
Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

**SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA PERHITUNGAN
RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)**

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
¹Pascasarjana, Universitas Negeri Surabaya
Jl. Raya Kampus Unesa, Lidah Wetan, Kec. Lakarsantri, Surabaya, Jawa Timur 60213
²SMK Negeri 2 Surabaya
Jl. Tentara Genie Pelajar No.26, Petemon, Kec. Sawahan, Surabaya, Jawa Timur 60252
herdiantiretno@gmail.com

Abstrak.

Pada tulisan ini akan dibahas produk kewirausahaan berupa Rencana Anggaran Biaya (RAB). Rencana Anggaran Biaya adalah estimasi harga atau taksiran biaya untuk pembangunan gedung, jalan raya, rumah, atau bangunan konstruksi lainnya. RAB memuat harga upah, harga bahan, harga sewa alat, dan anggaran lain dalam pembangunan proyek tersebut. RAB merupakan rencana perkiraan biaya pembangunan sebuah proyek. RAB dibuat sebelum proyek dikerjakan. Tujuan dari pembuatan RAB adalah agar (1) memperhitungkan biaya keseluruhan mulai dari upah, bahan, peralatan, dan tambahan lain secara detail, (2) Pemilik mengetahui biaya yang akan dikeluarkan sehingga bisa memperkirakan dana yang dimiliki untuk membangun sebuah proyek secara teliti dan efisien, (3) mendapatkan data jumlah material yang akan digunakan dalam pembangunan proyek tersebut. SMK Negeri 2 Surabaya menghasilkan lulusan yang kompeten dan siap bekerja sebagai estimator. Hal tersebut didukung dengan SMK Negeri 2 Surabaya yang memiliki laboratorium teknik yang lengkap serta SDM Guru dan tenaga pendidikan yang berkualitas. Pelaksanaan program kewirausahaan jasa perhitungan RAB meliputi persiapan, riset pasar, formulasi produk, dan strategi pemasaran.

Kata kunci : produk kewirausahaan SMK, RAB, peluang usaha

Abstract.

In this article, we will discuss entrepreneurial products in the form of Cost Budget Plans (RAB). The Cost Budget Plan is an estimated price or cost estimate for the construction of a building, road, house or other construction structure. BoQ is a plan for estimating the construction costs of a project. BoQ is created before the project is carried out. The purpose of making a BoQ is to (1) calculate the overall costs starting from wages, materials, equipment and other additions in detail, (2) The owner knows the costs that will be incurred so that he can estimate the funds he has to build a project carefully and efficiently, (3) obtain data on the amount of material that will be used in the construction of the project. SMK Negeri 2 Surabaya produces graduates who are competent and ready to work as estimators. This is supported by SMK Negeri 2 Surabaya which has a complete engineering laboratory as well as qualified human resources for teachers and educational staff. Implementation of the BoQ calculation services entrepreneurship program includes preparation, market research, product formulation and marketing strategy.

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

Keywords: product entrepreneurship in Vocational High School, Bill of Quantity, business opportunities

PENDAHULUAN

Surabaya sebagai kota nomor dua terbesar di Indonesia terus berkembang setiap tahun. Banyak sekali dibangun proyek sarana dan prasarana yang menunjang aktifitas masyarakat. Banyak sekali pembangunan gedung rumah sakit, mall, pasar, jalan, maupun saluran drainase yang dilelang menggunakan tender dalam rangka menunjang kegiatan masyarakat sehari-hari. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Tender adalah dokumen yang berisi penawaran harga, harga penawaran borongan pekerjaan, atau dokumen penawaran penyediaan barang dan jasa. Pada kegiatan konstruksi, tender dikenal sebagai aktifitas antar kontraktor untuk mendapatkan pekerjaan dari penyelenggara. Kontraktor melakukan penyusunan RAB sebelum memberikan. Menurut Suherman dalam Rakhmanto (2021) RAB dibuat bertujuan untuk memberikan taksiran biaya barang atau jasa yang diperlukan agar tidak mengecewakan di kemudian hari. Soeharto (1997) menjelaskan bahwa taksiran biaya memiliki fungsi penting dalam sebuah proyek. Selain untuk mengetahui besar biaya yang dibutuhkan dalam pembangunan sebuah proyek atau investasi, juga untuk merencanakan dan mengendalikan sumber daya yang dimiliki, seperti bahan material, tukang atau tenaga kerja, serta durasi pengerjaan proyek.

Penyusunan RAB dilakukan sebelum proyek dilaksanakan. Di dalam RAB dipaparkan dengan jelas biaya material bahan bangunan dan upah yang akan dikeluarkan saat proyek dikerjakan. Selain itu RAB juga memuat perhitungan volume, harga satuan, total harga setiap item pekerjaan dari berbagai jenis material bahan bangunan dan upah. Perhitungan RAB berdasarkan gambar kerja dari konsultan perencana. Gambar tersebut sudah berisikan keterangan jenis-jenis material yang akan dipakai. Dasar perhitungan harga bahan dan upah dikeluarkan oleh kantor Kementerian Pekerjaan Umum Kota Surabaya.

Metode penyusunan RAB adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Metode Penyusunan RAB

Data	Data Sekunder	Sumber
Sistem tender	Dokumen kontrak	Owner / Konsultan
Perhitungan volume	Rencana kerja dan syarat (RKS) dan gambar kerja	Owner / Konsultan
Analisa Harga SNI 2018	Analisa SNI 2018	Website SNI
Rencana Anggaran Biaya	Volume pekerjaan	Perhitungan dari gambar rencana
	Harga bahan / material hasil survey atau data harga pada proyek sebelumnya	Owner / Konsultan

Arisena (2017) berpendapat bahwa kewirausahaan sebagai upaya memberikan nilai tambah suatu barang dengan cara menggabungkan sumber-sumber daya yang ada melalui cara yang baru dan berbeda agar barang tersebut memiliki keunikan sehingga dapat memenangkan persaingan dagang. Upaya memberikan nilai tambah dapat dengan cara mengembangkan teknologi baru, memberikan pengalaman, pengetahuan, dan sensasi produk tersebut kepada konsumen yang baru, cara produksi yang lebih efisien yang dapat memangkas harga modal, dan perbaikan atas produk yang sudah ada.

Ilik (2010) berpendapat bahwa ada keuntungan dan kerugian menjadi seorang wirausahawan. Di antaranya sebagai berikut: (1) Otonomi pengelolaan bisnis yang bebas dan tidak terikat membuat wirausahawan merasa seperti "bos" yang dapat mengontrol bisnisnya secara bebas, (2) Tantangan awal pengembangan bisnis dan keinginan yang tinggi untuk sukses memberikan kesempatan bagi pelaku usaha untuk mengembangkan ide usaha yang baru atau variasi terhadap produk yang sudah ada di pasaran, (3) Kebebasan mengatur finansial pribadi dan keuangan perusahaan, dan (4) Kebebasan mewujudkan kesejahteraan pribadi. Poin-poin tersebut merupakan impian bagi masyarakat kelas menengah kebawah sehingga mereka adalah target wirausaha yang sebenarnya. Wirausaha memiliki peran penting dalam proses trickling down effect.

Indonesia pada saat ini masih berada pada fase transisi setelah ada wabah covid-19 yang mengakibatkan penurunan perekonomian karena jumlah lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan angkatan kerja yang terus bertambah setiap tahunnya (Surindra et al., 2021). Menurut data BPS (Wijaya dan Utami, 2021) Tingkat pengangguran terbuka di Indonesia masih cukup tinggi. Lulusan SMK menjadi penyumbang angka pengangguran terbesar dalam 5 tahun terakhir. Tujuan pendidikan vokasi adalah menghasilkan lulusan siap kerja (BPS dalam Wijaya dan Utami, 2021). Penerapan pembelajaran kewirausahaan dapat melatih peserta didik percaya diri dalam membuka usaha sendiri.

Mata pelajaran kewirausahaan yang ada di SMK Negeri 2 Surabaya memiliki tujuan untuk mengenali potensi yang ada pada diri peserta didik sendiri. Selain mata pelajaran kewirausahaan juga ada mata pelajaran estimasi biaya konstruksi yang diajarkan sejak kelas X sampai kelas XI. Peserta didik diajarkan cara menghitung RAB berdasarkan gambar kerja dan RKS yang sudah ditetapkan. Guru dan tenaga kependidikan yang berkompeten di bidang masing-masing membuat peserta didik terbimbing dengan baik dan tidak diragukan lagi kemampuan para peserta didik.

METODE

Metode perencanaan

Wulandari dan Elok (2016) menyatakan bahwa dalam merencanakan sebuah usaha perlu memperhatikan persiapan, riset pasar dan pengembangan produk, serta strategi pemasaran.

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

Metode yang dipakai untuk perancangan program kewirausahaan penyediaan jasa perhitungan Rencana Anggaran Biaya (RAB) oleh tim SMK Negeri 2 Surabaya adalah sebagai berikut :

1. Persiapan

Hal-hal yang harus dipersiapkan sebelum melaksanakan program kewirausahaan ini adalah :

a. Konsultasi

Program kewirausahaan memerlukan persiapan yang matang sehingga sebaiknya berkonsultasi dengan Kepala Sekolah, Wakil Kepala Sekolah bidang kurikulum, Ketua program keahlian, dan guru jurusan bangunan terkait dengan kesiapan sekolah.

b. Penyuluhan

Melakukan penyuluhan atau sosialisasi untuk memberitahu di SMK Negeri Surabaya memiliki program jasa hitung RAB kepada masyarakat dan relasi sekolah pada bidang konstruksi.

2. Analisis dan formulasi produk

Sebelum program dijalankan sebaiknya melakukan riset pasar untuk analisis kelayakan produk untuk mengetahui selera pasar, tren produk, peluang usaha, serta memastikan bahwa jasa perhitungan RAB benar-benar dibutuhkan oleh konsumen (Owner). Sedangkan formulasi produk dilakukan dengan trial and error untuk menghasilkan RAB yang efektif dan efisien. Dengan demikian, RAB yang dihasilkan dapat membantu owner mempersiapkan budget.

3. Membuat rencana strategi pemasaran

Untuk memasarkan jasa perhitungan RAB diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Bentuk strategi yang akan digunakan adalah Marketing Mix. Pengertian Marketing Mix menurut Alma (2005:25) adalah sebuah usaha untuk mengkolaborasikan kegiatan marketing dengan tujuan menciptakan kombinasi maksimal yang akan memberikan hasil yang paling memuaskan. Konsep Marketing Mix fokus pada empat bidang, yaitu (1) Produk, (2) Price atau harga, (3) Place atau tempat, dan (4) Promosi. Dalam menyusun strategi pemasaran yang baik maka ke empat bidang tersebut akan menjadi perhatian khusus.

a. Produk

RAB yang dibuat mengacu pada Harga Satuan Pokok Pekerjaan (HSPK) milik Kota Surabaya tahun 2023, SNI tahun 2018, hasil survey lokasi oleh pelaksana, dan dipadukan dengan gambar rencana. RAB akan diberikan kepada owner selambat-lambatnya 2 minggu setelah survey.

b. Price atau Harga

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

Kesesuaian harga yang ditawarkan dengan kualitas produk akan menjadi pertimbangan konsumen. Oleh karena itu akan ditawarkan jasa perhitungan RAB pada kisaran antara Rp10.000 sampai dengan Rp15.000 untuk setiap 1m².

c. Tempat (Place)

Tempat usaha berada di bengkel kayu KGSP yang sudah 2 tahun tidak difungsikan.

d. Promosi
SMK Negeri 2 Surabaya akan mengembangkan jasa perhitungan RAN melalui promosi secara daring dan luring. Promosi luring dilakukan dari mulut ke mulut sedangkan promosi daring melalui promosi pada media sosial yang ada seperti Instagram, Facebook, dan lain sebagainya. Promosi luring digunakan untuk menjangkau konsumen yang sudah dikenal melalui hubungan relasi sekolah dan guru, sedangkan promosi daring untuk menggaet konsumen baru.

4. Menganalisis Lingkungan Bisnis

Ada dua jenis lingkungan bisnis, yaitu internal dan eksternal.

a. `Lingkungan Internal`

David (2010) menyatakan lingkungan internal adalah kekuatan dan kelemahan perusahaan pada fungsi bisnisnya, seperti manajemen perusahaan, marketing produk, sistem keuangan perusahaan, sistem produksi, R&D, dan sistem informasi perusahaan. Analisa lingkungan internal SMK Negeri 2 Surabaya berupa peserta didik pilihan yang telah melewati ujian tes penerimaan secara ketat, Guru dan tenaga kependidikan yang berkualitas, serta sarana prasarana penunjang seperti alat, bahan, dan bengkel yang terawat dengan baik.

b. `Lingkungan Eksternal`

Lingkungan eksternal menurut Umar (2008) adalah kegiatan merencanakan strategi untuk melihat peluang bisnis dan meminimalisir dampak negatif yang diterima oleh perusahaan. Lingkungan eksternal SMK Negeri 2 Surabaya terbentuk dari lulusan yang berkompeten sehingga menjadi wirausahawan dan pegawai yang bekerja pada perusahaan bonafit di Indonesia sehingga SMK Negeri 2 Surabaya terkenal sebagai penghasil lulusan yang kompeten. Selain itu relasi yang sudah terjalin luas akan menguntungkan program jasa perhitungan RAB yang dilakukan oleh tim estimator SMK Negeri 2 Surabaya.

Alur penerbitan RAB atau cara untuk order RAB adalah sebagai berikut : (1) Owner mengkontak narahubung tim estimator yang mengelola program layanan penyedia RAB, (2) Owner dan tim estimator bertemu untuk meeting (3) Owner melakukan pembayaran uang muka sebesar 50% dari luas bangunan x harga jasa /m². (4) Tim estimator memproses perhitungan RAB selama 1-2 minggu, (4) Owner dan tim estimator bertemu untuk membahas hasil perhitungan RAB, (5)Tim estimator melakukan revisi apabila ada hal yang masih perlu

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

diperbaiki, (6) Owner melakukan pembayaran 75% dari luas bangunan x harga jasa /m², (7) Pelunasan dilakukan oleh owner saat perhitungan RAB sudah selesai revisi. Revisi dilakukan maksimal sebanyak 3x.

Langkah-langkah yang dilakukan oleh tim estimator saat menyusun RAB adalah sebagai berikut : (1) Mempelajari gambar bestek, dokumen rencana dan syarat (RKS) dengan seksama, (2) Membuat rincian pekerjaan, barang yang dibutuhkan dan volume, (3) Membuat dan menetapkan harga satuan pekerjaan (HSPK), (3) Membuat Analisa Harga Satuan Pekerjaan (AHSP), (4) Menyusun Total dalam Rencana Anggaran Biaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk memudahkan menganalisis program penyediaan jasa perhitungan RAB di SMK Negeri 2 Surabaya digunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat). Rangkuti (2016) menyatakan bahwa analisis SWOT adalah proses mengidentifikasi faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menjual produk / jasa yang dimiliki. Analisis SWOT berusaha meminimalkan ancaman yang akan diterima oleh perusahaan. Hasil analisa SWOT untuk program penyedia jasa perhitungan RAB di SMK Negeri 2 Surabaya adalah sebagai berikut :

1. Strength (kekuatan)

- SDM yang berkompeten di bidangnya. Guru, peserta didik, dan lulusan bidang bangunan di SMK Negeri 2 berkompeten dan mampu menghitung RAB.
- Mata pelajaran estimasi biaya konstruksi sudah diajarkan sejak kelas X dan berkelanjutan hingga kelas XI.
- Peserta didik kelas XII dan alumni DPIB / KGSP / TKP sudah pernah melaksanakan prakerin di konsultan / proyek.
- Memiliki alat (sarana dan prasarana) yang dapat menunjang kesuksesan program penyediaan jasa perhitungan RAB.
- Guru dapat menjadi leader bagi peserta didik dan alumni.

2. Weakness (Kelemahan)

- Tahap awal masih perlu banyak mengembangkan usaha
- Terkendala jam belajar dan jam mengajar
- Masih belum dikenal luas oleh masyarakat

3. Opportunity (Peluang)

- SDM sangat besar
- Dapat mengambil banyak proyek sekaligus
- Banyak relasi alumni yang sudah bekerja baik di swasta maupun di BUMN.
- Bengkel kayu dapat dijadikan basecamp dikarenakan sudah dua tahun terakhir tidak digunakan.

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknika, (2024), 14(1): 1-10

- Di SMK lain belum ada program ini sehingga peluang wirausaha masih sangat luas.
- Memperkenalkan jurusan bangunan kepada masyarakat luas.

4. Threat (Ancaman)

- Ritme pekerjaan yang sangat dinamis
- Belum ada payung hukum / UU / peraturan yang mengatur program kewirausahaan yang dikelola oleh sekolah
- Kompetitor dari perusahaan konsultan yang sudah dikenal oleh masyarakat luas

Menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada jasa pembuatan RAB. Biaya yang dikeluarkan untuk membuat sebuah produk / jasa sampai jadi adalah definisi dari Harga pokok Penjualan. Manfaat menyusun HPP adalah :

1. Menjadi dasar dalam menentukan harga jual produk / jasa.
2. Sebagai sarana untuk menentukan profit atau keuntungan yang ingin diperoleh. Pada dasarnya jika harga jual lebih besar dari HPP maka dikatakan program penyediaan jasa perhitungan RAB ini berhasil mendatangkan keuntungan, namun apabila harga jual lebih rendah dari HPP maka akan merugi.

Tabel 2. HPP Pembuatan RAB

Luas	Harga	Dokumen yang didapatkan
$\leq 60 \text{ m}^2$	Rp. 15.000/m ²	1. Rencana Anggaran Biaya Lengkap 2. AHSP SNI

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal *Qua Teknika*, (2024), 14(1): 1-10

Luas	Harga	Dokumen yang didapatkan
		3. HSPK Kota Surabaya 4. Semua dokumen print out A4 atau dalam bentuk pdf dan dikirim lewat email / WA
$\geq 60 \text{ m}^2$	Rp. 12.500/m ²	1. Rencana Anggaran Biaya Lengkap 2. AHSP SNI 3. HSPK Kota Surabaya 4. Semua dokumen print out A4 atau dalam bentuk pdf dan dikirim lewat email / WA
$\geq 100 \text{ m}^2$	Rp. 10.000/m ²	1. Rencana Anggaran Biaya Lengkap 2. AHSP SNI 3. HSPK Kota Surabaya 4. Semua dokumen print out A4 atau dalam bentuk pdf dan dikirim lewat email / WA

Syarat Perhitungan RAB :

RAB akan disusun dalam waktu 2 minggu (14 hari) setelah pembayaran DP 50% diterima. Syarat perhitungan RAB adalah adanya Gambar Lengkap, yang terdiri atas :

- Gambar Arsitektur
- Gambar Struktur
- Gambar MEP (Mekanikal Elektrikal & Plumbing)
- Spesifikasi Pekerjaan & Material

Paket-paket penawaran RAB dapat dilihat pada Tabel 3 dibawah.

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
 SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
 PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

Tabel 3. Paket penawaran RAB

Paket	Deadline	Revisi
1	14 hari (Harga Normal)	Dilakukan revisi sebanyak 1x setelah owner melunasi tagihan 100%
Pake t	Deadlin e	Revis i
2	7 hari (+Rp. 500.000,-)	Dilakukan revisi sebanyak 2x setelah owner melunasi

Taktik Matriks SWOT dalam Usaha penyediaan jasa perhitungan RAB. Berdasarkan analisis SWOT yang berguna untuk memperbesar peluang dan mengurangi resiko kerugian yang mungkin terjadi, berikut strategi yang akan dilakukan :

- Strategi Strengths untuk mengoptimalkan keuntungan dari Opportunities
 1. Mempromosikan program penyediaan jasa perhitungan RAB kepada masyarakat luas melalui media promosi yang ada seperti sosial media, flyer, brosur, siaran radio, dan koran agar semakin dikenal masyarakat luas.
 2. Melakukan inovasi terhadap paket perhitungan RAB dalam beberapa bulan yang bertujuan untuk menambah konsumen baru.
- Strategi mengatasi Weaknesses untuk menonjolkan Opportunities
 1. Mempersingkat masa pemrosesan RAB agar dapat segera diberikan kepada owner.
 2. Memberikan deadline untuk setiap antrian pekerjaan RAB.
- Strategi Strengths untuk menghadapi Threats
 1. Memberikan diskon harga jika lahan yang dihitung lebih dari 300 m²
 2. Memberikan penawaran pengurusan IMB jika owner menyetujui pembangunan proyek menggunakan RAB dari tim SMK Negeri 2 Surabaya.
 3. Menjaga kualitas perhitungan tidak meleset terlalu jauh dari RAP (Rencana Anggaran Pelaksanaan).
- Strategi mengatasi Weaknesses untuk menghindari Threats
 1. SMK Negeri 2 Surabaya mengarahkan lulusannya untuk memiliki SKK pada klasifikasi manajerial, subklasifikasi estimasi biaya konstruksi, kualifikasi teknisi / analis, pada jabatan kerja cost estimator biaya konstruksi agar keahlian mengestimasi biaya konstruksi diakui oleh Lembaga Sertifikasi Profesi.

Retno Sri Herdianti¹, Yunaidi Supriyanto²
SMKN 2 SURABAYA SEBAGAI PENYEDIA JASA
PERHITUNGAN RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)
Jurnal Qua Teknik, (2024), 14(1): 1-10

SIMPULAN

1. Program penyediaan jasa perhitungan RAB merupakan peluang besar bagi SMK Negeri 2 Surabaya untuk diberikan kepada peserta didik ataupun alumni SMK Negeri 2 Surabaya yang masih mencari pekerjaan. Dengan begitu banyak kompetensi yang dimiliki peserta didik dan peluang pekerjaan yang sangat luas maka diharapkan setelah lulus dapat menjadi wirausahawan muda dan membantu Indonesia mengurangi angka pengangguran lulusan SMK.
2. Program penyediaan jasa perhitungan RAB memerlukan persiapan atau konsultasi lebih lanjut kepada pihak yang berwenang di sekolah, analisis dan formulasi produk, dan menganalisa lingkungan bisnis. Langkah-langkah ini harus dilakukan supaya program penyediaan jasa perhitungan RAB ini memiliki konsep yang jelas sehingga dapat dilaksanakan dengan lebih matang dan siap untuk bersaing di dunia konstruksi.
3. Program penyediaan jasa perhitungan RAB menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat) untuk mengetahui kekuatan program dan mengurangi dampak negatif jika program penyediaan jasa perhitungan RAB direalisasikan. Analisis SWOT memperhitungkan faktor internal dan eksternal yang ada di SMK Negeri 2 Surabaya. Setelah dilakukan analisis SWOT dapat diketahui apa saja potensi yang dimiliki SMK Negeri 2 Surabaya, kekurangan yang dapat diperbaiki, peluang pasar yang dapat dimanfaatkan, serta peluang usaha program penyediaan jasa perhitungan RAB.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alma, B. (2013). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung Alfabeta.
- [2] Arisena, Gede Mekse Korri, 2017. Diktat Kewirausahaan. Bali : Universitas Udayana.
- [3] David, F. R. (2010). Manajemen Strategi: Konsep-Konsep. Jakarta: Indeks
- [4] Iik, Wirasmita. 2010. Pengelolaan Inovasi Menuju Keunggulan Kompetitif; Buletin Manajemen Kewirausahaan, Edisi September.
- [5] Iman, Soeharto, 1997, Manajemen Proyek, Jakarta : Erlangga.
- [6] Mashuri, Dwi Nurjannah. Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). JPS : Jurnal Perbankan Syariah, Vol. 1 No. 1, Hal 97-112.
- [7] Mayang, Annisa. 2020. Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran (Studi kasus di kantor pos kota Magelang 56100). JIM : Jurnal Ilmu Manajemen Vol 17 No. 2.
- [9] Noor, Juliansyah. 2011. Metodologi Penelitian, edisi pertama. Jakarta : Kencana Prenada Media Group
- [10] Rakhmanto, Dedy Dwi, 2021. Perhitungan Rencana Anggaran Biaya dan Proses Tender Design & Build Pembangunan Kantor PT. Adaro Energi Banjarmasin. Semarang : Universitas Semarang.
- [11] Rangkuti, F. (2014). Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. Jakarta: Gramedia.
- [12] Remetwa, M. G., A., Y. T., & Sisharini, N. (2018). Analisis Strategi Dan Sistem Informasi Manajemen dengan Menggunakan Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT). Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan Vol. 2 No. 1, Hal. 38 -45
- [13] Umar, H. (2008). Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [14] Widharta, Willy Pratama. 2013. Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Usaha Toko Damai. Jurnal Strategi Pemasaran Vol. 1 No. 2. Hal. 1-15.
- [15] Wijaya, M. O., & Utami, E. D. 2021. Determinan Pengangguran Lulusan SMK di Indonesia Tahun 2020. Seminar Nasional Official Statistics. <https://doi.org/10.34123/semnasoffstat.v2021i1.1048>
- [16] Wulandari, Elvina dan Elok Zubaidah. 2016. Kebab Bakso Bakar: Inovasi kuliner khas kota Malang menjadi modern sebagai upaya pelestarian kuliner bangsa [in press januari 2016]. Jurnal Pangan dan Agroindustri Vol. 1 No. 1.