) adalah sebuah alat yang dapat membantu wirausahawan dalam merancang, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis. Terdapat sembilan elemen utama di dalam BMC, yaitu Segmen Pelanggan (*Customer Segments*), Proposisi Nilai (*Value Proposition*), Saluran (*Channels*), Hubungan Pelanggan (*Customer Relationships*), Aliran Pendapatan (*Revenue Streams*), Sumber Daya Utama (*Key Resources*), Aktivitas Utama (*Key Activities*), Kemitraan Utama, (*Key Partnerships*), dan Struktur Biaya (*Cost Structure*). Penggunaan BMC dapat mempermudah pemahaman dan komunikasi strategi bisnis, juga memungkinkan bisnis beradaptasi dengan pesat terhadap perubahan pasar dan kondisi eksternal. Berikut merupakan *Business Model Canvas* dari hasil analisis penulis terhadap Tutor Nomor 1:

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Key Partners  Lembaga sertifikasi TOEFL, IELTS Sekolah dan komunitas pendidikan Orang tua sebagai mitra dalam pembelajaran anak	Key Activities  Menyediakan kursus Bahasa Inggris dan Matematika. Mengembangkan metode belajar yang inovatif. Mempersiapkan siswa menghadapi ujian internasional dan sekolah kedinasan. Promosi dan membangun reputasi lembaga. Key Resources  Tutor profesional dan bersertifikat. Materi dan metode pembelajaran yang inovatif. Platform online. Sistem laporan perkembangan siswa.	Value Proposition  Kursus Bahasa Inggris dan Matematika berkualitas dengan harga terjangkau. Pembelajaran yang seru, efektif, dan kreatif. Tutor profesional dan bersertifikat. Laporan perkembangan siswa (progress report & level up report). Persiapan ujian internasional dan sekolah kedinasan. Metode belajar modern: Integrated-Learning dan Flipped Learning.	Customer Relationships  Layanan personal dari tutor untuk setiap siswa. Konsultasi persiapan ujian internasional. Channels  Kelas online/virtual. Media sosial dan website untuk promosi dan pendaftaran. Program rujukan dari siswa dan orang tua.	Customer Segments  Anak-anak yang belajar Bahasa Inggris & Matematika. Siswa sekolah menengah dan mahasiswa yang butuh persiapan TOEFL, IELTS, TOEIC, atau pelajaran Matematika. Profesional yang ingin meningkatkan kemampuan bahasa Inggris (Speaking & TOEFL/IELTS). Orang tua yang mencari kursus berkualitas untuk anak-anak.
Cost Structure Gaji tutor profesional Operasional kelas online Biaya promosi & pemasaran IT dan administrasi		Revenue Streams Biaya kursus Bahasa Inggris & Matematika. Biaya tambahan untuk persiapan TOEFL, IELTS, TOEIC. Program intensif atau privat.		

Gambar 2.2. BMC Tutor Nomor 1.
Sumber: Dokumentasi pribadi (2025).

SWOT merupakan singkatan dari *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threats*, yang digunakan sebagai metode sistematis untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi suatu organisasi. Analisis ini berfungsi untuk membantu merumuskan strategi dan kebijakan yang tepat, merencanakan perbaikan, serta menjaga kesesuaian keputusan dengan misi dan tujuan organisasi (Mukhlisin & Pasaribu, 2020). Berikut hasil dari analisis SWOT penulis terhadap Tutor Nomor 1:

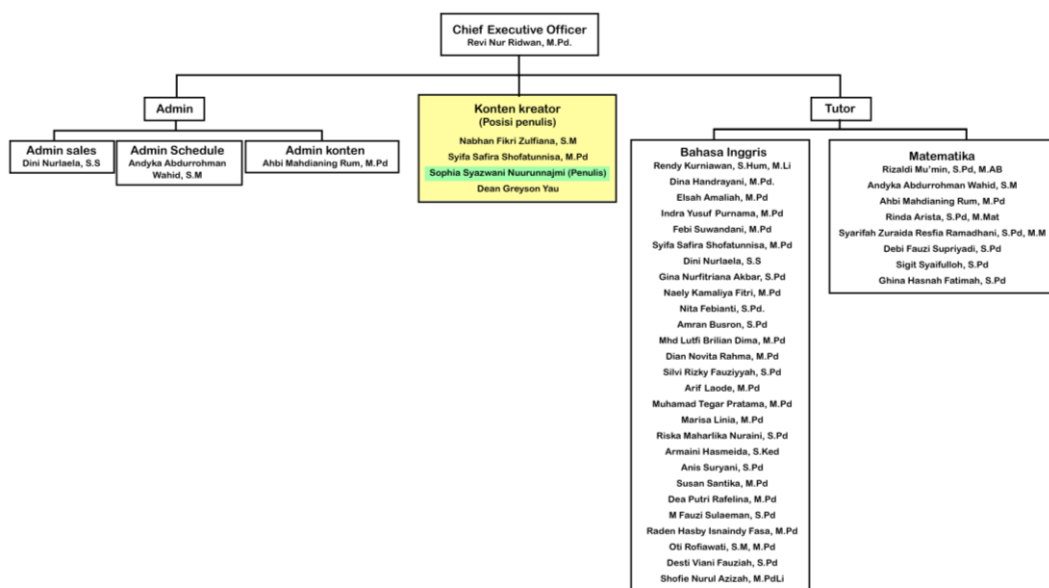
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

*Tabel 2.1. Analisis SWOT Tutor Nomor 1.
Sumber: Dokumentasi pribadi (2025).*

<i>Strengths</i>	1. Tutor profesional bersertifikasi dengan pengalaman mengajar. 2. Metode pembelajaran inovatif (<i>Integrated-Learning, Flipped Learning</i>). 3. Harga kursus terjangkau. 4. Layanan personal dan pemantauan kemajuan siswa. 5. Spesialisasi dalam TOEFL, IELTS, Speaking, dan kursus anak-anak.
<i>Weakness</i>	1. Lembaga masih baru (resmi 2023), sehingga <i>brand awareness</i> terbatas. 2. Bergantung pada kualitas tutor individual untuk hasil belajar siswa.
<i>Opportunities</i>	1. Peningkatan kebutuhan kursus untuk persiapan ujian internasional dan sekolah kedinasan 2. Tren pembelajaran online yang terus berkembang. 3. Kemitraan dengan sekolah, komunitas, dan platform e-learning. 4. Potensi ekspansi ke kota lain maupun internasional.
<i>Threats</i>	1. Persaingan dari lembaga pendidikan lain yang lebih mapan 2. Penyesuaian terhadap pendidikan dan standar ujian internasional 3. Ketergantungan pada kepercayaan orang tua dan siswa untuk mempertahankan reputasi

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi Tutor Nomor 1 dirangkai secara sederhana sehingga sangat efektif untuk kegiatan operasional. Pimpinan lembaga berada di posisi paling atas sebagai pengambil keputusan dan kebijakan. Di bawahnya, terdapat 3 divisi, yaitu Admin, Konten kreator, dan Tutor. Divisi Admin dibagi menjadi 3 bagian, yaitu Admin Sales yang mempromosikan Tutor Nomor 1 kepada calon pelanggan, Admin Schedule yang menjadwalkan kegiatan, dan Admin Konten yang mengelola pengunggahan konten. Posisi penulis saat menjalankan program magang berada pada Divisi Konten kreator, di mana tugas utama penulis adalah membuat konten edukasi yang nantinya akan diunggah melalui akun media sosial milik Tutor Nomor 1. Terakhir, Divisi Tutor adalah para pengajar Bahasa Inggris dan Matematika yang bertanggung jawab dalam proses pembelajaran.



Gambar 2.3. Struktur Perusahaan Tutor Nomor 1.
Sumber: Dokumentasi pribadi (2025).