

Analisis SWOT Yayasan Rumah Pintar Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor

Neng Ani^{1*}, Eka Fuji Sulistiawati², Arti Yoesdiarti³

¹Universitas Djuanda Bogor, nengani1054@gmail.com

²Universitas Djuanda Bogor, ekafuji20@gmail.com

³Universitas Djuanda Bogor arti.yoesdiarti@unida.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis posisi strategis serta merumuskan strategi pengembangan Yayasan Rumah Pintar di Kecamatan Ciomas, Kabupaten Bogor, sebagai lembaga pendidikan nonformal berbasis komunitas. Yayasan Rumah Pintar berperan dalam pengembangan soft skills generasi muda dan mahasiswa, namun masih menghadapi berbagai tantangan internal dan eksternal, seperti keterbatasan sarana prasarana, ketergantungan pada donatur, serta persaingan dengan lembaga pendidikan nonformal sejenis. Responden dalam penelitian ini dipilih secara purposive yaitu sejumlah 4 orang yang terdiri dari ketua Yayasan Rumah Pintar, koordinator bidang pendidikan, koordinator bidang sosial dan anggota aktif yayasan. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT yang dilengkapi dengan *Matriks Internal Factor Evaluation* (IFE), *External Factor Evaluation* (EFE), dan *Matriks Internal–Eksternal* (IE). Hasil analisis menunjukkan bahwa Yayasan Rumah Pintar memiliki skor Matriks IFE sebesar 2,73 dan Matriks EFE sebesar 2,86, yang menempatkan yayasan pada kuadran V Matriks IE, yaitu posisi hold and maintain. Kondisi ini menunjukkan bahwa yayasan berada pada tingkat kekuatan internal dan peluang eksternal yang sedang. Strategi yang direkomendasikan meliputi penetrasi pasar dan pengembangan program secara bertahap melalui optimalisasi pemasaran digital, penguatan kerja sama dengan sekolah dan perguruan tinggi, peningkatan kualitas program soft skills, serta perbaikan manajemen dan sarana pembelajaran. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar perumusan strategi pengembangan Yayasan Rumah Pintar yang lebih terarah, efektif, dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Analisis Lingkungan, Matriks IFE–EFE, Pendidikan Nonformal, Pengembangan Organisasi, Strategi Pengembangan

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan terencana untuk menciptakan proses pembelajaran yang membantu peserta didik dalam mengembangkan potensi dirinya, baik dari sisi kepribadian, kecerdasan, sikap, maupun keterampilan yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari dan bermasyarakat (Pendidikan and Makassar 2022).

Pendidikan nonformal merupakan jalur pendidikan di luar sistem formal yang berfungsi sebagai pendidikan tambahan, pengganti, maupun pelengkap, seperti kursus keterampilan, pelatihan seni musik, dan bimbingan belajar (Syaadah *et al.* 2022) Pendidikan ini umumnya diikuti oleh individu yang membutuhkan penguatan kompetensi tertentu di luar pendidikan formal baik yang sedang maupun telah ditempuh, seperti halnya Yayasan Rumah Pintar yang berfokus pada pembelajaran nonformal untuk anak-anak dan masyarakat luas.

Yayasan Rumah Pintar merupakan lembaga pendidikan nonformal berbasis komunitas yang berfokus pada pendampingan dan pengembangan kapasitas anak muda, khususnya mahasiswa, melalui penguatan *soft skills* seperti *public speaking*, *leadership*, dan SSDK (Strategi Sukses di Kampus) yang dirancang untuk membantu mahasiswa dalam menghadapi tantangan pendidikan dan karier. Lembaga ini diharapkan mampu mendukung pengembangan mahasiswa dengan memfasilitasi peningkatan bakat, minat, dan kompetensi melalui berbagai aktivitas kemahasiswaan (Febriyanto & Rahmat, 2025). Yayasan ini berawal dari inisiatif komunitas pendidikan sejak tahun 2007 dan secara resmi dilegalkan sebagai yayasan pada tahun 2023. Pendekatan yang menggabungkan pembelajaran dan pendampingan intensif serta nilai kekeluargaan menjadi keunggulan tersendiri bagi Yayasan Rumah Pintar.

Meskipun Yayasan Rumah Pintar telah berkembang dalam jumlah anggota dan program pendidikan, yayasan ini masih menghadapi sejumlah tantangan internal dan eksternal. Permasalahan utama yaitu belum optimalnya pemanfaatan media digital untuk promosi dan penyebaran informasi, serta meningkatnya persaingan dengan lembaga pendidikan dan komunitas sejenis. Berdasarkan penelitian terdahulu oleh Nurjannah (2020) Kondisi tersebut menunjukkan perlunya analisis SWOT untuk mengidentifikasi posisi strategis yayasan dan merumuskan strategi pengembangan yang tepat dan berkelanjutan.

Dengan demikian, diperlukan analisis SWOT yang dilengkapi matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE). Sari (2024) menggunakan

analisis SWOT sebagai metode yang efektif dalam merumuskan strategi pengembangan karena mampu memadukan antara faktor internal dan eksternal. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi secara sistematis kekuatan dan kelemahan internal yayasan, serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal, sehingga posisi strategis yayasan dapat diketahui secara lebih objektif. Hasil dari analisis SWOT dan matriks IFE–EFE diharapkan dapat menjadi dasar dalam perumusan strategi pengembangan yayasan yang lebih terarah, efektif, dan berkelanjutan, khususnya dalam meningkatkan daya saing dan optimalisasi pemanfaatan sumber daya yang dimiliki oleh Yayasan Rumah Pintar.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana kondisi internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki Yayasan Rumah Pintar?
2. Bagaimana kondisi eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi Yayasan Rumah Pintar?
3. Strategi apa saja yang dapat direkomendasikan untuk pengembangan Yayasan Rumah Pintar berdasarkan kombinasi analisis IFE, EFE, dan SWOT?

Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi faktor-faktor internal Yayasan Rumah Pintar yang memengaruhi strategi pengembangan organisasi.
2. Menganalisis faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi Yayasan Rumah Pintar.
3. Merumuskan strategi pengembangan yayasan yang realistis dan aplikatif berdasarkan analisis SWOT.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian dilaksanakan di Yayasan rumah pintar yang berlokasi di Ciomas, kabupaten bogor. Penelitian dilakukan pada tanggal 28 Desember 2025.

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif. Pendekatan deskriptif dipilih untuk menggambarkan secara sistematis kondisi internal dan eksternal Yayasan Rumah pintar. Metode kualitatif digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang dihadapi yayasan dalam menjalankan kegiatan

Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini menggunakan data primer yaitu diperoleh melalui observasi langsung terhadap aktivitas dan kondisi yayasan rumah pintar serta wawancara mendalam dengan responden yang dipilih secara purposive. Responden dalam penelitian ini sejumlah 4 orang yang terdiri dari ketua Yayasan Rumah Pintar, koordinator bidang pendidikan, koordinator bidang sosial serta anggota aktif yayasan yang dinilai memahami kondisi internal dan eksternal yayasan rumah pintar

Metode Analisis Data

A. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan proses pengenalan dan pengkajian berbagai faktor secara terstruktur guna merumuskan strategi perusahaan (Mashuri & Nurjanah, 2020). Putri *et al.*, (2023) menyatakan bahwa analisis SWOT berlandaskan pada pendekatan logis yang bertujuan untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, sekaligus mengurangi kelemahan serta menekan dampak ancaman yang mungkin muncul. Menurut Zainuri & Setiadi (2023), Dengan memahami kondisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki perusahaan metode analisis SWOT, organisasi mampu merancang strategi yang lebih komprehensif dan tepat sasaran guna menghadapi berbagai tantangan sekaligus mengoptimalkan peluang yang ada. berikut dapat ditarik beberapa alternatif strategi, yaitu:

1. Strategi S–O (*Strength–Opportunities*)

Strategi yang memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk meraih dan mengoptimalkan peluang dari lingkungan eksternal.

2. Strategi W–O (*Weakness–Opportunities*)

Strategi yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dengan cara memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia.

3. Strategi S–T (*Strength–Threats*)

Strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan guna menghindari atau menekan dampak ancaman dari luar.

4. Strategi W–T (*Weakness–Threats*)

Strategi defensif yang berfokus pada upaya meminimalkan kelemahan internal sekaligus menghindari ancaman eksternal.

B. Matriks IFE dan EFE

Matriks IFE merupakan instrumen perumusan strategi yang digunakan untuk merangkum dan menilai kekuatan serta kelemahan pada berbagai bidang fungsional perusahaan, sekaligus menjadi dasar dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi keterkaitan antarbidang tersebut. Sementara itu, Matriks EFE digunakan untuk menganalisis faktor-faktor eksternal perusahaan yang berkaitan dengan peluang dan ancaman yang dinilai berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan (Erica *et al.* 2023). Hasil penilaian dari Matriks IFE dan Matriks EFE dikombinasikan dalam Matriks IE yang berfungsi untuk menentukan posisi strategis perusahaan.

C. Matriks IE

Menurut Putri *et al.* 2023 , Matriks IE (Internal–External) merupakan hasil penggabungan antara Matriks IFE dan Matriks EFE yang digunakan untuk menentukan posisi strategis perusahaan. Melalui matriks ini, perusahaan dapat mengetahui arah strategi bisnis yang tepat secara umum. Matriks IE tersusun atas sembilan kuadran dan memiliki dua dimensi utama, yaitu skor Matriks IFE yang diletakkan pada sumbu X serta skor Matriks EFE yang ditempatkan pada sumbu Y. Berdasarkan posisi perusahaan pada Matriks IE, strategi dikelompokkan ke dalam tiga alternatif utama, yaitu:

1. *Grow and Build* (tumbuh dan membangun), yang berada pada kuadran I, II, dan IV. Strategi yang dapat diterapkan meliputi strategi intensif seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk, serta strategi integrasi yang mencakup integrasi ke belakang, ke depan, dan horizontal.
2. *Hold and Maintain* (menjaga dan mempertahankan), yang berada pada kuadran III, V, dan VII. Strategi umum yang sesuai untuk kondisi ini adalah penetrasi pasar, pengembangan produk, dan pengembangan pasar.
3. *Harvest and Divest* (panen atau divestasi), yang mencakup kuadran VI, VIII, dan IX. Strategi yang dapat diterapkan antara lain strategi penciutan serta divestasi untuk mengurangi atau menghentikan aktivitas bisnis tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Yayasan Rumah Pintar

Yayasan Rumah Pintar berawal dari komunitas pendidikan informal yang dibentuk sejak tahun 2007 sebagai respons terhadap keresahan sosial yang dialami anak-anak muda di wilayah Sukabumi dan Ciawi. Inisiatif ini dimulai dari pendekatan keluarga dengan menjadikan rumah pembina sebagai ruang berkumpul bagi remaja, sekaligus sarana penanaman nilai, motivasi, dan pola pikir positif. Seiring waktu, komunitas ini berkembang secara alami dan meluas ke berbagai wilayah, terutama Bogor, Sukabumi, Cicurug, dan Ciawi.

Melihat meningkatnya jumlah anggota dan kebutuhan pendampingan, komunitas tersebut kemudian dilegalkan menjadi Yayasan Rumah Pintar pada tahun 2023 agar memiliki struktur dan legalitas yang jelas. Hingga saat ini, Yayasan Rumah Pintar di wilayah Bogor memiliki sekitar 314 anggota aktif dan telah menjalin kerja sama dengan 33 perguruan tinggi di wilayah Jabodetabek maupun luar daerah. Segmentasi utama yayasan ini adalah mahasiswa, dengan fokus pada pengembangan soft skills melalui program unggulan seperti *public speaking*, *leadership*, dan SSDK (Strategi Sukses di Kampus).

Keunggulan utama Yayasan Rumah Pintar terletak pada metode pembelajaran yang dikombinasikan dengan pendampingan intensif dan penanaman nilai kekeluargaan. Sistem mentoring yang diterapkan memberikan ruang bagi peserta untuk berdiskusi, berbagi pengalaman, serta memperoleh motivasi dan dukungan emosional yang sering kali tidak diperoleh dalam pendidikan formal. Selain itu, kurikulum yayasan disusun secara adaptif berdasarkan pengalaman para mentor di berbagai lembaga pendidikan salah satunya yaitu ruang guru, sehingga relevan dengan kebutuhan peserta.

Namun demikian, Yayasan Rumah Pintar masih menghadapi beberapa kelemahan, terutama dalam pemanfaatan media digital dan penyebaran informasi. Promosi kegiatan yayasan masih didominasi oleh komunikasi dari mulut ke mulut, sementara media sosial belum dimanfaatkan secara optimal. Kondisi ini menyebabkan jangkauan informasi yayasan masih terbatas dan berpotensi menghambat perluasan peserta. Selain itu, tantangan penyesuaian jadwal kegiatan dengan pendidikan formal peserta serta persaingan dengan lembaga pendidikan sejenis juga menjadi faktor yang perlu mendapat perhatian dalam pengembangan yayasan ke depan.

Analisis Faktor internal dan Eksternal

Analisis Faktor internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Kekuatan

Faktor-faktor kekuatan Yayasan Rumah Pintar terdiri dari:

1. Memiliki visi sosial dan pendidikan yang jelas

Yayasan Rumah Pintar secara konsisten menyelenggarakan kegiatan yang berorientasi pada peningkatan kapasitas anak muda dan mahasiswa, seperti pengembangan keterampilan komunikasi, kepemimpinan, dan pembentukan karakter. Seluruh kegiatan tersebut sejalan dengan visi yayasan yaitu Menjadi wadah generasi muda pemimpin peradaban yang siap memberikan kontribusi unggulan dengan karya nyata demi kemajuan Bangsa.

2. Biaya layanan gratis

Biaya layanan gratis menjadi kekuatan utama Yayasan Rumah Pintar, dengan ini peserta yang bergabung dan mengikuti kegiatan di Yayasan Rumah Pintar tidak dipungut biaya pendaftaran maupun biaya kegiatan. Kondisi ini memungkinkan peserta dari latar belakang ekonomi rendah tetap dapat mengakses pendidikan nonformal tanpa terbebani oleh biaya.

3. Memiliki program kerja yang jelas (public speaking, leadership, SSDK).

Yayasan Rumah Pintar telah menetapkan program unggulan seperti pelatihan public speaking, leadership, dan pengembangan soft skill dasar (SSDK). Setiap program memiliki materi, jadwal, serta target capaian yang jelas diantaranya yaitu peserta mampu berbicara di depan umum atau memimpin diskusi kelompok setelah mengikuti pelatihan.

4. Kurikulum adaptif yang menyesuaikan perkembangan dunia pendidikan.

Materi pembelajaran yang diberikan di Yayasan Rumah Pintar tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga menyesuaikan kebutuhan aktual peserta, seperti latihan presentasi, diskusi kelompok, dan simulasi kepemimpinan.

5. Terbuka bagi berbagai kalangan anak muda dan mahasiswa.

Yayasan Rumah Pintar menerima peserta dari berbagai jenjang pendidikan, mulai dari pelajar, mahasiswa, hingga pemuda umum tanpa batasan latar belakang institusi. Hal ini menciptakan lingkungan belajar yang inklusif dan memperkaya interaksi antar peserta.

Kelemahan

Faktor-faktor kelemahan Yayasan Rumah Pintar terdiri dari:

1. Sarana dan prasarana belajar masih terbatas

Kegiatan pembelajaran di Yayasan Rumah Pintar masih dilakukan dengan fasilitas sederhana, seperti ruang belajar terbatas, peralatan presentasi yang minim, serta belum tersedianya media pembelajaran digital yang memadai.

Kondisi ini terkadang membatasi variasi metode pembelajaran yang dapat digunakan.

2. Ketergantungan dana pada donatur

Sebagian besar kegiatan yayasan dibiayai oleh donasi sukarela dari pihak luar. Apabila jumlah donasi menurun, maka beberapa program harus disesuaikan atau ditunda karena keterbatasan anggaran operasional.

3. Manajemen administrasi dan dokumentasi belum optimal

Pendataan peserta, arsip kegiatan, dan laporan administrasi di Yayasan Rumah Pintar masih dilakukan secara sederhana dan belum terdokumentasi secara sistematis. Sebagai solusi yayasan dapat menerapkan sistem administrasi berbasis digital, seperti pembuatan website untuk pendaftaran peserta dan pengelolaan dokumentasi kegiatan agar data tersimpan secara lebih rapi dan sistematis.

4. Pemasaran yang belum optimal

Promosi kegiatan masih didominasi oleh komunikasi dari mulut ke mulut dan belum memanfaatkan media sosial secara maksimal. Akibatnya, masih banyak calon peserta yang belum mengetahui keberadaan dan program Yayasan Rumah Pintar.

5. Jumlah tenaga pendidik masih terbatas

Jumlah pengajar dan relawan yang aktif masih terbatas, sehingga satu pengajar sering menangani banyak peserta sekaligus. Kondisi ini membuat proses pendampingan belum dapat dilakukan secara maksimal dan intensif.

Tabel 1 Hasil Penilaian Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

FAKTOR ANALISIS SWOT	Bobot	Rating	Skor
KEKUATAN (S)			
Memiliki visi sosial dan pendidikan yang jelas	0,11	3,75	0,40
Biaya layanan gratis	0,10	3,5	0,35
Memiliki program kerja yang jelas (public speaking, leadership, SSDK).	0,12	4	0,46

Kurikulum adaptif yang menyesuaikan perkembangan dunia pendidikan.	0,12	3,25	0,38
Terbuka bagi berbagai kalangan anak muda dan mahasiswa.	0,11	3,5	0,38
Jumlah	0,55		1,97
KELEMAHAN (W)			
Sarana dan prasarana belajar masih terbatas	0,08	1,5	0,13
Ketergantungan dana pada donatur	0,11	1,75	0,19
Manajemen administrasi dan dokumentasi belum optimal	0,05	1,5	0,08
Pemanfaatan media sosial dan digital marketing belum optimal.	0,09	1,75	0,16
Jumlah tenaga pendidik masih terbatas	0,12	1,75	0,20
Jumlah	0,45		0,76
Total Faktor Internal	1,00		2,73

Analisis Lingkungan Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Peluang

1. Peluang kerjasama dengan sekolah dan kampus

Yayasan Rumah Pintar berpeluang menjalin kerja sama dengan sekolah menengah dan kampus untuk mengadakan pelatihan *public speaking* atau *leadership* sebagai kegiatan ekstrakurikuler, seminar, atau program pengembangan mahasiswa. Melalui kerja sama ini, yayasan dapat memperoleh peserta secara berkelanjutan tanpa harus melakukan promosi besar-besaran.

2. Dukungan pemerintah melalui program pendidikan, hibah, dan Kemendikbud.

Yayasan Rumah Pintar memiliki peluang untuk mengajukan proposal kegiatan pada program bantuan pendidikan nonformal atau hibah dari Kemendikbud. Jika berhasil, dana tersebut dapat digunakan untuk pengadaan sarana pembelajaran, pelatihan tenaga pendidik, maupun pengembangan program baru.

3. Perkembangan teknologi digital untuk pembelajaran dan promosi.

Dengan adanya perkembangan teknologi digital Yayasan Rumah Pintar dapat memanfaatkan platform digital seperti media sosial, webinar, dan aplikasi konferensi daring untuk menyelenggarakan pelatihan online. Selain itu, promosi kegiatan melalui Instagram, WhatsApp, dan TikTok berpotensi meningkatkan visibilitas yayasan tanpa memerlukan biaya besar.

4. Kebutuhan pasar terhadap penguatan *soft skills* di kalangan mahasiswa dan pelajar.

Program *public speaking* dan *leadership* yang ditawarkan Yayasan Rumah Pintar sangat relevan dengan kebutuhan mahasiswa yang ingin meningkatkan kepercayaan diri, kemampuan presentasi, dan kesiapan dalam memasuki dunia kerja. Hal ini membuat program yayasan memiliki daya tarik yang tinggi di kalangan pelajar dan mahasiswa.

5. Meningkatnya kesadaran generasi muda terhadap pentingnya pendidikan dan karier.

Banyak peserta yang mengikuti kegiatan di yayasan dengan tujuan utama yaitu ingin menambah pengalaman, meningkatkan kompetensi diri, dan memperluas jaringan. Hal ini menjadi peluang bagi yayasan untuk meningkatkan jumlah peserta dan memperluas jenis program yang ditawarkan.

Ancaman

1. Persaingan dengan lembaga pendidikan nonformal dan komunitas sejenis.

Persaingan dengan lembaga pendidikan nonformal merupakan ancaman utama bagi yayasan. Berdasarkan hal tersebut Yayasan Rumah Pintar harus bersaing dengan komunitas pelatihan, organisasi mahasiswa, dan lembaga kursus yang menawarkan program serupa seperti pelatihan *soft skills* dan kepemimpinan.

2. Perubahan kebijakan pemerintah terkait bantuan dan pendanaan pendidikan.
Apabila terjadi perubahan kebijakan terkait hibah pendidikan nonformal, yayasan dapat kehilangan akses pendanaan yang selama ini diharapkan untuk mendukung kegiatan operasional dan pengembangan program.
3. Ketidakpastian pendanaan dan keberlanjutan program.
Beberapa kegiatan yayasan harus disesuaikan dengan kondisi keuangan yang tersedia. Jika donasi menurun, program pelatihan mungkin akan dikurangi frekuensinya atau dijalankan dengan skala yang lebih kecil.
4. Keterbatasan waktu peserta akibat padatny jadwal pendidikan formal.
Peserta dari kalangan pelajar dan mahasiswa sering mengalami benturan jadwal antara kegiatan yayasan dengan jadwal kuliah, ujian, atau tugas akademik, hal tersebut menjadi ancaman sehingga kehadiran dalam kegiatan menjadi tidak optimal.
5. Kejenuhan peserta dan mentor jika beban kegiatan meningkat.
Jika jadwal pelatihan terlalu sering tanpa variasi metode pembelajaran, peserta dan mentor dapat merasa lelah dan jenuh. Hal ini berpotensi menurunkan tingkat partisipasi dan kualitas interaksi dalam kegiatan.

Tabel 2 Hasil Penilaian Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

FAKTOR ANALISIS SWOT	Bobot	Rating	Skor
Peluang (O)			
Peluang kerjasama dengan sekolah dan kampus	0,13	3,5	0,44
Dukungan pemerintah melalui program pendidikan, hibah, dan Kemendikbud.	0,13	3,75	0,50
Pemanfaatan teknologi digital untuk pembelajaran dan promosi.	0,11	3,5	0,38
Kebutuhan pasar terhadap penguatan soft skills di kalangan mahasiswa dan pelajar.	0,12	3,75	0,44
Meningkatnya kesadaran generasi muda terhadap pentingnya pendidikan dan karier.	0,13	3,5	0,44
Jumlah	0,61		2,21
Ancaman (T)			

Persaingan dengan lembaga pendidikan nonformal dan komunitas sejenis.	0,07	1,75	0,12
Perubahan kebijakan pemerintah terkait bantuan dan pendanaan pendidikan.	0,04	1,5	0,06
Ketidakpastian pendanaan dan keberlanjutan program.	0,13	1,75	0,22
Keterbatasan waktu peserta akibat padatnya jadwal pendidikan formal.	0,10	1,75	0,18
Kejenuhan peserta dan mentor jika beban kegiatan meningkat.	0,05	1,5	0,08
Jumlah	0,39		0,65
Total Faktor Eksternal	1,00		2,86

Matriks IE

Matriks IE umumnya digunakan dalam kajian strategi sebagai tahap lanjutan dari analisis IFE dan EFE untuk menentukan arah serta strategi pengembangan posisi organisasi berdasarkan letaknya dalam matriks tersebut (Feranika *et al.*, 2022). Berikut merupakan gambar hasil penilaian matriks IE dapat dilihat pada gambar 1.

	Kuat (3-4)	Rata-Rata (2-2,99)	Lemah (1-1,99)
Tinggi (3-4)	I	II	III
Menengah (2-2,99)	IV	V	VI
Rendah (1-1,99)	VII	VIII	IX

Gambar 1. Penilaian Matriks IE

Berdasarkan hasil analisis pada tabel matriks IE di atas dapat disimpulkan bahwa posisi Yayasan Rumah Pintar berada pada kuadran V dengan skor matriks IFE sebesar 2,73 dan matriks EFE sebesar 2,86, yang menunjukkan bahwa yayasan ini berada pada kondisi internal dan eksternal yang sedang, sehingga strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi jaga dan pertahankan posisi yayasan melalui penetrasi pasar dan pengembangan program secara bertahap.

Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk merumuskan berbagai alternatif strategi dengan cara mengidentifikasi dan mengkaji faktor- faktor internal serta eksternal yayasan. Analisis ini menggambarkan secara sistematis kondisi internal yayasan berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, kemudian diselaraskan dengan faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman, sehingga dapat menjadi dasar dalam penyusunan strategi pengembangan Yayasan Rumah Pintar secara lebih terarah dan efektif. Berikut hasil analisis SWOT pada Yayasan Rumah Pintar dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Hasil Analisis SWOT

IFE	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
EFE	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki visi sosial dan pendidikan yang jelas Biaya layanan gratis Memiliki program kerja yang jelas (<i>public speaking, leadership, SSDk</i>). Kurikulum adaptif yang menyesuaikan perkembangan dunia pendidikan. Terbuka bagi berbagai kalangan anak muda dan mahasiswa. 	<ol style="list-style-type: none"> Sarana dan prasarana belajar masih terbatas Ketergantungan dana pada donatur Manajemen administrasi dan dokumentasi belum optimal Pemasaran yang belum optimal Jumlah tenaga pendidik masih terbatas
Peluang (O)	Strategi (SO)	Stategi WO
<ol style="list-style-type: none"> Peluang kerjasama dengan sekolah dan kampus Dukungan pemerintah melalui program 	SO1. Memanfaatkan visi pendidikan dan program kerja yang jelas untuk mejalin kerja sama dengan sekolah dan kampus (S1,S3,O1,O4)	WO1. Mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial (W4,O3) WO2. Menambah tenaga pendidik

<p>pendidikan, hibah, dan Kemendikbud.</p> <p>3. Perkembangan teknologi digital untuk pembelajaran dan promosi.</p> <p>4. Kebutuhan pasar terhadap penguatan <i>soft skills</i> di kalangan mahasiswa dan pelajar.</p> <p>5. Meningkatnya kesadaran generasi muda terhadap pentingnya pendidikan dan karier.</p>	<p>SO2. Menggunakan layanan gratis untuk menjangkau lebih banyak generasi muda yang sadar pentingnya pendidikan (S2,O5)</p> <p>SO3. Mengembangkan kurikulum adaptif berbasis teknologi digital (S4,O3)</p>	<p>melalui kerja sama kampus dan program hibah (W5,O1,O2)</p> <p>WO3. Memperbaiki administrasi dan dokumentasi dengan dukungan teknologi digital (W3,O3)</p>
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<p>1. Persaingan dengan lembaga pendidikan nonformal dan komunitas sejenis.</p> <p>2. Perubahan kebijakan pemerintah terkait bantuan dan pendanaan pendidikan.</p> <p>3. Ketidakpastian pendanaan dan keberlanjutan program.</p> <p>4. Keterbatasan waktu peserta akibat padatnya jadwal pendidikan formal.</p> <p>5. Kejenuhan peserta dan mentor jika</p>	<p>ST1. Memperkuat program SSDK dan <i>soft skill</i> untuk menghadapi persaingan (S3,T1)</p> <p>ST2. Menyediakan program fleksibel agar tetap di minati meski waktu peserta terbatas (S5,T4)</p>	<p>WT1. Diversifikasikan sumber pendanaan untuk mengurangi ketergantungan pada donatur (W2,T2,T3)</p> <p>WT2. Peningkatan sarana belajar secara bertahap agar mampu bersaing (W1,T1)</p>

beban kegiatan meningkat.		
---------------------------	--	--

1. Strategi S-O

- a. Memanfaatkan visi pendidikan dan program kerja yang jelas untuk menjalin kerja sama dengan sekolah dan kampus (S1,S3,O1,O4)

Yayasan Rumah Pintar memiliki visi sosial dan pendidikan yang jelas,serta program kerja yang terstruktur seperti *publik speaking*, *leadership*, dan SSDK. Kekuatan ini menjadi modal utama dalam menjalin kerja sama dengan sekolah dan perguruan tinggi, khususnya dalam menjawab kebutuhan pasar terhadap penguatan *soft skill* dikalangan mahasiswa dan pelajar. Kerjasama tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk pelatihan, mentoring atau program pendampingan mahasiswa yang bersifat kolaboratif seperti pendampingan rutin melalui kelas pengembangan diri, *leadership*, dan *public speaking*. Dengan demikian, yayasan tidak hanya memperluas jangkauan peserta tetapi juga meningkatkan legitimasi dengan program yang dapat ditingkatkan melalui kerja sama resmi seperti MoU dengan sekolah atau perguruan tinggi, pengakuan program sebagai kegiatan akademik/non-akademik resmi, serta penerbitan sertifikat yang diakui institusi. Hal ini membuat program Yayasan Rumah Pintar memiliki dasar formal, kredibilitas tinggi, dan dipercaya sebagai mitra pengembangan *soft skill* di lingkungan pendidikan.

- b. Menggunakan layanan gratis untuk menjangkau lebih banyak generasi muda yang sadar pentingnya pendidikan (S2,O5)

Biaya layanan gratis merupakan keunggulan kompetitif yayasan dalam menjangkau generasi muda,terutama dari kalangan ekonomi menengah kebawah. Kondisi ini selaras dengan meningkatnya kesadaran generasi muda terhadap pentingnya pendidikan. Strategi ini memungkinkan yayasan membuka kelas SSDK gratis bagi mahasiswa semester awal yang mengalami kesulitan adaptasi perkuliahan melalui kegiatan motivasi, manajemen waktu dan diskusi pengalaman.

c. Mengembangkan kurikulum adaptif berbasis teknologi digital (S4,O3)

Kurikulum yang bersifat adaptif memberikan fleksibilitas dalam pengembangan metode pembelajaran, dengan memanfaatkan perkembangan teknologi digital untuk pembelajaran dan promosi yayasan dapat mengintegrasikan platform digital seperti materi dapat dikemas dalam bentuk video singkat dan dibagikan melalui media sosial (Instagram atau youtube) maupun grup daring, sehingga peserta dapat mengikuti pembelajaran meskipun jauh. Strategi ini tidak hanya meningkatkan efektivitas pembelajaran tetapi juga memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan daya tarik yayasan di era digital.

2. Strategi W-O

a. Mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial (W4,O3)

Pemasaran yang belum optimal dapat diatasi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi digital seperti pembentukan tim media sosial yang secara rutin mengelola akun instagram yayasan untuk mempublikasikan kegiatan, testimoni peserta, dan informasi pendaftaran sehingga menarik minat calon peserta dan mitra kerjasama. Strategi ini relatif efisien dan sesuai dengan karakteristik target peserta yayasan yang didominasi oleh generasi muda.

b. Menambah tenaga pendidik melalui kerja sama kampus dan program hibah (W5,O1,O2)

Keterbatasan jumlah tenaga pendidik dapat diatasi dengan menjalin kerjasama dengan perguruan tinggi, misalnya melalui program magang atau relawan mahasiswa. Selain itu, dukungan pemerintah melalui program pendidikan dan hibah dapat dimanfaatkan untuk peningkatan kapasitas sumber daya manusia yayasan. Strategi ini diharapkan mampu menjaga kualitas pembelajaran seiring dengan meningkatnya jumlah peserta.

- c. Memperbaiki administrasi dan dokumentasi dengan dukungan teknologi digital (W3,O3)

Manajemen administrasi dan dokumentasi yang belum optimal dapat diperbaiki melalui pemanfaatan teknologi digital seperti penggunaan sistem pencacatan berbasis cloud dan dokumentasi digital. Strategi ini penting untuk meningkatkan profesionalisme yayasan, mempermudah pelaporan kepada mitra donatur, serta mendukung keberlanjutan yayasan dalam jangka panjang.

3. Strategi S-T

- a. Memperkuat program SSDK dan *soft skill* untuk menghadapi persaingan (S3,T1)

Persaingan lembaga pendidikan nonformal dan komunitas sejenis menuntut Yayasan Rumah Pintar untuk memiliki keunggulan yang jelas. Program SSDK dan penguatan *soft skill* yang menjadi ciri khas yayasan perlu terus dikembangkan seperti penambahan sesi praktik dan simulasi *public speaking* dalam setiap program agar peserta memperoleh pengalaman langsung yang membedakan yayasan dari lembaga sejenis. Dengan kualitas program yang relevan dan aplikatif yayasan dapat mempertahankan daya saing.

- b. Menyediakan program fleksibel agar tetap diminati meski waktu peserta terbatas (S5,T4)

Keterbatasan waktu peserta akibat padatnya kegiatan pendidikan formal dapat diatasi dengan fleksibilitas program seperti penyelenggaraan kelas pada akhir pekan, pembelajaran daring, maupun pembelajaran berbasis proyek. Strategi ini membantu menjaga minat dan partisipasi peserta tanpa mengganggu kewajiban akademik.

4. Strategi W-T

- a. Diversifikasikan sumber pendanaan untuk mengurangi ketergantungan pada donatur (W2,T2,T3)

Ketergantungan yayasan terhadap donatur menjadi resiko besar ditengah ketidakpastian pendanaan. Oleh karena itu yayasan perlu melakukan diversifikasi pendanaan, seperti membuka peluang sponsorship, kerjasama

program berbayar terbatas misal yayasan dengan lembaga pelatihan untuk menyelenggarakan pelatihan *public speaking* atau *leadership* berbayar bagi siswa dan mahasiswa diluar, dan pengajuan hibah kompetitif. Sehingga strategi ini penting untuk menjaga keberlanjutan program yayasan.

- b. Peningkatan sarana belajar secara bertahap agar mampu bersaing (W1,T1)
Keterbatasan sarana dan prasarana belajar dapat mengurangi daya saing yayasan ditengah persaingan dengan lembaga sejenis. Oleh karena itu peningkatan fasilitas perlu dilakukan seperti pengadaan fasilitas belajar yaitu proyektor, papan tulis, maupun saran belajar lainnya yang dilakukan secara bertahap sesuai kemampuan finansial yayasan, serta pemanfaatan fasilitas kampus mitra saat kegiatan. Upaya ini diharapkan mampu meningkatkan kenyamanan dan kualitas pembelajaran, sehingga yayasan tetap relevan dan kompetitif.

KESIMPULAN

1. Hasil analisis faktor internal menunjukkan bahwa Yayasan Rumah Pintar memiliki kekuatan berupa visi pendidikan yang jelas, program pengembangan *soft skills* yang terstruktur, serta layanan pendidikan gratis, namun masih menghadapi kelemahan pada aspek sarana prasarana, pendanaan, manajemen, pemasaran digital, dan keterbatasan tenaga pendidik.
2. Hasil analisis faktor eksternal, yayasan memiliki peluang melalui kerja sama dengan institusi pendidikan, dukungan program pemerintah, perkembangan teknologi digital, serta meningkatnya kebutuhan penguatan *soft skills*, meskipun dihadapkan pada persaingan dan ketidakpastian pendanaan.
3. Berdasarkan nilai Matriks IFE sebesar 2,73 dan Matriks EFE sebesar 2,86, Yayasan Rumah Pintar berada pada kuadran V Matriks IE (*hold and maintain*). Oleh karena itu, strategi yang direkomendasikan adalah mempertahankan posisi organisasi melalui penetrasi pasar dan pengembangan program secara bertahap dengan fokus pada optimalisasi pemasaran digital, penguatan kerja

sama kelembagaan, peningkatan kualitas program, serta perbaikan manajemen secara berkelanjutan.

REFERENSI

- Erica, D., Hoiriah, H., & Vidada, I. A. (2023). Analisa SWOT dengan Matriks IFE & EFE pada Tokopedia. *Jurnal Orientasi Bisnis Dan Entrepreneurship (JOBS)*, 3(2), 64-73.
- Febriyanto, A., & Rahmat, A. (2025). Pengaruh Keaktifan Mahasiswa Dalam Organisasi Terhadap Prestasi Belajar Mahasiswa Uniga Prodi PAI 2021. *Al-Ilmiya: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 330-339.
- Feranika, A., Ramadhani, N., Sulastri, M., Ramadani, M. P., & Komalasari, S. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Lingkungan Eksternal Dan Internal Dalam Menghadapi Kompetitor Di Masa Pandemi Covid 19 Pada Franchise Foresthree Coffe Jambi. *JUEB: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(3), 12-18
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Non-profit, Organisasi, and Rika Yohana Sari. 2024. Analisis Swot Sebagai Alat Penting Dalam Proses Perencanaan Strategis. 17(1):87-97.
- Nurjannah, Dwi. 2020. Analisis Swot Sebagai Strategi.1(1):97-112.
- Pendidikan, D. A. N. Unsur-unsur, and Muhammadiyah Makassar. 2022. Pengertian Pendidikan, Ilmu Pendidikan Dan Unsur-Unsur Pendidikan 2(1):1-8.
- Putri, M. A., Rahayu, A., & Dirgantari, P. D. (2023). Analisis strategi pemasaran menggunakan matriks SWOT, matriks IFE, matriks EFE, dan matriks IE (Studi kasus pada bisnis Banjjagim. id). *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 7(1), 224-234.
- Syaadah, Raudatus, M. Hady Al, Asy Ary, Nurhasanah Silitonga, and Siti Fauziah Rangkuty. 2022. Pendidikan Formal , Pendidikan Non Formal Dan Pendidikan. 2(2):125-31.
- Zainuri, R., & Setiadi, P. B. (2023). Tinjauan Literatur Sistematis: Analisis Swot Dalam Manajemen Keuangan Perusahaan. *Jurnal Maneksi (Management Ekonomi Dan Akuntansi)*, 12(1), 22-28