

**MODUL TEKNIK DASAR OTOMOTIF
KELAS X**

PROFESI DAN KEWIRAUSAHAAN BIDANG OTOMOTIF

Judul Elemen	Profesi dan Kewirausahaan (Job-Profile and technopreneurships serta peluang usaha di bidang otomotif
Deskripsi	Pemahaman pada profesi dan kewirausahaan di bidang otomotif (job-profile dan technopreneurship), serta peluang usaha di bidang otomotif, untuk membangun vision dan passion, dengan melaksanakan pembelajaran berbasis proyek nyata sebagai simulasi proyek kewirausahaan
Kelas	10
Alokasi Waktu	720 menit
Jumlah Pertemuan	2 Pertemuan
Fase Capaian	E
Profil Pelajar Pancasila	Beriman, bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, dan berakhlak Mulia, Mandiri, Bernalar Kritis, dan Kreatif
Model Pembelajaran	<i>Discovery Learning</i>
Moda Pembelajaran	Luring
Metode Pembelajaran	Diskusi & Presentasi.
Bentuk Penilaian	Asesmen Kognitif

Sumber Pembelajaran	Buku Paket, Modul, Internet dan Lainnya
Bahan Pembelajaran	LCD Projector, Buku Paket, Whiteboard
Alat Praktik Pembelajaran	-
Media Pembelajaran	PPT, Video Pembelajaran, Internet
Tujuan Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peserta didik mampu menjelaskan macam- macam profesi dibidang otomotif dengan benar dan tepat. 2. Peserta didik mampu menjelaskan macam- macam kewirausahaan dibidang otomotif dengan benar dan tepat. 3. Peserta didik mampu mengemukakan sikap untuk membangun vision dan passion dalam menjalankan peluang usaha dibidang otomotif dengan benar dan tepat 4. Peserta didik mampu melakukan pembelajaran berbasis proyek nyata sebagai simulasi proyek kewirausahaan

PERTEMUAN 1 LURING (360 MENIT)

Kegiatan Awal (20 Menit)

1. Peserta didik dan Guru memulai dengan berdoa bersama.
2. Peserta didik disapa dan melakukan pemeriksaan kehadiran bersama dengan guru.
3. Peserta didik bersama dengan guru membahas tentang kesepakatan yang akan diterapkan dalam pembelajaran.
4. Peserta didik dan guru berdiskusi melalui pertanyaan pemantik:
 - a) Pekerjaan apa saja yang kalian ketahui di bidang otomotif ?

- b) Menurut kalian apa saja yang macam bisnis di bidang otomotif yang sedang berkembang sekarang?

Kegiatan Inti (325 Menit)

1. Peserta didik mendapatkan pemaparan secara umum tentang pengetahuan proses bisnis di bidang otomotif secara menyeluruh.
2. Dengan metode tanya jawab guru memberikan pertanyaan mengenai:
 - a) Sebutkan profesi pekerjaan di bidang otomotif yang ada pada sebuah perusahaan?
 - b) Bagaimana struktur organisasi dalam sebuah perusahaan otomotif contohnya pada sebuah dealer/showroom?
 - c) Apa saja usaha atau bisnis yang banyak berkembang sekarang pada bidang otomotif?
3. Secara kolaborasi (bergantian di kelas) peserta didik membuat kelompok untuk mendiskusikan perbandingan pekerjaan-pekerjaan pada macam-macam usaha bidang otomotif.
4. Peserta didik secara berkelompok mendiskusikan tentang perbandingan pekerjaan-pekerjaan pada macam-macam usaha di bidang otomotif.
5. Peserta didik secara berkelompok mempresentasikan hasil diskusi mereka tentang peluang usaha yang mereka pilih.
6. Peserta didik diminta untuk mengerjakan soal latihan.

Kegiatan Penutup (15 Menit)

1. Peserta didik dapat menanyakan hal yang tidak dipahami pada guru.
2. Peserta didik mengomunikasikan kendala yang dihadapi selama mengerjakan.
3. Peserta didik menerima apresiasi dan motivasi dari guru.

Referensi

Handout Training Of Junior Mechanic 2019.

Lembar Kegiatan

1. Soal-soal Latihan Pertemuan 1

Refleksi

1. Apakah ada kendala pada kegiatan pembelajaran?
2. Apakah semua siswa aktif dalam kegiatan pembelajaran?
3. Apa saja kesulitan siswa yang dapat diidentifikasi pada kegiatan pembelajaran?
4. Apakah siswa yang memiliki kesulitan ketika berkegiatan dapat teratasi dengan baik?
5. Apa level pencapaian rata-rata siswa dalam kegiatan pembelajaran ini?
6. Apakah seluruh siswa dapat dianggap tuntas dalam pelaksanaan pembelajaran?
7. Apa strategi agar seluruh siswa dapat menuntaskan kompetensi?

PERTEMUAN 2 LURING (360 MENIT)

Kegiatan Awal (20 Menit)

1. Peserta didik dan Guru memulai dengan berdoa bersama.
2. Peserta didik disapa dan melakukan pemeriksaan kehadiran bersama dengan guru.
3. Peserta didik bersama dengan guru membahas tentang kesepakatan yang akan diterapkan dalam pembelajaran.
4. Peserta didik dan guru berdiskusi melalui pertanyaan pemantik:
 - a) Apa yang kalian ketahui tentang passion dalam sebuah pekerjaan?
 - b) Apa yang kamu bayangkan tentang menjalankan sebuah usaha dan memulai sebuah bisnis di bidang otomotif?

Kegiatan Inti (325 Menit)

1. Peserta didik mendapatkan pemaparan secara umum tentang pengetahuan proses bisnis di bidang otomotif secara menyeluruh.
2. Dengan metode tanya jawab guru memberikan pertanyaan mengenai:
 - a) Menurut pendapat kamu apa yang dibutuhkan sebelum memulai sebuah usaha?
 - b) Coba sebutkan factor-faktor yang mempengaruhi suksesnya sebuah usaha?
 - c) Apa saja peluang jual beli di bidang otomotif?
3. Secara kolaborasi (bergantian di kelas) peserta didik membuat kelompok untuk mendiskusikan bentuk peluang serta visi mereka tentang sebuah usaha yang mau mereka ciptakan.
4. Peserta didik secara berkelompok mencari dan mendiskusikan peluang serta visi mereka tentang sebuah usaha yang mau mereka ciptakan. bentuk peluang serta visi mereka tentang sebuah usaha yang mau mereka ciptakan.
5. Peserta didik secara berkelompok mempresentasikan hasil diskusi.
6. Peserta didik diminta untuk mengerjakan soal latihan.

Kegiatan Penutup (15 Menit)

1. Peserta didik dapat menanyakan hal yang tidak dipahami pada guru.
2. Peserta didik mengomunikasikan kendala yang dihadapi selama mengerjakan.
3. Peserta didik menerima apresiasi dan motivasi dari guru.

Referensi

Rusdiana. 2013. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. CV. Pustaka Setia. Lingkar Selatan – Bandung. Cetakan Ke-2 Februari 2018.

Lembar Kegiatan

1. Soal-soal Latihan Pertemuan 1

Refleksi

8. Apakah ada kendala pada kegiatan pembelajaran?
9. Apakah semua siswa aktif dalam kegiatan pembelajaran?
10. Apa saja kesulitan siswa yang dapat diidentifikasi pada kegiatan pembelajaran?
11. Apakah siswa yang memiliki kesulitan ketika berkegiatan dapat teratasi dengan baik?
12. Apa level pencapaian rata-rata siswa dalam kegiatan pembelajaran ini?
13. Apakah seluruh siswa dapat dianggap tuntas dalam pelaksanaan pembelajaran?
14. Apa strategi agar seluruh siswa dapat menuntaskan kompetensi?

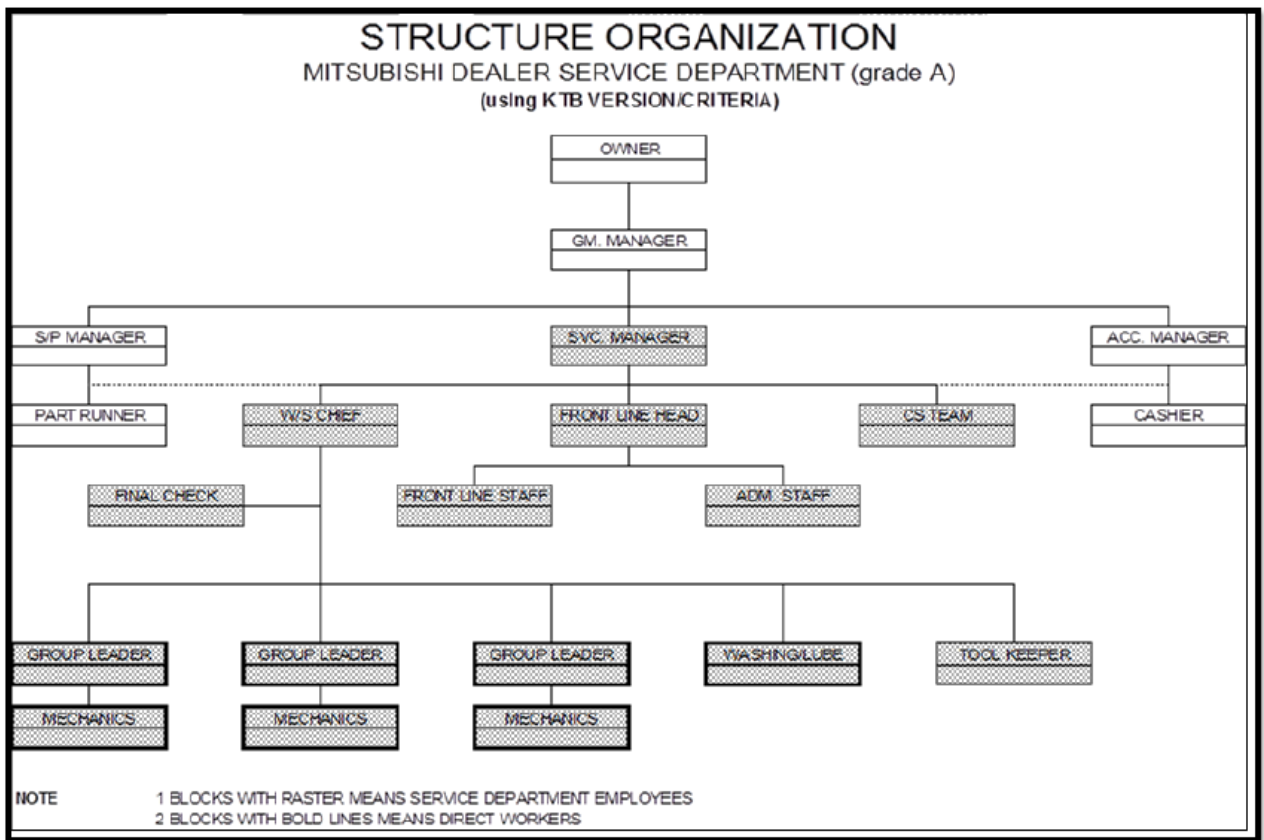
LAMPIRAN

RINGKASAN MATERI

Pertemuan 1

A. Profesi Kerja di Bidang Otomotif

Dalam keseharian dan kehidupan bahwa profesi dan pekerjaan merupakan hal yang berbeda dimana profesi bagian pekerjaan yang membutuhkan pengetahuan, keterampilan dan keahlian khusus. Pengetahuan dalam profesi diperoleh dari Pendidikan dan pelatihan baik formal dan non formal, sedangkan keterampilan dan keahlian diperoleh dari pengalaman kerja. Ada beberapa profesi pada sebuah perusahaan otomotif, secara khususnya pada sebuah perusahaan agen tunggal pemegang merek pada bagian atau divisi service departemennya atau bengkel, dapat dilihat pada struktur berikut.



1. Service Manager

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Penanggung jawab tertinggi service dept.
- b. Bertanggung jawab kepada pimpinan.
- c. Membuat program, sistem, & mengatur karyawan.
- d. Mengontrol kelancaran operasional.

- e. Memeriksa/mengesahkan laporan administrasi.
- f. Menandatangani surat keluar/masuk.
- g. Menganalisa evaluasi income dan expence.
- h. Koordinasi kerja diluar dan didalam.

2. Ass. Manager

Tugas dan tanggung jawabnya: membantu tugas dan pekerjaan dari service manager dan bertanggung jawab langsung kepada pimpinan, menggantikan tugas service manager jika service manager atau pimpinan service dept sedang berada di luar.

3. Admin

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Membuat daftar rekapitulasi harian.
- b. Membuat laporan free service.
- c. Membuat laporan pendapatan dan pengeluaran bulanan.
- d. Mengejatkan surat-surat dan filing.
- e. Membantu pembuatan laporan PQR dan WSC.

4. Cashier

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Mentaati aturan perusahaan mengenai penerimaan & pengeluaran uang.
- b. Menyimpan dan menjaga kemaan jumlah income.
- c. Menerima uang pembayaran service.
- d. Membuat laporan penjualan harian.
- e. Mengurus kas kecil.
- f. Membuat kredit tiap periode tertentu.

5. Kepala bengkel

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Bertanggung jawab atas pekerjaan di bengkel
- b. Melaksanakan program kerja manager.
- c. Sebagai koordinator kegiatan bengkel.
- d. Meningkatkan keterampilan mekanik
- e. Mengadakan pertemuan berkala dengan mekanik.
- f. Memonitor pelayanan spare part.
- g. Pengaturan SO dan SM.

- h. Memonitor kualitas produk dan claim.
- i. Memimpin apel, membawa pesan ke mekanik.
- j. Memberikan usul perihal peralatan.
- k. Mengerjakan work & mechanic control.

6. Part Runner

Tugas pokok nya adalah melayani kebutuhan spare part ke bagian service.

Uraian tugasnya adalah:

- a. Memonitor kebutuhan part untuk bengkel.
- b. Melayani kbutuhan part untuk bengkel.
- c. Membantu membuat bukti tanda terima barang.
- d. Membantu kelancaran pelayanan service.
- e. Menjaga koordinasi dengan bagian bengkel.

7. Final Checker

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Memeriksa dengan seksam setiap kendaraan yang telah selesai diperbaiki.
- b. Memerikas dengan seksama bagian penting lainnya pada kendaraan yang bersifat standar.
- c. Memutuskan kendaraan yang sudah diperbaiki oleh mekanik diserahkan kepada pelanggan.
- d. Bertanggung jawab atas pekerjaan claim & S.O.
- e. Membantu mengawasi dan mengatasi trouble.
- f. Menjaga mutu mekanik.

8. Front Man/Lady (Service Advisor)

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Menerima dna melayani tamu service.
- b. Mennayakan dan mendengarkan keluhan tamu.
- c. Memberikan keterangan teknis.
- d. Membuat estimasi biaya dan waktu perbaikan.
- e. Mebuat surat perintah kerja (WO).
- f. Memonitor kendaraan yang sedang diperbaiki atau service.
- g. Menyelesaikan pekerjaan administrasi.
- h. Memberikan penjelasan kepada tamu.

- i. Membuat data pemasukan kendaraan.
- j. Mengisi user card.
- k. Menjaga penampilan
- l. Tanggap terhadap perubahan situasi.

9. Group Leader

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Melakukan pembagian tugas kepada mekanik.
- b. Memberikan bimbingan teknis kepada mekanik.
- c. Mengatur kerjasama yang baik antara anggota.
- d. Mengatur proses kerja sesuai estimasi.
- e. Mengontrol, membantu dan memeriksa pekerjaan service.
- f. Ikut bertanggung jawab atas peralatan kerja.
- g. Menyiapkan apel pagi dan sore.

10. Mekanik

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Melaksanakan perbaikan kendaraan.
- b. Melaporkan kerusakan tambahan.
- c. Meningkatkan keahlian dan pengetahuan.
- d. Berkerjasama dengan sesama rekan mekanik.
- e. Menjaga kondisi dan suasana kerja tetap baik.
- f. Menjaga dan merawat peralatan dan alat-alat kerja.
- g. Melakukan house keeping setiap hari.
- h. Mengikuti apel pagi/sore
- i. Melakukan pemeriksaan caddy tool atau tool box secara rutin.

11. Tools Man atau Tools Controller

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Mengawasi dan merawat tool dan equipment.
- b. Melayani mekanik yang memerlukan tool.
- c. Membuat laporan tertulis dari tools dan equipment yang rusak.
- d. Mengontrol pemakaian bahan-bahan tambahan.
- e. Menyimpan, menempatkan dan menata tools dan equipment secara baik.

12. Oil Man

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Melaksanakan pekerjaan berdasarkan WO.
- b. Membuat laporan pengeluaran oli setiap hari.
- c. Mengontrol stock seluruh oli yang ada.
- d. Melakukan house keepin diarea lubrication.

13. Office Boy

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Melaksanakan pekerjaan rutin sebelum jam kerja dept dimulai.
- b. Membersihkan ruangan kantor dan ruangan tunggu selama jam kerja resmi service dept.
- c. Membersihkan fasilitas mekanik.
- d. Memelihara tanaan didalam maupun dluar ruangan.
- e. Memberikan pelayanan kebersihan kepada bagian service.

B. Peluang Usaha atau kewirausahaan di bidang otomotif

Peluang bisnis otomotif senantiasa berkembang dengan perkembangan dunia otomotif. Di Indonesia perkembangan dunia otomotif mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan penjualan kendaraan bermotor dan aksesories pendukungnya. Maka peluang bisnis otomotif pun terbuka lebar dan semakin diminati seperti usaha-usaha berikut:

1. Bengkel Service Mesin

Bisnis ini adalah bisnis bidang otomotif yang paling sering dikembangkan. Keahlian dan peralatan yang Anda perlukan juga tergantung dari skala bisnis yang akan Anda kembangkan. Jika Anda hanya melayani sepeda motor dan dalam penanganan yang ringan seperti ganti oli atau pemasangan aki baru, maka peralatan yang Anda butuhkan juga sangat sederhana.

2. Mekanik Panggilan (Call & Home Service)

Menjadi montir tidak hanya menunggu mobil atau motor yang rusak di bengkel, tetapi Anda bisa lebih kreatif dengan menggunakan teknologi. Anda bisa menjadi montir panggilan dengan sistem WhatsApp atau pesan singkat. Hal ini berguna untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak terutama yang mengalami kerusakan dan tidak dapat datang ke bengkel.

3. Bengkel Reparasi Perbaikan Bodi Kendaraan dan Cat Mobil

Jika Anda memiliki keterampilan khusus, maka Anda bisa mengembangkan bisnis bengkel perbaikan badan mobil. Bisnis ini diperlukan oleh masyarakat yang mengalami kerusakan akibat tergores atau kecelakaan. Perlu Anda pertimbangkan bahwa peralatan yang diperlukan tidak sedikit dan memerlukan modal yang cukup banyak. Cat mobil adalah salah satu bentuk kebutuhan para pecinta otomotif. Anda bisa menawarkan jasa cat mobil yang sederhana dengan satu warna solid. Namun jika Anda memiliki jiwa seni, Anda dapat menawarkan jasa cat mobil dengan sentuhan seni berupa efek tertentu atau gambar karakter sesuai keinginan konsumen.

4. Jasa Pengurusan Surat-surat Kendaraan

Terkadang orang tidak mempunyai waktu banyak untuk mengurus surat-surat kendaraan. Anda bisa memanfaatkannya sebagai ladang bisnis karena Anda bisa membantu orang-orang tersebut untuk mengurus surat-surat mulai dari pembuatan STNK atau pengambilan BPKB. Bahkan Anda juga bisa membuat bisnis jasa pajak kendaraan bermotor.

5. Jasa Cuci Mobil dan Motor

Jasa cuci kendaraan bermotor adalah salah satu contoh ukm bidang otomotif yang paling sering dijumpai. Untuk skala kecil, Anda bisa membuat jasa cuci sepeda motor. Namun, jika Anda mempunyai modal dan peralatan yang lebih, maka Anda bisa mengembangkan jasa cuci motor sekaligus mobil.

6. Bengkel Modifikasi

Bisnis bengkel modifikasi adalah bisnis hobi otomotif yang bisa Anda gabungkan dengan bisnis lainnya baik itu jual beli spare part dan pemasangannya, sound system, alat pengaman dan lainnya. ini adalah salah satu bisnis yang sangat berkembang saat ini dan merupakan sebuah hobby bagi sebagian kaum pria.

7. Jasa Rental Mobil, Carter Pick Up dan Truk

Peluang Bisnis ini butuh modal usaha dikarenakan Anda harus mempunyai beberapa mobil yang dapat dijadikan untuk disewakan kepada konsumen. Bisnis ini sangat ramai dan sangat dibutuhkan perusahaan atau keluarga yang ingin berpergian.

Mobil bak terbuka dan truk juga terkadang diperlukan untuk membantu pindahan rumah. Anda bisa menawarkan jasa penyewaan mobil dan truk untuk hal ini. Agar semakin menarik, Anda dapat menawarkan jasa angkut sehingga konsumen Anda tidak perlu kelelahan ketika proses pemindahan barang.

8. Kursus Mengemudi

Mendirikan kursus mengemudi juga cukup menguntungkan karena tingkat permintaan konsumen cukup tinggi. Anda bisa menawarkan berbagai paket kursus untuk menarik minat calon konsumen. Modal yang Anda perlukan hanya mobil dengan transmisi manual maupun otomatis dan keterampilan untuk mengajarkan teknik mengemudi.

9. Jual beli Mobil Bekas

Jika Anda memiliki modal dan jaringan sosial yang luas, maka bisnis jual beli kendaraan bermotor bekas sangat cocok. Bisnis ini sebenarnya sudah cukup banyak berkembang, tetapi konsumen yang membutuhkan kendaraan bermotor bekas juga terus meningkat. Anda bisa fokus pada satu jenis kendaraan seperti mobil atau motor bekas. Jika kalian ingin mencoba beli kendaraan bekas, kalian bisa kunjungi [sewa mobil bekas disini](#).

10. Jual Beli Spare Part

Jual beli suku cadang untuk motor, mobil, hingga bus dan truk adalah salah satu bisnis bidang otomotif yang cukup digemari. Hal ini karena kebutuhan sparepart akan selalu meningkat setiap saat. Selain itu, barang yang diperjualbelikan juga tahan lama dan tidak mudah rusak, sehingga risiko kerugian sangat minim.

Pertemuan 2

1) Sikap Untuk Membangun Vision dan Passion Dalam Menjalankan Peluang Usaha di Bidang Otomotif

Vision adalah apa yang ingin dicapai dalam melakukan bisnis. Vision secara keseluruhan bisa berlangsung lama. Oleh karena itu kita bisa memecah menjadi waktu yang lebih kecil-kecil lagi. Vision itu misalnya memiliki 500 client dalam jangka waktu 10 tahun. Ini berarti 50 client per tahun, atau 5 client per bulan. Angka 500 terlihat besar, tetapi kalau dipecah pertahun dan per bulan maka akan menjadi kecil. Vision inilah yang membuat kita bersemangat. Vision ini jangan terjebak kepada materi semata, pakailah vision ini juga untuk orang lain misalnya memberikan kesejahteraan bagi orang-orang yang bekerja dengan dengan kita.

Vision harus juga realistis. Kita harus memastikan bahwa vision tersebut mungkin dicapai. Untuk melihat bisa dicapai atau tidak, kita bisa membuat daftar detail mengenai action-action apa yang dapat kita lakukan untuk mencapai vision tersebut. Dari action-action itu nanti akan muncul masalah pembiayaan, sumber daya manusia, marketing dan lain-lain. Dari hal-hal ini akan terlihat bahwa kita tidak bisa menjalankan bisnis sendiri, kita mungkin perlu partner untuk menjalankan bisnis yang merupakan vision kita. Kita harus memiliki jaringan-jaringan supaya kita menambah wawasan dan bisa membuat bisnis kita berjalan lebih efektif dan efisien.

Mencari sebuah bisnis yang cocok untuk kita jalankan terkadang menurut beberapa orang adalah hal yang sulit. Padahal jika kita cermati sekali lagi, bisnis itu erat kaitannya dengan *passion* seseorang. Apa sebenarnya yang dimaksud *passion* di sini? Arti sederhana dari *passion* adalah kegemaran dan kesenangan. Itu artinya, dengan memiliki *passion* dalam suatu hal, maka seseorang tersebut tidak akan pernah bosan untuk melakukan suatu aktivitas, mereka mengerjakan suatu hal tersebut dengan ikhlas dan tanpa paksaan, serta biasanya karena sudah sangat menggemari pekerjaan / aktivitas tersebut, membuat beberapa orang yang memiliki *passion* tadi tidak mengenal lelah meskipun bekerja sampai berjam-jam.

Passion dan bisnis adalah kedua hal yang saling berkaitan dan berhubungan. Karena *passion* sangat erat hubungannya dengan kesenangan/kegemaran seseorang. Sesuatu yang menyenangkan bisa dimulai dengan sebuah hobi. Kemudian dari hobi terkadang juga bisa memunculkan sebuah kemungkinan-kemungkinan ide bisnis dan hal-hal yang produktif setelah kita menjalankan ide bisnis tersebut. Terlebih lagi jika Anda sudah mendapatkan keuntungan/imbal hasil yang sepadan ketika Anda mencoba menjalankan bisnis yang merupakan *passion* Anda. Perlu digarisbawahi bahwa menemukan *passion* bisnis bukan merupakan sesuatu hal yang rumit. Semua

itu bisa dilakukan jika kita memiliki kemauan dalam diri. Yang terpenting adalah jangan pernah berhenti mencoba untuk membangun bisnis dan menjalankannya, karena tidak ada yang tahu bahwa bisnis yang sudah dijalankan tersebut adalah *passion* Anda selama ini.

2) Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya

Ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu:

1) Merintis Usaha Baru

Wirausahawan adalah seseorang yang mengorganisasi, mengelola dan memiliki keberanian menghadapi resiko. Sebagai pengelola dan pemilik usaha (*business owner manager*) atau pelaksana usaha kecil (*small bussines operator*), seseorang wirausahawan harus memiliki:

- a. Kecakapan untuk bekerja;
- b. Kemampuan mengorganisasi;
- c. Kreatif;
- d. Mneyukai tantangan.

Dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu sebagai berikut.

- a. Bidang dan Jenis yang Dimasuki;
- b. Bentuk Usaha dan Kepemilikan yang Akan Dipilih;
- c. Tempat Usaha yang Akan Dipilih;
- d. Organisasi Usaha yang Akan Digunakan;
- e. Lingkungan Usaha.

2) Membeli Perusahaan yang Sudah Didirikan

Banyak alasan seseorang memilih membeli perusahaan atau usaha yang sudah ada daripada mendirikan atau merintis usaha baru, antara lain:

- a. Risiko lebih rendah;
- b. Lebih mudah;
- c. Memiliki peluang membeli dengan harga yang dapat ditawar.

3) *Franchising* (Kerja Sama Manajemen/Waralaba)

Franchising adalah kerja sama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang/penyalur. Inti dari *franchising* adalah memberi hak monopoli (lisensi) untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan induk kepada pihak penyalur.

3) Organisasi sarana dan prasarana yang digunakan pada kegiatan usaha

Pengorganisasian adalah keseluruhan proses pengelompokan orang-orang, alat alat, tugas-tugas, serta wewenang dan tanggung jawab sedemikian rupa, sehingga tercipta suatu organisasi yang dapat digerakkan sebagai suatu kesatuan yang utuh dan bulat, dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Fungsi pengorganisasian harus dikelola sedemikian rupa agar pelaksanaan kegiatan Dapat berjalan dengan efektif, efisien, dan produktif untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pengorganisasi merupakan suatu proses penyusunan struktur organisasi dan tersedianya sumberdaya (tenaga, keuangan, prasarana dan sarana) dalam organisasi. Terdapat dua aspek penting dalam kegiatan pengorganisasian menurut Azwar (1996), yaitu pembagian kerja dan departemensi. Pembagian tugas yang dimaksud adalah penyesuaian tugas pekerjaan agar setiap petugas dalam organisasi bertanggung jawab melaksanakan sekumpulan kegiatan yang terbatas. Hasil dari pekerjaan pengorganisasian adalah terbentuknya wadah (*entity*) atau satuan organisasi yang didalamnya ada perangkat organisasi agar tugas-tugas yang dipercayakan kepada pendukung dapat terlaksana.

4) Sarana dan Prasarana

Sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai maksud atau tujuan. Sedangkan prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang suatu proses usaha. Secara Umum, sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dan bahan untuk mencapai maksud dan tujuan dari suatu proses produksi. (contohnya: sabit, cangkul, dan lainnya.) Prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggaranya produksi. (contohnya: lahan, jalan, parit, pabrik, tempat kerja, dan lainnya).

5) Proses Produksi

Produksi dapat diartikan dalam arti luas, adalah setiap kegiatan yang ditujukan untuk menciptakan atau menambah nilai guna (manfaat) suatu barang/jasa yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Jadi, inti dari kegiatan produksi adalah menambah atau menciptakan nilai guna atau manfaat dari suatu barang/jasa. Manfaat (*utility*) yang diciptakan terdiri dari manfaat bentuk, manfaat tempat, dan manfaat waktu.

Pengertian produksi menurut Ginting (2007) adalah keseluruhan proses dan operasi yang dilakukan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sistem produksi merupakan kumpulan dari sub sistem yang saling berinteraksi dengan tujuan mentransformasi *input* produksi menjadi *output*

produksi. *Input* produksi ini dapat berupa bahan baku, mesin, tenaga kerja, modal, dan informasi. Sedangkan *output* produksi merupakan produk dan jasa yang dihasilkan.

Menurut Suryana (2011), beberapa unsur dari aspek produksi/operasi yang harus dianalisis adalah sebagai berikut:

a) Lokasi Operasi

Lokasi untuk bisnis memerlukan tempat yang strategis, efisien, dan menarik baik bagi perusahaan maupun bagi pelanggan, sehingga konsumen tetap loyal. Contoh, dekat ke pemasok, konsumen, transportasi, atau alat.

b) Volume Operasi

Volume operasi harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga tidak terjadi kelebihan dan kekurangan kapasitas. Volume operasi yang berlebihan akan menimbulkan masalah baru dalam penyimpanan/penggudangan, yang pada akhirnya mempengaruhi harga pokok penjualan.

c) Mesin dan peralatan

Mesin dan peralatan harus sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini dan yang akan datang, serta harus disesuaikan dengan luas produksi agar tidak terjadi kelebihan kapasitas.

d) Bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku dan bahan-bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan kebutuhan, sehingga biaya bahan baku menjadi efisien.

e) Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan bagaimana kualifikasinya. Jumlah dan kualifikasi karyawan harus disesuaikan dengan keperluan jam kerja dan kualifikasi pekerjaan untuk menyelesaikannya.

f) Tata Letak

Tata ruang atau tata letak berbagai fasilitas operasi harus tepat dan prosesnya praktis, sehingga dapat mendukung proses produksi.

1) Perencanaan Produk dan Produksi

Sebelum melakukan kegiatan atau proses produksi, maka seorang pengusaha terlebih dahulu harus membuat rencana produk dan rencana produksinya. Hal ini berkaitan dengan pertanyaan mendasar yang harus dijawab yaitu barang apa yang akan diproduksi, bagaimana cara memproduksinya, dan berapa banyak yang akan diproduksi.

Kegiatan perencanaan produk pada dasarnya mempunyai sifat yang lebih luas dibandingkan perencanaan produksi. Untuk lebih jelas perbedaan antara kedua kegiatan tersebut, maka dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 1. Perbedaan Perencanaan Produk dan Perencanaan Produksi

No.	Aspek	Perencanaan Produk	Perencanaan Produksi
1.	Sasaran	Rencana tentang apa (<i>What</i>) dan berapa banyak (<i>How much</i>) yang dapat diproduksi perusahaan	Rencana tentang apa dan berapa banyak yang akan diproduksi perusahaan untuk waktu/proses produksi tertentu
2.	W a k t u	Jangka waktu penggunaan bersifat jangka panjang	Jangka waktu biasanya untuk satu tahun berjalan, dan biasanya ada perubahan pada tiap bulan

2) Jenis dan Bentuk Proses Produksi

Proses produksi merupakan suatu proses perubahan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*). Barang dan jasa yang dihasilkan bermacam-macam, sehingga proses yang digunakan juga bermacam-macam. Menurut Sagoro (n.d.), wujud dari proses produksi dan operasi yang dilakukan dibedakan atas empat macam, yakni:

- a) Proses kimia adalah proses produksi yang menggunakan sifat kimia.
 - b) Proses perubahan bentuk adalah proses produksi dengan mengubah bentuk.
 - c) Proses perakitan (*assembling*) adalah proses produksi yang menggabungkan komponen-komponen menjadi produk akhir.
 - d) Proses transportasi adalah proses operasi menciptakan perpindahan barang
- Menurut Assauri (2004), jenis-jenis proses produksi terbagi menjadi dua, yaitu proses produksi terus menerus dan proses produksi terputus-putus.
- a) Proses produksi terus-menerus.

Merupakan proses produksi yang terdapat pola atau urutan yang pasti sejak dari bahan baku sampai menjadi barang jadi. Ciri-ciri proses produksi terus-menerus adalah:

- Produksi dalam jumlah besar (produksi massa), variasi produk sangat kecil dan sudah distandardisasi.
- Biasanya menggunakan sistem atau cara penyusunan berdasarkan urutan proses pembuatan dari produk yang dihasilkan, yang disebut *product lay out* atau *departementation by product*.
- Mesin bersifat khusus (*special purpose machines*), merupakan mesin-mesin yang bersifat khusus untuk menghasilkan produk.
- Operator tidak harus memiliki keahlian/skill yang tinggi, karena mesin-mesin yang bersifat khusus bersifat otomatis.
- Jika salah satu mesin/peralatan rusak atau terhenti, seluruh proses produksi terhenti.
- Tenaga kerja sedikit.
- Persediaan bahan mentah dan bahan dalam proses, kecil.
- Dibutuhkan ahli pemeliharaan peralatan (*maintenance specialist*) yang berpengetahuan dan berpengalaman.
- Pemindahan bahan dengan peralatan (*handling*) yang tetap (*fixed path equipment*) menggunakan ban berjalan (*conveyor*).

b) Proses produksi terus-menerus.

Merupakan proses produksi yang tidak memiliki urutan atau pola yang pasti sejak dari bahan baku sampai menjadi barang jadi. Ciri-ciri proses produksi yang terputus-putus adalah:

- Produk yang dihasilkan dalam jumlah kecil, variasi sangat besar dan berdasarkan pesanan.
- Menggunakan *process lay out (departementation by equipment)*.
- Menggunakan mesin-mesin bersifat umum (*general purpose machines*) dan kurang otomatis.
- Operator mempunyai keahlian yang tinggi.
- Proses produksi tidak mudah berhenti walaupun terjadi kerusakan di salah satu mesin.
- Menimbulkan pengawasan yang lebih sukar.
- Persediaan bahan mentah tinggi.

- Pемindahan bahan dengan peralatan *handling* yang fleksibel (*varied path equipment*) menggunakan tenaga manusia seperti kereta dorong (*forklift*).
- Membutuhkan tempat yang besar.

Proses produksi dalam menghasilkan sebuah barang terdiri atas beberapa tahapan, sebagai berikut:

- a. Tahapan produksi yang menghasilkan bahan mentah.
- b. Tahap produksi yang mengolah bahan mentah menjadi bahan baku.
- c. Tahap produksi yang mengolah bahan baku dan menghasilkan barang setengah jadi.
- d. Tahap produksi yang memproses barang setengah jadi menjadi barang jadi.
- e. Tahap produksi yang menyalurkan barang jadi kepada pemakai.

Tahapan-tahapan dalam penetapan skala proses produksi sebagai berikut:

- a. Routing, yaitu menetapkan dan menentukan urutan-urutan proses produksi dari bahan mentah sampai menjadi produk akhir.
- b. Scheduling, yaitu menetapkan dan menentukan jadwal kegiatan operasi proses produksi yang disinergikan sebagai suatu kesatuan.
- c. Dispatching, yaitu menetapkan dan menentukan proses pemberian perintah untuk mulai melaksanakan operasi produksi.
- d. Follow up/ production forecasting, yaitu menetapkan dan menentukan berbagai kegiatan agar tidak terjadi penundaan dan mendorong terkoordinasinya seluruh perencanaan proses produksi.

SOAL LATIHAN PERTEMUAN 1

EVALUASI

A. UJI KOMPETENSI PENGETAHUAN

1. Tuliskan dan jelaskan macam-macam profesi di bidang otomotif !
2. Tuliskan dan jelaskan peluang-peluang usaha di bidang otomotif!
3. Tuliskan dan jelaskan bagaimana proses bisnis pada bengkel reparasi!

SOAL LATIHAN PERTEMUAN 2

EVALUASI

B. UJI KOMPETENSI PENGETAHUAN

1. Tuliskan dan jelaskan apa yang dimaksud dengan vision dan passion dalam dunia usaha!
2. Tuliskan dan jelaskan salah satu franchising di dunia otomotif yang kalian ketahui!
3. Tuliskan dan jelaskan hal-hal penting yang harus diperhatikan dalam proses produksi!

LEMBAR AKTIVITAS PRAKTIK 1

Instruksi:

secara berkelompok yang terdiri dari 4 orang

1. Masing-masing anggota kelompok mencari 1 (satu) jenis usaha pada bidang otomotif yang ada pada kehidupan sehari-hari
2. Pilihlah jenis usaha yang sederhana yang ingin diangkat per kelompok
3. Diskusikan jenis usaha, ide usaha, proses produksi, strategi dan alur proses produksinya.

Nama Kelompok :

Anggota Kelompok :

Kelas :



TUGAS KELOMPOK

Lakukan pencarian bidang usaha di dekat lingkungan kalian, Lakukan tahap berikut ini.

- Nama bidang usaha?
- Lakukan wawan cara dengan menggunakan pertanyaan 5W 1H
- Tentukan alur dari proses usaha pada bidang tersebut!

Nama usaha :

Pemilik usaha :

Jenis usaha :

Pertanyaan	Penjelasan
• Apa yang dibuat ? • Apa yang memotivasi membuat usaha tersebut?	
• Kenapa membuat jenis usaha tersebut?	
• Dimana memperoleh ide usaha tersebut?	
• Kapan mulai usaha tersebut?	
• Siapa saja yang terlibat proses membuat usaha tersebut?	
• Bagaimana cara strategi dalam membuat usaha tersebut?	
• Bagaimana alur proses dari usaha tersebut?	

RUBRIK ASESMEN PRESENTASI HASIL AKTIVITAS PRAKTIK 1

INSTRUMEN PENILAIAN: PROSES

ASPEK	Belum Kompeten (0-6)	Cukup Kompeten (6-7)	Kompeten (8-9)	Sangat Kompeten (10)
Proses menjawab permasalahan berkelompok	Peserta didik tidak terlibat dalam penyusunan jawaban	Peserta didik terlibat dalam penyusunan jawaban namun kurang aktif	Peserta didik terlibat dalam penyusunan jawaban secara aktif tetapi menutup diri untuk diskusi	Peserta didik terlibat dalam penyusunan jawaban secara aktif dan terbuka untuk diskusi
Proses Presentasi hasil	Peserta didik tidak mampu mempresentasikan hasil penyusunan	Peserta didik mampu mempresentasikan hasil penyusunan namun dengan sikap yang kurang baik	Peserta didik mampu mempresentasikan hasil penyusunan dengan sikap yang baik namun tidak mampu berdiskusi	Peserta didik mampu mempresentasikan hasil penyusunan dengan sikap yang baik dan mampu berdiskusi
Hasil Penyusunan jawaban	Peserta didik tidak menyusun jawaban	Peserta didik kurang mampu mengidentifikasi permasalahan dan kurang mampu menyusun jawaban dengan baik	Peserta didik mampu mengidentifikasi permasalahan tetapi tidak mampu menyusun	Peserta didik mampu mengidentifikasi permasalahan dan menyusun jawaban dengan baik

			jawabanden gan baik atau sebali knya	
--	--	--	---	--

Keterangan :

Siswa yang **belum kompeten** maka harus mengikuti pembelajaran remediasi.

Siswa yang **cukup kompeten** diperbolehkan untuk memperbaiki pekerjaannya sehingga mencapai level kompeten

PEMBELAJARAN REMEDIASI

Siswa melakukan

- Pencarian materi jawaban dari soal yang diberikan.
- Membuat jawaban dari soal yang diberikan melalui lembar gambar.