

LAMPIRAN

LAMPIRAN

Sumber : Hafidh Rifky A. (Direktur Bimbingan Belajar *Youth Educational Centre*)

Waktu : 5 Februari 2016

1. Peneliti : Bagaimana awal mula berdirinya bimbingan belajar *Youth Educational Centre* ini?

Hafidh : Kita berdirinya awal tahun 2012 bulan Januari. Jadi awalnya juga saya pengen profesional *recruit* orang untuk jadi pengajarnya. Jadi awal dulu itu saya juga ngajar, saya cari temen lain buat ngajar juga untuk join sama kita. Mulai dari ya.. lima orang sampai sekarang kita punya 70 tim pengajar. Intinya berawal dari rasa sakit hati saya sendiri sih mbak. Saya kuliah dari tahun 2010 itu pengen masuk ke Kedokteran tapi nggak diterima, tahun 2011 daftar lagi dan nggak diterima lagi. Tapi, saya masuknya dipilihan ketiga, pilihan pertama Kedokteran, pilihan kedua Teknik, pilihan ketiga saya Kimia, dan saya masuk dipilihan ketiga. Nah saya tidak ingin adik-adik kelas saya atau pun generasi setelah saya merasakan kekecewaan seperti saya. Akhirnya pada waktu itu saya kepikiran, bagaimana caranya mereka tidak seperti saya dan membantu mereka. Akhirnya salah satu upaya saya adalah buat bimbel ini.

2. Peneliti : Bagaimana dulu bimbel YEC mendapatkan peserta didik baru untuk pertama kalinya?

Hafidh : Ya, jadi dulu awalnya kan kita baru, otomatis kita belum punya reputasi. Jadi dulu memang awalnya kita itu, dari lima tentor yang pertama kali ada pas kita jalan, mereka awalnya udah punya siswa sendiri-sendiri. Lima tentor

mereka itu teman-teman saya mbak. Waktu itu, mereka tidak punya lembaga, jadi masing-masing dari mereka seperti saya sendiri punya dua siswa, waktu itu murid saya kelas X dan XI SMA. Kemudian, empat orang partner saya yang lain masing-masing punya dua siswa. Jadi, kalau ditotal siswa kita masing-masing, karena masing-masing dari kita waktu itu punya satu sampai tiga orang siswa, ya kurang lebih 12 siswa. Nah dari 12 siswa itu yang awalnya kita sendiri-sendiri, tidak punya lembaga. Lalu, siswa itu jadi tahu bahwa kita berlima ini sudah punya lembaga lho, kita sudah punya bimbel sendiri yang sudah ada namanya. Nah akhirnya mereka tahu adanya bimbel YEC. Ketika kita ngajarin mereka, ditengah-tengah kita belajar, kita kasih informasi tentang bimbel YEC ke siswa-siswa. Jadi, misalkan temannya mau les juga, mau privat juga, kita bisa bantu. Jadi, temen-temen udah pada tahu. Nah, itu adalah fase yang nggak kita hitung karena kita mulai sebenarnya dari tahun 2011. Awalnya tahun 2011, di mana kita berlima belum punya wadah dan ketemu wadah YEC itu baru di tahun 2012 Januari itu. Bulan Januari itu, kita udah punya lebih dari lima orang pengajar, sekretariat, dan media promosi sendiri, jadi kita bener-bener bisa dikatakan berdiri itu tahun 2012 awal.

3. Peneliti : Siapa yang menjadi target konsumen dari bimbel YEC?
Hafidh : Yang pasti target konsumen kita ini adalah dari pelajar tingkat SD-SMA. Dilihat dari status perekonomian para orang tuanya juga. Karena les di bimbel YEC ini, para orang tua calon siswa tidak perlu mengeluarkan biaya yang lebih untuk memasukka anak-anaknya di bimbel YEC. Tarif belajar kita yang cukup terjangkau dibanding dengan bimbel lain. Harga mulai dari 4jutaan, anak-anaknya bisa

langsung belajar dengan tim pengajar kita yang masih muda yang berusia dibawah 30 tahun dan kami juga memfasilitasi anak-anak didik dengan tes bakat sidik jari.

4. Peneliti : Apakah bimbel YEC punya alat khusus untuk tes bakat sidik jari dan bagaimana cara kerja tes sidik jari tersebut?
- Hafidh : Kita bermitra dengan DMI Indonesia. Salah satu perusahaan di Jogja yang memiliki alat teknologi yang bisa membaca dan menganalisa sidik jari manusia. Kita bisa tahu bakat dan kemampuan kita yang sesungguhnya dari tes bakat sidik jari itu. Nah, untuk hasil tes bakat sidik jari, terutama untuk program yang kelas yang premium atau kelas FOKUS yang kita miliki, siswa-siswi itu melakukan tes dulu, setelah tes akan ada hasil analisa bentuknya seperti rapor sekolah. Isinya itu adalah karakter atau cara belajar siswa, cara belajar siswa itu bisa dibagi jadi tiga tipe, pertama audio-visual, kedua visual dan yang ketiga taktil/sentuhan/percobaan. Misalkan ada anak-anak yang tipe audio-visual itu tipikal anaknya lebih efektif belajar lewat jalan diskusi, ngobrol atau debat dan ketika belajar tentang rumus, mereka sambil ada tanya jawabnya atau diiringi dengan musik. Kalau tipikal anaknya yang visual, biasanya anak ini cenderung lebih belajar lewat melihat, misalkan tentornya menjelaskan di papan tulis, mereka mencatat atau mereka nulis dan tentornya memberi *slide* dari *power point* atau video, karena tipikal anak seperti itu lebih bisa menyerap materi dari gambar atau animasi. Kalau yang taktil/sentuhan/percobaan biasanya anak-anak ini adalah tipikal anak yang harus sering berlatih, jadi setelah mereka belajar tentang rumus, mereka harus dilatih berkali-kali. Nah, kita sebagai pengajarnya berusaha untuk mengkombinasikan tiga tipe anak dengan cara kita

memfasilitasi setiap kelas untuk anak-anak itu audio-visual, jadi ada beberapa materi yang memang bisa dan sekiranya menarik untuk dikemas menjadi video animasi.

5. Peneliti : Berapa siswa yang menjadi target setiap tahun ajaran baru?
Hafidh : Target setiap tahun ajarannya kita ada 300 siswa.
6. Peneliti : Bagaimana pencapaian target konsumen setiap tahunnya?
Hafidh : Memang kalau di awal tahun ajaran baru di awal semester, siswa yang mendaftar belum mencapai target, paling banyak anak-anak yang mendaftar di semester akhir ketika mau ujian kenaikan kelas atau ujian nasional. Jadi, pada akhirnya ya alhamdulillah mencapai target yang kita harapkan.
7. Peneliti : Lalu apa yang menjadi pembeda atau keunikan dari bimbel YEC dengan yang lain?
Hafidh : Dari nama *Youth* yang artinya muda, yang menjadi pembeda dari bimbel lain itu tim pengajar kita yang berusia dibawah 30 tahun. Kemudian, disini program kita banyak. Ada yang les konvensional pelajaran sekolah sampai bahasa asing kita ada. Terus kalau pun les kayak kelas seperti itu, kita maksimal tidak boleh banyak siswa, jadi satu kelas maksimal sepuluh anak. Jadi lebih intens, pengajarnya bisa hafal sama muridnya, tahu karakter muridnya masing-masing, sehingga ngajarnya juga tepat. Lalu, anak-anak kita fasilitasi, tes bakat sidik jari. Tes bakat sidik jari itu nanti ketahuan si A ini nanti tipikal belajarnya apa, visual, audio-visual, atau harus praktek belajarnya. Si B gimana dan si C gimana dalam cara memberi treatment ke anaknya biar bisa FOKUS dan jelas. Misalkan, dalam satu kelas ada sepuluh anak belum tentu sepuluh-sepuluhnya itu tipikal belajarnya audio-visual, katakanlah

diajak belajar diskusi bisa. Jadi, sepuluh itu ada yang audio-visual yang harus diskusi, terus ada yang visual yang harus baca, harus ngerjain soal, atau harus praktek, bisa jadi beda-beda. Nah treatment kita, bagaimana caranya kita ngajarnya itu sesuai dengan tipikal belajar mereka, karena anak yang audio-visual, yang sukanya dia mendengarkan, ngobrol, diskusi atau debat, biasanya dia kalau disuruh baca dia nggak masuk. Nah gimana caranya treatment mengajar kita bisa pas buat mereka semua.

8. Peneliti : Lalu, apa yang dimaksud dengan program kelas COC (*Class on Cafe*)?

Hafidh : Jadi, kita ada program kemitraan dengan Nitrous Cafe. Nitrous cafe itu punya dua cabang di Jogja, satu cabangnya ada di Seturan sama di Jalan Kaliurang. Program kita disini, bagaimana kita bisa membuat anak itu nyaman dan tetap santai ketika mereka belajar. Salah satunya dengan konsep belajar mereka yang bisa fleksibel tidak harus di kelas atau dirumah, mereka bisa belajar di cafe atau tempat nongkrong. Kita menyusun konsep yang berbeda untuk tempat belajar anak-anak di *meeting room* cafe, dimana nanti disitu kita membentuk iklim dan kondisi belajar itu berbeda, bisa lebih santai, lebih rileks buat anak-anak. Biasanya kan anak-anak bosan dari pagi sampai siang belajar di sekolah, terus ketika mereka belajar di tempat klasikal kan mereka jenuh makanya kita bikin konsep COC itu dan juga keperuntukkannya beda, kita spesifikasikan untuk anak yang ranking 1-10 atau sepuluh besar, itu mereka adalah anak-anak yang akademis. Anak-anak yang akademis itu kita anjurkan untuk ikut program yang disini atau program FOKUS atau privat tergantung kebutuhan mereka. Nah yang *middle* atau yang ranking 20-30, mereka

bebas mau pilih program apa pun, biasanya mereka bikin grup privat sendiri atau grup belajar sendiri. Untuk yang ranking 20-30 ini mereka yang memiliki *efford* belajarnya kurang, nah ini yang kita *treatment* di COC. Kalau mereka dipaksakan untuk ikut program kelas yang disini atau pun konvensional pastinya mereka tidak mau. Makanya, kita bikin program COC itu sebagai solusi untuk mereka yang tidak suka belajar.

9. Peneliti : Bagaimana sistem *recruitment* bagi calon pengajar bimbel YEC?
- Hafidh : Kalau *recruit* calon pengajarnya itu yang jelas ketika seleksi harus selektif, karena kan nanti mereka ini yang akan menjadi ujung tombak kita dan mereka menjadi *first impression* orang tentan YEC seperti apa. Jadi, kalau misalkan mereka *apply* ke kita, biasanya ada beberapa tahap, kita lihat berkasnya dulu, mereka kirim CV lewat email terus kita lihat berkasnya seperti apa, latar belakangnya pendidikannya seperti apa, dari mana, pengalaman ngajarnya seperti apa. Setelah itu nanti baru mereka melewati tahap psikotest, kita bisa menilai kemampuan mereka dalam berlogika dan kemampuan mereka dalam psikologinya seperti apa. Kemudian, kalau ok baru kita masukkan ke tahap *micro teaching*. Di dalam *micro teaching* itu nanti, teman-teman tentor kita uji seberapa sih potensi mereka atau potensi mengajarnya mereka itu seperti apa, mereka punya *basic* nggak buat ngajar seperti itu. Kalau mereka masuk ke dalam kriteria pengajar kita, ya mereka bisa langsung ngajar anak didik kita.
10. Peneliti : Bagaimana bimbel YEC dalam menanggapi persaingan bisnis bidang jasa di kota Yogyakarta?

Hafidh : Ya kalau mensiasati itu, namanya hidup pasti banyak persaingan. Pesaing pasti harus berjuang, kalau kita intinya, bergerak d industri jasa dan memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan memuaskan. Kita ngga usah repot-repot promosi, karena pasti orang akan datang sendiri. Mereka pasti cerita “o.. aku dulu les disana, enak, ada peningkatan” jadi orang bakal percaya. Jadi promosi yang sangat efektif di bidang jasa tu itu.

11. Peneliti : Berapa anggaran buat promosi dalam setahun mas?

Hafidh : Anggaran setiap tahunnya total untuk promosi itu sekitar 13 juta. Itu sudah mencakup kita nyetak brosur, spanduk, promosi di media *online*, ikut pameran, ngadain *event* untuk anak-anak juga dan lain sebagainya.

12. Peneliti : YEC pernah mengikuti acara pameran dimana saja?

Hafidh : Pernah saya mengikuti kompetisi yang diadakan oleh Mandiri, namanya Wirausaha Muda Mandiri. Saya salah satu yang menjadi finalis waktu itu, para finalis diberi kesempatan untuk ikut pameran di JCC Senayan Jakarta, waktu itu di Jakarta dihadiri sama Pak Jokowi yang membuka acara pameran di JCC. Ada beberapa artis yang punya bisnis juga waktu itu, Baim Woong, Ersa Mayori, Daniel Mananta, banyak pokoknya. Terus pernah ada acara pameran lain di Taman Pintar, karena saya jadi anggota komunitas bisnis yang diadakan dari Dinas Kota Yogyakarta, nama komunitasnya itu HBC (Home Bussiness Community). Lalu yang terakhir kita pernah pameran juga di JEC.

13. Peneliti : Apakah ada data statistiknya untuk mengetahui dari mana siswa mengetahui tentang YEC ini?

Hafidh : Kalau untuk data statistiknya, ketika ada siswa baru yang mendaftar, kami beri formulir sebagai data diri mereka. Di

formulir itu ada kolom pertanyaan juga, tentang dari mana mereka tahu YEC. Apakah dari teman, dari brosur atau media *offline* atau media sosial. Kalau media sosial dari media sosial apa.

14. Peneliti : Siapa yang bertanggung jawab atas kegiatan promosi mas?

Hafidh : Semuanya, tapi penanggung jawab utamanya mas Ismail.

Sumber : Ismail Jiwo Atmoko (*Marketing Bimbingan Belajar Youth Educational Centre*)

Waktu : 15 Mei 2016

1. Peneliti : Apa saja bentuk promosi *offline* yang dimiliki bimbel YEC?

Ismail : Kalau *offline* secara konvensional ya lewat brosur, poster, spanduk, leaflet, terus kita juga *offlinenya* bikin *event*, kayak kemarin kita terakhir bikin *talkshow* tentang bedah SKL dan jurusan perguruan tinggi, pesertanya boleh umum dari mana saja boleh datang dan gratis. Adanya *event* yang kita adakan ini sebagai usaha kita untuk memberikan informasi ke anak-anak kelas tiga SMP atau SMA, karena biasanya anak-anak kelas tiga itu kan minim informasi, karena guru BK sekarang sibuk dengan urusan yang lain. Jadi, info tentang pendaftaran kuliah, pemilihan jurusan yang sesuai dengan kemampuan anak masing-masing, apa yang perlu diperhatikan, tips-tips gimana bisa masuk jalur undangan tanpa melalui tes itu gimana. Anak-anak itu butuh informasi dan perhatian dari pihak luar, jadi kita berikan itu untuk anak-anak dengan adanya *event* tersebut.

Di sisi lain kita berbagi informasi dan di sisi lain kita juga promosi.

2. Peneliti : Apakah pernah promosi lewat media cetak, atau radio gitu mas?
- Ismail : Ya, pernah. Promosi lewat radio pernah juga ketika pimpinan kita, mas Hafidh, diberi kesempatan buat siaran di radio. Waktu itu beliau, ada acara siaran dengan komunitas bisnisnya dari Dinas Kota Yogyakarta, namanya HBC. Dari mentor komunitas mengajak semua anggota komunitas untuk siaran di radio dan mempromosikan usaha mereka masing-masing dan sekaligus beliau memberikan tips-tips untuk memulai usaha atau bisnis. Beliau dapat kesempatan siaran setiap hari Senin selama 1 bulan lewat Radio Smart fm.
3. Peneliti : *Event* yang diadakan bimbel YEC itu dimana?
- Ismail : Waktu itu kita terakhir dapat temen kerja samanya Telkomsel di Loops Station, di dekat kantor Pos Pusat.
4. Peneliti : Apakah ada *event* lain yang biasanya diadakan bimbel YEC untuk siswa-siswanya dan kapan diadakannya?
- Ismail : Kalau *event* kita biasanya situasional sih mbak, kayak kemarin itu kita bikin gratis *outdoor class* pas anak-anak liburan. Kita bikin kelas entrepreneur ke beberapa perusahaan di Jogja. Salah satunya kemarin kita ajak anak-anak ke perusahaan cokelat namanya Cokelat nDalem, biar mereka tahu, ada juga lho profesi lain selain jadi guru, dosen, atau dokter, yaitu jadi entrepreneur. Mulai sekarang kita juga punya visi bahwa kita mengenalkan anak-anak itu ke dunia bisnis atau entrepreneur. Jadi, anak-anak bisa *sharing* sama pelaku usaha di perusahaannya itu. Perusahaan lain yang dikunjungi kita ke Panda Seaweed, semacam produk cemilan dari rumput laut. Kita pengen

biar anak-anak tu bisa ngobrol langsung sama ownernya, tanya-tanya tentang gimana sih dulu awal berdirinya, modalnya dari mana, dan lain sebagainya.

5. Peneliti : Lalu, bentuk promosi *online* seperti apa saja?
Ismail : Kalau *online*, waktu sempat berpikir bahwa kita harus bikin *website*, cuma seiring berkembangnya jaman, kok menurut saya *website* itu ya butuh, cuman ada hal yang yang lebih efektif. Tujuannya *online* kan mendekatkan diri kita ke calon konsumen atau konsumen, karena konsumen kita pelajar dari SD-SMA mereka biasanya tipikal anak yang nggak suka buka web tapi tipikal anak yang suka buka media sosial. Nah makanya itu kita promosinya lewat media sosial aja. Harapannya, anak tidak usah repot-repot akses ke *www* apa, tapi ketika mereka *follow* kita atau *ng-add* kita mereka bisa dapat informasi dari kita, bisa langsung berinteraksi sama kita, itu sangat membantu jadi sangat praktis.
6. Peneliti : Media sosial apa saja yang digunakan?
Ismail : Kita lengkap mbak, mulai dari Instagram yang anak-anak kekinian sering pakai. Instagram ada, Line@, Twitter, dan Facebook juga ada. Jadi anak-anak punya apa, nanti mereka bisa akses informasi dari kita dari media sosial yang kita punya. Di media sosial diusahakan kita *update* terus. Sebenarnya itu sih mbak, yang namanya media sosial, kita strateginya adalah tetep 80% *sharing* dan 20% *marketing*. 80% *sharing* kita berbagi informasi tentang belajar yang baik, pemilihan jurusan yang tepat, sekolah mana saja yang menjadi favorit, info gimana caranya belajar bahasa, nah itu informasi, 20%-nya nanti kita sisipi dengan promosi. Jadi *followers-followers* kita itu tidak

merasa ditawari dengan jualan terus tapi mereka bisa dapat banyak *benefit*-nya.

7. Peneliti : Apakah konten di setiap media sosial berbeda-beda?
Ismail : Tidak, konten kita untuk semua media sosial rata-rata sama, cuma waktu untuk memposting saja yang berbeda setiap kontennya, karena kita menghindari konten yang muncul sama di waktu yang sama. Setiap orang atau setiap siswa kan tidak semua punya media sosial yang kita punya, bisa jadi ada satu siswa yang cuma punya Line dan Instagram saja atau ada yang punya semua media sosial. Kita untuk membagikan setiap informasi di media sosial rata-rata sama kok cuma *timing* yang berbeda.
8. Peneliti : Ada kegiatan PR atau kegiatan sosial yang pernah dilakukan?
Ismail : Setiap tahun di bulan Ramadhan kita ngadain kegiatan sosial kayak bagi-bagi sembako, baju bekas, les gratis untuk anak-anak dari keluarga kurang mampu. Lalu, kita selalu ada dana CSR untuk anak-anak SD di sekolah sekitar Wirobrajan, biar anak-anak dari keluarga yang kurang mampu bisa belajar gratis sama kita.
9. Peneliti : SD mana saja mas?
Ismail : SD Tamansari 1, SD Tamansari 2, SD Muhammadiyah Wirobrajan 1, 2 dan 3.
10. Peneliti : Sudah berapa kali melakukan kegiatan sosialnya?
Ismail : Tiga kali.
11. Peneliti : Apa saja yang sudah dilakukan untuk promosi penjualannya? Seperti bagi *voucher*, paket harga atau potongan harga?
Ismail : Ya, setiap *event* yang kita adain buat anak-anak seperti bedah SKL atau kunjungan gratis gitu biasanya kita bagi-bagi *voucher* potongan harga atau *voucher* gratis

pendaftaran untuk anak-anak. Tapi selain itu kita juga bagi-bagi ke setiap sekolah pas penerimaan rapor. Di Line@ atau Line official bimbel YEC juga pasti ada kuis-kuis berhadiah gitu buat anak-anak, kita ngadain kuis ya biar mendekatkan diri aja ke anak-anak, biar mereka nggak bosan juga udah *follow* Line YEC.

12. Peneliti : Apakah ada komunikasi pemasaran yang dilakukan dari tim pengajarnya sendiri?
- Ismail : Cara tentor untuk memasarkan YEC sebenarnya bisa dilakukan dengan banyak hal. Satu, yang jelas *online*, tentor-tentor kita itu kalau sedang ada di kantor YEC untuk ngajar atau ada urusan disini, kita anjurkan untuk *check in* lewat Path, Instagram atau Line yang bisa *ngeshare location*, jadi paling tidak lewat media sosial mereka pribadi, teman-teman kuliah mereka jadi tahu tentang bimbel YEC. Kedua, adanya kebijakan dari YEC untuk tentor yang memang sebagai pengajar disini itu mereka sangat diperbolehkan ketika ada anak luar yang ingin daftar les, langsung personal ke tentornya, tapi dari tentornya sendiri diarahkan untuk mendaftarkan diri dulu ke YEC. Nanti, ketika siswa tersebut yang ingin les dan sudah menjadi siswa resmi YEC, tentor yang sudah merekomendasikan YEC untuk siswanya akan kita beri *royalty* 5-10% dari nominal biaya yang siswa itu keluarkan. Jadi, YEC ini tidak membatasi pengajarnya untuk dapat murid banyak tapi di sisi lain kita juga memberi *reward* dan itu juga berlaku untuk siswa YEC sendiri, jadi siswa-siswa YEC yang ngajakin temennya les, kakaknya atau adiknya les di YEC. Mereka intinya cari *member* atau *get member* lah istilahnya, jadi siswa yang udah ngajak temennya atau

siapa pun buat les di YEC tetap dapat *royalty* juga dari YEC.

13. Peneliti : Lalu, bagaimana mengevaluasi promosi yang telah dilakukan melalui media sosial atau media *offline*?

Ismail : Evaluasi yang kita lakukan lewat media sosial, kita hanya bisa lihat dari *share*, *retweet*, *like*, *comment* yang para *followers* lakukan di media sosial YEC. Dari semua *feedback* yang masuk ke media sosial, kita lihat postingan apa sih yang paling banyak dapat *feedback*-nya. Biasanya yang paling banyak itu postingan tentang motivasi dari tokoh biografi yang kita posting, terus kegiatan-kegiatan yang kita lakukan disini, seperti kegiatan *micro teaching*, acara seminar buat anak-anak yang kita foto lalu kita posting, banyak pokoknya mbak, nanti bisa dilihat di media sosial YEC. Untuk mengevaluasi seberapa banyak *viewers* di media sosial kita, saat ini belum bisa karena kekurangan menggunakan media sosial tu itu ya mbak. Kita cuma bisa liat dari seberapa banyak yang komen atau yang ngelike di media sosial. Lalu, untuk media *offline* kita bisa tahu seberapa banyak *voucher* yang sudah kembali ke kita dari pembagian *voucher* yang kita lakukan di beberapa sekolah atau pada saat seminar yang kita adakan untuk peserta umum. Karena calon siswa yang mendapatkan *voucher* tersebut diwajibkan membawanya kembali untuk menukarkan potongan harga atau gratis pendaftaran.

Sumber : Khoirunnisa (Peserta didik Bimbingan Belajar *Youth Educational Centre*)

Waktu : 8 Juni 2016

1. Peneliti : Nisa, udah berapa lama belajar di YEC?
Khoirunnisa : Sekitar setahun mbak, soalnya dari kelas tiga SMA awal-awal itu masuknya.
2. Peneliti : Disini les privat atau ikut program kelas?
Khoirunnisa : Ikut kelas FOKUS mba.
3. Peneliti : Awalnya tahu tentang YEC itu dari mana?
Khoirunnisa : dari mana ya awalnya, sebenarnya sih aku tau pertama kali itu dari temenku di Line mbak, jadi temenku tu ada yang ngeshare postingan bimbel YEC gitu mbak, terus kan otomatis muncul di Timelineku juga. Pas itu emang udah kelas tiga kan ya, jadi bingung cari-cari les dimana, yaudah deh aku langsung buka aja itu postingan temenku tentang bimbel YEC yang muncul di Timelineku. Aku liat-liat, baca-baca, terus ada Instagramnya juga aku *follow* deh, terus aku bilang sama orang tua sama orang tua juga dibaca-baca, terus diminta buat nanya-nanya tentang bayarnya berapa ada program kelas apa aja gitu mbak.
4. Peneliti : Terus enakya belajar di YEC apa?
Khoirunnisa : Enaknya tu mbak, kalo disini yang ngajar enak, tentornya masih muda, kayak temenku sendiri gitu mbak, jadi kalo nanya tu aku ga canggung. Kalo di sekolah kan aku malu ya mbak mau nanya, terus takut juga kalo di sekolah nanya-nanya gurunya tu, gaenak lah pokoknya.
5. Peneliti : Pernah nggak cerita soal YEC ke temen-temennya di sekolah atau sama siapa gitu temen main?
Khoirunnisa : Aku pernah ngobrol sama temenku pas di kelas. Kita lagi ngomongin bimbel juga itu mbak. Temenku itu kebetulan

ikut GO (Ganesha Operation). Dia sempet nanya ke aku “enaknya di YEC tu apa Nis?”. Aku les di YEC tu ya biar bisa privat, kalo kamu kan satu kelas kebanyakan, nah kalo YEC bisa bareng sama temen-temen deket kan bisa kelompokan gitu jadi enak aja belajarnya ga malu-malu kalo pas nanya. Terus kita tu punya grup di Line buat kalo ada soal-soal yang susah kita tu bisa nanya langsung sama tentornya, tentornya otomatis jadi satu grup sama kita. Jadi bisa belajar online gitu lah. Terus di YEC ada tes sidik jarinya lagi. Enak lah pokoknya.

6. Peneliti : Terus gaenaknya belajar YEC tu apa dik?

Khoirunnisa : Gaenaknya apa ya mbak, paling kadang doang sih tentornya telat masuk kelasnya atau mulai kelasnya, mungkin karena kuliah kali ya mbak. Itu doang sih mbak.