

1. Materi: Mempersiapkan Administrasi Usaha

Administrasi adalah sistem untuk mencatat, mengorganisir, dan mengelola data perusahaan agar memiliki legalitas dan jejak rekam yang jelas.

A. Unsur Administrasi Usaha:

- Perizinan Usaha: Untuk bidang TKJ, minimal memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha). Jika skala besar, diperlukan Izin Usaha Jasa Penunjang Telekomunikasi (IUJPT).
- Persuratan:
 1. Surat Penawaran: Proposal teknis dan biaya kepada klien.
 2. Kontrak/SPK (Surat Perintah Kerja): Dasar hukum dimulainya sebuah proyek jaringan.
 3. BAST (Berita Acara Serah Terima): Dokumen bukti bahwa pekerjaan (misal: instalasi server) telah selesai dan berfungsi.
 4. Pencatatan Keuangan: Terdiri dari Buku Kas, Faktur (Invoice), dan Kuitansi.

B. Fungsi Administrasi: Menyediakan informasi bagi pemilik usaha untuk mengambil keputusan (misal: apakah perusahaan untung atau rugi bulan ini).

Studi Kasus: "Malpraktik Administrasi di CV. Net-Jaya" CV. Net-Jaya memenangkan proyek instalasi LAN di sebuah kantor. Karena terburu-buru, mereka tidak membuat BAST setelah selesai. Seminggu kemudian, klien komplain internet mati dan menolak membayar sisa tagihan 50%. Padahal, kerusakan terjadi karena kabel digigit tikus setelah teknisi pulang. Pelajaran: Tanpa administrasi (BAST) yang ditandatangani klien sebagai bukti bahwa saat diserahkan jaringan dalam kondisi baik, CV. Net-Jaya tidak memiliki dasar hukum untuk menagih sisa pembayaran.

2. Materi: Manajemen Sumber Daya Usaha (6M)

Manajemen sumber daya memastikan semua potensi usaha dikelola secara efektif untuk mencapai target.

1. Man (Manusia): SDM yang punya sertifikasi teknis (contoh: teknisi Fiber Optik atau Admin Server).
2. Money (Modal): Uang untuk membeli perangkat keras, gaji karyawan, dan biaya pemasaran.
3. Material (Bahan): Barang habis pakai dalam TKJ seperti konektor RJ45, kabel UTP, isolasi, pipa conduit, dan cable ties.
4. Machine (Mesin/Alat): Peralatan kerja seperti Fusion Splicer (untuk FO), Crimping Tool, LAN Tester, Bor, dan Laptop teknisi.
5. Method (Metode): Standar operasional prosedur (SOP). Contoh: SOP cara penyambungan kabel fiber optik agar loss (redaman) tidak tinggi.
6. Market (Pasar): Sasaran pelanggan (Instansi pemerintah, UMKM, atau perumahan untuk RT/RW Net).

Studi Kasus: "Kegagalan Ekspansi RT/RW Net" Andi memiliki usaha internet lingkungan. Ia punya banyak pelanggan (Market) dan alat canggih (Machine). Namun, ia tidak punya Method pencatatan bandwidth. Akibatnya, satu pelanggan menyedot seluruh kecepatan untuk download, sehingga pelanggan lain komplain. Pelajaran: Kesuksesan usaha bukan cuma soal alat mahal, tapi juga Method (pengaturan QoS/Bandwidth) agar layanan stabil.

3. Materi: Sistem Produksi Produk Usaha

Produksi dalam TKJ bisa berupa barang (merakit PC server) atau jasa (instalasi jaringan).

A. Tahapan Produksi Jasa (Routing Jaringan):

1. Perencanaan (Planning): Survey lokasi, menentukan jumlah Access Point, dan menghitung kebutuhan kabel.
2. Pengadaan (Procurement): Membeli perangkat yang sesuai spesifikasi (misal: Router Mikrotik RB450Gx4).
3. Pelaksanaan (Implementation): Penarikan kabel, konfigurasi sistem (IP Address, Firewall, Hotspot).
4. Pengawasan (Controlling): Melakukan pengetesan beban (load test) dan kestabilan ping.

B. Pengemasan Produk Jasa: Dalam TKJ, "kemasan" jasa adalah profesionalisme teknisi, kerapian kabel (menggunakan labeling), dan penyusunan laporan hasil kerja.

Studi Kasus: "Efisiensi Produksi Rakitan PC Lab Komputer" Sebuah SMK memesan 40 PC rakitan. Jika dikerjakan satu per satu secara acak, butuh waktu 10 hari. Pemilik usaha kemudian menggunakan sistem "Lini Produksi": Orang A khusus pasang Processor, Orang B pasang RAM & Disk, Orang C instalasi OS via cloning. Pelajaran: Dengan mengatur Sistem Produksi yang mengelompokkan tugas (spesialisasi), pengerjaan 40 PC bisa selesai hanya dalam 3 hari dengan kualitas yang lebih standar/seragam.

Soal Latihan PKWU (Administrasi, Sumber Daya, & Produksi)

1. Dokumen yang berfungsi sebagai bukti bahwa sebuah pekerjaan instalasi jaringan telah selesai dilakukan dan diterima dengan baik oleh pelanggan adalah...

A. Invoice B. Purchase Order C. Berita Acara Serah Terima (BAST) D. Nota Kontan E. Surat Penawaran

2. Dalam unsur manajemen 6M, seorang teknisi yang memiliki sertifikasi Mikrotik (MTCNA) termasuk ke dalam kategori...

A. Material B. Machine C. Method D. Man E. Market

3. Surat yang dikirimkan oleh penyedia jasa internet (ISP) kepada calon pelanggan yang berisi daftar harga dan spesifikasi layanan disebut...

A. Surat Jalan B. Quotation (Surat Penawaran) C. Kuitansi D. Faktur E. Surat Perintah Kerja

4. Seorang pengusaha RT/RW Net membeli Fusion Splicer seharga 8 juta rupiah sebagai alat utama kerja. Dalam 6M, alat ini dikategorikan sebagai...

A. Material B. Money C. Machine D. Method E. Market

5. Standar Operasional Prosedur (SOP) mengenai urutan warna kabel UTP sesuai standar T568B merupakan penerapan dari unsur...

A. Man B. Method C. Material D. Machine E. Money

6. Apa yang dimaksud dengan tahap "Testing" dalam sistem produksi jasa instalasi jaringan?

A. Mencari pelanggan baru B. Membeli kabel dan router C. Melakukan uji coba koneksi dan stabilitas bandwidth D. Mengirimkan tagihan kepada klien E. Melakukan survei lokasi

7. Manakah yang termasuk ke dalam kelompok "Material" dalam usaha perbaikan komputer?

A. Solder dan atraktor B. Teknisi dan kasir C. Pasta thermal, timah, dan baut D. Software billing E. Ruang tunggu pelanggan

8. Keuntungan memiliki administrasi usaha yang rapi bagi seorang wirausahawan TKJ adalah...
- A. Membuat harga barang menjadi lebih mahal
 - B. Memudahkan evaluasi rugi laba dan legalitas hukum
 - C. Agar teknisi tidak perlu bekerja keras
 - D. Menghilangkan kebutuhan akan modal (Money)
 - E. Mempercepat koneksi internet
9. Proses membagi tugas kepada anggota tim (misal: ada yang khusus menarik kabel, ada yang khusus konfigurasi router) dalam sebuah proyek jaringan disebut...
- A. Pemasaran
 - B. Spesialisasi dalam sistem produksi
 - C. Administrasi keuangan
 - D. Riset pasar
 - E. Pengadaan bahan
10. Jika seorang wirausahawan TKJ gagal menentukan target pelanggan (apakah untuk sekolah atau kantor), maka dia lemah dalam unsur manajemen...
- A. Method
 - B. Machine
 - C. Market
 - D. Money
 - E. Material