

Proposal Bisnis

Platform Manajemen Bimbel Indonesia



*Building
Future
Leaders*

Oleh:

Erik Santiago	3145152941
Firdaus Alif F	3145154523

Program Studi Ilmu Komputer
Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Universitas Negeri Jakarta
Oktober 2018

1. Pendahuluan

Pendidikan adalah proses pengubahan sikap dan tata laku seseorang atau kelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan; proses, cara, perbuatan mendidik [1]. Sebagai proses, pendidikan memerlukan waktu yang tidak sedikit untuk menghasilkan sebuah *output* yang baik dan sesuai dengan nilai-nilai standar yang telah ditentukan. Waktu yang telah ditentukan oleh Pemerintah Indonesia untuk warga negaranya melaksanakan dan mengikuti pendidikan diatur dalam Permen Dikbud No.19 tahun 2016 pasal 2 huruf a yang menyatakan bahwa “usia wajib belajar adalah 6 (enam) tahun sampai dengan 21 (duapuluh satu) tahun atau tamat satuan pendidikan menengah sebagai rintisan wajib belajar 12 tahun.” [2]

Sebagai suatu usaha, pendidikan tidak selamanya memberikan hasil yang diharapkan. Hasil literasi PISA (*Programme for International Student Assessment*) 2015 yang digagas oleh OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development*) [3] menunjukkan bahwa Indonesia menempati peringkat ke 62 dari 70 negara yang ikut serta dalam survey ini. Aspek yang dinilai dalam tes ini yaitu sains, membaca, dan matematika. Di mana Indonesia memperoleh nilai 403 dalam sains, 397 dalam membaca, dan 386 dalam matematika. Berikut adalah penggalan data hasil survei PISA 2015.

Tabel 1. Data Peringkat PISA 2015

Peringkat	Negara	Skor Sains	Skor Membaca	Skor Matematika
1	Singapura	556	535	564
2	Japan	538	516	532
3	Estonia	534	519	520
4	Chinese Taipei	532	497	542
5	Finlandia	531	526	511
...
61	Jordania	409	408	380
62	Indonesia	403	397	386
63	Brazil	401	407	377
...
70	Republik Dominika	332	358	328

Usaha yang dilakukan oleh pemerintah, dalam pelaksanaannya pemerintah mengalokasikan dana sebanyak Rp444,131 triliun dengan rincian: 1. Anggaran Pendidikan melalui belanja Pemerintah Pusat sebesar Rp149,680 triliun; 2. Anggaran Pendidikan melalui Transfer ke Daerah dan Dana Desa sebesar Rp279,450 triliun; dan 3. Anggaran Pendidikan melalui Pembiayaan sebesar Rp15 triliun. [4]. Angka tersebut merupakan 20% dari total Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) yang sebesar Rp2.200 triliun. [5] Jika dibandingkan negara Jepang yang menempati posisi ke-2 pada survey PISA 2015, Jepang mengalokasikan 31,6% dari total anggaran negara.

Sedangkan Finlandia yang menempati peringkat ke-5, sama seperti Indonesia, negara ini mengalokasikan dana sebesar 20% dari total anggaran negara. [6]

Di samping usaha yang dilakukan pemerintah, perlu adanya usaha-usaha dari pihak lain yang bertujuan untuk membantu pemerintah dalam meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia, termasuk dari orangtua siswa itu sendiri. Salah satu bentuk usaha yang dilakukan orangtua yang memiliki keterbatasan waktu yakni dengan mengikutsertakan siswa dalam jam belajar tambahan. Jam belajar tambahan ini bisa siswa dapatkan di lembaga-lembaga bimbingan belajar.

Lembaga bimbingan belajar secara general masuk ke dalam Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) yang merupakan satuan Pendidikan Luar Sekolah atau Nonformal (PNF). Berdasarkan Undang-Undang No. 20 tahun 2003 Pasal 26 Ayat 5 tentang Sistem Pendidikan Nasional [7] disebutkan bahwa kursus dan pelatihan adalah bentuk pendidikan berkelanjutan untuk mengembangkan kemampuan peserta didik dengan penekanan pada penguasaan keterampilan, standar kompetensi, pengembangan sikap kewirausahaan serta pengembangan kepribadian profesional.

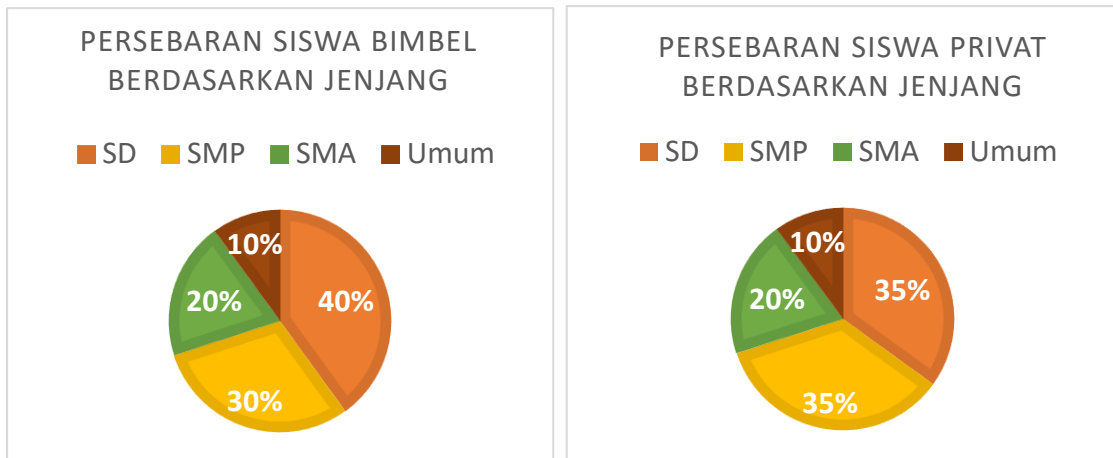
Keikutsertaan siswa dalam pelajaran tambahan di lembaga bimbingan belajar atau privat umumnya karena perolehan nilai yang kurang memuaskan di sekolah. Namun begitu, banyak juga diantaranya yang memang berniat untuk menambah jam pelajaran untuk semata-mata mempersiapkan siswa dalam mengikuti ujian-ujian seperti UTS, UAS, sampai UN dan SBMPTN. Berbeda dengan bimbel dan privat, siswa yang ikut dalam lembaga kursus yang menyediakan pelatihan keterampilan praktis umumnya adalah orang-orang yang ingin mencari pekerjaan di bidang tersebut.

Selain itu terdapat faktor-faktor di samping faktor kualitas dan reputasi lembaga bimbel/privat yang dapat menentukan pemilihan di mana seorang siswa ingin menambah jam pelajarannya entah di lembaga bimbel ataupun lembaga privat. Menurut wawancara langsung dari pemilik dan pengelola lembaga bimbel dan privat [8], setidaknya terdapat tiga faktor yang menjadi acuan, yakni:

1. Faktor Psikologis Siswa
Siswa introvert dan sulit bergaul akan cenderung memilih privat, sedangkan siswa yang memiliki psikologis sebaliknya akan cenderung memilih bimbel.
2. Faktor Ekonomi Orangtua
Orangtua dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah cenderung akan lebih memilih bimbel karena biaya bulannya yang lebih murah.
3. Faktor Jarak
Siswa yang memiliki tempat tinggal yang cenderung jauh (>5km) dari tempat bimbel manapun biasanya akan lebih memilih privat.

Kemudian dari hasil wawancara tersebut, kami juga mendapat informasi rata-rata jumlah siswa dalam satu lembaga bimbel/privat untuk periode satu tahun. Jumlah siswa yang mengikuti jam tambahan dalam lembaga bimbel/privat bermacam-macam bergantung kepada reputasi lembaga, lamanya waktu berdiri, dan bagaimana cara pengelola lembaga tersebut memasarkan lembaganya. Namun bila dirata-ratakan,

jumlah siswa dalam satu lembaga pada periode satu tahun di daerah Jabodetabek berada di angka **75 siswa per lembaga per tahun**. Kemudian berikut adalah persebaran jumlah siswa lembaga bimbingan dan privat menurut jenjang pendidikan. [8]



Untuk jangka masa siswa mengikuti jam tambahan pelajaran di lembaga bimbingan/privat menurut wawancara tersebut juga berbeda-beda, yakni berkisar 1 bulan sampai 3 tahun. Lamanya jangka waktu tersebut tentu didasari beberapa faktor, antara lain:

1. Nilai siswa

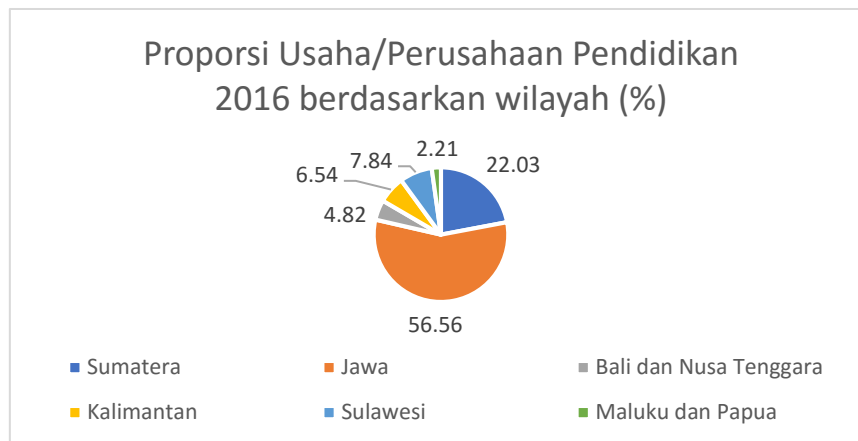
Jika nilai siswa cenderung tidak ada perubahan atau bahkan turun, biasanya keikutsertaan siswa tidak akan bertahan lama. Orangtua siswa akan memindahkan anaknya ke lembaga lain hanya dalam jangka waktu **1 bulan atau kurang**. Namun Jika nilai siswa cenderung naik, biasanya keikutsertaan siswa tersebut di lembaga akan bertahan lama, bahkan hingga siswa tersebut lulus dari jenjang yang ia tempuh saat ini, yaitu paling lama **3 tahun**.

2. Masa persiapan ujian

Pada masa-masa persiapan ujian tertentu seperti UN dan SBMPTN, biasanya lama siswa ikut serta dalam sebuah lembaga bimbingan atau privat berkisar selama **4 – 6 bulan**. Dan tak jarang memang Lembaga bimbingan sudah memberikan sebuah paket program persiapan selama 4 - 6 bulan.

Berbeda dengan bimbingan/privat, lembaga kursus biasanya memiliki kurikulum khusus yang sudah tersusun untuk dilaksanakan selama beberapa bulan pada satu periode tertentu. Kemudian siswa yang lulus akan diberikan semacam sertifikat bukti telah mengikuti kursus tersebut. Hal ini tentu bergantung pada jenis kursus yang diberikan. Lamanya jangka waktu kursus berkisar dari **1 bulan hingga 1 tahun**. [9]

Berdasarkan data Sensus Ekonomi 2016 oleh Badan Pusat Statistik (BPS) [10], jumlah usaha/perusahaan pendidikan di Indonesia mencapai 619.947 usaha. Jumlah ini setara dengan 2,32% dari jumlah usaha/perusahaan di Indonesia. Usaha/perusahaan pendidikan yang dimaksudkan dalam sensus ini mencakup kegiatan pendidikan pada berbagai tingkatan dan untuk berbagai pekerjaan, baik secara lisan atau tertulis seperti halnya dengan berbagai cara komunikasi.



Grafik 1. Proporsi Usaha/Perusahaan Pendidikan 2016 [10]

Pulau Jawa menjadi daerah dengan usaha pendidikan terbanyak di Indonesia. Jumlah usaha/perusahaan pendidikan yang berada di Pulau Jawa mencapai 350.655 atau setara dengan 56,56% dari total usaha pendidikan yang ada di Indonesia. Mayoritas perusahaan pendidikan masuk dalam kategori mikro dan kecil. Pada tahun 2016, tercatat, jumlah usaha mikro dan kecil (UMK) pada industri pendidikan mencapai 607.283 usaha atau setara 97,97%. Sedangkan pada kategori menengah dan besar hanya berjumlah 12.664 perusahaan. Banyak usaha berskala UMK ini karena umumnya berupa usaha nirlaba dan merupakan bagian dari pelayanan dasar pemerintah.

Berdasarkan data Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, pada tahun 2011 jumlah LKP di Indonesia ada sebanyak **16.353 usaha**. Jumlah ini menunjukkan tren yang meningkat. Hingga April 2017, jumlah LKP yang tercatat, baik sudah terdaftar maupun masih dalam proses pendaftaran sebanyak **29.283 usaha**. Dengan kata lain, tumbuh (CAGR) sekitar **10,2%** dari tahun 2011 hingga tahun 2017. [11] Bila dibandingkan dengan sekolah formal, jumlah LKP ini hanya sekitar 1/10 (satu per sepuluh) dari jumlah sekolah formal. Tercatat, jumlah sekolah formal mulai dari TK hingga menengah atas per tahun ajaran 2016/2017 mencapai 302.097 institusi. [12]

Dengan dibutuhkannya pelajaran tambahan untuk siswa dan kursus keterampilan ini dapat memberikan nilai bisnis tersendiri jika bidang IT diikuti sertakan dalam sektor pendidikan ini. Ada cukup banyak cara, seperti yang telah dilakukan beberapa startup di Indonesia, untuk mengikutsertakan IT ke dalam sektor bisnis ini. Salah satunya dengan memberikan materi dan video belajar untuk siswa dengan memonetisasi pengaksesannya seperti yang dilakukan Zenius, Kelas Kita, Haruka Edu, Ruang Guru, dll. Cara ini sudah banyak dilakukan dan terbukti cukup ampuh menarik

keuntungan, namun kini sulit menghadirkan platform baru yang seperti ini mengingat banyaknya kompetitor yang telah menguasai pasar dengan konten materi dan video yang sudah mencapai ribuan. Cara lain untuk mengikutsertakan IT dalam sektor bisnis ini ialah menghadirkan *marketplace* tutor privat dengan berbagai mata pelajaran dan berbagai harga seperti yang dilakukan Ruang Guru, Tutorial.id, Bebach.com, dll. Selain itu, IT dapat masuk dengan cara menghadirkan *software* untuk pembelajaran dengan materi interaktif seperti yang dilakukan Pesona Edu, membuat game edukatif seperti yang dilakukan Educa Studio, menghadirkan *platform* kelas online seperti Google Classroom dan Kelase, serta dapat hadir dalam bentuk *software* yang dapat mempermudah *me-manage* keperluan sekolah dalam hal administrasi seperti Quintal dan AIMSIS. Masing-masing cara tersebut memiliki nilai bisnis tersendiri.

Dari cara-cara di atas, kami memilih untuk membuat sebuah platform untuk membantu LKP dalam hal manajerial, promosi internet, serta pembangunan komunitas belajar, dengan pertimbangan permintaan yang cukup masif dari berbagai lembaga bimbingan belajar dan privat yang ditemui, masih sedikitnya produk serupa, dan belum adanya startup yang menargetkan pada segmen pasar tersebut.

2. State of the Art

Kami menawarkan sebuah platform yang dapat membantu kegiatan belajar mengajar di lembaga bimbingan belajar (bimbel) atau LKP dari segi manajerial dan promosi internet serta pembangunan komunitas. Produk yang akan dibuat kami beri nama BimbelX. Tidak seperti produk yang ada seperti Quintal & AIMSIS yang menargetkan sekolah sebagai segmen pasarnya, kami menargetkan bimbel serta LKP serupa sebagai segmen pasar kami. Tidak ingin mengikuti Ruang Guru yang menyediakan platform yang menghubungkan siswa dan guru dan menghilangkan peran lembaga bimbingan belajar, penulis lebih bersemangat untuk membantu bimbel dan LKP skala kecil (UMKM) untuk bersaing di era teknologi digital ini.

Berdasarkan pengalaman penulis, setiap lembaga bimbel dan privat yang pernah ditemui di Jakarta ingin membuat sistem informasi untuk mengelola kegiatan belajar mengajar untuk lembaga mereka. Tujuan tersebut akan memakan biaya yang cukup besar tentunya. Biaya ini akan dikeluarkan untuk menyewa *system developer* untuk membuat sistem tersebut. Maka dengan produk yang akan dibuat kami harap dapat memenuhi kebutuhan lembaga-lembaga bimbel dan LKP dalam membangun sistem untuk lembaga mereka. Produk ini akan memberikan layanan yang serupa dengan sistem yang diinginkan, dan dengan harga minimum sesuai dengan jumlah siswa yang dimiliki usaha bimbel tersebut.

Berdasarkan wawancara langsung dengan beberapa pemilik dan pengelola lembaga bimbel, saat ini hampir seluruhnya masih menggunakan *software* Microsoft Office untuk membantu mereka dalam *me-manage* usaha bimbel mereka. Maka dengan begitu Microsoft Office kami anggap sebagai *existing solution* konvensional dari permasalahan yang kami angkat.

Melihat dari kemiripan produk yang kami tawarkan, kami telah mengidentifikasi beberapa produk dari berbagai perusahaan IT dan startup yang akan menjadi *competitor*. Salah satu produk tersebut yakni Quintal. Quintal adalah sistem online yang dapat diakses dari mana saja. Menyatukan seluruh data pendidikan mulai dari nilai dan kehadiran siswa sampai dengan pengelolaan SPP dalam satu platform terpadu yang mengedepankan efisiensi dan kemudahan bekerja bagi guru, kepala sekolah, dan administrasi. [13] Terdapat 3 kelompok fitur yang diberikan produk ini, fitur-fitur tersebut yakni akademik (mencakup manajemen kurikulum, penyediaan materi pembelajaran, dan penugasan), kesiswaan (mencakup buku rapor, buku nilai dan legger, serta absensi), komunikasi (mencakup pengumuman, forum diskusi, dan notifikasi).

Secara ide dan fitur yang ditawarkan, BimbelX mirip dengan Quintal. Namun pada tahap awal dengan MVP (*Minimum Viable Product*) BimbelX yang ditawarkan, fitur-fitur yang akan diberikan tidak akan selengkap fitur yang diberikan Quintal. Namun nilai lebih yang akan kami berikan adalah fitur yang lebih disesuaikan dengan kebutuhan target segmen pasar kami yakni bimbel dan LKP, dan harga yang lebih terjangkau dari Quintal. Selain itu Quintal lebih memilih sekolah sebagai target segmen pasar mereka.

Selain Quintal, terdapat AIMSIS (*Academic Information System in School*), adalah layanan online yang menghubungkan orangtua dengan guru, sambil mengotomatiskan tugas administratif guru. Dengan filosofi cerdas, sederhana, dan aman. [14] Fitur-fitur yang ditawarkan yakni absensi, perpesanan, pengumuman, penugasan, kalender, dan pemeringkatan. Sama seperti Quintal namun dengan fitur yang lebih sedikit, AIMSIS menghadirkan platform untuk membantu sekolah dalam menyajikan sistem informasi akademiknya. AIMSIS menargetkan segmen pasar yang sama dengan Quintal, namun tidak menutup kemungkinan kedua produk ini akan masuk ke segmen pasar yang BimbelX targetkan.

Kemudian ada Jetschool yang merupakan aplikasi pengelolaan sekolah secara digital dalam satu aplikasi. Sekolah memiliki banyak aspek manajemen yang bisa diberikan sentuhan digital dalam rangka peningkatan mutu sekolah. Digitalisasi dimaksud agar sekolah menerapkan manajemen yang efisien, terbuka, komunikatif, dan akuntabel. [15] Terdapat 8 aplikasi terintegrasi yang ditawarkan Jetschool, yaitu administrasi, kehadiran, ujian online, e-learning, keuangan, laporan belajar, perpustakaan, dan aplikasi mobile untuk siswa, orangtua, dan guru.

Selain ketiga produk di atas, terdapat satu produk lagi yakni SISCO. SISCO merupakan kepanjangan dari Sistem Informasi Sekolah Online, berupa software sistem informasi manajemen sekolah berbasis web sebagai solusi administrasi terpadu untuk sekolah, mencakup berbagai modul terintegrasi dan bersifat multiuser sehingga SISCO dapat diakses oleh semua siswa, guru, dan karyawan di sekolah. [16] SISCO menawarkan berbagai fitur, diantaranya modul kesiswaan, modul kurikulum dan penilaian, pencatatan data alumni, presensi fingerprint, keuangan dan *cash flow*, dll.

EdConnect adalah layanan online yang digunakan untuk pengelolaan kelas sampai manajemen sekolah dan universitas. Layanan ini menawarkan cukup banyak fitur seperti absensi, *Computer Based Testing* (CBT), Automatic Scheduling, dll [17]. Kelima produk ini, Quintal, AIMSIS, Jetschool, SISKO, dan EdConnect merupakan pesaing utama untuk satu sama lain karena memiliki jenis produk yang sama dan segmen pasar yang sama, yaitu sekolah formal.

Sampai saat ini kami baru berhasil memperoleh info harga dari Quintal dan Jetschool. Harga yang ditawarkan saat bertanya langsung dengan *marketing* Quintal yakni Rp 2 juta + Rp15.000/siswa per bulannya. [18] Dengan harga tersebut sekolah bisa mengakses semua fitur yang dimiliki Quintal. Sedangkan untuk Jetschool terdapat beberapa paket yang ditawarkan, paket-paket tersebut yakni sebagai berikut.

Harga			Sekolah Mendapatkan
Smart Per siswa per bulan Minimal kontrak 1 tahun	Full package Tanpa mesin sidik jari	Rp. 10.000,-	
Promo Per siswa per bulan Minimal kontrak 2 tahun	Full package Dengan mesin sidik jari	Rp. 12.500,-	
Genius Per siswa per bulan Minimal kontrak 1 tahun	Full package Dengan mesin sidik jari	Rp. 15.000,-	
*Harga berlaku tetap selama berlangganan			1. Mesin sidik jari 2. Server raspberry 3. Cloud Server 4. Pelatihan 5. Pendampingan 6. Jaminan keamanan

Gambar 1. Paket harga yang ditawarkan Jetschool [19]

Jika di Indonesia terdapat 5 produk di atas, maka di negara tetangga yakni Filipina terdapat OrangeApps. OrangeApps adalah sebuah platform sistem informasi manajemen sekolah di Filipina. Sistem Manajemen Sekolah OrangeApps adalah platform web dan mobile yang memungkinkan sekolah dan universitas untuk mengelola operasinya menggunakan solusi *end-to-end*. Sistem berbasis cloud menyatukan administrasi, manajemen pembelajaran, dan kemampuan analitik. OrangeApps memungkinkan sekolah untuk menghemat waktu dan uang yang membebaskan sekolah untuk lebih fokus pada penyediaan pendidikan yang berkualitas. [20]. Seperti kelima produk yang terdapat di Indonesia, OrangeApps menargetkan sekolah sebagai segmen pasar utama mereka.

Di samping produk-produk yang telah disebutkan di atas, terdapat produk-produk lain yang lebih menekankan pada fitur pengelolaan kelas dan hubungan antar guru dan orangtua. Karena kesederhanaannya produk-produk ini lebih bisa diterima di segmen pasar yang lebih luas selain sekolah formal. Produk-produk tersebut antara lain Bulleting Board, Edmodo, Google Classroom, dan Kelase. Bulletin Board dan Edmodo hampir memiliki fitur-fitur yang sama persis, yakni seperti pemantauan progress murid oleh orangtua, penugasan, dan pemberian materi belajar. [21] [22] Google Classroom juga menekankan pada e-learning dengan sistem yang dapat digunakan untuk

penugasan dan pemberian materi, tapi terlihat tidak ada peran orangtua di dalam sistem Google Classroom. [23] Sedangkan Kelase menyiapkan fitur untuk orangtua dalam memantau perkembangan anaknya dalam sistem e-learning yang disediakan Kelase. [24] Menjadi kelebihan dari Kelase dan Edmodo, kedua platform ini memiliki fitur untuk berbagi materi dengan siapapun yang terdaftar di sana. Siswa dapat mencari materi belajar, sedangkan guru dapat mencari materi untuk mengajar. Selain itu Kelase juga menyediakan fitur ujian online berbentuk pilihan ganda. Hal yang sama juga disediakan Google Classroom dengan bantuan Google Form untuk ujiannya, dengan begitu tidak hanya pilihan ganda, isian singkat dan essay pun bisa disertakan di dalam ujian online di Google Classroom.

Untuk keempat produk Bulletin Board, Edmodo, Google Classroom, dan Kelase memberikan fitur-fiturnya secara gratis. Tapi untuk Kelase, produk ini menyediakan fitur tambahan yang berbayar. Sedangkan Google Classroom mengharuskan sekolah atau lembaga belajar yang menggunakannya memiliki izin yang sah dan memiliki domain website lembaga sendiri.

Setelah melakukan analisis dan perbandingan terhadap MVP (*Minimum Viable Product*) BimbelX, dapat kita klasifikasikan produk-produk tersebut menjadi sebagai berikut:

Tabel 2. Klasifikasi produk berdasarkan spesifikasi layanan

Produk	<i>Learning Management System</i> (penugasan, pemberian nilai, pemantauan belajar siswa, dll)	<i>School Information System</i> (absensi, keuangan, manajemen program, dll)
Quintal	√	√
AIMSIS	√	√
Jetschool	√	√
SISKO	√	√
EdConnect	√	√
OrangeApps	√	√
Bulletin Board	√	-
Edmodo	√	-
Google Classroom	√	-
Kelase	√	-
BimbelX	√	√

Tabel 3. Klasifikasi produk berdasarkan segmen pasar

Produk	Sekolah (K-12)	Universitas	LKP
Quintal	√	-	-
AIMSIS	√	-	-
Jetschool	√	-	-
SISKO	√	-	-
EdConnect	√	√	-
OrangeApps	√	-	-
Bulletin Board	√	-	√
Edmodo	√	√	√
Google Classroom	√	-	√
Kelase	√	√	√
BimbelX	-	-	√

Dari kedua tabel di atas dapat terlihat bahwa produk yang berfokus pada layanan manajemen kelas dapat masuk ke segmen pasar yang lebih luas. Hal ini dikarenakan sistem yang ditawarkan cenderung general dan bersifat umum, sehingga setiap jenjang pendidikan dan institusi belajar dapat menggunakan layanan tersebut. Selain itu mayoritas produk yang juga menyediakan layanan manajemen institusi memang menargetkan segmen pasarnya pada sekolah-sekolah formal saja.

Kemudian dari segi harga, produk-produk tersebut dapat kita klasifikasikan menjadi sebagai berikut.

Produk	Harga
Quintal	Berbayar berdasarkan jumlah siswa
AIMSIS	Berbayar berdasarkan jumlah siswa
Jetschool	Berbayar berdasarkan jumlah siswa
SISKO	Berbayar
EdConnect	Berbayar
OrangeApps	Berbayar
Bulletin Board	Gratis
Edmodo	Gratis
Google Classroom	Gratis
Kelase	Gratis/Berbayar untuk fitur maksimal
BimbelX	Gratis (≤ 10 siswa)/Berbayar berdasarkan jumlah siswa

Semua produk yang menyertakan manajemen institusi memasang harga tertentu untuk menggunakan layanan mereka. Namun setiap produk menawarkan demo kepada institusi mana saja yang ingin mencoba layanan mereka terlebih dahulu. Sedangkan untuk beberapa produk-produk yang hanya menyediakan manajemen kelas, mereka memasang harga untuk fitur-fitur tambahan yang disediakan.

Selain produk-produk kompetitor yang telah rilis di pasar, kami menemukan beberapa produk serupa yang diajukan pada jurnal-jurnal ilmiah. Di dalam negeri, kami menemukan “Rancang Bangun Sistem Informasi Bimbingan Belajar Berbasis Web (Studi Kasus: Lembaga Bimbingan Belajar Tadica)” yang ditulis oleh Wardatul Jannah dkk [25]. Pada artikel ini dijelaskan bahwa sistem informasi yang dirancang merupakan sistem informasi yang disesuaikan dengan salah satu lembaga bimbingan belajar tertentu. Dan sistem informasi ini hanya dapat menampung satu lembaga bimbingan belajar.

Kemudian di luar negeri, kami menemukan “TAMS: Tutorial Agency Management System” yang ditulis oleh Lois Wei dan Minakshi Mukherjee [26]. Pada makalah ini sistem informasi yang dikembangkan lebih menekankan pada proses penjadwalan siswa dengan guru dengan waktu yang paling sesuai. Sistem informasi ini dikembangkan berbasis web. Seperti sistem informasi sebelumnya, sistem informasi ini hanya dapat menampung satu lembaga bimbingan belajar.

Kami menargetkan segmen pasar kami ke lembaga bimbingan belajar, privat, dan LKP karena belum ada produk sejenis yang masuk ke segmen pasar ini. Ini akan menjadi nilai inovasi produk kami di sektor pendidikan informal yang saat ini memang belum ada. Selain itu dari pembahasan di pendahuluan mengenai jumlah LKP resmi yang tercatat di Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Kemendikbud, tercatat pada 2017 terdapat **29.283 usaha**. Jumlah ini terus meningkat sejak tahun 2011 yang tercatat sebanyak **16.353 usaha**. Dengan kata lain, tumbuh (CAGR) sekitar **10,2%** dari tahun 2011 hingga tahun 2017. [11]

Namun memang tidak semua jenis kursus yang ada di LKP dapat menyesuaikan sistem yang akan dibangun. Maka dari itu kami telah mengidentifikasi 26 jenis kursus dari 76 jenis kursus yang tercatat di Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Kemendikbud yang sekiranya dapat menyesuaikan dengan sistem BimbelX yang akan dibangun. Dari ke 26 jenis kursus tersebut (termasuk kursus bahasa, akuntansi, menjahit, seni, dll) tercatat ada sebanyak **22.635 usaha** resmi (memiliki izin) yang tersebar di seluruh Indonesia. [27]

Tidak hanya sampai di situ, kami telah mencari informasi jumlah lembaga bimbingan belajar dan privat tidak resmi yang ada di Jabodetabek melalui survei di beberapa grup chat komunitas pemilik dan pengelola lembaga bimbingan belajar dan privat serta wawancara kepada beberapa narasumber terkait. Untuk jumlahnya sendiri tidak diketahui secara pasti, namun secara akumulatif yang dicatat dari beberapa grup chat jumlahnya berkisar **500-700 usaha**. Menurut data yang diolah dari Direktorat Pembinaan LKP Kemendikbud, [27] Jabodetabek menyumbang sekitar **5%** jumlah total lembaga bimbingan belajar resmi dari seluruh jumlah lembaga bimbingan belajar yang ada di Indonesia. Maka dapat diperkirakan jumlah total lembaga bimbingan belajar tidak resmi yang tersebar di seluruh Indonesia yakni berkisar **10.000 – 14.000 usaha**. Maka jumlah total seluruh usaha yang menjadi target pasar BimbelX yakni sebesar

= Jumlah LKP resmi yang sesuai + Jumlah perkiraan LKP tidak resmi

$$= 22.635 + \left(600 * \frac{100}{5} \right) = 22.635 + 12.000 = \mathbf{34.635 \text{ usaha}}$$

Jika terhitung terdapat **75 siswa per lembaga per tahun**. Kemudian jumlah target lembaga sebanyak **34.635 usaha**. Maka dapat kita akumulasi jumlah siswa maksimum yang bisa kita peroleh dalam periode 1 tahun, yaitu

$$= \text{Jumlah siswa per lembaga per tahun} * \text{jumlah lembaga}$$

$$= 75 * 34.635 = \mathbf{2.597.625 \text{ siswa}}$$

Dalam tahap awal, agar dapat bersaing dan diterima di pasar, kami memberikan harga untuk *service* BimbelX sebesar **Rp1.000 per siswa per bulan**. Dengan asumsi seluruh target pasar BimbelX menggunakan *service* ini dan seluruh siswa yang terdaftar di seluruh lembaga tersebut terdaftar pada *service* kami, maka total *revenue* maksimum yang bisa didapat adalah

$$= \text{Jumlah siswa maksimum yang bisa diperoleh} * \text{harga service}$$

$$= 2.597.625 \text{ siswa} * \text{Rp1.000 per siswa per bulan} = \mathbf{Rp2.597.625.000 \text{ per bulan}}$$

Namun secara realistis angka tersebut tidak akan bisa dicapai karena banyaknya faktor-faktor penghambat. Angka tersebut hanya akan bisa dicapai jika BimbelX dapat memonopoli seluruh pasar. Target yang kami tetapkan pada kurun waktu 3 tahun pertama yakni memperoleh 30% jumlah total target pasar. Maka berikut adalah kalkulasi *revenue* yang akan didapat di bulan pertama pencapaian target tersebut.

$$= 30\% \text{ Jumlah siswa maksimum yang bisa diperoleh} * \text{harga service}$$

$$= \frac{30}{100} * 2.597.635 * \text{Rp1.000 per siswa per bulan} \cong \mathbf{Rp779.290.500}$$

Angka tersebut merupakan total *revenue* yang diperoleh dari *service* utama BimbelX. Selain dari *service* utama tersebut kami telah merencanakan pengembangan-pengembangan fitur dan *service* apa saja yang bisa meningkatkan *income* langsung ke total *revenue* BimbelX. Selain itu kami telah merencanakan fitur dan *service* yang bisa meningkatkan *traffic* kunjungan sehingga akan meningkatkan potensi marketing dari BimbelX.

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa Indonesia masih tertinggal jauh dari negara-negara lain bahkan pada tingkat regional Asia Tenggara. Hal ini dibuktikan dari survey PISA 2015 yang menempatkan Negara Indonesia pada peringkat 62 dari 70 negara yang ikut serta dalam survey tersebut. Maka perlu diadakan usaha-usaha untuk meningkatkan mutu pendidikan di Indonesia. Salah satu usahanya yakni dengan mengikutsertakan siswa dalam jam pelajaran tambahan yang bisa siswa dapatkan di lembaga bimbingan belajar.

Kemudian dengan pangsa pasar yang telah dipaparkan, terdapat peluang yang cukup besar untuk produk yang kami tawarkan sukses dengan menargetkan segmen pasar lembaga bimbingan belajar dan LKP (Lembaga Kursus dan Pelatihan), dengan indikasi minimum perolehan *revenue* yang telah dipaparkan di atas. Hal tersebut dipertimbangkan karena belum adanya produk serupa yang masuk ke target segmen pasar tersebut.

Demikian proposal bisnis ini kami tulis dengan semaksimal mungkin. Namun, tentu masih terdapat banyak kekurangan dalam proposal ini. Masukan yang membangun senantiasa

kami perlukan untuk perbaikan penulisan proposal bisnis di kemudian hari. Terimakasih atas perhatiannya. Semoga essay ini dapat menginspirasi.

Daftar Pustaka

- [1] Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, "Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring," 2016. [Online]. Available: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/pendidikan>. [Accessed Oktober 2018].
- [2] Menteri Pendidikan dan Kebudayaan, "Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No.19 Tahun 2016," 2016. [Online]. Available: https://jdih.kemdikbud.go.id/arsip/Permendikbud_Tahun2016_Nomor019.pdf. [Accessed Oktober 2018].
- [3] Organisation for Economic Co-operation and Development, "PISA 2015 Result in Focus," 2016. [Online]. Available: <http://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus.pdf>. [Accessed Oktober 2018].
- [4] Presiden Republik Indonesia, "Peraturan Presiden No.107 Tahun 2017 Batang Tubuh," 2017. [Online]. Available: <http://setkab.go.id/wp-content/uploads/2018/01/Perpres-Nomor-107-Tahun-2017-Batang-Tubuh.pdf>. [Accessed Oktober 2018].
- [5] "Total Anggaran Pendidikan APBN 2018," 2018. [Online]. Available: <http://setkab.go.id/apbn-2018-total-anggaran-pendidikan-rp444131-triliun-terbanyak-di-kemenag-rp52681-triliun/>. [Accessed Oktober 2018].
- [6] Farizan, "Perbandingan Penilaian Pembelajaran di Indonesia, Finlandia, dan Jepang," 2015.
- [7] Undang-Undang Sistem Pendidikan Indonesia, 2003.
- [8] A. Executive Education, P. Karamel Education and M. Aidin Dzaki Essence, Interviewees, *Wawancara Seputar Lembaga Bimbel dan Privat*. [Interview]. Oktober 2018.
- [9] S. R. Siswa Lembaga Kursus, Interviewee, *Wawancara Mengenai Lembaga Kursus*. [Interview]. 12 Oktober 2018.
- [10] Badan Pusat Statistik, "Hasil Pendaftaran (Listing) Usaha/Perusahaan Sensus Ekonomi 2016," 2017. [Online]. Available: <http://se2016.bps.go.id/Lanjutan/index.php/publikasi/index>. [Accessed Oktober 2018].
- [11] "Tirto," [Online]. Available: <https://tirto.id/bisnis-industri-pendidikan-yang-makin-diminati-cnRh>. [Accessed Oktober 2018].
- [12] Kemdikbud, "Statistik Kemendikbud," 2018. [Online]. Available: <http://statistik.data.kemdikbud.go.id/index.php/page/sd>. [Accessed Oktober 2018].
- [13] Quintal, "Quintal," [Online]. Available: <https://quintal.id/en/>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [14] AIMSIS, "AIMSIS," [Online]. Available: <https://learnabout.aimsis.com/>. [Accessed 6 Oktober 2018].

- [15] Jetschool, "Jetschool," 2017. [Online]. Available: <https://jetschool.id/>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [16] Kamadeva, "SISKO," 2018. [Online]. Available: <http://www.kamadeva.com/index-menu-solutions.htm>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [17] EdConnect, "EdConnect," [Online]. Available: <http://www.edconnect.co.id/>. [Accessed Oktober 2018].
- [18] C. Q. Danny, Interviewee, *Wawancara Fitur dan Harga*. [Interview]. 9 Oktober 2018.
- [19] Jetschool, "Penawaran Jetschool," [Online]. Available: https://drive.google.com/open?id=18XWUvupgQjpNrw5oNEMJ-RTQA-4pB_hX. [Accessed 14 Oktober 2018].
- [20] OrangeApps, "OrangeApps," 2018. [Online]. Available: <https://orangeapps.ph>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [21] Bulletin Board, "Bulletin Board," 2015. [Online]. Available: <https://www.id-bulletinboard.com/about-bulletinboard>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [22] Edmodo, "Edmodo," 2018. [Online]. Available: <http://www.edmodo.com>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [23] Google, "Google Classroom," [Online]. Available: <https://classroom.google.com>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [24] PT. Edukasi 101, "Kelase," 2018. [Online]. Available: <https://www.kelase.net>. [Accessed 6 Oktober 2018].
- [25] W. Jannah, I. F. Astuti and S. Maharani, "Rancang Bangun Sistem Informasi Bimbingan Belajar Berbasis Web (Studi Kasus: Lembaga Bimbingan Belajar Tadica)," *Jurnal Informatika Mulawarman*, vol. 10, p. 47, 2015.
- [26] L. Wei and M. Mukherjee, "Tutorial Agency Management System - UC Berkeley School of Information," 3 Mei 2007. [Online]. Available: https://www.ischool.berkeley.edu/sites/default/files/TAMS_FinalReport.pdf. [Accessed 16 Oktober 2018].
- [27] Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Kemendikbud, "Data Lembaga Kursus dan Pelatihan," 2018. [Online]. Available: <http://infokursus.net>. [Accessed Oktober 2018].