

JURNAL
PENELITIAN KEBIJAKAN PENDIDIKAN

STRATEGI PENINGKATAN KAPASITAS SEKOLAH MELALUI
REVITALISASI BENGKEL OTTO 03 TEACHING FACTORY
SMK NEGERI 3 SEMARANG

DISUSUN

Dra. UMMI ROSYDIANA,M.Par

NIP. 196706281993032002

ABSTRACT

Dra. Umami Rosydiana, M. Par. 2020. Strategy to Increase School Capacity Through Revitalization of the OTTO 03 Teaching Factory Workshop at SMK Negeri 3 Semarang. Semarang State Vocational School.

To ensure the quality of the learning process that is quality and relevant in SMK, SMK Negeri 3 Semarang develops or revitalizes the OTTO 03 Workshop teaching factory at SMK Negeri 3 Semarang. In order to develop the OTTO 03 Teaching factory workshop, it is necessary to make improvements in several areas, including repairing and renovating premises, developing human resources, and professional management. Also service to customers so that customers will feel comfortable and will finally entrust their services to the OTTO 03 Teaching Factory Workshop at SMK Negeri 3 Semarang. The expected goal is the realization of the IDUKA standard OTTO 03 motorcycle and car service workshop management.

Solutions for the development of the OTTO 03 Teaching factory workshop at SMK Negeri Semarang include taking an inventory of existing workshop equipment, compiling material requirements and RAB for revitalization activities, making layouts for the OTTO 03 Workshop workshop, coordinating with IDUKA to become a supervisor or quality control. QC) OTTO 03 workshop, creating an organizational structure for OTTO 03 workshop, conducting product promotions in the form of online and offline services such as flyers, banners/benners, mobile services, giveaways (vouchers/merchandise), and membership, as well as creating a database customers (every time it is close to service time, TEFA 03 provides a notification for repairs and explains what details need to be serviced).

The results of the development of the OTTO 03 Teaching factory workshop at the Semarang State Vocational School for the short-term 25 day program have been achieved 100%, namely the more attractive appearance of the OTTO 03 Workshop workshop, the workshop layout in accordance with IDUKA standards, IDUKA and community trust in the existence of the OTTO 03 Workshop workshop, quality improvement work attitude (5S/5R) of students and the ability to complete work in accordance with SOPs, the establishment of OTTO 03 workshop collaboration with IDUKA and benefits. Thus, the development of the OTTO 03 Teaching factory workshop for SMK Negeri Semarang provides a positive contribution to SMK Negeri 3 Semarang, the general public, IDUKA, and Corporate.

Keywords: OTTO Workshop Revitalization 03

I. PENDAHULUAN

a. Latar Belakang

Keberhasilan pembangunan dewasa ini sangat tergantung kepada keberadaan Sumber Daya Manusia (SDM). SDM yang berkualitas merupakan faktor penunjang bagi kemajuan dan keberhasilan pembangunan suatu bangsa. Tanpa SDM yang berkualitas, mustahil bagi suatu bangsa dapat mencapai kemajuan dalam segala bidang kehidupan. Ketersediaan SDM yang berkualitas tentunya merupakan tanggung jawab fundamental bagi suatu lembaga pendidikan. Hal tersebut bukanlah perkara yang mudah dan sederhana, tetapi persoalan yang memerlukan upaya yang serius dan sungguh-sungguh dalam menanganinya. Pendidikan yang fundamental berkaitan langsung dengan pembentukan kognitif, afektif dan psikomotor peserta didik secara komprehensif, yang harus mendapat perhatian serius bagi para pendidik, pimpinan lembaga pendidikan dan masyarakat umum sebagai pengguna jasa kependidikan. Untuk meningkatkan kualitas pendidikan, khususnya di jenjang Pendidikan Menengah Kejuruan, perlu ditunjang oleh sarana dan prasarana yang memadai, gedung yang permanen, kokoh dan representatif, serta lingkungan belajar yang nyaman, bersih dan asri sehingga tumbuh rasa bangga dan percaya diri pada siswa dan mereka akan merasa betah selama berada di sekolah tersebut. Selain itu juga, para pendidik dapat mampu menciptakan suasana pembelajaran yang sesuai dengan yang diinginkan.

Untuk memenuhi standar minimal kompetensi produktif yang diperlukan dalam Industri, perusahaan dan lapangan kerja (IDUKA) maka SMK Negeri 3 Semarang telah mendirikan Teaching Factory Bengkel OTTO 03. pelaksana perbaikan maupun membayar yang menangani masih mekanik karena personalnya masih kurang. Satu Bengkel OTTO 03 yang mengelola orangnya masih terbatas hanya 2 yaitu mekanik dan siswa yang membantu.

Masalah sepi pelanggan pada bisnis bengkel kendaraan; mobil atau sepeda motor yang baru berdiri adalah hal biasa. Semua usaha kalau masih dalam tahap awal merintis atau memulai ya memang begitu. Semua butuh proses.

Dalam upaya mewujudkan pelaksanaan teaching factory di SMK

diperlukan beberapa komponen pendukung agar tujuan dapat tercapai. Menurut Direktorat PSMK (2008), komponen-komponen teaching factory terdiri atas: Operational management, Human Resource, Financial dan Investment, Entrepreneur, Partnership, Curriculum, Learning Process of product realization, Infrastructure dan Facilities, serta product/service. Manajemen operasional yang dimaksud yaitu pengelolaan teaching factory. Manajemen tersebut meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan evaluasi. Perencanaan ialah proses sistematis dalam sebuah organisasi untuk menyepakati dan membangun sebuah komitmen dengan pengambil kebijakan untuk memprioritaskan suatu hal yang penting sesuai dengan tujuan organisasi dan tanggung jawab terhadap lingkungan sekitarnya. Perencanaan dan tujuan yang dibuat dengan target dan strategi pencapaian yang jelas.

b. Tujuan

1. CAPAIAN KINERJA JANGKA PENDEK (25 hari)
 - a) Terbentuknya Tim Efektif
 - b) Terlaksananya revitalisasi bengkel OTTO 03
 - c) Terwujudnya pengelolaan bengkel OTTO 03 service sepeda motordan mobil berstandar IDUKA
 - d) Tersedianya SDM yang kompeten
 - e) Terwujudnya strategi pemasaran yang efektif
2. CAPAIAN KINERJA JANGKA MENENGAH (0-1 tahun)
 - a) Terwujudnya technopark otomotif di SMK N 3 Semarang
 - b) Terwujudnya penjualan Pertamina
 - c) Marketing e-commerce.
3. CAPAIAN KINERJA JANGKA PANJANG (1-2 tahun)
 - a) Terwujudnya regulasi BLUD pendidikan

c. Ruang Lingkup

SMK Negeri 3 Semarang berada di wilayah Kota Semarang Provinsi Jawa Tengah Yang Lokasinya Sangat Strategis, Unit Produksi Teknik Otomotif Untuk Meningkatkan Pendapatan Sekolah Melalui Penjualan Pertamina Dan Service Sepeda Motor Dan Mobil Sehingga Sekolah Mampu Memfasilitasi Kegiatan Praktik Siswa Dengan Optimal.

II. METODE PENELITIAN

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) melalui Direktorat Jenderal (Ditjen) Pendidikan Vokasi terus berupaya menjalin kerja sama dengan industri dunia usaha dan Kerja (IDUKA). Langkah ini bertujuan agar dunia pendidikan tak tertinggal jauh dengan kemajuan industri. Supaya link and match dengan dunia industri dapat terus berjalan, Ditjen Pendidikan Vokasi juga telah mewajibkan lembaga pendidikan vokasi untuk melaksanakan paket-paket dalam program tersebut. Direktur Jenderal Pendidikan Vokasi Wikan Sakarinto menjelaskan, peningkatan kompetensi sumber daya manusia (SDM) bidang teknologi dan komunikasi.

Kemitraan dimaknai sebagai bentuk persekutuan antara dua pihak atau lebih yang membentuk suatu ikatan kerjasama atas dasar kesepakatan, saling membutuhkan dan menguntungkan kedua belah pihak dalam rangka meningkatkan kapasitas dan kapabilitas di suatu bidang usaha tertentu sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik atau lebih dikenal dengan MOU. Kebutuhan membangun dan meningkatkan kemitraan dengan IDUKA dirasakan sebagai suatu kebutuhan mutlak bagi sekolah kejuruan. Negosiasi MOU sangat diperlukan dan merupakan langkah strategis bagi SMK untuk menjalin kerjasama secara formal dengan IDUKA. Adanya MOU akan memberikan kemudahan bagi SMK untuk merealisasikan semua programnya, diantaranya :

1. Program PKL siswa (Praktik Kerja Lapangan)
2. Program Guru Tamu
3. Program Sinkronisasi Kurikulum
4. Program Kunjungan Industri
5. Program Rekrutmen Karyawan
6. Program Kelas Industri

Keberhasilan program-program di atas sangat butuh dukungan dari IDUKA. Tentu mencapai suatu kesepakatan dibutuhkan negosiasi yang baik dari pihak sekolah. Dimana dalam hubungan ini kedua belah pihak harus sama-sama diuntungkan. Rasa saling percaya diantara kedua belah pihak akan menjadi sebuah komitmen dalam bentuk surat perjanjian yang ditanda tangani oleh pimpinan perusahaan dan Kepala Sekolah. Beberapa perusahaan yang sudah

menjalin kerjasama dengan SMK Negeri 3 Semarang dan sudah mempunyai MoU.

Berdasarkan pengalaman dilapangan, masih banyak sekolah yang bekerja sama dengan IDUKA tetapi belum menyeluruh, masih sebatas kerja sama kaitannya dengan pelaksanaan Praktek kerja lapangan dan sinkronisasi kurikulum. Sehingga kerjasama kaitannya dengan penerimaan atau penarikan lulusan belum bisa diterima. Sedangkan kerjasama kaitannya dengan pengguna lulusan sangat penting dan itu yang diharapkan.

A. Analisis SWOT

Kotler dan Amstrong (2008:64), SWOT adalah bentuk analisis manajemen perusahaan atau organisasi yang dapat membantu dalam penyusunan suatu rencana untuk mencapai suatu tujuan. Pengembangan bengkel OTTO 03 teaching factory SMK Negeri 3 Semarang menggunakan analisis SWOT seperti di bawah ini.



Gambar 2.1 Matrix SWOT

1. *Strength* (kekuatan)

SMKN 3 Semarang memiliki bengkel *OTTO 03* yang sangat strategis karena terletak dekat keramaian dan dekat hotel-hotel berbintang seperti hotel IBIS, hotel HAMKA. Selain itu, juga dekat dengan Kampus Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang, Kampus Universitas Diponegoro, tempat ibadah, pangkalan ojek online (OJOL), serta persimpangan yang sangat ramai. Selain itu, harga kompetitif, cepat dan puas, Lisensi by PT. Global Carfix Indonesia.

2. *Weaknesses* (kelemahan)

Pengembangan bengkel *OTTO 03* dilakukan karena beberapa hal antara

lain : pengelolaan bengkel yang masih secara konvensional, perwajahan yang belum optimal, kepercayaan masyarakat masih rendah.

3. *Opportunities* (peluang)

Pengembangan bengkel *OTTO 03* memiliki peluang yang bagus antara lain :

- a. Meningkatnya penggunaan kendaraan bermotor;
- b. Potensi usaha karena tempat strategis;
- c. Pandemi membuat customer tidak menyukai transportasi umum;
- d. Kolaborasi dengan bengkel kecil di sekitar lokasi sekolah;
- e. Pengembangan technopark bekerjasama dengan IDUKA.

4. *Treaths* (ancaman)

Pengembangan bengkel *OTTO 03* menghadapi beberapa ancaman antara lain :

- a. Strategi bisnis mudah ditiru;
- b. Persaingan harga dengan kompetitor bidang usaha sejenis;
- c. Masyarakat lebih percaya dengan bengkel yang sudah memiliki branding.

B. Kondisi Bengkel OTTO 03

1. Kebutuhan jumlah instruktur dan mekanik yang masih kurang; Terbatasnya jumlah instruktur dan mekanik menyebabkan perform dari bengkel OTTO 03 berjalan kurang optimal. Hal ini disebabkan karena masih terbatasnya anggaran yang dialokasikan untuk pembiayaan instruktur dan mekanik sehingga sulit untuk melakukan penambahan personil di bengkel OTTO 03. Berikut data jumlah instruktur dan mekanik bengkel OTTO 03.

Table 2.1 Kebutuhan Instruktur dan Mekanik

No.	Uraian	Kondisi		keterangan
		Saat ini	Ideal	
1	Instruktur	0 orang	1 orang	
2	Mekanik	1 orang	2 orang	2 Stall (Stall Mobil dan Stall Motor)

2. Hard skill dan soft skill perlu ditingkatkan;

Hard skill dan soft skill merupakan hal yang menjadi prioritas dalam melakukan sebuah pekerjaan. Hard skill dan soft skill yang rendah menyebabkan sebuah pekerjaan tidak bisa berjalan sesuai dengan harapan. Hal ini menyebabkan tingkat kepercayaan dan kepuasan pelanggan menjadi berkurang.

3. Revitalisasi sarpras baik fisik maupun peralatan praktik;

Kondisi fisik bengkel OTTO 03 saat ini masih cukup layak untuk beroperasi tetapi perlu diadakan revitalisasi perwajahan dan tata letak/*layout* bengkel OTTO 03. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kepercayaan dari pelanggan terhadap eksistensi dan keberlangsungan bengkel OTTO 03. Selain itu, kondisi peralatan yang ada saat ini masih perlu diadakan penambahan alat/*tools* untuk menunjang kinerja mekanik dalam melakukan pekerjaan.

4. Manajemen Bengkel OTTO 03 masih secara konvensional;

Pengelolaan bengkel OTTO 03 saat ini masih dilakukan secara konvensional atau alamiah, sehingga pembukuan keuangan serta inventarisasi barang masuk dan keluar belum terdokumentasikan dengan baik. Hal ini menyebabkan pengelola bengkel OTTO 03 mengalami kesulitan ketika memproyeksikan kondisi keuangan serta menganalisis potensi dan kelemahan bengkel OTTO 03, sehingga perlu adanya struktur organisasi dan uraian kerja yang jelas.

5. *Data base customer* belum ada;

Pengelolaan bengkel OTTO 03 yang masih konvensional berdampak pada belum tersedianya *data base customer*. Dengan adanya *data base customer* maka pengelola bengkel OTTO 03 dapat melihat riwayat servis setiap kendaraan dan data *customer*. Hal ini menjadi penting, karena dengan *data base* tersebut pengelola bengkel OTTO 03 dapat menginformasikan kepada *customer* terkait waktu servis berikutnya dan item apa saja yang harus diservis.

6. Belum adanya kepercayaan dan kepuasan dari customer

Dampak yang timbul akibat pengelolaan bengkel OTTO 03 yang masih konvensional selain belum tersedianya *data base customer* adalah

rendahnya kepercayaan *customer* terhadap bengkel OTTO 03. Pemberian layanan yang prima terhadap *customer* dan jasa servis yang handal dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan *customer*. Selama ini pengelolaan di bengkel OTTO 03 belum terbentuknya tenaga pengelolaan yang efektif. Pengelolaan masih berpusat pada mekanik yaitu mulai aktivitas penerimaan *customer*, mendiagnosa kerusakan, mengerjakan perbaikan, menerima biaya perbaikan dan penyerahan kembali kendaraan kepada *customer*.

Kondisi Bengkel OTTO 03 SMK Negeri 3 Semarang masih belum tertata dengan baik, sehingga perlu adanya upaya yang dilakukan antaralain :

- a) Membentuk Tim Efektif
- b) Melaksanakan revitalisasi bengkel OTTO 03
- c) Mewujudkan pengelolaan bengkel OTTO 03 service sepeda motor dan mobil berstandar IDUKA
- d) Menyediakan SDM yang kompeten
- e) Mewujudkan strategi pemasaran yang efektif

III. HASIL PENELITIAN

a. Solusi Yang Dilakukan

Strategi pengembangan bengkel OTTO 03.

Pengembangan bengkel OTTO 03 teaching factory SMK Negeri 3 Semarang, melalui beberapa tahap antara lain persiapan awal, pelaksanaan pengembangan, hasil pengembangan.

1. Persiapan awal

Sebelum melaksanakan kegiatan pengembangan. Yang perlu dipersiapkan adalah menyusun kebutuhan bahan untuk renovasi bengkel dan kebutuhan alat yang digunakan, menyusun rencana anggaran belanja (RAB), membuat target pemasaran dan mengoordinasikan pengembangan bengkel OTTO 03 dengan Industri Dunia Usaha dan Kerja (IDUKA).

2. Pengembangan bengkel OTTO 03

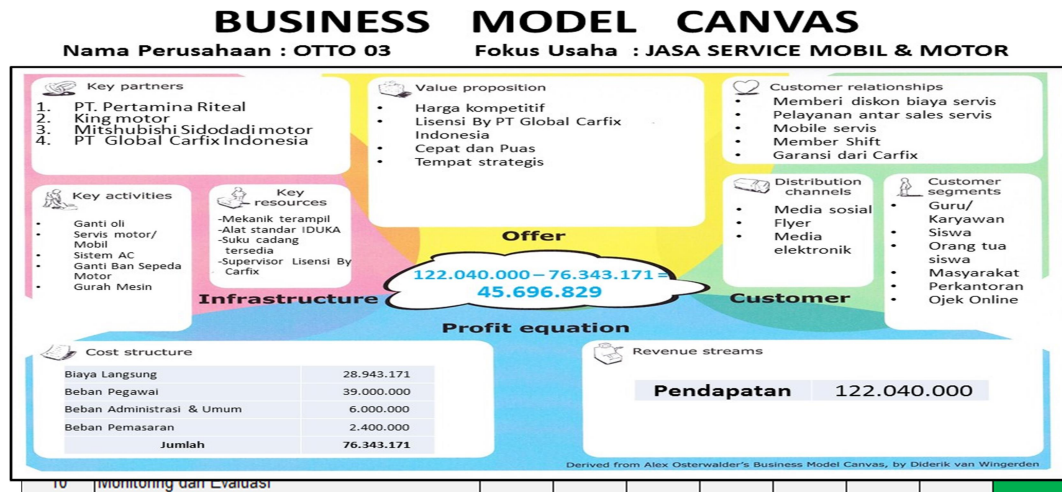
Pengembangan bengkel OTTO 03 diawali dengan membuat layout bengkel dan membuat perwajahan bengkel OTTO 03, memperkuat dan memperbanyak kerjasama antara bengkel dengan IDUKA. Selain itu juga, dalam pengembangan bengkel perlu adanya strategi pemasaran antara lain promosi jasa, membuat flyer, spanduk, banner, maupun lewat media social dan media elektronik.

3. Hasil pengembangan bengkel OTTO 03

Perwajahan bengkel OTTO 03 sudah dibuat sedemikian rupa sehingga customer yang terdiri dari siswa, guru, masyarakat umum, OJOL, maupun *corperate* akan menjadi tertarik dan mempercayakan servis kendaraan kepada bengkel OTTO 03.

NO	URAIAN	SPESI FIKASI	JUMLAH	SATUAN	HARGA	TOTAL HARGA
1	Pipa Galvalum 1/2" tebal 3,2 mm	inchi	3	batang	Rp 333.000	Rp 999.000
2	Siku Pipa (Knee) 1/2"	Inchi	5	pcs	Rp 12.000	Rp 60.000
3	Sambungan T 1/2"	inchi	4	pcs	Rp 15.000	Rp 60.000
4	Conector (penyambung Stang)		6	pasang	Rp 30.000	Rp 180.000
5	Selang Tekanan Tinggi 5/8"	inchi	5	m	Rp 8.000	Rp 40.000
6	Selang (Air House Reel)		2	set	Rp 350.000	Rp 700.000
7	Air Gun		2	pcs	Rp 50.000	Rp 100.000
8	Ciam Baut		10	pcs	Rp 2.500	Rp 25.000
9	Ciam Pipa		25	pcs	Rp 2.000	Rp 50.000
10	Cat Kuning Besi		1	kg	Rp 58.000	Rp 58.000
11	Cat Tembok Warna biru 2,5 Kg	Kg	4	galon	Rp 238.000	Rp 952.000
12	Cat Tembok Warna Putig	5 kg	1	galon	Rp 200.000	Rp 200.000
13	Cat Tembok Warna Merah 2,5 Kg	kg	1	galon	Rp 238.000	Rp 238.000
14	Air Impact		1	pcs	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000
15	Air Pressure Gauge		1	pcs	Rp 475.000	Rp 475.000
16	Kunci Busi 16 mm		1	pcs	Rp 55.000	Rp 55.000
17	Kunci Busi 21 mm		1	pcs	Rp 35.000	Rp 35.000
18	Kuas 4"		1	pcs	Rp 25.000	Rp 25.000
19	Roll Cat Tembok		1	pcs	Rp 55.000	Rp 55.000
20	Solasi Keras	Besar	10	pcs	Rp 10.000	Rp 100.000
21	Solatif Besi	besar	2	pcs	Rp 15.000	Rp 30.000
22	Papan Nama 215 x 292 mm	kecil	8	pcs	Rp 8.000	Rp 64.000
23	Kotak FSK		1	pcs	Rp 150.000	Rp 150.000
24	Baju Praktek		10	pcs	Rp 120.000	Rp 1.200.000
Jumlah						Rp 7.001.000

Tabel 3.1 *Timeline* solusi

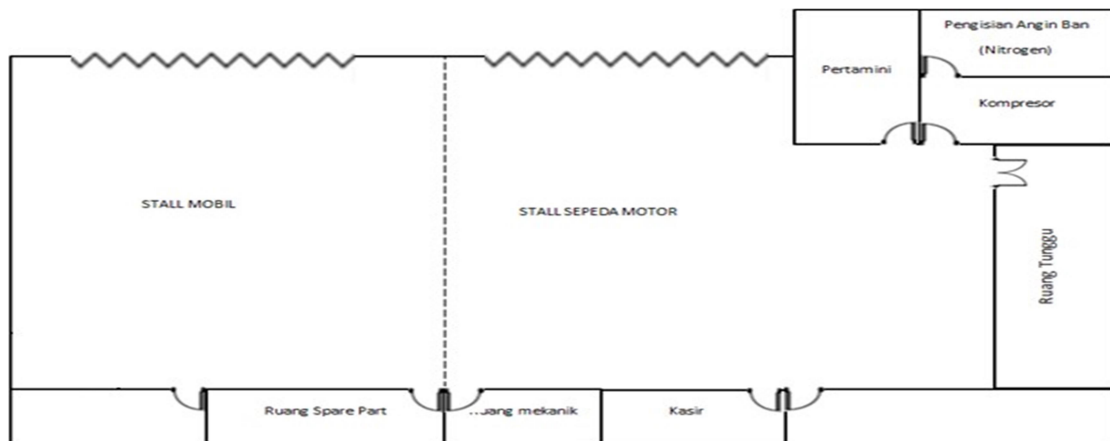


Gambar 3.2 Business model Canvas

b. Langkah-Langkah Implementasi Solusi

Langkah-langkah implementasi solusi yaitu :

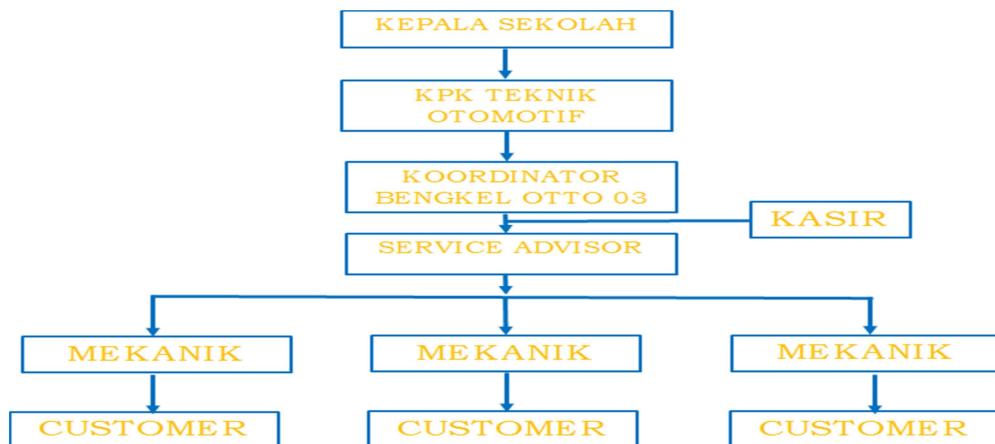
1. Melakukan inventarisasi peralatan bengkel yang sudah ada;
2. Menyusun kebutuhan bahan dan RAB untuk kegiatan revitalisasi;



Gambar 3.4 *Layout* bengkel OTTO 03

3. Membuat *layout*/tata letak bengkel Bengkel OTTO 03;
4. Melakukan koordinasi dengan IDUKA untuk menjadi supervisor atau *quality control (QC)* bengkel OTTO 03;

5. Membuat struktur organisasi bengkel OTTO 03;



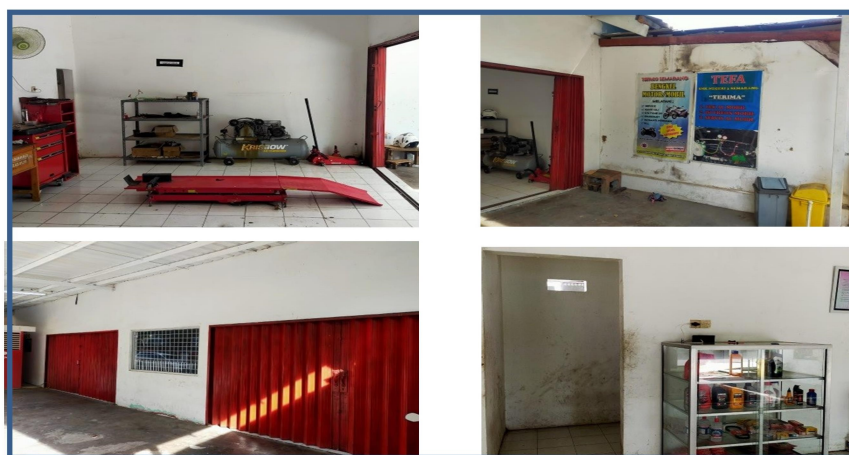
Gambar 3.5 Struktur Organisasi

6. Melakukan promosi produk berupa layanan jasa secara daring (media sosial) dan luring seperti flyer, spanduk/benner, layanan mobile, giveaway (voucher/merchandise), dan membership;

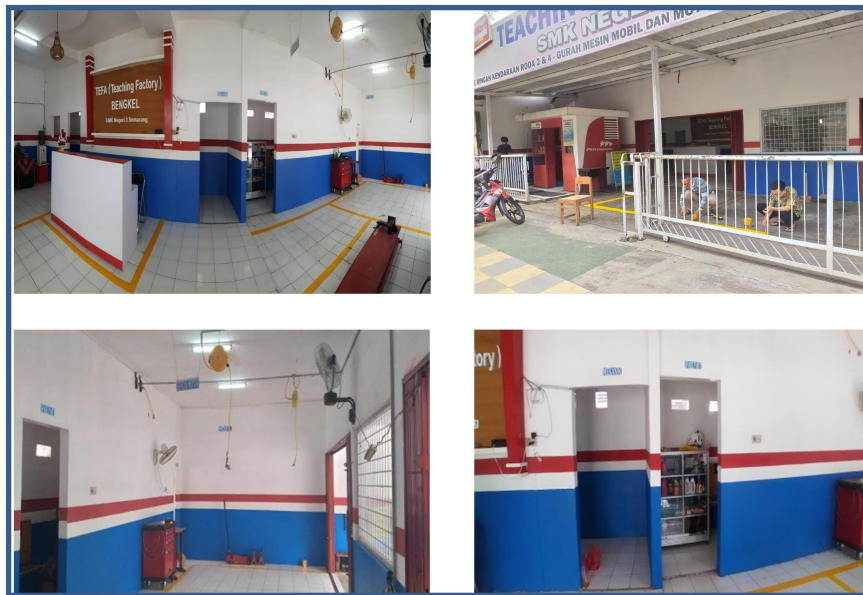
7. Membuat jadwal piket siswa (setiap hari jumlah siswa yang piket sebanyak 3-4 orang dengan memakai seragam teknisi bengkel OTTO03;

8. Membuat *database* pelanggan (setiap kali sudah mendekati waktu servis, pihak TEFA 03 memberikan notifikasi untuk perbaikan dan menjelaskan detail apa saja yang perlu diservis).

c. Hasil Pencapaian Target Project.



Gambar 3.7 Kondisi bengkel sebelum renovasi



Gambar 3.8 Kondisi bengkel setelah renovasi

NO	NAMA	KOMPETENSI KEAHLIAN	ALAMAT JALAN	RUANG LINGKUP				
				pemasaran lulusan	Guru Tamu	PKL	Magang Guru	UKK
1	PT PERTAMINA RETAIL JAKARTA	Teknik Otomotif	Jl. Wahid Hasyim No 100-102 Jakarta	√	√			
2	PT GLOBAL CARFIX INDONESIA Semarang	Teknik Otomotif	Jl Puspowarno Tengah No. 7-13 Semarang	√	√	√	√	√
3	APINDO JAWATENGGAH	Semua Kompetensi Keahlian	Jl Semarang Indah Blok E2 No. 28 Semarang	√	√	√	√	
4	PT KARYA ZIRANG UTAMA DAIHATSU	Teknik Otomotif	Jl. Dr Cipto Semarang	√	√	√		
5	PT MITSUBISHI SIDODADI BERLIAN MOTORS	Teknik Otomotif	Jl Siliwangi No 287A Semarang	√	√	√	√	
6	LPK ZEN	Semua Kompetensi Keahlian	Jl Baru Soleh Iskandar, Bogor	√	√	√		

Tablel 3.9 IDUKA Mitra SMKN 3 Semarang

1. Layout bengkel sesuai dengan standar IDUKA;
2. Kepercayaan IDUKA dan masyarakat terhadap keberadaan bengkel Bengkel OTTO 03;
3. Peningkatan kualitas sikap kerja (5S/5R).

4. peserta didik sertakemampuan menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan SOP;

d. Hambatan Yang Dihadapi

Hambatan yang dihadapi antara lain :

1. Customer lebih mempercayakan kepada bengkel yang sudah mempunyai brand. karena pengertiannya teaching factory hanya digunakan untuk praktrek uji coba peserta didik
2. Pembayaran masih tunai, belum ada mesin edc , e-banking dan m-banking
3. Technopark Bengkel OTTO 03 dengan IDUKA belum terwujud karena masih terkendala modal
4. Belum ada payung hukum yang jelas dari Pemerintah untuk pengelolaan pendapatan sekolah dari teaching factory maupun unit bisnis yang lain yang ada disekolah
5. Pengelolaan bengkel masih manual belum tersistem secara digital

e. Solusi Mengatasi Hambatan

1. Menjaln kerjasama dengan IDUKA, Corporate, dan masyarakat serta membangun komunikasi yang baik.
2. Memberikan pelayanan yang berkualitas kepada customer, memberikan garansi layanan servis, dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia, serta membuat brand yang sederhana, dan mudah diingat oleh customer.
3. Menjaln kerjasama dengan pihak perbankan untuk pengadaan mesin EDC (*Electronic Data Capture*).

IV. KESIMPULAN

a. Hasil dan Pelajaran Yang Diperoleh Dari Project

1. Semua tujuan jangka pendek PPS tercapai 100%
2. Semua program kerja jangka pendek tercapai 100%
3. Bengkel Otto 03 mempunyai prospek yang bagus dengan estimasi pendapatan min per tahun Rp. 45.696.000 dan BEP tercapai di bulan kelima
4. Technopark SMK Negeri 3 yang direncanakan dalam tujuan jangka menengah bisa terealisasi di tahun kedua setelah revitalisasi.

b. Rekomendasi Tindak Lanjut

1. Gubernur Propvinsi Jawa Tengah untuk menerbitkan peraturan gubernur sebagai payung hukum yang untuk pengelolaan pendapatan sekolah dari Teaching factory SMK maupun unit produksi yang ada di SMK.
2. IDUKA dapat memberikan kemudahan resource sarana prasarana maupaun SDM sebagai supervisor maupun mekanik dan permodalan untuk mewujudkan technopark Bengkel OTTO 03.
3. Membangun kemitraan dengan IDUKA secara menyeluruh dengan cara mem-branding atau melisensi SMK yang menjadi binaannya agar timbul kepercayaan yang tinggi dari masyarakat maupun corporate.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif Suherman. 2018. Rancang Ulang Tata Letak Bengkel Mobil di Auto 2000 Sleman. [skripsi]. Sleman : Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta.

- Astra Honda Training Center. 2005. *Modul Pelatihan Mekanik Tingkat 1*. Jakarta : AHM Indonesia.

- Hasanudin Ihwan. 2017. Data Statistik Jumlah Kendaraan Sepeda motor di Jakarta. <http://datastatistik/jumlahkendaraan/sepedamotor/2015.html>. Diakses 8 Mei 2019.