

Temukan referensi lengkap template lainnya sesuai kebutuhan Anda di <https://mekarisign.com/id/download-template/>

1. Judul Proposal: Bimbel “Siswa Cepat Pintar”

2. Struktur organisasi dan tanggung jawab

a. Direktur

- Direktur akan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang berhubungan dengan Bimbel Siswa Cepat Pintar.
- Orang yang menduduki posisi ini juga bertanggung jawab penuh atas koordinasi, kontrol hingga pengawasan kinerja karyawan.
- Mereka juga bertugas membuat kebijakan di Bimbel Siswa Cepat Pintar.
- Di akhir bulan atau dalam jangka waktu tertentu akan mengadakan evaluasi kinerja dan sejenisnya demi kelancaran usaha dan meminimalisir terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan.

b. Bagian akademik

- Bagian akademik memiliki tugas dan tanggung jawab atas proses jalannya bimbel agar tidak bertabrakan dengan jadwal lainnya.
- Bagian akademik bertugas untuk membuat jadwal bimbel dengan tutor dan mengabari kedua belah pihak jika terjadi pergantian jadwal karena alasan tertentu.
- Selain itu, juga bertugas menganalisis efektivitas proses pembelajaran, kualitas tutor, maupun perkembangan akademik siswa.

c. Bagian administrasi

- Bagian ini akan bertugas dalam urusan surat menyurat hingga arsip dokumen.
- Di sisi lain, bagian administrasi juga melakukan pengawasan terhadap absensi siswa maupun tutor dan menyediakan formulir pendaftaran, baik untuk tutor maupun siswa.

d. Bagian keuangan

- Bagian keuangan bertanggung jawab atas pengelolaan uang yang masuk dan keluar di Bimbel Siswa Cepat Pintar.
- Dalam setiap hari dan bulannya akan membuat laporan keuangan untuk dijadikan evaluasi oleh direktur.
- Di sisi lain, ia akan bertanggung jawab secara penuh atas pengelolaan keuangan agar dapat digunakan secara efisien.

e. Bagian marketing

- Orang yang menempati bagian marketing bertanggung jawab atas perekrutan siswa dan tutor.
- Di sisi lain, juga akan melakukan promosi ke sekolah dan mengatur proses promosi agar efektif dan efisien.

- Pengelolaan media sosial akan menjadi tugas marketing untuk memperluas jaringan promosi.

f. Tutor

- Tutor atau pengajar akan bekerjasama dengan bidang akademik dalam membimbing siswa yang telah terdaftar dan mengajarnya seefektif mungkin.
- Tutor bertanggung jawab atas keberhasilan dan peningkatan kemampuan akademik siswa, serta melakukan evaluasi terhadap sistem pembelajaran yang dilakukan.

3. Target, produk, dan pemasaran

a. Target

- Sebagai awal perjalanan Bimbel Siswa Cepat Pintar, target konsumennya adalah para siswa yang berada di Yogyakarta.

b. Adapun target atau kapasitas yang ingin dicapai adalah:

- SD: 80 siswa yang terbagi atas 4 kelas
- SMP: 75 siswa yang terbagi atas 5 kelas
- SMA: 75 siswa yang terbagi atas 5 kelas
- Mapel Pilihan: 60 siswa yang terbagi atas 4 kelas
- Intensif UN: 50 siswa yang terbagi atas 5 kelas

c. Produk

- Produk jasa yang ditawarkan oleh Bimbel Siswa Cepat Pintar ini cukup beragam dan menyesuaikan dengan kebutuhan pasar.
- Adapun produk dari bimbel ini diantaranya adalah paket umum untuk SD/ sederajat hingga SMA/ sederajat, paket mata pelajaran pilihan (bisa memilih maksimal 3-4), dan paket untuk persiapan UN, baik untuk SD/ sederajat maupun SMA/ sederajat.

d. Kelebihan Bimbel Siswa Cepat Pintar:

- Tutor adalah orang-orang profesional di bidangnya masing-masing.
- Akan ada hadiah bagi siswa yang konsisten mendapatkan peringkat 1 selama 3x berturut-turut di sekolah.
- Lingkungan belajar nyaman dengan dukungan fasilitas AC, WiFi, speaker, dan sebagainya.
- Dalam beberapa bulan sekali akan diadakan refreshing bersama agar siswa tidak terlalu stres.
- Setiap 2 minggu sekali akan diadakan acara motivasi dan spiritual agar para siswa semangat dalam belajar dan mencapai apa yang dicita-citakannya.
- Proses belajar yang menyenangkan dan menggunakan modul yang mudah dipahami.

e. Rincian harga:

Keterangan	Pendaftaran	Bimbingan	Total 1 Tahun
SD	Rp150.000,00	Rp2.550.000,00	Rp2.700.000,00
SMP	Rp150.000,00	Rp2.750.000,00	Rp2.900.000,00
SMA	Rp150.000,00	Rp2.850.000,00	Rp3.000.000,00
Mapel Pilihan	Rp200.000,00	Rp1.550.000,00	Rp1.750.000,00
UN	Rp200.000,00	Rp3.000.000,00	Rp3.200.000,00

f. Pemasaran

- Melakukan penawaran secara langsung dengan mengunjungi sekolah-sekolah di wilayah yang telah ditetapkan.
- Untuk mencakup area dan jangkauan yang lebih luas, kami akan melakukan promosi di internet melalui media sosial dan sebagainya.
- Tidak sampai di situ saja, teknik pemasaran lain adalah dengan memberikan garansi jika siswa tersebut tidak berhasil. Tentunya dengan syarat dan ketentuan tertentu. Adanya jaminan uang kembali 100% jika tidak puas dan gagal.

4. Statistik keuangan

a. Pengeluaran dana awal

- Perizinan usaha: Rp1.500.000,00
- Penyewaan tempat (1 tahun): Rp70.000.000,00
- Alat kantor: Rp32.000.000,00
- Alat pembelajaran: Rp70.000.000,00
- Sarana belajar: Rp5.500.000,00
- Pegawai: Rp250.000.000,00
- TOTAL: Rp429.000.000,00

b. Kalkulasi perkiraan 1 tahun

- Dana masuk
 - Pendaftaran: Rp17.250.000,00
 - Biaya bimbel: Rp775.550.000,00
 - TOTAL: Rp792.800.000,00
- Dana keluar
 - Administrasi perkantoran: Rp16.500.000,00
 - Tenaga kerja: Rp250.000.000,00
 - Pemasaran: Rp12.500.000,00
 - Pembelajaran: Rp10.000.000,00

- TOTAL: Rp289.000.000,00
- Perkiraan laba per tahun: Rp503.800.000,00
- Penerimaan investor 60%: Rp302.280.000,00

5. Analisis resiko usaha dan antisipasi

a. Resiko

- Adapun resiko tersebut diantaranya adalah kekurangan siswa sejak awal pembukaan hingga beberapa bulan setelahnya.
- Kedua adalah perlunya bimbingan kepada tutor dalam jangka waktu tertentu. Hal ini tentunya akan menambah pengeluaran dana dan proses pembelajaran menjadi terhambat.

b. Antisipasi

- Pertama adalah mengoptimalkan pemasaran dan periklanan jauh sebelum bimbel resmi didirikan dengan berbagai macam promosi.
- Kedua adalah mencari tutor yang telah berpengalaman dan tidak perlu membimbingnya lebih lanjut.

Untuk mengunduh contoh proposal ini, klik **File** di kiri atas, lalu klik **Download** dan pilih format file sesuai kebutuhan Anda. Temukan contoh dokumen lainnya yang lengkap hanya di di <https://mekarisign.com/blog>