

Inovasi Pendidikan untuk Masa Depan Melalui Bimbingan Belajar Fun Tutors

Sholiyah¹, Novi Susanti², Alyssa Nur Rochmah³, Risyda Amalia Navi'ah⁴

Program Studi S1 Bahasa Inggris, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Ki Mangun Sarkoro No.20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57135

E-mail: sholiyahkhastoo@gmail.com

Abstrak

Bimbingan belajar Fun Tutors merupakan bimbingan belajar yang dikhususkan untuk siswa sekolah dasar dan taman kanak-kanak. Jurnal ini menjabarkan konsep bisnis Fun Tutors sebagai pendekatan inovasi untuk pendidikan masa depan. Bimbel fun tutors adalah jenis bimbel yang menyatukan pendidikan dan kewirausahaan untuk menciptakan lingkungan belajar yang inovatif dengan pembelajaran yang menarik dan menyenangkan. Jurnal ini meneliti tantangan dan peluang terhadap penerapan Bisnis Fun Tutors di dalam pendidikan, menggunakan metode kualitatif pendekatan dan mengamati secara langsung. Temuan ini mengamati permasalahan terhadap pembelajaran dilingkup pendidikan dan permasalahan terhadap bimbel yang sudah ada sehingga dapat mengubah metode pengajaran yang lebih inovatif untuk mempersiapkan siswa untuk menghadapi tuntutan masa depan, dan membuat bimbel yang memiliki metode yang efektif dan inovatif. Analisis kelayakan terhadap aspek pasar dan pemasaran pada bimbingan belajar Fun Tutors menunjukkan prospek perkembangan bisnis bimbingan belajar yang sangat baik. Bimbel Fun Tutors memiliki pengajar yang berpengalaman dan ahli dibidangnya. Dan hasil analisis keuangan dengan menggunakan payback period menunjukkan bahwa bimbingan belajar Fun Tutors membutuhkan waktu 2 bulan 8 hari untuk mengembalikan modalnya.

Kata Kunci: bimbingan belajar, siswa, pendidikan, pengajar

Abstract

Fun Tutors is a tutoring business specialised for elementary school students and kindergarten children. This journal describes the Fun Tutors business concept as an innovative approach to future education. Fun Tutors is a type of tutoring that brings together education and entrepreneurship to create an innovative learning environment with engaging and fun learning. This journal examines the challenges and opportunities for the implementation of Fun Tutors Business in education, using a qualitative approach and direct observation. The findings observed problems with learning in education and problems with existing tutoring centres so as to change to more innovative teaching methods to prepare students for the demands of the future, and create tutoring centres that have effective and innovative methods. The feasibility analysis of the market and marketing aspects of Fun Tutors tutoring shows a very good prospect for the development of the tutoring business. Bimbel Fun Tutors has experienced teachers and experts in their fields. And the result of financial analysis using payback period shows that Fun Tutors tutoring takes 2 months and 8 days to return its capital.

Keywords: tutoring, students, education, teachers

1. PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan investasi terbesar di dunia. Setiap warga negara berhak mendapatkan pendidikan sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia. Sesuai dengan pembukaan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945, pemerintah memiliki tujuan untuk mencerdaskan bangsa. Melalui pendidikan, kualitas sumber daya manusia (SDM) akan meningkat. Sehingga kualitas SDM negara kita dapat bersaing dengan negara-negara tetangga seperti Singapura, Malaysia dan lainnya.

Pendidikan tidak terbatas pada mata pelajaran tertentu. Tapi itu juga mencakup setiap aspek pertumbuhan manusia, juga memproduksi berbagai produk pendidikan. Siswa secara tidak sadar membentuk pemikiran mereka saat mereka belajar, yang pada gilirannya membentuk potensi mereka (Rozak et al., 2018). Menurut KBBI Online, kata “pendidikan” berasal dari kata kerja “belajar” yang mengandung arti memberi dan memelihara pengetahuan. Kata kunci ini memperjelas bahwa tujuan pendidikan adalah untuk mengajar siswa. (Lubis, 2021)

Jenis Pendidikan di Indonesia Terdapat beberapa jenis pendidikan di Indonesia antara lain:

- Pendidikan formal

Semua bentuk pendidikan yang ada, dapat dikaitkan dengan pemerintah merupakan pendidikan formal. Selain merupakan proses pendidikan yang terorganisasi dan berjenjang, pendidikan formal juga mencakup sekolah dasar, sekolah menengah pertama, dan sekolah menengah atas serta sekolah menengah kejuruan dan sekolah pascasarjana..

- Pendidikan non formal

Pendidikan non formal adalah program pelatihan nonformal yang dibuat khusus untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat. Secara umum, pendidikan informal digunakan untuk melengkapi dan membantu pendidikan formal.

Pada dasarnya, setiap siswa berhak mendapatkan pendidikan akademik yang memuaskan. Namun, pada praktiknya tidak semua siswa dapat memahami materi yang disampaikan secara keseluruhan. Sebab, setiap siswa memiliki kemampuan, emosi, mental, bakat dan minatnya masing-masing sehingga terkadang mereka terabaikan. Setiap siswa memiliki kapasitas yang berbeda dalam menerima materi, ada yang bisa menerima materi dengan waktu yang cepat dan ada yang membutuhkan waktu yang lebih lama.

Kondisi tersebut disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya cita-cita atau aspirasi siswa, kondisi siswa, lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, lingkungan masyarakat, dan sebagainya. Oleh sebab itu, Fun Tutors hadir untuk membantu siswa dalam proses belajar. Fun Tutors merupakan bisnis bimbingan belajar yang dikhususkan untuk anak taman kanak-kanak (TK) dan sekolah dasar (SD). Fun Tutors memberikan layanan les baca dan tulis, menghitung, les Bahasa Inggris dan les mata pelajaran umum untuk anak sekolah dasar kelas 1-6.

2. Tujuan Perencanaan Usaha

1. Melatih anak taman kanak-kanak (TK) untuk belajar menulis, membaca dan berhitung.
2. Membantu meningkatkan pemahaman pelajaran umum untuk siswa sekolah dasar (SD).
3. Meningkatkan prestasi akademik.
4. Meningkatkan kemandirian belajar

3. Rumusan Masalah

1. Apa metode pembelajaran yang efektif untuk memudahkan siswa memahami materi?
2. Bagaimana strategi untuk meningkatkan pemasaran agar dapat bersaing dengan bimbel lain?
3. Bagaimana mengoptimalkan efisiensi bimbel, manajemen waktu, pengajar dan siswa?
4. Bagaimana meningkatkan evaluasi untuk mengukur kemampuan siswa?

4. Metodologi

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dengan mengamati secara langsung objek yang diteliti dan melalui wawancara terhadap pengajar.

5. Hasil Dan Pembahasan

Analisis Kelayakan terhadap Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Permintaan Pasar

Permintaan adalah jumlah komoditas yang dibutuhkan oleh pelanggan yang mampu membelinya pada tingkat harga tersebut. (Ermawati & Hidayanti, 2022). Permintaan terhadap jasa bimbingan belajar Fun Tutors bertambah seiring dengan keinginan orang tua yang menginginkan anaknya yang duduk di bangku sekolah dasar dan taman kanak-kanak bisa membaca tanpa mengeja, anak bisa bersosialisasi dengan teman sebayanya dan anak memahami materi pembelajaran di sekolah. Orang tua yang memiliki keterbatasan waktu dan kemampuan untuk mengajar anaknya memilih untuk mendaftarkan ke bimbingan belajar Fun Tutors agar anak mereka bisa berkembang dengan baik.

2. Analisis Pesaing

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti bimbingan belajar yang lebih dahulu memiliki pasar dan brand yang terkenal. Namun, pengaruh pesaing terhadap minat pada Fun Tutors dapat diatasi dengan menyediakan pelayanan yang lebih berkualitas.

3. Target Pasar

Jasa bimbingan belajar kami ditargetkan pada seluruh siswa/i SD dan TK. Bimble ini juga mencakup semua masyarakat.

4. Bauran Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2019:58) unsur atau elemen bauran pemasaran terdiri dari “produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*)”.

a. Produk (*Product*)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat dibeli dan dijual. Apa pun yang dapat dijual ke pasar dan memenuhi kebutuhan atau keinginan dianggap sebagai produk dalam pemasaran. Tuntutan masyarakat dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu barang dan jasa (Hasyim, 2022). Sebuah produk harus memiliki keunggulan agar bisa bersaing dengan yang lainnya. Seperti halnya pada Bimbingan Belajar Fun Tutors memiliki 2 kelas, yaitu untuk anak sekolah dasar dan tk.

b. Harga (*Price*)

Biaya untuk pendaftaran awal bimbel baca dan mata pelajaran umum (SD) sebesar Rp.50.000; dan untuk spp Baca perbulan sebesar Rp.120.000; (12 x pertemuan dalam sebulan), untuk spp mata pelajaran umum (SD) sebesar Rp. 180.000; (12 x pertemuan dalam sebulan).

c. Tempat (*Place*)

Lokasi usaha bisnis bimbel fun Tutors berada di Jl. Parang Kesit no. 9,

Sondakan, Laweyan, Surakarta. Lokasi ini dipilih karena letaknya strategis dan mudah ditemukan.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi Fun Tutors Bimbel akan dilakukan dengan memberikan *discount* untuk pendaftaran dalam satu bulan pertama. Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Instagram, Tiktok, WhatsApp dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para calon siswa/i pendaftar, agar tertarik terhadap jasa kami dan dapat berkunjung kembali.

Analisis Keuangan

Untuk menentukan apakah bisnis atau investasi itu berjalan baik, faktor keuangan diperiksa secara menyeluruh. Hal tersebut membuat pemilik bisnis dan investor paham tentang keseluruhan kemungkinan bisnis atau investasi di masa depan dan memungkinkan mereka membuat persiapan yang diperlukan. (Aliefah, 2022).

Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memulai bisnis Bimbingan Belajar Fun Tutors terdiri dari biaya peralatan penunjang, biaya sewa, biaya perjalanan lokal dan lain-lain yang digunakan dalam Bimbingan belajar sebesar Rp 8.300.000.

Bimbel Fun Tutors memiliki 40 murid yang terdiri dari 20 siswa les baca tulis dan 20 siswa les mata pelajaran umum. Bimbel Fun Tutors memiliki 4 pengajar yang digaji sebesar Rp 800.000 perbulan.

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan spp} &= 40 \times \text{Rp } 50.000 \\ &= \text{Rp } 2.000.000 \\ \text{Pendapatan perbulan} &= (20 \times \text{Rp } 120.000) + (20 \times \text{Rp } 180.000) \\ &= \text{Rp } 6.000.000 \\ \text{Beban gaji pengajar} &= 4 \times \text{Rp } 800.000 \\ &= \text{Rp } 3.200.000 \\ \text{Keuntungan perbulan} &= \text{Rp } 6.000.000 - \text{Rp } 3.200.000 \\ &= \text{Rp } 2.800.000 \end{aligned}$$

Pengembalian Modal (*payback period*)

Payback period adalah metode penilaian terhadap jangka waktu pengembalian investasi suatu usaha.

$$\begin{aligned} \text{Payback period} &= \text{modal awal/ keuntungan per bulan} \\ &= (\text{modal awal-pendaftaran})/\text{keuntungan per bulan} \\ &= (\text{Rp } 8.300.000-\text{Rp } 2.000.000)/\text{Rp } 2.800.000 \\ &= \text{Rp } 6.300.000/2.800.000 \\ &= 2 \text{ bulan } 8 \text{ hari} \end{aligned}$$

6. Kesimpulan Dan Saran

Dalam era persaingan yang semakin ketat, bimbingan belajar (bimbel) telah menjadi penting dalam membantu siswa mencapai potensi maksimal mereka. Bimbel memiliki

banyak manfaat, seperti peningkatan pemahaman konsep, peningkatan kemampuan belajar mandiri, dan pembentukan kebiasaan belajar yang efektif. Akan tetapi, sebagai orang tua dan pendidik, kita perlu memahami bahwa bimbel hanyalah salah satu alat bantu dalam proses pendidikan. Sangat penting bagi kita untuk tetap memperhatikan keseimbangan antara waktu yang dihabiskan di bimbel dan kegiatan lainnya, serta memberikan ruang bagi siswa untuk bereksplorasi dan mengembangkan minat mereka sendiri.

Analisis Kelayakan terhadap Aspek Pasar dan Pemasaran pada Bimbingan Belajar Fun Tutors menunjukkan prospek perkembangan bisnis bimbingan belajar yang sangat baik. Bimbel Fun Tutors memiliki pengajar yang berpengalaman dan ahli dibidangnya. Selain itu, bimbel Fun Tutors dapat mendapatkan pengembalian modal (*payback periode*) dalam waktu yang cepat, yaitu 2 bulan 8 hari.

Daftar Pustaka

- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT.RemajaRosdakarya.
- Jamila, D, H., dan Muhammad, T, A., (2023). Studi Kelayakan Bisnis Bimbingan Belajar Anak Hebat (AHE) Cabang Tegalsuruh Kabupaten Pekalongan, *Journal Business and Management*, 1(2) 12-17.
- Nuraeni, Ari. (2021). Online Lazada. Jurnal Repository Untag.Soemanagara. 2020. "Strategi Strategi Promosi Penjualan promosi penjualan" no.11. (129).
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PTRajagrafindoPersada.
- Romadhonaa, N, T., Devi, A., Alen, L., Jamrud, P, P., Nurbaetia. Masduki, A., Dewiana, N., & Agus, P., (2022). Peningkatan Kualitas Pendidikan Melalui Bimbingan Belajar. *Journal of Community Service and Engagement (JOCOSAE)*, 2(6) 18-23.
- Sari. (2023). *7 Masalah yang Dihadapi Siswa di Sekolah dan Cara Mengatasinya*. URL: <https://blog.kejarcita.id/7-masalah-yang-dihadapi-siswa-di-sekolah-dan-cara-mengatasinya/amp/>. Diakses tanggal 27 November 2023.
- Setianingsih, T., Qomariyah, S., Nafisah, B., Ariani, S., & Rizka, M. (2020). Pelatihan Perintisan dan Manajemen Lembaga Bimbingan Belajar bagi Mahasiswa Undikma Sebagai Upaya Meningkatkan Jiwa Social Entrepreneurship. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 1(2). doi:<https://doi.org/10.33394/jpu.v1i2.2932>.
- Simanjuntak, H., Lasmi, E, S., Christy, A, T., Alisa, F, A., Ibram, P., Eburn, R, S., (2022). Meningkatkan Mutu Pendidikan Melalui Kegiatan Bimbingan Belajar Gratis di Desa Banua Huta Kecamatan Sigumpar Kabupaten Toba, Sumatra Utara. *Indonesia Berdaya*, 3 (3) 643-652.