

Pola Pembiayaan Usaha Kecil (PPUK)

KOMODITAS JASA BIMBINGAN BELAJAR



POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL
(PPUK)

KOMODITAS JASA BIMBINGAN BELAJAR



BANK INDONESIA

KATA PENGANTAR

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Namun demikian, UMKM masih memiliki kendala, baik untuk mendapatkan pembiayaan maupun untuk mengembangkan usahanya. Dari sisi pembiayaan, masih banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan akses kredit dari bank, baik karena kendala teknis, misalnya tidak mempunyai/tidak cukup agunan, maupun kendala non teknis, misalnya keterbatasan akses informasi ke perbankan. Dari sisi pengembangan usaha, pelaku UMKM masih memiliki keterbatasan informasi mengenai pola pembiayaan untuk komoditas tertentu. Di sisi lain, ternyata perbankan juga membutuhkan informasi tentang komoditas yang potensial untuk dibiayai.

Sehubungan dengan hal tersebut, dalam rangka menyediakan rujukan bagi perbankan untuk meningkatkan pembiayaan terhadap UMKM serta menyediakan informasi dan pengetahuan bagi UMKM yang bermaksud mengembangkan usahanya, maka menjadi kebutuhan untuk penyediaan informasi pola pembiayaan untuk komoditi potensial tersebut dalam bentuk model/pola pembiayaan komoditas (*Lending Model*). Sampai saat ini, Bank Indonesia telah menghasilkan 112 judul buku pola pembiayaan komoditi pertanian, industri dan perdagangan dengan sistem pembiayaan konvensional dan 30 judul dengan sistem syariah. Dalam upaya menyebarluaskan *lending model* tersebut kepada masyarakat maka buku pola pembiayaan ini telah dimasukkan dalam *website* Sistem Informasi Terpadu Pengembangan UKM (SI-PUK) yang terintegrasi dalam Data dan Informasi Bisnis Indonesia (DIBI) dan dapat diakses melalui internet di alamat **www.bi.go.id**.

Tak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah bersedia membantu dan bekerjasama serta memberikan masukan selama penyusunan buku *lending model*. Bagi pembaca yang ingin memberikan kritik, saran dan masukan bagi kesempurnaan buku ini atau ingin mengajukan pertanyaan terkait dengan buku ini dapat menghubungi:

Direktorat Kredit, BPR dan UMKM

Biro Pengembangan BPR dan UMKM

Tim Penelitian dan Pengembangan Perkreditan dan UMKM

Jl. M.H. Thamrin No.2 Jakarta Pusat

Telp. (021) 381.8922 atau 381.7794

Fax. (021) 351.8951

Besar Harapan kami bahwa buku ini dapat melengkapi informasi tentang pola pembiayaan komoditi potensial bagi perbankan dan sekaligus memperluas replikasi pembiayaan terhadap UMKM pada komoditi tersebut.

Jakarta, November 2010

RINGKASAN POLA PEMBIAYAAN LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR

No	Unsur Pembiayaan	Uraian
1	Jenis usaha	Bimbingan belajar untuk siswa sekolah umum SD SMP dan SMA
2	Pemilik	Perorangan/swasta
3	Bentuk usaha	Perseroan Terbatas dengan system waralaba
4	Dana yang diperlukan	
	a. Investasi	Rp.168.250.000
	b. Modal kerja	Rp.83.132.500
5	Perkreditan	
	a. Sumber dana	32% milik sendiri dan franchisor dan 68% kredit bank
	b. Jenis kredit	Kredit Investasi
	c. Plafon kredit	Rp.149.065.000
	d. Jangka waktu kredit	6 semester atau 3 tahun
	e. Suku bunga per tahun	Suku bunga pasar 14,5% efektif/menurun
	f. Pembayaran angsuran pokok dan bunga	Semester
6	Kelayakan usaha	
	a. Umur proyek	10 semester atau 5 tahun
	b. Program Bimbingan Belajar	
	- Strata SD, Sub Program	a. Reguler, kelas 4,5,6, target siswa 144 orang
		b. Intensif, kelas 6, target siswa 60 orang
	- Strata SMP, Sub Program	a. Reguler, kelas 7,8, target siswa 48 orang

No	Unsur Pembiayaan	Uraian
		b. Intensif, kelas 9, target siswa 36 orang
	- Strata SMA, Sub Program	a. Reguler, kelas 10,11, target siswa 24 orang
		b. Intensif : - Kelas 12 IPA, target siswa 24 orang
		- Kelas 12 IPS, target siswa 16 orang
	c. Total target siswa thn ke-3 proyek	352 siswa
	- Sub program Reguler	216 siswa
	- Sub Program intensif	136 siswa
	d. Jangka waktu bimbingan per sub program	
	a. Reguler	2 semester atau 1 tahun
	b. Intensif	1 semester menjelang Ujian Nasional
	e. Sumber pendapatan usaha	a. Uang pendaftaran Rp.125.000/siswa
		b. Biaya Bimbingan Rp.1.250.000 s/d Rp.1.400.000 per siswa per semester
	f. Surplus pendapatan	
	- Rata-rata/tahun	Rp.54.378.750
	- Rata-rata/semester	Rp.54.378.750
	- Rata rata/bulan	Rp.9.063.125
	g. Profit margin	
	- Tahun 1	-12,9%
	- Tahun 2	20,6%
	- Total 5 tahun	23,4%
	h. BEP	

No	Unsur Pembiayaan	Uraian
	- Menurut Siswa	Sub progam Reguler 90 siswa Sub Program Intensif 50 siswa
	- Menurut nilai Rp	Rp.306.261.176
	- BEP tarif bimbingan Rp/siswa/tahun	Rp.2.187.580
	i. Kriteria kelayakan	
	- NPV pd DF 14,5%	Rp. 67.308.433
	- IRR	27%
	- Net B/C ratio pd DF 14,5%	1,8
	- PBP	2,8 tahun
	- Penilaian	Layak dilaksanakan
7	Analisis sensitivitas	
	a. Penerimaan	Tidak layak dilaksanakan jika penerimaan turun sampai 7%
	b. Biaya operasional	Tidak layak dilaksanakan jika penerimaan naik sampai 10%
	c. Penerimaan dan biaya operasional	Tidak layak dilaksanakan jika penerimaan turun dan biaya operasional naik, masing-masing 4%.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

DAFTAR ISI

	Hal
KATA PENGANTAR	i
RINGKASAN	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
 BAB I PENDAHULUAN	 1
 BAB II PROFIL USAHA DAN POLA PEMBIAYAAN	
2.1. Profil Usaha	9
2.2. Pola Pembiayaan	13
2.2.1. Pembiayaan Sistem Franchise/Waralaba	13
2.2.2. Pembiayaan Bank	22
 BAB III ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
3.1. Aspek Pasar	27
3.2. Aspek Pemasaran	30
3.2.1. Biaya Bimbingan	30
3.2.2. Jalur Pemasaran	31
 BAB IV ASPEK TEKNIS PELAKSANAAN BIMBEL	
4.1. Lokasi Usaha	33
4.2. Perizinan	34
4.3. Program Bimbingan	38
4.4. Fasilitas Prasarana dan Sarana Pembelajaran	40
4.4.1. Prasarana	40
4.4.2. Sarana	41
4.4.3. Staf Pengajar	43

BAB V ASPEK KEUANGAN

5.1. Pemilihan Model Program Bimbingan Belajar	45
5.2. Produksi dan Pendapatan Usaha	47
5.3. Komponen dan Struktur Biaya	51
5.3.1. Biaya Investasi	51
5.3.2. Biaya Operasional	53
5.4. Kebutuhan Modal Kerja dan Pinjaman	53
5.5. Proyeksi Laba/Rugi	54
5.6. Analisa Break Even Point (BEP)	56
5.7. Proyeksi Arus kas dan Kelayakan Usaha	59
5.8. Analisis Sensitivitas	61

BAB VI ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN DAMPAK LINGKUNGAN

6.1. Aspek Ekonomi dan Sosial	65
6.2. Dampak Lingkungan	67

BAB VII FAKTOR KRITIS YANG MENDUKUNG DAN MENGHAMBAT KEGIATAN LEMBAGA BIMBEL

7.1 Faktor-faktor Eksternal	69
7.1.1 Pendapatan masyarakat	69
7.1.2 Anggaran pendidikan	69
7.1.3 Kebijakan pemerintah	70
7.1.4 Peraturan pemerintah	70
7.1.5 Kesenjangan meraih pendidikan	71
7.1.6 Kaitan dengan usaha lain	72
7.1.7 Persaingan	72
7.1.8 Pembiayaan oleh perbankan	73
7.2 Faktor-faktor Internal	73
7.2.1 Pemilihan lokasi lembaga bimbel	73
7.2.2 Standar minimal yang diperlukan untuk mendirikan Lembaga bimbel	74

7.2.3 Kualitas pengelola dan manajemen	75
7.2.4 Kemitraan	76
7.2.5 Pemasaran	77
7.3 Faktor Kritis Bagi Lembaga Bimbel	79
BAB VIII KESIMPULAN DAN SARAN	
8.1. Kesimpulan	83
8.2. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87
DAFTAR WEBSITE	88
DAFTAR LAMPIRAN	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
Gambar 1 Struktur Organisasi Lembaga Bimbel	11
Gambar 2 Foto salah satu gedung lembaga Bimbel	17
Gambar 3 Prosedur Kredit di Bank BRI	24
Gambar 4 Grafik BEP	58

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
Tabel 1 Penyebaran Lembaga Bimbel Menurut Provinsi, tahun 2009 (yang memiliki izin dan NILEK)	4
Tabel 2 Jumlah Bimbel di Jabodetabek tahun 2009 (yang memiliki izin dan NILEK)	6
Tabel 3 Materi Belajar di lembaga Bimbel	9
Tabel 4 Jenjang Kelas dan Proporsi Jumlah Siswa Peserta	12
Table 5 Biaya jasa bimbingan	31
Tabel 6 Program Pembelajaran dan Materi Belajar	42
Tabel 7 Jumlah Siswa Peserta Bimbel	48
Tabel 8 Biaya Bimbingan Belajar per Semester	49
Tabel 9 Proyeksi Pendapatan Lembaga Bimbel	51
Tabel 10 Proyeksi Biaya Investasi Lembaga Bimbel	52
Tabel 11 Proyeksi Rekap Biaya Operasional Lembaga Bimbel	53
Tabel 13 Proyeksi Pembayaran Pinjaman Lembaga Bimbel	54
Tabel 14 Proyeksi Laba Rugi Lembaga Bimbel	55
Tabel 15 Data untuk perhitungan BEP	56

BAB I

PENDAHULUAN

Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) merupakan satuan Pendidikan Luar Sekolah atau Nonformal (PNF) yang diselenggarakan bagi masyarakat yang memerlukan bekal pengetahuan, keterampilan, kecakapan hidup dan sikap untuk mengembangkan diri, bekerja mencari nafkah, mengembangkan profesi dan atau melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Berdasarkan Undang-Undang Sisdiknas No. 20 tahun 2003 Pasal 26 Ayat 5 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.

Bimbingan Belajar untuk selanjutnya disingkat dengan Bimbel, termasuk salah satu dari berbagai jenis LKP sebagaimana disebutkan dalam UU Sisdiknas 2003 tersebut. Penyelenggaraan Bimbel bertujuan memberikan bekal pengetahuan dan sikap untuk dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi kepada masyarakat yang membutuhkan yaitu para siswa Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa Bimbel adalah suatu lembaga PNF yang keberadaannya telah diakui oleh Pemerintah. Pengakuan pemerintah dilaksanakan dalam bentuk pemberian izin, sebagaimana terlihat dalam UU Sisdiknas No. 20 tahun 2003 pada pasal 62 tentang pendirian satuan pendidikan. Dalam ayat disebutkan bahwa setiap satuan pendidikan formal dan nonformal yang didirikan wajib memperoleh izin Pemerintah atau Pemerintah Daerah.

Pada awal pendirian di tahun 1970-an, Bimbel terkenal sebagai lembaga bimbingan belajar bagi para siswa kelas tiga SMA yang akan mengikuti ujian masuk Perguruan Tinggi Negeri (PTN). Keberhasilan lembaga Bimbel mengantarkan siswa-siswanya masuk PTN membuktikan bahwa bimbingan belajar merupakan

salah satu usaha jasa disektor pendidikan yang memiliki prospek dimasa datang. Timbulnya lembaga Bimbel didorong juga oleh adanya peraturan mengenai ujian masuk ke perguruan tinggi baik negeri maupun swasta di Indonesia.

Pada awal tahun 1980-an muncul berbagai lembaga Bimbel di kota-kota besar di pulau Jawa dimana terdapat perguruan tinggi negeri dan swasta yang terkenal. Program Bimbel ini berkembang lebih jauh dalam arti program pembelajaran tidak hanya melayani para siswa lulusan SMA yang akan mengikuti ujian masuk perguruan tinggi, tetapi sudah berkembang menjadi lembaga Bimbel dengan program bimbingan yang lebih variatif, yaitu program-program belajar untuk siswa-siswa SD, SMP dan SMA secara reguler, intensif dan *private*. Bahkan dalam beberapa tahun terakhir ada Bimbel yang menawarkan program bimbingan multimedia, yaitu system pembelajaran melalui internet atau bimbingan belajar *online*.

Bimbel Kelompok Studi Mahasiswa (KSM) di Salemba Jakarta Pusat mengadakan sejumlah program yang dinamakan *Standard Class*, *Executive Class* dan *Royal Class* (Kompas.com). Siswa di Bimbel tersebut mengikuti program sejak memasuki kelas 12 hingga menjelang Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (SPMB). Program tersebut ditawarkan masing-masing dengan harga Rp.3,1 juta, Rp.4,5 juta dan Rp.8,6 juta.

Lembaga Bimbel saling bersaing dengan menawarkan berbagai jenis program dan metoda pembelajaran yang menarik misalnya Bimbel Primagama dengan Metoda *Smart Solution* (*S = simple*, *M = mind*, *A = applicable*, *R = rational*) , Bimbel Gama UI dengan metoda *Brilliant Solution*, *Bimbel Teknos Genius* dengan metoda belajar *Genius Solution Bilingual Multimedia* (GSBM) yaitu metoda belajar yang memadukan rumus cepat penyelesaian soal dengan dua bahasa ditampilkan secara multimedia dan *edutainment*, Bimbel GSC (*Gamaliel Science Center*) menawarkan cara belajar fisika dan matematika tanpa rumus yang dikenal dengan sebutan *Gasing* yaitu Gampang, Asyik, dan Menyenangkan.

Dengan demikian terlihat bahwa pada saat ini ada peluang pasar Bimbel yang sangat besar dan menjanjikan sehingga masing-masing Bimbel saling bersaing dengan menawarkan berbagai metoda dan program pembelajaran. Menurut Bayu Sapta Hari (detik.com) banyak siswa yang dengan antusias mengikuti bimbingan belajar antara lain karena :

1. Belajar di bimbingan belajar tidak sekedar berupa materi pelajaran semata, tetapi juga disampaikan tentang kiat-kiat belajar efektif, kiat-kiat belajar di perguruan tinggi dan informasi seputar perguruan tinggi.
2. Persaingan ketat untuk mendapatkan tempat di perguruan tinggi memaksa para siswa untuk mempersiapkan diri secara ekstra.
3. Tujuan siswa mengikuti bimbingan belajar adalah untuk masuk perguruan tinggi negeri karena biayanya lebih murah dibanding dengan perguruan tinggi swasta.
4. Kemampuan guru yang terbatas, kurangnya fasilitas belajar yang memadai, serta tuntutan kurikulum yang tidak realitis menyebabkan siswa mencari alternatif lain untuk belajar diluar sekolah. Sekolah juga dianggap tidak mampu menyediakan semua kebutuhan yang diperlukan siswa terlebih lagi kesiapan untuk berebut kursi di PTN yang diidam-idamkan.

Peluang pasar bimbingan belajar ini didorong pula oleh penetapan pemerintah mengenai Standar Nasional Pendidikan melalui Ujian Nasional (UN) yang semakin ketat dan seleksi masuk Perguruan Tinggi Negeri yang terlalu banyak peminatnya. Disamping itu pendirian lembaga Bimbel menjadi menarik dan menguntungkan serta biaya investasi yang sangat ringan bagi investor dengan adanya system bisnis waralaba (*franchisee*). Sudah ada sejumlah lembaga Bimbel terkenal menawarkan bisnis waralaba kepada investor yang ingin berbisnis di sektor pendidikan non formal seperti kursus dan pelatihan atau bimbingan belajar, antara lain Bimbel Teknos Genius, Bimbel Primagama, Bimbel Gama UI, Bimbingan Konsultasi Belajar Nurul Fikri, Super Bimbel GSC, Sony Sugema College dan lain-lain.

Pengembangan Bimbel-Bimbel baru tersebut tentunya memerlukan dana yang cukup besar baik untuk investasi maupun modal kerja, sehingga terbuka juga kesempatan bagi perbankan untuk ikut membantu membiayainya. Berdasarkan informasi multimedia, dalam beberapa tahun terakhir lembaga perbankan sudah mulai memberikan kredit kepada lembaga Bimbel, baik lembaga Bimbel *Franchisor* maupun lembaga Bimbel franchisee, namun jumlah lembaga Bimbel yang dibantu relatif masih terbatas dan dana kredit yang diberikan masih kecil.

Secara statistik jumlah Bimbel yang beroperasi tidak diketahui secara pasti karena tidak semua lembaga Bimbel melaporkan kegiatannya atau meminta izin operasional dari Dinas pendidikan Kabupaten/Kota. Jumlah lembaga Bimbel yang tercatat di Dinas pendidikan Kabupaten/Kota adalah Bimbel yang telah memiliki izin operasional dan memiliki NILEK. Pada tabel 1 dicantumkan jumlah Bimbel di tiap provinsi di seluruh Indonesia yang telah memiliki izin dan NILEK dari Dinas Pendidikan Nasional Kota/Kabupaten.

Tabel 1 : Penyebaran jumlah lembaga Bimbel menurut provinsi, tahun 2009
(yang memiliki izin dan NILEK)

No	Provinsi	Jumlah	%	No	Provinsi	Jumlah	%
1.	DKI Jakarta	37	3.26	17	Sulawesi Utara	1	0.09
2.	Jawa barat	203	17.89	18	Sulawesi Tengah	2	0.18
3.	Jawa tengah	113	9.96	19	Sulawesi Selatan	7	0.62
4.	DI Yogyakarta	19	1.67	20	Sulawesi Tenggara	2	0.18
5.	Jawa Timur	205	18.06	21	Maluku	2	0.18
6.	Nangroe Aceh Darulsalam	15	1.32	22	Bali	17	1.50

No	Provinsi	Jumlah	%	No	Provinsi	Jumlah	%
7.	Sumatera Utara	41	3.61	23	Nusa tenggara barat	8	0.70
8.	Sumatera barat	43	3.79	24	Nusa tenggara Timur	1	0.09
9.	Riau	17	1.50	25	Papua	1	0.09
10.	Jambi	15	1.32	26	Bengkulu	14	1.23
11.	Sumatera Selatan	106	9.34	27	Maluku Utara	1	0.09
12.	Lampung	54	4.76	28	Bangka Belitung	8	0.70
13.	Kalimantan Barat	17	1.50	29	Gorontalo	1	0.09
14.	Kalimantan Tengah	4	0.35	30	Kepulauan Riau	87	7.67
15.	Kalimantan Selatan	22	1.94	31	Sulawesi Barat	3	0.26
16.	Kalimantan Timur	37	3.26	32	Banten	32	2.82
	Jumlah					1.135	100

Sumber : www.info.kursus.net, diolah

Pada tabel 1 terlihat bahwa jumlah lembaga Bimbel yang tercatat sekarang ini bertumpuk di pulau Jawa yaitu sebanyak 577 lembaga atau 50,8%, sisanya tersebar diseluruh provinsi di Indonesia dengan jumlah terbanyak di provinsi Sumatera Selatan (106 lembaga), Kepulauan Riau (87 lembaga), Lampung (54 lembaga), Sumatera barat (43 lembaga) dan Sumatera Utara (41 lembaga) atau total sebesar 29,16%. jadi jumlah lembaga Bimbel di provinsi-provinsi di Jawa dan Sumatera 79,96%, sisanya 20,04% tersebar di provinsi-provinsi lainnya.

Pada tabel 2 disajikan jumlah Bimbel yang berada di daerah survey, yaitu Jabodetabek. Berdasarkan tabel tersebut di Jabodetabek terdapat 164 lembaga Bimbel atau 14,45% dari jumlah seluruh Indonesia. Prosentase terbanyak sebesar 63 %, ternyata ada di 3 wilayah yaitu kota Jakarta, kota depok dan kota Bekasi. Penyebaran jumlah Bimbel di ketiga kota tersebut sejalan dengan jumlah penduduk yang lebih besar di ketiga kota tersebut.

Tabel 2 : Jumlah Bimbel di Jabodetabek tahun 2009
(yang memiliki izin dan NILEK)

No	Provinsi	Jumlah	%
1	DKI Jakarta	37	22.56
2	Kabupaten Bogor	2	1.22
3	Kota Bogor	16	9.76
4	Kota Depok	33	20.12
5	Kabupaten Tangerang	2	1.22
6	Kota Tangerang	12	7.32
7	Kabupaten Bekasi	28	17.07
8	Kota bekasi	34	20.73
	Jumlah	164	100,00

Sumber : www.info.kursus.net, diolah

Berdasarkan hasil survey tahun 2007 yang diadakan oleh Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan Ditjen Pendidikan Nonformal dan Informal Kemendiknas terdapat 13.446 lembaga kursus yang tersebar di seluruh Indonesia, 11.207 lembaga (83,35%) telah memiliki izin operasi. Sisanya 10,20% lembaga sedang dalam proses mengurus izin dan 6,54% lembaga belum memiliki izin. Dari data jumlah lembaga kursus yang memiliki izin tersebut dapat diketahui bahwa

jumlah Bimbel adalah sebesar 10,13%. Sedangkan jumlah Bimbel seluruhnya diperkirakan sebanyak 1.362 lembaga, yaitu 1.135 ada NILEK dan 227 lembaga yang belum memiliki atau sedang mengurus izin.

Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan Ditjen PNFI dalam waktu dekat akan melakukan penertiban Lembaga Bimbel yang saat ini bertebaran di seluruh Indonesia. Penertiban ini disebabkan karena banyaknya lembaga Bimbel yang terlibat manipulasi khususnya dalam membantu para siswa yang akan menghadapi Ujian Nasional (UN) dan Seleksi Masuk Perguruan Tinggi (SMPT). Lembaga Bimbel yang memanipulasi dan menipu siswa ini hamper semuanya tidak terdaftar di KEMENDIKNAS bahkan tidak memiliki NILEK yang merupakan mekanisme control kursus dan pelatihan yang dilakukan oleh Mendiknas.

Jumlah siswa peserta Bimbel juga tidak diperoleh data yang akurat, namun berdasarkan hasil penelitian tersebut diatas dapat diperkirakan sebagai berikut: jumlah peserta kursus yang masih sekolah diasumsikan sebagai siswa peserta Bimbel yang jumlahnya adalah 955.863 siswa-siswi atau 70,88%. Dibandingkan dengan jumlah siswa-siswi yang bersekolah, jumlah siswa-siswi peserta Bimbel tergolong kecil. Artinya potensi siswa-siswi peserta Bimbel masih cukup besar.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB II

PROFIL USAHA DAN POLA PEMBIAYAAN

2.1. Profil Usaha

Menurut Dr. Dimyati dan Mudjiono (2006), belajar merupakan interaksi antara *keadaan internal dan proses kognitif siswa* dengan *stimulus dari lingkungan*. Proses kognitif tersebut menghasilkan suatu *hasil belajar* yang terdiri atas informasi verbal, keterampilan intelek, keterampilan motorik, sikap dan siasat kognitif. Bimbingan belajar adalah suatu usaha lebih mendinamisasikan program belajar dari materi belajar tertentu yang telah dipelajari oleh siswa di sekolahnya untuk lebih meningkatkan hasil belajar, agar dapat mencapai jenjang pendidikan formal yang lebih tinggi. Materi pembelajaran yang diberikan di lembaga Bimbel adalah materi pembelajaran yang menjadi ukuran penilaian untuk kenaikan kelas atau kelulusan sebagaimana dicantumkan dalam tabel 3.

Tabel 3 : Materi belajar menurut strata dan kelas di lembaga Bimbel

No	Strata & Jenjang kelas	Materi pembelajaran
1	SD kelas 3, 4, 5	Matematika, IPA, Bhs Indonesia, bhs Inggris, PPKn
2	SD kelas 6	Matematika, Bhs Indonesia, bhs Inggris, IPA, PPKn
3	SMP kelas 7, 8	Matematika, Fisika, Biologi, Bhs Inggris
4	SMP kelas 9	Matematika, Fisika, Biologi, Bhs Inggris, PPKn, IPA, IPS
5	SMA kelas 10, 11	Matematika, Biologi, Fisika, Kimia, Bhs Inggris
6	SMA kelas 12 IPA	Matematika, Biologi, Fisika, Kimia, Bhs Inggris, Bhs Indonesia,
7	SMA kelas 12 IPS	Matematika, Ekonomi, Geografi, Sosiologi, Bhs Inggris, Bhs Indonesia

Sumber : Data primer

Dari materi pembelajaran tersebut, ada materi belajar yang tidak diberikan oleh semua Bimbel. Misalnya, Pelajaran Pendidikan Kewarganegaraan (PPKn) tidak semua Bimbel memberikannya baik di kelas akhir maupun kelas-kelas dibawahnya. Demikian pula tidak semua lembaga Bimbel memberikan bimbingan dalam pelajaran bahasa Inggris di tingkat SD.

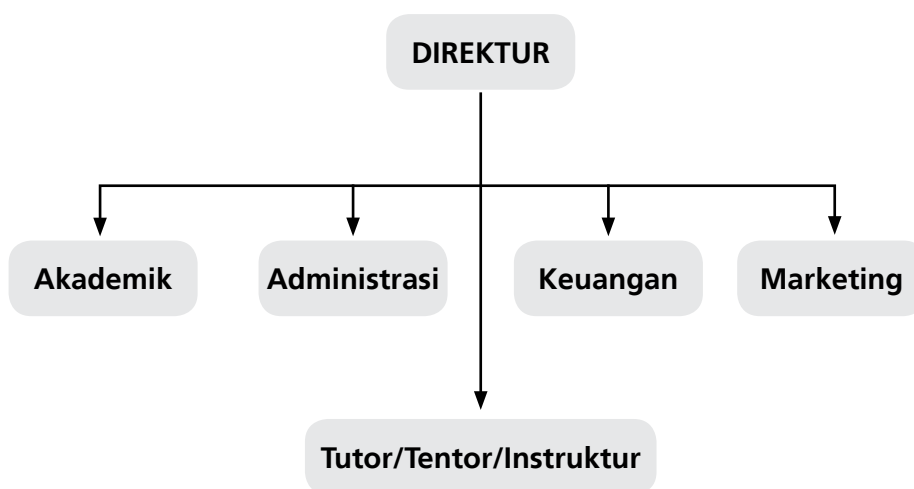
Untuk mengikuti bimbingan belajar seorang siswa harus membayar sejumlah uang sebagai balas jasa atas bimbingan yang diterimanya, karena lembaga Bimbel bukanlah lembaga pendidikan yang didirikan oleh pemerintah atau mendapat subsidi dari pemerintah, tetapi murni atas inisiatif masyarakat yang menginvestasikan uangnya disektor pendidikan. Dengan demikian lembaga Bimbel sesungguhnya adalah suatu bentuk industri jasa pendidikan yang berorientasi mencari keuntungan (*profit*). Untuk menarik calon-calon siswa lembaga Bimbel menciptakan berbagai program pembelajaran dengan pengembangan metoda belajar yang *exclusive*; Sedangkan materi belajar disesuaikan dengan Garis-garis Besar Program Pembelajaran (GBPP) yang ditetapkan oleh Kemendiknas.

Diantara lembaga Bimbel yang ada saat ini, lembaga Bimbel dengan sistem *franchise* memiliki keunggulan tersendiri. Keunggulan bagi lembaga Bimbel cabang *franchise* adalah semua program pembelajaran, kurikulum, metoda pembelajaran dan materi belajar disediakan oleh *franchisor*nya; Sebagian dana investasi juga disediakan oleh *franchisor*. Keunggulan lainnya yaitu *franchisor* melakukan pelatihan khusus bagi calon-calon tutor, sebelum mengajar dan pelatihan regular selama menjadi tutor.

Organisasi dan manajemen lembaga Bimbel sangat sederhana, *fleksible* dan struktur organisasinya tergantung kesibukan masing-masing lembaga (cabang). Secara lengkap organisasi lembaga Bimbel terdiri dari Manajer Cabang atau Direktur, Bagian Akademik, Koordinator Marketing, Bagian Administrasi, Bagian Keuangan, yang masing-masing dijabat oleh satu orang. Di masing-masing bagian dapat dibantu oleh 1 – 2 orang staf tergantung dari banyaknya kegiatan lembaga. Di bawah jenjang Direktur juga ada Kelompok Pendidik yang biasa disebut *Tutor/Tentor/Instruktur* yang jumlahnya tergantung pada jumlah siswa peserta kursus,

jumlah jenjang kelas sekolah umum dan jumlah sekolah yang dilayani. Untuk lembaga Bimbel yang statusnya merupakan kantor cabang atau cabang *franchisee*, manajemen organisasi yang diatas Direktur terdapat Koordinator Wilayah yang menangani cabang-cabang dalam wilayah Administrasi Kabupaten/Kota. Secara rinci Bagan Organisasi dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

Gambar 1 : Struktur Organisasi Lembaga Bimbel



Status kepemilikan lembaga Bimbel bisa perorangan atau yayasan, status kantor adalah cabang *franchisee*, sedang status usaha adalah Perseroan Terbatas (PT) baik perorangan maupun *franchisee*. Lembaga Bimbel terkemuka seperti Primagama, Gama – UI, Teknos Genius dan lain-lain adalah *franchisor* yang memiliki cabang-cabang hampir diseluruh Indonesia sebagai *franchisee* dengan status usaha adalah PT dan status kantor adalah cabang *franchisee*. Disamping cabang *franchisee*, juga lembaga Bimbel yang berstatus yayasan juga memiliki cabang, tetapi jumlahnya tidak sebanyak lembaga Bimbel cabang *franchisee*.

Berdasarkan hasil penelitian Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan Kemendiknas terhadap lembaga-lembaga kursus dan pelatihan, ratio Peserta/pendidik, yaitu antara 15 – 20 siswa, sehingga setiap jumlah siswa peserta 100 orang dibutuhkan 5 sampai 6 Tutor. Namun menurut lembaga Bimbel jumlah siswa tersebut sebenarnya terlalu banyak; agar proses pembelajaran dapat berlangsung efektif, jumlah siswa per kelas/tutor adalah 8 – 10 siswa. Jumlah siswa per kelas atau per tutor tersebut, ternyata juga menjadi pertimbangan utama orangtua siswa memasukkan anaknya di suatu lembaga Bimbel.

Pada umumnya target siswa peserta semua lembaga Bimbel adalah siswa sekolah umum mulai dari SD sampai SMA. Untuk SD sebagian lembaga Bimbel ada juga yang melayani siswa SD mulai dari kelas 1, namun lebih banyak Bimbel melayani mulai dari kelas 3 s.d. 6. Ada sebagian kecil lembaga Bimbel juga melayani siswa kelas *Play Group*/Taman Kanak-kanak. Jumlah dan proporsi siswa peserta Bimbel disajikan pada tabel 4.

Tabel 4 : Jenjang kelas dan proporsi jumlah siswa peserta

No	Jenjang kelas	Proporsi siswa peserta	Proporsi/jenjang
1	SD kelas 3 – 5	19%	46%
2	SD kelas 6	27%	
3	SMP kelas 7 – 8	15%	46%
4	SMP kelas 9	31%	
5	SMA kelas 10 – 11	4%	8%
6	SMA kelas 12 IPA	4%	
7	SMA kelas 12 IPS	0	

Sumber : Data primer

Pada umumnya target bimbingan dari semua lembaga Bimbel relatif sama, yaitu untuk tingkat akhir seperti kelas 6 SD, kelas 9 SMP dan kelas 12 SMA adalah:

- Peningkatan prestasi studi/akademik siswa di sekolah
- Sukses Ujian Nasional (UN)
- Diterima di sekolah favorit untuk siswa SD dan SMP
- Lulus SNM-PTN dan diterima di PTN untuk siswa SMA

Sedangkan untuk kelas-kelas sebelumnya (dibawahnya) target bimbingan adalah :

- Peningkatan prestasi studi/akademik siswa di sekolah
- Sukses ulangan harian
- Sukses pada ujian semester
- Sukses pada ujian kenaikan kelas

Menurut informasi dari Diknas dan lembaga Bimbel, perkembangan jumlah siswa peserta bimbingan belajar setiap tahun mengalami peningkatan sekitar 10 – 20%. Berdasarkan penelitian, lembaga Bimbel yang baru dibuka satu semester dalam tahun 2010, sudah dapat mencapai target jumlah siswa 55 orang, yaitu 45 siswa SD dari 7 sekolah, 5 siswa SMP dari 2 sekolah dan 5 siswa SMA dari 2 sekolah. Lembaga Bimbel tersebut juga sudah dapat melaksanakan try out untuk kelas 6 SD di 10 SD yang diikuti oleh 1000 siswa, menjelang UN 2010.

2.2. Pola Pembiayaan

2.2.1. Pembiayaan Sistem *Franchisee* (Waralaba)

Franchisee dalam bahasa Inggris berarti hak monopoli; Franchising dari bahasa Perancis artinya untuk kejujuran atau kebebasan. Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai waralaba yang berarti lebih menguntungkan "*wara = lebih, laba = untung*". Jadi *franchisee* atau waralaba adalah suatu sistim dalam bisnis perdagangan bersifat monopoli, karena sesuai dengan definisinya (Wikipedia

bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas) waralaba adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan berdasarkan perjanjian dari *franchisor*.

Pemerintah Indonesia menetapkan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Menurut Asosiasi *Franchisee* Indonesia (AFI) waralaba adalah suatu sistim pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan (*franchisee*) untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistim, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.

Dari uraian diatas menurut Evi Sulistiowati (Bank BRI, 2007) didalam usaha waralaba terdapat dua pihak yang terlibat didalamnya, yaitu :

1. *Franchisor* atau pemberi waralaba atau *pewaralaba*, yaitu badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kekayaan intelektual (HAKI) kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki.
2. *Franchisee* atau penerima waralaba atau *terwaralaba*, adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan (menerima) hak kekayaan intelektual (HAKI) untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

Di Indonesia bisnis waralaba mulai dikenal tahun 1950-an, dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Pada tahun 1970, berkembang sistem pembelian lisensi plus, yaitu penerima waralaba tidak sekedar menjadi penyalur, namun memiliki hak untuk memproduksi produknya. Tonggak kepastian hukum bagi waralaba di Indonesia adalah Peraturan Pemerintah (PP) RI No. 16 tahun 1997 tentang waralaba, kemudian dirubah dan diganti dengan PP No. 42 tahun 2007 tentang waralaba. Ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam sistim bisnis waralaba adalah sebagai berikut :

1. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan waralaba
2. Keputusan menteri Perdagangan RI No. 12/M-DAG/PER/3/2006 tanggal 29 Maret 2006 tentang ketentuan tatacara penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW).
3. UU No. 14 tahun 2001 tentang hak paten
4. UU No. 15 tahun 2001 tentang Merek
5. UU No. 30 tahun 2000 tentang rahasia dagang.
6. Peraturan Pemerintah RI No. 16 tahun 1997, tentang waralaba
7. Peraturan Pemerintah RI No. 44 tahun 1997, tentang kemitraan

Disamping perlindungan hukum, bisnis waralaba di Indonesia juga telah memiliki beberapa asosiasi yang merupakan wadah organisasi pendukung dalam membantu kelancaran bisnis waralaba, yaitu :

1. Asosiasi Pengusaha Waralaba Indonesia (APWINDO)
2. Waralaba & License Indonesia (WALI)
3. Asosiasi *Franchisee* Indonesia (AFI)

Jasa pendidikan dan pelatihan termasuk didalamnya lembaga Bimbel merupakan salah satu potensi jenis Waralaba Format Bisnis (lihat contoh pembiayaan sistim waralaba dibawah ini). Waralaba jenis ini mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. Pemberian lisensi oleh seseorang atau badan kepada pihak lain perorangan atau badan, lisensi tersebut memberikan hak kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang pemberi waralaba secara lengkap.
2. Pemberi waralaba menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif bagaimana menjalankan bisnis, sehingga bias menciptakan seseorang yang sebelumnya belum terlatih dan belum paham tentang bisnis menjadi terampil dalam bisnis.
3. Pihak penerima waralaba pada umumnya akan mendapatkan bantuan atau asistensi mulai dari pemilihan lokasi, pelatihan personalia, mendirikan

- dan memulai bisnis, promosi dan *supply* produk.
4. Untuk jasa tersebut maka pihak pemberi waralaba akan menerima imbalan yang harus dibayar dimuka oleh penerima waralaba yaitu *franchisee fee* serta *royalty fee* yang dihitung dari penjualan.
 5. *Franchisee fee* dibayar untuk satu kali (*on time fee*) diawal pemberian waralaba. *Royalty fee* adalah jumlah yang dibayarkan secara periodik yang merupakan presentase dari omset penjualan. Nilai *franchisee fee* dan *royalty fee* sangat variatif, bergantung pada jenis waralaba.
 6. Pewaralaba melakukan pelatihan, *Riset & Development* (R & D) dan bantuan serta bimbingan secara terus menerus kepada penerima waralaba dalam menjalankan bisnis.
 7. Semua fasilitas yang akan diberikan atau yang harus diberikan oleh pewaralaba kepada penerima waralaba harus diperjanjikan terlebih dahulu.

Bisnis waralaba bidang pendidikan yang telah berkembang adalah *Sciences Buddies*, *TutorNet*, *Sinotif*, *Saint Anna Education Centre* (SAEC), Bimbel Primagama, Bimbel Teknos, Bimbel Gama UI dll. Menurut Amir Karamoy, Ketua Komite tetap Waralaba dan Lisensi KADIN, semakin besar perkembangan bisnis waralaba pendidikan dan pelatihan disebabkan karena semakin besar kesadaran orangtua untuk memberikan pendidikan sedini mungkin kepada anak-anaknya dan pemikiran ini kemudian ditangkap oleh pasar.

Dibawah ini contoh pembiayaan waralaba di bidang usaha jasa bimbingan belajar yang ditawarkan oleh pewaralaba Bimbel kepada investor/penerima waralaba yang berminat membuka cabang Bimbel dengan sistem waralaba di Indonesia :

1. Lembaga Bimbel Primagama

Identitas :

Primagama adalah usaha jasa pendidikan luar sekolah (Bimbingan Belajar) dengan memiliki pasar yang sangat luas dan saat ini memiliki 688 outlet/cabang diseluruh Indonesia. Alamat : Graha Primagama Jl. Diponegoro 89, Yogyakarta Tlp. (0274) 520418, Wisma Kodel Lt 7, Jl HT Rasuna Said, Kav B-4, Jakarta selatan Tlp (021) 52902034.

Gambar 2 : Salah Satu Lokasi Gedung Lembaga Bimbel



Konsep Pengajaran :

Ada tiga konsep pengajaran, yaitu *Remedial*, *Enrichment* dan *Consulting*

- *Remedial* : memberikan penjelasan lebih detail dengan cara pemberian materi pengajaran secara mengulang, menambah sekaligus melengkapi materi pelajaran di sekolah sesuai dengan GBPP Diknas.

- *Enrichment* : pengayaan materi melalui soal-soal ulangan harian, semester, UAS, UN, SPSB, SPMB, UM-UGM dll secara berkala.
- *Consulting* : Sebagai implementasi dari pelaksanaan Pendamping Utama Belajar Siswa maka setiap tentor Primagama siap melayani kesulitan belajar siswa baik di sekolah maupun diluar sekolah. Layanan ini meliputi gambaran pemilihan jurusan, jenjang yang lebih tinggi dan maslah pribadi.

Metoda belajar :

Smart Solution untuk semua jenjang kelas, yang secara terminologi berarti cerdas; *Smart* adalah singkatan dari (S) *simple* = membuat belajar dan penyelesaian soal-soal yang dirasa sulit menjadi mudah diselesaikan; (M) *Mind* = menyelesaikan soal-soal dengan menggunakan rumus-rumus yang mudah diingat; (A) *Applicable* = dapat dan dengan mudah rumus-rumus tersebut diterapkan untuk penyelesaian soal; *Rational* = penyelesaian soal-soal dengan masuk akal dan tetap sesuai dengan konsep dasar; (T) *Trick* = Cara penyelesaian yang cepat dan mudah sekaligus cerdas.

Syarat dan aturan :

- *Franchisee* Bimbel Primagama adalah sistem pengembangan dengan kemitraan secara mandiri menggunakan hak intelektual (merek dan produk) primagama dengan membayar *franchisee fee* untuk jangka waktu lima tahun dan membayar *royalty fee* setiap bulan. Pelayanan kepada siswa seperti modul, paket soal latihan dan lembar jawab computer, pihak investor (*franchisee*) diwajibkan membeli di kantor pusat Primagama.
- *Franchisee fee* untuk satu outlet Rp.150.000.000 untuk lima tahun, dibayar saat penandatanganan perjanjian kontrak *franchisee* (MOU)
- *Royalty fee* 10,70% dari *gross (cash in bruto)* setiap bulan.
- Membayar biaya survey Rp.2 juta (pulau Jawa) dan Rp. 3 juta (luar Jawa)
- *Franchisee* sanggup menyediakan tempat *representative* di lokasi strategis dengan memiliki minimal 6 ruang kelas ukuran masing-masing 20 m2 dan

beberapa ruang pendukung operasional lainnya seperti *front office*, ruang administrasi, ruang pengajar.

- *Franchisee* sanggup menyediakan dana modal kerja yang cukup untuk biaya pengoperasian outlet minimal 6 bulan pertama.
- Pengoperasian Primagama outlet diserahkan sepenuhnya kepada *franchisee*, tetapi dengan standar pelayanan Primagama. Primagama akan memberikan *Standard Operating Procedure* (SOP). Untuk tahun pertama (atas permintaan) kami dapat mensupport seorang Pimpinan Cabang atas biaya *franchisee*.
- Pembelian sarana siswa (modul dll) dapat dilakukan secara bertahap.
- *Rekrutment* dan pelatihan SDM (karyawan dan tentor) dilakukan oleh *franchisee* dibantu Primagama atas biaya *franchisee*.
- Primagama mendukung pemasaran secara periodik melalui *above the line media* (iklan dan acara televisi, surat kabar, majalah, dan tabloid nasional) serta perencanaan pemasaran lokal dengan event dan media lokal.
- Jarak antar outlet area Jakarta minimal 4 km, untuk luar Jakarta 5 km.
- Prioritas pertama untuk perpanjangan masa *franchisee* lima tahun kedua pada outlet yang sama. Rencana perpanjangan sudah dikomunikasikan minimal 6 bulan sebelum masa perjanjian berakhir. Kinerja *franchisee* selama masa kontrak akan menjadi pertimbangan.

2. Lembaga Bimbel GAMA – UI

Identitas :

Bimbel GAMA UI, adalah salah satu unit pendidikan pada Yayasan Lembaga Pendidikan Indonesia (LPPIA) yang didirikan tahun 1990. Saat ini Bimbel GAMA UI sudah memiliki 40 cabang di Indonesia dengan sistem *franchisee*. Head Office Graha GAMA UI: Perkantoran Mall Klender Blok B3 No. 16-18, Jl I Gusti Ngurah Rai, Klender Jakarta Timur 13470.

Target siswa bimbingan :

Meliputi *Play Group* dan TK, SD kelas 1 s.d. 6, SMP kelas 7,8,9, dan SMA kelas 10,11 – 12 IPA, 11 – 12 IPS.

Konsep Pengajaran ;

Konsep belajar dengan pemanfaatan teknologi informasi dan multimedia sebagai sarana belajar, pembinaan mental, penanaman motivasi berprestasi, konsultasi pemilihan jurusan.

Metoda belajar :

Pemahaman detil tiap bidang studi dengan metoda *BRILLIANT SOLUTION* sehingga mudah dalam memecahkan dan menyelesaikan soal.

Syarat dan aturan :

- Bimbel GAMA UI mengembangkan cabang *franchisee* secara kemitraan mandiri dengan pemilikan seumur hidup bagi investor serta dapat diwariskan kepada ahli warisnya.
- Cabang *franchisee* GAMA UI menggunakan nama, trademark, patent, dan design dari GAMA UI
- Investor membayar *franchisee fee* hanya sekali sebesar Rp.100 juta dan *royalty fee*.
- Seluruh biaya investasi ditanggung oleh *Franchisor* (GAMA UI) meliputi :
 - √ Biaya pra operasional untuk Gaji karyawan bulan I
 - √ Biaya marketing (spanduk, brosur, billboard, ATK, dll)
 - √ Peralatan dan perlengkapan meliputi partisi ruangan, fasilitas multimedia, meja kursi untuk kantor dan pendidikan, AC, telepon, Fax, whiteboard, TV, Sofa dan peralatan penunjang lainnya.
- Gedung milik sendiri atau sewa. Jika milik sendiri tidak dikenakan amortisasi (sewa), jika sewa investor hanya membayar untuk tahun I saja
- Biaya operasional dan non operasional 3 bulan I ditanggung *Franchisor*

dan setelah itu seluruhnya ditanggung investor.

- Sistem pembagian keuntungan dapat menggunakan sistem *Net Profit* atau *Net Income*, sebagai berikut :

Sistem	GAMA UI Pusat	Investor
<i>Net Profit</i>	50%	50%
<i>Net Income</i>		
• Tahun 1	12,5%	87,5%
• Tahun 2	15%	85%
• Tahun 3 dst	20%	80%

Keterangan : - Net Profit = Total pendapatan – (biaya operasional + biaya non operasional + jasa produksi).

Biaya dikelola oleh manajemen cabang

Net Income = Total pendapatan – (Modul + asuransi + amortisasi gedung).

Seluruh biaya menjadi tanggung jawab investor.

Laba setelah jasa produksi sepenuhnya hak investor.

- Sistem keuangan mengacu pada sistem akuntansi publik, bersifat terbuka dan pendapatan ditargetkan dalam RAPB. Biaya dikelola dan ditargetkan dalam RAPB sebagai berikut :

Rincian biaya	Persentase
• Gaji karyawan	14%
• Marketing	10%
• Honor guru	15%
• Kantor	1%
• Umum	3%
• Akademik	6%
• Rumah tangga	1%
• Non operasional	10%
Total biaya	60%
Target profit (minimal)	40%

- GAMA UI melakukan proteksi investasi mencakup Marketing Pro Aktif, Rapat-rapat (Divisi, Koordinator, Pleno cabang, Pleno Manajer Cabang dan Pusat), Pemeriksaan dan Pembinaan Cabang (P2C), Diklat, Raker Tahunan, Investor mendapat laporan keuangan setiap bulan, investor berhak melakukan pemeriksaan terhadap cabang.

2.2.2. Pembiayaan Bank

Dari hasil pengamatan di kota Depok, kota Bogor dan kabupaten Bogor belum ditemukan bank swasta yang memberikan kredit untuk lembaga Bimbel, sedangkan pada bank pemerintah ditemukan kantor cabang BRI Bogor yang mulai membiayai lembaga Bimbel pada awal tahun 2010. PT Bank BRI Tbk memang dalam beberapa tahun terakhir mulai agresif memberikan kredit ke industri waralaba nasional termasuk kredit jasa pendidikan untuk lembaga kursus dan pelatihan (diantaranya Bimbel).

Bank lain sudah mulai memberikan kredit kepada usaha waralaba, tetapi bukan untuk waralaba Bimbel atau lembaga pendidikan lainnya. Dibawah ini uraian mengenai kredit untuk jasa pendidikan masing-masing dilaksanakan oleh PT Bank BRI Tbk.

Pangsa pasar kredit bank BRI cabang Bogor 80% adalah untuk perdagangan dan industri, sedangkan kredit untuk jasa (termasuk jasa pendidikan) hanya 5%. Dilihat dari golongan nasabah, kredit tersebut diberikan kepada golongan pengusaha kecil dan menengah. Bank BRI tidak menetapkan suatu skim kredit khusus atau kuota kredit khusus atau plafon kredit tertentu untuk jasa lembaga Bimbel dan jasa pendidikan lainnya baik yang bersifat perorangan atau sistem waralaba. Artinya semua kredit yang diberikan oleh Bank BRI digolongkan sebagai kredit investasi dan kredit modal kerja. Kecuali kredit khusus seperti KUR, kredit kepada pensiunan dsb. yang memiliki skim tersendiri. Demikian pula persyaratan kredit, suku bunga, sistem pengembalian kredit dan prosedur kredit juga mengikuti sistem kredit yang berlaku untuk semua jenis kredit di Bank BRI.

Pada tahun 2010, di sektor jasa pendidikan hanya ada dua lembaga Bimbel yang telah dibiayai Bank BRI yaitu Lembaga Bimbel waralaba dan satu Lembaga Kursus non waralaba. Lembaga Bimbel yang dibiayai merupakan nasabah lama Bank BRI Unit yang merekomendasikan kepada Bank BRI Cabang untuk membiayai keperluan kredit karena jumlah pinjamannya telah melampaui batas wewenang kepala Bank BRI Unit. Bank BRI telah memiliki informasi tentang lembaga Bimbel dari berbagai sumber seperti Dinas Pendidikan Kota, BRI Unit dan lain-lain dan menilai bahwa lembaga Bimbel layak dibiayai karena *profitabel*, agunan mencukupi dan jasa pendidikan dinilai berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir.

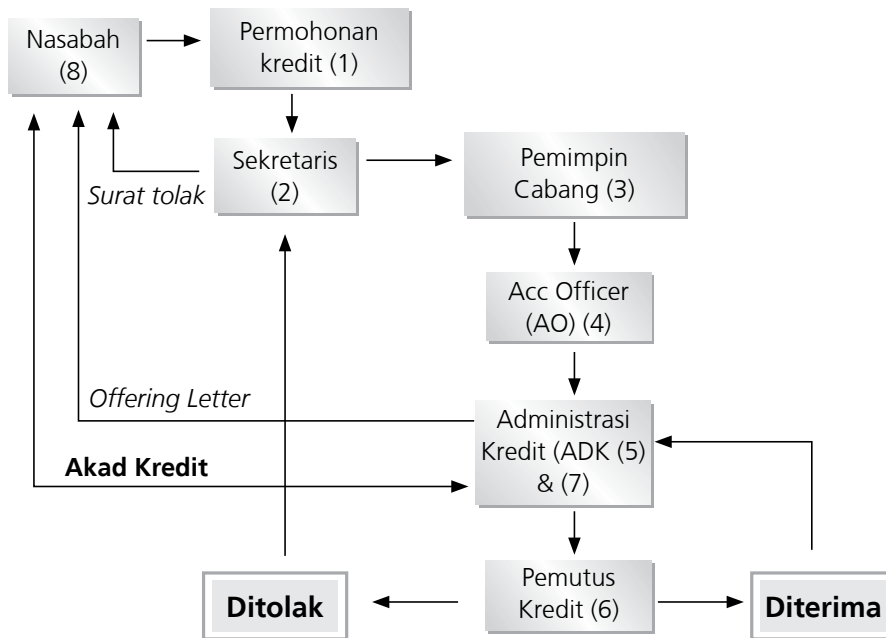
Permasalahan yang dihadapi oleh Bank BRI adalah umumnya lembaga Bimbel didirikan atas nama yayasan dimana yayasan adalah lembaga sosial yang sulit dinilai kelayakannya secara ekonomis. Oleh karena itu sebagai jalan keluarnya maka kredit untuk lembaga Bimbel berbentuk yayasan diberikan atas nama pribadi pemilik Bimbel (perorangan), bukan atas nama yayasan. Sedangkan sebelumnya lembaga Kursus berbentuk CV dan kredit diberikan atas nama CV tersebut.

Ketentuan kredit Bank BRI

a. Prosedur kredit

Prosedur kredit untuk lembaga Bimbel tidak berbeda dengan prosedur kredit pada umumnya yang ditetapkan oleh bank. Pada gambar 3 dapat dilihat alur prosedur kredit di Bank BRI. Calon nasabah datang ke bank membawa proposal permohonan kredit (1) atau mengisi formulir yang sudah ditetapkan oleh bank sebagai bukti permintaan kredit oleh nasabah kepada bank. Proposal permohonan kredit disampaikan kepada sekretaris (2) yang kemudian mengadministrasikan dan menyampaikan kepada Pimpinan Cabang Bank (Pinca) (3). Pinca kemudian membuat disposisi kepada *Account Officer* (AO) (4) yang bertugas menangani jenis kredit tersebut.

Gambar 3 : Prosedur Kredit di Bank BRI



Ditingkat AO permohonan kredit di screening dan dilakukan analisa kredit untuk menentukan paket kredit. Setelah itu dokumen kredit disampaikan kepada Administrasi Kredit (ADK) (5) untuk diteliti lebih jauh mengenai kelengkapan dokumen kredit. Dokumen kredit yang sudah lengkap diserahkan kepada Pemutus Kredit (6) untuk ditetapkan apakah permohonan kredit diterima atau ditolak.

Jika permohonan kredit ditolak maka dibuat Surat Tolak yang disampaikan kepada sekretaris untuk dikirim kepada calon nasabah. Jika permohonan kredit diterima maka dokumen kredit tersebut dikirim kembali kepada ADK (7) untuk dibuat *Offering Letter* yang disampaikan kepada calon nasabah (8). Jika calon nasabah menyetujui maka ADK akan membuat akad kredit (perjanjian kredit) untuk pencairan kredit. Pejabat yang berwenang memutus permohonan kredit

Bimbel ditentukan berdasarkan besarnya persetujuan kredit yang diberikan bank, yaitu :

- a. s/d Rp.500 juta oleh Pejabat Manajer pemasaran
- b. Lebih Rp.500 juta s/d Rp.2 milyar oleh Pemimpin Cabang
- c. Lebih dari Rp.2 milyar oleh Komite Kredit Kantor Wilayah Bank BRI

Seluruh waktu yang diperlukan sejak calon nasabah mengajukan permohonan kredit sampai kredit tersebut dicairkan memerlukan waktu paling lama 14 hari kerja.

b. Persyaratan kredit dan agunan

Untuk memperoleh kredit calon nasabah harus menyertakan bukti-bukti persyaratan yang telah ditetapkan oleh Bank BRI dalam proposal kredit, sebagai berikut :

1. Bukti diri pemilik/penyelenggara berupa KTP/SIM
2. NPWP sesuai dengan ketentuan yang berlaku
3. Surat izin dari Dinas Pendidikan Setempat
4. Akte Notaris Pendirian usaha untuk badan usaha
5. IMB atau bukti kepemilikan atau sewa tempat
6. Sertifikat tanah
7. Surat Izin Gangguan dari masyarakat sekitar
8. Surat Perjanjian Bimbel dengan *Franchisor* (khusus lembaga Bimbel Waralaba)

Dari persyaratan diatas ada dua persyaratan yang bermasalah, yaitu perizinan atas nama yayasan sulit memperoleh kredit bank dan izin gangguan sulit dipenuhi oleh calon nasabah. Izin gangguan harus disetujui oleh masyarakat sekitar sehingga jika ada yang tidak setuju atau tidak mau menandatangani maka izin gangguan tersebut tidak dapat dikeluarkan oleh pemerintah setempat. Untuk melancarkan keluarnya izin gangguan calon nasabah harus mengeluarkan biaya tambahan yang

seringkali memberatkan calon nasabah. Izin gangguan berlaku reguler dan harus diperbaharui. Khusus untuk persyaratan agunan tambahan ditetapkan oleh bank adalah sertifikat tanah dengan perikatan secara Notarial (Hak Tanggungan).

c. Suku bunga, ketentuan lain dan biaya kredit

Bunga kredit untuk pinjaman modal kerja yang diberikan bank kepada lembaga Bimbel ditetapkan sebesar 14,5% efektif setahun tanpa unsur subsidi, dan *grace period* dengan sistem pengembalian rekening koran (dicicil). Suku bunga kredit kepada lembaga Bimbel berlaku juga untuk kredit kepada jenis usaha-usaha lainnya. Dibandingkan dengan suku bunga KPR (8,5%) suku bunga pinjaman Bimbel lebih tinggi.

Biaya kredit mengikuti standar biaya kredit yang biasa berlaku di bank, meliputi biaya-biaya sebagai berikut :

- Provisi 1%
- Administrasi kredit Rp.350.000 per tahun (besarnya tergantung jangka waktu kredit).
- Meterai Rp.12.000 atau sesuai ketentuan besar pinjaman
- Asuransi kebakaran 1,32 per mil dari nilai bangunan (untuk 3 tahun)
- Notaris 0,25%, minimal Rp.1 juta atau berdasarkan negosiasi dengan Notaris.

BAB III

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

3.1. Aspek Pasar

Analisa mengenai aspek pasar dari suatu bidang usaha biasanya berkaitan dengan pasar input dan pasar output dari usaha tersebut. Sebagaimana dipahami pasar input utama adalah bahan baku, kemudian bahan pembantu atau penolong, tenaga kerja dan modal, sedangkan pasar output adalah produk utama yang dihasilkan dan produk sampingan.

Dalam analisa mengenai aspek pasar, perlu dibedakan antara usaha-usaha dibidang pertanian dan industri atau perdagangan dengan usaha-usaha dibidang pendidikan seperti lembaga Bimbel. Usaha bimbingan belajar termasuk sebagai usaha jasa, dimana analisa aspek pasar hanya dapat dinilai dari pasar input, sedangkan analisa pasar outputnya tidak berbentuk fisik tetapi bersifat *intangible*, sehingga sulit diukur karena tidak dapat diraba, dicicipi atau disentuh. Demikian pula karakteristik lain dari jasa adalah bersifat simultanitas produksi dan konsumsi, artinya produksi jasa dijual terlebih dahulu, lalu diproduksi dan dikonsumsi secara simultan. Kenyataan demikian ini, seringkali berarti bahwa konsumen harus berada di tempat di mana jasa yang diminta akan diproses, sehingga konsumen melihat atau bahkan terlibat dalam proses produksi. Karakteristik lain dari jasa adalah kerentanan artinya jasa tidak dapat disimpan, dijual lagi atau dikembalikan, misalnya rambut yang sudah dicukur tidak dapat dikembalikan lagi seperti semula (Husein Umar, 2003). Demikian pula halnya dengan jasa bimbingan belajar.

Berdasarkan teori tersebut diatas maka analisa aspek pasar dalam usaha jasa bimbingan belajar akan dibatasi pada analisa aspek permintaan dan penawaran secara sekaligus. Analisa aspek pasar lainnya tidak dilakukan disini, karena sifat dari produk jasa tersebut.

Permintaan dan Penawaran

Salah satu aspek pasar yang perlu dibahas adalah permintaan, yaitu jumlah barang yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai kemampuan untuk membeli pada berbagai tingkat harga. Aspek permintaan dalam bimbingan belajar diukur dari jumlah siswa yang berhasil masuk menjadi peserta bimbingan, sedangkan tingkat harga adalah tarif biaya bimbingan yang harus dibayar siswa.

Permintaan terhadap jasa bimbingan belajar diduga akan semakin meningkat sejalan dengan semakin meningkatnya perekonomian negara Indonesia. Bimbingan belajar yang awal mulanya berupa bimbingan tes untuk melayani permintaan siswa SMA tingkat terakhir yang ingin melanjutkan pendidikannya ke perguruan tinggi terutama PTN, pada saat ini telah mengalami pengembangan yang dinamis mencakup hampir semua jenjang kelas pada sekolah umum strata SD sampai SMA.

Produk utama lembaga Bimbel yang memberikan pendapatan adalah jasa bimbingan belajar bagi siswa tingkat SD, SMP dan SMA. Produk lain adalah buku-buku pelajaran dan soal-soal latihan yang dijual untuk siswa peserta bimbingan belajar dan siswa lainnya, namun tidak semua lembaga Bimbel mampu membuat buku-buku dan soal-soal latihan untuk dijual. Dengan semakin dirasakannya manfaat atau efektifitas bimbingan belajar oleh siswa-siswa tersebut maka sistem pembelajaran pun mengalami diversifikasi yaitu sistem kelas reguler yang berlangsung selama satu tahun dan sistem kelas intensif yang berlangsung dalam beberapa bulan saja atau satu semester.

Pada sistem kelas reguler, untuk tingkat SD mulai dari kelas 3 SD sampai kelas 5 dan untuk tingkat SMP mulai dari kelas 7 s.d. 8 serta tingkat SMA mulai dari kelas 10 s.d. 11, siswa dibimbing menghadapi ujian semester dan ujian kenaikan kelas. Sedangkan untuk sistem kelas intensif yang dibimbing adalah siswa SD, SMP dan SMA masing-masing untuk kelas 6, 9 dan kelas 12, guna mengikuti ujian akhir dan Ujian nasional dan seleksi masuk untuk diterima dijenjang sekolah yang lebih tinggi. Sejumlah lembaga Bimbel lainnya juga memberikan bimbingan

kepada siswa SD kelas 1 dan kelas 2; siswa *playgroup*/Taman Kanak-Kanak dan bimbingan secara privat kepada siswa-siswa tertentu yang memerlukannya.

Dengan melihat diversifikasi sistem pembelajaran dalam lembaga Bimbel seperti yang dijelaskan diatas menunjukkan adanya peningkatan permintaan masyarakat yang akan mengirim siswa mengikuti bimbingan belajar secara terus menerus setiap tahun. Berdasarkan hasil penelitian ada lembaga Bimbel yang optimis bahwa peningkatan jumlah siswa yang mengikuti bimbingan belajar meningkat sekitar 10% setiap tahun. Hal ini sejalan dengan trend pertumbuhan penduduk Indonesia usia sekolah SD, SMP dan SMA yang akan semakin bertambah sehingga permintaan terhadap jasa lembaga Bimbel juga semakin bertambah.

Aspek penawaran secara teoritis diartikan sebagai kuantitas barang yang ditawarkan pada berbagai tingkat harga. Barang yang ditawarkan oleh usaha jasa bimbingan belajar yang dapat dianalisis dalam aspek penawaran adalah jumlah lembaga Bimbel yang tumbuh dan berkembang serta kualitas pelayanannya termasuk teknologi pendidikannya. Mengingat penyebaran jumlah lembaga Bimbel yang tidak merata di Indonesia (lihat tabel 1), menyebabkan peluang untuk mendirikan lembaga-lembaga Bimbel di provinsi lain di Indonesia masih terbuka lebar. Keadaan ini didukung pula dengan semakin bertambahnya perguruan tinggi di daerah-daerah yang selalu mengadakan ujian masuk penerimaan mahasiswa baru sehingga permintaan terhadap jasa bimbel akan semakin meningkat, sekaligus hal ini akan meningkatkan pendirian lembaga-lembaga Bimbel yang baru.

Menurut *Tempo Interaktif.com* waralaba lembaga pendidikan dan pelatihan termasuk lembaga Bimbel diprediksi meningkat dalam tahun 2010 sebesar 5% – 6%, meskipun banyak juga yang tutup. Pangsa pasar bisnis waralaba pendidikan dan pelatihan adalah 15% dari seluruh 800 usaha waralaba yang sekarang ada di Indonesia. Bisnis waralaba pendidikan dan pelatihan menduduki peringkat ketiga sesudah bisnis waralaba makanan, minuman dan waralaba ritel.

Secara agregat dapat diasumsikan bahwa kenaikan permintaan terhadap jasa bimbingan belajar dan penawaran jumlah lembaga Bimbel di pasaran akan dipengaruhi oleh kenyataan yang terjadi saat ini, yaitu :

- a. Pertambahan jumlah sekolah-sekolah SD, SMP dan SMA, sekaligus karena adanya pertambahan penduduk pada usia sekolah tersebut setiap tahun,
- b. Peningkatan pendapatan keluarga/masyarakat, cenderung meningkatkan keinginan keluarga untuk masuk sekolah yang lebih tinggi
- c. Kesadaran masyarakat akan perlunya pendidikan semakin lama semakin meningkat, mula-mula di daerah perkotaan, kemudian meluas ke desa-desa.
- d. Semakin besar biaya bimbingan belajar semakin berkurang siswa yang akan mengikuti bimbingan belajar.
- e. Adanya prestise, tuntutan dan kegalauan orang tua agar anaknya memperoleh hasil belajar yang tinggi menjadi lahan subur bagi tumbuh dan berkembangnya bisnis bimbingan belajar.
- f. Pemerintah menetapkan Standar Nasional Pendidikan melalui Ujian Nasional yang semakin ketat, telah mendorong orang tua siswa mencari alternative meningkatkan nilai hasil belajar melalui lembaga Bimbingan belajar.

3.2. Aspek Pemasaran

3.2.1. Biaya Bimbingan

Harga output dari bimbingan belajar, bukanlah harga produk sebagaimana lazimnya produk dari proses produksi suatu usaha. Harga output bimbingan belajar adalah biaya yang dibayar oleh siswa atas jasa bimbingan yang diberikan oleh lembaga Bimbingan belajar dan uang pendaftaran ketika siswa mendaftarkan diri ingin mengikuti bimbingan belajar.

Hasil survey menunjukkan bahwa biaya jasa bimbingan belajar dan uang pendaftaran berbeda-beda menurut strata pendidikan umum, jenjang kelas dan program pembelajaran. Demikian pula biaya-biaya tersebut bervariasi antar lembaga Bimbingan belajar. Pada tabel berikut disajikan biaya jasa bimbingan belajar berdasarkan hasil survey.

Tabel 5 : Biaya jasa bimbingan belajar

No	Biaya Pendaftaran	Biaya Bimbingan (Reguler)			Biaya Bimbingan (Intensif)		
		SD	SMP	SMA	SD	SMP	SMA
1	100.000	2.450.000 – 3.500.000	2.650.000 – 3.700.000	2.750.000 – 3.800.000	--	--	2.500.000
2	100.000	2.500.000 :	2.500.000	2.500.000	--	--	--
3	125.000	2.000.000 – 4.500.000	2.000.000 – 4.500.000	2.000.000 – 4.500.000	--	--	--
4	150.000	2.650.000	2.650.000	2.650.000	2.950.000	2.950.000	2.950.000

Sumber : data primer

3.2.2. Jalur Pemasaran

Untuk menarik calon siswa peserta bimbingan belajar, lembaga Bimbel sangat gencar melakukan promosi melalui berbagai media seperti brosur, leaflet, spanduk, iklan di media cetak, website dan *try out* serta *open house*. Jalur pemasaran melalui promosi ini sangat efektif menjaring calon siswa peserta bimbingan. Setiap tahun promosi sudah mulai dilakukan pada bulan Mei sampai menjelang kenaikan kelas atau menjelang penerimaan siswa baru. Promosi yang paling efektif mencapai sasaran adalah *try out* dan website.

Promosi melalui *try out* :

Promosi melalui *try out* dilakukan 2 kali dalam setahun, yaitu pada awal dan akhir tahun. *Try out* dilaksanakan secara serentak disuatu tempat yang cukup representative dengan mengundang sekolah-sekolah. Siswa peserta *try out* adalah siswa kelas terakhir, misalnya SD kelas 6, SMP kelas 9 dan SMA kelas 12. Para peserta tidak mengeluarkan biaya untuk *try out* ini, karena seluruh biaya ditanggung oleh lembaga Bimbel. Dalam *try out* ini lembaga Bimbel terlebih

dahulu telah mengadakan hubungan dan pendekatan dengan sekolah-sekolah, sehingga pelaksanaannya lebih lancar. Pelaksanaan *try out* biasanya bekerjasama atau bermitra dengan perusahaan perusahaan swasta dan BUMN seperti Bank Mandiri, Indosat, Telkom dan lain-lain. Dengan kerjasama ini biaya pelaksanaan *try out* dapat ditekan sehingga lembaga Bimbel hanya mengeluarkan biaya sekitar Rp.5 juta untuk sekali *try out*. Dalam *try out* ini lembaga Bimbel menyediakan soal-soal latihan dan kertas jawaban. Pemeriksaan soal juga dilakukan oleh para tutor dari lembaga Bimbel

Promosi melalui Website :

Promosi yang juga cukup efektif adalah melalui jaringan internet. Untuk itu lembaga Bimbel perlu membuat situs website. Berikut adalah pedoman pembuatan websitenya.

Pedoman pembuatan website bimbingan belajar

Target pasar dari pembuatan website ini adalah siswa sekolah mulai dari SD-SMP-SMA, orang tua yang sedang mencari tempat bimbingan belajar, para praktisi pendidikan yang mencari info, dan para guru. Tujuan dari pembuatan website adalah sebagai media presentasi dan pemasaran dari program bimbingan belajar. Dimana para calon siswa bimbingan belajar mendapatkan info online mengenai program bimbingan belajar yang cocok, mendapatkan berita dan info seputar dunia pendidikan, dapat berinteraksi dengan penyedia layanan bimbel dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan seputar bimbel, selain sebagai tempat bagi bimbel itu sendiri menjaring para peserta bimbelnya.

BAB IV

ASPEK TEKNIS PELKSANAAN BIMBEL

4.1. Lokasi Usaha

Usaha Bimbel adalah suatu usaha jasa layanan pendidikan kepada siswa sekolah formal mulai dari tingkat SD, SMP dan SMA. Bahkan ada juga Bimbel yang memberikan layanan untuk tingkat *play group* dan taman kanak-kanak. Untuk menjadi peserta bimbingan para siswa harus membayar sejumlah uang yang cukup besar disamping biaya transportasi. Dengan demikian maka ditinjau dari segi proses produksi dalam suatu usaha, input utama lembaga Bimbel adalah para siswa sekolah formal yang memiliki kemampuan keuangan yang cukup. Untuk itu maka pemilihan lokasi harus mempertimbangkan faktor jumlah sekolah yang menjadi target operasi dan tingkat pendapatan orang tua siswa.

Untuk Bimbel *franchisee* pemilihan lokasi juga mempertimbangkan jarak dengan Bimbel sesama *franchisee*, karena *franchisor* menetapkan syarat bahwa sesama Bimbel franchisee tidak boleh beroperasi tumpang tindih pada suatu lokasi atau sekolah siswa, artinya zona wilayah operasi sudah dibatasi, misalnya berdasarkan radius jarak terjauh 5 km dari lokasi operasi Bimbel franchisee sesama lainnya.

Lokasi usaha yang berdekatan dengan Bimbel lain tidak menjadi masalah meskipun diakui oleh lembaga Bimbel bahwa ada persaingan diantara Bimbel. Persaingan ini dapat diatasi dengan memperbaiki sistem manajemen pelayanan siswa yang responsif, kurikulum, metoda dan materi pembelajaran serta kemampuan bekerjasama dengan sekolah-sekolah umum.

4.2. Perizinan

Perizinan adalah suatu ketetapan pemerintah atau pemerintah daerah dalam hal ini Dinas Pendidikan Pemuda dan Olah Raga pada tingkat kabupaten/kota untuk memberikan legalitas atau pengakuan dan persetujuan resmi atas status penyelenggaraan kursus dan pelatihan dalam melaksanakan programnya. Menurut UU Sisdiknas tahun 2003, Lembaga Bimbel termasuk salah satu LKP dalam kelompok satuan pendidikan non formal dan oleh karena itu wajib memperoleh izin dari pemerintah atau pemerintah daerah. Pengaturan perizinan lembaga kursus dan pelatihan dilakukan dengan tujuan (Apa dan Bagaimana Pembinaan Kursus, Mendiknas tahun 2010) :

- a. Memudahkan pemerintah atau pemerintah daerah dalam mengadakan pembinaan yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, penilaian dan evaluasi serta pengawasan.
- b. Memelihara dan meningkatkan mutu pendidikan yang serasi dengan tuntutan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, kebutuhan masyarakat dan dunia usaha/industry.
- c. Mengarahkan, menyerasikan, mengembangkan program pendidikan non formal guna menunjang suksesnya program pembangunan
- d. Melindungi LKP dari tindakan diluar peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Melindungi warga masyarakat dari penyalahgunaan penyelenggaraan kursus dan pelatihan yang mengakibatkan kerugian.
- f. Memberikan tanggung jawab hukum kepada LKP

Pada tingkat Dinas Pendidikan di kabupaten/kota, pengaturan perizinan LKP berada dibawah Bidang Pendidikan Luar Sekolah Pemuda dan Olah Raga (Diklussepora). Berdasarkan pengamatan di lapangan dan informasi dari Diklussepora ternyata pada saat ini (tahun 2010) lembaga Bimbel yang beroperasi belum semuanya memiliki atau mengajukan izin operasional dari dinas tersebut. Alasannya adalah :

- a. Lembaga Bimbel tidak ingin melaporkan kegiatan usaha kepada Dinas, karena merasa telah memiliki izin usaha sebagai Perseroan Terbatas, Yayasan atau cabang dari suatu usaha franchisee (waralaba) yang telah memiliki izin usaha.
- b. Belum adanya penilaian akreditasi terhadap lembaga Bimbel sehingga mereka merasa tidak perlu mengajukan perizinan.
- c. Kurangnya informasi sehingga LKP tidak mengetahui prosedur dan tata cara pengajuan izin operasional.
- d. Belum adanya Peraturan Daerah tentang LKP, meskipun sudah ada Perda No. 13 tahun 2004 tentang Organisasi Perangkat Daerah. Hal ini penting ditinjau dari segi sumber PAD.

Prosedur untuk mendapatkan izin operasional Bimbel adalah sebagai berikut:

masyarakat yang berminat menyelenggarakan LKP mengajukan proposal pendirian LKP secara lengkap dengan melampirkan bukti-bukti fisik sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan kepada Dinas Pendidikan Pemuda dan Olah Raga Kabupaten/Kota, u.p. Subdin yang menangani Pendidikan Luar Sekolah (PLS)

Sebagai contoh di kota Bogor, Subdin tersebut adalah Bidang Diklussepora. Persyaratan administrasi pendirian LKP yang ditetapkan terbagi atas tiga kelompok LKP, yaitu :

- a. Persyaratan untuk izin mendirikan LKP baru adalah :
 1. Surat Rekomendasi dari Penilik Kecamatan setempat.
 2. Foto copy KTP penanggung jawab penyelenggara.
 3. Pas foto ukuran 4 x 6, 1 lembar dan ukuran 3 x 4, 1 lembar bagi setiap kursus

4. Bukti kepemilikan atau penguasaan tempat penyelenggaraan kursus berupa foto copy sertifikat hak milik, hak pakai, hak guna atau surat perjanjian sewa/kontrak
5. Daftar prasarana dan sarana yang dimiliki.
6. Daftar susunan pengelola pengurus (struktur organisasi)
7. Daftar susunan tenaga pendidik/tutor
8. Daftar susunan tenaga tata usaha (kalau ada)
9. Foto copy ijazah pendidikan terakhir bagi penyelenggara
10. Foto copy ijazah pendidikan terakhir bagi tenaga pendidik/tutor
11. Foto copy ijazah pendidikan terakhir bagi tenaga tata usaha
12. Program belajar, kurikulum dan tata tertib kursus
13. Denah lokasi
14. Surat Rekomendasi dari HIPKI (Himpunan Pengusaha Kursus Indonesia)
15. Surat Rekomendasi dari DLLAJ Kabupaten/Kota
16. Surat Rekomendasi dari Dinas Tata Kota
- b. Persyaratan untuk izin LKP PT, Perusahaan Perorangan (CV), Koperasi dan Yayasan, adalah :
 1. Persyaratan yang sama pada butir A (1 s/d 14)
 2. Foto copy bukti bukti pendirian badan usaha berupa Akte Notaris
- c. Persyaratan untuk izin perpanjangan adalah :
 1. Surat Rekomendasi dari Penilik Sekolah di Kecamatan/setempat
 2. KTP penanggung jawab kursus
 3. Pas foto ukuran 4 x 6, 1 lembar dan ukuran 3 x 4, 1 lembar baagi setiap jenis kursus
 4. Daftar perkembangan warga belajar
 5. Foto copy izin kursus yang lama
 6. Surat Rekomendasi dari HIPKI
 7. Laporan perkembangan lembaga 3 bulan terakhir

Masa berlaku surat izin ternyata berbeda-beda untuk setiap Kabupaten/ Kota. Di kota Depok Surat Izin pertama dikeluarkan oleh UPT Dinas Pendidikan/ Penilik tingkat kecamatan dengan masa berlaku 6 bulan, kemudian lembaga kursus dinilai kembali untuk mendapatkan surat izin kedua yang dikeluarkan oleh Dinas Pendidikan Pemuda dan Olah Raga tingkat kota yang berlaku selama 3 tahun. Untuk selanjutnya Surat Izin diperpanjang dengan masa berlaku 3 tahun. Di kota Bogor, Surat Izin operasional diberikan dalam 3 tahap, yaitu, untuk tahap I selama 6 bulan, kemudian dinilai kembali untuk mendapatkan Surat Izin kedua yang masa berlakunya 1 tahun, kemudian dinilai kembali untuk mendapatkan Surat Izin yang masa berlakunya selama 3 tahun. Selanjutnya perpanjangan Surat Izin setiap 3 tahun. Disamping Surat izin operasional diberikan pula Sertifikat Penyelenggaraan kursus.

Berdasarkan Surat Dirjen Pendidikan Nonformal dan Informal No.195/E/ KK/2009, tentang Nomor Induk Lembaga Kursus (NILEK), mulai tahun 2009, semua LKP baik yang sudah lama maupun yang baru berdiri, disamping memiliki izin operasional juga wajib memiliki Nomor Induk Lembaga Kursus (NILEK) online. Oleh karena itu LKP yang sudah memiliki izin dari Dinas Pendidikan Kabupaten/ Kota setempat harus mendaftarkan lembaganya ke Dinas Pendidikan Provinsi setempat untuk memperoleh NILEK. Kepemilikan NILEK ini penting karena mulai tahun 2010, lembaga penyelenggara kursus dan pelatihan yang memiliki NILEK yang diperbolehkan untuk :

- a. Mengakses dana *blockgrant* kursus para profesi (KPP), Kursus Wirausaha Kota (KWK), Kursus Wirausaha Desa (KWD), Bantuan Operasional Penyelenggaraan LKP (BOP-LKP) untuk membeli fasilitas kursus
- b. Memperoleh kesempatan untuk mengikuti berbagai orientasi teknis dan pelatihan
- c. Diikutsertakan dalam berbagai kegiatan dan lomba tingkat nasional dan internasional
- d. Diusulkan untuk diakreditasi oleh Badan Akreditasi Nasional Pendidikan Nonformal (BAN-PNF)
- e. Diusulkan untuk dilakukan penilaian kinerja LKP

NILEK online diterbitkan oleh Dinas Pendidikan Provinsi, berdasarkan laporan dari Dinas pendidikan Kabupaten/Kota tentang data LKP yang mendaftarkan untuk memperoleh NILEK online. Prosedur untuk memperoleh NILEK adalah LKP mengisi formulir pendataan LKP, selanjutnya Dinas Pendidikan kabupaten/kota akan melaporkan data LKP tersebut ke Dinas Pendidikan Provinsi untuk diterbitkan NILEK online. Pendaftaran untuk memperoleh NILEK berlangsung dalam bulan Agustus s/d Desember. Jika LKP tidak memiliki NILEK maka lembaga tersebut dianggap ilegal meskipun telah memperoleh izin dari Dinas pendidikan kabupaten/Kota. Disamping itu LKP yang bersangkutan tidak berhak menjadi mitra Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan dari Kemendiknas untuk memperoleh bantuan dan dukungan atau penyelenggara program-program yang ada di Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan.

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa pengurusan surat izin operasional dan NILEK bagi setiap LKP termasuk lembaga Bimbel sebenarnya tidak sulit atau berbelit-belit. Pengurusan dokumen tersebut juga tidak dikenakan biaya oleh Dinas Pendidikan kabupaten/kota. Kepemilikan NILEK bagi lembaga Bimbel penting untuk mengantisipasi pelaksanaan akreditasi oleh BAN-PNF. Sanksi kepada LKP yang tidak memiliki izin ada 2 yaitu (1) Penyelenggara kursus dan pelatihan tanpa izin dapat dikenakan pidana penjara paling lama 10 tahun dan/atau pidana denda paling banyak satu milyar rupiah; (2) Bagi lembaga kursus yang menyalagunakan izin kursus maka Dinas Pendidikan kabupaten/kota dapat member sanksi berupa teguran lisan, teguran tertulis, atau pencabutan izin kursus.

4.3. Program Bimbingan

Kegiatan lembaga Bimbel dimulai dengan masa pendaftaran calon siswa, masa persiapan belajar (pengenalan), masa kegiatan belajar dan masa akhir program (ujian akhir). Pendaftaran calon siswa dilakukan dengan cara siswa mengisi formulir pendaftaran membayar uang pendaftaran dan memilih program pembelajaran. Pendaftaran berlangsung dalam bulan Maret, April, Mei dan Juni setiap tahun.

Setelah diterima sebagai calon siswa dilakukan persiapan belajar yaitu placement test dan orientasi siswa. Placement test adalah test diagnostic siswa untuk mengetahui kemampuan akademis, kemampuan menyerap materi pembelajaran, potensi bakat dan kecerdasan. Hasil *placement test* akan menjadi bahan petunjuk bagi tutor dalam melakukan pembinaan terhadap siswa selama bimbingan belajar berlangsung. Dalam persiapan ini juga ada masa orientasi siswa, dimana siswa telah dinyatakan diterima di lembaga Bimbel, dan diwajibkan mengikuti masa orientasi berupa pengenalan ketentuan umum lembaga Bimbel, tata tertib selama mengikuti program bimbingan belajar, dan penjelasan tentang program pembelajaran dan proses pembelajaran, meliputi jadwal belajar, modul dan materi belajar, soal-soal latihan dan tutor yang akan member bimbingan.

Setelah orientasi, lembaga Bimbel melakukan penempatan kelas untuk masing-masing siswa sesuai dengan pilihan kelasnya yaitu kelas program reguler, kelas program intensif dan kelas program lainnya (jika ada). Selanjutnya dimulai kegiatan belajar, yaitu :

- a. Kegiatan belajar untuk kelas reguler berlangsung 2 kali perminggu, 2 sesi (3 jam) setiap pertemuan selama satu tahun (10 bulan).
- b. Kegiatan belajar untuk kelas intensif berlangsung 3 kali per minggu, 2 sesi (3 jam) setiap pertemuan selama 2 bulan terus menerus.
- c. Kegiatan belajar untuk kelas program lainnya tergantung keperluan dan rencana lembaga Bimbel. Misalnya program privat.

Kegiatan penting yang dilakukan oleh lembaga Bimbel adalah konsultasi peserta yang dilaksanakan secara bertahap yaitu :

- a. Konsultasi awal yang diberikan sebelum proses belajar berlangsung meliputi penjelasan hasil test, diagnostic dan penempatan kelas.
- b. Konsultasi lanjutan meliputi konsultasi pelajaran dan PR non stop, konsultasi pemilihan sekolah jenjang berikutnya dan konsultasi pemilihan jurusan.
- c. Konsultasi seumur hidup yang biasanya diberikan oleh lembaga Bimbel terkenal. Konsultasi ini diberikan selama menjadi siswa lembaga Bimbel maupun setelah siswa tidak lagi menjadi siswa lembaga Bimbel tersebut.

Konsultasi meliputi aspek bakat, potensi kecerdasan maupun psikologis.

Selama masa bimbingan belajar dilakukan test atau simulasi latihan penyelesaian soal-soal sampai pada akhir program. Di akhir masa program bagi siswa program regular kelas 3,4,5 SD, kelas 7,8 SMP dan kelas 10,11 SMA dilakukan simulasi ujian kenaikan kelas; sedangkan bagi siswa kelas 6 SD, kelas 9 SMP dan kelas 12 SMA dilakukan simulasi Ujian Nasional (UN); sedangkan bagi siswa kelas 12 SMA, selain simulasi UN juga dilakukan latihan penyelesaian soal-soal Seleksi Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SMPTN). Kegiatan UN maupun SMPTN juga dilakukan dengan metoda pelaksanaan *try out*.

4.4. Fasilitas Prasarana dan Sarana Pembelajaran

4.4.1. Prasarana

Prasarana belajar yang dibutuhkan oleh sebuah bimbingan belajar sederhana yaitu ruang kelas ber AC, kursi siswa, *white board* dan meja guru. Ruang kelas yang mampu menampung siswa antara 8 – 15 orang atau berukuran 5 x 6 meter persegi.. Ruang kelas harus dilengkapi dengan AC, karena ruang-ruang kelas didesain secara berhimpitan dan seringkali tanpa jendela. Hal ini disebabkan karena lembaga Bimbel jarang memiliki gedung sendiri dan menyewa di mall-2 atau ruko. Ruangan ber AC ini kemudian menjadi ukuran *bonafiditas* sebuah lembaga Bimbel.

Disamping fasilitas AC semua ruangan kelas dilengkapi dengan kursi-kursi belajar yang didesain khusus seperti kursi di ruang kelas perguruan tinggi (satu siswa satu kursi dilengkapi dengan meja lipat). Di setiap ruang kelas terdapat *white board* dan meja tutor. Di lembaga Bimbel tertentu terdapat ruangan khusus computer yang disediakan untuk praktek multimedia bagi siswa atau internet bagi siswa yang sedang menunggu waktu belajar. Fasilitas ini juga menjadi pertimbangan bagi calon siswa yang akan mengikuti bimbingan belajar dilembaga ini.

4.4.2. Sarana

Sarana belajar merupakan input produksi penting dalam suatu kegiatan bimbingan belajar disamping kualitas pembimbing atau tutor. Karena itu sarana belajar menjadi ukuran penilaian dan pertimbangan utama bagi siswa dan orangtua dalam menentukan lembaga Bimbel yang akan dipilihnya.

Sarana belajar siswa terdiri dari bahan ajar, soal latihan, suplemen dan evaluasi belajar. Bahan ajar disusun secara paket dan disebut modul panduan belajar yang berisi sejumlah mata ajaran. Setiap jenjang kelas dan program pembelajaran memiliki modul sendiri-sendiri. Suplemen adalah soal-soal untuk *try out* berkala atau simulasi, sedangkan evaluasi belajar adalah bahan-bahan *review* materi belajar dengan tanya jawab. Di bawah ini adalah contoh modul dan bahan ajar untuk beberap program pembelajaran dan kelas :

Lembaga Bimbel yang *bonafid* memiliki sarana belajar seperti modul belajar, soal-soal latihan yang berkualitas dan selalu relevan dengan Garis-garis Besar Program Pembelajaran (GBPP), kisi-kisi dan Standar Kompetensi Lulusan (SKL) dari Kementerian Pendidikan nasional. Disamping itu modul-modul tersebut dirancang oleh tenaga-tenaga ahli yang berpengalaman dan telah mempunyai akreditasi dari Badan Akreditasi Nasional. Modul-modul tersebut juga perlu disesuaikan dengan kebutuhan siswa untuk mengikuti ujian nasional, ujian evaluasi dan seleksi masuk ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

Tabel 6 : Program Pembelajaran dan Materi Belajar

No	Program Pembelajaran	Modul untuk Kelas	Materi belajar
I	SD		
	1. Reguler	3,4,5	Matematika, IPA, Bhs Inggris
	2. Intensif	6	Matematika, IPA, Bhs Inggris, Bhs Indonesia
II	SMP		
	1. Reguler	7,8	Matematika, Fisika, Biologi, Bhs Inggris
	2. Intensif	9	Matematika, IPA, IPSKimia, , Bhs Inggris, Bhs Ind.
III	SMA		
	1. Reguler	10, 11	Matematika, Fisika, Biologi, Kimia, Bhs Inggris
	2. Intensif-1 IPA	12	Matematika, Fisika, Biologi, Kimia, Bhs Inggris, Bhs Ind.
	3. Intensif-2 IPS	12	Matematika, Ekonomi/Akuntansi, Geografi, Bhs Ingeris, Bhs Ind., Sejarah, Sosiologi

Menurut lembaga Bimbel yang disurvei setiap tahun modul belajar dimodifikasi dan diperbaiki. Bagi lembaga Bimbel *franchisee* semua modul sudah disediakan oleh *franchisor*. Untuk meningkatkan kualitas dan kemampuan para tutor, Bimbel *franchisor* melakukan pelatihan yang meliputi :

- a. Metoda belajar yang digunakan oleh Bimbel
- b. Motivator dalam bimbingan belajar

Materi pembelajaran dalam modul Semua tutor wajib mengikuti pelatihan. Pelatihan dilakukan pada saat tutor pertama kali menjadi pengajar di lembaga Bimbel dan secara regular setiap tahun. Pelatih adalah ahli-ahli dari Bimbel *franchisor*. Lembaga Bimbel bukan waralaba, tutor juga diberikan pelatihan tentang metoda pembelajaran dan materi pembelajaran oleh guru senior di lembaga tersebut. Pelatihan meliputi :

- a. Metoda dan teknik mengajar di bimbingan belajar
- b. Pendalaman tentang materi pembelajaran yang sudah disiapkan

4.4.3. Staf Pengajar

Tenaga pengajar yang biasa disebut *Tentor* atau *Tutor* adalah pelaksana program pembelajaran yang sangat menentukan keberhasilan siswa dalam menempuh ujian kenaikan kelas, UN dan SMPTN. Oleh karena itu tenaga pengajar ini dipilih secara teliti melalui seleksi tertulis dan wawancara. Lembaga Bimbel terkenal menawarkan kepada tenaga pengajar bimbingan belajar melalui internet. Secara umum persyaratan untuk menjadi tenaga pengajar adalah :

- Pria/wanita maksimum 40 tahun
- D3/S1 PTN, min. IPK 2,75 jurusan MIPA, Sos.Ekon, Bhs Inggris, bhs Indonesia dan jurusan-jurusan lain yang berhubungan dengan bahan ajar di lembaga Bimbel.
- Pengalaman mengajar minimal 1 tahun
- Bersedia mengikuti test dan training mengajar
- Fasilitas : gaji, honor, asuransi kecelakaan

Namun persyaratan diatas tergantung lembaga Bimbelnya; sebagian lembaga Bimbel merekrut tenaga pengajar dari mahasiswa tingkat terakhir dari perguruan tinggi terkenal seperti IPB, UI dan sebagainya, kemudian melatihnya

sebelum bertugas menjadi tutor. Ada pula lembaga Bimbel yang merekrut tenaga pengajar dari sekolah-sekolah siswa peserta bimbingan belajar. Cara ini bertujuan agar tenaga pengajar tersebut dapat mengarahkan siswa bimbingannya untuk masuk mengikuti lembaga Bimbel tempat guru tersebut juga mengajar.

Para tenaga pengajar dikontrak selama setahun dan dapat diperpanjang, tergantung kemampuan dan prestasi mengajar dikelas. Gaji yang diterima bervariasi antar lembaga Bimbel; Ada lembaga Bimbel yang membayar berdasarkan jumlah sesi sebesar Rp.25.000 – Rp.35.000 per sesi. Dalam sehari seorang tutor dapat mengajar sekitar 2 sesi. Jika seminggu seorang tutor dapat mengajar 5 kali pertemuan maka ia akan memperoleh sekitar Rp.250.000 sampai Rp.350.000 per minggu atau per bulan antara Rp.1 juta sampai Rp.1,4 juta. Sementara itu ada lembaga Bimbel yang mampu membayar seorang tutor sampai Rp.5 juta per bulan.

Mengenai jumlah tutor yang diperlukan oleh lembaga Bimbel, sangat tergantung kepada ratio siswa per kelas dan jumlah siswa yang mampu ditampung oleh lembaga Bimbel. Dari hasil penelitian diketahui bahwa jumlah siswa per kelas sangat bervariasi antar lembaga Bimbel dan antar kelas dalam program pembelajaran. Rata-rata jumlah siswa per kelas menurut program pembelajaran adalah sebagai berikut :

- Program regular antara 12 – 15 siswa
- Program intensif antara 8 – 10 siswa
- Program privat antara 4 – 5 siswa

Hasil penelitian terhadap salah satu lembaga Bimbel diketahui bahwa jumlah siswa yang dapat ditampung di lembaga ini sejumlah 358 siswa berbagai kelas dan program pembelajaran. Jumlah tutor yang dibutuhkan adalah 38 orang atau rata-rata 9,42 siswa per tutor.

BAB V ASPEK KEUANGAN

5.1. Pemilihan Model Program Bimbingan Belajar

Dari uraian-uraian terdahulu dapat disimpulkan bahwa bimbingan belajar yang diselenggarakan oleh berbagai lembaga Bimbel menawarkan program yang cukup beragam dengan harga paket yang beragam pula. Berbagai nama program seperti Program Regular (satu tahun atau satu semester), Program Khusus, Program *Special Class*, Program Intensif (UN, SMPTN), Program Super Intensif (masuk PTN), Program *Executive Class*, Program *Standard Class*, Program Kemitraan, Program Pendamping Belajar Siswa, Program Jaminan, Program Privat, dll. Perbedaan utama dari berbagai jenis/nama program tersebut adalah :

1. Dari segi jumlah siswa per kelas setiap program. Misalnya Program Super Intensif/*Executive/Special Class* jumlah siswa per kelas adalah 8 siswa, Program Intensif/*Executive* jumlah siswa 14 orang dan Program Standar atau Program Regular jumlah siswa setiap kelas antara 18 – 20 orang.
2. Selain jumlah siswa per kelas, perbedaan jenis Program Pembelajaran tersebut juga dapat dilihat dari segi lama penyelenggaraan dan tujuan bimbingan belajar. Misalnya Program *Special Class*, Program Intensif (UN, SMPTN), Program Super Intensif/*Executive* (masuk PTN), lama penyelenggaraan antara dua sampai dengan empat bulan dengan tujuan untuk lulus dalam UN dan SMPTN. Sementara Program Standar atau Program Regular berlangsung selama satu semester dan atau satu tahun.

Ada pula lembaga Bimbel yang tidak menetapkan atau memberi nama Program Pembelajarannya secara khusus seperti lembaga Bimbel lainnya, tetapi sudah membatasi jumlah siswa setiap kelas secara terbatas 8 siswa, baik Program Regular dengan lama penyelenggaraan satu tahun atau satu semester, maupun Program Intensif dengan lama penyelenggaraan satu sampai dua bulan. Biasanya

lembaga Bimbel yang demikian merupakan lembaga-lembaga bimbel baru bukan waralaba. Karena lembaga Bimbel yang didirikan dengan sistem waralaba sudah memiliki program pembelajaran yang baku, tahap persiapan sampai pelaksanaannya dibantu oleh pewaralabanya, bahkan komponen biaya tertentu ditanggung oleh pewaralaba.

Berdasarkan uraian-uraian tersebut maka dalam penelitian pola pembiayaan ini ditetapkan model Program Bimbingan Belajar adalah sebagai berikut :

1. Program Pembelajaran : Strata Sekolah Dasar (SD)

Terdiri dari 2 sub program, yaitu

- Sub Program Reguler berlangsung setiap semester atau setahun dua kali pelaksanaan, yaitu pada bulan Agustus – Desember dan Februari – Juni. Setiap minggu 2 kali pertemuan atau sebulan 8 kali pertemuan. Sub Program ini diperuntukan bagi siswa kelas 3, 4, 5 SD dengan tujuan untuk memperbaiki prestasi akademik, lulus ujian semester dan naik ke jenjang kelas yang lebih tinggi
- Sub Program Intensif berlangsung menjelang UN selama satu semester yaitu bulan Desember – Mei. Setiap minggu 3 kali pertemuan atau sebulan 12 kali pertemuan. Sub Program ini untuk siswa kelas 6 SD yang akan mengikuti ujian akhir dan UN untuk diterima dijenjang sekolah umum yang lebih tinggi.

2. Program Pembelajaran : Strata Sekolah Menengah Pertama.(SMP)

Terdiri dari 2 sub program, yaitu :

- Sub Program Reguler berlangsung selama dua semester, yaitu semester I, bulan Agustus Desember dan semester II bulan Februari – Juni. Setiap minggu dua kali pertemuan atau sebulan 8 kali pertemuan. Sub Program ini untuk siswa SMP kelas 7 dan 8. Tujuan pembimbingan ini adalah lulus ujian semester dan naik jenjang kelas yang lebih tinggi.
- Sub Program Intensif berlangsung selama satu semester, pada bulan Desember – Mei menjelang UN. Sub Program ini untuk siswa kelas 9 SMP yang akan mengikuti ujian akhir dan UN untuk diterima dijenjang sekolah yang lebih tinggi

3. Program Pembelajaran : Strata Sekolah Menengah Atas (SMA).

Terdiri dari tiga Sub Program, yaitu :

- Sub Program Reguler berlangsung selama dua semester, yaitu semester I bulan Agustus – Desember dan Semester II bulan Februari – Juni. Setiap minggu 2 kali pertemuan atau sebulan 8 kali pertemuan. Sub Program ini untuk siswa SMA kelas 10 dan 11 dengan tujuan lulus ujian semester dan naik ke jenjang kelas yang lebih tinggi.
- Sub Program Intensif 1, untuk kelas 12 IPA, yang berlangsung satu semester pada bulan Desember - Mei. Setiap minggu tiga kali pertemuan atau 12 kali pertemuan dalam sebulan. Tujuan adalah untuk lulus pada ujian akhir dan UN serta lulus dan diterima dalam SMPTN.
- Sub Program Intensif 2, untuk siswa IPS, yang berlangsung satu semester pada bulan Desember dan Mei. Setiap minggu 3 kali pertemuan atau sebulan 12 kali pertemuan. Tujuan adalah lulus ujian akhir, lulus UN dan lulus dan diterima dalam SMPTN.

5.2. Produksi dan Pendapatan Usaha

Produk dari usaha jasa bimbel bersifat *intangible*, yaitu produk yang sulit dinilai dengan uang. Untuk mengukur produk usaha bimbel, unsur produksi di analogikan sebagai jumlah siswa yang mengikuti program pembelajaran mulai dari siswa SD, SMP sampai SMA dalam berbagai sub program. Sedangkan pendapatan atau manfaat yang diperoleh di analogikan sebagai jumlah siswa peserta dikalikan dengan biaya pendaagtaran dan biaya jasa bimbingan yang dibayar oleh siswa peserta.

Kapasitas produksi lembaga Bimbel diprediksi total mencapai 352 siswa yang dicapai secara bertahap selama 3 tahun atau 6 semester. Target atau proyeksi jumlah siswa tersebut sesuai dengan informasi dan pengalaman dari lembaga Bimbel yang di survey, bahwa pada tahun pertama dan tahun kedua siswa yang

masuk sebagai peserta belum mencapai target yang ditetapkan. Target siswa setiap strata pendidikan dan sub program dapat dilihat pada tabel 7 berikut.

Tabel 7 : Jumlah siswa peserta Bimbel

No	Strata/Sub Program	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3 dst	
		Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2
I	SD						
	1. Reguler	72	72	120	120	144	144
	2. Intensif	0	20	0	40	0	60
	Jumlah	72	92	120	160	144	204
II	SMP						
	1. Reguler	24	24	48	48	48	48
	2. Intensif	0	9	0	18	0	36
	Jumlah	24	33	48	66	48	84
III	SMA						
	1. Reguler	12	12	24	24	24	24
	2. Intensif-1 IPA	0	8	0	24	0	24
	3. Intensif-2 IPS	0	8	0	16	0	16
	Jumlah	12	28	24	63	24	64
	Total	108	153	192	290	216	352

Sumber : lampiran 3

Pencapaian target siswa tersebut tergantung pada promosi yang dilaksanakan, hasil akhir yaitu tingkat keberhasilan para siswa peserta, dan nama atau merek lembaga Bimbel, Pada tahun ke-3 target 352 siswa diprediksi dapat dicapai, apalagi bila lembaga Bimbel merupakan waralaba dari lembaga Bimbel

pewaralaba terkenal. Dalam proyeksi jumlah siswa peserta ditetapkan target siswa strata SD lebih banyak daripada siswa strata SMP dan siswa strata SMA, sedangkan siswa strata SMP lebih banyak daripada siswa strata SMA. Alasannya adalah :

- a. Jumlah sekolah SD dan jumlah siswanya lebih banyak daripada SMP dan SMA. Demikian pula sekolah SMP dan jumlah siswanya lebih banyak daripada siswa SMA.
- b. Masyarakat semakin sadar bahwa untuk menjamin prestasi akademik putra putri disekolah-sekolah umum perlu dilakukan pembimbingan belajar dari sejak awal ditingkat SD.

Siswa yang mengikuti sub program regular terdapat dalam semester satu dan semester dua sementara siswa yang mengikuti sub program intensif hanya terdapat dalam semester dua. Target jumlah siswa strata SD dalam sub program regular (144 siswa) dan sub program intensif (60) baru dicapai pada tahun ketiga proyek, sedangkan untuk strata SMP dan SMA target jumlah siswa sudah dapat tercapai dalam tahun kedua proyek. Pada tabel berikut disajikan tarif biaya bimbingan per semester.

Tabel 8 : Biaya fasilitas/ sarana dan Bimbingan

No	Strata	Sub Program	Biaya-biaya per semester (Rp)		
			Fasilitas	Bimbingan	Jumlah
I	SD	1. Reguler	500,000	750,000	1,250,000
		2. Intensif	500,000	850,000	1,350,000
II	SMP	1. Reguler	500,000	800,000	1,300,000
		2. Intensif	500,000	900,000	1,400,000
III	SMA	1. Reguler	500,000	800,000	1,300,000
		2. Intensif-1 IPA	500,000	900,000	1,400,000
		3. Intensif-2 IPS	500,000	900,000	1,400,000

Sumber : lampiran 4

Pendapatan setiap semester dari lembaga Bimbel terdiri dari dua sumber yaitu :

- a. Uang pendaftaran, sebesar Rp.125.000 per siswa. Biaya pendaftaran diproyeksikan sama untuk semua jenjang pendidikan dan dibayar pada saat pendaftaran, yaitu pada awal semester satu untuk sub program regular dan pada awal semester kedua untuk sub program intensif.
- b. Biaya bimbingan yang terdiri dari biaya fasilitas dan sarana belajar serta biaya bimbingan. Biaya ini dapat dibayar secara cicilan sebanyak dua sampai tiga kali cicilan. Biaya fasilitas dan sarana diasumsikan sama untuk semua jenjang pendidikan dan sub program yaitu Rp.500.000, per semester, sedangkan biaya bimbingan sedikit berbeda antara strata pendidikan SD dan SMP serta SMA.

Berdasarkan jumlah siswa dan tarif bimbingan belajar tersebut dapat diproyeksikan besarnya pendapatan Bimbel, seperti pada tabel berikut.

Tabel 9 : Pendapatan Lembaga Bimbel

No	Strata	Sub Program	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3 dst	
			Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2
I	SD	1. Reguler	99,000,000	90,000,000	165,000,000	150,000,000	198,000,000	180,000,000
		2. Intensif	0	29,500,000	0	59,000,000	0	88,500,000
		Jumlah	99,000,000	119,500,000	165,000,000	209,000,000	198,000,000	268,500,000
II	SMP	1. Reguler	34,200,000	31,200,000	68,400,000	62,400,000	68,400,000	62,400,000
		2. Intensif	0	13,275,000	0	26,550,000	0	53,100,000
		Jumlah	34,200,000	44,475,000	68,400,000	88,950,000	68,400,000	115,500,000
III	SMA	1. Reguler	17,100,000	15,600,000	34,200,000	31,200,000	34,200,000	31,200,000
		2. Intensif-1 IPA	0	11,800,000	0	35,400,000	0	35,400,000
		3. Intensif-2 IPS	0	11,800,000	0	22,125,000	0	23,600,000
		Jumlah	17,100,000	39,200,000	34,200,000	88,725,000	34,200,000	90,200,000
		Total	150,300,000	203,175,000	267,600,000	386,675,000	300,600,000	474,200,000

Sumber : lampiran 5

5.3. Komponen dan Sruktur Biaya

5.3.1. Biaya Investasi

Rincian biaya investasi dapat dipelajari pada lampiran 8. Biaya investasi untuk mendirikan sebuah lembaga Bimbel terdiri dari perizinan, sewa gedung, peralatan kantor, peralatan belajar, fasilitas dan sarana belajar. Jarang ada Lembaga Bimbel yang memiliki tanah dan gedung sendiri kecuali lembaga Bimbel yang juga bertindak sebagai franchisor. Hal ini disebabkan lokasi lembaga Bimbel harus strategis, yaitu mudah transportasinya dan tempatnya dipusat-pusat kegiatan ekonomi demi

kenyamanan dan kemudahan siswa peserta bimbingan. Pada umumnya pada lokasi tersebut biaya investasi tanah dan gedungnya jauh lebih mahal dibanding dengan menyewa pusat-pusat pertokoan atau ruko yang sudah ada. Pada tabel berikut disajikan rekapitulasi biaya investasi lembaga Bimbel.

Peralatan belajar merupakan biaya investasi yang terbesar, karena ruangan kelas harus dilengkapi dengan AC agar kondisi belajar siswa menjadi lebih nyaman. Ruangan kelas ber-AC juga merupakan salah satu fasilitas yang menjadi pilihan favorit siswa. Biaya investasi kedua terbesar adalah sewa gedung pertokoan atau ruko di pusat-pusat perbelanjaan atau kegiatan ekonomi. Biaya investasi ketiga adalah peralatan kantor yang biayanya didominasi oleh biaya AC dan computer/lap top. Komputer juga menjadi ukuran penilaian siswa yang akan memilih suatu lembaga Bimbel.

Tabel 10 : Biaya investasi lembaga Bimbel

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Penyusutan	Nilai sisa proyek
1	Perizinan	1.100.000	0	0
2	Sewa gedung	64.750.000	64.750.000	0
3	Peralatan kantor	31.450.000	5.845.000	1.024.500
4	Peralatan belajar	68.050.000	12.685.000	1.722.500
5	Sarana belajar	4.900.000	700.000	0
6	Franchise fee	0	0	0
	Jumlah biaya investasi	168.250.000	83.980.000	1.853.000

Sumber : Lampiran 8.

5.3.2. Biaya Operasional

Biaya operasional penyelenggaraan bimbingan belajar terdiri dari biaya perkantoran, biaya tenaga kerja, biaya pemasaran dan biaya pembelajaran. Dari ke empat jenis biaya tersebut biaya tenaga kerja sekitar 85% dari seluruh biaya operasional. Dalam struktur biaya tenaga kerja, biaya tutor atau guru merupakan 51% dari jumlah biaya tenaga kerja, sisanya adalah biaya tenaga manajemen dan karyawan. Pada tabel berikut disajikan rekap biaya operasional, sedangkan rinciannya dapat dilihat pada lampiran 9.

Tabel 11 : Rekap biaya operasional lembaga Bimbel (000 Rp)

No	Jenis Biaya	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3 dst	
		Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2
1	Perkantoran	8.175.000	8,175,000	8,175,000	8,175,000	8,175,000	8,175,000
2	Tenaga kerja	114,000,000	136,500,000	159,000,000	177,000,000	159,000,000	204,000,000
3	Pemasaran	10,000,000	5,000,000	16,000,000	8,000,000	20,000,000	10,000,000
4	Pembelajaran	3,540,000	4,890,000	6,060,000	5,160,000	6,780,000	6,540,000
	Jumlah	135,715,000	154,565,000	189,235,000	198,335,000	193,955,000	228,715,000

5.4. Kebutuhan Modal Kerja dan Pinjaman

Kebutuhan modal kerja lembaga Bimbel diproyeksikan sebesar Rp. 91.992.500 dimana sekitar Rp. 77.462.500, adalah keperluan modal kerja setiap bulan sedangkan sisanya adalah biaya cetak modul dan soal-soal latihan yang diperlukan hanya pada awal tahun. Dana modal awal tersebut dapat dipenuhi oleh penyelenggara atau mendapat bantuan dari franchisor. Menurut informasi dari perbankan dan hasil survey lembaga Bimbel ternyata Lembaga Bimbel jarang yang

membutuhkan dana pinjaman khususnya untuk modal kerja dari perbankan. Salah satu alasan adalah penerimaan lembaga Bimbel adalah dari uang pendaftaran pada awal kegiatan dan biaya bimbingan serta fasilitas bimbingan yang dibayar siswa secara bertahap. Sistem pembayaran biaya bimbingan secara bertahap/cicilan tersebut menyebabkan lembaga Bimbel memiliki cashflow penerimaan uang yang mencukupi sepanjang tahun penyelenggaraan.

Kebutuhan dana pinjaman adalah untuk investasi pembelian peralatan kantor dan peralatan belajar serta untuk sewa bangunan. Dalam perhitungan pinjaman diproyeksikan 70% biaya investasi dibiayai dari pinjaman, sedangkan 30% disediakan oleh pemilik lembaga Bimbel. Jangka waktu pinjaman adalah 2 tahun atau 4 semester dengan suku bunga pinjaman efektif 14,5% per tahun. Besarnya pembayaran pinjaman adalah sebagai berikut.

Tabel 13 : Pembayaran pinjaman lembaga Bimbel

Tahun	Pokok	Bunga	Jumlah
1	66.276.396	24.912.613	91.189.000
2	66.276.396	24.912.613	91.189.000
3	39.258.333	17.077.375	56.335.708
Total	171.811.125	66.902.601	238.713.726

Sumber : Lampiran 10c

5.5. Proyeksi Laba/Rugi

Proyeksi laba/rugi adalah untuk mengetahui apakah selama jangka waktu proyek, kegiatan Bimbel ini mendapat untung atau rugi setiap tahun. Indikator yang digunakan untuk mengukur laba rugi adalah *profit margin*. Analisa laba rugi dapat dilihat pada lampiran 13 dan pada tabel 14 adalah rekapnya. Pada lampiran

dan tabel tersebut ternyata lembaga Bimbel mengalami rugi pada tahun-1 dan semester 1 tahun-2. Kerugian ini disebabkan karena lembaga Bimbel harus membayar pinjaman termasuk bunga. Selain itu kerugian ini disebabkan juga karena jumlah siswa peserta belum mencapai target yang diinginkan.

Baru pada semester 2 tahun-2, proyek ini mulai meraih laba dan berangsur-angsur dapat menutupi kerugian tahun sebelumnya pada semester 2 tahun ke-3 proyek, bahkan laba yang ditahan mulai positif dan semakin meningkat sampai akhir proyek di tahun ke-5.

Selama 5 tahun profit margin proyek ini adalah 2,2% untuk semester 1 dan 18,5% untuk semester 2 atau rata-rata selama 5 tahun *profit margin* adalah 12,0%. Sedangkan jika dianalisa per tahun dimana target jumlah siswa telah tercapai yaitu 352 siswa, maka *profit margin* proyek adalah 14% semester 1 dan 27,2% semester 2.

Dengan demikian ditinjau dari laba per tahun, laba ditahan dan profit margin kegiatan lembaga Bimbel memberikan keuntungan bagi investor.

Tabel 14 : Laba Rugi lembaga Bimbel

Tahun	Laba rugi	Laba ditanam kembali	Profit margin %
Tahun 1	-45.697.613	-45.697.613	12.9%
Tahun 2	135.394.279	89.696.666	20.6%
Tahun 3	213.411.731	303.118.397	27.5%
Tahun 4	227.927.500	531.145.897	29.4%
Tahun 5	227.927.500	759.073.397	29.4%
Total	759.073.397	1.637.336.744	23.0%

Sumber : Lampiran 13

5.6. Analisa *Break Even Point* (BEP)

BEP adalah suatu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar beberapa variable di dalam kegiatan lembaga Bimbel, seperti jumlah siswa peserta, biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima dari kegiatannya (Husein Umar, 2003). BEP didefinisikan sebagai volume penjualan yang tidak menghasilkan keuntungan ataupun kerugian; artinya pada saat itu biaya total sama dengan nilai penjualan, sehingga jika digambarkan dalam bentuk grafik maka titik potong kurva pendapatan dan kurva biaya total adalah BEP. Pada titik potong tersebut juga menunjukkan BEP volume penjualan atau produksi. Pada tabel berikut disajikan data perhitungan pendapatan, biaya tetap, biaya variable dan biaya total untuk membuat grafik BEP.

Tabel 15 : Data untuk perhitungan BEP

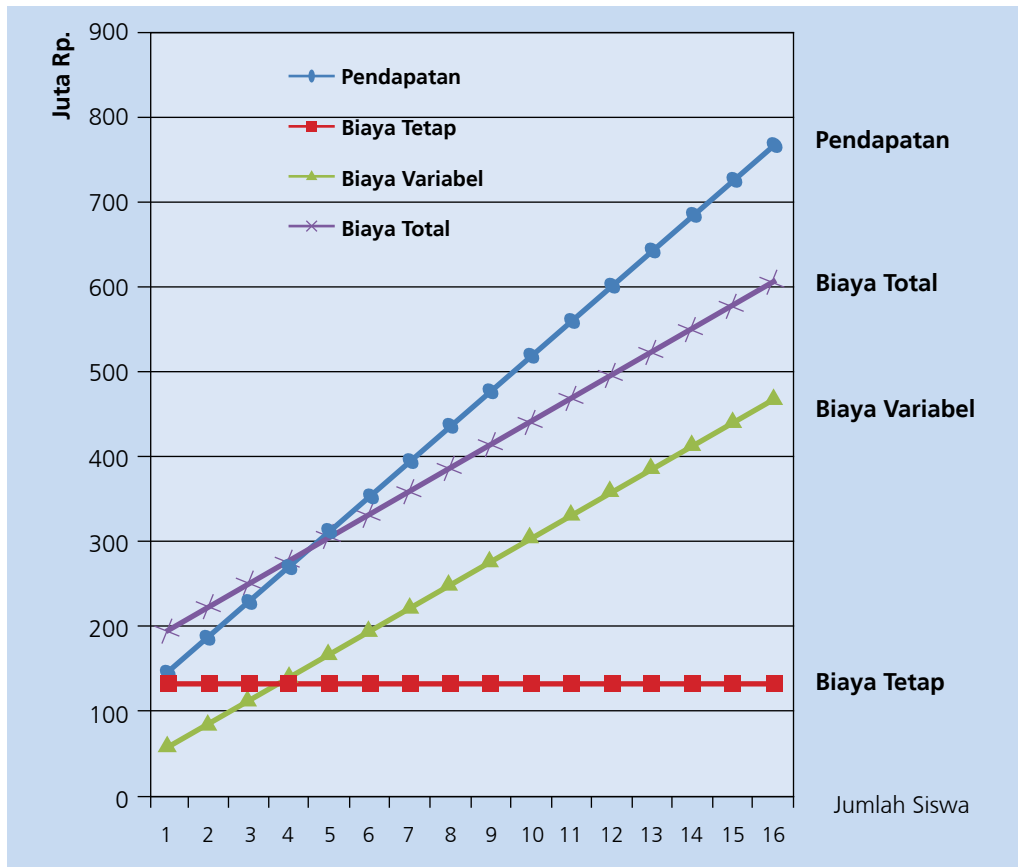
No	Jml siswa sub program		Pendapatan sub program		Pendapatan	Biaya		
	Reguler	Intensif	Reguler	Intensif		Tetap	Variabel	Total
1	50	10	132,958,861	14,750,000	147,708,861	121,480,000	56,587,636	178,067,636
2	60	20	159,550,633	29,500,000	189,050,633	121,480,000	80,035,458	201,515,458
3	70	30	186,142,405	44,250,000	230,392,405	121,480,000	103,483,279	224,963,279
4	80	40	212,734,177	59,000,000	271,734,177	121,480,000	126,931,100	248,411,100
5	90	50	239,325,949	73,750,000	313,075,949	121,480,000	150,378,922	271,858,922
6	100	60	265,917,722	88,500,000	354,417,722	121,480,000	173,826,743	295,306,743
7	110	70	292,509,494	103,250,000	395,759,494	121,480,000	197,274,564	318,754,564
8	120	80	319,101,266	118,000,000	437,101,266	121,480,000	220,722,386	342,202,386
9	130	90	345,693,038	132,750,000	478,443,038	121,480,000	244,170,207	365,650,207

No	Jml siswa sub program		Pendapatan sub program		Pendapatan	Biaya		
	Reguler	Intensif	Reguler	Intensif		Tetap	Variabel	Total
10	140	100	372,284,810	147,500,000	519,784,810	121,480,000	267,618,028	389,098,028
1	150	110	398,876,582	162,250,000	561,126,582	121,480,000	291,065,850	412,545,850
2	160	120	425,468,354	177,000,000	602,468,354	121,480,000	314,513,671	435,993,671
3	170	130	452,060,127	191,750,000	643,810,127	121,480,000	337,961,492	459,441,492
4	180	140	478,651,899	206,500,000	685,151,899	121,480,000	361,409,314	482,889,314
5	190	150	505,243,671	221,250,000	726,493,671	121,480,000	384,857,135	506,337,135
6	200	160	531,835,443	236,000,000	767,835,443	121,480,000	408,304,956	529,784,956

Sumber : Lampiran 13

Tabel perhitungan ini dibuat berdasarkan data jumlah siswa (lampiran 1), pendapatan (lampiran 5), biaya tetap yang terdiri dari biaya tenaga kerja (lampiran 8) dan penyusutan (lampiran 9) serta biaya variable yang terdiri dari biaya perkantoran, biaya pemasaran dan biaya pembelajaran (lampiran 9). Biaya total adalah jumlah biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan tabel tersebut digambarkan grafik BEP, sebagaimana terlihat gambar 5. Pada grafik tersebut sumbu mendatar menunjukkan jumlah siswa, misalnya angka 1 menunjukkan jumlah siswa 50 orang sub program reguler dan 10 orang sub program intensif. Sedangkan sumbu vertical adalah nilai rupiah (dalam jutaan) dari biaya atau pendapatan.



Gambar 4 : Grafik BEP lembaga Bimbel

Dari grafik 1 nampak bahwa BEP lembaga Bimbel terletak pada titik potong kurva pendapatan (warna biru) dan kurva biaya total (warna coklat). Titik potong tersebut berada pada point 5 (sumbu mendatar) dan angka Rp.306.261.176 (sumbu vertical). Titik potong tersebut menggambarkan bahwa BEP untuk jumlah siswa adalah 90 siswa pada sub program regular dan 50 siswa pada sub program intensif atau total 140 siswa. Pada jumlah siswa tersebut pendapatan sama dengan biaya total yakni Rp.306.261.176. Jika jumlah siswa dan pendapatan berada dibawah

BEP tersebut maka lembaga Bimbel akan rugi karena pendapatan lebih kecil dari biaya, seperti terlihat pada gambar kurva pendapatan berada dibawah kurva biaya. Jika terjadi keadaan sebaliknya, dimana kurva pendapatan berada diatas kurva biaya, sehingga pendapatan lebih besar dari biaya maka lembaga Bimbel akan untung. Berdasarkan data pada lampiran 1, terlihat BEP siswa tersebut sudah tercapai pada semester 2 tahun pertama proyek.

BEP tersebut juga memberikan gambaran yang dapat digunakan oleh manajemen Bimbel untuk menetapkan tarif bimbingan belajar yang kompetitif dengan lembaga saingannya, biaya-biaya operasional yang lebih realistis sehingga lebih efisien penggunaannya. Dengan BEP tersebut juga dapat dibuat prediksi profit margin yang ingin dicapai dalam jangka waktu tertentu, misalnya dengan menambahkan profit margin dalam besaran tertentu kepada nilai pendapatan kemudian membandingkan BEP hasil perhitungan dengan pendapatan yang riil diperoleh. Jika perhitungan BEP masih lebih rendah dari pendapatan riil maka rencana kegiatan Bimbel tersebut masih cukup layak dilaksanakan.

5.7. Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Usaha

Dalam bagian ini akan dijelaskan arus benefit dan biaya melalui penyusunan proyeksi financial dan selanjutnya dilakukan analisis kelayakan ditinjau dari segi usaha lembaga Bimbel (privat). Data pokok yang diasumsikan dalam perencanaan proyek ini adalah sebagai berikut :

Pelaksana : Perorangan yang mendirikan Lembaga Bimbel (dengan sistem waralaba)

Umur ekonomis proyek : 10 semester atau 5 tahun, dimana investasi dimulai pada tahun-0, biaya operasi dan pendapatan terjadi selama semester 1 tahun-1 sampai semester 2 tahun-5.

Jumlah investasi tetap : Rp. 168.250 juta, dengan tahun penyusutan yang bervariasi. antara 1 – 5 tahun.

Sumber-sumber pembiayaan : Berasal dari modal sendiri sebesar Rp.79.571.375 dan modal pinjaman Rp 171.811.125 dengan bunga pinjaman 14,5% p.a. Dana tersebut dialokasikan untuk biaya investasi Rp 168.250.000 dan biaya modal kerja Rp 83.132.500. Rincian secara lengkap dapat dilihat pada lampiran 10a.

Penerimaan proyek : Penerimaan proyek adalah dari biaya pendaftaran siswa dan biaya bimbingan belajar dari siswa peserta. Penerimaan lain adalah nilai sisa investasi peralatan dan aktiva tetap yang diwujudkan melalui penjualan pada akhir tahun-5 sebesar Rp.2.747.000.

Pajak : Pajak perusahaan sebesar 15% dari laba/rugi.

Kriteria investasi : Analisis kelayakan proyek menggunakan *discounted cashflow* meliputi *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of return (IRR)* dan *Net Benefit Cost Ratio*. *Discounted cashflow* mengacu pada tingkat suku bunga pinjaman untuk proyek ini. Disamping itu dilakukan analisa *Pay Back Period (PBP)* tanpa *Discounted cashflow*.

Berdasarkan perhitungan arus kas pada lampiran 14, diperoleh hasil analisa sebagai berikut :

1	NPV DF 14,5% (Rp)	67.308.433
2	Net B/C ratio DF 14,5%	1.45
3	IRR %	27%
4	PBP (semester)	2.8 tahun

Hasil analisa kelayakan proyek menunjukkan bahwa proyek ini layak untuk dilaksanakan seperti yang ditunjukkan oleh NPV yang positif, Net B/C ratio lebih besar dari satu dan IRR lebih besar dari suku bunga pinjaman. Sedangkan PBP menunjukkan bahwa masa pengembalian biaya investasi adalah 5 semester atau 2,5 tahun dan setelah itu proyek masih menghasilkan pendapatan yang positif.

5.8. Analisa Sensitivitas

Analisa sensitivitas bertujuan untuk mengkaji pengaruh negative dari perubahan yang mungkin terjadi terhadap komponen biaya dan penerimaan proyek akibat adanya ketidak pastian dalam kegiatan ekonomi. Perubahan yang mungkin terjadi adalah :

- Penurunan penerimaan hasil usaha (alternative 1)
- Kenaikan biaya operasional (alternative 2)
- Penurunan penerimaan dan kenaikan biaya operasional sekaligus (alternative 3)

Analisa sensitivitas berdasarkan ketiga alternative tersebut dapat dipelajari pada lampiran 15, 16 dan lampiran 17, sedangkan hasil analisisnya adalah sebagai berikut :

- Hasil analisa sensitivitas alternative 1 :

No	Parameter Kelayakan Usaha	Penurunan Harga Bimbingan 6%	Penurunan Harga Bimbingan 7%
1	NPV DF 14,5% (Rp)	7.223.710	(2.790.410)
2	Net B/C ratio DF 14,5%	1,5	1,4
3	IRR %	16%	14%
4	PBP (semester)	2.6 tahun	2.5 tahun

Dalam analisa sensitivitas alternative 1, ternyata proyek ini menjadi tidak layak jika terjadi penurunan pendapatan mencapai 7%, dimana NPV sudah negative, IRR lebih kecil dari suku bunga. Dan Net B.C ratio kurang dari satu. Sementara itu PBP dicapai setelah semester 5 atau dua setengah tahun.

b. Hasil analisa sensitivitas alternative 2 :

No	Parameter Kelayakan Usaha	Kenaikan Biaya Operasional 9%	Kenaikan Biaya Operasional 10%
1	NPV DF 14,5% (Rp)	5.859.079	(968.627)
2	Net B/C ratio DF 14,5%	1,5	1,4
3	IRR %	16%	14%
4	PBP (semester)	2.5 tahun	2.5 tahun

Dalam analisa sensitivitas alternative 2, proyek ini menjadi tidak layak jika biaya operasional mengalami kenaikan sampai menjadi 10%, dimana NPV negative, IRR lebih kecil dari suku bunga dan Net B/C ratio sama dengan satu. Sementara itu PBP terjadi setelah semester 5 atau dua setengah tahun.

c. Hasil analisa sensitivitas alternative 3 :

No	Parameter Kelayakan Usaha	Penurunan Pendapatan 3% dan Kenaikan Biaya Operasional 3%	Penurunan Pendapatan 4% dan Kenaikan Biaya Operasional 4%
1	NPV DF 14,5% (Rp)	16.782.954	(58.873)
2	Net B/C ratio DF 14,5%	1,5	1,4
3	IRR %	18%	14%
4	PBP (semester)	2.6 tahun	2.5 tahun

Dalam analisa sensitivitas alternative 3, proyek ini menjadi tidak layak jika biaya operasional mengalami kenaikan sampai menjadi 4% dan penerimaan proyek turun sampai 4%, dimana NPV negative, IRR lebih kecil dari suku bunga dan Net B/C ratio lebih kecil dari satu. Sementara itu PBP terjadi setelah semester 5 atau dua setengah tahun.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB VI

ASPEK EKONOMI, SOSIAL DAN DAMPAK LINGKUNGAN

6.1. Aspek Ekonomi dan Sosial

Disamping tujuan peningkatan barang dan jasa untuk konsumsi pendirian suatu proyek dapat mempunyai tujuan-tujuan sosial ekonomi yang bersifat khusus. Penyelenggaraan usaha Bimbel bertujuan meningkatkan taraf pendidikan siswa pada khususnya dan pendidikan masyarakat pada umumnya, namun berbeda dengan barang dan jasa yang dihasilkan oleh industri, pertanian, perdagangan dan pengangkutan, sebagian besar hasil pendidikan, pelatihan atau kursus tidak diperdagangkan sehingga tidak dapat diberi nilai yang pasti untuk dapat digunakan sebagai titik tolak dalam menilai manfaat (*benefit*) sosialnya. Analisis aspek sosial ekonomi usaha Bimbel bertujuan untuk melihat bagaimana pengaruh penyelenggaraan usaha tersebut terhadap keadaan sosial dan ekonomi masyarakat secara keseluruhan seperti penciptaan kesempatan meraih pendidikan yang lebih baik dan berkualitas, penciptaan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan masyarakat, dan manfaat sosial lainnya.

Adanya penyelenggaraan usaha Bimbel jelas membuka peluang yang besar bagi siswa sekolah umum untuk memperbaiki kualitas pendidikannya agar dapat meraih prestasi yang lebih baik di kelas. Peningkatan kualitas pendidikan siswa tercermin dari target program bimbingan belajar yang ditetapkan oleh Bimbel, yaitu :

- a. Sukses ulangan harian di kelas
- b. Sukses ujian semester
- c. Peningkatan prestasi akademis di sekolah
- d. Sukses di Ujian Akhir Nasional (UAN) dan bisa melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi
- e. Lulus Seleksi masuk/diterima di perguruan tinggi favorit (untuk siswa SMA).

Selain memberikan dampak yang positif, usaha Bimbel dapat juga memberikan dampak sosial yang negatif karena menimbulkan kesenjangan pendidikan diantara para siswa. Para siswa yang orang tuanya tergolong tidak mampu atau berpendapatan rendah mungkin sulit memanfaatkan peluang tersebut. Sementara itu lembaga Bimbel tidak menyediakan bea siswa atau subsidi karena lembaga ini murni didirikan atas biaya pribadi (swasta) dengan tujuan mendapatkan keuntungan atas investasinya.

Lembaga Bimbel juga belum mendapat bantuan dana dari pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Dana bantuan pemerintah sekarang ini hanya diberikan kepada sekolah-sekolah umum; sedangkan untuk LKP, Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan (Dit. Binsuskel) memberikan dukungan berupa dana bantuan penyelenggaraan program Pendidikan Kecakapan Hidup (PKH) kepada peserta didik melalui lembaga (*blockgrant*). Jenis program PKH adalah Kursus Para Profesi (KPP), Kursus Wirausaha Perkotaan (KWP), Kursus Wirausaha Pedesaan (KWD), Program kursus tersebut dilaksanakan oleh lembaga pendidikan formal (Perguruan Tinggi, Politeknik, SMK) dan lembaga pendidikan nonformal (LKP, Balai latihan Kerja, Lembaga Pendidikan Keterampilan, Yayasan Penyelenggaraan Pendidikan Keterampilan, PKBM, SKB, BP2NFI, P2PNFI dan lembaga-lembaga sejenis lainnya.

Berdasarkan hasil Survey Penduduk Antar Sensus yang diselenggarakan oleh Biro Pusat Statistik (BPS, 1976) terbukti bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang akan semakin tinggi pula penghasilannya. Pertambahan penghasilan mencerminkan sifat dinamis dari pendidikan/pelatihan terhadap pertumbuhan ekonomi. Ternyata, pendidikan/pelatihan meningkatkan kemampuan mereka yang mengikutinya untuk memanfaatkan kesempatan yang tersedia dalam perekonomian. Jadi semakin berpengalaman seseorang yang terdidik, semakin besar kelebihan produktivitasnya dibandingkan dengan orang yang pendidikannya lebih rendah.

Penyelenggaraan usaha Bimbel membuka kesempatan kerja baru bagi tenaga-tenaga ahli pendidikan dan mahasiswa-mahasiswi perguruan tinggi khususnya pada tingkat terakhir yang ada disekitar Bimbel untuk menjadi tutor

dalam program bimbingan. Pendapatan tambahan yang dapat diperoleh seorang tutor setiap sesi pembelajaran antara Rp.25.000 s/d Rp.35.000, sedangkan setiap mata ajaran memerlukan 2 sesi. Lembaga Bimbel mempekerjakan tenaga kerja 30 s/d 42 orang dan dari jumlah tersebut tenaga tutor merupakan tenaga terbesar yaitu antara 20 – 38 orang tergantung dari besar kecilnya kapasitas siswa setiap Bimbel.

Berdasarkan statistik lembaga Bimbel yang sudah memiliki NILEK seluruh Indonesia berjumlah 1135 lembaga, diantaranya 164 ada di Jabodetabek (lihat tabel 1 dan tabel 2). Menurut Dinas Pendidikan di daerah survey, dibandingkan dengan statistik lembaga Bimbel tersebut masih lebih banyak jumlah lembaga Bimbel yang belum memiliki NILEK atau sudah memiliki izin tapi belum memiliki NILEK dan belum memiliki izin dan NILEK. Sehingga dari perkiraan jumlah tersebut dapat dibayangkan besarnya jumlah tenaga kerja yang terserap oleh lembaga Bimbel dan tambahan pendapatan yang diperoleh para tenaga kerja tersebut. Dampak positif lain dari keberadaan lembaga Bimbel adalah meningkatnya peluang penyewaan gedung atau ruko sebagai tempat penyelenggaraan. Rata-rata setiap Bimbel memerlukan 6 – 10 ruang kelas atau sekitar 120 m² s.d. 200 m². Disamping itu usaha bimbingan belajar meningkatkan kegiatan bisnis yang berhubungan dengan industri percetakan (kertas, buku-buku, soal-soal), industri alat tulis, industri makanan dan minuman, industri barang-barang dari kayu dll.

6.2. Dampak Lingkungan

Dalam proses pelaksanaan kegiatan Bimbel relative tidak terdapat limbah yang dapat mengganggu lingkungan sekitarnya, seperti polusi suara (bising), polusi udara dan pencemaran lingkungan. Sebaliknya dengan adanya lembaga Bimbel terutama yang memilih lokasi di ruko-ruko memberikan dampak positif seperti penyewaan ruko dan bertambahnya omset perdagangan di pertokoan sekitarnya.

Gangguan yang mungkin terjadi adalah polusi suara (bising) oleh kendaraan bermotor milik siswa peserta bimbingan belajar, jika lembaga Bimbel didirikan di lingkungan pemukiman penduduk. Untuk itu maka lembaga Bimbel tersebut perlu memiliki surat izin gangguan dari Pemerintah Daerah yang diketahui atau disetujui oleh masyarakat disekitar lembaga tersebut. Menurut pengalaman lembaga Bimbel sangat sulit memperoleh izin gangguan yang disetujui masyarakat sekitar. Oleh karena itu pendirian lembaga Bimbel sebaiknya tidak dilokasi sekitar pemukiman penduduk atau lebih baik memilih lokasi di ruko-ruko atau mall.

BAB VII

FAKTOR KRITIS YANG MENDUKUNG DAN MENGHAMBAT KEGIATAN LEMBAGA BIMBEL

7.1. Faktor-faktor Kritis Eksternal

7.1.1. Pendapatan Masyarakat

Setiap tahun tingkat pendapatan masyarakat semakin meningkat sehingga dapat meningkatkan daya belinya. Karena itu masyarakat berpendapatan menengah keatas akan mampu membiayai anak-anaknya mengikuti bimbingan belajar, sehingga terbuka peluang yang lebih besar untuk mengembangkan lembaga bimbingan belajar. Bersamaan dengan itu ada beberapa faktor lain ikut mendorong berkembangnya lembaga Bimbel, yaitu :

- a. Tingkat kesadaran dan kepedulian orang tua murid terhadap pentingnya pendidikan anak-anaknya mendorong setiap orang untuk memasukkan anaknya mengikuti bimbingan belajar.
- b. Jasa bimbingan belajar akan semakin dibutuhkan mengingat kemampuan guru yang terbatas, kurangnya fasilitas belajar yang memadai, serta tuntutan kurikulum yang tidak realitis menyebabkan siswa mencari alternatif lain untuk belajar diluar sekolah. Sekolah juga dianggap tidak mampu menyediakan semua kebutuhan yang diperlukan siswa terlebih lagi kesiapan untuk berebut kursi di PTN yang diidam-idamkan.

7.1.2. Anggaran Pendidikan

Dalam hubungannya dengan pengembangan lembaga Bimbel, pemerintah tidak mampu membantu atau memberikan subsidi pendirian lembaga ini, karena masih banyak sekolah-sekolah formal yang harus dibiayai oleh pemerintah.

Oleh karena itu swasta atau perorangan akan lebih banyak berperan dalam menyelenggarakan bimbingan belajar, sehingga ada peluang bagi perbankan dan franchisor untuk membantu membiayainya, terutama untuk kredit investasi bangunan dan modal kerja untuk sarana pendidikannya.

7.1.3. Kebijakan Pemerintah

Perubahan kebijakan pemerintah yang menyangkut pendidikan nasional berdampak bagi kondisi usaha jasa pendidikan. Salah satunya adalah kebijakan pemerintah tentang pelaksanaan waktu belajar bagi siswa pendidikan formal yang semula hanya sampai jam 12 siang menjadi sampai jam 3 atau 4 sore memberikan dampak yang sangat signifikan bagi dunia lembaga Bimbel. Dengan muatan waktu tersebut membuat para siswa dan orang tua siswa merasa tidak perlu lagi ikut bimbingan belajar (Ahmad Kultur Hia dan Miryati Safitri),

7.1.4. Peraturan Pemerintah

Mulai tahun 2009, lembaga Bimbel lama dan pendirian lembaga Bimbel baru diwajibkan memiliki Nomor Induk Lembaga Kursus (NILEK) *online*. Nilek *online* dapat di cek di www.infokursus.net. Bimbel yang memiliki NILEK berlaku ketentuan hukum yang tercantum pada undang-undang Sisdiknas, diantaranya harus transparan, akuntabel, dan bersedia diaudit oleh pemerintah. Dalam hubungannya dengan itu Kemendiknas RI melalui Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan, Ditjen PNFI dalam waktu dekat akan mengadakan penertiban lembaga Bimbel diseluruh Indonesia. Penertiban ini disebabkan banyak lembaga Bimbel yang terlibat manipulasi khususnya dalam membantu para siswa yang akan menghadapi UN dan SMPTN. Lembaga Bimbel tersebut belum memiliki izin operasional maupun NILEK.

7.1.5. Kesenjangan meraih pendidikan

Lembaga bimbingan belajar didirikan oleh swasta atau perorangan yang sudah tentu bertujuan untuk mendapat keuntungan dan pengembalian atas modal yang sudah ditanamnya. Oleh karena itu siswa peserta harus membayar sejumlah uang sebagai balas jasa atas bimbingan yang diperolehnya. Beban kehidupan ekonomi yang semakin berat

dirasakan keluarga-keluarga Indonesia saat ini bakal bertambah berat jika harus menambah biaya bimbingan belajar bagi anaknya.

Hal ini berarti hanya siswa-siswa yang berasal dari keluarga orang mampu yang dapat mengikuti bimbingan belajar, sementara siswa yang bukan tergolong orang mampu akan kalah bersaing dalam meraih pendidikan yang lebih tinggi. Keadaan ini akan menimbulkan kesenjangan dalam memperoleh pendidikan yang lebih tinggi sehingga berdampak pada kesempatan memperoleh pekerjaan yang lebih baik.

Dalam beberapa tahun terakhir telah muncul Bimbel *Online* yang diprakarsai oleh :

- a. Pustekom Kemendiknas dalam rangka proses Program Belajar Jarak Jauh (PBJJ)
- b. Bimbel *online* yang didirikan oleh mahasiswa semester IV, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, karena keprihatinannya melihat betapa mahal biaya pendidikan sekarang.

Bimbel *online* tersebut dapat diakses gratis oleh siapa saja yang ingin mendapat bimbingan belajar. Mata ajaran yang disediakan adalah Kimia, Fisika, matematika dan biologi untuk strata sekolah SMP 8, 9, SMA IPA 11, 12, dan SMA IPS 11, 12. Dengan adanya bimbel online akan memberi kesempatan kepada siswa kurang mampu untuk mendapat bimbingan belajar lebih baik, disamping itu keberadaan bimbel *online* akan bersaing dengan lembaga-lembaga Bimbel yang ada.

7.1.6. Kaitan dengan usaha lain

Jika ada usaha-usaha lain yang berkembang dengan pesat seperti industri percetakan, industri furniture, perusahaan jasa konstruksi dan bangunan, industri alat-alat perkantoran, perdagangan barang-barang elektronik dan listrik, usaha computer dan website designer, pembangunan pusat-pusat kegiatan perdagangan seperti mall dan ruko, perbaikan sarana transportasi, berkembangnya sekolah-sekolah umum, semuanya itu merupakan faktor penunjang yang sangat membantu berkembangnya lembaga Bimbel.

7.1.7. Persaingan

Berbagai ketidakpuasan terhadap kondisi pembelajaran, yang dialami siswa disekolah-sekolah umum dan peraturan pemerintah tentang UN dan SMPTN serta masalah-masalah pendidikan lainnya menyebabkan banyak siswa yang mencari alternatif lain mengikuti bimbingan belajar. Hal ini telah mendorong semakin tumbuh dan berkembang lembaga-lembaga Bimbel terutama di kota-kota besar, sehingga timbul persaingan diantara lembaga Bimbel tersebut. Dalam menghadapi persaingan lembaga Bimbel melakukan berbagai usaha dan cara untuk menarik siswa menjadi peserta bimbingannya. Usaha atau produk yang dibuat dan cara-cara penawaran oleh Bimbel pada umumnya mudah ditiru, sehingga hampir semua bimbingan belajar sebenarnya menawarkan produk yang sama hanya berbeda dalam nama produk. Oleh karena itu lembaga Bimbel yang faham dan pandai mempelajari kebutuhan pendidikan siswa akan dapat bertahan dan diminati oleh banyak peserta, sementara lembaga Bimbel yang kurang tanggap akan rugi dan akhirnya tutup.

Dalam menghadapi persaingan ini pengelola dan manajemen perlu melakukan penelitian terhadap lembaga Bimbel lainnya dan mencari atau mengupdate secara berkala program-program pembelajaran, sarana dan prasarana pembelajaran serta cara-cara penyelesaian soal-soal latihan yang mudah, cepat dan tepat.

7.1.8. Pembiayaan oleh Perbankan

Dengan semakin berkembangnya usaha jasa bimbingan belajar, akan semakin besar pula dana yang diperlukan untuk investasi dan modal kerja, karena pendirian lembaga Bimbel merupakan usaha swasta murni tanpa bantuan atau subsidi dari pemerintah. Dalam hubungan ini perbankan dapat berperan sebagai lembaga penyedia dana, namun pembiayaan harus didahului dengan penelitian dan analisis yang teliti, karena masalahnya adalah :

- a. Pada umumnya Lembaga Bimbel tidak memiliki gedung sendiri yang dapat dijadikan agunan tambahan, tetapi menyewa, sehingga pengelola atau pemilik bimbel harus menyediakan agunan tambahan berupa tanah atau rumah milik.
- b. Lembaga Bimbel yang berbentuk yayasan sulit dijadikan nasabah peminjam, sehingga harus melalui pemilik atau pengelola. Hal ini perlu dinegosiasikan untuk mendapatkan kesepakatan pinjaman, apabila lembaga Bimbel dimiliki oleh beberapa orang atau kongsi.
- c. Pendapatan lembaga Bimbel adalah biaya pendaftaran dan biaya bimbingan. Penerimaan pendapatan tersebut berlangsung pada waktu tertentu, sehingga akan mempengaruhi kemampuan dan waktu pembayaran kredit.

7.2. Faktor-faktor Kritis Internal

7.2.1. Pemilihan lokasi lembaga Bimbel

Pada umumnya kendala utama yang dapat menghambat dari aspek teknis penyelenggaraan lembaga Bimbel adalah mahalnya biaya investasi untuk pembelian tanah dan pembangunan gedung. Hal ini disebabkan karena lembaga Bimbel harus memilih lokasi yang strategis dan biasanya harganya sangat mahal, sehingga pengembalian modal cukup lama atau proyek tidak layak. Oleh karena

itu menurut responden lembaga Bimbel yang diwawancara, faktor kritis usaha Bimbel adalah lokasi tempat penyelenggaraannya, yaitu harus dipilih pada suatu tempat yang strategis, yaitu lokasi yang dipilih harus berdasarkan pertimbangan :

- a. Terletak dipinggir jalan raya dan transportasi yang mudah dicapai dan relatif murah.
- b. Kedekatan dengan kompleks pemukiman penduduk golongan berpendapatan menengah keatas, karena mereka mampu membiayai anaknya mengikuti bimbingan belajar.
- c. Terletak di pusat kegiatan ekonomi yang ramai seperti mall dan ruko untuk mendapatkan sewa gedung yang memadai sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya investasi untuk membeli tanah dan membangun gedung. Disamping itu dilokasi tersebut telah tersedia cukup fasilitas listrik, air, komunikasi, peralatan lain yang dibutuhkan dan fasilitas konsumsi serta keamanan.
- d. Pemilihan lokasi usaha juga mempertimbangkan adanya supply tenaga guru atau tutor.
- e. Lokasi dekat dan mudah dicapai dari atau ke sekolah-sekolah umum SD, SMP dan SMA sebagai sumber calon siswa.

7.2.2. Standar Minimal yang diperlukan untuk mendirikan lembaga Bimbel

Dasar pendirian lembaga Bimbel adalah UU No. 20 tahun 2003 tentang Sisdiknas, pasal 62 tentang pendirian satuan pendidikan. Untuk mendirikan suatu lembaga Bimbel diperlukan suatu syarat minimal sesuai dengan UU Sisdiknas tersebut, sebagai berikut :

- a. Isi pendidikan meliputi struktur kurikulum yang berbasis kompetensi dan berorientasi pada keunggulan local dan bahan ajar berupa buku atau modul ajar.

- b. Pendidik dan tenaga Kependidikan¹⁾ meliputi jumlah, kualifikasi dan kompetensi masing-masing pendidik dan tenaga kependidikan yang sesuai dengan bidangnya.
- c. Sarana dan prasarana meliputi ketersediaan ruang kantor, ruang belajar teori, ruang praktek, sarana belajar mengajar, dan media pembelajaran dengan ukuran, jenis dan jumlah yang sesuai.
- d. Pembiayaan meliputi biaya operasional dan biaya personal untuk mendukung terselenggaranya program pendidikan.
- e. Manajemen yang meliputi struktur organisasi lembaga dan diskripsi tugas yang jelas guna memudahkan jalannya kegiatan pendidikan.
- f. Proses pendidikan meliputi silabus dan Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP).

7.2.3. Kualitas Pengelola dan Manajemennya.

Pengelola dan manajer Bimbel berperan penting dalam mendesain, mengkoordinasikan, mengatur dan mengimplementasikan serta menetapkan kebijakan-kebijakan penyelenggaraan kegiatan bimbingan belajar. Kualitas pengelola dan manajemennya sangat berpengaruh terhadap keberhasilan lembaga Bimbel dan dapat menjadi faktor penilaian siswa atau orang tua yang ingin memilih lembaga Bimbel. Syarat dan kualifikasi pengelola dan manajemen lembaga Bimbel yang baik dapat dinilai antara lain dari :

- a. Tingkat pengetahuan dan keahlian di bidang pendidikan yang memadai
- b. Memiliki kemampuan manajerial dan jiwa *entrepreneur*
- c. Telah berpengalaman cukup dalam pengelolaan lembaga pendidikan.

¹ **Pendidik** adalah tenaga profesional yang bertugas merencanakan dan melaksanakan proses pembelajaran, menilai hasil pembelajaran, melakukan pembimbingan dan pelatihan serta melakukan penelitian dan pengabdian (PT). Pendidik terdiri dari pengajar, pembimbing, pelatih/ instruktur dan penguji.

Tenaga kependidikan bertugas melaksanakan administrasi, pengelolaan, pengembangan, pengawasan, dan pelayanan teknis untuk menunjang proses pendidikan. Tenaga kependidikan terdiri dari pengelola atau penyelenggara, teknisi, tenaga administrasi, pustakawan dan laboran.

- d. Lembaga Bimbel yang dikelola telah memiliki cabang yang cukup banyak diberbagai tempat, segment pasar sangat luas dengan sistem waralaba dari pewaralaba yang memiliki *goodwill*, *track record* dan sistem yang baik.
- e. Lembaga Bimbel yang dikelola memiliki prestasi yang tinggi yang tercermin dari target program yang ditetapkan manajemen Bimbel, seperti : sukses dalam ulangan harian, sukses ujian semester, peningkatan prestasi akademik, diterima di SMP/SMA favorit, sukses UN dan SMPTN.
- f. Memiliki sarana belajar yang lengkap terdiri dari modul/panduan belajar yang sesuai dengan GBPP Kemendiknas, Paket pengayaan yang komprehensif, suplemen dan evaluasi belajar yang terkontrol.
- g. Tenaga pengajar yang direkrut berasal dari lulusan universitas yang terkenal yang menguasai mata pelajaran yang diajarkan dan memilki jiwa pendidik serta telah mendapat pelatihan mengajar (awal maupun periodik)

7.2.4. Kemitraan

Kemitraan atau kerjasama dalam penyelenggaraan bimbingan belajar adalah suatu program kegiatan penting yang harus dilakukan oleh lembaga Bimbel. Suatu lembaga Bimbel yang ingin maju lebih cepat, memiliki kekuatan atau keunggulan dalam program pembelajaran, keberadaannya diakui oleh pihak lain terutama calon-calon siswa dan orang tuanya, memerlukan kerjasama atau bermitra dengan pihak-pihak lain. Sudah tentu kemitraan yang harus dibina adalah dengan lembaga-lembaga atau pihak yang berhubungan erat dengan program kegiatan Bimbel. Berikut adalah lembaga-lembaga mitra penting yang harus dapat dijalin oleh lembaga Bimbel sejak awal dimulainya kegiatan lembaga Bimbel :

- a. Lembaga Bimbel waralaba, yang sudah memiliki program kegiatan bimbingan belajar yang terkenal, program pembelajarannya teruji, memiliki banyak cabang yang berhasil, dikelola oleh pemilik dan manajemen yang berpengalaman di bimbel dan diakui efektifitas pembinaannya dan

pengawasan kepada lembaga Bimbel penerima waralaba serta memiliki dana yang cukup untuk menunjang kegiatan investasi dan operasional pada awal kegiatan lembaga Bimbel.

- b. Sekolah-sekolah umum SD, SMP dan SMA dalam jangkauan wilayah kerja Bimbel, sebagai mitra dalam penyediaan calon siswa bimbingan, penghematan biaya pemasaran dan menjalin kepercayaan orangtua terhadap eksistensi lembaga Bimbel.
- c. Direktorat Pembinaan Kursus dan pelatihan Dirjen Pendidikan Nonformal dan Informal Kemendiknas RI.
- d. Dinas Pendidikan Kabupaten/Kota dalam wilayah kerja lembaga Bimbel dalam hubungannya dengan perizinan, pembinaan, pengendalian dan pengawasan kegiatan lembaga Bimbel.
- e. Lembaga-lembaga bisnis, BUMN dan perbankan yang dapat menjadi mitra dalam hubungannya dengan kegiatan pemasaran dan *try out* kegiatan Bimbel, baik yang ada dalam wilayah kerja Bimbel maupun dalam skala nasional. Kemitraan ini akan menghemat biaya pemasaran dan penyelenggaraan *try out*.

Disamping lembaga-lembaga penting tersebut lembaga Bimbel juga dapat menjalin kemitraan dengan lembaga-lembaga lain secara vertikal dan horizontal untuk lebih meningkatkan kemajuan lembaga Bimbel, misalnya dengan PT yang dapat menyediakan tenaga-tenaga pengajar, organisasi-organisasi masyarakat, lembaga-lembaga profesi, yayasan kependidikan dan perorangan.

7.2.5. Pemasaran

Target pemasaran produk lembaga Bimbel ditujukan pada sasaran tunggal yang terbatas yaitu calon siswa peserta yang berasal dari sekolah umum SD, SMP dan SMA. Hal ini menyebabkan tingkat persaingan memperebutkan calon siswa antar lembaga Bimbel sangat kompetitif, sehingga program pemasaran harus dirancang dan dilaksanakan secara tepat dan cermat serta berkelanjutan.

Rancangan pemasaran harus bertolak pada tingkat persaingan dalam program kegiatan, tingkat kejenuhan atau kebosanan siswa dan harga produk yang ditawarkan. Isi rancangan mencakup inti kegiatan program pembelajaran seperti berikut :

- a. Visi, misi dan keunggulan yang ditonjolkan serta layanannya pendampingan, konsultasi, layanan psikologi.
- b. Program pendidikan : strata sekolah dan kelas, waktu dan jadwal pelaksanaan pembelajaran, target program, materi belajar yang diberikan, metoda belajar dan peralatan yang digunakan,
- c. Fasilitas prasarana dan sarana pembelajaran : kondisi ruang kelas, fasilitas belajar, modul dan soal-soal latihan serta tutor dan layanannya.
- d. Biaya atau taris bimbingan yang terdiri dari uang pendaftaran dan jasa bimbingan : besarnya (Rp) dan cara pembayaran yang kompetitif dengan bimbel lainnya,

Kegiatan pemasaran yang penting dan efektif menjangkau calon siswa untuk dilakukan sebaiknya adalah :

- a. *Try out* yang dilaksanakan secara reguler menjelang UN dan SMPT. *Try out* dilaksanakan dengan melibatkan siswa peserta bimbingan dan siswa dari sekolah-sekolah mitra lembaga Bimbel, tanpa dipungut bayaran. Untuk menghemat biaya pelaksanaan lembaga Bimbel bermitra dengan sekolah-sekolah tersebut dan lembaga-lembaga bisnis, BUMN dan perbankan.
- b. Kegiatan promosi melalui *open house* yang diadakan di gedung lembaga Bimbel dengan mengundang calon siswa dan orang tuanya. Dalam *open house* lembaga Bimbel menyampaikan penjelasan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan pendidikan sekolah dan peluang untuk meningkatkan prestasi akademik siswa serta peninjauan fasilitas sarana dan prasarana belajar yang tersedia di lembaga Bimbel. Dengan cara seperti itu maka lembaga Bimbingan belajar akan segera dikenal dan diterima oleh masyarakat.

- c. Kegiatan promosi melalui layanan internet. Promosi melalui internet sangat efektif jika dalam fasilitas internet lembaga Bimbel membuka dialog yang secara rutin memberikan respon segera atas tanggapan calon siswa. Untuk keperluan itu perlu dirancang website yang canggih oleh seorang *web designer*.

Kegiatan pemasaran lainnya yang juga dapat dilaksanakan adalah pembuatan dan penyebaran leaflet, brosur, spanduk dan poster yang dapat dibagikan kesekolah-sekolah, perumahan penduduk atau ditempel di tempat-tempat strategis.

7.3. Faktor Kritis Bagi Siswa Yang Akan Memilih Lembaga Bimbel

Faktor-faktor kritis yang akan disampaikan dibawah ini diambil dan diolah dari tanggapan atau respon sejumlah masyarakat dan siswa peserta bimbel yang disampaikan melalui internet, tentang bagaimana memilih lembaga Bimbel yang baik. Tanggapan ini sekaligus juga mencerminkan faktor kritis yang harus diperhatikan apabila kita ingin mendirikan sebuah lembaga Bimbel. Faktor-faktor kritis tersebut antara lain, adalah :

- a. Kualitas pengajar atau tutor. Sebaiknya pengajar lulusan PT, dengan kualifikasi sesuai bidang yang diajarkan. Lembaga Bimbel mempersiapkan CV lengkap dan terinci mengenai kemampuan tutornya untuk disajikan kepada calon siswa dan orang tuanya, ketika akan mendaftarkan diri menjadi peserta dan dalam *open house*.
- b. Lokasi bimbel sebaiknya dekat dengan tempat tinggal siswa untuk mencegah kejenuhan dan kebosanan, karena siswa harus bolak balik dari rumah ketempat bimbel.
- c. Kualitas materi-materi pembelajaran. Lembaga Bimbel yang baik mempunyai buku atau modul belajar standar tertentu lengkap dengan buku referensi dan patokan tertentu pula, bukan menjiplak materi pembelajaran bimbel lainnya.

- d. Rencana pembelajarannya dan jadwal pertemuan disusun secara terinci dan realistis sesuai dengan silabus pengajarannya dan dilaksanakan sampai selesai tepat waktu, tepat jumlah (sessinya) dan tepat sasaran (materi pembelajaran) atau 3 T. Seringkali dijumpai materi pembelajaran belum semuanya dibahas padahal UN dan SMPT telah tiba, karena perencanaannya tidak realitis dan tidak tepat.
- e. Metoda pengajaran dan fasilitas pembelajaran merupakan faktor penting. Metoda pembelajaran seharusnya dibuat secara kreatif, sederhana, singkat dan mudah dimengerti oleh siswa, serta cepat pengerjaannya (soal-soal). Fasilitas yang diterima kepada peserta harus sesuai dengan yang ada di brosur, seperti ruangan ber – AC, pemeriksaan hasil *try out* dengan komputer (UN, SMPT), penyajian materi belajar dengan OHP, tersedia ruang diskusi, ruang konsultasi, musholah, kantin dsb,
- f. Lembaga Bimbel yang baik adalah yang sudah mempunyai reputasi nasional, yang dapat dipelajari dari jumlah alumni yang diterima di PTN. Untuk itu lembaga Bimbel harus mempersiapkan data antar waktu yang meliputi jumlah alumni yang diterima di PTN untuk disampaikan kepada calon siswa dan orang tuanya, ketika mereka datang mendaftar atau mencantumkananya dalam *website*.
- g. Bimbel yang dipilih disesuaikan dengan kemampuan keuangan orang tua siswa. Artinya lembaga Bimbel harus realistis menetapkan tarif bimbingan belajar termasuk uang pendaftarannya.
- h. Ada baiknya memilih Bimbel yang dekat dengan kantor pusat atau Bimbel kantor pusatnya, Hal ini menunjukan kualitas pembelajaran dan standar pengajar di kantor pusat berbeda dengan kantor cabang, berarti kantor pusat perlu mengadakan monitoring dan pengawasan yang intensif secara berkala untuk menjaga reputasi kantor pusat dan kantor-kantor cabangnya. Seringkali kantor cabang lembaga Bimbel lebih mengutamakan keuntungan bisnis sehingga menomorduakan kualitas khususnya dalam memilih pengajar yang tidak berpengalaman dan murah pembayarannya.

- i. Tidak ada hubungan yang signifikan antara tarif bimbingan yang mahal dengan kualitas pembelajaran suatu lembaga Bimbel. Bahkan tarif bimbingan yang mahal menunjukkan manajemen lembaga yang tidak baik, terlalu boros dan tidak efisien dalam alokasi biaya operasional kegiatan bimbel.

Uraian dibawah ini adalah pendapat seorang guru mengenai : Apakah seorang siswa perlu atau tidak mengikuti bimbingan belajar ? (Arief Achmad, Guru SMAN 21 Bandung)

Bagi siswa yang sulit belajar mandiri, kurang dapat mengikuti pelajaran guru di sekolah atau kondisi lingkungan rumahnya tidak kondusif untuk belajar dan (yang terpenting) orang tuanya memiliki cukup dana-biaya, maka ikut bimbingan belajar sangat direkomendasikan. Tetapi dengan catatan, siswa tetap pro aktif selama ikut bimbel, jangan pasif, Cuma menjadi penonton para pengajar bimbel atau tentor yang sibuk mengutak atik rumus singkat penyelesaian soal. Siswa, selain rajin mencatat penjelasan tentor dan menyimak buku-buku panduannya, juga harus aktif bertanya baik selama proses belajar berlangsung maupun di luar waktu itu, jika sekiranya ada materi pelajaran atau soal yang tidak dimengertinya. Jangan menyia-nyiakan ratusan ribu hingga jutaan rupiah uang orang tua kalau hanya untuk ber-bengong ria atau ngerumpi sesama siswa di bimbel.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

8.1. Kesimpulan

1. Menurut UU Sisdiknas tahun 2003, Lembaga Bimbel termasuk salah satu dari berbagai jenis Lembaga Kursus dan Pelatihan yang digolongkan sebagai pendidikan luar sekolah atau non formal. Dengan demikian keberadaan lembaga Bimbel telah diakui oleh Pemerintah dan oleh karena itu lembaga Bimbel wajib memperoleh izin dari Pemerintah dan Pemerintah Daerah.
2. Pola pembiayaan untuk investasi pendirian lembaga Bimbel dapat dilakukan dengan dua cara yaitu pembiayaan melalui sistem waralaba dan pembiayaan melalui kredit perbankan. Di antara kedua pola pembiayaan tersebut pendirian lembaga Bimbel yang banyak dilakukan adalah melalui pola pembiayaan sistem waralaba.
3. Pola pembiayaan melalui perbankan untuk bisnis waralaba mulai dikembangkan oleh sejumlah bank seperti terlihat dari pembuatan dan penawaran pola pembiayaan khusus sistem kredit waralaba perbankan.
4. Diantara lembaga Bimbel yang ada saat ini, lembaga Bimbel dengan sistem waralaba lebih unggul karena semua program pembelajaran, kurikulum, metoda pembelajaran dan materi belajar (modul) sudah teruji dan disediakan oleh franchisornya, termasuk penyediaan biaya investasi dan pelatihan bagi tutor.
5. Ditinjau dari aspek teknis, terdapat lima *critical point* pendirian lembaga Bimbel, yaitu :
 - Dari segi transportasi, lokasi bimbel harus mudah dicapai dengan ongkos yang murah
 - Berdekatan dengan pemukiman penduduk golongan berpendapatan menengah keatas.

- Terletak di pusat kegiatan ekonomi/bisnis seperti mall dan ruko untuk mendapatkan sewa gedung yang memadai sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya investasi pembelian tanah dan pembangunan gedung
 - Lokasi bimbel dekat dengan sekolah-sekolah umum.
 - Terdapat supply tenaga tutor yang cukup.
6. Berdasarkan Surat Dirjen Pendidikan Non Formal dan Informal No.195/E/KK/2009 tentang Nomor Induk Lembaga Kursus (NILEK), mulai tahun 2009 semua LKP baik yang sudah lama maupun yang baru, disamping memiliki izin operasional wajib memiliki NILEK.
 7. Berdasarkan analisis aspek keuangan, usaha jasa lembaga Bimbel layak dilaksanakan, karena pada tingkat *discount factor* 14,5%, NPV mencapai Rp. 67.308.433, Net B/C ratio 1,8 dan IRR 27%, pay back period 2,8 tahun.
 8. Analisa rugi laba menunjukkan usaha lembaga Bimbel pada saat target siswa sudah tercapai (pada tahun ke-3 proyek) memberikan profit margin sebesar 26,8 %.
 9. Analisa BEP menunjukkan BEP siswa adalah 140 orang dan BEP biaya total dan pendapatan total mencapai Rp.306.262.176, Berarti BEP biaya per siswa adalah Rp.2.187.587. BEP tersebut dapat menjadi acuan bagi manajemen lembaga Bimbel untuk menentukan tarif bimbingan yang lebih rendah, sehingga dapat bersaing dengan lembaga saingannya.
 10. Berdasarkan analisa sensitivitas, proyek lembaga Bimbel ini menjadi tidak layak apabila :
 - a. Pendapatan turun sampai 7%
 - b. Biaya operasional meningkat sampai 10%
 - c. Secara bersamaan pendapatan turun sampai 4% dan biaya operasional naik sampai 4%

8.2. Saran-saran

1. Dengan melihat prospek pengembangan lembaga Bimbel sebagai suatu lembaga pendidikan non formal yang sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan kecerdasan bangsa maka pemerintah dan pelaku bisnis bimbingan belajar perlu meningkatkan mutu pembelajaran yang sesuai dengan kebutuhan siswa
2. Lembaga Bimbel yang akan didirikan sebaiknya menggunakan sistem waralaba, karena dengan demikian secara teknis dapat lebih menjamin mutu pelayanan bimbingan kepada siswa dan sistem pengawasan dapat dilakukan secara efektif baik oleh pemerintah maupun masyarakat konsumennya serta sesuai dengan GBPP yang ditetapkan Kemendiknas.
3. Lembaga Bimbel yang sudah lama beroperasi maupun yang baru atau yang akan didirikan seharusnya mengajukan izin operasional dari pemerintah kabupaten/kota untuk mendapatkan izin operasional dan NILEK.
4. Untuk meningkatkan mutu penyelenggaraan bimbingan belajar dan meningkatkan profesionalisme para guru/tutor maka lembaga Bimbel perlu di akreditasi.
5. Secara finansial usaha jasa bimbingan belajar layak dilaksanakan dan layak pula dibiayai oleh perbankan, meskipun demikian bank perlu melakukan analisis kredit yang lebih komprehensif dengan penuh kehati-hatian. Disarankan bank membiayai lembaga Bimbel dengan sistem waralaba.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia	<i>Budidaya Pembesaran Ikan Patin. Tim Penelitian Dan Pengembangan Biro Kredit Bank Indonesia. 2003</i>
Dimiyati & Mudjiono	<i>Belajar dan Pembelajaran, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia, 2006</i>
Ditjen Pendidikan Nonformal & Informal	<i>Apa dan Bagaimana Pembinaan Kursus. Kementerian Pendidikan Nasional Indonesia. 2010</i>
Direktorat Lembaga Kursus Provinsi Jawa barat	<i>Data Lembaga Kursus per kabupaten/kota Provinsi Jawa barat.</i>
Gray, Clive dkk	<i>Pengantar Evaluasi Proyek, edisi kedua. 2002</i>
Hartanto, D	<i>Akuntansi Untuk Usahawan, cetakan ketiga. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1976.</i>
Kultur Hia, Ahmad & Miryati Safitri	<i>Modul Training Profil Bisnis Jasa Pendidikan. Bank BRI Divisi Pendidikan Dan Pelatihan. 2007</i>
Rooijackers, AD	<i>Mengajar dengan Sukses, Petunjuk untuk Merencanakan dan Menyampaikan Pengajaran. 2008</i>
Sulistiyowati, Evi	<i>Modul Training Profil Bisnis Waralaba (Franchise). Bank BRI Divisi Pendidikan Dan Pelatihan. 2007</i>
Umar, Husein	<i>Studi Kelayakan Bisnis, edisi kedua. 2001</i>

DAFTAR WEB SITE

1	http://www.infokursus.net
2	http://www.Teknosgenius.com
3	http://suarapembaca.detik.com
4	http://ahmadsudrajat.wordpress.com
5	http://www.gamaui.com
6	http://www.majalahfranshise.com
7	http://www.banksaudara.com
8	http://www.ppsgms.org
9	Kompas.com
10	http://www.bimbelplus.com
11	http://aisyahraifa.multiply.com
12	http://www.bimbelgsc.com
13	http://bimbel.tridaya.org
14	http://www.primagama.co.id
15	http://id.wikipedia.org/waralaba
16	http://snmptn.wordpress.com
17	http://edukasi.kompas.com
18	http://www.gaulislam.com
19	http://indonesiaeducate.org
20	http://re-searchengines.com

LAMPIRAN

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Hal
Lampiran 1	Daftar Model Kelayakan Proyek Kemitraan Terpadu dan Lending Model Yang Telah Disusun 93
Lampiran 2	Rumus Dan cara Perhitungan Untuk Analisa Aspek Keuangan 97
Lampiran 3	Proyeksi Jumlah Siswa Peserta Bimbel 103
Lampiran 4	Biaya Pendaftaran, Fasilitas, Sarana dan Biaya Bimbingan 104
Lampiran 5	Proyeksi Jumlah Pendapatan Bimbel 106
Lampiran 6	Proyeksi Jumlah Kelas, Ruang Kelas dan Biaya Kursi Belajar 105
Lampiran 7	Proyeksi Jumlah Kelas Per Minggu 108
Lampiran 8a	Proyeksi Biaya Investasi lembaga Bimbel 110
Lampiran 8b	Rekap jumlah biaya investasi 112
Lampiran 9a	Proyeksi Biaya Operasional Lembaga Bimbel 114
Lampiran 9b	Rekap biaya operasional 113
Lampiran 10a	Struktur Biaya 116
Lampiran 10b	Rencana Pembayaran Pinjaman 117
Lampiran 10c	Rekapitulasi Pembayaran Angsuran 120
Lampiran 11	Proyeksi Biaya dan Pendapatan 120
Lampiran 12	Proyeksi Laba Rugi 122
Lampiran 13	Data Pendapatan dan Biaya untuk Perhitungan dan Grafik BEP Bimbel 122

Lampiran 14	Proyeksi Arus Kas dan Analisa Kelayakan	124
Lampiran 15	Sensitivitas Terhadap Penurunan Harga Bimbingan 6%	125
Lampiran 16	Sensitivitas Terhadap Penurunan Harga Bimbingan 7%	126
Lampiran 17	Sensitivitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasional 9%	127
Lampiran 18	Sensitifitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasional 10%	128
Lampiran 19	Sensitifitas Terhadap Penurunan Pendapatan 3% dan Kenaikan Biaya Operasional 3%.....	129
Lampiran 20	Sensitifitas Terhadap Penurunan Pendapatan 4% dan Kenaikan Biaya Operasional 4%	130
Lampiran 21	Sensitifitas Analysis	131
Lampiran 22	Rumus perhitungan Discount Factor (DF) untuk per semester .	132

Lampiran 1. Daftar Model Kelayakan Proyek Kemitraan Terpadu dan Lending Model Yang Telah Disusun

Sektor	Komoditi		Tahun
PERTANIAN			
Tanaman Perkebunan	1	Kelapa Sawit	1995/1996
	2	Karet	1998/1999
	3	Kakao	1998/1999
	4	Kopi arabika	1998/1999
	5	Minyak nilam	1998/1999
	6	Lada	1999
	7	Jambu mete	1999
	8	Pisang abaca	1999
	9	Markisa	1999
	10	Budidaya tanaman kayu sungkai	1999
	11	Perkebunan vanili	2005
Tanaman Pangan/ Hortikultura	1	Jagung	1997/1998
	2	Cabai merah	1997/1998
	3	Mangga	1998/1999
	4	Kacang tanah	1998/1999
	5	Kedelai	1998/1999
	6	Jeruk keprok/siam	1998/1999
	7	Bawang merah	1999
	8	Salak	1999
	9	Sayuran	1999

Sektor	Komoditi		Tahun
Tanaman Pangan/ Hortikultura	10	Budidaya ubi kayu	1999
	11	Budidaya bunga potong	1999
	12	Budidaya tanaman lidah buaya	2001
	13	Budidaya tanaman jamu	2005
	14	Usaha budidaya paprika	2005
	15	Industri tanaman hias	2008
Peternakan	1	Sapi Perah	1995/1996
	2	Ayam ras pedaging	1996/1997
	3	Ayam ras petelur	1996/1997
	4	Sapi potong	1996/1997
	5	Pedet sapi perah	1998/1999
	6	Domba	1998/1999
	7	Ulat sutera dan produksi kokon	1999
	8	Lebah madu	1999
	9	Itik petelur	2001
	10	Budidaya bekicot	2001
Perikanan	1	Penangkapan ikan laut	1997/1998
	2	Rumput laut	1999
	3	Ikan kerapu	1999
	4	Tambak udang	1995/1996
	5	Ikan gurame	2003
	6	Ikan patin	2003
	7	Udang galah	2003

Sektor	Komoditi		Tahun
Perikanan	8	Budidaya bandeng	2004
	9	Pengasapan ikan	2007
	10	Budidaya ikan lele	2007
	11	Budidaya ikan nila	2007
	12	Usaha filet ikan	2007
	13	Usaha pemindangan ikan	2007
	14	Penangkapan ikan dengan <i>purse seine</i>	2007
	15	Budidaya rumput laut	2007
	16	Penangkapan ikan pelagis menggunakan alat tangkap gillnet	2007
	17	Pengolahan ikan berbasis <i>fish jelly product</i> (otak-otak dan kaki naga)	2007
	18	Abon ikan	2007
	19	Pancing ulur dan rumpon	2008
	20	Pengolahan ebi kering	2008
	21	Pancing rawai	2008
INDUSTRI/ KERAJINAN	1	Tahu & tempe	1995/1996
	2	Roti	1999
	3	Logam	1995/1996
	4	Kayu olahan (perabot)	1998/1999
	5	Kerajinan kayu (assesories)	1999
	6	Mebel bahan baku rotan	1999
	7	Konveksi pakaian jadi	1998/1999
	8	Industri pemintalan benang sutera alam	1999

Sektor	Komoditi		Tahun
INDUSTRI/ KERAJINAN	9	Pembuatan manisan buah pala	2001
	10	Pembuatan serat sabut kelapa	2001
	11	Pembuatan alat-alat rumah tangga dari besi cor	2001
	12	Pembuatan arang tempurung kelapa	2001
	13	Kerajinan bordir	2001
	14	Kerajinan gerabah	2001
	15	Kerajinan batik	2001
	16	Pengolahan minyak daun cengkeh	2004
	17	Pengolahan tepung tapioka	2004
	18	Pengolahan kerupuk ikan	2004
	19	Industri soun	2005
	20	Industri paving blok	2005
	21	Industri jamu tradisional	2005
	22	Industri telur asin	2005
	23	Industri eternit	2005
	24	Kerajinan bambu	2005
	25	Emping mlinjo	2007
	26	Kerajinan bambu	2007
	27	Sepatu	2007
	28	Furniture kayu	2007
	29	Gula Aren	2007

Sektor	Komoditi		Tahun
INDUSTRI/ KERAJINAN	30	Industri pakaian jadi	2008
	31	Industri kerupuk udang	2008
	32	Emping mlinjo	2008
PERDAGANGAN	1	Gerobak dorong	1999
	2	Pasar tradisonal	1999
	3	Perdagangan suku cadang mobil	2008
	4	Pengusaha bengkel mobil	2008

Jumlah lending model : 93 komoditi

Lampiran 2 : Rumus dan Cara Perhitungan untuk Analisa Aspek Keuangan

1. Menghitung Jumlah Angsuran.

Angsuran kredit terdiri dari angsuran pokok ditambah dengan pembayaran bunga pada periode angsuran. Jumlah angsuran pokok tetap setiap bulannya. Periode angsuran (n) adalah sesuai dengan ketentuan bank.

Cicilan pokok = Jumlah Pinjaman dibagi periode angsuran (n).

Bunga = $i\%$ x jumlah (sisa) pinjaman.

Jumlah angsuran = Cicilan Pokok + Bunga.

2. Menghitung Jumlah Penyusutan/Depresiasi dengan Metode Garis Lurus dengan Nilai Sisa 0 (nol).

Penyusutan = Nilai Investasi /Umur Ekonomis.

3. Menghitung Net Present Value (NPV).

NPV merupakan selisih antara present value dari benefit dan present value dari biaya. Adapun rumus untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Keterangan :

Bt = Benefit atau manfaat (keuntungan) proyek yang diperoleh pada tahun ke-t.

Ct = Biaya atau ongkos yang dikeluarkan dari adanya proyek pada tahun ke-t, tidak dilihat apakah biaya tersebut dianggap merupakan modal atau dana rutin/operasional.

i = Tingkat suku bunga atau merupakan *social opportunity cost of capital*.

n = Umur Proyek.

Untuk menginterpretasikan kelayakan suatu proyek, dapat dilihat dari hasil perhitungan NPV sebagai berikut:

- Apabila $NPV > 0$ berarti proyek layak untuk dilaksanakan secara finansial;
- Apabila $NPV = nol$, berarti proyek mengembalikan dananya persis sama besar dengan tingkat suku bunganya (*Social Opportunity of Capital*-nya).
- Apabila $NPV < 0$, berarti proyek tidak layak untuk dilanjutkan karena proyek tidak dapat menutupi *social opportunity cost of capital* yang digunakan.

4. Menghitung Internal Rate of Return (IRR).

IRR merupakan nilai *discount rate* i yang membuat NPV dari proyek sama dengan 0 (nol). IRR dapat juga dianggap sebagai tingkat keuntungan atas investasi bersih dari suatu proyek, sepanjang setiap benefit bersih yang diperoleh secara otomatis ditanamkan kembali pada tahun berikutnya dan mendapatkan tingkat keuntungan i yang sama dan diberi bunga selama sisa umur proyek. Cara perhitungan IRR dapat didekati dengan rumus dibawah ini :

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \times \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)}$$

Keterangan :

IRR = Nilai Internal Rate of Return.

NPV1 = Net Present Value pertama pada DF terkecil

NPV2 = Net Present Value kedua pada DF terbesar

i_1 = Tingkat suku bunga /discount rate pertama.

i_2 = Tingkat suku bunga /discount rate kedua.

Kelayakan suatu proyek dapat didekati dengan mempertimbangkan nilai IRR sebagai berikut:

- Apabila nilai IRR sama atau lebih besar dari nilai tingkat suku bunganya maka proyek tersebut layak untuk dikerjakan.
- Apabila nilai IRR lebih kecil atau kurang dari tingkat suku bunganya maka proyek tersebut dinyatakan tidak layak untuk dikerjakan.

5. Menghitung Net B/C ratio.

Net benefit-cost ratio atau perbandingan manfaat dan biaya bersih suatu proyek adalah perbandingan sedemikian rupa sehingga pembilangnya terdiri atas present value total dari benefit bersih dalam tahun di mana benefit bersih itu bersifat positif, sedangkan penyebut terdiri atas present value total dari benefit bersih dalam tahun di mana benefit itu bersifat negatif.

Cara menghitung Net B/C dapat menggunakan rumus dibawah ini:

$$\text{Net B/C} = \frac{\text{NPV B-C Positif.}}{\text{NPV B-C Negatif.}}$$

Keterangan :

Net BC = Nilai benefit-cost ratio.

NPV B-C Positif. = Net present value positif.

NPV B-C Negatif. = Net present value negatif.

Hasil perhitungan Net B/C dapat diterjemahkan sebagai berikut:

- Apabila nilai Net B/C > 1, maka proyek layak dilaksanakan.
- Apabila nilai Net B/C < 1, maka proyek tidak layak untuk dilaksanakan.

6. Menghitung Titik Impas (*Break Even Point*).

Titik impas atau titik pulang pokok atau Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana tingkat produksi atau besarnya pendapatan sama dengan besarnya pengeluaran pada suatu proyek, sehingga pada keadaan tersebut proyek tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP dapat dianalisis secara grafis atau menggunakan beberapa rumus seperti di bawah ini :

$$\text{a. Titik Impas (Rp.)} = \frac{\text{Biaya Tetap.}}{\left[1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel.}}{\text{Hasil Penjualan.}} \right]}$$

$$\text{b. Titik Impas (n)} = \frac{\text{Biaya Tetap.}}{\text{Harga satuan} - \text{Biaya Variabel persatuan Produk.}}$$

$$\text{c. Titik Impas (Rp.)} = n \times \text{harga pokok.}$$

d. Jika biaya variabel dan biaya tetap tidak dipisahkan maka pencarian titik impas dapat menggunakan prinsip total pendapatan = total pengeluaran.

Total Pendapatan = Harga x Jumlah produk yang dihasilkan.

Total Pengeluaran = Jumlah semua biaya yang diperlukan proyek.

Jadi harga produk x jumlah produk yang dihasilkan = Total Pengeluaran.

$$\text{e. Titik Impas (n)} = \frac{\text{Titik Impas (Rp.)}}{\text{Hasil Penjualan (Rp.)}} \times \text{Total Produksi.}$$

$$\text{f. Titik Impas (Rp/kg)} = \frac{\text{Biaya Operasional + Biaya Tetap (Rp.)}}{\text{Total Produksi (kg)}}$$

7. Menghitung PBP (*Pay Back Period* atau Lama Pengembalian Modal)

PBP digunakan untuk memperkirakan lama waktu yang dibutuhkan proyek untuk mengembalikan investasi dan modal kerja yang ditanam.

Cara menterjemahkan PBP untuk menetapkan kelayakan suatu proyek adalah sebagai berikut:

- Apabila nilai PBP lebih pendek dari jangka waktu proyek yang ditetapkan maka suatu proyek dinyatakan layak.
- Apabila nilai PBP lebih lama dari jangka waktu proyek maka suatu proyek dinyatakan tidak layak.

8. Menghitung *Discount Factor* (DF)

Lazimnya jangka waktu proyek dinyatakan dalam tahun, namun terdapat proyek tertentu yang jangka waktunya lebih baik apabila dinyatakan dalam semester atau periode waktu lainnya kurang dari setahun. Untuk itu DF harus diperhitungkan tersendiri dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rumus DF} = \frac{k}{\sqrt{(1+r)^n}}, \text{ dimana}$$

r = suku bunga;

$n = 0, \frac{1}{2}, 1, 1\frac{1}{2}, 2, \dots, n$; sesuai dengan umur proyek

$k = 1$

r tahun 0 = 0%

$\sqrt{}$ = akar/SQRT = Square root

Lampiran 3 : Proyeksi Jumlah siswa Peserta Bimbel

No	Strata/Sub Program	Modul belajar	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3 dst	
			Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2
I	SD							
	1. Regular	1	72	72	120	120	144	144
	2. Intensif	1	0	20	0	40	0	60
	Jumlah	2	72	92	120	160	144	204
II	SMP							
	1. Regular	1	24	24	48	48	48	48
	2. Intensif	1	0	9	0	18	0	36
	Jumlah	2	24	33	48	66	48	84
III	SMA							
	1. Regular	1	12	12	24	24	24	24
	2. Intensif-1 IPA	1	0	8	0	24	0	24
	3. Intensif-2 IPS	1	0	8	0	16	0	16
	Jumlah	3	12	28	24	64	24	64
	Jumlah Regular	3	108	108	192	192	216	216
	Jumlah Intensif	4	0	45	0	98	0	136
	Total	7	108	153	192	290	216	352
	Jumlah siswa 5 tahun	Smtr 1	Smtr 2	Total				
	Regular	948	948	948				
	Intensif	-	551	551				
	Total 5 tahun	948	1,499	1,499				

Lampiran 4 : Biaya Pendaftaran, Fasilitas, Sarana dan Bimbingan

No	Strata/Sub Program	Biaya-biaya Per Semester (Rp)			
		Pendaftaran	Fasilitas	Bimbingan	Jumlah
I	SD				
	1. Reguler	125,000	500,000	750,000	1,250,000
	2. Intensif	125,000	500,000	850,000	1,350,000
II	SMP				
	1. Reguler	125,000	500,000	800,000	1,300,000
	2. Intensif	125,000	500,000	900,000	1,400,000
III	SMA				
	1. Reguler	125,000	500,000	800,000	1,300,000
	2. Intensif-1 IPA	125,000	500,000	900,000	1,400,000
	3. Intensif-2 IPS	125,000	500,000	900,000	1,400,000

Lampiran 6 : Proyeksi Jumlah kelas, ruang kelas dan biaya kursi belajar

No	Strata/ Sub Program	Jumlah siswa Tahun 3		Jumlah			Biaya kursi (Rp)		Jumlah
		Smtr 1	Smtr 2	siswa/ kelas	kelas	Ruang kelas	Kursi belajar	p/unit	
I SD									
	1. Regular	144	144	12	12	4.0	48	200,000	9,600,000
	2. Intensif	0	60	10	6	2.0	20	200,000	4,000,000
	Jumlah	144	204		18	6.0	68		13,600,000
II SMP									
	1. Regular	48	48	12	4	2.0	24	200,000	4,800,000
	2. Intensif	0	36	9	4	2.0	18	200,000	3,600,000
	Jumlah	48	84		8	4.0	42		8,400,000
III SMA									
	1. Regular	24	24	12	2	1.0	12	200,000	2,400,000
	2. Intensif-1 IPA	0	24	8	3	3.0	24	200,000	4,800,000
	3. Intensif-2 IPS	0	16	8	2	1.0	8	200,000	1,600,000
	Jumlah	24	64		7	5.0	44		8,800,000
Total		216	352		33	15.0	154		30,800,000

Lampiran 5 : Proyeksi Jumlah pendapatan Bimbel

No	Strata/Sub Program	Tahun 1		Tahun 2	
		Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2
I	SD				
	1. Reguler	99,000,000	90,000,000	165,000,000	150,000,000
	2. Intensif	-	29,500,000	-	59,000,000
	Jumlah	99,000,000	119,500,000	165,000,000	209,000,000
II	SMP				
	1. Reguler	34,200,000	31,200,000	68,400,000	62,400,000
	2. Intensif	-	13,275,000	-	26,550,000
	Jumlah	34,200,000	44,475,000	68,400,000	88,950,000
III	SMA				
	1. Reguler	17,100,000	15,600,000	34,200,000	31,200,000
	2. Intensif-1 IPA	-	11,800,000	-	35,400,000
	3. Intensif-2 IPS	-	11,800,000	-	23,600,000
	Jumlah	17,100,000	39,200,000	34,200,000	90,200,000
	Jml Sub program Reguler	150,300,000	136,800,000	267,600,000	243,600,000
	Jml Sub Program Intensif	-	66,375,000	-	144,550,000
	Total	150,300,000	203,175,000	267,600,000	388,150,000
	Biaya bimbingan rata2/siswa =	1,391,667	1,327,941	1,393,750	1,338,448

Jml Pendapatan 5 tahun		Smtr 1	Smtr 2	Total
Sub program Reguler		1,319,700,000	1,201,200,000	2,520,900,000
Sub Program Intensif		-	812,725,000	812,725,000
	Total	1,319,700,000	2,013,925,000	3,333,625,000
Biaya bimbingan rata2/siswa				
Sub program Reguler		1,392,089	1,267,089	2,659,177
Sub Program Intensif		-	1,475,000	1,475,000
	Total	1,392,089	1,343,512	2,223,899

Tahun 3		Tahun 4		Tahun 5	
Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2	Smtr 1	Smtr 2
198,000,000	180,000,000	198,000,000	180,000,000	198,000,000	180,000,000
-	88,500,000	-	88,500,000	-	88,500,000
198,000,000	268,500,000	198,000,000	268,500,000	198,000,000	268,500,000
68,400,000	62,400,000	68,400,000	62,400,000	68,400,000	62,400,000
-	53,100,000	-	53,100,000	-	53,100,000
68,400,000	115,500,000	68,400,000	115,500,000	68,400,000	115,500,000
34,200,000	31,200,000	34,200,000	31,200,000	34,200,000	31,200,000
-	35,400,000	-	35,400,000	-	35,400,000
-	23,600,000	-	23,600,000	-	23,600,000
34,200,000	90,200,000	34,200,000	90,200,000	34,200,000	90,200,000
300,600,000	273,600,000	300,600,000	273,600,000	300,600,000	273,600,000
-	200,600,000	-	200,600,000	-	200,600,000
300,600,000	474,200,000	300,600,000	474,200,000	300,600,000	474,200,000
1,391,667	1,347,159	1,391,667	1,347,159	1,391,667	1,347,159

Lampiran 7 : Proyeksi Jumlah Kelas Per Minggu

No	Strata / Sub Program	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu	Jumlah Kelas	Tentor reguler	Tentor Intensif
I	SD									
	1. Regular	r2a		r2a				2		
			r2b		r2b			2		
						r2c	r2c	2		
						r2d	r2d	2		
		r2e		re2e				2		
		r2f		r2f						
		6	2			4		12	6	
	2. Intensif	i2a		i2a		i2a		2		
			i2b		i2b		i2b	2		
			i2c		i2c		i2c	2		
		2	4					6		4
	Jml Ruang kelas	8	6	8	6	6	8	18		
II	SMP									
	1. Regular	r2a		r2a				2		
			r2b		r2b			2		
		2	2					4	2	
	2. intensif	i2a		i2a		i2a		2		
			i2b		i2b		i2b	2		
		2	2					4		2
	Jml Ruang kelas	4	4	4	4	2	2	8		

Lampiran 8a : Proyeksi Biaya Investasi Lembaga Bimbel

No	Jenis biaya	Satuan	Jumlah fisik	Harga/satuan	Nilai Rp	Umur Ekonomis	Penyusutan	Nilai Sisa Ahli Proyek
1	Perizinan							
	a. Badan Usaha	File	1	1,000,000	1,000,000	-	-	-
	b. NILEK	File	1	100,000	100,000	4	-	-
2	Sewa gedung							
	a. Lobi	m2	15	175,000	2,625,000	1	2,625,000	-
	b. Ruang kelas	m2	300	175,000	52,500,000	1	52,500,000	-
	c. Ruang guru	m2	15	175,000	2,625,000	1	2,625,000	-
	d. Ruang tunggu siswa	m2	15	175,000	2,625,000	1	2,625,000	-
	e. Ruang kantor	m2	25	175,000	4,375,000	1	4,375,000	-
3	Peralatan kantor							
	a. Komputer	unit	2	5,000,000	10,000,000	5	2,000,000	200,000
	b. Printer	unit	1	2,500,000	2,500,000	5	500,000	50,000
	c. Laptop	Unit	1	6,000,000	6,000,000	5	1,200,000	120,000
	d. Telepon/Fax	unit	1	500,000	500,000	5	100,000	10,000
	e. Furniture	unit	1	350,000	350,000	10	35,000	3,500
	f. Lemari	buah	5	200,000	1,000,000	10	100,000	10,000
	g. Filling cabinet	unit	5	250,000	1,250,000	10	125,000	12,500
	h. Meja kerja	unit	5	250,000	1,250,000	10	125,000	12,500

i. Kursi tamu	set	1	600,000	600,000	10	60,000	6,000
j. AC 1/2 split	unit	4	2,000,000	8,000,000	5	1,600,000	160,000
4 Peralatan belajar							
a. Kursi belajar siswa	buah	154	200,000	30,800,000	5	6,160,000	616,000
b. Meja guru	unit	15	250,000	3,750,000	10	375,000	37,500
c. White board	unit	15	100,000	1,500,000	10	150,000	15,000
d. AC 1/2 Split	unit	15	2,000,000	30,000,000	5	6,000,000	600,000
5 Sarana belajar							
a. Modul belajar	paket	7	500,000	3,500,000	5	700,000	-
b. Soal latihan	Paket	7	200,000	1,400,000	5	280,000	
6 Franchise fee	paket	1		-	5	-	-
Jumlah				168,250,000		84,260,000	1,853,000

Lampiran 8b. Rekap jumlah biaya investasi

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Penyusutan	Nilai sisa proyek
1	Perizinan	1,100,000	0	0
2	Sewa gedung	64,750,000	64,750,000	0
3	Peralatan kantor	31,450,000	5,845,000	584,500
4	Peralatan belajar	66,050,000	12,685,000	1,268,500
5	Sarana belajar	4,900,000	700,000	0
6	Franchise fee	-	-	-
	Jumlah biaya investasi	168,250,000	83,980,000	1,853,000
	Jumlah investasi 3,4,5,6	102,400,000		
	Sumber dana investasi	Nilai (Rp)		
	a, Kredit	70%	117,775,000	
	b. Dana sendiri	30%	50,475,000	

Lampiran 9b. Rekap biaya operasional

No	Jenis Biaya	Nilai tahun 1 (Rp)		Nilai tahun 2 (Rp)		Nilai tahun 3 dst (Rp)	
		Semester 1	Semester 2	Semester 1	Semester 2	Semester 1	Semester 2
1	Perkantoran	8,175,000	8,175,000	8,175,000	8,175,000	8,175,000	8,175,000
2	Tenaga kerja	114,000,000	136,500,000	159,000,000	177,000,000	159,000,000	204,000,000
3	Pemasaran	10,000,000	5,000,000	16,000,000	8,000,000	20,000,000	10,000,000
4	Pembelajaran	3,540,000	4,890,000	6,060,000	5,160,000	6,780,000	6,540,000
	Jumlah	135,715,000	154,565,000	189,235,000	198,335,000	193,955,000	228,715,000

Lampiran 9a : Proyeksi Biaya operasional lembaga Bimbel

No	Jenis biaya	Satuan	Jumlah	Harga/ satuan	Nilai (Rp)
1	Perkantoran				
	a. ATK	Paket/bl	1	100,000	100,000
	b. Telepon	unit	1	200,000	200,000
	c. Air	unit	1	50,000	50,000
	d. Listrik	unit	1	750,000	750,000
	e. Surat/fax	paket	1	50,000	50,000
	f. Internet	paket	1	150,000	150,000
	g. Air mineral	unit	5	12,500	62,500
2	Tenaga kerja				
	a. Direksi	Orang	1	3,000,000	3,000,000
	b. Staf manajemen	Orang	3	2,000,000	6,000,000
	c. Karyawan	Orang	2	1,250,000	2,500,000
	d. Tutor smtr 1	orang	10	1,500,000	15,000,000
	e. Tutor smstr 2	Orang	15	1,500,000	22,500,000
3	Pemasaran				
	a. Leaflet/brosur	Lembar	500	10,000	5,000,000
	b. Tryout	Frek	2	5,000,000	10,000,000
	c. Souvenir	unit	500	10,000	5,000,000
4	Pembelajaran				
	a. ATK	Paket	1	50,000	50,000
	b. Cetak modul	Paket smtr 1	216	20,000	4,320,000
		Paket smtr 2	136	20,000	2,720,000
	c. Cetak soal latihan	Paket smtr 1	216	10,000	2,160,000
		Paket smtr 2	352	10,000	3,520,000
	Jumlah				83,132,500

Nilai tahun 1 (Rp)		Nilai tahun 2 (Rp)		Nilai tahun 3 dst (Rp)	
Semester 1	Semester 2	Semester 1	Semester 2	Semester 1	Semester 2
600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000
300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000
375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000
18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000
36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000
15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
45,000,000	-	90,000,000	-	90,000,000	-
-	67,500,000	-	108,000,000		135,000,000
2,500,000	-	4,000,000	-	5,000,000	-
5,000,000	5,000,000	8,000,000	8,000,000	10,000,000	10,000,000
2,500,000	-	4,000,000	-	5,000,000	-
300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
2,160,000	-	3,840,000	-	4,320,000	-
-	3,060,000	-	1,960,000	-	2,720,000
1,080,000	-	1,920,000	-	2,160,000	-
-	1,530,000	-	2,900,000	-	3,520,000
135,715,000	154,565,000	189,235,000	198,335,000	193,955,000	228,715,000

Lampiran 10a : Struktur Biaya

NO	URAIAN	NILAI
1	Kebutuhan Modal Usaha	
	a. Kebutuhan Modal Investasi	168,250,000
	b. Kebutuhan Modal Kerja	83,132,500
	Total Kebutuhan Modal	251,382,500
2	Modal Investasi	
	a. Modal Investasi Sendiri (30%)	50,475,000
	b. Rencana Pinjaman Investas (70%)	117,775,000
	Total Kebutuhan Modal	168,250,000
3	Modal Kerja	
	a. Modal Kerja Sendiri (35%)	29,096,375
	b. Rencana Pinjaman Modal Kerja (65%)	54,036,125
	Total Kebutuhan Modal	83,132,500
4	Total Modal Sendiri	79,571,375
5	Total Modal Pinjaman	171,811,125
6	Pinjaman Investasi	
	a. Tenor (Bulan)	36
	b . Angsuran Pokok Per bulan	3,271,528
	c. Suku Bunga Pinjaman (p.a) Flat	14.5%
	d. Angsuran Bunga per Bulan	1,423,114.6
7	Pinjaman Modal Kerja	
	a. Tenor (Bulan)	24
	b . Angsuran Pokok Per bulan	2,251,505
	c. Suku Bunga Pinjaman (p.a) Flat	14.5%
	d. Angsuran Bunga per Bulan	652,936.5

Lampiran 10b. Rencana Pembayaran Pinjaman

Bln	INVESTASI		
	Outstanding	Angs. Pokok	Angs. Bunga
1	117,775,000	3,271,528	1,423,115
2	114,503,472	3,271,528	1,423,115
3	111,231,944	3,271,528	1,423,115
4	107,960,417	3,271,528	1,423,115
5	104,688,889	3,271,528	1,423,115
6	101,417,361	3,271,528	1,423,115
7	98,145,833	3,271,528	1,423,115
8	94,874,306	3,271,528	1,423,115
9	91,602,778	3,271,528	1,423,115
10	88,331,250	3,271,528	1,423,115
11	85,059,722	3,271,528	1,423,115
12	81,788,194	3,271,528	1,423,115
13	78,516,667	3,271,528	1,423,115
14	75,245,139	3,271,528	1,423,115
15	71,973,611	3,271,528	1,423,115
16	68,702,083	3,271,528	1,423,115
17	65,430,556	3,271,528	1,423,115
18	62,159,028	3,271,528	1,423,115
19	58,887,500	3,271,528	1,423,115
20	55,615,972	3,271,528	1,423,115
21	52,344,444	3,271,528	1,423,115
22	49,072,917	3,271,528	1,423,115
23	45,801,389	3,271,528	1,423,115
24	42,529,861	3,271,528	1,423,115
25	39,258,333	3,271,528	1,423,115
26	35,986,806	3,271,528	1,423,115
27	32,715,278	3,271,528	1,423,115
28	29,443,750	3,271,528	1,423,115
29	26,172,222	3,271,528	1,423,115
30	22,900,694	3,271,528	1,423,115
31	19,629,167	3,271,528	1,423,115
32	16,357,639	3,271,528	1,423,115
33	13,086,111	3,271,528	1,423,115
34	9,814,583	3,271,528	1,423,115
35	6,543,056	3,271,528	1,423,115
36	3,271,528	3,271,528	1,423,115
37	-	-	-
Total Murni		117,775,000	51,232,125

Bln	INVESTASI DAN MODAL KERJA		
	Outstanding	Angs. Pokok	Angs. Bunga
1	171,811,125	5,523,033	2,076,051
2	166,288,092	5,523,033	2,076,051
3	160,765,059	5,523,033	2,076,051
4	155,242,026	5,523,033	2,076,051
5	149,718,993	5,523,033	2,076,051
6	144,195,960	5,523,033	2,076,051
7	138,672,927	5,523,033	2,076,051
8	133,149,894	5,523,033	2,076,051
9	127,626,861	5,523,033	2,076,051
10	122,103,828	5,523,033	2,076,051
11	116,580,795	5,523,033	2,076,051
12	111,057,762	5,523,033	2,076,051
13	105,534,729	5,523,033	2,076,051
14	100,011,696	5,523,033	2,076,051
15	94,488,663	5,523,033	2,076,051
16	88,965,630	5,523,033	2,076,051
17	83,442,597	5,523,033	2,076,051
18	77,919,564	5,523,033	2,076,051
19	72,396,531	5,523,033	2,076,051
20	66,873,498	5,523,033	2,076,051
21	61,350,465	5,523,033	2,076,051
22	55,827,432	5,523,033	2,076,051
23	50,304,399	5,523,033	2,076,051
24	44,781,366	5,523,033	2,076,051
25	39,258,333	3,271,528	1,423,115
26	35,986,806	3,271,528	1,423,115
27	32,715,278	3,271,528	1,423,115
28	29,443,750	3,271,528	1,423,115
29	26,172,222	3,271,528	1,423,115
30	22,900,694	3,271,528	1,423,115
31	19,629,167	3,271,528	1,423,115
32	16,357,639	3,271,528	1,423,115
33	13,086,111	3,271,528	1,423,115
34	9,814,583	3,271,528	1,423,115
35	6,543,056	3,271,528	1,423,115
36	3,271,528	3,271,528	1,423,115
37	0	-	-
Total Murni		171,811,125	66,902,601

Lampiran 10c. Rekapitulasi Pembayaran Angsuran

TH	INVESTASI			MODAL KERJA		
	Outstanding	Angs. Pokok	Angs. Bunga	Outstanding	Angs. Pokok	Angs. Bunga
I	81,788,194	39,258,333	17,077,375	29,269,568	27,018,063	7,835,238
II	42,529,861	39,258,333	17,077,375	2,251,505	27,018,063	7,835,238
III	3,271,528	39,258,333	17,077,375	-	-	-
	Total	117,775,000	51,232,125		54,036,125	15,670,476

Lampiran 11 : Proyeksi biaya dan pendapatan

NO.	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1		TAHUN-2	
			SEMESTER-1	SEMESTER-2	SEMESTER-1	SEMESTER-2
1	Pendapatan					
	a. Pendaftaran & bimbingan	-	150,300,000	203,175,000	267,600,000	388,150,000
	b. Nilai sisa					
	Jumlah	-	150,300,000	203,175,000	267,600,000	388,150,000
2	Pengeluaran					
	a. Investasi					
	1. Perizinan	1,100,000				
	2. Sewa gedung	64,750,000	-	64,750,000	-	64,750,000
	3. Lainnya	102,400,000				
	Jumlah a	168,250,000	-	64,750,000	-	64,750,000
	b. Biaya operasional					
	1. Modal kerja	83,132,500	-			
	2. BOP		135,715,000	154,565,000	189,235,000	198,335,000
	Jumlah b	83,132,500	135,715,000	154,565,000	189,235,000	198,335,000
	Jumlah 2 (a+b)	251,382,500	135,715,000	219,315,000	189,235,000	263,085,000
3	Surplus/minus	-251,382,500	14,585,000	-16,140,000	78,365,000	125,065,000
	Rata-rata surplus pendapatan					
	Per semester (Rp)	87,628,250				
	Per bulan (Rp)	14,604,708				

INVESTASI DAN MODAL KERJA			TOTAL	SALDO	
Outstanding	Angs. Pokok	Angs. Bunga	ANGSURAN	AWAL	AKHIR
111,057,762	66,276,396	24,912,613	91,189,009	238,713,726	147,524,717
44,781,366	66,276,396	24,912,613	91,189,009	147,524,717	56,335,708
0	39,258,333	17,077,375	56,335,708	56,335,708	-
Total	171,811,125	66,902,601	238,713,726		

TAHUN-3		TAHUN-4		TAHUN-5	
SEMESTER-1	SEMESTER-2	SEMESTER-1	SEMESTER-2	SEMESTER-1	SEMESTER-2
300,600,000	474,200,000	300,600,000	474,200,000	300,600,000	474,200,000
					1,853,000
300,600,000	474,200,000	300,600,000	474,200,000	300,600,000	476,053,000
			1,100,000		
0	64,750,000	0	64,750,000	0	0
0	64,750,000	0	65,850,000	0	0
193,955,000	228,715,000	193,955,000	228,715,000	193,955,000	228,715,000
193,955,000	228,715,000	193,955,000	228,715,000	193,955,000	228,715,000
193,955,000	293,465,000	193,955,000	294,565,000	193,955,000	228,715,000
106,645,000	180,735,000	106,645,000	179,635,000	106,645,000	245,485,000

Lampiran 12 : Proyeksi laba rugi

NO	URAIAN	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3	TAHUN-4	TAHUN-5	TOTAL
1	Pendapatan	353,475,000	655,750,000	774,800,000	774,800,000	774,800,000	3,333,625,000
2	Pengeluaran						
	a. Biaya operasional	290,280,000	387,570,000	422,670,000	422,670,000	422,670,000	1,945,860,000
	b. Penyusutan	83,980,000	83,980,000	83,980,000	83,980,000	83,980,000	419,900,000
	d. Bunga bank	24,912,613	24,912,613	17,077,375	-	-	66,902,601
	Jumlah	399,172,613	496,462,613	523,727,375	506,650,000	506,650,000	2,432,662,601
	Laba sebelum pajak	-45,697,613	159,287,387	251,072,625	268,150,000	268,150,000	900,962,399
	e. Pajak 15%		23,893,108	37,660,894	40,222,500	40,222,500	135,144,360
3	Laba Setelah Pajak	-45,697,613	135,394,279	213,411,731	227,927,500	227,927,500	765,818,039
4	Profit margin %	-12.9%	20.6%	27.5%	29.4%	29.4%	23.0%

Lampiran 13. Data pendapatan dan biaya untuk perhitungan dan grafik BEP Bimbel

No	Jumlah siswa sub program		Pendapatan sub program		Pendapatan	Biaya		
	Reguler	Intensif	Reguler	Intensif		Tetap	Variabel	Total
1	50	10	132,958,861	14,750,000	147,708,861	121,480,000	56,587,636	178,067,636
2	60	20	159,550,633	29,500,000		189,050,633	121,480,000	80,035,458

3	70	30	186,142,405	44,250,000	230,392,405	121,480,000	103,483,279	224,963,279
4	80	40	212,734,177	59,000,000	271,734,177	121,480,000	126,931,100	248,411,100
5	90	50	239,325,949	73,750,000	313,075,949	121,480,000	150,378,922	271,858,922
6	100	60	265,917,722	88,500,000	354,417,722	121,480,000	173,826,743	295,306,743
7	110	70	292,509,494	103,250,000	395,759,494	121,480,000	197,274,564	318,754,564
8	120	80	319,101,266	118,000,000	437,101,266	121,480,000	220,722,386	342,202,386
9	130	90	345,693,038	132,750,000	478,443,038	121,480,000	244,170,207	365,650,207
10	140	100	372,284,810	147,500,000	519,784,810	121,480,000	267,618,028	389,098,028
11	150	110	398,876,582	162,250,000	561,126,582	121,480,000	291,065,850	412,545,850
12	160	120	425,468,354	177,000,000	602,468,354	121,480,000	314,513,671	435,993,671
13	170	130	452,060,127	191,750,000	643,810,127	121,480,000	337,961,492	459,441,492
14	180	140	478,651,899	206,500,000	685,151,899	121,480,000	361,409,314	482,889,314
15	190	150	505,243,671	221,250,000	726,493,671	121,480,000	384,857,135	506,337,135
16	200	160	531,835,443	236,000,000	767,835,443	121,480,000	408,304,956	529,784,956

Biaya tetap	Smstr 1	Smstr 2	Jumlah
Tenaga kerja	15,000,000	22,500,000	37,500,000
Penyusutan			83,980,000
Jumlah biaya tetap			121,480,000
Biaya variabel	178,955,000	206,215,000	385,170,000
Biaya variabel/siswa	828,495	1,516,287	1,094,233

Lampiran 14 : Proyeksi arus kas dan analisis kelayakan

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	353,475,000	655,750,000	774,800,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	353,475,000	655,750,000	774,800,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	353,475,000	655,750,000	774,800,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	-	69,650,000	69,650,000	69,650,000
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	290,280,000	387,570,000	422,670,000
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	251,382,500	451,119,009	572,302,117	586,316,602
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	359,930,000	411,463,108	460,330,894
3	Total arus kas	-	-97,644,009	83,447,883	188,483,398
4	Kumulatif arus kas	-	-97,644,009	-14,196,126	174,287,272
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-6,455,000	244,286,892	314,469,106
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	-6,032,447	213,350,997	256,666,836
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(257,414,947)	(44,063,949)	212,602,886
7	NPV DF 14,5% (Rp)	67,308,433	rupiah		
8	IRR %	27%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.8			
10	PBP (semester)	2.8	tahun		

Lampiran 15 : Sensitifitas Terhadap Penurunan Harga Bimbingan 6%

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	332,266,500	616,405,000	728,312,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	332,266,500	616,405,000	728,312,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	332,266,500	616,405,000	728,312,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	-	69,650,000	69,650,000	69,650,000.00
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	290,280,000	387,570,000	422,670,000
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	251,382,500	451,119,009	572,302,117	586,316,602
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	359,930,000	411,463,108	460,330,894
3	Total arus kas	-	-118,852,509	44,102,883	141,995,398
4	Kumulatif arus kas	-	-118,852,509	-74,749,626	67,245,772
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-27,663,500	204,941,892	267,981,106
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	-25,852,609	178,988,552	218,723,751
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(277,235,109)	(98,246,557)	120,477,194
7	NPV DF 14,5% (Rp)	7,223,710	rupiah		
8	IRR %	16%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.5			
10	PBP (semester)	2.6	tahun		

Lampiran 16 : Sensitifitas Terhadap Penurunan Harga Bimbingan 7%

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	328,731,750	609,847,500	720,564,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	328,731,750	609,847,500	720,564,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	328,731,750	609,847,500	720,564,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	-	69,650,000	69,650,000	69,650,000.00
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	290,280,000	387,570,000	422,670,000
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	251,382,500	451,119,009	572,302,117	586,316,602
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	359,930,000	411,463,108	460,330,894
3	Total arus kas	-	-122,387,259	37,545,383	134,247,398
4	Kumulatif arus kas	-	-122,387,259	-84,841,876	49,405,522
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-31,198,250	198,384,392	260,233,106
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	-29,155,970	173,261,478	212,399,904
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(280,538,470)	(107,276,992)	105,122,912
7	NPV DF 14,5% (Rp)	(2,790,410)	rupiah		
8	IRR %	14%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.4			
10	PBP (semester)	2.5	tahun		

Lampiran 17 : Sensitifitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasional 9%

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	353,475,000	655,750,000	774,800,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	353,475,000	655,750,000	774,800,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	353,475,000	655,750,000	774,800,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	102,400,000	75,918,500	75,918,500	75,918,500.00
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	316,405,200	422,451,300	460,710,300
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	353,782,500	483,512,709	613,451,917	630,625,402
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	392,323,700	446,344,408	498,371,194
3	Total arus kas	(102,400,000)	-130,037,709	42,298,083	144,174,598
4	Kumulatif arus kas	(102,400,000)	-232,437,709	-190,139,626	-45,965,028
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-38,848,700	209,405,592	276,428,806
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	-36,305,611	182,886,980	225,618,687
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(287,688,111)	(104,801,131)	120,817,557
7	NPV DF 14,5% (Rp)	5,859,079	rupiah		
8	IRR %	16%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.5			
10	PBP (semester)	2.5	tahun		

Lampiran 18 : Sensitifitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasional 10%

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	353,475,000	655,750,000	774,800,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	353,475,000	655,750,000	774,800,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	353,475,000	655,750,000	774,800,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	102,400,000	76,615,000	76,615,000	76,615,000
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	319,308,000	426,327,000	464,937,000
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	353,782,500	487,112,009	618,024,117	635,548,602
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	395,923,000	450,220,108	502,597,894
3	Total arus kas	(102,400,000)	-133,637,009	37,725,883	139,251,398
4	Kumulatif arus kas	(102,400,000)	-236,037,009	-198,311,126	-59,059,728
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-42,448,000	205,529,892	272,202,106
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	-39,669,296	179,502,089	222,168,893
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(291,051,796)	(111,549,707)	110,619,187
7	NPV DF 14,5% (Rp)	(968,627)	rupiah		
8	IRR %	14%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.4			
10	PBP (semester)	2.5	tahun		

**Lampiran 19 : Sensitifitas Terhadap Penurunan Pendapatan 3%
dan Kenaikan Biaya Operasional 3%**

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	342,870,750	636,077,500	751,556,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	342,870,750	636,077,500	751,556,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	342,870,750	636,077,500	751,556,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	-	71,739,500	71,739,500	71,739,500.00
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	298,988,400	399,197,100	435,350,100
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	251,382,500	461,916,909	586,018,717	601,086,202
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	370,727,900	423,090,208	473,010,994
3	Total arus kas	-	(119,046,159)	50,058,783	150,469,798
4	Kumulatif arus kas	-	(119,046,159)	-68,987,376	81,482,422
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-27,857,150	212,987,292	278,545,006
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	(26,033,583)	186,015,102	227,345,911
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(277,416,083)	(91,400,981)	135,944,930
7	NPV DF 14,5% (Rp)	16,782,954	rupiah		
8	IRR %	18%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.5			
10	PBP (semester)	2.6	tahun		

**Lampiran 20 : Sensitifitas Terhadap Penurunan Pendapatan 4%
dan Kenaikan Biaya Operasional 4%**

NO	URAIAN	TAHUN-0	TAHUN-1	TAHUN-2	TAHUN-3
1	Arus Kas masuk				
	a. Pendapatan	-	339,336,000	629,520,000	743,808,000
	b. Dana sendiri	79,571,375			
	c. Kredit investasi	117,775,000			
	d. Kredit modal kerja	54,036,125			
	e. Nilai sisa				
	Jumlah	251,382,500	339,336,000	629,520,000	743,808,000
	Arus kas masuk untuk IRR	-	339,336,000	629,520,000	743,808,000
2	Arus kas keluar				
	a. Biaya investasi	168,250,000	-	-	-
	a. Re-Investasi	-	72,436,000	72,436,000	72,436,000.00
	b. Biaya modal kerja	83,132,500			
	c. Biaya operasional	-	301,891,200	403,072,800	439,576,800
	d. Angsuran pokok		66,276,396	66,276,396	39,258,333
	e. Biaya bunga bank		24,912,613	24,912,613	17,077,375
	f. Pajak 15%		-	23,893,108	37,660,894
	Jumlah	251,382,500	465,516,209	590,590,917	606,009,402
	Arus kas keluar IRR	251,382,500	374,327,200	426,965,908	477,237,694
3	Total arus kas	-	(126,180,209)	38,929,083	137,798,598
4	Kumulatif arus kas	-	(126,180,209)	-87,251,126	50,547,472
5	Arus kas untuk IRR	(251,382,500)	-34,991,200	202,554,092	266,570,306
6	Perhitungan IRR, B/C ratio, NPV dan PBP				
	DF 14.5%	1	0.9345	0.8734	0.8162
	Presen Value	(251,382,500)	(32,700,628)	176,903,137	217,572,269
	Kumulatif PV	(251,382,500)	(284,083,128)	(107,179,991)	110,392,278
7	NPV DF 14,5% (Rp)	(58,873)	rupiah		
8	IRR %	14%			
9	Net B/C ratio DF 14,5%	1.4			
10	PBP (semester)	2.5	tahun		

Lampiran 21. Sensitifitas Analysis

NO	PARAMETER	ASLI	SKE- NARIO-1	SKE- NARIO-2	SKE- NARIO-3	SKE- NARIO-4	SKE- NARIO-5	SKE- NARIO-6
A PERFORMANCE USAHA								
1	Faktor Harga Jual	100.0%						
2	Faktor Biaya Produksi	100.0%						
3	Bunga Bank	14.5%						
4	NPV Asli	67,308,433						
5	Nilai IRR Asli	27%						
6	Total Pendapatan Bersih	212,602,886						
7	Benefit Cost Ratio	-						
8	Rekomendasi	LAYAK						
B SENSITIFITAS USAHA TERHADAP PENDAPATAN								
1	Penurunan Pendapatan		6%	7.0%			3.0%	4.0%
2	Perubahan NPV Usaha		7,223,710	(2,790,410)			16,782,954	(58,873)
3	Perubahan IRR Usaha		16%	14.0%			18%	14%
4	Benefit Cost Ratio		1.48	1.42			1.54	1.44
5	Rekomendasi		LAYAK	TIDAK LAYAK			LAYAK	TIDAK LAYAK
C SENSITIFITAS USAHA TERHADAP BIAYA PRDUKSI								
1	Peningkatan Biaya Operasional				9.0%	10.0%	3.0%	4.0%
2	Perubahan NPV Usaha				5,859,079	(968,627)	16,782,954	(58,873)
3	Perubahan IRR Usaha				15.6%	14%	17.7%	14%
4	Benefit Cost Ratio				1.48	1.44	1.54	1.44
5	Rekomendasi				LAYAK	TIDAK LAYAK	LAYAK	TIDAK LAYAK

Lampiran 22 : Rumus perhitungan Discount Factor (DF) untuk per semester

$$\text{Rumus DF} = \frac{k}{\sqrt{(1+r)^n}}$$

$r = \text{suku bunga}$
 $n = 1, 2 \dots 8$
 $k = 1$

Parameter	Thn 0	Thn 1		Thn 2	
		smtr 1	smtr 2	smtr 1	smtr 2
n	0	1	2	3	4
k	1	1	1	1	1
r	0	14.5%	14.5%	14.5%	14.5%
1+r	100.0%	114.5%	114.5%	114.5%	114.5%
$\sqrt{(1+r)}$	1.0000	1.0700	1.070046728	1.070046728	1.070046728
$\sqrt{(1+r)^n}$	1.0000	1.0700	1.1450	1.2252	1.3110
DF *)					
$k/\sqrt{(1+r)^n}$	1	0.9345	0.8734	0.8162	0.7628

Keterangan : *) Nilai DF akan berubah jika r thn 1, 2 .. n diganti sesuai dengan nilai r yang diinginkan/dicari

$\sqrt{}$ = akar/SQRT = Square root

r tahun 0 = 0
 r tahun 1, 2 ... n = 14.5% (konstan)

Thn 3		Thn 4		Thn 5	
smtr 1	smtr 2	smtr 1	smtr 2	smtr 1	smtr 2
5	6	7	8	9	10
1	1	1	1	1	1
14.5%	0.145	0.145	0.145	0.145	0.145
114.5%	1.145	1.145	1.145	1.145	1.145
1.070046728	1.070046728	1.070046728	1.070046728	1.070046728	1.070046728
1.4029	1.5011	1.6063	1.718786551	1.839181925	1.9680106
0.7128	0.6662	0.622559402	0.581805809	0.543720002	0.508127344

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

