

Analisis Sistem Informasi dan Administrasi Pendaftaran Berbasis Web pada Perusahaan Start UP Bimbingan Belajar (Studi Kasus Ruangguru dan Zenius)

Han Achmadi

Universitas Negeri Surabaya

Email: Han.18031@mhs.unesa.ac.id

Abstrak

Pandemi COVID-19 yang melanda dunia berdampak pula pada sektor pendidikan *non* formal di Indonesia. Situasi yang tidak kondusif ini memaksa para penyedia jasa bimbingan belajar untuk terus berinovasi dan berkembang agar usaha yang dijalankan tetap bertahan salah satunya dengan digitalisasi dibidang sistem informasi dan pelayanan administrasi pendaftaran salah satunya dengan menggunakan *web*, yang belakangan ini mulai digalakan oleh perusahaan-perusahaan *start up* seperti Ruangguru dan Zenius. Tujuan dari kajian ini untuk mengetahui sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *Web* pada perusahaan *Start Up* Ruangguru dan Zenius. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Data penelitian diperoleh melalui hasil wawancara dan observasi pada *web* Ruangguru dan Zenius. Hasil riset ini menunjukkan bahwa akses sistem informasi disediakan dan mudah didapatkan melalui *web* Ruangguru dan Zenius dalam bentuk pamflet dan artikel. Selain itu, *web* juga digunakan sebagai sarana media pendaftaran dan mudah untuk dimengerti dengan cara memasukkan identitas dan nomor telepon atau email aktif untuk mengkonfirmasi administrasi pendaftaran.

Kata Kunci: *Bimbingan Belajar, Sistem Informasi, Administrasi Pendaftaran Berbasis Web*

Abstract

The COVID-19 pandemic that has hit the world has also had an impact on the non-formal education sector in Indonesia. This non-conducive situation forces tutoring service providers to continue to innovate and develop so that the businesses they run can survive, one of which is digitalization in the field of information systems and registration administration services, one of which is using the Web, which has recently begun to be promoted by start-up companies. such as Ruangguru and Zenius. The purpose of this study is to determine the information system and Web-based registration administration at the Ruangguru and Zenius Start Up companies. This research uses qualitative analysis methods. Research data obtained through interviews and observations on the Ruangguru and Zenius web. The results of this research indicate that access to information systems is provided and easily obtained through the Ruangguru and Zenius web in the form of pamphlets and articles. In addition, the Web is also used as a means of registration media and is easy to understand by entering your identity and phone number or active email to confirm registration administration.

Keywords: *Tutoring, Information Systems, Web-Based Registration Administration*

PENDAHULUAN

Badai pandemi COVID-19 yang menerpa saat ini membuat anjlok berbagai sektor. Tak terkecuali sektor pendidikan, dalam hal ini sektor pendidikan tak hanya menerpa pada pendidikan formal saja, termasuk diantaranya adalah sektor pendidikan non formal seperti lembaga bimbingan belajar (El Fiah & Purbaya, 2017). Dampak yang paling terasa tentu pelarangan pemerintah dalam proses belajar dan mengajar secara tatap muka seperti yang tertera pada Surat Edaran Nomor 2 Tahun 2022 tentang Diskresi Pelaksanaan Keputusan Bersama empat Menteri tentang Panduan Penyelenggaraan Pembelajaran di Masa Pandemi *Coronavirus Disease* 2019 (COVID-19) yang dikeluarkan oleh Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. Dikatakan bahwa penyelenggaraan pembelajaran diutamakan untuk dilakukan secara daring atau jarak jauh dan apabila dilakukan secara tatap muka, jumlah siswa yang mengikuti pelajaran secara langsung hanya setengah dari seluruh jumlah siswa atau hanya 50% . Hal ini selaras dengan Surat Edaran Kemendikbud Nomor 4 Tahun 2020 tentang Pelaksanaan Kebijakan Pendidikan dalam Masa Darurat Penyebaran *Corona Virus Disease* (COVID-19), Kemendikbud menerapkan kebijakan pembelajaran dengan sistem daring atau pembelajaran jarak jauh.

Hal ini tentu memberikan dampak signifikan terhadap perkembangan lembaga bimbingan belajar yang bersifat online. Disisi lain, proses pembelajaran *online* ini memberikan dampak positif bagi perkembangan dunia digitalisasi secara general. Pembelajaran dalam jaringan yang dilakukan di keidaman masing-masing siswa menjadi sistem pembelajaran yang menggantikan pembelajaran tatap muka selama terjadinya pandemi. Pembelajaran online memungkinkan peserta didik untuk mengambil kursus tanpa menghadiri lembaga pendidikan. Peserta didik mendapatkan manfaat dari mengambil kursus dari rumah mereka atau dari tempat mana pun yang merasa nyaman (Simamora, 2020).

Sebagai sebuah sarana dalam mengoptimalisasikan prestasi belajar peserta didik, peran lembaga bimbingan belajar berbasis *online* dianggap sangat penting kehadirannya ditengah kondisi pandemic COVID-19 seperti saat ini. Bimbingan belajar diartikan sebagai proses membantu siswa dalam menyelesaikan permasalahan belajar yang dihadapi siswa dalam rangka mencapai tujuan belajar. Bimbingan belajar adalah kegiatan bantuan belajar yang diberikan kepada siswa dengan tujuan mencapai prestasi belajar yang maksimal (El Fiah & Purbaya, 2017).

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sisdiknas disebutkan bahwa lembaga pendidikan *non* formal adalah “Jalur pendidikan di luar pendidikan formal yang dilaksanakan secara terstruktur dan berjenjang” secara individu maupun kelompok lembaga bimbingan belajar konvensional maupun berbasis *online*. Pendidikan nonformal dalam banyak hal berbeda dengan pendidikan formal . Ini fleksibel dalam halkurikulum, dan metodologi tetapi belajar dalam pengaturan ini tidak secara kebetulan, melainkan disengajadan terorganisir. Kebutuhan dan minat siswa ditempatkan di tengah dan kerangka waktu yang kurang. Selain itu, kontak antara siswa dan instruktur secara signifikan lebih sedikit dan sebagian besar pembelajaranterjadi di luar kelas dan institusi (Grajcevcic dan Shala, 2016).

Hal inilah yang mendasari, banyak *start up* lembaga bimbingan belajar berbasis *online* mulai bermunculan dan berkembang, seperti Zenius dan Ruang Guru, yang cukup familiar dan berkembang dengan pesat belakangan ini. *Start up* sendiri diartikan sebagai “Sebuah perusahaan rintisan yang dirancang untuk menemukan model bisnis yang tepat untuk perusahaannya agar dapat bertahan ditengan ketidakpastian yang ekstrem.” (Jaya et al., 2017s). Terdapat 5 faktor yang menjadi penentu suksesnya suatu *start up*. Lima faktor tersebut terdiri dari *timing*, *team*, *idea*, bisnis model, dan *funding*. Menilik dari 200 *start up*, sebesar 42% yang mempengaruhi kesuksesannya merupakan ketepatan faktor *timing*. Dilanjutkan 32% pada faktor *team*, faktor *idea* sebesar 28%, lalu 24% pada faktor bisnis model dan 14% pada faktor *funding* (Jaya et al., 2017).

PT Zenius Education merupakan perusahaan pendidikan yang berasal dari Indonesia dengan basis teknologi yang menaungi bimbingan belajar Zenius. Layanan yang diberikan oleh bimbingan belajar Zenius terdiri dari website dan aplikasi dengan format video berbahasa Indonesia. Berdasarkan Zenius.net (2022) sampai Desember 2020, setiap bulan Zenius diakses oleh 2 juta lebih pengguna. Aplikasi *Zenius* yang sudah berdiri sejak tahun 2008 menyediakan layanan akses pendidikan dalam format video berbahasa Indonesia yang disajikan secara *website (zenius.net)* berbasis *online*, maupun secara *offline* dengan media DVD. Beberapa media *startup* Indonesia menyebutkan bahwa aplikasi *Zenius* hadir sebagai bentuk revolusi pendidikan di Indonesia dengan mengedepankan cara berpikir kritis, logis, rasional, dan pengetahuan *sains* yang terintegrasi terhadap semua pelajar Indonesia, termasuk pelajar SMA. Aplikasi *Zenius* memiliki kelebihan tersendiri dibanding *platform* belajar online lainnya, inilah yang menjadi alasan mengapa aplikasi *Zenius* dijadikan sebagai objek penelitian untuk mengetahui bagaimana sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *web* pada perusahaan *start up* bimbingan belajar. Karena aplikasi *Zenius* menggunakan sistem lebih menekankan detail saat memaparkan materi, sehingga siswa lebih memahami materi yang diajarkan. Hasilnya siswa sudah menguasai saat materi diajarkan di sekolahnya. Sistem seperti ini yang sebenarnya sangat membantu untuk meningkatkan dinamika aktivitas pembelajaran daring di Indonesia dan bisa diterapkan langsung oleh siswa, namun banyak orang yang tidak menggunakan aplikasi *Zenius* yang belum mengetahuinya sehingga mereka hanya sekedar mengira bahwa aplikasi *Zenius* ialah hanya platform belajar biasa (Sintawana et al., 2020).

Sementara Ruangguru adalah bimbel *online* yang berada dibawah naungan PT. Ruang Raya Indonesia, dimana merupakan perusahaan digital yang berasal dari Indonesia pada bidang pendidikan *non* formal. Ruang belajar menyediakan video yang mampu mengajarkan kreativitas siswa dan merangsang mereka dengan visual sedang belajar. Dengan pembelajaran visual memberikan kelengkapan dan koherensi sertaserta peran mereka sebagai platform untuk inferensi (Bobek dan Tversky, 2016).

Ruang Guru ini telah memiliki lebih dari 6 juta pengguna serta telah mengelola lebih dari 150.000 guru yang menawarkan jasa lebih dari 100 bidang pelajaran. Ruang Guru ini didirikan sejak tahun 2014 oleh Belva Devara dan Isman Usman (Haris et al., 2010). Ruang Guru hadir sebagai salah satu alternatif bimbel online yang dapat dengan mudah diakses melalui *smartphone*, *laptop* atau *tablet*, aplikasi ruang guru merupakan aplikasi belajar dengan belajar terlengkap untuk segala kesulitan belajar. Ruang Guru menyediakan sistem tata kelola pembelajaran yang dapat digunakan, murid dan guru dalam mengelola kegiatan belajar dikelas secara virtual. Ruang guru terdapat tiga produk yang menyediakan berbagai macam pola dimana terkait dengan 4C yang perlu dilengkapi oleh siswa dan guru adalah ruang belajar, ruang belajar plus, dan ruang baca (Chinmi dan Marta, 2020). Ruangguru menawarkan cara mudah belajar *online* atau *user friendly* pengalaman bagi pengguna yang ingin belajar. Berbagai teknologi berbasis memudahkan siswa atau guru untuk melamar (Anggraeni, 2019). Metode seperti *e-learning* juga memiliki tujuan yang bermanfaat bagi siswa seperti meningkatkan daya serap siswa, kemandirian belajar, dan peningkatan kualitas belajar dari materi yang ada (Khasanah, 2019). Dengan fitur tersebut memiliki manfaat memungkinkan siswa untuk mengupgrade kemampuan belajarnya sehingga diharapkan dapat mencapai hasil yang diinginkan. Dalam pemanfaatannya sebagai penunjang proses pembelajaran aplikasi RuangGuru sebagai media pembelajaran sekaligus sebagai sumber belajar akan mengubah cara belajar dan teknik pembelajaran menjadi variatif (Amalliah, 2019).

Berdasarkan observasi pra penelitian yang dilakukan Penulis melalui *trend* perkembangan pendidikan selama masa pandemic COVID-19 diberbagai artikel, perkembangan *start up* lembaga bimbingan belajar dilandasi faktor kemudahan akan akses yang diberikan. Seperti akses informasi, dimana hal ini terlihat dari *Website* yang dimiliki oleh Zenius dan Ruangguru yang sangat mudah

didapatkan bagi khalayak luas. Sistem informasi didefinisikan sebagai suatu sistem dalam organisasi yang memenuhi persyaratan untuk memproses transaksi sehari-hari, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategis pada sebuah organisasi, dan memberikan laporan yang diperlukan kepada pihak luar tertentu (Shodiq, 2021). Selain kemudahan akan informasi hal lainnya adalah kemudahan cara mendaftar bagi peserta didik baru, secara administrasi. Pendaftaran dapat dilakukan secara online yang memudahkan bagi wali murid dan peserta didik untuk mendaftarkan dirinya. Berdasarkan perkembangan dari *start up* lembaga bimbingan belajar inilah, Penulis ingin menggali lebih dalam terkait kemudahan informasi dan administrasi pendaftaran. Penulis menekankan pada penggunaan *Website* saja, karena *Website* merupakan sarana utama salah satu sistem informasi publik yang ada pada Zenius dan Ruangguru, serta *Website* juga digunakan sebagai media pendaftaran.

Sistem informasi inilah menjadi tolok ukur dari kemajuan teknologi yang dimiliki oleh perusahaan tak terkecuali bagi lembaga bimbingan belajar. Akan menjadi masalah tersendiri ketika sebuah lembaga bimbingan belajar berbasis *online* tak dapat menghadirkan sistem informasi yang mudah diakses bagi khalayak luas. Sebagai lembaga bimbingan belajar *online* akses kemudahan dalam administrasi pun menjadi tolok ukur dalam mencari peserta didik baru. Salah satunya dalam akses administrasi pendaftaran menggunakan *Website* (Shodiq, 2021). Tentu, di era digitalisasi seperti ini kemudahan menggunakan *Website* untuk mendaftarkan peserta didik mengikuti bimbingan belajar akan menjadi pertimbangan tersendiri bagi para calon peserta didik.

Menurut Shodiq, (2021) *Website* diartikan sebagai fasilitas yang menjadi penghubung dokumen pada ruang lingkup lokal ataupun jarak jauh. *Web page* dan *link* merupakan sebutan dokumen pada *website* yang memungkinkan penggunaannya melakukan *hyper text* atau dapat berpindah dari *page* satu menuju *page* lainnya baik *page* dalam server yang sama ataupun di seluruh dunia. *Page* dapat diakses dan dibaca melalui *browser* seperti *Netscape Navigator*, *Internet Explorer*, *Mozilla Firefox*, *Google Chrome* dan aplikasi browser lainnya. Sementara administrasi pendaftaran berbasis *Web* pada lembaga bimbingan belajar adalah kegiatan pada bagian pendaftaran calon peserta didik baru yang berfungsi pada pelayanan mendaftar secara online atau berbasis internet melalui *Website*. Sedangkan, arti dari sistem informasi merupakan sebuah sistem pada organisasi dimana mempertemukan keperluan dalam mengolah transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari sebuah organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Hasbiyalloh & Jakaria, 2018).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Desmayani et al., (2021). Dalam penelitian tersebut diketahui bahwa Sistem informasi penerimaan siswa baru ini dibangun dalam mengatasi permasalahan pengolahan data penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri 43 Palembang dan mempersingkat waktu dalam membuat formulir peserta didik baru, informasi ekstrakurikuler dan pengumuman hasil ujian seleksi. Lembaga pendidikan yang tidak mengikut perkembangan zaman, akan membuat segala administrasi berjalan dengan lamban dan cenderung kalah dengan mereka yang lebih siap. Penulis melihat bahwa penelitian ini menggambarkan, jika sebuah instansi dalam hal ini adalah lembaga pendidikan yang tidak memiliki sistem informasi yang mempunyai akan berdampak pada kendala dalam mengetahui informasi terbaru dan sistem administrasi yang lamban akan membuat pendaftaran berjalan tidak optimal cenderung bertumpuk. Selain itu, sistem informasi dan administrasi memiliki permasalahan dalam *start up* terutama Zenius. Berdasarkan penelitian Siregar et al. (2019) Siregar et al. (2019) menyatakan bahwa permasalahan yang ada di *start up* bimbingan belajar Zenius terdapat kekurangan *learning management system* tidak memberikan instruksi dalam pengerjaan latihan sosial, LMS tidak memberikan *feedback* berupa skor, jawaban benar atau salah maupun link atau bahasan tambahan diluar dari *feedback* yang berupa pembahasan soal melalui video, LMS tidak memberikan *searching box* untuk langsung ke tujuan pencarian karena *searching box* yang ada pada *website*

zenius.net hanya valid jika memasukkan kode konten, LMS tidak memberikan penanda pada latihan soal/materi/video yang telah diakses, LMS tidak memberitahukan kolom yang wajib diisi saat *Signup*. Akan tetapi, berbeda dengan penelitian Septiani (2020) menyatakan mengenai bideo pembelajaran disediakan dengan arahan yang jelas menggunakan papan digital serta suara tutor menjelaskan dengan baik. Zenius memberikan dampak yang besar bagi siswa selain banyaknya video yang disediakan juga terdapat ratusan soal latihan yang bisa diunduh beserta pembahasannya (Sintawan et al., 2020). Dengan pernyataan tersebut tidak selaras dengan penelitian terdahulu yang menyatakan latihan soal yang disediakan di *website* Zenius tidak terlalu banyak (Septiani, 2020).

Selain itu, *start up* bimbingan belajar lainnya yaitu ruang guru yang juga memiliki permasalahan dalam sistem informasi dan administrasi pendaftaran meliputi setelah mendaftar langsung berhasil masuk tanpa ada notifikasi ke email, lupa *password* tetap dikirimkan ke *e-mail* meskipun belum terdaftar, tidak ada pemberitahuan *email* sudah terdaftar atau belum, dan tidak ada tanda terhadap nomor soal apakah sudah dijawab atau belum (Romansya, 2019). Hal tersebut berbanding terbalik dengan pernyataan yang berada di blogspot ruang guru yang menyatakan setelah mendaftar dengan memasukkan email, nomor handphone, jenjang serta tempat tinggal akan ada notifikasi masuk di email mengenai pendaftaran ruang guru. Dengan kata lain apabila pengguna mendaftar melalui google maka server akan mengarahkan halaman ke Aplikasi Ruang Guru untuk mendapatkan Otorisasi pengambilan data akun pengguna. Apabila otorisasi diizinkan, SDK google akan mengirim data profile pengguna lalu aplikasi akan mengirim data tersebut ke server untuk di pakai sebagai data login atau register user tersebut. an apabila terjadi lupa kata sandi akan, sistem akan mengirim ke akun email dan melakukan isi formulir dengan pembaruan kata sandi yang baru.

Sehingga berdasarkan pemaparan di atas, penelitian yang akan dilakukan terdapat gap dari penelitian terdahulu dengan hasil berdasarkan realitanya dan dengan *gap* tersebut peneliti menganggap salah satu dasar penelitian ini dilakukan. Kemudian penelitian ini memiliki novelty atau pembaharuan yakni belum ada penelitian sejenis yang melakukan penelitian mengenai administrasi pendaftaran dan sistem informasi dari *start up* bimbingan belajar yang berbasis web. Atas dasar inilah Penulis ingin mengkaji lebih dalam terkait dengan sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *Web* pada perusahaan start up dibidang pendidikan. Hal ini didasarkan pada, *Start up* lembaga bimbingan belajar dinilai memiliki kompleksitas dan kemajuan mengikuti *trend* digitalisasi dibidang sistem informasi dan administrasi. Berdasarkan uraian diatas permasalahan pada kajian ini ialah bagaimana sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *Web* pada perusahaan *Start Up* Ruangguru dan Zenius. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *Web* pada perusahaan *Start Up* Ruangguru dan Zenius. Sehingga, penulis mengambil judul “Analisis Sistem Informasi dan Administrasi Pendaftaran Berbasis *Web* Pada Perusahaan *Start Up* Bimbingan Belajar (Studi Kasus Ruangguru dan Zenius)”. Adapun tujuan penelitian ini adalah mengetahui bagaimana sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *web* pada perusahaan *start up* bimbingan belajar (studi kasus ruang guru dan zenius).

METODE

Metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif menjadi metode yang digunakan dalam penelitian ini. Penelitian ini dilakukan guna mengetahui dan menggali terkait dengan sistem informasi dan administrasi pendaftaran berbasis *Web* pada *start up* bimbingan belajar Zenius dan Ruangguru ditengah perkembangan bimbek *online* yang sangat pesat di era digital seperti saat ini, terutama disaat pandemi COVID-19 yang membuat bimbek konvensional semakin ditinggalkan karena kondisi dan kebijakan yang ada. *Field Research* dan *Library Research* digunakan penulis untuk mengumpulkan data dalam penelitian dikarenakan kajian ini termasuk dalam studi kepustakaan dan studi lapangan. Data

primer diperoleh dengan melakukan wawancara dan observasi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui data dan informasi tertulis dari *Website* Ruangguru dan Zenius, wawancara dengan Pengguna Ruangguru dan Zenius, serta Jurnal Penelitian, Laporan Penelitian, Buku-buku ilmiah, Skripsi, Tesis, dan sumber-sumber lainnya. Penelitian ini dilakukan dengan responden yang menggunakan aplikasi zenius dan aplikasi ruang guru dengan jumlah responden yaitu 1 orang pengguna ruang guru, 1 orang selaku *field education consultan* ruang guru dan 1 orang pengguna zenius.

Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis hasil observasi dan wawancara yang telah dilaksanakan. *Analysis Interactive Model* dari Miles dan Huberman yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi digunakan agar data yang disajikan dapat lebih mudah untuk dipahami. Pada analisis tahap pertama atau pengumpulan data, hasil dari observasi dan sejumlah dokumen sesuai dengan kategori permasalahan selanjutnya dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya. Pengumpulan data yang dilakukan Penulis dengan cara menganalisis *Website* resmi Ruangguru dan Zenius terkait sistem informasi dan sistem administrasi pendaftaran.

Tahap kedua ialah reduksi data. Berdasarkan Miles & Huberman dalam (Himmah et al., 2021) reduksi data merupakan analisis yang terdiri dari mempertajam, mengelompokkan, mengarahkan dan menghapus data yang tidak diperlukan serta menyusun data dengan berbagai cara sehingga dapat ditarik kesimpulan final dan diverifikasi, Reduksi data yang dilakukan peneliti dengan memilih data yang dibutuhkan dari hasil pengamatan pada *Website* Ruangguru dan Zenius.

Tahap ketiga yaitu penyajian data. Berdasarkan Miles dan Huberman dalam (Himmah et al., 2021) penyajian data merupakan rangkaian pengorganisasian informasi yang memungkinkan untuk dapat melakukan kesimpulan penelitian. Maksud dari penyajian data guna menemukan pola yang berarti dan memberikan kemungkinan adanya penarikan simpulan serta memberikan tindakan. Penulis menarasikan terkait sistem informasi dan sistem administrasi pendaftaran yang ada pada *Website* Ruangguru dan Zenius. Menurut Miles dan Huberman dalam (Himmah et al., 2021). Penarikan kesimpulan merupakan bagian dari suatu kegiatan konfigurasi yang utuh. Kesimpulan dibuat, setelah dilakukannya penelitian secara berkala dalam tema penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Perusahaan Ruangguru

Ruangguru adalah aplikasi pembelajaran online yang menyediakan berbagai konten pembelajaran seperti tutorialvideo, latihan, les privat, dan tryout untuk siswa SD sampai SMA yang bisadiakses melalui smartphone. Aplikasi Ruangguru mengadopsi layanan bimbingan belajar tetapi dikemas dalam bentuk online sehingga proses belajar mengajar dapat diakses melalui smartphoneterhubung ke internet (Hasanah et al., 2019). Ruangguru adalah sebuah perusahaan dengan basis teknologi terbesar di Indonesia yang bergerak di bidang pendidikan nonformal (Fattah et al., 2020). Ruangguru telah memperoleh Izin Pendirian Satuan Pendidikan *Nonformal* dan Izin Operasional Lembaga Kursus Pelatihan dengan Nomor 3/A.5a/31.74.01/- 1.851.332/2018 (Sudarsana et al., 2020). Pengguna ruangguru telah mencapai lebih dari 22 juta dan mengelola 300.000 guru yang menawarkan lebih dari 100 bidang pelajaran. Layanan yang dikembangkan oleh perusahaan ini diantaranya adalah layanan kelas virtual, platform ujian online, video pembelajaran berlangganan, marketplace les privat, dan konten pendidikan lain yang dapat diakses melalui web dan aplikasi Ruangguru.

Dari 34 Provinsi yang ada di Indonesia, 32 provinsi dengan 326 pemerintah Kabupaten dan Kota telah melakukan kerjasama dengan Ruangguru. Selain itu perusahaan Ruangguru telah memperoleh berbagai penghargaan baik dalam negeri maupun luar negeri yang diantaranya adalah penghargaan

Solver of MIT, Atlassian Prize, UNICEF Innovation to Watch, Google Launchpad Accelerator, dan ITU Global Industry Award (Billy, 2020). Belva Devara dan Iman Usman menjadi pendiri Ruangguru pada tahun 2014 yang telah menjadikan keduanya sebagai pengusaha sukses dibawah 30 tahun melalui *Forbes 30 under 30* pada sektor teknologi konsumen di Asia. Kemudian pada tahun 2019, keduanya meraih penghargaan sebagai *Emerging Entrepreneur dari Ernst & Young*.

Identifikasi Sistem Informasi

Dalam dunia pendidikan, sistem informasi manajemen tidak bisa terpisah dengan aktivitas pendidikan, dikarenakan keduanya saling membutuhkan dan memiliki keterkaitan (Leidner dan Jarvenpaa, 1995). Korelasi antara keduanya dapat dilihat bahwasanya kinerja pendidikan ditentukan oleh sistem informasi dan pendidikan dinilai sebagai penggerak sistem informasi. Hal tersebut dapat diartikan dimana sistem informasi memiliki peran yang tidak bisa dihilangkan dalam menjalankan pendidikan. Secara umum, sistem informasi dalam sektor akademik menjadi alat dalam mengolah data yang memiliki fungsi dalam menunjang tugas manajerial seperti pengambilan keputusan dan evaluasi. Sehingga, pemrosesan data terkait dengan sistem informasi manajemen bisa lebih cepat dan akurat (Shodiq, 2021).

Berdasarkan hasil wawancara Penulis dengan Dimas selaku Pengguna Ruangguru, diketahui bahwasanya sistem informasi yang disediakan oleh Ruangguru terhadap Pengguna utamanya didapatkan dari *Website* dan Gmail. Utamanya untuk informasi yang bersifat personal melalui Gmail dan informasi public dilakukan juga melalui Gmail di komparasikan dengan *Website* dan media sosial. Penggunaan Gmail digunakan untuk menjaga ketepatan waktu, dimana informasi dapat masuk secepat mungkin bagi Pengguna, serta penggunaan *Website* sebagai salah satu sumber utama informasi dan media sosial ditujukan agar Pengguna mengetahui bahwa informasi yang disebarkan akurat dan relevan dengan program bimbingan belajar atau *event* lainnya, seperti promo atau kelas baru. Berikut adalah rangkuman hasil wawancara yang dilakukan Penulis kepada Dimas selaku Pengguna Ruangguru.

“Informasi yang saya dapatkan, utamanya hal-hal yang bersifat pribadi masuk melalui Gmail tak jarang melalui nomor pribadi juga, tergantung informasinya. Kalau Informasi konfirmasi pembayaran ada masuk juga melalui Gmail. Kalau terkait dengan program dan *event* baru dari Ruangguru biasanya ada lebih sering saya lihat melalui media sosialnya seperti Instagram dan *Website* ya ada juga masuk melalui Gmail. Dalam pandangan saya, ini dilakukan agar informasi dapat tersebar dengan cepat juga karena kan yang pakai Ruangguru ya banyak. Informasi melalui Media sosial dan *Website* ya selalu akurat dan relevan, misalnya terkait dengan program baru kita bisa cepat ketahu, kalau saya utamanya dari media sosial (Dimas, 2022)”.

Hal ini selaras dengan pernyataan Ferdinand selaku Field Education Consultant Ruangguru, mengatakan jika dalam mengidentifikasi pengguna dan memberikan seputar informasi, utamanya adalah informasi personal Ruangguru memanfaatkan Gmail dan nomor Handphone yang didaftarkan oleh pengguna baru. Berikut adalah rangkuman hasil wawancara yang dilakukan Penulis kepada Ferdinand selaku c Ruangguru.

“Porsi kerja sama ini mengedukasi datang ke sekolah-sekolah yang sudah bekerja sama dengan kami, untuk melakukan edukasi. Bagi yang berminat utamanya kami minta no HP dan Gmail, ini tahap pertama untuk *follow up* calon pengguna. Setelah mereka gabung, Gmail dan no HP ini akan terverifikasi dan segala informasi masuk melalui pesan ke Gmail dan no HP yang didaftarkan.”

Hal ini diperkuat dengan temuan Penulis, berdasarkan hasil observasi pada *Website* Ruangguru ada beberapa cara yang dilakukan Ruangguru dalam menyebarkan informasinya, sebagai berikut.

1. *Direct marketing activation*, adalah jenis dari *brand activation* yang memungkinkan Ruangguru

berinteraksi secara fisik secara langsung dengan konsumen. Sebagai contoh, aktivasi melalui wawancara, acara diskusi, konferensi pers, film, kompetisi, konser musik, penghargaan yang diterbitkan melalui media mainstream atau media berbayar. Aktivasi jenis ini sering dilakukan secara rutin dan intensif terutama di tahun 2019 hingga ada pemberitaan yang cukup signifikan pada sejumlah kegiatan.

2. Ditinjau dari sisi informasi pada *Web* Ruangguru, agenda ini memberikan gambaran secara lugas dan terperinci terkait dengan keakuratan apa yang ada pada *Web* terkait program Ruangguru. Serta kecepatan terkait dengan penyebaran informasi terhadap pada peserta didik. Hal ini juga menunjukkan, jika informasi yang tersedia di *Web* memiliki relevansi nyata terkait dengan kebutuhan dan pertanyaan bagi calon peserta didik. Menurut Liembawati et al (2014:2) *Brand marketing activation* adalah integrasi yang berhubungan dari semua komunikasi yang tersedia dalam *platform* kreatif untuk mengaktifkan konsumen. Aktivasi berarti menstimulasi minat, uji coba, loyalitas dan alat komunikasi baru berarti memperkenalkan sesuatu setiap tahunnya.
3. *Social media activation*, merupakan bentuk *brand activation* dimana *brand* Ruangguru tidak berhadapan langsung dengan calon konsumen. penerapannya dilakukan melalui social media, email atau aplikasi Ruangguru. Diskusi online, kompetisi, pencapaian Ruangguru, kemitraan, konten edukasi, testimoni pengguna, dan konten lainnya yang memiliki keterkaitan dengan perusahaan, pendidikan Indonesia dan informasi terkini merupakan beberapa contoh programnya. Bentuk ini merupakan aktivasi yang paling aktif dibandingkan dengan bentuk lainnya karena banyak dilakukan secara *online*. Karena dilakukan terutama secara online, aktivasi semacam ini menjadi paling aktif jika dibandingkan dengan mode lainnya.
4. Agenda ini merupakan perngoptimalisasian *Web* ruangguru dan sarana lain bersifat virtual dari *Direct marketing activation*. Sebagai bimbingan berbasis *online* penggunaan *Web* Ruangguru tak hanya terbatas pada pemberian informasi bersifat verbal. Sarana komunikasi virtual juga diperlukan agar informasi terhadap siswa ataupun siswa berjalan dengan akurat. Serta, informasi terbaru yang keluar dapat disampaikan secara langsung dan bersifat dua arah. Menurut (Sukendro & Pandrianto, 2019: 97) *Social media activation* adalah pemanfaatan media sosial sebagai sarana komunikasi dengan para konsumen baik bersifat informasi produk atau sejenisnya.
5. *Event marketing activation* yang sering dimanfaatkan perusahaan lain untuk menarik pelanggan baru melalui penyelenggaraan acara seperti kompetisi, *tantangan*, seleksi guru, komunitas Ruangguru, beasiswa dan sebagainya. Acara yang diselenggarakan oleh Ruangguru telah berkembang dalam variasi dan intensitas dengan konsumennya selama dua tahun sebelumnya. Hal ini terkait dengan kapital yang harus dikeluarkan oleh Ruangguru tidak sedikit. Dengan banyaknya acara yang diselenggarakan membuat calon konsumen sadar bahwa keberadaan Ruangguru dapat menjadi alternatif pembelajaran *online*, seperti pemberian beasiswa. *Event marketing activation* adalah suatu proyek *turnkey* yang memiliki tujuan dalam pemasaran atau aktivasi merek produk atau jasa tertentu. Istilah *turnkey* mengacu pada sesuatu yang sudah jadi dan terstruktur sejak awal hingga akhir. Dengan arti lain, jasa yang dijual oleh adalah konsep aktivasi suatu merek, mulai dari strategi pemasaran, merancang tampilan, pemilihan event, pengadaan staf dan logistik, pelaksanaan, dan evaluasi.

Ketiga identifikasi sistem informasi yang digunakan oleh Ruangguru selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Riza, 2019) hasil penelitiannya memaparkan jika, perusahaan penyedia jasa harus memiliki strategi khusus dalam menyampaikan informasinya, terutama untuk khalayak luas maupun *followers* nya. Tuntutan zaman dan era teknologi harus digunakan semaksimal mungkin, seperti penggunaan media sosial, hal ini ditujukan sebagai cara untuk memperkuat *brand* dari segala lini. Pada

hakikatnya, setelah produk memiliki *brand* yang kuat informasi dapat dikemas dengan lebih mudah dari sisi publikasinya, salah satu aspek yang konvensional adalah pengadaan event.

Identifikasi Sistem Administrasi Pendaftaran

Dalam mengidentifikasi sistem administrasi pendaftaran, Penulis meninjau dari sisi 3 aspek. Yaitu aspek kemudahan, aturan administrasi dan tingkat keamanan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Dimas selaku Pengguna Ruangguru, diketahui bahwa penggunaan *Website* sangat diutamakan selain dari Sales Ruangguru. Utamanya akun pengguna saat mendaftarkan diri sebagai calon peserta didik dapat diakses melalui *Website* yang telah disediakan dengan petunjuk yang telah cukup jelas tertulis dan mudah dipahami. Serta Ruangguru juga menyediakan sistem tanya jawab, baik melalui *template* yang disediakan ataupun chat admin melalui Whatsapp yang dapat diakses langsung melalui *Web*. Selain itu, *Website* juga memberikan informasi seputar aturan bagi para Pengguna dan keamanan data, hal ini ditujukan agar tidak terjadi pelanggaran baik dari sisi Pengguna atau Ruangguru atas kesepakatan yang telah terjamin. Informasi yang bersifat pribadi juga selalu dikonfirmasi oleh Ruangguru melalui Gmail dan nomor pribadi Pengguna. Berikut adalah hasil wawancara.

“Ya awal tahu Ruangguru itu dari Sales nya, tapi saya cari tahu lebih lanjut melalui *Web* nya. Ternyata bisa daftar langsung di *Web*, disana ada petunjuk yang mudah dipahami oleh Pengguna saat ingin daftar, selanjutnya biasanya langsung di *follow up* melalui Gmail dan nomor yang kita daftarkan. Dari sisi aturan juga mudah dipahami juga tidak memberatkan bagi Pengguna yah al ini juga kan salah satu teknik marketing dengan mempermudah aturan Pengguna. Kami juga percaya dengan nama besar Ruangguru ya tingkat keamanan dapat terjaga, serta disana kan juga aturan dan tujuan data kita dipergunakan untuk apa jelas, salah satunya konfirmasi pembayaran (Dimas, 2022).”

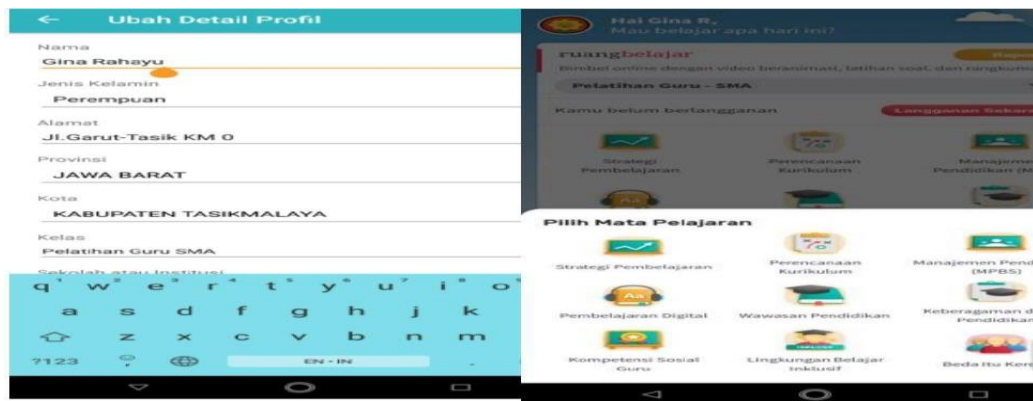
Hal ini selaras dengan pernyataan, Ferdinand selaku Field Education Consultant, mengatakan jika *Web* digunakan sebagai sarana administrasi pendaftaran, dimana pengguna baru bisa langsung terverifikasi hanya dengan mengakses pada *Web* resmi Ruangguru.

“Memang betul *Web* digunakan untuk pendaftaran, ini agar kami mengikuti era zaman dan kami juga kan bimbel berbasis teknologi pasti *Web* kami mempunyai untuk hal ini. Selain ini *Web* Ruangguru juga di desain sedemikian rupa untuk memudahkan proses pendaftaran.”

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan Penulis pada *Web* Ruangguru diketahui, pendaftaran dapat dilakukan melalui *Web* dan cenderung mudah untuk dipahami. Serta aturan dan tujuan data masuk serta keamanan juga jelas dipergunakan untuk apa tertuang dalam nomenklatur yang ada pada *Web* Ruangguru.

1. Tingkat Kemudahan

Menilik pada sisi *userinterface* dalam aplikasi ruangguru telah didesain semenarik mungkin dan pengguna dapat dengan mudah untuk memahami. Fungsi dari fitur yang diberikan pada aplikasi ruangguru juga dapat dikenali dengan mudah oleh penggunanya karena *interface* yang ditunjukkan sangat mudah untuk dimengerti. Selain itu pada setiap ikon / fitur aplikasi ruangguru telah dilengkapi dengan panduan yang mudah dipahami sehingga pengguna tidak perlu lagi untuk membaca buku pedoman penggunaan aplikasi. Kebutuhan dan kenyamanan pengguna dapat disesuaikan dalam pemilihan jenis font, warna, dan tata letak. Yang diperlukan pengguna hanya meniru perilaku sesuai dengan pengetahuan yang dimilikinya.



Gambar 6. Tampilan Administrasi Pendaftaran Ruangguru Sumber: (Ruangguru.com,n.d)

2. Aturan Administrasi

a. Ketentuan Umum

- 1) calon peserta didik harus minimal berusia 18 tahun, jika dibawah usia yang telah ditentukan maka harus diwakilkan oleh perwalian.
- 2) Penggunaan akses hanya boleh di *website* atau aplikasi resmi Ruangguru
- 3) Pelanggaran akan dikenakan sanksi berupa pelarangan akses di *platform* Ruangguru

b. Informasi, segala akses informasi baik penawaran produk, pembayaran dan lainnya hanya dilakukan oleh pihak Ruangguru melalui *platform* resminya dan Hak intelektual hanya milik Ruangguru dengan ketentuan yang mengikat tidak bole diserbluaskan.

3. Keamanan Data

- a. Ruangguru hanya memperbolehkan pengguna yang telah terdaftar secara administrasi dengan *password* atau kode *log in* yang telah ditentukan berdasarkan data pribadi.
- b. Keamanan akun seutuhnya dijamin Ruangguru, meliputi data pribadi dan pembayaran yang dikirimkan melalui *virtual account* khusus kepada pengguna.
- c. Penyelesaian masalah, dilakukan bersama pihak ketiga dan mediasi, dimana Ruangguru harus menerima laporan terkait permasalahan yang terjadi.

Profil Perusahaan Zenius

Sabda PS dan Medy Suharta merupakan pendiri Zenius sejak 7 Juli 2007. Di permulaan, Zenius merupakan suatu bimbingan belajar offline. Kemudian pada tahun 2005, Zenius mulai meluncurkan materi pembelajaran berbentuk CD (Paduppai, 2021). Yang menjadi focus materi pembelajaran tersebut adalah siswa SMA yang digunakan untuk persiapan SPMB. Zenius Education telah resmi berdiri dan berbadan hukum sebagai perusahaan perseroan terbatas pada tahun 2007 (Amelia dan Retnowardhani, 2021). Lalu pada 2010, Zenius.net menjadi situs pembelajaran pertama yang diluncurkan oleh Zenius. Kemudian pada bulan Juli 2019, aplikasi Zenius dapat digunakan untuk mengakses semua materi dan fitur belajar . Sejumlah media *startup* Indonesia menyebutkan bahwa, Zenius hadir sebagai bentuk revolusi pendidikan di Indonesia dengan mengedepankan cara berpikir kritis, logis, rasional, dan pengetahuan sains yang terintegrasi terhadap semua pelajar Indonesia. Pada bulan Maret 2015, Zenius Education menjadi salah satu di antara 12 perusahaan yang mewakili Indonesia dalam acara pameran teknologi terbesar di dunia atau CeBIT 2015 yang diadakan setiap tahun di Jerman. Zenius adalah online situs web pembelajaran yang menyediakan banyak video tentang materi sekolah, latihan soal, dan evaluasi diskusi pertanyaan. Lingkup Zenius adalah siswa dari sekolah dasar hingga sekolah menengah atas. Zenius juga mempersembahkanmempelajari CD dan

DVD selain video. Namun demikian, pengguna harus mengeluarkan uang tunai untuk keanggotaan untuk mengonsumsi fitur aplikasi (Lubis et al., 2020).

Dalam upaya membantu pemerintah Indonesia untuk mewujudkan pembelajaran dalam jaringan di tengah pandemi, pada Desember 2019, Zenius memberikan lebih dari 80.000 video materi pelajarannya secara gratis (Lingga, 2020). Sampai saat ini, Zenius masih menawarkan lebih dari 90.000 video materi pelajaran yang bisa diakses secara gratis. Pada Februari 2020, Zenius mendapat pendanaan seri-A dari Northstar Group, Kinesys Group, dan BeeNext. Selain itu juga ada pergantian CEO, yang sebelumnya diisi oleh Sabda PS, lalu dilanjutkan oleh Rohan Monga. Di awal tahun 2021, Zenius kembali mendapatkan pendanaan pra-seri B dari Alpha JWC Ventures, OpenSpace Ventures, dan investor-investor yang sebelumnya telah tergabung di pendanaan seri-A (Startup Ranking, 2020).

Identifikasi Sistem Informasi

Berdasarkan wawancara Penulis dengan Pengguna Zenius, diketahui Zenius sangat memanfaatkan media sosial dalam menyebarkan informasinya. Para Pengguna, selalu diarahkan untuk *memfollow* Instagram Zenius agar mengetahui informasi yang beredar, baik dari sisi program, kelas dan harga. Hal ini ditujukan agar pengguna Zenius dapat dengan cepat, akurat dan relevan mengetahui informasi publik yang diberikan, hanya informasi pribadi saja yang utamanya diinformasikan melalui Whatsapp pribadi Pengguna.

“Ya kita itu banyak info dari Instagram Zenius. Ya hal ini ditujukan pastinya agar informasi dapat cepat tersebar, kadang kita bandingkan dengan info di *Web* ya lebih cepat melalui media sosial, tidak bisa dipungkiri media sosial lebih sering diakses ketimbang *Web* Zenius. Biasanya info pribadi itu di chat melalui WhatsApp (Riza, 2022).”

Berdasarkan observasi Penulis, Zenius utamanya menggunakan strategi marketing Hubspot, pemasaran akar rumput adalah taktik di mana *brand* membuat konten khusus yang memotivasi audiens untuk menyebarkannya. Dalam menumbuhkan rasa penasaran audiens, Zenius sering mengundang perdebatan melalui pertanyaan-pertanyaan yang sederhana. Pertanyaan latihan Zenius yang ditemukan oleh audience pada bungkus gorengan, gelas jus, hingga kemasan makanan, kemudian foto tersebut diunggah dan mengajak orang lain untuk menjawab. Hal ini mendorong interaksi yang natural, di mana kampanye #MulaiDariManaAja menjadi buah bibir netizen, walaupun mereka belum tahu siapa yang ada di baliknya. Zenius dikenal sebagai platform yang terus mengupdate teknologinya, Zenius juga mengusung konsep rasionalitas dan logis dalam hal materi. Maka, dari itu Zenius mengeluarkan Zencore. Pada umumnya Zencore relevan untuk semua orang karena berisi hal fundamental kita dalam berpikir. Detailnya, fitur ini ditujukan untuk siswa SMP, SMA, tes masuk kuliah, mahasiswa, tes CPNS, professionals, tes kerja, dan lain-lain.

Berdasarkan paparan diatas, diketahui bahwa Zenius membangun keakuratan informasi berdasarkan pertanyaan yang diajukan. Zenius memberikan tema-tema pertanyaan melalui media sosial yang dimilikinya. Setelah itu pertanyaan akan menarik minat *audience* untuk mencari jawabannya melalui *Web* Zenius, baik berupa program, akademisi atau produk Zenius itu sendiri melalui situs *Web* nya www.zenius.net

Hal ini selaras dengan penelitian Latifah, (2018) hasil penelitiannya mengatakan baik untuk sektor terutama UMKM ataupun tingkat *Corporate* harus dapat mengikuti era zaman, di mana strategi digital marketing menjadi hal wajib agar usaha yang dijalankan dapat bersaing. Memanfaatkan *web* ataupun media sosial tentunya sangat berpengaruh dalam penyebaran informasi seputar produk yang ditawarkan.

Identifikasi Sistem Administrasi Pendaftaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pengguna Zenius, diketahui sistem administrasi pendaftaran melalui *Website* Zenius dapat diakses dan dipahami dengan mudah. Selain itu, tingkat kepercayaan Pengguna juga cukup tinggi dan aturan yang mengikat secara administrasi dapat diikuti tanpa adanya problematika yang berarti.

“Saya percaya bahwa data yang kita *input* itu aman, toh utamanya data yang diminta kan hanya untuk verifikasi seputar identitas pribadi dan nomor atau Gmail yang dapat dihubungi. Saya sendiri daftar karena tau dari media sosial, saya daftar melalui *Web* nya cukup mudah dipahami dan simple. Selain itu, aturan juga tidak banyak jadi ga menyulitkan Pengguna (Riza, 2022).

Berdasarkan hasil observasi, Penulis melihat *Web* Zenius sangat simple sehingga memudahkan Pengguna untuk daftar. Selain itu aturan yang mengikat juga tidak banyak, serta data yang digunakan ditujukan hanya untuk *follow up* Pengguna baru dan verifikasi data saja.

1. Tingkat Kemudahan

Zenius melalui *Web* nya menyediakan administrasi pendaftaran dengan sistem yang dibuat sesederhana mungkin, Dimana *user* hanya perlu mengakses websiteresmi Zenius. Pada laman utama dibagian pojok kanan atas langsung tersedia menu untuk masuk atau daftar. Setelah itu *user* akan diarahkan untuk mengisi nomor hp dan email. Hal ini pun berlaku untuk *log in* selanjutnya. Setelah berhasil masuk dan terdaftar, *user* akan diarahkan untuk memilih varian paket yang dibuat sesimpel mungkin dengan bentuk gambar yang dapat *auto link* ke pembayaran. Segala informasi akan masuk melalui email yang telah didaftarkan.

2. Aturan Administrasi

a. Ketentuan Umum

- 1) Calon peserta didik harus minimal berusia 18 tahun, jika dibawah usia yang telah ditentukan maka harus diwakilkan oleh perwalian.
- 2) Penggunaan akses hanya boleh di *website* atau aplikasi resmi Zenius
- 3) Pelanggaran akan dikenakan sanksi berupa pelarangan akses di *platform* Zenius

b. Informasi, segala akses informasi baik penawaran produk, pembayaran dan lainnya hanya dilakukan oleh pihak Zenius dan segala kebutuhan baik berupa transaksi akan melewati proses kesepakatan dua belah pihak.

3. Keamanan Data

- a. Zenius akan memberikan fasilitas akses ketika semua persyaratan telah disepakati kedua belah pihak dengan menyetujui lampiran pernyataan, baik berupa keamanan data sampai transaksi pembayaran

Segala aktivitas data pribadi yang digunakan Zenius hanya untuk verifikasi data pribadi dan sepenuhnya dipertanggungjawabkan oleh pihak Zenius.

PEMBAHASAN

Sistem informasi merupakan salah satu skema guna menunjang penyebaran informasi dari pihak tertentu kepada pihak lainnya yang terdiri dari 2 jenis, yakni berbasis *web* dan *mobile*. Pada jenis pengguna terdiri dari admin, siswa, dan tentor. Alur kerja dari sistem informasi bimbingan belajar menyerupai proses bisnis yang sudah ada dimana siswa melakukan pendaftaran ke lembaga bimbingan belajar. Siswa selanjutnya mengisi data diri dan membayar biaya bimbingan.

Administrator menginput data yang telah diisi oleh siswa ke dalam sistem informasi. Berikutnya administrator akan mengkonfirmasi siswa dan memebrtikan akses login dan kata sandi secara *default*. Siswa memiliki akses ke sistem informasi dan dapat login. Prosedur administrasi tutor adalah tutor mencatat informasi pribadi terlebih dahulu beserta mata pelajaran.. Admin menginput data yang telah diisi tutor ke dalam sistem komputer. Admin memberikan *username* dan *password* secara *default* ke tentor. Tendor dapat melakukan *login* dan masuk ke dalam sistem. Admin sebagai *super user* memasukkan data masing masing pengguna termasuk menambah pengguna dengan otoritas admin. Admin melakukan pemantauan sistem secara berkala dan dapat melakukan perubahan di dalam sistem jika memang diperlukan. Admin dapat melakukan pembaruan pengumuman dalam kolom berita aplikasi Tutor menerima akun dan kata sandi default admin. Penyewa dapat masuk dan menggunakan sistem. Data dimasukkan untuk setiap pengguna oleh administrator, yang juga menambahkan pengguna yang memiliki hak administratif. Sistem dipantau secara teratur oleh administrator, yang memiliki wewenang untuk mengubahnya sesuai kebutuhan. Pengumuman dapat diupdate oleh admin di kolom berita aplikasi.

Penulis melihat, Ruangguru dan Zenius melakukan penyebaran informasi dengan membedakannya dalam dua sisi pertama informasi yang bersifat pribadi dan kedua informasi *public*. Untuk informasi pribadi, utamanya baik Ruangguru dan Zenius dilakukan melalui nomor pribadi atau WhatsApp dan Gmail, tentu hal ini ditujukan agar pengguna dapat mengetahui dengan cepat informasi. Untuk informasi yang bersifat *public*, Ruangguru dan Zenius menggunakan media sosial hal ini dilakukan untuk mempercepat penyebaran informasi, menjaga keakuratan informasi dan relevansinya. Informasi publik biasanya memuat tentang program baru dan *event* yang hendak atau sudah dilakukan oleh Ruangguru dan Zenius. *Web* biasanya digunakan sebagai tolok ukur kebenaran informasi yang ada. *Web* juga menyediakan saranan Tanya jawab melalui WhatsApp Admin Ruangguru dan Zenius jika ada informasi yang dinilai janggal.

Hal ini selaras dengan penelitian (Hignasari, 2021) dalam penelitiannya dijelaskan jika *Start Up* bimbingan belajar sejatinya harus dapat menyesuaikan dengan kondisi era dan arus teknologi dibidang pendidikan saat ini. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat bersaing ditengah industri sejenisnya. Salah satunya ialah hak mendapatkan informasi bagi penggunanya, cepat, akurat dan relevan. Tiga aspek ini dapat tercipta jika perusahaan bimbingan belajar dapat selaras dengan media penyebaran informasi yang dimilikinya, seperti media sosial dan media lainnya. Tentu informasi yang cepat juga harus melihat pada tujuan dari pemberian informasi tersebut, seperti privasi dan sebagainya.

Hal ini diperkuat oleh penelitian (Supriyono, 2021) mengatakan sistem informasi dalam perusahaan pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan pengguna dan menjamin segala urusan peserta didiknya baik dari sisi pengelolaan, admin, tentor dan juga para siswa yang ada. Akan membawa dampak baik, berupa kemudahan akses, kemudahan kelolaan dan mengurangi kesalahan yang ruwet atas kegagalan dari sistem yang ada.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi Penulis, khusus pada sistem administrasi pendaftaran ditinjau dari kemudahan. Ruangguru dan Zenius mencoba membuat sistem pendaftaran melalui *Web* dengan sangat simple hal ini ditujukan agar calon Pengguna dapat dengan mudah memahami prosedur dan alur pendaftaran, serta hal ini ditopang pula dengan petunjuk yang diberikan. Jika ditinjau dari aturan, kedua aplikasi ini hanya diperbolehkan diakses oleh anak berusia diatas 18 tahun atau anak-anak dibawah dengan pengawasan orangtuanya langsung. Selain itu, Ruangguru dan Zenius mewajibkan untuk mengakses segala aktivitas hanya melalui *Web* resminya. Tingkat keamanan data juga cukup jelas, apa saja data pribadi yang dibutuhkan dan ditujukan untuk apa. Utamanya data pribadi dipergunakan untuk memverifikasi kebenaran bahwa yang akan mengakses dan yang hanya

boleh mengakses hanya orang tersebut atau orang yang mendaftar. Sehingga tidak ada pihak yang dirugikan satu sama lain.

Hal ini selaras dengan penelitian (Oktaviyani & Bachtiar, 2019) bahwa saat sebuah instansi seperti bimbingan belajar yang ingin menyelaraskan administrasi pendaftaran dengan teknologi seperti *Web* harus dapat memberikan tiga aspek bagi calon pengguna. Satu ialah kemudahan, sistem harus dirancang untuk mudah dipahami agar mereka calon pengguna dapat memahami dengan mudah dan menjadikan ini salah satu keunggulan perusahaan. Kedua, kebijakan atau aturan ini menjadi mekanisme tersendiri dimana calon pengguna harus dapat mengikuti aturan yang berlaku. Ketiga, keamanan hal ini menjadi satu buah tolak ukur mau tidaknya Pengguna mengakses data diri yang diminta oleh perusahaan, kepercayaan, data yang diminta dan pen jagaan data menjadi tolak ukur tersendiri untuk tingkat keamanan ini. Hal ini kembali diperkuat oleh penelitian (Misdi & Dalis, 2018) bahwa sistem administrasi pendaftaran harus dapat mempermudah calon siswa maupun orang tua wali calon siswa untuk mengakses informasi seputar pendaftaran bimbingan belajar dan melakukan pendaftaran *online*, seperti yang terdapat di *web* bimbel Smart Jogja. Kedua, harus dapat meningkatkan mutu pelayanan kepada calon siswa maupun orang tua wali calon siswa dari segi sarana. Ketiga, dapat meningkatkan dalam penyampaian promosi kepada masyarakat luas sehingga dapat mengurangi biaya pengeluaran.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil temuan penelitian, diketahui bahwa Ruangguru dan Zenius melakukan inovasi sistem informasi dengan mengoptimalkan *website* perusahaan, di mana pengguna dan calon pengguna Ruangguru dan Zenius disediakan berbagai informasi mengenai pendaftaran, promosi dan event lainnya melalui *web* dan media sosial bagi calon Pengguna maupun pengguna lama, hal ini ditujukan juga sebagai sarana kemudahan informasi dan strategi marketing. Bagi pengguna lama, informasi juga disediakan melalui Gmail dan nomor HP yang telah didaftarkan. Dari sisi sistem administrasi pendaftaran, akses utama selain media sosial baik bagi Ruangguru dan Zenius dilakukan melalui *web*, setelah calon pengguna terverifikasi identitas diri, nomor HP dan Gmail, pihak Ruangguru dan Zenius akan melakukan *follow up* melalui nomor HP dan Gmail, baik berupa kode pembayaran maupun verifikasi identitas dan informasi lanjutan lainnya. Hal ini didukung dengan tersedianya tampilan pada *web* nya dengan bauran sederhana yang mudah dipahami oleh *user*. Baik untuk mengakses informasi maupun pendaftaran. Selain itu, keamanan data pribadi sepenuhnya Ruangguru dan Zenius menjamin atas keamanannya.

Dari adanya peneliti ini dapat memberikan sumbangsih teori mengenai mata kuliah sistem informasi manajemen, dengan sistem informasi yang baik akan memberikan kemudahan kepada pengguna serta menciptakan peningkatan pengguna *start up* bimbingan belajar. Selain itu, implikasi managerial pada hasil penelitian ini digunakan sebagai masukan untuk pengelola sistem *start up* bimbingan belajar agar meningkatkan sistem yang memudahkan siswa sehingga banyak pengguna yang menggunakan *start up* bimbingan belajar untuk mengupgrade kemampuan belajarnya sehingga diharapkan dapat mencapai hasil yang diinginkan serta menciptakan kenyamanan bagi siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalliah, A. (2019). Peran Aplikasi Ruang Guru Sebagai Media Komunikasi Orang Tua Dan Anak Dalam Memotivasi Belajar. *Jurnal Akrah Juara*, 4(3), 143-156.
- Amelia, A., & Retnowardhani, A. (2021). Technology Acceptance of an Online Learning Platform: A Case Study of Leson. id. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)*, 12(6), 3635-3645.

- Anggraeni, T. (2019). Designing a communication strategy of product and visual for Ruangguru application. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 197, 566–573. <https://www.atlantis-press.com/proceedings/bcm-18/125910985>
- Billy, M. (2020). The influence of dynamic organizations and the application of digital innovations to educational institutions in the world during the COVID-19 pandemic. Available at SSRN 3588233.
- Bobek, E., & Tversky, B. (2016). Creating visual explanations improves learning. *Cognitive Research: Principles and Implications*, 27, 1–14.
- Chinmi, M., & Marta, R. F. (2020). RuangGuru as an Ideation of Interaction and Education Revolution during COVID-19 Pandemic in Indonesia. *Revista Romaneasca Pentru Educatie Multidimensionala*, 12(2Sup1), 118-129.
- Desmayani, N. M. M. R., Wardani, N. W., Nugraha, P. G. S. C., & Mahendra, G. S. (2021). Sistem Informasi Laporan Keuangan pada Salon Berbasis Website Dengan Metode SDLC. *Jurnal Sistem Informasi Dan Komputer Terapan Indonesia (JSIKTI)*, 4(2), 68–77.
- El Fiah, R., & Purbaya, A. P. (2017). Penerapan Bimbingan Belajar dalam Meningkatkan Hasil Belajar Peserta Didik di SMP Negeri 12 Kota Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2015/2016. *KONSELI : Jurnal Bimbingan Dan Konseling (E-Journal)*, 3(2), 171–184. <https://doi.org/10.24042/kons.v3i2.564>
- Fattah, R. A., & Sujono, F. K. (2020). Social presence of ruangguru in social media during covid-19 pandemic. *Jurnal The Messenger*, 12(2), 180-191.
- Grajcevc, A., & Shala, A. (2016). Formal and non-formal education in the new era. *Action Researcher in Education*, 7(7), 119-130.
- Haris, C. A., Bambang Soedijono, W. A., & Nasiri, A. (2020). Evaluasi Aplikasi Ruang Guru Menggunakan Model UTAUT2 dan Model Kesuksesan DeLone and McLean. *J. Tek. dan Inov*, 4(1), 1-9.
- Hasanah, L. R., Wati, F. F., & Riana, D. (2019). TAM Analysis on The Factors Affecting Admission of Students for Ruangguru Application.
- Hignasari, L. V. (2021). Analisis Peningkatan Industri Start Up Di Bidang Pendidikan Selama Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Vastuwidya*, 4(1), 50–58.
- Himmah, K., Asmani, J. M., & Nuraini, L. (2021). Efektivitas Metode Jarimatika dalam Meningkatkan Kemampuan Berhitung Perkalian Siswa. *Dawuh Guru: Jurnal Pendidikan MI/SD*, 1(1), 57–68. <https://doi.org/10.35878/guru.v1i1.270>
- Jaya, M. A., Ferdiana, R., & Fauziyati, S. (2017). Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1, Ridi FerJaya, M. A., Ferdiana, R., & Fauziyati, S. (2017). Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1, Ridi Ferdiana 2, Silmi Fauziati 3. *Pr. Prosiding SNATIF*, 4(1), 167–173. <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNA/article/view/1261>
- Khasanah, I. H. (2019). Reinforcement Of Material Using The Application Ruang Guru.
- Latifah, S. (2018). Model Peningkatan Kinerja Usaha Melalui Pendidikan Dan Pengalaman Pada Umkm Produksi Olahan Bandeng Dikota Semarang. *Fakultas Ekonomi UNISSULA*
- Leidner, DE, & Jarvenpaa, SL (1995). Penggunaan teknologi informasi untuk meningkatkan manajemen pendidikan sekolah: Pandangan teoritis. *MIS triwulanan*, 265-291.
- Liembawati, Y., Dharmayanti, D., Si, M., Karina, R., Pemasaran, P. M., Petra, U. K., & Siwalankerto, J. (2014). Community Pada Pt Ism Bogasari Flour Mills. *Jurnal Manejemen Pemasaran Petra*, 2(1), 1–15.
- Lingga, N. E. (2022). The Influence of Jerome Polin as a Brand Ambassador on Zenius Education Brand Image. *MEDIALOG: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 5(1), 68-75.
- Lubis, A. H., Idrus, S. Z. S., & Rashid, S. A. (2020). The exposure of MOOC usage in Indonesia. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(2), 2716-2720.
- Misdi, D., & Dalis, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Pengolahan Data Pendaftaran Bimbingan Belajar Pada Lembaga Smart Jogja Depok. *Bianglala Informatika*, 6(2), 19–25.
- Oktaviyani, N., & Bachtar, L. (2019). Sistem Informasi Administrasi Bimbingan Belajar Pada English Solution Sampit Berbasis Web. *Jurnal Penelitian Dosen FIKOM (UNDA)*, 6(2).

- Paduppai, A. M., Hardyanto, W., Hermanto, A., & Yusuf, A. (2021). The Role Of Massive Open Online Courses (Mooc) In Training During The Covid-19 Pandemic. *Turkish Journal Of Physiotherapy And Rehabilitation*, Xx.
- Riza, A. N. (2019). Sistem Informasi Penjualan Kucing Pada Cipta Cat House Berbasis Web. STKIP PGRI Sumbang.
- Romansya, C. B., Az-Zahra, H. M., & Rokhmawati, R. I. (2019). Evaluasi User Experience Aplikasi Perangkat Bergerak Ruang Guru dengan Metode Heuristic Evaluation. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer* E-ISSN, 2548(9).
- Septiani, D. (2020). Penggunaan Aplikasi Zenius Education Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Peserta Didik Pada Materi Sistem Peredaran Darah (Doctoral dissertation, FKIP UNPAS).
- Shodiq, S. (2021). Peran Sistem Informasi dan Teknologi Informasi terhadap Proses Pembelajaran di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Edukasi*, 8(1), 17. <https://doi.org/10.19184/jukasi.v8i1.23968>
- Simamora, R. M. (2020). The Challenges of online learning during the COVID-19 pandemic: An essay analysis of performing arts education students. *Studies in Learning and Teaching*, 1(2), 86-103.
- Sintawana, N., Lazirkha, D. P., & Sari, S. N. (2020). Pengaruh Media Pembelajaran Online Berbasis E-learning pada Aplikasi Zenius terhadap Hasil Belajar Siswa SMA. *JI-Tech*, 325323.
- Siregar, M., Rokhmawati, R. I., & Az-Zahra, H. M. (2019). Evaluasi Usability dan Pengalaman Pengguna Website Zenius. net Menggunakan Metode TUXEL: A Technique for User Experience Evaluation in e-Learning. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer* e-ISSN, 2548, 964X.
- Soedibyo. 2003. Teknik Bendungan. Pradnya Paramita, Jakarta
- Startup Ranking. (2020). Zenius Education. Startupranking.Com, 1–1. <https://www.startupranking.com/zenius-education>
- Sudarsana, I. K., Arini, N. W., Mastini, G. N., Sukerni, N. M., & Pusparini, L. D. (2020). Learning media: The development and its utilization. Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia.
- Sukendro, G. G., & Pandrianto, N. (2019). Diagnosa Komunikas Brand Activation Dan Media Digital Atas Eksistensi Brand Studio Rekaman Lokananta. *Jurnal Komunikasi*, 11(1), 92. <https://doi.org/10.24912/jk.v11i1.4287>
- Supriyono, S. (2021). Design and Development of Management Information System in Ma'had Huffadz Bilingual Darul Hikmah Malang Using Scrum Method. *IJISTECH (International Journal of Information System & Technology)*, 5(1), 76. <https://doi.org/10.30645/ijistech.v5i1.117>
- Sutanta, E. (2018). Aplikasi Penjualan Barang Perlengkapan. *Jumantaka*, 1(1), 61–70. <http://jurnal.stmik-dci.ac.id/index.php/jumantaka/>