

SHARING BEST PRACTICE PENDIRIAN DAN PENGELOLAAN LEMBAGA KURSUS BAHASA JERMAN *HABIBIE EDUCATION YOUTH* DI KOTA BATAM

Puja Gemilang Habibie¹

Universitas Internasional Batam²

Email korespondensi: 1521009.puja@uib.edu

Abstract:

This work was aimed to build understanding on the process of founding and managing a language course particularly a German Course Habibie Education Youth in Batam City. In this work, a qualitative approach was used as it recorded and analysed the result of interview with the owner of the language course describing the start up to the stage of developing and the way sustaining the business. From this sharing best practice, this resulted in three essential points, first, it needed a sharp foresight to find such an opportunity and made it aligned to the market need. Second, Innovation on service not only offering on what's needed but also providing something beyond that could be imagined by the prospective customer. Third, resolving resource scarcity as a form of eagerness in business and maximising network as social capital in accelerating business development

Keywords: *Training, Certification, German, Entrepreneurship, Education*

Abstrak:

Tujuan penelitian ini adalah membangun pemahaman tentang proses mendirikan dan mengelola sebuah Lembaga kursus bahasa khususnya Kursus Bahasa Jerman *Habibie Education Youth* di Kota Batam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena merekam dan menganalisis hasil wawancara dengan pemilik lembaga kursus yang mendeskripsikan asal mula sampai dengan tahap pengembangan dan keberlanjutan usaha. Dari hasil penelitian mengenai *sharing best practice* ini diperoleh tiga poin penting, pertama, diperlukan kejelian untuk membaca peluang dan menyelaraskannya dengan kebutuhan pasar. Kedua, inovasi pada produk layanan yang tidak saja menawarkan tentang apa yang dibutuhkan namun dapat memberikan sesuatu yang lebih dari yang bisa dibayangkan oleh *prospective customer*. Ketiga, Mengatasi kelangkaan sumber daya sebagai bentuk kesungguhan dalam usaha dan memaksimalkan *network* sebagai modal sosial dalam akselerasi pengembangan usaha.

Kata kunci: *Kursus, Sertifikasi, Bahasa Jerman, Kewirausahaan, Pendidikan*

PENDAHULUAN

Usaha Kursus Bahasa Jerman *Habibie Education Youth* pada awalnya berdiri sebagai bentuk kebutuhan pemilik yang memiliki cita-cita setelah menyelesaikan kuliah Strata 1 Teknik elektro akan melanjutkan kuliah sambil bekerja di Jerman. Hal ini terinspirasi dari keberadaan keluarga dan kerabat yang sudah mempunyai ijin tinggal menetap di

Jerman. Hanya saja syarat utama untuk dapat kuliah dan bekerja di Jerman harus memiliki kompetensi Bahasa Jerman yang dibuktikan dengan lulus ujian sertifikasi Bahasa Jerman dengan *minimum level B1* dari *Goethe Institut*. Hal ini tertera pada standar kualifikasi peserta yang mengambil sertifikasi Bahasa Jerman level B1 pada *Goethe Institute* [1]. Namun di Kota Batam

sendiri tidak ada kursus Bahasa Jerman yang berstandar *Goethe Institut* padahal banyak sekali animo masyarakat di Kota Batam khususnya pelajar dan pekerja yang ingin melanjutkan studi dan/atau bekerja ke Jerman. Hal ini kemudian dilihat oleh seorang *entrepreneur* [2], pemilik Kursus Bahasa Jerman *Habibie Education Youth*, sebagai sebuah peluang usaha yang potensial untuk dikembangkan di Kota Batam. Uraian di atas sejalan dengan model pemikiran sistematis yang dijelaskan oleh Maryono [3]. Adanya kebutuhan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dapat dilakukan dengan mengikuti kegiatan pelatihan/diklat.

Selain Kursus Bahasa Jerman, pemilik dan keluarga juga melihat adanya peluang usaha pengurusan dokumen calon mahasiswa/i yang akan kuliah di Jerman serta penempatan kerja pada saat yang bersangkutan sudah berada di Jerman.

Tujuan dari usaha ini adalah murni *profit* melalui layanan jasa Kursus Bahasa Jerman yang dibungkus dalam paket persiapan studi lanjut sambil bekerja di Jerman. Kelas usia potensial

pasar yang dibidik oleh jasa usaha ini memiliki rentang usia 18-30 tahun.

Usaha ini memberikan manfaat seluas-luasnya kepada masyarakat Kota Batam dan sekitarnya melalui pembelajaran dan penguasaan Bahasa Jerman secara formal yang diakui sampai level minimum B1 dan maksimum B2 menurut standar *Goethe Institut*. Peserta kursus kemudian akan mendapat kemudahan melalui pengurusan dokumen *Visa Schengen* [4] untuk pelajar/mahasiswa dengan masa berlaku sementara selama 3 bulan jika sudah lulus sertifikasi di *Goethe Institut*. Visa jenis ini kemudian bisa ditukar dengan ijin tinggal yang lebih panjang pada saat yang bersangkutan sudah tiba di Jerman dan sudah terdaftar secara resmi di institusi pendidikan formal di sana.

Melihat besarnya animo masyarakat terhadap paket jasa yang ditawarkan maka pemilik merencanakan pengembangan dan keberlanjutan dari usaha ini dengan meng-*copy* model bisnis yang sudah berhasil di Batam ini untuk kemudian membuka cabang di daerah lain. Saat ini dua kota yang dianggap potensial untuk pengembangan lanjutan adalah di Kota Medan dan Tanjung

Pinang [4, 5]. Kedua kota tersebut dianggap memiliki daya beli yang cukup tinggi terhadap Pendidikan berkualitas dan memiliki akses langsung terhadap tempat penyelenggaraan ujian Bahasa Jerman standar *Goethe Institut* yaitu di Singapura dan/atau Kuala Lumpur, Malaysia [1, 7].

Jenis dan Spesifikasi barang/jasa yang di pasarkan

Seperti disebutkan sebelumnya, usaha *Habibie Education Youth* memberikan layanan di bidang jasa Pendidikan, meliputi: 1) Pengajaran Bahasa Jerman Level A1-B2 dengan standar *Goethe Institut* dan pelaksanaan ujian sertifikasi di *Goethe Institut*, Singapura atau Kuala Lumpur; 2) Pengurusan administrasi dan aplikasi Visa Schengen ke kedutaan besar Jerman di Jakarta; 3) Pendaftaran studi lanjut di kampus Jerman, *opportunity* untuk kuliah sambil bekerja termasuk akomodasi di Jerman dan *ticketing*; 4) Termasuk juga memberikan pelajaran tambahan dalam bentuk *life skills* seperti cara berpenampilan, budaya dan kehidupan di Eropa serta kewirausahaan. Semua layanan tersebut dapat diambil secara

paket dengan harga Rp. 35 juta per orang mulai dari kursus Bahasa Jerman dengan durasi 5 bulan untuk mencapai level B1 sampai dengan keberangkatan.

Bahan baku pendukung, ketersediaan SDM dan Strategi Pemasaran

Untuk mendukung kegiatan belajar mengajar maka diperlukan sarana dan prasarana yang memadai. Saat ini operasional kursus dilakukan di tiga lokasi dengan masing-masing menempati ruko 2 lantai di Ruko Angrek Sari, Ruko Mega Legenda 2 dan Ruko Batu Aji. Di setiap lokasi disediakan tempat parkir yang memadai bagi siswa dan pengajar. Kemudian masing-masingnya didesain dengan pengaturan ruang penerimaan/admin, ruang kelas/lab, dan toilet. Adapun sarana pengajaran meliputi furniture di kelas seperti kursi, meja, dan *white board*, *resource* pembelajaran seperti buku paket dan audio set, ATK seperti spidol dan penghapus serta LCD *projector* dan *printer*. Untuk mendukung akses bahan pembelajaran tambahan disediakan juga koneksi *wifi* secara gratis. Kemudian supaya kegiatan belajar mengajar tetap nyaman maka kelas dilengkapi dengan AC dan dibersihkan setiap hari.

Sumber daya manusia yang diperlukan dalam usaha ini yaitu tenaga pengajar, staf marketing, staf admin, sekuriti/juru parkir dan staf *cleaning service*. Untuk tenaga pengajar sebagian besar direkrut melalui program kerjasama dengan Unimed Medan, Unesa Surabaya dan Unpad Bandung dimana mereka adalah yang telah menyelesaikan pendidikan S1 Bahasa Jerman dan direkomendasikan oleh program studinya dalam kerangka kerjasama ini [8–10].

Pada awalnya strategi pemasaran dilakukan dari mulut ke mulut dan media sosial. Pemilik memaksimalkan program percobaan melalui jalur pertemanan. Cara tersebut berhasil mendapatkan 10 orang murid pertama dan sebagai titik awal dibangunnya *portfolio* pembelajaran Kursus Bahasa Jerman *Habibie Education Youth*. Kemudian strategi pemasaran dikembangkan dengan melakukan promosi dan kerjasama dengan sekolah-sekolah SMA/SMK yang ada di Batam sehingga membutuhkan staf marketing secara khusus.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode wawancara yang dilakukan dengan

mewawancarai pemilik usaha Kursus Bahasa Jerman *Habibie Education Youth* sehingga termasuk pada jenis penelitian kualitatif. Hal ini ditandai dengan hasil penelitian dalam bentuk data deskriptif dan menekankan pada makna, penalaran dan berorientasi pada proses dari pada hasil dalam konteks realitas dari objek penelitian [11].

Perencanaan pengembangan usaha

Sejak awal perencanaan untuk membuka kursus bahasa Jerman di Batam ini, target pasarnya adalah lulusan sekolah menengah atas atau mahasiswa yang ingin kuliah maupun yang ingin melanjutkan kuliah sambil bekerja di Jerman. Jadi pembelajaran Bahasa Jermannya sendiri hanya sebagai sarana untuk menyiapkan prasyarat sebelum keberangkatan. Hal ini tentu saja tidak terlepas dari esensi pelatihan/kursus itu sendiri yaitu sebagai proses untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, sikap dan pola pikir dari peserta [12]. Namun setelah menawarkan program kuliah dan bekerja di Jerman dalam bentuk program *Ausbildung* ternyata jumlah peminat yang mendaftar program tersebut semakin bertambah. Untuk itu beberapa rencana untuk

menambah tempat kegiatan belajar-mengajar berikut sarana di dalamnya sudah dilakukan dan akan terus dilengkapi dan dikembangkan. Dengan terbukanya potensi pasar melalui kerjasama dengan pihak sekolah juga mengharuskan pemilik untuk mempekerjakan tenaga marketing khusus yang memberikan layanan informasi kepada *prospective students*. Selain itu kerjasama dengan penyelenggara ujian sertifikasi Bahasa Jerman standar *Goethe Institute* yang saat ini secara jarak paling dekat yaitu di Singapore dan Kuala Lumpur juga sudah dilakukan. Jumlah siswa yang melakukan ujian sertifikasi setiap periodenya direncanakan untuk terus bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah murid.

Perencanaan dan Strategi pengelolaan Sumber Daya Manusia.

Dari hasil pengamatan maka seharusnya rasio tenaga pengajar terhadap siswa idealnya adalah pada angka 1:15 maksimum. Pada awal usaha bukan hanya mencari tenaga pengajar Bahasa Jermannya yang sulit tetapi mencari 10-15 orang siswa di awal juga sulit karena usaha belum memiliki portofolio dalam proses pembelajaran. Setelah

melakukan program percobaan untuk 10 orang pertama yang direkrut dari kerabat dan jejaring yang ada maka jelaslah bahwa kebutuhan tenaga pengajar itu memang harus dipersiapkan dengan serius. Karena di Kota Batam dan sekitarnya tidak terdapat perguruan tinggi yang menghasilkan lulusan Pendidikan Bahasa Jerman ataupun Sastra Jerman maka pemilik tidak memiliki pilihan selain merekrut dari perguruan tinggi di luar Kota Batam. Target awal perekrutan tenaga pengajar adalah dari Kota Bandung karena disana terdapat dua perguruan tinggi yang memiliki program studi Bahasa Jerman yaitu di UNPAD dan UPI. Kemudian sebagai alternatif lainnya juga direncanakan untuk merekrut tenaga pengajar dari UNESA Surabaya dan Unimed Medan. Setelah didapatkan tenaga pengajar Bahasa Jerman yang sesuai dengan kualifikasi yang diinginkan selanjutnya akan diundang langsung ke Batam. Sebagai bagian dari strategi retensi, pemilik memberikan fasilitas diantaranya transport, tempat tinggal, makan dan minum dan besaran gaji dengan rentang 3,9 – 5 juta Rupiah tergantung dari kemampuan dan Bahasa Jerman dan kualifikasi yang dimiliki.

Perencanaan Pemasaran

Kegiatan pemasaran pada awalnya dilakukan dengan mempromosikan program ke teman dan kerabat/keluarga terdekat melalui media sosial dan/ atau menawarkannya secara langsung. Mempromosikan ke teman dan kerabat terdekat ternyata menjadi langkah awal yang baik untuk memulai usaha ini. Untuk pengembangan usaha lebih lanjut sudah dilakukan promosi ke sekolah-sekolah SMA/SMK sederajat yang ada di kota Batam dengan target utamanya adalah siswa kelas XII SMA/SMK. Untuk melakukan promosi ke sekolah-sekolah dibutuhkan staf *marketing* khusus dan alat promosi tambahan seperti brosur, spanduk, profil usaha dan materi presentasi lainnya. Pada saat perencanaan kami sudah mendesain brosur dan mengirimkan surat permohonan untuk kegiatan promosi ke humas tiap-tiap sekolah yang akan dikunjungi.



Gambar 1. Brosur untuk promosi

Program-program yang ditawarkan untuk promosi :

1. Harga yang ditawarkan untuk Program Ausbidung yaitu kuliah setingkat Diploma 3 (3 tahun di Jerman) seharga 35 juta rupiah/paket persiapan.
2. Program privat khusus pembelajaran Bahasa Jerman berkisar antara 500 ribu - 1 juta rupiah/bulan.
3. Untuk Program Sarjana di Jerman calon siswa harus menyiapkan 8.000 Euro dan sebagian besar untuk deposit ke pemerintah Jerman.

Perencanaan Pengelolaan Keuangan

Dengan mengasumsikan mengelola operasional pelaksanaan pembelajaran siswa dalam satu kelas sebanyak 12 orang yang mengambil Program *Ausbildung* senilai 35 juta per paket yang dapat dibayar secara cicilan sebesar minimal 5 juta Rupiah/bulan maka perencanaan pengelolaan pengeluaran keuangan setiap bulannya adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Rencana Pengeluaran bulanan

Pengeluaran per Bulan	Jumlah
Peralatan alat tulis	Rp. 300.000
Listrik, Air dan Internet	Rp. 8.000.000
Gaji untuk 2 Guru	Rp. 8.000.000
Buku Paket A1,A2,B1	Rp. 9.000.000

Pengurusan Visa dan Dokumen (Rata-rata 2 orang/Bulan).	Rp. 4.000.000
Biaya Ujian di Goethe institute (Rata-rata 5 orang/bulan).	Rp.12.500.000
Biaya promosi/bulan	Rp. 500.000
Total	Rp 42.300.000

Dengan total pemasukan Rp. 5 juta x 12 orang = Rp. 60 juta, maka terdapat surplus sebesar Rp. 17.700.000 setiap bulan dari pelaksanaan 1 kelas untuk durasi selama 6 bulan.

Rencana Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha

Perencanaan mengembangkan usaha selanjutnya adalah untuk melakukan ekspansi skala usaha dengan membuka cabang di Kota Tanjung Pinang dan Medan sebagai target pengembangan usaha selanjutnya. Pendekatan yang digunakan dalam memulai dan mengembangkan usaha disana nantinya akan sama seperti di Batam sebelumnya dimana memaksimalkan program unggulan yaitu *Ausbildung* kuliah di Jerman selama 3 tahun untuk Pendidikan setara D3 dan sambil bekerja yang mana ini dapat dilakukan dengan mengambil paket persiapan di kota yang sama dengan

tempat tinggal peserta. Dengan membayar paket Rp. 35 juta/peserta maka semua persyaratan akan dibantu oleh pihak *Habibie Education Youth* sampai dengan keberangkatan dan penempatan di Jerman. Selama tahap persiapan itu maka *Habibie Education Youth* akan memaksimalkan perannya dalam mengantar peserta untuk memenuhi persyaratan kompetensi Bahasa Jerman yang dibuktikan dengan lulus ujian sertifikasi *Goethe Institute* di Kuala Lumpur atau Singapura.

Hasil dan Pembahasan

Realisasi Pengelolaan usaha dan Keberlanjutan

Pada awal beroperasi Kursus Bahasa Jerman ini baru diikuti oleh 10 orang murid saja. Namun setelah mempromosikan program unggulan kuliah dan bekerja di Jerman, ternyata menarik banyak orang-orang Batam untuk mengenal lebih jauh Kursus Bahasa Jerman *Habibie Education Youth*. Hal ini tidak terlepas dari dukungan perekonomian yang baik di kota Batam, sehingga masyarakat batam mampu berinvestasi untuk akses pendidikan yang berkualitas. Seiring berjalannya waktu

yang awalnya hanya diikuti 10 orang murid, sekarang total murid sudah menjadi 300 orang yang sebagian besar memiliki tujuan utama dapat kuliah dan bekerja di Jerman. Pada umumnya murid-murid Kursus Bahasa Jerman adalah siswa-siswi kelas 3 SMA/SMK yang berada di kota Batam. Dengan strategi program unggulan tersebut maka pemilik optimis untuk mengembangkan model bisnis yang sama di dua kota yaitu di kota Tanjung pinang dan Kota medan yang tentunya secara geografis memiliki jarak yang cukup dekat dengan Kuala Lumpur dan/atau Singapura untuk akses ujian sertifikasi di *Goethe Institute*.

Realisasi Strategi pengelolaan Sumber Daya Manusia

Murid-murid yang belajar Bahasa Jerman di *Habibie Education Youth* saat ini berjumlah kurang lebih 300 orang dengan distribusi rata-rata untuk setiap kelas pembelajaran berjumlah 12-15 siswa. Saat ini kebutuhan tenaga pengajar Bahasa Jerman didapatkan melalui proses rekrutmen lulusan Sarjana Pendidikan Bahasa Jerman atau Sastra Jerman yang berasal dari Unimed (Medan), Unesa (Surabaya) dan Unpad (Bandung). Selain

karena Universitas-universitas tersebut mempunyai prodi sarjana Pendidikan/sastra Bahasa Jerman yang berkualitas juga karena proses seleksi/rekrutmen tenaga pengajar ini mendapat banyak bantuan dari Ketua Prodi terkait yang memberikan rekomendasi selama proses penyaringan. Tidak semua kemampuan tenaga pengajar seragam level kompetensinya untuk itu tanggungjawab pengajaran akan dibagi sedemikian rupa sehingga masing-masing tenaga pengajar akan menangani kelas 1 level di bawah level sertifikasi yang dimiliki. Dalam prosesnya, *Habibie Education Youth* memberikan kesempatan kepada tenaga pengajar yang ingin meningkatkan level sertifikasinya dengan melihat kebutuhan yang ada sesuai dengan distribusi level kelas yang ditangani. Proses mengirim tenaga pengajar untuk meningkatkan level sertifikasinya menjadi semakin penting karena akan meningkatnya kompetensi pengajar yang bersangkutan [13]. Selain itu, yang bersangkutan akan dapat membangun pengalaman sehingga *tips* dan *tricks* untuk lulus dalam ujian sertifikasi tersebut dapat dibagikan kepada peserta didik yang akan

mengambil level sertifikasi yang sama. Demikian seterusnya, sehingga pengembangan tenaga pengajar dari alumni juga merupakan potensi yang bisa dikembangkan dalam beberapa tahun kedepan.

Realisasi Strategi Pemasaran

Pemasaran Program ini dilakukan dengan cara bekerjasama dengan SMA/SMK yang ada di Kota Batam. Proses izin untuk promosi dilakukan secara formal ke humas sekolah-sekolah tersebut sebelum mendapatkan izin masuk sesuai dengan jadwal promosi yang diberikan. Program promosi yang dilakukan di sekolah mitra dalam bentuk seminar singkat selama kurang lebih 45 menit dengan membawa atribut promosi seperti brosur, video profil kursus dan *merchandise* kursus. Harga yang di berikan untuk Kursus Bahasa Jerman saja dalam bentuk kelas privat dalam rentang Rp.500.000 - Rp.1000.000/bulan tergantung level. Sementara untuk Program *Ausbildung*/studi lanjut ke Jerman sebesar Rp.35.000.000/orang dengan fasilitas yang didapatkan meliputi:

1. Kursus bahasa Jerman dari level A1-A2-B1 (6 Bulan).

2. Paket Buku Bahasa Jerman A1-A2-B1.
3. 10 kali Workshop/Training
4. Biaya Ujian B1 Goethe Institut di Singapura atau Kuala Lumpur.
5. Pengurusan Dokumen Ausbildung.
6. Pengurusan Visa Pelajar Schengen (coverage 26 Negara di Eropa)
7. Translasi dokumen dari Bahasa Indonesia ke dalam Bahasa Jerman.
8. Pengurusan tiket pesawat dari Jakarta ke Frankfurt/Berlin.

Realisasi Pengelolaan Keuangan

Berikut realisasi pengelolaan keuangan setiap bulannya:

Tabel 2. Pengeluaran bulanan

Pengeluaran per Bulan	Jumlah
Peralatan alat tulis	Rp.500.000
Listrik,Air dan Internet	Rp.10.000.000
Gaji untuk 8 Guru	Rp.33.600.000
Buku Paket A1,A2,B1	Rp. 9.000.000
Pengurusan Visa dan Dokumen (Rata-rata 5 orang/Bulan).	Rp.10.000.000
Biaya Ujian di Goethe institute (Rata-rata 10 orang/Bulan).	Rp.25.000.000
Biaya promosi brosur dan spanduk /bulan	Rp 500.000
Total	Rp 88.600.000

Selanjutnya pada Tabel 3 ditabulasikan item-item pengeluaran yang berhubungan dengan dengan investasi awal, sebagai berikut:

Tabel 3. Pengeluaran pada saat tertentu

Hal Pengeluaran	Jumlah
19 Papan Tulis	Rp. 7.600.000
100 kursi dan meja	Rp. 18.000.000
12 Pendingin Ruangan (AC) dan 5 Kipas Angin	Rp. 48.750.000
2000 Brosur	Rp. 200.000
Laptop dan Infokus	Rp. 6.500.000
4 Lemari	Rp. 10.000.000
Renovasi bangunan untuk penambahan kelas	Rp. 50.000.000
3 Televisi	Rp. 12.000.000
Total	Rp. 153.050.000

Pengeluaran pada saat tertentu di atas tidak termasuk biaya pengadaan 3 unit ruko untuk mendukung operasional kursus karena sudah milik sendiri pada saat usaha ini dimulai.

Pemasukan dari total siswa yang ada saat ini dibandingkan dengan total pengeluaran yang ada selama 6 bulan termasuk pengeluaran yang berhubungan dengan dengan investasi awal, sebagai berikut:

Tabel 4. Pemasukan dari para siswa-siswi setiap bulannya

Hal Pemasukan & Pengeluaran	Jumlah
300 siswa x Rp.5.000.000	Rp. 1.500.000.000
Total pengeluaran operasional selama 6 bulan + pengeluaran pada saat tertentu	(Rp. 684.650.000)
Jumlah Pemasukan selama 6 bulan	Rp. 815.350.000

Pengembangan dan keberlanjutan usaha

Pengembangan usaha yang sudah direalisasikan saat ini adalah dengan membeli 2 ruko di Kota Pematang Siantar dengan cara dicicil. Kedua ruko tersebut akan digunakan untuk kegiatan belajar mengajar di sana. Saat ini kegiatan promosi sudah mulai melakukan melalui media sosial. Akan tetapi karena situasi pandemi *covid 19* dan himbau dari pemerintah agar tetap beraktivitas dari rumah maka untuk sementara pelaksanaan promosi ke sekolah-sekolah yang berada di kota Pematang Siantar, Sumatera utara untuk sementara ditunda. Untuk selanjutnya akan menunggu kebijakan Pemerintah Indonesia.

KESIMPULAN

Setelah melakukan perencanaan dan realisasi usaha Kursus Bahasa Jerman dapat ditarik kesimpulan beberapa poin penting berikut:

1. Untuk membuka usaha di bidang pendidikan diperlukan kejelian untuk membaca peluang dan mentransformasikannya menjadi produk yang bernilai ekonomi melalui sebuah produk layanan berkualitas yang dibutuhkan oleh masyarakat, misalnya program *ausbildung* yang dapat menjembatani lulusan sekolah menengah atas atau yang sederajat untuk kuliah sambil bekerja di Jerman.
2. Paket kursus yang dijual tidak hanya untuk penguasaan Bahasa Jerman tetapi memiliki tujuan yang jelas yaitu mengantar peserta didik untuk bisa kuliah sambil bekerja di Jerman merupakan kelebihan dari produk yang dipasarkan oleh *Habibie Education Youth*.
3. Keberhasilan pengelola kursus dalam mengatasi kelangkaan sumber daya tenaga pengajar Bahasa Jerman dan memaksimalkan *network* menjadi kunci sukses bagi kemajuan *Habibie Education Youth* memasarkan Program *Ausbildung* di Kota Batam.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Goethe-Institut, "Goethe-Zertifikat B1," 2020. [Online]. Available: <https://www.goethe.de/ins/sg/en/kur/prf/gzb1.html>. [Accessed: 01-Aug-2020].
- [2] G. G. Meredith, *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 2002.
- [3] Maryono, "Pengembangan Model Pendidikan untuk Tenaga Kerja," Yogyakarta, 2009.
- [4] "Schengen Visa Information," 2020. [Online]. Available: <https://www.schengenvisainfo.com/>. [Accessed: 01-Aug-2020].
- [5] BPS, "Indeks Pembangunan Manusia Kota Medan 2018," Medan, 2018.
- [6] BPS, "Indeks Pembangunan Manusia Kota Batam 2018," Batam, 2018.
- [7] Goethe-Institut, "Goethe-Zertifikat B1," 2020. [Online]. Available: <https://www.goethe.de/ins/my/en/spr/prf/gzb1.html>. [Accessed: 01-Aug-2020].
- [8] "Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Medan," 2020. [Online]. Available: <https://fbs.unimed.ac.id/jurusan/bahasa-asing/pend-b-jerman/>. [Accessed: 02-

Volume 1 Nomor 1 Edisi Agustus 2020
Aug-2020].

[9] “Profil Akademik S1 Pendidikan Bahasa Jerman UNESA,” 2020. [Online].

Available:

<https://www.unesa.ac.id/page/akademik/fakultas-bahasa-dan-seni/s1-pendidikan-bahasa-jerman>. [Accessed: 02-Aug-2020].

[10] “Program Studi Sastra Jerman Deutschabteilung der Kulturwissenschaftlichen Fakultät Universitas Padjadjaran,” 2020. [Online].

Available: <http://jerman.fib.unpad.ac.id/>. [Accessed: 02-Aug-2020].

[11] L. Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002.

[12] Y. Yuriani, M. Marwanti, and K. Komariah, “Pengembangan Model Pembelajaran Kursus Kewirausahaan melalui Kerjasama Dunia Usaha dan Dunia Industri,” *J. Kependidikan Penelit. Inov. Pembelajaran*, vol. 42, no. 1, pp. 46–53, 2012.

[13] S. P. Robbins and T. A. Judge, *Organizational Behaviour*, 15th ed. New Jersey: Pearson Education Inc., 2013.