

PENINGKATAN KEMAMPUAN PELAJAR PADA SMK TELKOM JAKARTA DALAM PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS MELALUI PELATIHAN SIMULASI BISNIS MENGGUNAKAN APLIKASI MONSOONSIM

Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti¹, Sejati Waluyo², Lusi Fajarita³, Ferdiansyah⁴, Safitri Juanita⁵

^{1,2,4}Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

^{3,5}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

e-mail: ¹dolly.virgianshaka@budiluhur.ac.id, ²sejati.waluyo@budiluhur.ac.id, ³lusi.fajarita@budiluhur.ac.id,

⁴ferdiansyah@budiluhur.ac.id, ⁵safitri.juanita@budiluhur.ac.id

ABSTRAK

Menurut Badan Pusat Statistik yang dikeluarkan Mei 2018, Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) untuk penduduk berpendidikan SMK memiliki angka tertinggi yaitu sebesar 7,16 %. Menurut kajian Bank Dunia, kemampuan soft skill anak-anak SMK masih di bawah lulusan SMA. Untuk meningkatkan softskill ini, salah satu alternatif adalah mengikuti berbagai macam pelatihan. Salah satunya adalah pelatihan proses bisnis untuk dapat meningkatkan pemahaman proses bisnis sehingga akan lebih mudah beradaptasi di lingkungan perusahaan nantinya. Pelatihan proses bisnis bisa didapatkan dengan simulasi Enterprise Resource Planning (ERP), salah satunya dengan memanfaatkan aplikasi game simulasi MonsoonSIM. Kegiatan ini bekerja sama dengan SMK Telkom Jakarta yang berlokasi di Cengkareng, Jakarta Barat. Metode yang digunakan pada pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan memberikan Game Simulasi menggunakan aplikasi Cloud Base System pada <http://monsoonacademy.com> di laboratorium komputer. Pada Game Simulasi tersebut menggunakan modul Finance, Procurement, Retail, Warehouse, dan Production. Terdapat 31 siswa peserta yang mengikuti pelatihan ini. Dengan mengikuti pelatihan ini peserta dapat mengimplementasikan bagaimana mengelola sebuah perusahaan, mengontrol dan mengelola sumber daya yang ada. Selain itu peserta mampu melakukan analisa dan membuat perencanaan strategis jangka panjang untuk perusahaan.

Kata Kunci: ERP, Simulasi Bisnis, MonsoonSIM, pengembangan diri, soft skill

1. PENDAHULUAN

SMK Telkom Jakarta adalah salah satu Sekolah Menengah Kejuruan swasta di Jakarta yang awalnya memiliki nama SMK Telkom Sandhy Putra Jakarta[1]. Berdasarkan data penyerapan alumni yang ada pada situs resmi SMK Telkom Jakarta, pada tahun ajaran 2015/2016 dari jumlah siswa sebanyak 317 siswa hanya terdapat 135 yang bekerja dan 30 siswa yang berwirausaha[2]. Jika dijadikan persentase hanya terdapat 37.54% yang bekerja dan 9.46% yang berwirausaha.

Seperti yang tertuang pada Panduan KTSP bahwa muatan kurikulum tingkat satuan pendidikan diantaranya adalah mata pelajaran, muatan lokal dan kegiatan pengembangan diri[3]. Banyak hal yang dapat dilakukan untuk kegiatan pengembangan diri, diantaranya kegiatan kepramukaan, kepemimpinan, kerjasama dan kelompok ilmiah remaja. Khusus untuk sekolah menengah kejuruan pengembangan diri utamanya ditujukan untuk pengembangan kreativitas dan bimbingan karier[3]. Menurut Wibowo, kerja sama dan hubungan sosial menjadi salah satu indikator dalam peningkatan keaktifan siswa[4].

Menurut data Badan Pusat Statistik yang dikeluarkan awal November tahun 2014, jumlah pengangguran sampai dengan Agustus 2014 mencapai 7,2 juta orang dan 11,24 persen diantaranya merupakan lulusan SMK[5]. Lalu pada Mei 2018, tercatat Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) untuk penduduk berpendidikan SMK memiliki angka tertinggi yaitu sebesar 7,16 %[6]. Karena merasa sudah menguasai ilmu yang mereka dapatkan di sekolah, para siswa lulusan SMK ini banyak yang merasa tidak perlu lagi mengupgrade dirinya dengan ilmu lain yang tidak mereka dapatkan di sekolah. Misalnya dengan mengikuti kursus, pelatihan, atau seminar yang tidak ada hubungannya dengan apa yang mereka dapatkan di sekolah namun penting bagi mereka disaat hendak melamar dan memasuki dunia kerja[7].

Soft Skill merupakan salah satu kemampuan yang harus dikembangkan oleh para lulusan SMK. Menurut Deputi Menteri PPN/Kepala Bappenas Bidang Pembangunan Manusia, Masyarakat, dan Kebudayaan, Subandi hasil kajian Bank Dunia menunjukkan rata-rata nasional untuk kemampuan soft skill siswa-siswi SMK masih di bawah lulusan SMA, meskipun masih ada siswa-siswi SMK yang employability-nya tinggi[8]. Kemampuan soft skill dapat dilihat dari cara individu untuk memahami kondisi psikologisnya sendiri, mengatur ucapan, pikiran, dan sikap sesuai dengan lingkungan sekitar.

Softskill ini tidak dapat hanya dipelajari secara teori, tetapi terlihat di dalam praktiknya. Untuk meningkatkan softskill ini, salah satu alternatif adalah mengikuti pelatihan seperti pelatihan proses bisnis, dengan mengikuti pelatihan proses bisnis. Memahami proses bisnis perusahaan sangat penting bagi para lulusan SMK karena memudahkan beradaptasi dengan lingkungan perusahaan, Dengan softskill nantinya dapat meningkatkan peluang siswa-siswi lulusan SMK lebih cepat diterima kerja.

Pelatihan proses bisnis bisa didapatkan dengan simulasi Enterprise Resource Planning (ERP), salah satunya dengan memanfaatkan aplikasi game simulasi MonsoonSIM. Sehingga tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan pengalaman kepada para peserta dalam mengenal proses bisnis dan mengelola perusahaan dengan melakukan simulasi untuk membangun perusahaan virtual. Aplikasi yang digunakan adalah Simulasi Game MonsoonSIM.

2. METODE

Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan memberikan pelatihan Game Simulasi menggunakan aplikasi Cloud Base System pada <http://monsoonacademy.com>. Pada Game Simulasi tersebut menggunakan modul Finance, Procurement, Retail, Warehouse, dan Production. Peserta dibagi menjadi grup yang terdiri dari 4(empat) sampai 5(lima) orang di setiap grup. Dalam permainan setiap tim merupakan perusahaan virtual yang bersaing merebutkan pasar dengan perputaran waktu virtual. Langkah-langkah kegiatan yang dilakukan meliputi Langkah Persiapan, Langkah Pelaksanaan, dan Langkah Evaluasi.

2.1 Langkah Persiapan

Persiapan yang dilakukan diantaranya adalah melakukan analisa kondisi obyek mitra pengabdian kepada masyarakat yaitu SMK Telkom Jakarta. Evaluasi permasalahan berupa penentuan solusi yang ditawarkan dan kesepakatan bersama SMK Telkom Jakarta agar tercapai persamaan persepsi tentang kegiatan yang akan dilaksanakan. Persiapan konsep dan administrasi kerjasama diantaranya pembuatan pengajuan permohonan narasumber dari mitra kepada Universitas Budi Luhur.

Pembuatan proposal kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai salah satu syarat pengajuan dana hibah internal di Universitas Budi Luhur. Melakukan survey kebutuhan materi pelatihan dengan melakukan diskusi dengan mitra dan melakukan peminjaman laboratorium komputer di SMK Telkom Jakarta. Penyusunan materi dan kelengkapan perlengkapan untuk pelaksanaan kegiatan. Berikutnya melakukan koordinasi dengan pelaksana dari SMK Telkom Jakarta mengenai rencana pelaksanaan kegiatan.

2.2 Langkah Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pembagian peserta menjadi 7(tujuh) tim, masing-masing tim beranggotakan 4(empat) sampai 5(lima) orang. Materi yang disampaikan antara lain 1) pengenalan Enterprise Resource Planning (ERP), 2) pengenalan permainan Simulasi MonsoonSIM, 3) Pengenalan Modul Finance, 4) pengenalan Modul Procurement, 5) pengenalan Modul Retail, 6) pengenalan Modul Warehouse, 7) pengenalan Modul Production.

Materi pengenalan ERP memberikan penjelasan bagian-bagian dari Enterprise Resource Planning (ERP) dan pentingnya ERP dalam sebuah perusahaan. Materi pengenalan permainan Simulasi MonsoonSIM memberikan penjelasan bagian-bagian modul dari permainan mulai dari register, login, dilanjutkan dengan bergabung ke Game Simulasi, memulai permainan, hingga mengatur strategi bermain. Materi pengenalan Modul Finance memberikan penjelasan tentang kegiatan yang terjadi pada bagian Finance di dalam sebuah perusahaan mulai dari uang yang didapat hingga biaya yang dikeluarkan selama “perusahaan dijalankan”.

Materi pengenalan Modul Procurement memberikan penjelasan tentang proses pembelian barang yang akan dijual baik pembelian *finish good* (barang jadi) maupun *raw material* (bahan mentah). Selain itu dikenalkan juga jenis-jenis pembelian yang dapat digunakan mulai dari *immediate delivery* (pembelian standar), *future delivery* (pembelian barang yang dikirim sesuai jadwal yang ditentukan), hingga *blanket po* (pembelian barang yang dikirim sesuai ketentuan waktu dan jumlahnya). Materi pengenalan Modul Retail memberikan penjelasan tentang proses penjualan barang pada retail yang ada, mulai dari menentukan harga jual, menentukan luas toko retail dan melihat laporan penjualan pada setiap toko dan setiap produk.

Materi pengenalan Modul Warehouse memberikan penjelasan kegiatan yang terjadi pada gudang, mulai dari pengisian barang ke gudang baik barang jadi maupun barang mentah, hingga pengiriman barang dari gudang ke retail, baik pengiriman terjadwal maupun tidak. Selain itu dibahas juga penentuan luas gudang yang diperlukan guna mengatur strategi pengeluaran uang sewa gudang. Materi pengenalan Modul Production memberikan penjelasan kegiatan yang terjadi pada bagian produksi mulai dari membeli mesin yang akan digunakan, menentukan urutan produksi pada setiap mesin, serta melihat kapasitas produksi mesin setiap harinya.

2.2 Langkah Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui Game Simulasi pertandingan antar tim yang terbentuk. Pada akhir permainan dinilai menggunakan KPI (Key Performance Indicator) dari scoring matrix sehingga dapat menentukan tim mana yang memiliki kinerja paling baik. KPI yang digunakan dalam pelatihan ini adalah 1) Cash on Hand (High) (20%), 2) Net Profit (High) (25%), 3) Current Ratio (High) (20%), 4) Inventory Value (Low) (10%), 5) Market Share -unit sold- overall (High) (10%), 6) Profit Margin (High) (15%).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Gambar 1, terlihat laboratorium dibuat agar peserta bisa berkumpul dengan grup yang sudah dibentuk sebelumnya dengan formasi satu grup terdiri dari empat sampai lima orang. Selanjutnya pembahasan materi sekaligus praktikum simulasi dengan satu kali uji coba dan satu kali bermain.



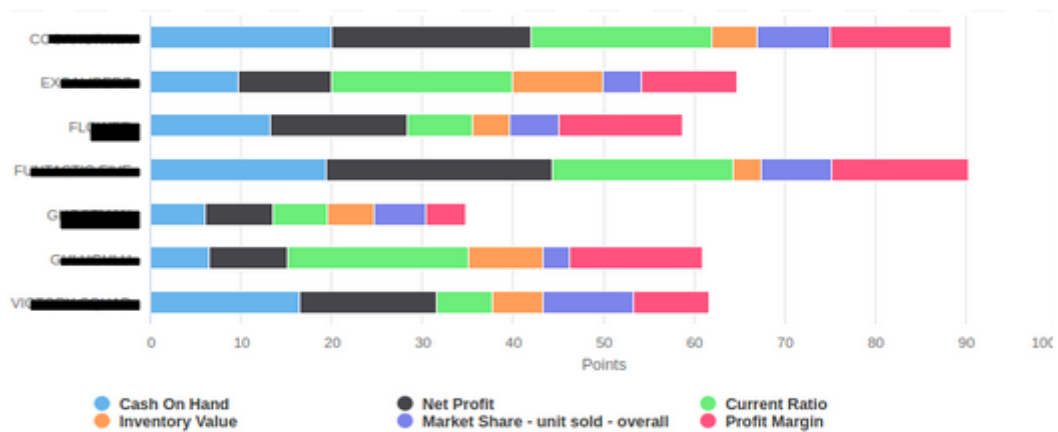
Gambar 1. Pembentukan Grup.

Pada Gambar 2 sedang para peserta sedang menjalankan game, mempraktikkan teori yang diberikan dan menyusun strategi untuk memenangkan permainan.



Gambar 2. Bermain dan Menyusun Strategi.

Pada Gambar 3 merupakan hasil KPI (Key Performance Indicator) dari scoring matrix dengan hasil tim keempat (dari atas) terlihat mendapatkan skor tertinggi dan memenangkan permainan. Nama grup terlihat di sisi sebelah kiri grafik yang sengaja disamarkan untuk menjaga privasi.



Gambar 3. Grafik KPI (Key Performance Indicator) dari Scoring Matrix.

Pada Tabel 1 hasil Scoring Matrix sudah diurutkan mulai dari tim dengan total nilai terbesar hingga tim dengan total nilai terkecil. Terlihat pada Tabel 1 bahwa tim yang memenangkan permainan ini memiliki nilai penuh pada penilaian Net Profit (25), Current Ratio (20), dan Profit Margin (15). Terdapat lima dari tujuh tim yang memiliki total nilai lebih dari 60 sehingga bisa dikatakan bahwa peserta dapat mengimplementasikan bagaimana mengelola sebuah perusahaan, mengontrol dan mengelola sumber daya yang ada secara virtual.

Tabel 1. Scoring Matrix.

Team	Cash On Hand (High) (20%)	Net Profit (High) (25%)	Current Ratio (High) (20%)	Inventory Value (Low) (10%)	Market Share - unit sold - overall (High) (10%)	Profit Margin (High) (15%)	TOTAL
F██████████	19,39	25,00	20,00	3,00	7,86	15,00	90,25
C██████████	20,00	22,01	20,00	4,96	8,14	13,25	88,36
E██████████	9,71	10,23	20,00	10,00	4,23	10,63	64,80
V██████████	16,42	15,14	6,21	5,48	10,00	8,44	61,69
G██████████	6,53	8,62	20,00	8,16	3,00	14,56	60,87
F██████████	13,18	15,19	7,11	4,15	5,49	13,69	58,81
GH██████████	6,00	7,50	6,00	5,17	5,67	4,50	34,84

4. KESIMPULAN

Dari hasil dan pembahasan di atas maka dapat diberikan kesimpulan dari kegiatan sebagai berikut

1. Dengan mengikuti pelatihan ini peserta dapat mengimplementasikan bagaimana mengelola sebuah perusahaan, mengontrol dan mengelola sumber daya yang ada.
2. Dengan mengikuti pelatihan ini peserta mampu melakukan analisa dan perencanaan strategis jangka panjang untuk perusahaan.
3. Dengan mengikuti pelatihan ini peserta mampu menganalisa kebutuhan perusahaan, pasar dan kompetitor.
4. Peserta yang mengikuti pelatihan ini terlihat sangat antusias dan berminat untuk memperdalam konsep ERP.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada Universitas Budi Luhur yang telah memberikan dana hibah internal untuk kegiatan ini sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Wikipedia, "SMK Telekomunikasi Sandhy Putra Jakarta," *Wikipedia*. [Daring]. Tersedia pada: https://id.wikipedia.org/wiki/SMK_Telekomunikasi_Sandhy_Putra_Jakarta. [Diakses: Maret 14, 2018].
- [2] T. Schools, "Company Profile," *Yayasan Pendidikan Telkom*. [Daring]. Tersedia pada: <http://profil.smktelkom-jkt.sch.id/>. [Diakses: Maret 14, 2018].
- [3] B. Soehendro, *Panduan Penyusunan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Jenjang Pendidikan Dasar dan Menengah*. Jakarta: Badan Standar Nasional Pendidikan, 2006.
- [4] N. Wibowo, "Upaya Peningkatan Keaktifan Siswa Melalui Pembelajaran Berdasarkan Gaya Belajar di SMK Negeri 1 Saptosari," *Jurnal Electronics, Informatics, and Vocational Education (ELINVO)*, vol. 1, no. 2, hlm. 128–139, Mei 2016.
- [5] A. Tarigan dan Maryati, "Persaingan Lulusan SMK di Pasar Kerja Makin Ketat," *Antaranews*. [Daring]. Tersedia pada: <https://www.antaranews.com/berita/464358/persaingan-lulusan-smk-di-pasar-kerja-makin-ketat>. [Diakses: Maret 18, 2019].
- [6] Satrio, "Keadaan Ketenagakerjaan DKI Jakarta Februari 2018," *BPS Provinsi DKI Jakarta*, Mei 07, 2018. [Daring]. Tersedia pada: <https://jakarta.bps.go.id/pressrelease/2018/05/07/320/februari-2018--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--dki-jakarta-sebesar-5-34-persen--.html>. [Diakses: Mei 16, 2019].

- [7] D. Kelana, “Kenapa Penyerapan Lulusan SMK Lebih Rendah dari SMA?,” *Dian Kelana - Pengelana Dunia Maya*, Desember 22, 2015. [Daring]. Tersedia pada: <http://diankelana.web.id/kenapa-penyerapan-lulusan-smk-lebih-rendah-dari-sma/>. [Diakses: Maret 15, 2018].
- [8] A. A. Chandra, “Banyak Lulusan SMK Jadi Pengangguran, Ini Penyebabnya,” *detikfinance*. [Daring]. Tersedia pada: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3508298/banyak-lulusan-smk-jadi-pengangguran-ini-penyebabnya>. [Diakses: Maret 15, 2018].