



Saint Anna Education Centre Bisnis Pendidikan One Learning System

Bicara soal pendidikan, tidak bisa lepas dari Saint Anna Education Centre. Beroperasi sejak Februari 1996 di Gading Griya Lestari, lembaga ini semakin menunjukkan keunggulannya. Hal itu tidak lain karena konsep yang diusungnya, yakni *One Learning System*. Yaitu lembaga kursus yang menerapkan konsep dimana orang bisa belajar komputer, sekaligus juga bisa belajar bahasa Mandarin, Inggris atau bimbingan belajar di satu tempat. Sehingga, sang murid bisa menghemat waktu karena berada di lokasi yang sama.

FX Budi, president director Saint Anna mengatakan, nama Saint Anna diambil dari singkatan sang pendirinya, Setiana. Budi melanjutkan, Setiana adalah orang paling berbakat. Selain itu, sudah malang melintang dari berbagai lembaga pendidikan sehingga mampu menyerap berbagai konsep pendidikan yang kemudian diterapkan di Saint Anna.

Berkat sumbangsih dan pengabdianannya di lembaga pendidikan, Setiana banyak mendapatkan penghargaan. Misalnya penghargaan *Indonesia Quality and Development* dari Kementerian UKM dan Koperasi dan Menteri Perindustrian.

Menurut Budi, industri pendidikan untuk anak-anak saat ini paling di butuhkan. Hal itu terlihat dari fakta bahwa orang tua banyak *spend money* untuk pendidikan anak-anak di tingkatan TK dan SD. Karena itu, pasar dari lembaga pendidikan sangat besar. Dan sebagai unit bisnis, Saint Anna menjadi salah satu pilihan bagi calon franchisee yang berminat untuk bermain di industri yang

juga punya nilai sosial tinggi ini. Saint Anna menawarkan pendidikan untuk *playgroup*, yakni untuk anak usia mulai 2 tahun. Kemudian juga untuk anak-anak tingkat SD.

Dijelaskan, potensi pasar pendidikan cukup besar. Dari data yang ada, 78% dari anak-anak TK dan SD ternyata di luar sekolah, mereka dikursuskan. Artinya, jika di Indonesia itu ada 40 juta anak TK dan SD, sekitar 32 juta anak di sekolah TK dan SD itu dikursuskan orang tuanya. Pasar itulah yang menjadi sasaran Saint

Anna. Apalagi kalau bicara *playgroup*. Saat ini, para orang tua merasa anaknya harus dimasukkan ke lembaga pra TK. Artinya, pasarnya jauh lebih besar.

Memang, diakui Budi, persaingan di bisnis ini cukup ketat. Tetapi, umumnya, para pemain lain menggunakan konsep *single product*. Sedangkan Saint Anna mengusung konsep *one stop learning*. Disitulah letak *unique selling point* Saint Anna.

Sejak berdiri tahun 1996, Saint Anna sudah memiliki 10 *outlet*. Hampir seluruhnya dimiliki oleh para franchisee. Sedangkan franchisor hanya punya satu, di pusat. Kelebihan dari Saint Anna, sekolah ini sudah mendapatkan pengakuan dari Diknas. Di tingkat DKI, Saint Anna sebagai juara II untuk bahasa Inggris. Jadi, apalagi yang ditunggu, jika menginginkan bisnis lembaga pendidikan yang punya keunggulan paling unik. (Adv)

Untuk informasi tentang franchise hub:

Kantor Pusat

**Gading Griya Lestari Raya Blok C2/2,
Jakarta Utara**

Telp. (021) 4416766 – 4416761, Fax. (021) 4416109

Investasi Saint Anna Education Centre

No	Kriteria	Prasyarat
1	Luas Bangunan	Minimum 150 - 200 M2
2	Deskripsi Lokasi	Dekat Perumahan
3	Kondisi Lokasi	Ruko, Rumah
4	Komposisi SDM	8 Guru setiap cabang, per subject 2 guru, admin 1, resepsionis 1
5	Franchisee Fee	Rp 75 juta untuk kursus dan Rp 75 juta untuk playgroup
6	Royalti Fee	10%
7	BEP	1 - 2 tahun
8	Lama Kontrak	5 tahun
9	Omzet	Rp 10 - 20 juta
10	Total Investasi	Rp 125 - 150 juta