

Strategi Lembaga Bimbingan Belajar SSC Surabaya dalam Mengatasi Berkurangnya Pendaftar Akibat Dampak Covid-19

Regita Hening, Muhammad Rizqi , Hikmal Abraar, Dyva Claretta

^{1,2} Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

e-mail : regitabarotop@gmail.com

Article History:

Received: 20 November 2022

Revised: 25 November 2022

Accepted: 1 Desember 2022

Keywords: Strategi,
Berkurangnya Pendaftar
Bimbel, Covid-19

Abstract: Covid-19-nya telah membunuh lebih dari 6 juta orang di dunia, sehingga pemerintah Indonesia mengeluarkan Program stay at home dan Social Distancing sebagai Upaya untuk menahan penyebaran Covid-19. Sejalan dengan kebijakan tersebut, tentu berpengaruh terhadap proses pembelajaran. Hal tersebut merupakan faktor utama dalam permasalahan menurunnya pendaftar di lembaga bimbingan belajar SSC Surabaya. Akibat dari berkurangnya pendaftar, pemasukan perusahaan pun menurun yang berdampak pada operasional SSC Yang tidak dapat berjalan dengan maksimal. Berdasarkan permasalahan tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan metodologi kualitatif berdasarkan teknik analisis wawancara. SSC Kacapiring Surabaya melakukan berbagai strategi marketing yang bisa dibilang mirip dengan model marketing AIDA, mulai dari digital marketing, pengadaan webinar dan Try out secara nasional secara gratis membuat permasalahan berkurangnya pendaftar terselesaikan.

PENDAHULUAN

Dunia dikejutkan di awal tahun 2020 dengan munculnya varian virus baru dinamakan Korona. Penyakit itu disebut COVID-19, sebagai virus yang menyerang cina ditemukan pada bulan november tahun 2019 ini tepatnya di Wuhan. korona di antara mereka itu sebelumnya dianggap sebagai virus biasa. meramalkan lalu salah, virus ini bisa membunuh manusia dan menyebar sangat cepat. Gejalanya mirip flu, pilek, batuk dan demam. Sejauh ini, tidak ada korelasi deterministik telah ditemukan Penyebab virus corona, tetapi diketahui virus

disebarkan oleh hewan. Virus Itu juga dapat menyebar dari satu spesies ke spesies lain spesies lain, termasuk transmisi dan ditularkan oleh manusia. Eskalasi peristiwa selanjutnya di Wuhan dan banyak korban, dan menyebar ke provinsi lain di Cina. Virus ini luar biasa, tetapi dalam waktu singkat, virus ini telah mengambil alih ribuan nyawa tidak hanya di China, tapi di berbagai negara dunia. Hadirnya pandemic Covid-19 yang sangat rentan terjadi penularan ke individu lainnya membuat pemerintah mengeluarkan kebijakan salah satunya dalam bidang pendidikan bahwa proses pembelajaran dilakukan kebijakan physical distancing dianggap menurunkan penyebaran COVID-19.

Bersama kebijakan, pemerintah mendorong semua elemen pendidikan untuk mengaktifkan kursus online bahkan secara fisik sekolah dan lembaga pendidikan ditutup sementara. penutupan sekolah dan lembaga pendidikan kemudian menjadi salah satu Langkah-langkah mitigasi yang dianggap paling efektif kurangi penyebaran virus corona pada anak-anak. Solusi yang diberikan adalah melaksanakan proses pembelajaran daring dan menggunakan berbagai fasilitas di rumah. Jika melihat fakta bahwa interaksi antara siswa dan guru memang terjadi hampir terjadi. Namun demikian, langsung dan secara tidak langsung mempengaruhi kegiatan mengajar. Pandemi covid-19, Orang harus menjauh kerumunan. Oleh karena itu, hampir semua negara meluncurkan belajar secara virtual untuk mengganti acara tatap muka. Tentu kebijakan tersebut mengakibatkan dampak -dampak yang cukup besar terhadap Lembaga Bimbingan Belajar sehingga hal tersebut menarik peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul "Strategi Lembaga Bimbingan Belajar SSC Surabaya dalam mengatasi berkurangnya pendaftar akibat dampak Covid-19". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Strategi Lembaga Bimbingan Belajar SSC Surabaya dalam mengatasi berkurangnya pendaftar akibat dampak Covid-19. Manfaat dari penelitian ini adalah untuk mendapat pengetahuan terkait bagaimana Strategi Lembaga Bimbingan Belajar SSC Surabaya dalam mengatasi berkurangnya pendaftar akibat dampak Covid-19.

WHO sejak Januari 2020 mengumumkan adanya virus baru di seluruh dunia. Virus ini menyerang pada sistem pernapasan yang menyebabkan Lebih dari 28 juta kasus dari 213 negara di seluruh dunia terjangkau. Epidemii global melanda dunia, hal yang sama terjadi di

Indonesia, sehingga pemerintah mengeluarkan Program stay at home dan Social Distancing sebagai Upaya untuk menahan penyebaran Covid-1 . Buana (2020) memaparkan langkah-langkah yang diambil pemerintah dapat memecahkan kasus ini, merupakan langkah yang luar biasa dengan menerapkan konsep social distancing, yaitu setiap individu harus jaga jarak minimal 2 meter. Konsep Social Distancing tersebut tentu berpengaruh terhadap proses pembelajaran, dengan konsep social distancing maka tidak mungkin pembelajaran dilakukan di ruang sekolah karena tidak semua sekolah memiliki ruangan yang luas sehingga individu pun tidak dapat jaga jarak minimal 2 meter. Untuk itu pemerintah menetapkan pembelajaran diubah dari dilakukan dalam kelas secara Offline (Luring) berubah menjadi kelas virtual (Daring), agar siswa mendapatkan haknya yaitu mendapat pengetahuan tetapi tetap aman di Di rumah sendirian.

Sony Sugema College

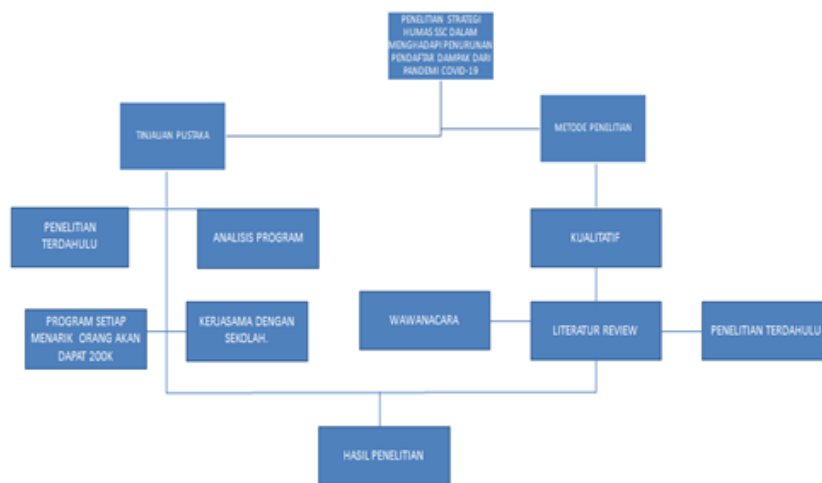
Didirikan pada tahun 1990 di Kota Bandung, Sony Sugema College (SSC) adalah lembaga bimbingan belajar privat (LBB) tingkat SD, SMP, SMA dan S2 yang mengutamakan pendidikan berkualitas untuk membantu siswa mewujudkan impiannya. adalah. Berkomitmen untuk menjadi partner terbaik bagi mahasiswa, SSC memiliki lembaga non profit terbaik yang dipadukan dengan teknologi yang akhirnya terbukti berhasil memasukkan ribuan mahasiswa ke Perguruan Tinggi Negeri (PTN) favoritnya. Menyediakan sistem pembelajaran formal. Hingga saat ini bimbingan belajar SSC telah tersebar tidak hanya di Bandung tetapi di seluruh Indonesia.

Strategi Komunikasi

Strategi pada dasarnya adalah perencanaan dan kelola untuk mencapai tujuan. tapi untuk mencapai tujuan itu, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah, tetapi harus menunjukkan taktik beroperasi. Begitu pula dengan strategi komunikasi. Perencanaan dan manajemen komunikasi penting dalam Berkomunikasi untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai hal tersebut, strategi komunikasi harus mampu menunjukkan bagaimana itu dieksekusi secara taktis. Dalam arti kata, metode (metode) bisa berbeda setiap saat Sesuai dengan keadaan dan kondisi dan kondisi. Seperti halnya strategi di bidang apa pun, strategi Komunikasi harus didukung oleh teori. karena

teorinya adalah Pengetahuan didasarkan pada pengalaman yang telah teruji kebenarannya. Para ahli telah mengemukakan banyak teori komunikasi, tetapi untuk satu strategi komunikasi yang mungkin memadai sebagai strategi komunikasi, kata Harold D. Lasswell, yang terkenal karena itu. Ia berperan penting dalam kehidupan kita dan kehidupan sehari-hari, baik dalam membentuk hubungan sosial maupun hubungan interpersonal.

KERANGKA BERPIKIR



METODE

Metodologi adalah cara berpikir dalam melakukan sesuatu yang melibatkan penggunaan pikiran secara hati-hati. mencapai suatu akhir. Bagaimana melakukan sesuatu. Penelitian merupakan kegiatan penyelidikan, pencatatan dan pelaporan. Metode penelitian adalah metode mengevaluasi, menganalisis, dan memilih berbagai alternatif, metode, atau teknik. Metode ilmiah adalah metode penerapan prinsip-prinsip logis untuk penemuan, verifikasi, dan penjelasan. Metode Penelitian merupakan sub bidang dari Rencana Proposal Penelitian. Sebuah rencana investigasi harus logis, diikuti oleh unsur-unsur yang berurutan, koheren, dan operasional terkait dengan bagaimana investigasi dilakukan.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kualitatif, penelitian tentang 'strategi Lembaga Bimbingan Belajar SSC Surabaya dalam mengatasi penurunan jumlah siswa akibat dampak Covid-19'. Jenis penelitian ini adalah deskriptif, dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data wawancara, dan penelitian terdahulu. Studi deskriptif ini berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh saat penelitian dilakukan.

Penelitian menggunakan paradigma konstruktivis. Paradigma konstruktivis berpendapat bahwa realitas adalah hasil dari konstruksi pemahaman dan kapasitas berpikir kita. Paradigma konstruktivis dipilih dengan tujuan agar peneliti berusaha memahami struktur yang ada dalam hal strategi pemulihan bisnis yang terkena dampak wabah Covid 19.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data wawancara. Teknik ini adalah tanya jawab secara lisan antara dua orang atau lebih secara langsung untuk tujuan tertentu. Informasi yang diperoleh dari hasil wawancara akan disusun dan diolah. Pemilihan metode wawancara dikarenakan dengan teknik ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan informasi yang lebih dalam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Masalah yang dihadapi SSC Pandemi Covid-19 di Indonesia

Pada 11 Maret 2020, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menyatakan Covid-19 resmi dinyatakan sebagai pandemi. Dua tahun lalu, setidaknya ada 458 juta lebih kasus Covid-19-nya, dan di seluruh dunia dia telah membunuh lebih dari 6 juta orang. Hal yang sama terjadi di Indonesia, sehingga pemerintah mengeluarkan Program stay at home dan Social Distancing sebagai Upaya untuk menahan penyebaran Covid-19. Langkah-langkah social distancing dan physical distancing diyakini mampu menekan penyebaran COVID-19. Sejalan dengan kebijakan tersebut, tentu berpengaruh

terhadap proses pembelajaran, dengan konsep social distancing maka tidak mungkin pembelajaran dilakukan di ruang sekolah karena tidak semua sekolah memiliki ruangan yang luas sehingga individu pun tidak dapat jaga jarak minimal 2 meter. Penutupan sekolah sejak itu menjadi salah satu langkah mitigasi paling efektif untuk membatasi penyebaran virus di kalangan anak-anak.

Solusi yang diberikan adalah dengan menerapkan proses pembelajaran di rumah, dengan menggunakan berbagai jenis fasilitas pendukung untuk mendukung proses tersebut. Kegiatan belajar mengajar di beberapa sekolah secara daring di Indonesia sebagian besar berjalan dengan baik. Namun, masih ada kekurangan keterbatasan, seperti kemampuan adaptasi dan kemahiran teknologi informasi yang terbatas oleh guru dan siswa, sarana dan prasarana yang tidak memadai, akses Internet yang terbatas, dan kurangnya insentif anggaran.

Permasalahan-permasalahan tersebut membuat proses belajar mengajar kurang efektif belum lagi jumlah siswa di dalam satu kelas sekolah cukup banyak sehingga para pengajar tidak dapat memantau, menyemangati dan mengontrol per-siswa. Dari permasalahan tersebut, siswa perlu lembaga bimbingan belajar ekstra karena dalam lembaga bimbingan belajar ekstra jumlah siswa dalam kelas tidak sebanyak pada sekolah.

Hanya saja, dampak dari covid-19 ini tidak hanya di bidang pendidikan namun juga berpengaruh terhadap perekonomian. Pasar terombang-ambing lebih negatif ketika kasus pandemi COVID-19 muncul. Akibat dari social distancing maka proses jual beli yang biasa dilakukan menjadi terhambat sehingga para pengusaha atau perusahaan mendapat sedikit penghasilan dan memperbanyak pengeluaran mulai dari operasional, gaji karyawan dan lainnya sehingga tidak sedikit karyawan yang dipecat dari perusahaannya atau gajinya yang menurun. Tentu hal tersebut juga berdampak kepada lifestyle perkeluarga yang memfokuskan kepada kebutuhan primer sehingga mengesampingkan kebutuhan yang sekiranya bisa diminimalisir

termasuk fasilitas anak dalam dunia pendidikan yaitu lembaga bimbingan belajar. Hal tersebut merupakan faktor utama dalam permasalahan menurunnya pendaftar di lembaga bimbingan belajar SSC Surabaya. Akibat dari berkurangnya pendaftar, pemasukan perusahaan pun menurun yang berdampak pada operasional SSC Yang tidak dapat berjalan dengan maksimal.

Strategi SSC dalam menghadapi permasalahan tersebut.

1. Strategi Media Sosial

Berbagai definisi media sosial muncul dari berbagai literatur penelitian, namun dari beberapa pengertian tersebut dapat ditarik definisi yang singkat yaitu media sosial adalah sebuah alat menggunakan internet dapat menghubungkan antar individu satu dengan lainnya untuk berinteraksi mengirim suatu pesan atau informasi. Untuk menyebarkan suatu informasi dengan media massa seperti surat kabar membutuhkan proses yang cukup lama, fakta tersebut di liput, di tulis, di edit, belum lagi koreksi dan disebarakan dengan cara yang tradisional. Sekarang dengan media sosial, pesan yang ada difoto, tulis penjelasan, klik unggah dan pesan tersebut dapat dilihat oleh seluruh dunia.

Ada berbagai jenis media sosial, dan dibagi sesuai dengan karakteristiknya mulai dari wiki, blog, dan mikroblog. Tidak hanya memungkinkan Anda mengirim pesan teks secara pribadi, Anda juga dapat membentuk grup atau komunitas virtual yang ditentukan media sosial. Semenjak hadirnya Covid-19 segala aktivitas antar individu lebih banyak dilakukan melalui digital khususnya sosial media dikarenakan larangann pemerintah bertemu tatap muka untuk mencegah penularan virus Covid-19.

Akibatnya beberapa individu harus dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi khususnya sosial media untuk melakukan komunikasi. Karena beberapa individu beralih ke sosial media untuk melakukan komunikasi maka organisasi atau

perusahaan pun juga harus mengikuti perilaku para individu. Hal tersebut diaplikasikan oleh salah satu lembaga bimbingan belajar SSC Surabaya.

Untuk dapat memperluas jangkauan pemasaran, memperkuat branding dan menyeimbangi perilaku konsumen maka SSC membuat sosial media mulai dari mengumumkan diskon promo, membuat konten untuk hiburan dan memperkenalkan pembelajaran dari rumah sehingga para orang tua siswa maupun siswa memiliki persepsi bahwa SSC Lembaga bimbingan belajar yang modern, dapat beradaptasi dan mengikuti perkembangan zaman serta meskipun hadirnya covid-19 di Indonesia, SSC tetap operasional seperti biasa dengan belajar dari rumah saja.

2. Strategi Webinar

Web seminar atau yang biasa disebut Webinar adalah kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan media digital dan internet. Dengan melakukan webinar berjudul “Merancang Strategi di Masa Pandemi” SSC memiliki goals untuk memperkuat branding lagi bahwasanya meskipun di Masa Pandemi tidak menghalangi siswa untuk dapat lolos kuliah melalui jalur SNMPTN & SBMPTN melalui strategi yang telah di rancang oleh SSC.

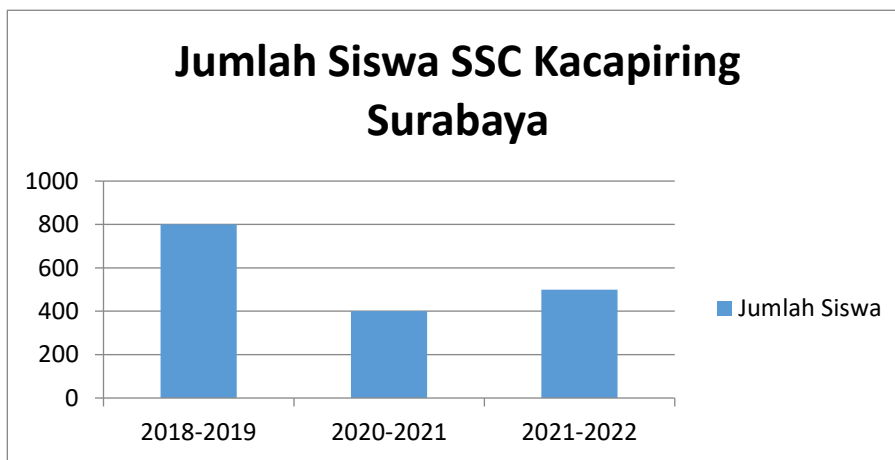
SSC juga menghadirkan spesialis konsultan PTN yaitu MR.AB untuk mengisi webinar tersebut. Hadirnya spesialis untuk mengisi webinar membuat citra SSC menjadi lebih professional, terus berinovasi dan selalu ada cara untuk membantu pelajar lulus ke perguruan tinggi. Ketika public mengikuti webinar tersebut akan memperoleh informasi dan ilmu sehingga public akan terstimulus untuk tertarik mengikti pembelajaran di lembaga bimbingan belajar SSC.

3. Strategi Try Out

SSC juga mengadakan Try Out Nasional untuk persiapan UTBK berbasis Online untuk siswa SMA kelas 12 Umum secara gratis dengan kuota yang terbatas sehingga para siswa berlomba-lomba untuk mendaftar.

Ketika para siswa umum mengikuti Try Out tersebut mereka terstimulasi untuk mendaftar di SSC dikarenakan perspektif para siswa umum terhadap SSC bahwa SSC merupakan lembaga bimbingan belajar yang professional dan siap membantu para siswa untuk menghadapi UTBK. Saat pelaksanaan Try Out umum tersebut, team SSC juga menyelengi promosi supaya siswa tertarik untuk mendaftar di lembaga bimbingan belajar SSC

Dari berbagai strategi yang telah dilakukan, SSC Surabaya berhasil mengalami kenaikan pendaftar sesuai dengan grafik dibawah ini.



Dari data yang disampaikan oleh Humas SSC Kacapiring Surabaya menunjukkan hasil bahwa sebelum pandemi, SSC Kacapiring Surabaya memiliki 800 Siswa. Namun dikala hadirnya pandemi jumlah siswa berkurang menjadi 400. Setelah dilakukan berbagai strategi, SSC Berhasil meningkatkan jumlah siswa dalam setahun terakhir yaitu 500 Siswa.

Strategi-strategi yang telah dilakukan oleh SSC Kacapiring Surabaya menyerupai model marketing AIDA. AIDA adalah akronim dari Awareness, Interest , Desire, dan Action.

1. Awareness

Langkah pertama dalam model marketing AIDA adalah membangkitkan perhatian atau minat terhadap merek dan produk/jasa yang dijual. Langkah ini menjelaskan pentingnya menarik perhatian konsumen, yang dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti halnya yang dilakukan oleh SSC yaitu membuat desain social media yang menarik, mengadakan promo dan membuat video tiktok yang dapat menarik calon konsumen.

2. Interest

Setelah calon konsumen tertarik, langkah kedua yaitu bagaimana cara supaya calon konsumen memiliki minat untuk menggunakan produk/jasa yang ditawarkan. Banyak cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan minat konsumen salah satunya dengan memberikan sesuatu yang relevan seperti adanya webinar dan Try Out untuk siswa SMA-Sederajat yang hal tersebut tentu mereka butuhkan untuk dapat lanjut ke perguruan tinggi. SSC Kacapiring Surabaya memanfaatkan permasalahan yang dibutuhkan Siswa SMA/Sederajat tersebut dengan memberikan Webinar atau Try out yang nantinya akan diselengi oleh promosi.

3. Desire

Meskipun beberapa cara sudah dilakukan, tidak menutup kemungkinan bahwa konsumen memiliki beberapa keraguan dan pertanyaan tentang produk/jasa yang ditawarkan tersebut. Disini sangat penting untuk meyakinkan konsumen dan memberikan banyak alasan lain agar konsumen merasa perlu untuk mendaftar bimbingan belajar di SSC. Dengan adanya customer service yang diberikan oleh SSC Kacapiring Surabaya, konsumen bebas untuk bertanya terkait jasa bimbingan belajar yang ditawarkan oleh SSC Kacapiring Surabaya sehingga tidak ada lagi keraguan.

4. Action

Tahap terakhir AIDA adalah tindakan, yang berarti konsumen membuat keputusan di sini. Tidak ada jaminan bahwa setiap proses pemasaran akan selalu menghasilkan penjualan. Namun, penting untuk memastikan bahwa setiap konsumen yang telah mencapai tahap "aksi" ini memiliki kesan dan pengalaman yang baik terhadap SSC Surabaya. Oleh karena itu SSC Kacapiring Surabaya memiliki program "Parenting Sharing." Yakni kegiatan temu SSC dengan orangtua siswa dalam rangka sosialisasi program regular LBB SSC Surabaya selama satu tahun ajaran supaya para orangtua yang telah mendaftarkan anaknya di SSC Kacapiring Surabaya merasa puas.

KESIMPULAN

Pada 11 Maret 2020, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menyatakan Covid-19 resmi dinyatakan sebagai pandemi. Dua tahun lalu, setidaknya ada 458 juta lebih kasus Covid-19-nya, dan di seluruh dunia dia telah membunuh lebih dari 6 juta orang. Hal yang sama terjadi di Indonesia, sehingga pemerintah mengeluarkan Program stay at home dan Social Distancing sebagai Upaya untuk menahan penyebaran Covid-19. Langkah-langkah social distancing dan physical distancing diyakini mampu menekan penyebaran COVID-19. Sejalan dengan kebijakan tersebut, tentu berpengaruh terhadap proses pembelajaran, dengan konsep social distancing maka tidak mungkin pembelajaran dilakukan di ruang sekolah karena tidak semua sekolah memiliki ruangan yang luas sehingga individu pun tidak dapat jaga jarak minimal 2 meter.

Solusi yang diberikan adalah melaksanakan proses pembelajaran daring dan menggunakan berbagai fasilitas di rumah. Kegiatan belajar mengajar di beberapa sekolah secara daring di Indonesia sebagian besar berjalan dengan baik. Namun, masih ada kekurangan keterbatasan, seperti kemampuan adaptasi dan kemahiran teknologi informasi yang terbatas oleh guru dan siswa, sarana dan prasarana yang tidak memadai, akses Internet yang terbatas, dan kurangnya insentif anggaran.

Permasalahan-permasalahan tersebut membuat proses belajar mengajar kurang efektif. Dampak dari covid-19 ini tidak hanya di bidang pendidikan namun juga berpengaruh terhadap perekonomian.

Akibat dari social distancing maka proses jual beli yang biasa dilakukan menjadi terhambat sehingga para pengusaha atau perusahaan mendapat sedikit penghasilan dan memperbanyak pengeluaran mulai dari operasional, gaji karyawan dan lainnya sehingga tidak sedikit karyawan yang dipecat dari perusahaannya atau gajinya yang menurun. Tentu hal tersebut juga berdampak kepada lifestyle perkeluarga yang memfokuskan kepada kebutuhan primer sehingga mengesampingkan kebutuhan yang sekiranya bisa diminimalisir termasuk fasilitas anak dalam dunia pendidikan yaitu lembaga bimbingan belajar. Hal tersebut merupakan faktor utama dalam permasalahan menurunnya pendaftar di lembaga bimbingan belajar SSC Surabaya. Akibat dari berkurangnya pendaftar, pemasukan perusahaan pun menurun yang berdampak pada operasional SSC Yang tidak dapat berjalan dengan maksimal.

SSC Kacapiring Surabaya melakukan berbagai strategi marketing yang bisa dibilang mirip dengan model marketing AIDA, mulai dari digital marketing, pengadaan webinar dan Try out secara nasional secara gratis membuat permasalahan berkurangnya pendaftar terselesaikan. Dari data yang disampaikan oleh Humas SSC Kacapiring Surabaya menunjukkan hasil bahwa sebelum pandemi, SSC Kacapiring Surabaya memiliki 800 Siswa. Namun dikala hadirnya pandemi jumlah siswa berkurang menjadi 400. Setelah dilakukan berbagai strategi, SSC Berhasil meningkatkan jumlah siswa dalam setahun terakhir yaitu 500 Siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- STACHTEAS, P. S. The psychological impact of the COVID-19 pandemic on secondary school teachers. *PSYCHIATRIKI*, 2020
- Aji, R. H. Dampak Covid-19 pada Pendidikan di Indonesia: Sekolah, Keterampilan, dan Proses Pembelajaran. *Jurnal Sosial & Budaya Syar-i*, 2020
- L.R.Madhani, K. A. Dampak adanya pandemi bagi Lembaga Bimbingan Belajar (LBB). *Jurnal Integrasi dan Harmoni Inovatif Ilmu-Ilmu Sosial*, 2021
- Mexico, T. k.-1.-t. Translating knowledge into innovation capability: An exploratory study investigating the perceptions on distance learning in higher education during the COVID-19 pandemic - the case of Mexico. *Journal of Innovation & Knowledge*, 2022.
- Sunarti, M. M. ANALISIS DAMPAK PANDEMIK COVID 19 TERHADAP PEMBELAJARAN JARAK JAUH PADA DUNIA PENDIDIKAN DI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA. *Jurnal Tahdzibi: Manajemen Pendidikan Islam*, 2021.