



Rencana Bisnis Pendirian Jasa Bimbingan Belajar “Jolly House” di Jakarta Utara

Catherine Amadea

Rita Eka, S.E., M.M.

Jalan Laksamana Yos Sudarso Kavling 87, DKI Jakarta 14350



Hak cipta milik IBI KKG (Institusi Bisnis dan Praktika Kwik Kian Gie)

Abstrak

Perusahaan ini menyediakan jasa bimbingan belajar untuk anak-anak yang berusia lima sampai dua belas tahun (tingkat taman kanak-kanak dan sekolah dasar). Bidang studi yang ditawarkan antara lain Bahasa Inggris, Bahasa Mandarin, Matematika, dan pelajaran dasar lainnya yang umumnya diajarkan di sekolah. Sistem pembelajaran yang mudah dan menyenangkan dikembangkan untuk membantu pelajar dalam memahami mata pelajaran dengan lebih baik.

Perusahaan ini direncanakan untuk didirikan di Jakarta Utara. Pada tahun 2018, terdapat dua puluh taman kanak-kanak dan tiga puluh sembilan sekolah dasar di area tersebut. Beberapa strategi pemasaran yang dapat diimplementasikan adalah *word of mouth*, kunjungan ke sekolah-sekolah, pembagian cinderamata, uji coba gratis, dan penggunaan media sosial untuk berinteraksi dengan calon pelanggan.

Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha adalah *Break Even Point*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, dan *Payback Period*. Berdasarkan hasil yang diperoleh, bisnis ini dikatakan layak untuk dijalankan. Nilai *Net Present Value* lebih besar dari nol, yaitu sebesar Rp 198.012.323,00 (seratus sembilan puluh delapan juta dua belas ribu tiga ratus dua puluh tiga rupiah), *Internal Rate of Return* sebesar 42,96% (empat puluh dua koma sembilan puluh enam persen), dan *Payback Period* dihitung kurang dari lima tahun.

Abstract

The company provides tutoring services for children between the ages of five and twelve years (kindergarten and elementary school). The subjects offered are English, Chinese, Mathematics, and other basic knowledges which are usually being taught at school. Fun and easy learning system is developed to help the students understand the subjects better.

The company is planned to be established in North Jakarta. Per 2018, there are twenty kindergartens and thirty nine elementary schools in the area. Several marketing strategies that can be implemented are *word of mouth*, school visits, merchandise giveaways, free trial, and the use of social media to interact with target customers.

The methods used for feasibility analysis are *Break Even Point*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, and *Payback Period*. Based on the results, the business is deemed acceptable. The net present value is greater than zero, which is Rp 198.012.323,00 (one hundred ninety eight million twelve thousand three hundred twenty three rupiah), internal rate of return is 42,96% (forty two point ninety six percent), and the payback period is calculated to be less than five years.

Key Words

service, education, language, teacher, student



Pendahuluan

Globalisasi selama beberapa dekade terakhir telah menyebabkan banyak perubahan dalam kehidupan manusia. Salah satu dampak yang terjadi ialah kemudahan berkomunikasi dan berinteraksi lintas batas negara melalui kemajuan teknologi yang semakin tinggi seiring waktu. Dengan kemudahan untuk selalu terhubung satu sama lain, penguasaan bahasa asing menjadi hal positif yang sangat diperlukan. Melihat perkembangan negara Tiongkok yang cukup cepat selama beberapa tahun terakhir, bahasa Mandarin telah berkembang menjadi salah satu bahasa dunia yang berperan besar. Hal ini tidak hanya terjadi di Indonesia, namun juga di dunia. Selain bahasa Mandarin, bahasa Inggris yang sudah menjadi bahasa pergaulan dunia dan hampir selalu digunakan untuk berkomunikasi dalam skala internasional, juga wajib untuk dikuasai.

Selain kedua bahasa tersebut, kemampuan dasar berhitung seperti Matematika dan penguasaan pelajaran dasar lain yang diajarkan di sekolah, juga akan dibutuhkan dalam setiap segi kehidupan sehari-hari. Para pelajar sekolah dasar yang masih tergolong anak-anak umumnya menghadapi kesulitan dalam mengikuti proses belajar di sekolah, serta membutuhkan bimbingan ekstra dalam mengerjakan tugas maupun mempersiapkan diri untuk menghadapi ujian. Hal-hal tersebut memicu lahirnya usaha bimbingan belajar.

Visi dari perusahaan adalah “Menjadi penyedia jasa bimbingan belajar berkredibilitas tinggi dan terkemuka di Indonesia, dengan metode pembelajaran yang menyenangkan dan efektif.” Misi dari perusahaan ialah mempertahankan kualitas jasa bimbingan belajar yang diberikan, menjaga kepercayaan dan membangun hubungan baik dengan konsumen, dan mengembangkan metode pembelajaran yang unik dan menyenangkan.

Peluang untuk mendirikan bisnis tersebut di Kecamatan Pademangan, Jakarta Utara, cukup besar. Terdapat 20 taman kanak-kanak dan 39 sekolah dasar dengan jumlah total pelajar mencapai 13.060 anak. Jumlah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha ini adalah Rp 165.000.000,00.

Rencana Jasa, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

Rencana alur jasa meliputi proses registrasi, proses pembelajaran, dan proses evaluasi. Proses pembelajaran mencakup interaksi dalam kegiatan belajar-mengajar yang dilakukan oleh pengajar dan pelajar. Rencana alur pembelian dan penggunaan bahan persediaan meliputi pembuatan perencanaan terhadap barang yang akan dipesan, pencarian informasi mengenai pemasok dan produk, pemesanan perlengkapan, pembuatan nota pembelian oleh pemasok, pengiriman produk sesuai pemesanan oleh pemasok, serta transaksi pembayaran oleh pihak perusahaan. Rencana kebutuhan teknologi dan peralatan usaha meliputi penyediaan koneksi internet melalui modem untuk mendukung kegiatan operasional yang menggunakan komputer dan telepon genggam.

Strategi Bisnis

Dari segi segmentasi geografis, tempat bimbingan belajar perusahaan melakukan segmentasi geografis pada wilayah Kecamatan Pademangan dan sekitarnya, seperti Ancol, Kemayoran, Sunter, Gunung Sahari, dan daerah lain di Jakarta Utara. Lokasi ini dipilih karena tergolong strategis dengan jumlah sekolah dan pelajar taman kanak-kanak maupun sekolah dasar yang tinggi.

Dari segi segmentasi demografis, perusahaan tidak berfokus pada kelompok tertentu, melainkan menerima seluruh pelajar perempuan dan laki-laki. Berdasarkan pendapatan ekonomis, fokus perusahaan ialah rumah tangga atau orangtua pelajar dengan pendapatan lebih dari Rp 4.500.000,00 (empat juta lima ratus ribu rupiah) per bulan.

Berdasarkan segmentasi psikografis, perusahaan menargetkan para konsumen yang menjunjung tinggi nilai pendidikan, di mana mereka memiliki pandangan bahwa pendidikan yang baik dan berkualitas merupakan sesuatu yang harus diperoleh individu sejak dini.



Berdasarkan konsep *positioning*, perusahaan menempatkan *brand*-nya sebagai penyedia jasa bimbingan belajar atau kursus yang berfokus pada bidang studi bahasa asing (bahasa Inggris dan Mandarin) serta pelajaran dasar dengan metode pembelajaran yang menyenangkan bagi anak-anak. Hal ini sesuai dengan moto atau slogan yang dijunjung oleh perusahaan, yaitu "*fun and easy learning*" yang berarti pembelajaran yang mudah dan menyenangkan.

Target tempat bimbingan belajar ini ialah anak-anak pelajar taman kanak-kanak dan sekolah dasar dengan kisaran usia lima hingga dua belas tahun, yang berdomisili di Pademangan dan daerah sekitarnya (Ancol, Sunter, Kemayoran, Gunung Sahari, dan lainnya). Pangsa pasar perusahaan juga dapat berasal dari wilayah lain, tidak terbatas pada wilayah Pademangan di Jakarta Utara.

Perusahaan merencanakan untuk menetapkan harga sebesar Rp 350.000,00 untuk seluruh tingkatan baik taman kanak-kanak maupun sekolah dasar. Penetapan harga tersebut cukup rasional untuk diterima oleh calon konsumen dan tidak terlalu memiliki perbedaan besar dengan kompetitor

Dalam menghadapi ancaman jasa substitusi atau jasa serupa yang ditawarkan oleh kompetitor, perusahaan mengembangkan perbedaan khusus yang dapat menjadi ciri khas; seperti tenaga pengajar yang ramah dan berpengalaman, suasana belajar menyenangkan, serta proses komunikasi yang baik dengan orangtua murid untuk memberikan informasi hasil pembelajaran dan perkembangan pelajar.

Metode pemasaran yang dapat diterapkan oleh perusahaan ialah *word of mouth*, kunjungan atau presentasi di sekolah, brosur, *leaflet*, *business card*, spanduk, *souvenir*, *free trial*, serta penggunaan jejaring media sosial seperti Facebook dan Instagram.

Tenaga pengajar juga direkrut melalui beberapa tahapan khusus untuk memastikan kompetensi dari setiap kandidat atau calon pengajar, seperti wawancara atau *interview*, ujian secara tertulis maupun lisan, dan lain sebagainya. Perusahaan juga melakukan pelatihan dan sosialisasi mengenai budaya organisasi kepada pengajar.

Rencana jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional ialah sebanyak 6 orang, yang meliputi beberapa jabatan yaitu seorang manajer atau pengelola umum, seorang petugas administrasi, tiga orang pengajar, serta seorang asisten operasional. Kompensasi berupa gaji pokok bagi manajer sebesar Rp 5.500.000,00 per bulan, petugas administrasi sebesar Rp 4.000.000,00 per bulan, pengajar sebesar Rp 5.000.000,00 per bulan, dan asisten operasional sebesar Rp 3.650.000,00 per bulan. Tunjangan hari raya akan diberikan sebesar satu kali gaji pokok. Kenaikan dianggarkan terjadi sebesar sepuluh persen setiap tahun untuk menyesuaikan dengan kenaikan upah minimum provinsi.

Proyeksi kebutuhan dana perusahaan selama tahun pertama ialah sebesar Rp 165.000.000, yang terdiri atas kas awal, biaya sewa, peralatan dan perlengkapan, serta renovasi dan dekorasi. Biaya-biaya yang dianggarkan antara lain biaya pemasaran, biaya tenaga kerja, biaya penyusutan peralatan, biaya pemeliharaan, biaya sewa gedung, biaya utilitas (listrik, air, telepon, internet), biaya peralatan dan perlengkapan, biaya perizinan, serta biaya renovasi dan dekorasi. Perusahaan melakukan analisis kelayakan usaha dengan analisis *Break Even Point*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, dan *Payback Period*. Dari seluruh analisis yang dilakukan, terlihat bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.

Dalam mengatasi kemungkinan daya beli masyarakat menurun, perusahaan akan melakukan promosi yang menarik atau dengan strategi penetapan harga yang memberi keringanan bagi pelanggan (*pricing strategy*). Untuk mengatasi risiko sumber daya manusia, perusahaan akan melakukan proses seleksi awal dengan ketat, mengupayakan lingkungan kerja yang nyaman, memberikan pelatihan sesuai dengan standar mutu, dan membangun sistem balas jasa yang sesuai untuk meningkatkan loyalitas karyawan terhadap perusahaan.

Untuk menghindari kecurangan dari pihak pemasok maupun karyawan pada saat pembelian barang, nota pembelian perlu selalu dicantumkan untuk diarsipkan. Untuk mengatasi risiko bencana alam, kegiatan operasional dilakukan pada level kedua dari bangunan yang terdiri dari tiga level (level dasar, level kedua, dan level ketiga) demi menghindari banjir. Alat pendeteksi asap dan alat pemadam kebakaran juga disediakan untuk mengatasi kebakaran.



Untuk menghadapi risiko operasional seperti pemadaman listrik bergilir, akan diterapkan standar operasional prosedur yaitu memulangkan para peserta didik apabila pemadaman berlangsung lebih dari 30 menit. Tenaga pengajar atau guru yang tidak masuk pada saat hari kerja diharuskan untuk memberitahu paling lambat 24 jam sebelum jadwal mengajar. Karyawan yang akan mengundurkan diri juga diharuskan untuk melakukan pemberitahuan minimal sebulan sebelumnya.

Risiko kehilangan data dapat diatasi dengan cara membuat data *back-up* atau data cadangan pada *hard disk* maupun menggunakan jasa penyimpanan data *online*. Agar pelanggan tidak beralih menggunakan jasa kompetitor, perusahaan akan menjaga kualitas layanan yang diberikan serta membangun hubungan pelanggan yang baik, khususnya dengan orangtua murid. Risiko pencurian dapat diatasi dengan pemasangan CCTV dan membangun hubungan baik dengan lingkungan sekitar.

Daftar Pustaka

1. Buku dan Jurnal

- David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.
- Dessler, Gary (2013), *Human Resource Management*, Edisi 13, Global Edition, Pearson Education.
- Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.
- Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.
- Heizer, Jay, Barry Render (2014), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.
- Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.
- Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2014), *Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.
- Saiman, Leonardus (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

2. Peraturan Pemerintah dan Undang-Undang

- Republik Indonesia (2016). *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan bagi Pekerja di Perusahaan*, Berita Negara RI Tahun 2016, Nomor 375. Jakarta.
- Republik Indonesia (2013). *Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 81 Tahun 2013 tentang Pendirian Satuan Pendidikan Nonformal*, Berita Negara RI Tahun 2013, Nomor 877. Jakarta.
- Republik Indonesia (2015). *Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2015 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019*. Sekretariat Negara. Jakarta.
- Republik Indonesia (2003). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional*, Lembaran Negara RI Tahun 2003, Nomor 4301. Sekretariat Negara. Jakarta.
- Republik Indonesia (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, Nomor 93. Sekretariat Negara. Jakarta.

3. Internet

- Aetra Air Jakarta (2018), *Pemakaian Air berdasarkan Peraturan Gubernur DKI Jakarta*, diakses pada Februari 2018. http://aetra.co.id/info_pelanggan/jumlah_pemakaian_air
- Badan Pusat Statistik Kota Jakarta Utara (2017), *Kecamatan Pademangan dalam Angka 2017*, diakses pada November 2017. <https://jakutkota.bps.go.id/publication>
- Badan Pusat Statistik Nasional (2017), *Analisis Isu Terkini 2017*, diakses pada November 2017. <https://bps.go.id/publication>



- Badan Pusat Statistik Nasional (2018), *Inflasi Umum*, diakses pada Februari 2018. <https://www.bps.go.id/subject/3/inflasi>
- Badan Pusat Statistik Nasional (2017), *Tinjauan Regional Berdasarkan PDRB Kabupaten/ Kota 2012-2016 (Buku 2: Pulau Jawa dan Bali)*, diakses pada November 2017. <https://bps.go.id/publication>
- Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta (2017), *Jakarta dalam Angka 2016*, diakses pada November 2017. <https://jakarta.bps.go.id/publication>
- Detik Finance (2017). *Anies-Sandi Tetapkan UMP Jakarta 2018 Rp 3,6 Juta*, diakses pada Januari 2018. <http://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3709825/anies-sandi-tetapkan-ump-jakarta-2018-rp-36-juta>
- Internet World Stats (2017), *Usage and Population Statistics*, diakses pada November 2017. <http://www.internetworldstats.com>
- Komisi Pemilihan Umum (2014). *Visi, Misi, dan Program Aksi Ir. H. Joko Widodo dan Drs. H. M. Jusuf Kalla*, diakses pada November 2017. <http://kpu.go.id>
- Kompas Ekonomi (2017). *Mei 2017, Rata-Rata Suku Bunga Kredit 11.83 Persen*, diakses pada Desember 2017. <http://ekonomi.kompas.com/read/2017/07/04/220309126/mei.2017.rata-rata.suku.bunga.kredit.11.83.persen>
- Pembangkit Listrik Indonesia (2018), *Tarif Dasar Listrik Perusahaan Listrik Negara Februari 2018*, diakses pada Februari 2018. <http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/>
- The World Bank (2017). *Perkembangan Triwulanan Perekonomian Indonesia Oktober 2017: Menutup Kesenjangan*, diakses November 2017. <http://www.worldbank.org>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

SH-Kwik Kian Gie (Sistem Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.