

Saint Anna Education Centre

Waralaba pendidikan yang prospeknya telah teruji

Saint Anna adalah waralaba pendidikan paling prospek karena memiliki metode pembelajaran yang bermutu. Telah banyak orang kaya atau milyarder di Indonesia yang menjadi mitra Saint Anna. Anda ingin seperti mereka?

Berbicara pendidikan, sangatlah menarik. Disatu sisi mutu pendidikan di negeri ini carut marut dan dipertanyakan banyak namun disisi lain sebagai bisnis adalah ladang emas nan menggiurkan. Penyebabnya, pendidikan akan selalu dibutuhkan sepanjang kehidupan umat manusia.

Nah, kalau sudah begitu sekarang saatnya berlomba-lomba menjadikan pendidikan berkualitas, sebab akan bisa menjadi ladang emas karena diterima dan dijadikan pilihan banyak orang.

Saint Anna Education Centre adalah contoh lembaga pendidikan yang sangat peduli dengan masalah mutu, sehingga kualitas menjadi jaminannya. Ddidirikan pada 1996 ini Saint Anna telah diterima oleh masyarakat luas kartena metode pembelajarannya unik dan teruji. Saint Anna menggunakan metode berbasis *one learning system*. Anak-anak bisa belajar komputer, sekaligus juga bisa belajar bahasa Mandarin, Inggris atau bimbingan belajar di satu tempat.

FX Budi, President Director Saint Anna mengatakan, berbekal kualitas yang sudah diakui masyarakat tersebut, Saint Anna memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Karena itu untuk menjawab kebutuhan masyarakat maka sejak 2006 lalu lembaga pendidikannya memberi kesempatan kepada masyarakat luas untuk bergiat di waralaba pendidikan Saint Anna.

Sebagai informasi, waralaba pendidikan Saint Anna mengalami perkembangan yang sangat pesat. Dua tahun difranchisekan, Saint Anna telah memiliki 25 outlet yang tersebar di berbagai daerah seluruh Indonesia, antara lain Jadebotabek, Kediri, Bandung, Semarang, Palembang, Malang Batam, Makasar, Surabaya dan Kupang. Dari 25 outlet tersebut yang ada milik franchisor hanya satu, selebihnya franchisee.

Dijelaskan, Saint Anna pada 2008 ini akan lebih ekspansif lagi dengan berencana membuka 30 cabang lagi di kota-kota lain. Dan untuk mewujudkannya, akan dibuka kelas playgroup, TK dan SD Saint Anna serta melakukan kerjasama dengan sekolah Cambridge Singapura.

Budi menegaskan, perkembangan yang pesat ke beberapa daerah merupakan bukti bahwa Saint Anna telah diakui investor disamping memiliki keunggulan paling unik. Sebab itu tidak salah bila Saint Anna adalah waralaba lembaga pendidikan yang paling prospek dibanding lembaga lain. "Buktinya, banyak orang kaya yang mengambil Saint Anna," katanya bangga.

Berapa investasinya? Menurut Budi investasi yang dibutuhkan relatif tidak besar, diluar tempat adalah Rp 150 juta. Investasi sebesar itu sudah mencakup franchisee fee sebesar Rp 75 juta untuk masa kontrak selama 5 tahun, peralatan belajar Rp. 75 juta seperti komputer, DVD, audio visual, meja dan kursi. Royalti fee dipatok 10% dari omset per bulan

Setelah itu franchisee akan diberikan SOP, supporting yang menyeluruh mulai dari bantuan start up awal, survei lokasi, training administrasi, perekrutan SDM, kurikulum dan buku-buku, promosi serta marketing. "Jadi semua kebutuhan franchisee akan kita bantu," ujar Budi.

Persyaratan bagi calon franchisee, tambah Budi, juga tidak rumit. Selain memiliki tempat dan dana, calon franchisee juga harus memiliki minat dibidang pendidikan. Karena bagaimanapun juga kalau tidak dibarengi adanya minat, bisnis pendidikan yang dirintis pastinya tidak akan bisa jalan. (Adv).

Majid

Untuk informasi tentang franchise hub:

Kantor Pusat

Gading Griya Lestari Raya Blok C2/2, Jakarta Utara

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