

ABSTRAK

Ada berbagai motivasi siswa untuk mengikuti bimbingan belajar, antara lain: untuk mencapai nilai kelulusan yang setinggi-tingginya, memenuhi standar kenaikan kelas, memenuhi standar nilai untuk memasuki jurusan IPA, memasuki perguruan tinggi negeri, ataupun diterima di universitas unggulan di luar negeri. Standar kelulusan ujian nasional dari tahun ke tahun terus meningkat. siswa, karenanya orang tua siswa dan siswa pun sebagian besar menjatuhkan pilihannya pada jasa bimbingan belajar. Di lain hal, pemerintah juga sedang melakukan pembangunan di bidang teknologi informasi. Menurut www.detiknet.com pada Senin, 28 Januari 2008, jumlah pengguna internet juga mengalami peningkatan signifikan. Hingga akhir 2007, pengguna internet di Indonesia telah mencapai 25 juta orang. Bahkan, berkaitan dengan rencana penurunan harga bandwidth internasional, menurut perkiraan Sylvia Sumarlin, Ketua Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet (APJII) di akhir 2008, jumlah pengguna internet di Indonesia diperkirakan akan mencapai 35 juta orang.

Berkaitan dengan peningkatan standar kelulusan tersebut, siswa dihadapkan pada jam belajar yang sangat padat. Karenanya, e-learning diharapkan dapat memberikan solusi atas keadaan tersebut. E-Learning memiliki banyak manfaat dalam menunjang proses belajar mengajar, antara lain; menghemat biaya transportasi, waktu, dan fleksibel. Namun, karena e-Learning adalah sesuatu yang baru bagi pelajar di Indonesia, maka e-learning harus dikombinasikan dengan sistem pembelajaran konvensional. Berdasarkan hasil survei awal yang telah dilakukan, 85,71 % responden setuju untuk menggunakan e-learning sebagai pelengkap dari pembelajaran konvensional. Dari berbagai pertimbangan di atas, maka digagaskan sebuah konsep bimbingan belajar yang menggabungkan sistem pembelajaran offline dan online.

Perancangan konsep bisnis ini diawali dengan penggalan kebutuhan calon konsumen. Proses ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada 233 pelajar SMP dan 188 pelajar SMA yang tersebar di seluruh wilayah Surabaya. Selanjutnya, pendirian bisnis bimbingan belajar online-offline ini akan dirancang berdasarkan aspek-aspek kelayakan bisnis, yaitu aspek pasar, teknis, keuangan, dan manajemen. Dari tinjauan aspek pasar, bisnis ini akan dimulai dengan membidik konsumen dari SES A1, A2, dan B. Pada aspek teknis, dilakukan pemilihan konsep berdasarkan hasil penggalan kuesioner, analisa pesaing, penentuan peralatan dan perlengkapan usaha; serta analisa resiko-resiko-resiko teknis yang mungkin terjadi dan penanggulangannya. Dalam aspek teknis, pesaing yang dianalisa antara lain meliputi penyedia jasa bimbingan belajar konvensional, *website e-learning* dalam negeri (www.e-dukasi.net dan www.bimbelonline.com) dan *website tutorial* yang telah dikembangkan di luar negeri (www.learninghour.com dan www.tutorbreeze.com). Dalam aspek keuangan, dilakukan perhitungan estimasi biaya, *cash flow*, neraca, laporan rugi laba, *break even point*, dan rasio keuangan. Guna mencapai hasil yang diharapkan, penelitian ini juga melibatkan studi perilaku konsumen berdasarkan segmen psikografik di kalangan remaja dan dewasa. Berdasarkan studi tersebut, dilakukan perancangan strategi pemasaran yang sesuai dan efektif dalam meraih pangsa pasar yang ada.

Dari hasil analisis dan pengolahan data, didapati bahwa dari tinjauan aspek pasar, bisnis bimbingan belajar ini layak karena lebih dari 50% responden berminat terhadap konsep bimbingan belajar *online-offline*. Konsep usaha bimbingan belajar *online-offline* berupa layanan bimbingan belajar *offline* yang diberikan pengajar *offline* secara privat, *hand out*, video pembahasan soal *hand out*, dan layanan konsultasi online yang tersedia mulai Senin hingga Sabtu mulai pukul 18.00-24.00. Dengan mengandalkan fitur *interactive whiteboard* dan *chat box*, dari tinjauan aspek teknis, konsep ini layak untuk dijalankan. Dari tinjauan aspek manajemen, bisnis ini layak dijalankan dengan struktur organisasi yang sederhana dan fleksibel. Dari tinjauan aspek keuangan, *Total Project Cost* dari bisnis ini adalah sebesar Rp 441.429.631. Berdasarkan perhitungan HPP di tahun pertama produk ini dijual dengan harga Rp 551.954 untuk siswa SMP dan Rp 673.991 untuk siswa SMA. Dari tinjauan aspek keuangan, *Net Present Value* bisnis ini lebih besar dari nol, *Internal Rate Return* yang dicapai (21,211%) lebih besar MARR (12,75%), dan *Discounted Payback Period* yang dicapai 4,44 tahun (lebih pendek dari horison perencanaan). Melihat dari jabaran hasil analisis aspek keuangan, maka dari tinjauan aspek keuangan bisnis ini dinyatakan layak.