

Pelatihan Strategi Digital Bisnis Inovasi Gurah Mesin di Era Revolusi Industri 4.0

Eko Hariadi¹, Lilik Sugiarto³, Mursid³, Afnan Rosyidi⁴

STMIK Amikom Surakarta

Jl. Veteran, Dusun I, Singopuran, Kec. Kartasura,

Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57163

Email : ¹eko.h@dosen.amikomsolo.ac.id, ²lilik@dosen.amikomsolo.ac.id,

³mursid@dosen.amikomsolo.ac.id, ⁴afnan@dosen.amikomsolo.ac.id

Abstrak

Revolusi industri 4.0 merupakan suatu pengaplikasian kecerdasan buatan atau artificial intelligence (AI) yang berpotensi untuk meningkatkan pendapatan global dan kualitas hidup bagi masyarakat dunia. Selain itu, AI juga akan menghasilkan harga yang murah dan kompetitif, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, menurunkan biaya transportasi dan komunikasi, meningkatkan efektivitas logistik dan rantai pasokan global, biaya perdagangan akan berkurang, membuka pasar baru, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Dengan demikian peluang bisnis inovasi guruh mesin dalam menghadapi persaingan bebas di era digital perlu untuk diciptakan sebanyak-banyaknya. Strategi bisnis berbasis digital atau IT untuk menentukan langkah inovasi bisnis guruh mesin di pasaran global harus mendapat prioritas dalam memulai bisnis baru. Cara mendapatkan tenaga mekanik yang profesional dan berpengalaman dalam menunjang bisnis guruh mesin dari sekolah SMK otomotif disertai pelatihan dan bimbingan yang tergabung dalam team mekanik profesional. Penentuan target pasar pengguna layanan bisnis inovasi guruh mesin dalam pasaran era mendatang perlu untuk dikembangkan dan ditingkatkan. Caranya harus mengikuti langkah strategis pemasaran digital untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perlunya guruh mesin tanpa bongkar mesin dan tanpa harus datang ke bengkel serta pentingnya bisnis guruh mesin masa depan bisa menjadikan lapangan kerja baru bagi lulusan SMK jurusan Otomotif untuk mandiri membuka usaha sendiri maupun yang sudah siap menjadi tim Mekanik Profesional.

Kata kunci : Strategi Bisnis, Gurah Mesin, Mekanik Profesional, Era Revolusi Industri 4.0

Abstract

The industrial revolution 4.0 is an application of artificial intelligence (AI) which has the potential to increase global income and quality of life for the world community. In addition, AI will also produce cheap and competitive prices, increase efficiency and productivity, reduce transportation and communication costs, increase the effectiveness of logistics and global supply chains, reduce trade costs, open new markets, and encourage economic growth. Thus the engine innovation business opportunity in facing free competition in the digital age needs to be created as much as possible. The business strategy to determine the pace of innovation in the engine guruh business in the global market must get priority in starting a new business. How to get professional and experienced mechanics in supporting the engine guruh business from automotive vocational schools with training and guidance incorporated in a professional mechanical team. The determination of the target market for business users of engine innovation services in the coming market era needs to be developed and improved. The way to do this is to follow the strategic steps to meet the community's need for machine guruh without dismantling the machine and without having to come to the workshop and the importance of the future engine guruh business can make new jobs for SMK graduates majoring in Automotive to independently open their own businesses or who are ready to become a team Professional Mechanics.

Keywords: Business Strategy, Engine Gurah, Professional Mechanics, Industrial Revolution Era 4.0

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia industri tengah memasuki era baru yang disebut Revolusi Industri 4.0. Tak hanya ramai jadi perbincangan dunia, tapi gaung soal industri generasi keempat ini juga terus dibahas di Indonesia. Apalagi sejak Presiden Joko Widodo meresmikan peta jalan atau *roadmap* yang disebut Making Indonesia 4.0. Presiden berharap, sektor Industri 4.0 tersebut bisa menyumbang penciptaan lapangan kerja lebih banyak serta investasi baru yang berbasis teknologi. Implementasi industri generasi keempat itu tentunya harus diikuti dengan pembentukan ekosistem yang sehat dan berkesinambungan, agar efektif dan dapat menggerakkan seluruh sektor ekonomi. Dosen ITB Richard Mengko menilai, untuk mencapai keberhasilan berbisnis di era digital, dibutuhkan ekosistem dan komunikasi yang terbentuk secara baik oleh para pelaku bisnis. Sehingga tercapai ekosistem yang kuat dan saling menguntungkan. Richard yang juga salah satu tokoh teknologi di Indonesia ini menjelaskan, masyarakat Indonesia sebenarnya sudah mulai terbiasa menggunakan teknologi, namun belum memanfaatkannya secara optimal. Terlebih dalam urusan produktivitas yang dapat mengembangkan ekonomi digital di Indonesia. Padahal, menurutnya, Revolusi Industri 4.0 ini akan lebih menguntungkan para pelaku bisnis, khususnya dari sisi efisiensi biaya operasional. Itu semua bisa terjadi jika ada kolaborasi antar pemain industri. Ia pun melihat Revolusi Industri 4.0 sebenarnya sudah berjalan saat ini di Indonesia. Sebagai contoh, hadirnya *startup* seperti Go-Jek yang terbukti memudahkan masyarakat, karena bisa memesan transportasi ataupun makanan hanya lewat ponsel dalam genggamannya. "Kata kunci untuk perubahan Revolusi Industri 4.0 adalah *the near future*. Bukan perubahan dalam waktu 50 tahunan, tapi hitungan bulanan. Jangan sampai kita tertinggal dari kata kunci itu. Kedua, membangun ekosistemnya saat ini. [1]

Revolusi industri 4.0 merupakan suatu pengaplikasian kecerdasan buatan atau *artificial intelligence* (AI) yang berpotensi untuk meningkatkan pendapatan global dan kualitas hidup bagi masyarakat dunia. Selain itu, AI juga akan menghasilkan harga yang murah dan kompetitif, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, menurunkan biaya transportasi dan komunikasi, meningkatkan efektivitas logistik dan rantai pasokan global, biaya perdagangan akan berkurang, membuka pasar baru, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Era Revolusi industri 4.0 terlihat melalui digitalisasi di berbagai bidang yang akan menghubungkan jutaan manusia melalui web, sehingga akan meningkatkan peluang bisnis, efisiensi bisnis dan organisasi, serta memperbarui lingkungan hidup melalui manajemen aset yang lebih baik. Teknologi akan mempermudah manusia untuk mengakses suatu informasi melalui teknologi digital secara bebas dan terkendali. Kedepannya, perkembangan teknologi akan membentuk masyarakat dunia baru, yaitu masyarakat era digital. Untuk bisa beradaptasi dengan perubahan yang dibawa oleh revolusi industri 4.0, seorang pekerja harus memiliki kemampuan yang tidak dapat dilakukan oleh mesin. Salah satu contohnya adalah kemampuan untuk memecahkan masalah atau kreativitas, dimana *soft skill* merupakan kunci utamanya. Agar dapat menghadapi perubahan pada tahun-tahun mendatang, dibutuhkan para pekerja yang memiliki *soft skill* seperti pemecahan masalah yang kompleks, pikiran yang kritis, kreativitas, manajemen manusia, berkoordinasi dengan orang lain, kecerdasan emosional, penilaian dan pengambilan keputusan, berorientasi servis, negosiasi, dan fleksibilitas kognitif. *Soft skill* menjadi salah satu faktor yang paling penting untuk dimiliki oleh para pekerja di masa depan. Seperti kemampuan berkomunikasi dan bekerja sama dengan orang lain, memecahkan masalah, serta aspek kecerdasan emosional lainnya. [2]

Gurah mesin adalah usaha membersihkan kotoran kerak dalam lubang piston tanpa membongkar mesin dengan cairan carbon cleaner yang dimasukkan setelah busi dilepas kemudian disedot sampai bersih dan dikeringkan pasang kembali busi nya. Banyak pengguna kendaraan motor dan mobil yang sering mengeluhkan performa kendaraannya semakin turun seperti tenaga yang tidak maksimal, tarikan turun, tarikan pada gas semakin berat sehingga membuat getaran pada mesin menjadi kasar. Sebuah inovasi baru

ditemukan untuk mampu mengembalikan performa mesin kendaraan dengan cepat dan murah. Inovasi ini dikeluarkan oleh Femax sebuah teknologi di bidang automotif yang menerapkan sistem ramah lingkungan. Di awal Januari 2015 ini, Femax membuat sebuah terobosan baru dengan membuat alat bernama guruh mesin. Seperti kata dasarnya “guruh” memiliki fungsi untuk membersihkan sesuatu yang kotor dari dalam didorong untuk keluar. Banyak pengguna kendaraan, baik motor atau mobil, yang kurang memperhatikan kebersihan mesinnya. [3]

Berdasarkan latar belakang masalah peluang bisnis di Era Revolusi Industri 4.0 dan pengertian tentang bisnis inovasi guruh mesin diatas, maka dalam pengabdiankepadamasyarakat ini terdapat rumusan masalah yaitu :bagaimana memberikan pelatihan kepada tenaga mekanik profesional masa depan khususnya untuk anak-anak SMK dalam memasarkan bisnis mekanik secara digital atau online.

Pengabdian kepada Masyarakat ini berupa pelatihan kepada anak-anak SMK Berbudhi Gantiwarno Klaten.

BAB II. LANDASAN TEORI

A. Pengertian Guruh Mesin

Menurut **GridOto.com** - Guruh mesin adalah salah satu cara instan untuk membersihkan ruang bakar. Caranya dengan memasukan cairan pembersih (chamber carbon cleaner) langsung ke ruang bakar. Cairan (chamber carbon cleaner) secara perlahan akan mengikis lapisan kerak sisa pembakaran. [4]

Menurut **Mekanikprofesional.com** - Guruh mesin adalah usaha tanpa harus membongkar mesin seperti tune up hasilnya maksimal bisa membersihkan kerak kotoran dari dalam mesin mobil/motor dengan hanya memasukkan cairan carbon cleaner Femax terbukti berhasil mengeluarkan kotoran dalam mesin berwarna hitam. Proses guruh mesin ini aman utk segala merk mobil dan bisa dirasakan langsung setelah selesai diguruh mesin menjadi halus suaranya. [5]

Menurut **MOTOR Plus-online.com** - Agar pembakaran mesin sempurna dan power mesin gede perlu ditunjang ruang bakar yang bersih. Cara lama, untuk membersihkan ruang bakar harus servis besar dan bongkar kepala silinder. Namun perlu proses panjang dan lama dan biaya yang mahal. Juga berisiko baut-baut kurang kencang atau paking yang kurang rapat. Nah, sekarang ada cara baru untuk membersihkan ruang bakar tidak perlu bongkar kepala silinder agar tarikan motor serasa baru. [6]

B. Peluang Inovasi Bisnis

Arti sebuah Inovasi Menurut Hendro, 2011:121, Inovasi mempunyai arti lebih luas dari penemuan. Inovasi adalah proses kreatif yang membuat objek-objek dan substansi baru yang berguna bagi manusia, namun lebih luas dari sekedar penemuan dan jangka waktunya lama. [10]

Peluang bisnis menurut Bygrave (1994) ada tiga komponen yang sebaiknya di teliti dan dievaluasi bagi seseorang yang ingin sukses untuk membuka usaha baru, yaitu :

1. *The Opportunity* – kesempatan. Apakah dengan adanya suatu kesempatan tersebut kita mampu menangkap dan menjalankannya di kemudian hari.
2. *The entrepreneur and the management team*- wirausahawan dan team manajemen. Apakah kita mampu menjadi wirausahawan dengan membentuk suatu tim manajemen yang solid.
3. *The resources needed to start the company and make it grow*- kebutuhan berbagai sumber daya untuk memulai usaha dan pertumbuhan perusahaan. Apakah berbagai sumber daya yang mungkin kita perlukan mampu kita sediakan. Minimal sumber daya

baku, sumber daya manusia dan sumber daya modal. Lebih jauh jika memungkinkan mampu menguasai faktor produksi utama atau 6 M (Man, Money, Material, Machine, Method, and Market) plus sumber daya tanah dan manajemen. [7]

C. Arti Revolusi Industri 4.0

Revolusi industri 4.0 merupakan fase revolusi teknologi yang mengubah cara beraktivitas manusia dalam skala, ruang lingkup, kompleksitas, dan transformasi dari pengalaman hidup yang sebelumnya. Prinsip dasar revolusi industri 4.0 adalah menggabungkan mesin, alur kerja, dan sistem dengan menerapkan jaringan cerdas di sepanjang rantai dan proses produksi. Hal ini bertujuan untuk mengendalikan satu sama lain secara mandiri. Perkembangan teknologi yang pesat akan mendorong perubahan perilaku masyarakat, dan peningkatan kebutuhan akan mendorong berubahnya dan terciptanya peluang bisnis dan pekerjaan baru. Perubahan dan peluang bisnis yang baru didorong dengan perkembangan penggunaan internet. Dimana peluang ini juga disadari oleh para pelaku bisnis untuk memanfaatkan internet dalam proses berbisnis. Penggunaan internet dalam proses berbisnis akan terus mengalami perkembangan. Mulai dari pertukaran informasi secara elektronik ke aplikasi strategi bisnis, pemasaran, penjualan, hingga pelayanan pelanggan. Internet juga akan mendukung komunikasi dan kerja sama global antara karyawan, konsumen, penjual, dan rekan bisnis yang lainnya. Selain itu, internet juga memungkinkan orang dari suatu organisasi atau lokasi yang berbeda dapat bekerja sama sebagai satu tim virtual untuk mengembangkan, memproduksi, memasarkan, dan memelihara produk atau pelayanan. [1]

D. Pentingnya Membangun Ekosistem

Kehadiran ekosistem sangat penting sekali untuk mendorong Revolusi Industri 4.0. Itu sebabnya, ia mau ikut bergabung dalam forum Indonesia Digital Business Ecosystem (Indibest Forum). "Ekosistem yang alami itu bisa digambarkan seperti sebuah pohon. Pohon itu akan subur kalau disiram, diberi pupuk. Begitu pun kalau kita tidak membuat ekosistem, tidak akan subur industrinya," Untuk menghadapi Revolusi Industri 4.0, seharusnya para pelaku ekonomi kreatif bisa berpikir *out of the box* secara maksimal. "Kita seharusnya berpikir secara maksimal apa yang kita punya, inilah dasar pikiran Indibest Forum dibentuk. Kita *sharing*, berbagi pengetahuan yang mungkin berguna. Tak hanya untuk kita sendiri, tapi buat kita semua," ucapnya. Menurut Satriyo, sejalan dengan industri 4.0 yang tengah bergulir, sangat sulit berjalan secara sendirian. "Kita harus menghadapi ini bersama-sama. Harus berkolaborasi agar bisa membentuk ekosistem digital yang lebih kuat di tengah gempuran ekspansi asing," [2]

E. Peluang Bisnis di Era Revolusi Industri 4.0

Apa saja peluang bisnis yang ditawarkan dari industri di Era Revolusi Industri 4.0, dan apakah dapat memberikan keuntungan yang besar bagi masyarakat Indonesia? Simak penjelasan lengkapnya berikut ini:

1. *Fintech (Finance Technology)*

Peluang bisnis di era revolusi industri 4.0 yang pertama adalah Fintech. Saat ini, istilah *fintech* pasti sudah sering terdengar di telinga masyarakat dunia, termasuk Indonesia. Khususnya di kalangan menengah ke atas yang melihat berbagai peluang bisnis dari urusan finansial.

2. *Cloud hosting*

Cloud adalah salah satu teknik penyimpanan database yang ringan dan sangat mudah diakses. Pada dasarnya, masyarakat pasti sudah pernah menggunakan *cloud* tetapi tidak tahu kalau itu adalah *cloud*. Sebut saja *Google Drive* dan *Dropbox*, kedua *cloud* yang paling sering

digunakan di dalam industri saat ini. Itulah yang membuat *cloud hosting* sangat laku di era industri 4.0 saat ini karena sangat berdekatan dengan dunia industri dan proses bisnis.

3. Bisnis jual-beli online

Bisnis jual-beli secara online semakin menjanjikan di era revolusi industri 4.0. Promosi yang tidak harus digembar-gemborkan serta tidak perlu menyediakan biaya operasional yang tinggi membuat bisnis jual-beli secara online semakin besar di industri 4.0.

4. On-Demand service

Peluang bisnis di era revolusi industri 4.0 yang selanjutnya adalah *on-demand service*. Sebenarnya, *on-demand service* sering digunakan oleh masyarakat, seperti aplikasi transportasi online. Pada dasarnya *on-demand service* merupakan sebuah layanan jasa yang hanya muncul di sekitar kita jika kita menginginkannya. Bisnis yang fleksibel inilah yang membuat *on-demand service* semakin digemari di era industri 4.0. [2]

Saat ini dunia sudah memasuki suatu era dimana terjadi otomatisasi dan pertukaran data terkini dalam teknologi pabrik yang mencakup sistem siber-fisik, internet untuk segala hal, komputasi awan, hingga komputasi kognitif. Dunia industri Indonesia harus mempersiapkan SDM, infrastruktur, teknologi media telekomunikasi, regulasi dari pemerintah yang dapat melindungi industri dalam negeri, serta menggeser orientasi industri dari manufaktur ke sektor jasa. Beberapa hal penting tersebut wajib dipersiapkan secara matang, karena peluang bisnis di era revolusi industri 4.0 sangat besar. Inilah peluang strategis usaha bisnis guruh mesin mobil / motor sebagai jasa layanan home service untuk berkembang di masa mendatang dengan kemampuan lebih cara pemasarannya lewat sosial media internet.

BAB III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Waktu Pelaksanaan

Pengabdian pada masyarakat tentang Bisnis Inovasi Guruh Mesin ini telah dilaksanakan selama 2 hari tanggal 13 dan 14 November 2019. Sasaran atau obyek pelatihan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu SMK Berbudi Gantiwarno Klaten.

B. Jumlah Responden

Jumlah peserta yang terlibat pada pelatihan ini yaitu sebanyak 50 orang.

C. Pembahasan

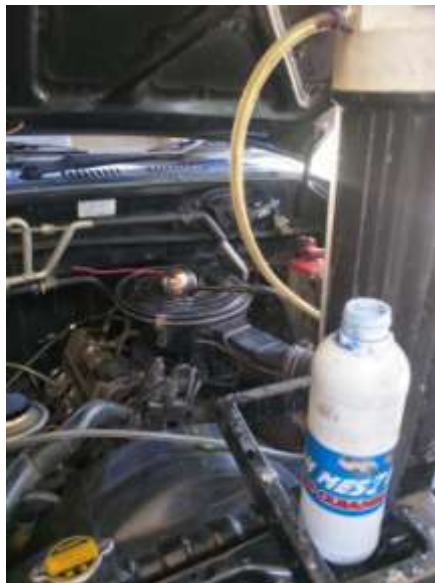
Sumber informasi pengabdian kepada masyarakat ini didapatkan dari beberapa sumber kajian, antara lain dari responden secara langsung saat bertemu dengan melakukan aktivitas pelatihan guruh mesin dan pemasarannya sekaligus menanyakan permasalahan dalam memasarkan secara online bisnis guruh mesin ini.

Pelatihan Hari pertama

Pelatihan pertama mengambil materi Peluang bisnis inovasi guruh mesin dalam menghadapi persaingan bebas di era digital. Memperkenalkan alat vakum beserta peralatan untuk guruh mesin dan cairan carbon cleanernya. Untuk bengkel sudah dipersiapkan alat kompresornya yang dipasang di alat vakum untuk menyedot kotoran kerak yang keluar dari lubang piston.

Bisnis usaha guruh mesin yang populer sejak tahun 2015 sudah mengalami perkembangan positif dari tahun ke tahun. Harapannya bisnis usaha guruh mesin ini masih terbuka luas karena kebutuhan masyarakat akan kecepatan dan kemurahan harga tanpa

menunggu lama prosesnya adalah hal penting untuk bisnis orang saat ini. Inovasi baru gurah mesin ini berawal dari pemikiran bahwa bengkel besar jika memperbaiki mobil harus menunggu antrian lama minimal 2 hari sampai satu minggu untuk servis tune up atau over hoal.



Gambar 1. Alat Vakum dan Cairan Carbon Cleaner

Para konsumen mendapatkan informasi kebanyakan dari facebook (marketplace) dibandingkan informasi dari website. Namun demikian sebuah website akan memperkuat keyakinan orang terhadap informasi yang dicari dari google sebagai layanan nomer satu di dunia. Sehingga pelatihan mengenai pemasaran online ini sangat penting dan anak-anak SMK pun sangat antusias mengikuti pelatihan ini.



Gambar 2. Team Pengabdian Kepada Masyarakat



Gambar 3. Mobil untuk membawa Alat Gurah Mesin



Gambar 4. Suasana Pelatihan Hari Pertama

Pelatihan Hari Kedua

Bagaimana menciptakan pasar akan kebutuhan masyarakat untuk beralih dari kebiasaan masyarakat yang service di bengkel menjadi mengikuti trend layanan home service. Jadi strategi bisnis ini memiliki kepercayaan yang tinggi atas mekanik yang hadir ke rumah pelanggan. Inilah yang menjadi materi pelatihan hari kedua di SMK Berbudi Gantiwarno Klaten.

Strategi bisnis ini dilakukan dengan menganalisis bisnis melalui studi kelayakan usaha khususnya gurah mesin dengan mempertimbangkan analisis SWOT (Strength – kekuatan, Weakness – kelemahan, Opportunity – Peluang, dan Threatment – Ancaman). Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk : 1. Merintis usaha baru, 2. Mengembangkan usaha yang sudah ada dengan menambah kapasitas, memperluas skala usaha, menambah mesin baru dan memperluas cakupannya. 3. Memilih jenis usaha yang menguntungkan pilihannya usaha barang atau jasa. [8]

Keunggulan kompetitif bagi perusahaan yang berwirausaha menurut Leonardo Saiman (2009:74-75) dapat dicapai melalui : a. Fokus pada pelanggan b. Pencapaian kualitas c. Integritas dan tanggung jawab d. Inovasi dan tanggung jawab e. Inovasi dan kreatifitas g.

Produksi rendah biaya. Jadi pelaku usaha harus pandai mencari pangsa pasar dan tetap disesuaikan dengan daya beli masyarakat. [9]

Target pengguna layanan guruh mesin adalah orang yang membutuhkan service mobilnya tanpa harus datang ke bengkel. Pengguna guruh mesin tinggal klik lewat informasi di internet. Hal ini akan lebih memudahkan jasa layanan home service melakukan pelayanan dimanapun konsumen berada. Hal ini perlu adanya persiapan tenaga mekanik profesional yang handal dan bertanggung jawab penuh atas pekerjaannya agar konsumen merasa terlayani dengan baik. Target pasar pemilik mobil yang enggan pergi ke bengkel karena faktor waktu dan biaya yang biasanya mereka beralih kepada layanan home service yang lebih murah dan cepat pengerjaannya tanpa harus meninggalkan rumah. Target inilah yang masih terbuka luas untuk menghadapi era revolusi industri 4.0 yang notabene memerlukan pelayanan cepat/jemput bola ke rumah-rumah konsumen secara langsung.

Strategi pasar yang akan dikembangkan di masa depan harus dilakukan dengan riset pemasaran, survei dan analisa segmen pasar, target pembeli dan perilaku pembeli. Maka jenis pengembangannya dilihat dari sisi produknya, sistem penjualannya dan strategi integrasi (penyatuan). Layanan home service dengan basis aplikasi android merupakan salah satu bentuk pemberian informasi yang tepat sehingga antara pengguna jasa layanan dan penyedia jasa saling berinteraksi secara langsung lewat online sebelum dilakukan pengerjaan di lokasi yang ditentukan. Jika posisi alamat jauh bisa dicari melalui google map yang dishare oleh pemesan / konsumen yang sudah deal harga dan waktunya. Hal ini memudahkan transaksi dalam menerima order dan pengerjaan langsung di rumah dengan berbekal perlengkapan alat guruh mesinnya. Pembuatan website sebagai informasi tentang guruh mesin juga diperlukan untuk menciptakan order dimasa depan, salah satunya website adalah sebagai berikut : www.mekanikprofesional.com, www.gurahmesin.com, www.gurahmesinprof.blogspot.com, www.gurahmesinprofesional.blogspot.com, www.gurahmesin01.blogspot.com, dan lain-lain. Selain itu informasi dari video lewat Youtube juga memberi dampak yang positif akan informasi tentang Guruh Mesin, salah satunya adalah youtube tutorial guruh mesin <https://www.youtube.com/watch?v=Do61alk0-v4> dan video yang lainnya di channel ini : <https://www.youtube.com/watch?v=9oO3YIk5nSE&list=PL11X0O6LzEJlp8yQM811B4ESbw2jvqym>.

Disamping itu perlu dipersiapkan suatu pelatihan untuk membentuk team mekanik profesional beserta aplikasinya. Hal ini menjadikan peluang inovasi bisnis masa depan khususnya tentang guruh mesin yang sudah berkembang di masyarakat. Untuk pelatihan hari pertama dan kedua merupakan rangkaian wujud pengabdian pada masyarakat khususnya anak-anak SMK yang nota bene anak didik yang memerlukan bimbingan dan arahan tentang masa depan. Usaha mencari peluang bisnis untuk masa depan yang memanfaatkan tenaga profesional bisa diwujudkan bila ada kerjasama dari semua pihak. Khususnya anak-anak SMK yang tidak mampu melanjutkan kuliah, maka dengan pelatihan ini dapat menjadi bekal di kemudian hari untuk termotivasi membuat bisnis baru yang bisa untuk hidup di masa depan.

Monitoring Pelatihan

Tim pengabdiankepadamasyarakatjugamelakukan monitoring kegiatanataupendampingan. Dari hasil monitoring, 10 harisetelahpelatihanberlalu, sebanyak 18 siswatelahmembuat blog yang membahastentangguruhmesindansebanyak 6 siswasudahmulaimempraktekkanpemasaran digital guruhmesin.

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan analisis pengabdian kepada masyarakat diatas, maka timpkm membuat kesimpulan sebagai berikut ini : Peluang usaha bisnis inovasi gurah mesin dalam menghadapi persaingan bebas di era digital masih terbuka lebar dan luas untuk mengurangi pengangguran dan penciptaan lapangan kerja baru karena siswa lulusan SMK/ SMA sederajat bisa memiliki ketrampilan mekanik dan bisa mencari order dan mempromosikan secara mandiri melalui internet. Pelatihan selama dua hari di SMK Berbudi Gantiwarno Klaten dapat memberikan gambaran kepada siswa mengenai peluang bisnis Gurah Mesin di masa mendatang. Selain itu siswa juga diberikan pelatihan pemasaran digital home service Gurah Mesin. Dari hasilpendampinganpkm, diperoleh data 38% pesertapkmtelahmembuat blog artikeltentanggurahmesindansebanyak 12% telahmulaimemasarkanbisnisgurahmesinsecara digital.

B. Saran

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berikutnya dapat dilaksanakan di beberapa sekolah SMK Otomotif lainnya atau masyarakat umum. Sehingga home service Gurah Mesin dapat lebih menjangkau masyarakat luas. Perlu adanya kerjasama dari institusi sekolah dan perguruan tinggi agar semua bisa berjalan secara bersama-sama.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada STMIK Amikom Surakarta yang telah memberi dukungan **financial** terhadap kegiatan PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) ini. Terimakasih juga kami ucapkan kepada Kepala Sekolah SMK yang bersedia digunakan sebagai tempat pelatihan bisnis gurah mesin sebagai wujud Pengabdian kepada Masyarakat.

BAB V. DAFTAR PUSTAKA

- [1] <https://inet.detik.com/business/d-4033692/revolusi-industri-40-di-era-digital-indonesia-siap>
- [2] <https://www.jurnal.id/id/blog/peluang-bisnis-baru-di-era-revolusi-industri-4-0/>
- [3] <https://www.mekanikprofesional.com/2019/11/pengertian-gurah-mesin.html>
- [4] <https://www.gridoto.com/read/221827824/bolehkah-gurah-mesin-motor-secara-berkala-ini-kata-bengkel-spesialis>
- [5] <https://www.mekanikprofesional.com/2019/11/inovasi-gurah-mesin.html>
- [6] <https://www.motorplus-online.com/read/251829951/gurah-mesin-ruang-bakar-bersih-tanpa-perlu-bongkar-head-silinder-dan-serasa-motor-baru?page=all>
- [7] Bygrave, William D, 1994. *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York : John Willey and Sons, Inc.
- [8] PO. Abas Sunaryo, Sudaryono, Asep Saefullah, 2011, *Kewirausahaan*, Penerbit ANDI Yogyakarta.
- [9] Leonardus Saiman, Drs., M.Sc, 2009, *Kewirausahaan*, Teori, Praktik dan kasus-kasus, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- [10] Hendra, Ir., MM., 2011, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, Penerbit Erlangga, Jakarta.