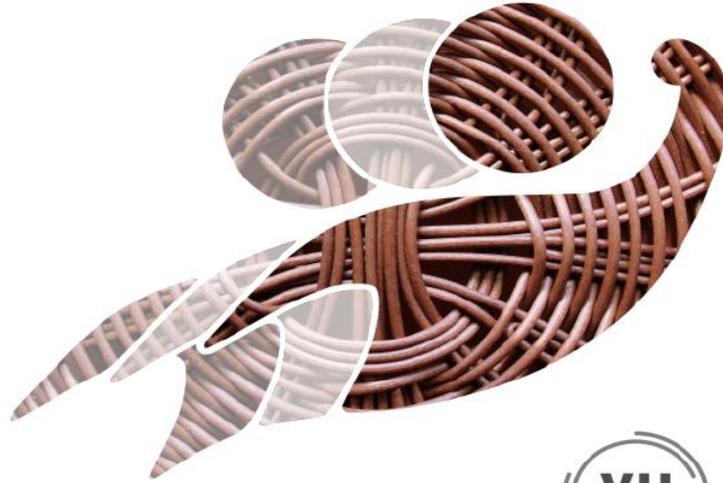




e-Modul

# PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN



XII



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah  
Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Atas  
2019



# Usaha Jasa Profesi & Profesionalisme

**Penyusun :**

Rita Aprilyawati, S.Pd  
SMAN 2 Bandar Lampung

**Reviewer :**

Anggia Sri Asih, S.Pd

**Validator :**

Anggia Sri Asih, S.Pd

# Daftar Isi

**Daftar Isi**

**Penyusun**

**Peta Konsep**

**Glosarium**

**Pendahuluan**

Identitas Modul

Kompetensi Dasar

Deskripsi

Petunjuk Penggunaan Modul

Materi Pembelajaran

**Kegiatan Pembelajaran I**

1. Tujuan

2. Uraian Materi

3. Rangkuman

4. Latihan Essay

5. Latihan Pilihan Ganda

6. Penilaian Diri

**Kegiatan Pembelajaran II**

1. Tujuan

2. Uraian Materi

3. Rangkuman

4. Latihan Essay

5. Latihan Pilihan Ganda

6. Penilaian Diri

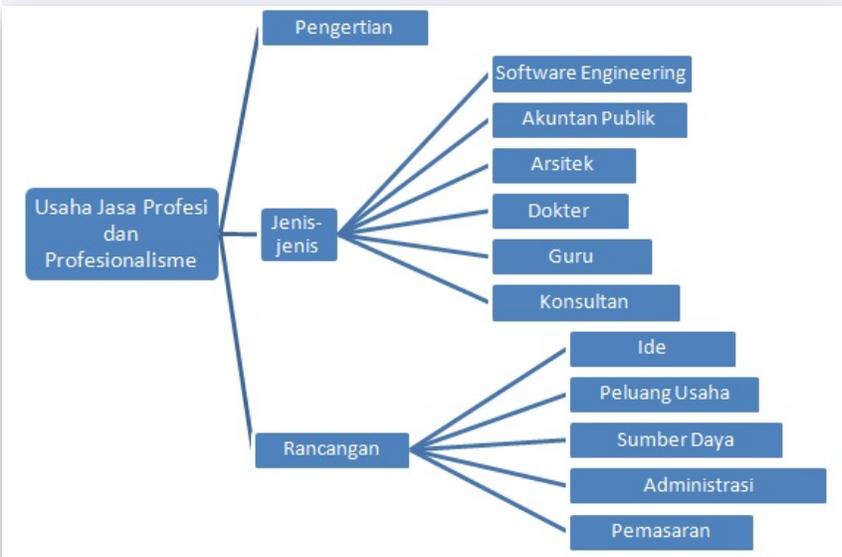
**Evaluasi**

**Daftar Pustaka**

e-Modul 2019

Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

# Peta Konsep



**Gambar :**  
Dokumen Pribadi



Daftar Isi

e-Modul 2019

Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

# Pendahuluan

## IDENTITAS MODUL

---

Nama Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas / Semester / Alokasi Waktu	: XII /5 (Lima) / 2 JP
Judul eModul	: Usaha Jasa Profesi & Profesionalisme

## KOMPETENSI DASAR

---

- 3.1 Memahami proses perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
  - 3.1.1 Mendefinisikan pengertian usaha jasa profesi dan profesionalisme
  - 3.1.2 Menyebutkan jenis-jenis usaha jasa profesi dan profesionalisme
  
- 4.1 Menyusun perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
  - 4.1.1 Mencontoh perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
  - 4.1.2 Menerapkan perencanaan usaha jasa profesi dan

profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

4.1.3 Menampilkan perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

4.1.4 Memodifikasi perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

4.1.5 Membuat perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

## **DESKRIPSI**

---

Modul ini berisikan tentang materi merencanakan kegiatan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dan evaluasi dengan pendekatan budaya setempat. Diharapkan dengan mempelajari modul ini siswa dapat mengaplikasikannya.

## **PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL**

---

a. Modul “Prakarya dan Kewirausahaan : Berdaya Kreatif” untuk siswa kelas XII SMA/MA terdiri dari 2 kegiatan belajar yaitu memahami proses perencanaan usaha jasa profesi dan

profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran. Serta menyusun perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.

b. Mulailah belajar dengan kompetensi dasar yang pertama dan seterusnya.

c. Apabila anda merasa belum berhasil dan atau hasil penilaian tes akhir masih kurang dari 70, pelajari kembali materi yang merasa masih kurang.

"Pendidikan setingkat dengan olahraga dimana memungkinkan setiap orang untuk bersaing" – **Joyce Meyer**

"Sekolah maupun kuliah tidak mengajarkan apa yang harus kita pikirkan dalam hidup ini. Mereka mengajarkan kita cara berpikir logis, analitis dan praktis." – **Azis White**.

## MATERI PEMBELAJARAN

---

Dalam Modul ini, Materi Usaha Jasa Profesi dan Profesionalisme dibagi menjadi 2 kegiatan pembelajaran:

- Memahami proses perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
- Serta menyusun perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.



Daftar Isi

e-Modul 2019

Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

# Kegiatan Pembelajaran I

## 1. TUJUAN

---

Setelah mempelajari kegiatan belajar ini, siswa diharapkan mampu mendefinisikan dan menyebutkan usaha jasa profesi dan profesionalisme. Manusia di muka bumi ini pasti memiliki profesi. Profesi ini juga dapat digunakan sebagai pekerjaan yang dapat menghasilkan uang.

" Setitik embun dapat melembabkan daun daunan, sederas hujan dapat membahasi daun beserta dahannya sungguh ilmu yang kamu dapat pada kami bagaikan hujan deras yang tak pernah berhenti membahasi kami. kami tumbuh dan berkembang dan selanjutnya memekari seluruh sekitar kami dan akhirnya membuat mahluk ciptaan Tuhan menjadi bahagia dengan keberadaan kami. Terima kasih telah menjadi hujan deras buat otak dan akhlak kami."

## 2. URAIAN MATERI

---

### 2.1. Pengertian Jasa dan Jenis-Jenis Usaha:

a. Jasa didefinisikan sebagai pemberian suatu tindakan tak kasat mata dari satu orang ke orang lainnya. Biasanya jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan, hasilnya sangat dipengaruhi oleh interaksi antara keduanya.

b. Jenis-jenis jasa

Ada beberapa jenis jasa yang diperlukan oleh manusia, antara lain:

- Perawatan pribadi, seperti londry dan salon kecantikan
- Bisnis dan profesi, seperti akuntan, pengacara, jasa komputer, dst
- Komunikasi, seperti telepon, komputer
- Perumahan , seperti sewa apartemen atau Villa, sewa lahan



## 2.2. Pengertian Profesi, Profesional dan Profesionalisme

Profesi berasal dari kata serapan dari kata dalam bahasa Inggris “Profess”, yang dalam bahasa Yunani adalah “Επαγγελια” yang bermakna: “janji untuk memenuhi kewajiban melakukan suatu tugas khusus secara tetap/permanen”.

Pengertian profesi adalah pekerjaan yang memerlukan keahlian/pengetahuan secara khusus. Dengan demikian

profesi memerlukan pendidikan tinggi. Profesi yang baik membutuhkan pendidikan dan pelatihan yang khusus. Profesi juga memiliki asosiasi, seperti Asosiasi Apoteker Indonesia (AAI), Asosiasi Guru Seluruh Indonesia (AGSI), dsb.

Ada tiga syarat pokok yang diperlukan suatu profesi, yaitu:

- 1) Pengetahuan yang memadai
- 2) Keahlian khusus
- 3) Persyarata Akademik, syarat khusus seperti prajabatan.

Selain 3 syarat tersebut sebuah profesi juga biasanya memiliki prinsip-prinsip etika profesi yang meliputi tujuan kode etik dan fungsi kode etik. Profesional ialah seseorang yang menawarkan jasa. Profesionalisme adalah prinsip yang dipegang teguh oleh para professional. Profesionalisme biasanya memiliki keterampilan yang tinggi dan pengalaman yang luas, sehingga berorientasi selalu ke depan secara mandiri.

### 3. Jenis jenis Usaha Jasa profesional

- 1) *Software engineering*
- 2) Akuntan publik
- 3) Arsitek
- 4) Dokter
- 5) Guru
- 6) Konsultan

### 3. RANGKUMAN

---

Jasa didefinisikan sebagai pemberian suatu tindakan tak kasat mata dari satu orang ke orang lainnya. Biasanya jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan, hasilnya sangat dipengaruhi oleh interaksi antara keduanya.

Jenis jenis Usaha Jasa profesional

- 1) *Software engineering*
- 2) Akuntan publik
- 3) Arsitek
- 4) Dokter
- 5) Guru

“ Jika kamu tidak mengejar apa yang kamu inginkan, maka kamu tidak akan mendapatkannya. Jika kamu tidak bertanya maka jawabannya adalah tidak. Jika kamu tidak melangkah maju, kamu akan tetap berada di tempat yang sama ”



Daftar Isi

# Latihan Essay I

Kerjakan semua soal di bawah ini di kertas, kemudian cocokan dengan alternatif penyelesaiannya!

01. Jelaskan apa yang dimaksud dengan profesionalisme!

Alternatif penyelesaian

02. Seorang arsitek adalah ahli di bidang ilmu arsitektur, ahli rancang bangun. apa saja yang dapat dilakukan arsitek jika terjadi penyimpangan di lapangan?

Alternatif penyelesaian

03. Dokter memiliki etika profesi dalam menjalankan tugasnya. Apakah yang dimaksud dengan etika profesi dokter?

Alternatif penyelesaian

04. Jasa adalah pemberian suatu kinerja atau tindakan tak kasat mata dari satu pihak ke pihak lainnya. Sebutkan 3 contoh jenis jasa

Alternatif penyelesaian

05. Promosi usaha jasa profesi sangat penting bagi keberhasilan sebuah perusahaan, sebutkan 2 media promosi dan pemasarannya.

Alternatif penyelesaian



Daftar Isi



# Latihan Pilihan Ganda I

1. Suatu pekerjaan yang memerlukan keahlian dan penguasaan terhadap pengetahuan khusus disebut:

- A Profesi
- B Kosultan
- C Staf Ahli
- D Konsultan Jasa
- E Profesional

2. Menguasai kurikulum, materi dan metode pembelajaran serta memiliki komitmen yang tinggi terhadap tugasnya adalah karakteristik yang harus dimiliki oleh:

- A Konsultan
- B Guru
- C Peneliti
- D Dokter
- E Arsitek

3. Peluang usaha jasa di bidang IT adalah:

1. Jasa Instalasi, perbaikan dan perawatan jaringan komputer
2. Jasa instalasi dan perawatan cctv
3. Jasa perawatan komputer
4. Konsultan keamanan jaringan perusahaan

Yang benar adalah:

- A 1,2,3

- B 1 dan 3
  - C 2 dan 4
  - D Hanya 4 saja
  - E Semua benar
- 

4. Usaha Binatu termasuk jenis usaha:

- A Usaha rumah tangga
  - B Usaha perumahan
  - C Kesukaan
  - D Bisnis
  - E Perawatan pribadi
- 

5. Profesi berasal dari kata Profession, adalah merupakan bahasa:.

- A Latin
  - B Inggris
  - C Jerman
  - D Rusia
  - E Cina
- 

6. Berikut ini adalah beberapa usaha jasa profesi dan profesional, *kecuali....*

- A Software Engineering
  - B Akuntan publik
  - C Arsitek
  - D Dokter
  - E Konsul
-

7. Pengacara merupakan jasa profesi dibidang:

- A Sosial
  - B Bisnis
  - C Hukum
  - D Ekonomi
  - E Kemasyarakatan
- 

8. Konsultan adalah tenaga yang memberikan jasa penasehatan. Yang mengaudit berbagai bidang dalam bisnis, mulai dari yang umum dan khusus adalah:

- A Akunting
  - B Konsultan Bisnis
  - C Konsultan Karir
  - D Auditor
  - E HRD
- 

9. Program pengajaran atau pelatihan yang disediakan oleh lembaga untuk karyawannya adalah ....

- A Workshop
  - B Program khusus
  - C Program in-servis education
  - D Program in-servis training
  - E Program pre-servis education
- 

10. Karakter seorang profesi untuk selalu mewujudkan dan meningkatkan kualitasnya disebut ....

- A Profesional
  - B Profesionalitas
  - C Profesi
  - D Profesionalisme
  - E Perfeksionis
- 



Daftar Isi

# Penilaian Diri I

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
01.	Apakah Anda telah mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan benar?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
02.	Apakah Anda dapat mendefinisikan pengertian usaha jasa profesi dan profesionalisme ?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
03.	Apakah anda mengetahui jenis-jenis usaha?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
04.	Apakah anda mengetahui 3 syarat pokok yang diperlukan dalam profesi?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
05.	Apakah Anda dapat menyebutkan jenis usaha jasa profesi?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak

---

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.



Daftar Isi

e-Modul 2019

Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

# Kegiatan Pembelajaran II

## 1. TUJUAN

---

Setelah mempelajari kegiatan belajar ini, siswa diharapkan mampu mencontoh, menerapkan, menampilkan, memodifikasi, dan membuat perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme.

" Setitik embun dapat melembabkan daun daunan, sederas hujan dapat membahasi daun beserta dahannya sungguh ilmu yang kamu dapat pada kami bagaikan hujan deras yang tak pernah berhenti membahasi kami. kami tumbuh dan berkembang dan selanjutnya memekari seluruh sekitar kami dan akhirnya membuat mahluk ciptaan Tuhan menjadi bahagia dengan keberadaan kami. Terima kasih telah menjadi hujan deras buat otak dan akhlak kami."

## 2. URAIAN MATERI

---

Dalam menyusun sebuah rancangan usaha usaha jasa profesi dan profesionalisme, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yakni berkaitan dengan ide, peluang usaha, pemanfaatan sumber daya, penerapan administtrasi yang baik dan benar, serta strategi pemasaran.

### 2.1. Ide Peluang Usaha Jasa Profesi dan Profesionalisme

Mungkin belum banyak yang mengetahui bahwa ternyata memulai usaha jasa profesional tidak sama

dengan memulai usaha yang menghasilkan barang. Barang itu bisa disentuh, berwujud, bisa dilihat, bahkan ada yang bisa dirasakan sebelum kita memutuskan untuk membelinya. Jasa itu tidak berwujud. Kita tidak bisa mengetahui mutunya sebelum kita membelinya, apakah kita akan menyukainya, atau apakah jasa tersebut akan mampu memberikan solusi yang efektif terhadap permasalahan yang kita hadapi.

## **2.2. Analisis Peluang Usaha Jasa Profesi dan Profesionalisme**

Sebelum kita memulai usaha di bidang jasa Profesi dan Profesionalisme, alangkah baiknya jika kita menerapkan langkah berikutnya, yakni menganalisis peluang usaha jasa yang akan kita laksanakan. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menganalisis peluang usaha diantaranya.

- a. Minat seseorang, misalnya berminat dalam dunia perdagangan, jasa atau bidang lainya.
- b. Modal, apakah sudah tersedia modal awal atau belum, baik dalam bentuk uang maupun barang/mesin.
- c. Relasi, apakah ada keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni usaha yang sama.

Di samping itu, memiliki bidang usaha juga harus mempertimbangkan hal berikut :

- a. Pengaruh lingkungan sekitar.

- b. Banyak sedikitnya permintaan masyarakat terhadap jenis usaha yang akan kita pilih.
- c. Kecocokan antara kebutuhan masyarakat dengan jenis usaha tertentu.
- d. Banyak sedikitnya pesaing.
- e. Adanya kemampuan untuk bertahan dan memenangkan persaingan.

Contoh peluang usaha dibidang biasa yang sangat dibutuhkan masyarakat, antara lain sebagai berikut :

1. Jasa servis
2. Jasa hiburan; contoh: bioskop, diskotik, kafe, layar tancap, dan sebagainya.
3. Jasa transportasi; contoh: menyediakan angkutan antar jemput anak sekolah, rental mobil, dan sebagainya.
4. Jasa perantara; Contoh: membantu masyarakat yang akan menjual atau membeli barang, seperti tanah, rumah, sawah, kendaraan bermotor dan mobil.
5. Jasa kesehatan; Contoh: memberikan sarana kebugaran, kesehatan, dan kecantikan, seperti fitness, SPA, pijat refleksi, dan pengobatan alternatif.
6. Jasa yang lain; Contoh: jasa penitipan anak, katering, tenanga kebersihan, penulisan atau pengetikan karya tulis, dan sebagainya.

Produk yang dibutuhkan oleh masyarakat yang penuh kesibukan sekarang ini dapat di kelompokkan menjadi seperti berikut.

- 1) Produk yang mampu mempermudah pekerjaan dirumah.; Contoh: alat pemasak nasi sekaligus penyimpanan dan pemanas nasi beserta sayur.
- 2) Produk yang mampu mempermudah pekerjaan diluar rumah; Contoh: tas multifungsi, yang bisa di pakai buat kerja, tetapi juga buat membawa pakaian atau buat perjalanan, yang bisa dilipat atau dimodifikasi dan lain sebagainya.
- 3) Produk lainnya yang dibutuhkan tanpa mengenal tempat.;Contoh: air dalam kemasan, mie instan, tas, dan sebagainya.

## 2. Analisis Peluang Usaha Berdasar Minat dan daya beli Konsumen

Untuk mengetahui besar-kecilnya minat masyarakat terhadap usaha yang kita dirikan, kita bisa melakukan observasi. Observasi ini bisa dilakukan dengan cara:

- Mengadakan pengamatan langsung ke pasar;
- Melakukan wawancara;
- Memberikan angket untuk diisi oleh calon konsumen.

Cara kedua yaitu kita harus meneliti siapa konsumen yang akan menggunakan produk kita.

Hubungan antara minat, daya beli dan kelangsungan usaha adalah dapat digambarkan sebagai berikut:

- Minat besar, daya beli kuat, kelangsungan usaha terjamin.
- Minat besar, daya beli rendah, kelangsungan usaha terhambat.

- Minat rendah, daya beli rendah, usaha tidak dapat berlangsung.

kesimpulan bahwa agar produk yang kita ciptakan mampu menarik minat konsumen dan terjangkau oleh mereka, maka kita harus:

- Memilih dan membuat produk yang bermanfaat, berkualitas dan laku dijual dengan harga bersaing;
- Membuat desain yang baru dan harga terjangkau;
- Membuat produk lebih cepat dan lebih murah;
- Memilih dan menentukan wilayah pemasaran yang menguntungkan;

### **2.3. Pemanfaatan Sumber Daya Manusia**

Berbeda dibandingkan dengan dunia usaha yang bergerak di bidang manufacturing. Pengembangan sektor jasa memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dengan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia). Dalam beberapa hal, proses pengelolaan manajemen SDM (Sumber Daya Manusia) yang dilakukan berbeda dengan proses pengelolaan manajemen SDM (Sumber Daya Manusia) dalam bidang Manufacturing.

Adapun proses pengelolaan manajemen SDM (Sumber Daya Manusia) tersebut dijalankan dengan melalui beberapa program/ tahapan.

#### **(1) Penetapan Nilai-nilai Perusahaan**

Berbeda dibandingkan dengan manufacturing, dalam sektor jasa, karyawan adalah asset penting.

Karyawan adalah perwakilan perusahaan ketika berhadapan dengan pelanggan. Pemastian terkait dengan nilai-nilai tersebut harus tertanam dengan kuat pada diri karyawan. Nilai selain menjadi dasar dari seluruh perilaku SDM ketika berada di perusahaan, nilai juga dapat menjadi pemersatu perusahaan ketika mengembangkan sistem operasional yang dijalankan.

#### (2) Pengelolaan kompetensi

Seluruh tantangan dalam perusahaan harus dipetakan untuk kemudian ditetapkan jenis karakteristik yang berhubungan dengan sistem pengelolaan kompetensi tersebut. Dalam beberapa hal, proses pengelolaan kompetensi dilakukan dengan melakukan proses

identifikasi kompetensi, pelatihan/ pengembangan kompetensi serta program pengujian kompetensi.

Aspek kompetensi ada baiknya untuk divalidasi untuk memastikan bahwa proses penetapan kompetensi sesuai dengan manajemen pengelolaan atas resiko usaha.

#### (3) Pengelolaan Sistem Renumerasi

Dalam industri jasa, penetapan sistem renumerasi adalah menjadi penting. Pertimbangan yang ditetapkan tidak hanya berdasarkan kepada nilai pasar, aspek produktifitas, resiko maupun komitmen atas loyalitas menjadi nilai yang penting dalam melakukan proses pengelolaan sistem renumerasi dalam perusahaan.

## **2.4 Penerapan Sistem Administrasi yang Baik dan Benar**

Setiap bidang usaha memiliki sistem administrasi yang berbeda-beda tergantung pada usaha yang dijalankannya, namun pada prinsipnya sistem administrasi di setiap perusahaan adalah untuk kelancaran kinerja perusahaan. Secara umum, dapat dikatakan bahwa administrasi itu dapat dilaksanakan jika banyak orang yang berkepentingan terhadap administrasi itu sendiri.

Kemudian ciri-ciri yang melekat pada sistem administrasi itu sendiri adalah: Terdapat kerjasama, Terdapat proses atau usaha, Terdapat bimbingan, kepemimpinan, pengawasan serta tujuan.

Setiap perusahaan pasti menuntut karyawannya agar dapat bekerja dengan baik dan dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan, karena itu setiap perusahaan pasti mempunyai strategi untuk menjalankan administrasinya pada setiap bagian dalam perusahaan. Untuk mendukung strategi dari administrasi itu sendiri, Fungsi dari Administrasi adalah:

a. *Planning* (Perencanaan)

Dalam kegiatan administrasi pasti memerlukan perencanaan yang baik, seperti pengumpulan data dimana dalam mengumpulkan data pasti diperlukan sistem administrasi yang baik.

b. *Organizing* (Pengorganisasian)

Kegiatan-kegiatan organisasi pasti membutuhkan administrasi, seperti penetapan petugas/pekerja.

c. *Staffing*

Penetapan tenaga kerja sesuai dengan bidang dan keahliannya agar dapat menambah nilai bagi perusahaan.

d. *Directing* (Pengarahan)

Memberikan bimbingan dan pengarahan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

e. *Coordinating*

Pengkoordinasian dimana seluruh kepentingan perusahaan dapat terlaksanakan sesuai dengan tujuan.

f. *Reporting*

Cara untuk memberikan informasi dari apa yang telah dilakukan sebagai pertanggungjawaban.

g. *Budgeting*

Perencanaan hingga perhitungan keuangan perusahaan serta pengawasan yang dilakukan.

Fungsi dari administrasi itu sendiri diyakini dapat memperlancar kinerja perusahaan, banyak hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk dapat melakukan sistem administrasinya dengan baik, misalnya saja membuat struktur organisasi untuk membantu perencanaan dan pengaturan kegiatan perusahaan, dimana terbentuk rangkaian pertanggungjawaban. Kemudian

yang menjadi pertanyaan setelah kita melakukan sistem administrasi dengan baik.

Apa manfaat dari sistem administrasi bagi perusahaan?

1. Mendapatkan informasi atas kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Mendapatkan data yang akurat yang dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan.
3. Mendapatkan informasi atas perkembangan perusahaan.
4. Dapat membantu masing-masing bagian dalam menjalankan pekerjaannya.

## 2.5 Strategi Pemasaran

Berikut adalah enam strategi pemasaran yang kami anggap cocok untuk bisnis jasa profesional. Keenam strategi ini kami urutkan dari yang paling efektif (nomor satu) hingga ke yang paling kurang efektif (nomor enam):

### 1. *Direct Selling* dan *Feedback*

Bertemu dan menghubungi orang-orang yang akan menjadi calon klien kita merupakan langkah pemasaran yang efektif, dimana hal ini bisa kita lanjutkan dengan melakukan feedback atau kegiatan tindak lanjut yang membuat hubungan kita dengan mereka menjadi lebih kuat, sehingga mereka menjadi lebih mengenal dengan kita. Strategi ini bisa dilakukan dengan

bertatap muka, melalui telepon, surat, e-mail, sms, atau secara daring.

## 2. *Networking* dan Membangun Referensi

Strategi ini dilakukan dengan cara mengumpulkan nama-nama yang kita bisa ajak untuk menjadi klien, referral, mengumpulkan informasi, dan lain-lain. Hal positif yang paling terasa dari strategi ini adalah bahwa usaha jasa yang kita miliki menjadi terkenal karena orang-orang yang kita kenal mereferensikan jasa kita kepada orang lain.

## 3. *Public Speaking*

Strategi ini dilakukan untuk meningkatkan kredibilitas kita di depan calon klien kita, dengan menyampaikan hal-hal yang kita kuasai.

## 4. Menulis

Kredibilitas juga bisa ditingkatkan dengan cara rutin dalam menulis artikel dan blog berkaitan dengan keahlian kita.

## 5. Kegiatan-kegiatan Promosi

Berbagai kegiatan promosi seperti mengikuti pameran, menjadi sponsor, dan lainnya, bisa mendekatkan kita pada banyak calon klien. Namun kita juga perlu memperhatikan faktor biaya yang kita perlu keluarkan.

## 6. Iklan

Ini adalah cara yang paling kurang efektif untuk memasarkan jasa profesional kita. Namun demikian, terkadang juga berhasil terutama iklan dalam bentuk website atau media sosial.

Secara umum, keefektifitasan di atas mungkin akan dipengaruhi oleh kondisi, kemampuan, maupun keinginan kita. Misalnya, seorang psikolog merasa tidak cocok untuk

menggunakan strategi menghubungi calon klien dia secara langsung dan melakukan tindak lanjut, sehingga dia lebih memilih untuk menggunakan strategi networking atau membangun referral.

Untuk itu, silahkan pilih salah satu dari strategi di atas, kemudian pikirkan beberapa taktik yang kita bisa gunakan, dan jangan menyerah untuk melakukan eksperimen untuk memasarkan jasa profesional kita.

### **3. RANGKUMAN**

---

Menyusun sebuah rancangan usaha usaha jasa profesi dan profesionalisme, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yakni berkaitan dengan ide, peluang usaha, pemanfaatan sumber daya, penerapan administrasi yang baik dan benar, serta strategi pemasaran

Dalam menganalisis peluang usaha, yang harus diperhatikan diantaranya.

- a. Minat seseorang, misalnya berminat dalam dunia perdagangan, jasa atau bidang lainnya.
- b. Modal, apakah sudah tersedia modal awal atau belum, baik dalam bentuk uang maupun barang/mesin.
- c. Relasi, apakah ada keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni usaha yang sama.

Analisis Peluang Usaha Berdasar Minat dan daya beli Konsumen.

Untuk mengetahui besar-kecilnya minat masyarakat terhadap usaha yang kita dirikan, kita bisa melakukan observasi.

Observasi ini bisa dilakukan dengan cara:

- Mengadakan pengamatan langsung ke pasar;
- Melakukan wawancara;
- Memberikan angket untuk diisi oleh calon konsumen.
- Meneliti siapa konsumen yang akan menggunakan produk kita

Hubungan antara minat, daya beli dan kelangsungan usaha adalah dapat digambarkan sebagai berikut:

- Minat besar, daya beli kuat, kelangsungan usaha terjamin.
- Minat besar, daya beli rendah, kelangsungan usaha terhambat.
- Minat rendah, daya beli rendah, usaha tidak dapat berlangsung.

“ Jika kamu tidak mengejar apa yang kamu inginkan, maka kamu tidak akan mendapatkannya. Jika kamu tidak bertanya maka jawabannya adalah tidak. Jika kamu tidak melangkah maju, kamu akan tetap berada di tempat yang sama ”



Daftar Isi



# Latihan Essay II

Kerjakan semua soal di bawah ini di kertas, kemudian cocokan dengan alternatif penyelesaiannya!

01. Sebutkan tahapan-tahapan menyusun usaha profesi dan professional!

Alternatif penyelesaian

02. Sebutkan langkah-langkah analisis SWOT!

Alternatif penyelesaian

03. Jelaskan 6 strategi pemasaran usaha profesi dan professional!

Alternatif penyelesaian

04. Sebutkan 6 M sumber daya usaha!

Alternatif penyelesaian

05. Sebutkan tujuan diberlakukannya sistem administrasi usaha!

Alternatif penyelesaian



Daftar Isi

## Latihan Pilihan Ganda II

1. Tahapan pertama yang harus dilakukan dalam menyusun rencana usaha profesi dan profesionalisme adalah...

- A Menyusun ide
  - B Membaca peluang
  - C Menyiapkan administrasi
  - D Menyusun anggaran
  - E Memanfaatkan sumberdaya
- 

2. Analisis yang bisa digunakan dalam membaca peluang usaha dan tantangan dalam usaha profesi dan profesionalisme adalah ....

- A Opportunity research
  - B Distription
  - C SWOT
  - D Distraction
  - E Threat analysis
- 

3. Menganalisis segala macam kelemahan yang ditemukan saat kita menyusun rencana usaha profesi dan profesionalisme disebut analisis ....

- A Weakness
- B Threat
- C Disadvantages
- D Defect

E Disability

---

4. Sumber daya yang memiliki peran penting dalam usaha profesi dan profesionalisme adalah

A Money

B Method

C Man

D Market

E Material

---

5. Sumber daya usaha yang melingkupi tata kerja yang digunakan oleh perusahaan, baik dalam membuat produk atau dalam mengelola sumber daya yang lain disebut ...

A Money

B Man

C Method

D Market

E Material

---

6. Salah satu faktor penyebab pentingnya system administrasi usaha adalah ...

A Agar rapih dan teratur

B Agar tercatat

C Adanya kerjasama dengan pihak lain

D Adanya laporan

E Adanya bukti-bukti usaha

---

7. Melaksanakan pencatatan data-data transaksi usaha, keuangan usaha, produksi, tenaga kerja, bahan baku, pemasaran, promosi, distribusi dan lain sebagainya adalah tugas dari ...

- A Tenaga Administrasi
  - B Tenaga pencatatan
  - C Tenaga juru tulis
  - D Tenaga tata usaha
  - E Tenaga ahli
- 

8. Berikut ini adalah pengaturan catatan dan dokumen sistem administrasi usaha, kecuali

- A Pengaturan catatan dan dokumen transaksi usaha
  - B Pengaturan catatan dan dokumen pemasaran dan penjualan produk.
  - C pengaturan catatan dan dokumen para konsumen atau pelanggan atau pembeli
  - D Pengaturan catatan dan dokumen inventaris barang dagangan dan sebagainya.
  - E Pengaturan catatan dan dokumen piutang usaha
- 

9. Strategi yang paling efektif untuk memasarkan jasa profesional adalah ....

- A Berbicara di depan umum
- B Beriklan
- C Direct selling dan feedback
- D Menulis
- E Promosi

10. Mengumpulkan nama-nama yang kita bisa manfaatkan untuk menjadi klien, referral, mendapatkan informasi, dan lain-lain, adalah strategi pemasaran yang disebut ....

- A Networking
- B Feedback
- C Direct selling
- D Public knowladge
- E Public charisma



Daftar Isi

e-Modul 2019

Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

## Penilaian Diri II

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
01.	Apakah Anda telah mencari dan menemukan peluang usaha?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
02.	Apakah Anda telah mengidentifikasi peluang usaha?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
03.	Apakah Anda telah menganalisis peluang usaha berdasarkan jenis produk dan jasa?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
04.	Apakah Anda telah menganalisis peluang usaha berdasarkan minat dan daya beli konsumen?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak
05.	Apakah Anda telah mengambil resiko dalam peluang usaha?	<input type="radio"/> Ya	<input type="radio"/> Tidak

---

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.



Daftar Isi

e-Modul 2019

Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

# Evaluasi

## Soal 1.

Pemberian suatu tindakan tak kasat mata dari satu orang ke orang lainnya dinamakan ....

- A. Hadiah
- B. Jasa
- C. Souvenir
- D. Doa
- E. Kenangan

## Soal 2.

Di bawah ini adalah jenis-jenis jasa yang dibutuhkan manusia, yaitu ....

- A. Perumahan
- B. Perawatan pribadi
- C. Jasa rumah tangga
- D. Transportasi
- E. Benar semua

## Soal 3.

Usaha air minum, perbain rumah, clening servis merupakn contoh jenis jasa ....

- A. Perawatan pribadi
- B. Perumahan
- C. Usaha rumah tangga
- D. Rekreasi
- E. Jasa bisnis dan profesi

#### Soal 4.

Pekerjaan yang membutuhkan pelatihan dan penguasaan terhadap suatu pengetahuan khusus dinamakan ....

- A. Spesialis
- B. Profesi
- C. Profesional
- D. Tenaga ahli
- E. Profesionalisme

#### Soal 5.

Di bawah ini adalah syarat pokok untuk suatu profesi, yaitu ....

- A. Pengetahuan yang memadai
- B. Keahlian khusus
- C. Persyaratan akademis
- D. Hanya A dan B
- E. A, B, dan C benar semua

### Soal 6.

Kode etik profesi adalah pedoman sikap, tingkah laku dan perbuatan dalam melaksanakan tugas dan kehidupan sehari-hari. Itu menurut UU tentang Kepegawaian nomor ....

- A. 8
- B. 18
- C. 28
- D. 81
- E. 88

### Soal 7.

Komitmen para profesional terhadap profesinya disebut ....

- A. Profesi
- B. Profesional
- C. Profesionalisme
- D. Jasa profesi
- E. Salah semua

### Soal 8.

Memiliki keterampilan yang tinggi dan pengalaman yang luas, sehingga berorientasi selalu ke depan secara mandiri, merupakan.....dari profesional.

- A. Ciri

- B. Watak
- C. Prinsip
- D. Definisi
- E. Kinerja

### Soal 9.

Memiliki keahlian yang lebih mendalam dalam hal SDLC (*software development life cycle*) adalah jasa profesi ....

- A. Komputer
- B. Software engineering
- C. Konsultan
- D. Arsitek
- E. marketing

### Soal 10.

Tenaga profesional yang memberikan jasa penasihatan disebut ....

- A. Konsul
- B. Akuntan publik
- C. Humas
- D. Konsultan
- E. Guru

### Soal 11.

Konsultan yang mengaudit berbagai bidang dalam bisnis, mulai yang umum dan khusus adalah....

- A. Konsultan bisnis
- B. Konseling Karir
- C. Akunting
- D. Auditor
- E. Pajak

### Soal 12.

Perusahaan pengembangan perangkat lunak, konsultan implementasi Teknologi Informasi, dan training merupakan bisnis di bidang ....

- A. Teknologi Informasi
- B. Komputer
- C. Laptop
- D. Komunikasi
- E. Konsultan karir

### Soal 13.

Di bawah ini adalah jenis usaha jasa konsultan ....

- A. Untuk mendapatkan reputasi
- B. Mencari rekan kerja
- C. Permasalahan klien
- D. Strategi pemasaran

- E. Bnar semua

#### Soal 14.

Usaha pengembangan guru yang dilakukan sebelum seseorang menduduki jabatan menjadi guru adalah termasuk ....

- A. Program servis eduction
- B. Program pre servis education
- C. Program in servis education
- D. Program in servis training
- E. Program education

#### Soal 15.

Promosi adalah bentuk komunikasi pemasaran, berikut ini adalah yang bukan media promosi....

- A. Menulis
- B. Iklan
- C. Networking
- D. Menghubungi langsung
- E. Menghubungi tidak langsung

#### Soal 16.

Mendapatkan proyek, membuat kesepakatan kontrak, membuat desain dan detail produk adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang ....

- A. Desain
- B. Desainer
- C. Tata ruang
- D. Arsitek
- E. Konsultan

### Soal 17.

Berikut ini adalah layanan klinik kesehatan, kecuali ....

- A. Klinik gigi
- B. Laboratorium
- C. Layanan rontgen
- D. Apotik
- E. Panti pijat

### Soal 18.

Untuk mengetahui besar-kecilnya minat masyarakat terhadap usaha yang akan didirikan kita harus ....

- A. Mempunyai dana
- B. Melakukan observasi
- C. Megadakan acara
- D. Minta nasehat
- E. Membuat Proposal

### Soal 19.

Memulai usaha jasa profesional tidak sama dengan memulai usaha yang menghasilkan barang, hal ini karena ....

- A. Jasa tidak sama dengan uang
- B. Jasa lebih susah dari barang
- C. Barang mudah diperoleh
- D. Jasa tidak kasat mata
- E. Barang kasat mata

### Soal 20.

Untuk melihat peluang usaha jasa, kita harus mulai dengan ....

- A. Minat dan modal
- B. Modal dan relasi
- C. Relasi dan minat
- D. Relasi dan modal
- E. minat, modal dan relasi

### Soal 21.

Membantu masyarakat yang akan menjual atau membeli barang, seperti tanah, rumah, sawah, kendaraan bermotor dan mobil termasuk jasa ....

- A. Profesi

- B. Perumahan
- C. Perantara
- D. Usaha rumah tangga
- E. Bisnis

### Soal 22.

Melakukan wawancara, Memberikan angket untuk diisi oleh calon konsumen, Mengadakan pengamatan langsung ke pasar merupakan kegiatan survey untuk mengetahui ....

- A. Minat konsumen
- B. Daya beli konsumen
- C. Hobby konsumen
- D. Minat dan daya beli konsumen
- E. Kebutuhan konsumen

### Soal 23.

Manfaat dari sistem administrasi bagi perusahaan adalah ....

- A. Mendapatkan informasi atas kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.
- B. Mendapatkan data yang akurat yang dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan.
- C. Mendapatkan informasi atas perkembangan perusahaan.
- D. Dapat membantu masing-masing bagian dalam menjalankan pekerjaannya.
- E. Semua benar

### Soal 24

Strategi ini dilakukan dengan cara mengumpulkan nama-nama yang kita bisa ajak untuk menjadi klien, referral, mengumpulkan informasi, dan lain-lain merupakan strategi pemasaran ....

- A. Direct selling
- B. networking
- C. Promosi
- D. Iklan
- E. Menulis

### Soal 25.

Prinsipnya sistem administrasi di setiap perusahaan adalah untuk ....

- A. Kelancaran kerja perusahaan
- B. Keamanan
- C. Kejayaan
- D. Meningkatkan karyawan
- E. Menambah perusahaan

✓ Hasil Evaluasi

Nilai	Deskripsi

 [Daftar Isi](#)

e-Modul 2019  
Direktorat Pembinaan SMA - Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

# Glosarium

## **AKUNTAN PUBLIK**

AKUNTAN YANG TELAH MEMPEROLEH IZIN DARI MENTERI KEUANGAN UNTUK MEMBERIKAN JASA AKUNTAN PUBLIK

## **INOVASI**

SUATU PENEMUAN BARU YANG BERBEDA DARI YANG SUDAH ADA ATAU YANG SUDAH DIKENAL SEBELUMNYA

## **PROFESI**

PEKERJAAN YANG DILAKUKAN SEBAGAI KEGIATAN POKOK UNTUK MENGHASILKAN NAFKAH HIDUP DAN MENGANDALKAN SUATU KEAHLIAN

## **REKAYASA**

MERUPAKAN APLIKASI ILMU PENGETAHUAN UNTUK MENJAWAB PERSOALAN PRAKTIS DALAM KEHIDUPAN MANUSIA TERMASUK DI DALAMNYA KEBUTUHAN KOMERSIAL ATAU INDUSTRI.

## **SOFTWARE ENGINEERING**

REKAYASA PERANGKAT LUNAK UNTUK DIKEMBANGKAN, DIPELIHARA, DIBANGUN KEMBALI DALAM PRINSIP SEBUAH REKAYASA.



Daftar Isi



## Daftar Pustaka

<https://bizzisoconsulting.com/2016/02/02/manajemen-pengelolaan-sdm-sumber-daya-manusia-dalam-bidang-usaha-jasa/>

<https://kttiweb.wordpress.com/2015/05/28/enam-strategi-pemasaran-yang-cocok-untuk-bisnis-jasa-profesional/>

<https://AZENISMAIL.wordpress.com/2013/06/04/PENGER-TIAN-PROFESI-DAN-PROFESIONALISME/>

[https://baruoi.blogspotcom/2019/07/jenis-jenis usaha profesi-dan-profesionalisme](https://baruoi.blogspotcom/2019/07/jenis-jenis-usaha-profesi-dan-profesionalisme)

<http://pajarilahi94.blogspot.com/2012/03/menganalisis-peluang-usaha.html>

<http://www.jtanzilco.com/blog/detail/395/slug/pentingkah-sistem-administrasi-bagi-usaha-anda>

Eri Dwi Astuti, Cv Grahadi, Modul Pengayaan Pkwu Kelas Jilid 3 Tahun 2019