

## INTISARI

Divisi *English Preparation* (EP) adalah sebuah unit usaha yang dibentuk oleh Magister Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (MM FEB UGM) Yogyakarta. Pembentukan divisi EP ini bertujuan untuk menutup kesenjangan yang ada antara kemampuan bahasa Inggris yang dimiliki oleh calon mahasiswa, mahasiswa, dan dosen UGM serta civitas non-UGM dengan permintaan pasar tenaga kerja nasional maupun internasional. Divisi EP mempunyai misi untuk mendidik konsumennya dalam lingkungan dan budaya MM FEB UGM yang berlaku (*Language and Cultural Program*).

Divisi EP memiliki dua lini bisnis yaitu jasa kursus bahasa Inggris (*English Training Center*) dan penyelenggaraan jasa tempat tes internasional bahasa Inggris seperti IELTS dan TOEFL IBT (*English Test Center*). Divisi EP memperoleh pendapatan operasi dari *fee* atas jasa kursus bahasa Inggris dan biaya administrasi yang dikenakan atas penyelenggaraan jasa tempat tes internasional bahasa Inggris.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan analisis pasar, penelitian ini menyimpulkan bahwa divisi EP mempunyai prospek bisnis yang baik karena memiliki jumlah peminat yang tinggi dan dapat menghasilkan laba pada tahun pertama beroperasi. Meskipun menghadapi persaingan ketat antar sesama penyedia jasa yang serupa di wilayah Yogyakarta, divisi EP diprediksi tetap dapat bertahan dan berkembang karena memiliki *branding* nama UGM. *Branding* nama UGM yang menempel pada divisi EP membuat unit usaha ini dengan sendirinya memiliki konsumen. Revitalisasi promosi pemasaran kemudian menjadi komponen utama yang harus dilakukan agar divisi EP dapat terus berjalan dan memiliki konsumen yang berkelanjutan.

**Kata kunci:** rencana bisnis, pendidikan bahasa Inggris, pendidikan non-formal.

## ABSTRACT

English Preparation (EP) division is a business unit formed by Master of Management Faculty of Economics and Business Universitas Gadjah Mada (MM FEB UGM) Yogyakarta. The establishment of EP division aims to close the existing gap between English proficiency experienced by prospective students, students, and lecturers of UGM and non-UGM consumers with the demand of national and international labor market. EP division also has a mission to educate its consumers in the prevailing MM FEB UGM environment and culture (Language and Cultural Program).

EP division has two business lines, they are English Training Center which administers English language courses and English Test Center which administers international English language tests such as IELTS and TOEFL IBT. EP Division earns its operating revenues from English language courses fees and international English test services administrative fees.

Based on the results of questionnaire and market analysis, this study concludes that EP division has good business prospects because it will have a high number of participants and is able to generate profits in the first year of operation. Despite the intense competition among English language service providers in Yogyakarta, EP division is predicted to survive and grow due to UGM brand name. UGM brand name attached to this division makes this business unit by itself has its own consumers. The revitalization of marketing promotions is then a key component to attain so that EP division can continue to run and has continuous consumers.

**Keywords:** business plan, English language education, non-formal education.