

Dysfun Course (Kursus membaca dan menulis pertama di Indonesia bagi anak-anak yang mengidap Disleksia).

Indah Lestari¹⁾, Iman Rosiman¹⁾, M. Farhan Yusuf¹⁾, Patra Destiyana¹⁾, Cukup Mulyana¹⁾

¹⁾Jur Fakultas Psikologi, Universitas Padjadjaran
e-mail: indahlestari679@yahoo.com

Abstract

Dysfun Course adalah jenis usaha bimbingan belajar dalam bentuk kursus membaca, dan menulis bagi anak-anak yang diprediksi mengidap disleksia. Disleksia adalah kerusakan pada kemampuan otak untuk menterjemahkan tulisan yang diterima oleh mata menjadi bahasa yang bermakna. Berdasarkan data yang ada di Dinas Pendidikan Kota Bandung diperkirakan 10 % anak usia belajar mengalami kesulitan dalam belajar. Sejumlah diantaranya mengalami disleksia. Banyaknya orangtua yang menginginkan anaknya mampu membaca dan menulis pada usia dini menjadi peluang bisnis bagi kami untuk mendirikan sebuah lembaga pendidikan khusus untuk anak-anak pengidap disleksia, karena selama ini di Indonesia belum ada lembaga khusus yang menangannya.

Dysfun Course mulai melaksanakan kursus pada awal Mei 2014 yang berlokasi di Komplek Cibaligo Permai no 12 Cimahi. Pada periode pertama diikuti oleh 9 anak suspek penderita disleksia dengan instruktur dari biro psikologi yang ahli di bidangnya. Kegiatan ini diawali dengan pembuatan bussines plan dan dilanjutkan dengan perancangan program kursus yang bekerjasama dengan ahli Pedagogi yang sudah berpengalaman menangani anak pengidap Disleksia. Kemudian dilakukan pembuatan modul dan tools untuk kegiatan pembelajaran. Bersamaan dengan itu dilakukan pula promosi Dysfun Course secara langsung ke sekolah, biro terapi, dan tempat umum, demikian pula secara online melalui blog, twitter dan facebook. Pada tahap pertama kegiatan kursus diikuti oleh 9 orang dan berakhir pada pertengahan Juli. Pada periode ini keuntungan bersih yang diperoleh yaitu Rp 2.100.000,00. Tahap kedua direncanakan dimulai pertengahan Agustus 2014 dengan target pendaftar sekitar

20 pendaftar. Melihat peminat yang mulai membaik dan minimnya competitor dalam bidang, kami rasa kursus ini sangat menjanjikan untuk dikembangkan dimasa yang akan datang.

Keywords : Dysfun Course, Disleksia, Minim Competitor

1. PENDAHULUAN

Membaca dan menulis itu pada dasarnya mudah jika dipelajari. Namun, bagi sebagian anak membaca dan menulis itu sangat sulit walaupun dipelajari dengan keras. Pada umumnya orang-orang menganggap bahwa anak yang kesulitan dalam membaca dan menulis itu anak bodoh dan akan menjadi anak nakal. Kebanyakan orang tidak mengetahui penyebab kenapa anak tersebut kesulitan dalam membaca dan menulis. Gejala pada anak-anak yang kesulitan membaca dan menulis itu disebut Disleksia. Jika tidak ditangani sejak dini dan dengan cara yang benar, para pengidap Disleksia akan menjadi anak yang nakal dan bermasa depan suram, sedangkan pada dasarnya setiap anak itu berpotensi menjadi orang sukses.

Menurut penelitian diperkirakan 1 dari 10 orang anak diseluruh dunia pengidap Disleksia termasuk di Indonesia (Merdeka.com, 2011). Dari data statistik diatas tercatat jumlah total anak usia SD kebawah di Indonesia 50 juta. Dengan asumsi penderita Disleksia 10 % maka prediksi anak yang mengidap Disleksia adalah 5 juta orang. Melihat jumlah yang sedemikian besar, dilihat dari peluang usaha merupakan potensi bisnis yang cukup menggiurkan. Tenaga ahli yang menangani Disleksia semakin mudah diperoleh karena banyaknya lulusan Psikologi dan Pedagogi dari perguruan tinggi.

Sampai saat ini belum ada lembaga pendidikan di Indonesia yang khusus menangani anak penderita Disleksia, yang ada adalah penanganan anak disable yang ditangani oleh SLB, sehingga peluang ini kami tangkap dengan mendirikan dan mengembangkan kursus bagi anak Disleksia agar mereka mampu beradaptasi dengan anak lain disekolah dalam jangka waktu yang tidak terlalu panjang.

Dysfun Course adalah jenis usaha bimbingan belajar dalam bentuk kursus

membaca, dan menulis bagi anak-anak yang diprediksi mengidap disleksia. Disleksia adalah kerusakan pada kemampuan otak untuk menterjemahkan tulisan yang diterima oleh mata menjadi bahasa yang bermakna. Berdasarkan data yang ada di Dinas Pendidikan Kota Bandung diperkirakan 10% anak usia belajar mengalami kesulitan dalam belajar. Sejumlah diantaranya mengalami disleksia. Banyaknya orangtua yang menginginkan anaknya mampu membaca dan menulis pada usia dini menjadi peluang bisnis bagi kami untuk mendirikan sebuah lembaga pendidikan khusus untuk anak-anak pengidap disleksia, karena selama ini di Indonesia belum ada lembaga khusus yang menanganinya.

Segmen pasar yang akan dituju Dysfun course meliputi: 1) komunitas ibu-ibu yang memiliki anak dalam rentang usia sekolah dasar (SD) ke bawah, 2) instansi pendidikan seperti pendidikan anak usia dini (PAUD) dan sekolah dasar (SD), 3) Value Proposition (Nilai Jual).

Nilai jual dari Dysfun Course Adalah: 1) Dysfun Course merupakan lembaga pendidikan pertama di Indonesia yang khusus menangani masalah anak yang mengidap disleksia, 2) Dysfun Course memberikan metode pendidikan yang menyenangkan dan mempermudah penderita disleksia untuk belajar.

Metode yang akan Dysfun Course tawarkan seperti: 1) Pengembangan potensi anak pengidap disleksia dalam bentuk video tentang pengembangan kreatifitas untuk memberikan motivasi kepada mereka, 2) Untuk kegiatan belajar dan membaca akan dibantu dengan tools khusus dan game PC sehingga tidak akan membuat bosan dan jenuh, 3) Kursus dilakukan selama satu semester dengan intensitas pertemuan dua kali perminggu

Untuk mempermudah hubungan dengan para customer (orang tua yang memiliki anak yang pengidap disleksia) akan digunakan beberapa cara seperti: Web, Brosur, SMS Blast, Melalui Sosial Media (Facebook, Twitter dan lain-lain).

Customer Relationship (Hubungan Dengan Customer) dilakukan dengan: 1) Mendirikan suatu komunitas untuk anak-anak yang mengidap disleksia, 2) Membuat web khusus untuk orang tua untuk memberi kritik

dan saran untuk Dysfun Course, 3) Setiap akhir bulan akan diadakan outdoor learning, 4) Setiap bulannya akan diadakan pertemuan dengan orang tua untuk mengkonsultasikan perkembangan anak baik di rumah maupun di sekolah, 5) Setiap bulannya akan diadakan acara ramah-tamah seperti makan bersama ataupun jalan-jalan bersama antara pengajar, orang tua, dan anak-anak pengidap disleksia sehingga terlahir hubungan emosional yang erat diantara mereka.

Revenue Stream (Pendapatan Utama) atau pendapatan utama dari Dysfun Course adalah berasal dari: 1) Jasa kursus Dysfun Course, 2) Penjualan aplikasi software dan game khusus disleksia, 3) Penjualan buku-buku tentang disleksia.

Key Resources dari kegiatan ini: 1) Tempat Kegiatan belajar Mengajar, 2) Staf administrasi dan staf pengajar, 3) Fasilitas tools mengajar. Sedangkan Key Activities (Kegiatan Utama) yaitu: 1) Sosialisasi disleksia kepada masyarakat, 2) Pendampingan terhadap anak-anak penderita disleksia, 3) Kegiatan belajar dan mengajar

Key Partnerships (Kemitraan) dilakukan di lingkungan : PAUD, SD, Pengembang aplikasi software disleksia, Distributor buku, Peluang Usaha.

Dysfun Course merupakan bisnis yang berorientasi tentang penanganan atau terapi untuk anak-anak disleksia yang belum pernah ada di Indonesia, merupakan yang pertama dilakukan di Indonesia, oleh sebab ini menjadi peluang bisnis yang cukup menggiurkan karena menurut penelitian diperkirakan 1 dari 10 orang anak diseluruh dunia termasuk Indonesia mengidap disleksia (merdeka.com, 2011) maka sekitar 5 juta anak indonesia dari total 50 juta anak Indonesia menderita disleksia.

Dari data statistik tersebut dapat disimpulkan bahwa peluang untuk menjalankan bisnis Dysfun Course ini cukup menjanjikan apabila kita dapat mensosialisasikan dan mempromosikannya dengan tepat, selain itu minimnya pesaing merupakan keuntungan lain yang didapat dari bisnis Dysfun Course ini.

Kendala Yang mungkin Akan Dihadapi: 1) Minimnya Pengetahuan masyarakat Indonesia tentang Disleksia, 2) Biaya Untuk para pengajar disleksia diprediksikan akan cukup mahal,

dikarenakan para pengajar anak disleksia merupakan pengajar khusus dibidang Psikologi yang tentunya akan berbeda dengan pengajar disekolah umum.

Meluruskan persepsi masyarakat bahwa Dysfun Course berbeda dengan SLB (sekolah luar biasa).

Sedikitnya referensi yang tersedia untuk mendirikan Dysfun Course, karena merupakan tempat bimbingan khusus anak disleksia pertama di Indonesia.

2. METODE PENELITIAN

Dalam menjalankan bisnis ini dilakukan 3 tahap kegiatan (*action plan*) yaitu *Starting, Running, dan Growing*:

Tahap memulai usaha “*Starting*”

Tahap ini terdiri dari Penentuan gagasan dan ide, Analisis pasar, segmentasi pasar, nilai jual layanan, perencanaan keuangan, survey daya serap pasar, tahap menjalankan sistem usaha "*running*", dan tahap menumbuhkan atau mengembangkan usaha.

Penentuan gagasan dan ide: Lembaga kursus yang didirikan dengan konsep memadukan antara belajar dan bermain sehingga siswa merasa senang dan nyaman dalam kegiatan belajar yang dilakukannya. Kurikulum dirancang oleh tenaga ahli dibidang psikologi dan pedagogi dengan tenaga pengajar yang ahli dibidangnya. Diharapkan lembaga ini menjadi lembaga professional dalam menangani anak disleksia dan menjadi lembaga yang profitable.

Analisis pasar: Ada sekitar 50 juta anak usia belajar di tingkat sekolah dasar dan dari hasil survey menunjukkan sekitar 10% anak kesulitan membaca dan menulis. Jika diasumsikan 25% anak tersebut mengalami disleksia maka diperkirakan ada 1,2 juta anak disleksia. Banyaknya lulusan sarjana di bidang psikolog juga menjadi asset tersendiri untuk diberdayakan dalam mengajar anak-anak yang mengalami dislekesia. Kemampuan ekonomi orang tua menjadi salah satu factor penting dalam menjalankan kursus ini. Dalam hal ini target pasar utama adalah para orang tua dengan tingkat ekonomi menengah keatas.

Segmentasi pasar : Kota yang menjadi target pasar utama yaitu di kota Bandung dan Cimahi, Sekolah Dasar yang menjadi target

adalah sekolah dasar dengan tingkat ekonomi orang tua menengah keatas.,Biro terapi yang menangani anak bekesulitan belajar dan membaca.,Komunitas ibu-ibu yang anaknya bersekolah di SD.

Nilai jual layanan : Kelebihan dari program Dysfun course diantaranya Setting belajar bervariasi dan tidak membosankan (kegiatan outdoor, permainan membaca, petualangan, koleksi bintang , ice breaking, dll.), Lokasi belajar yang strategis, nyaman, serta aman ,Metode belajar berupa pendampingan secara personal, Konsultasi perkembangan progres anak, Setiap bulannya diadakan outbond, Study record per siswa

Perencanaan Keuangan : Pada tahap ini akan dirancang aliran keuangan yang akan digunakan setelah mengestimasi seluruh kebutuhan pembuatan program kursus. Kemudian ditentukan pula harga biaya kursus dan penjualan alat pendukung lainnya (modul, buku, tools) setelah memperhitungkan biaya pembuatan dan pembeliannya . kemudian dapat diestimasi keuntungan yang bisa didapat dalam periode pertama kursus ini.

Survey daya serap pasar: Di tahap awal perencanaan konsep program, kami melakukan kunjungan ke biro-biro Psikologi di Kota Bandung untuk mendapatkan informasi mengenai pasien pengidap Disleksia yang masih berusia Sekolah Dasar. Kami juga melakukan kunjungan ke beberapa Sekolah Dasar untuk mendapatkan informasi mengenai berapa banyak siswa usia kelas 2-5 SD yang masih belum lancar membaca dan menulis.

Tahap menjalankan sistem usaha “*Running*”

Dalam tahapan kegiatan ini yang kami lakukan adalah membuat prosedur operasional standar yang merupakan panduan tetap menjalankan usaha yang diterapkan dalam semua sistem yang dibentuk, sehingga proses pembuatan program kursus, pengolahan keuangan, dan pemasaran dapat bergerak mandiri sesuai yang diharapkan.

Tahap Menumbuhkan atau mengembangkan usaha “*Growing*”

Pengem-bangan usaha dapat dilakukan dengan cara: a) Mendirikan Dysfun Course di luar kota Bandung dan Jatinangor dengan metode waralaba, b) Menjalani mitra dengan

instansi Pendidikan seperti SD dan PAUD secara nasional.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini diawali pada pertengahan bulan Februari 2014 dengan kegiatan perencanaan konsep dan ide bisnis yang dibimbing oleh dosen pembimbing kemudian proses pembuatan program, pemasaran dimulai pada awal bulan Maret 2014-akhir bulan April 2014. Hingga pertengahan bulan Juni 2013, usaha kami sudah melakukan proses kegiatan belajar dan mengajar.

Proses Pembuatan Program Dysfun Course.

Proses pembuatan program kursus Dysfun Course melalui beberapa tahap pelaksanaan yaitu : Perencanaan konsep program kursus, Menghubungi terapis Pedagogi untuk kerjasama pembuatan program kursus, Mempersiapkan tools KBM, Melakukan studi literatur ke Biro-biro yang biasa menangani masalah Disleksia, Konsultasi dengan psikolog tentang program pengajaran yang telah dibuat, Mencari dan menentukan lokasi untuk kegiatan belajar mengajar program Dysfun Course, Melakukan rancangan keuangan untuk mengetahui seberapa besar profit yang bisa dihasilkan

Pembuatan program kurus dan rancangan keuangan Dysfun telah diselesaikan dan dirumuskannya pada akhir maret 2014, program kursus Dysfun Course telah siap untuk diterapkan, sehingga pada awal April 2014 bisa dipromosikan ke sekolah dan biro terapi.



Gambar 1. Proses pembuatan program khusus

Tempat Kegiatan

Pada periode pertama kegiatan untuk administrasi dan kegiatan belajar dan mengajar (KBM) dilaksanakan: 1) Kantor Sekertariat Lokasi : Cihanjuang Cimahi dengan alamat : Komplek Cibaligo Permai no 12 Cihanjuang Cimahi, 2) Lokasi Kegiatan Belajar dan Mengajar, Lokasi : Cihanjuang Cimahi, Alamat : Komplek Cibaligo Permai no 12 Cihanjuang Cimahi

Komplek Cibaligo permai no 12 Cihanjuang, Cimahi merupakan tempat yang strategis untuk dijadikan lokasi kursus dikarenakan kondisi geografisnya sangat bagus. Dikarenakan berada didataran tinggi kota bandung sehingga kondisi cuacanya bagus untuk anak-anak. Keuntungan lainnya juga adalah lokasinya yang berada diantara 2 kota besar yaitu Bandung dan Cimahi sehingga memungkinkan pemasarannya bisa langsung di dua kota.



Gambar 2. Lokasi KBM dan skretariat Dysfun Course

Biaya kursus dan kelengkapan belajar siswa

Harga yang ditawarkan untuk jasa program pendampingan Dysfun Course:

Tabel 1. Harga program pendampingan

Jenis	Harga produksi (Rp)	Harga jual (Rp)
Biaya Kursus (per orang)		800.000
Biaya Pendaftaran:	100.000	150.000
1. kaos		
2. learning kit		
3. Tools permainan khusus untuk anak Disleksia		
Modul Pembelajaran	25.000	35.000
Buku tentang Disleksia	35.000	40.000

Promosi

Promosi yang dilakukan untuk memasarkan dan pengenalan tentang Dysfun Course terdiri dari : 1) Memasarkan dengan media online dengan mengoptimalkan mesin pencari dan media social seperti website, twitter, facebook., 2) Melakukan *direct selling* kepada target pasar dengan memberikan brosur dan mengikuti kegiatan seperti presentasi program ke sekolah dan biro.



Gambar 3. Proses marketing melalui presentasi pengenalan program Dysfun Course ke biro dan penyebaran brosur dan poster secara langsung ke masyarakat, serta proses kegiatan belajar mengajar Dysfun Course

Proses Penerimaan Siswa Didik dan Kegiatan Belajar mengajar Dysfun Course

Pada periode pertama penyelenggaraan program kursus Dysfun Course jumlah anak yang mendaftar adalah 9 anak, periode pendaftaran dilaksanakan pada April-awal Mei 2014. Untuk Proses kegiatan belajar mengajar dilaksanakan mulai 5 Mei-19 Juli 2014. Dan pada saat ini sedang dilaksanakan.

Aliran keuangan Dysfun Course

Modal awal yang diterima dana hibah PKM sebesar Rp. 9.750.000. pada periode awal turun 70% dari total dana yang diterima yaitu Rp. 6.825.500.

Pada bulan April jumlah pengeluaran total sebesar Rp. 4.350.000. sehingga saldo bulan April sebesar Rp. 2.475.000.

Pada bulan Mei jumlah pengeluaran total sebesar Rp. 6.400.000 dan pemasukannya yaitu Rp. 8.550.000. sehingga saldo total yaitu Rp. 4.625.000.

Pada bulan Juni (per tanggal 24 Juni) pengeluaran total yaitu Rp. 500.000. sehingga saldo total yaitu Rp. 4.125.000.

Pada bulan Juli pengeluaran total yaitu Rp. 1.000.000. sehingga saldo pada bulan Juli sebesar Rp. 3.125.000.

Pada bulan Agustus kegiatan berupa evaluasi dan persiapan KBM untuk periode selanjutnya. Pada bulan ini pengeluaran total sebesar Rp. 900.000. sehingga saldo pada bulan ini yaitu Rp. 2.225.000.

Pada bulan September perkiraan pengeluaran untuk penyelenggaraan 2 kelas paralel (20 orang) yaitu sebesar Rp. 8.000.000. dengan pemasukan pada bulan ini yaitu sebesar Rp. 19.000.000 dan pemasukan lainnya yaitu 30% dari dana hibah, sehingga total pemasukan yaitu sebesar Rp. 21.925.000. Sehingga perkiraan saldo total pada bulan ini yaitu Rp. 13.925.000.

Dari analisis hingga akhir periode ke 2 bulan Oktober didapat bahwa modal awal yang diterima dari DIKTI akan kembali pada bulan ini. Sehingga jika dikurangi dengan modal awal maka keuntungan yang didapat per bulan Oktober yaitu: Rp. 13.925.000 – Rp. 9.750.000 = Rp. 4.175.000

4. KESIMPULAN

Dari hasil sosialisasi tentang disleksia dan program Dysfun Course ke berbagai tempat seperti sekolah dasar dan biro terapi psikologi anak, mayoritas menyambut positif terhadap program Dysfun Course. Pada periode pertama pelaksanaan program Dysfun Course jumlah anak yang mendaftar ada 9 anak.

Dari respon anak-anak peserta kursus mayoritas menyatakan bahwa belajar di Dysfun Course sangat menyenangkan dan tidak membosankan, kemudian respon dari orang tua anak menyatakan bahwa memasukan anak ke dysfun Course membantu mereka dalam menstimulus proses belajar membaca dan menulis anak.

Pada periode pertama pelaksanaan Dysfun Course yang dilaksanakan sampai bulan Juli 2014 keuntungan bersih yang sudah diperoleh yaitu sekitar Rp 3.125.000,00. Dari keuntungan yang

diperoleh dapat disimpulkan bahwa program kursus Dysfun Course periode kedua layak dilanjutkan tentunya dengan target yang lebih banyak, diproyeksikan akan menargetkan sekitar 20 anak pada periode kedua pelaksanaan program Dysfun Course. Dysfun Course periode kedua direncanakan dilaksanakan dimulai September sampai November. Pada perhitungan target pemasukan yang telah dibuat bahwa modal awal yang diterima dari DIKTI akan kembali pada bulan Oktober 2014.

UCAPAN TERIMAKASIH

Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan ini dibiayai oleh DP2M DIKTI Kemendiknas RI.