

UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH MAHASISWA BARU PADA UNIVERSITAS PANCA MARGA PROBOLINGGO

TUMINI

Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo

tumini@upm.ac.id

Abstract : *Striving to increase the quantity of new students of the Panca Marga University Probolinggo. From the general illustration five years later, the condition of the institution to find out one problem is : the decrease of quantity students at 2003-2013 academic year. The decrease of the quantity students is the main problem principally for the institution continuity, so the thesis topic choice is what the efforting to increase the quantity of the students from 834 students at 2003-2014 to be up until 1500 student at 2014-2015. This thesis used the survey method to investigation and collected by : 1). Analysis document investigation, 2). Observation investigation, 3). Interview investigation, 4). Questioner investigation. The data analysis by description with percentage numerical for the data observation and used the SWOT analysis by the business management system. That means which the factor to be choose from the basic function is ready to use. So situational target can get. Internal and external analysis factor and indicator prepared to use for give point 8 point that decided. The solving problem alternative start from the function that have readyable low until the function that readyable high. From 12 basic function, decided 8 basic function and 7 basic function not yet readyable for as arrange : 1). Personal management function, 2). Equipment and material management function, 3). Production management function, 4). Transaction management function, 5). Market planning management function, 6). Customer target function, 7). Financial management function. The efforting to increase of the quantity the new students for arrange as : 1). Give program studies professional and good service, 2). For the faculty that has one program study to develop one, 3). The factor not have readyable yet change to be the factor readyable, 4). Make a hall, testroom/laboratorium for each faculty, 5). In order prepare the function as planning product research and growth developing product and marketing research.*

Keyword; *increase, the quantity, new students, University*

PENDAHULUAN

Universitas Panca Marga saat ini memiliki peluang yang cukup menggembirakan yaitu naiknya jumlah Mahasiswa baru selama beberapa tahun terakhir ini. Namun dengan demikian hal ini tidak bisa dijadikan pedoman bagi lembaga untuk berpuas diri karena semakin bermunculan Universitas-universitas yang menawarkan program studi yang sama. Maka dari itu meningkatkan image terhadap Universitas Panca Marga mesti dimulai dengan peningkatan sumber daya manusia dan kinerja yang ada di dalam lembaga Universitas Panca Marga serta kualitas pelayanan yang baik memadai sesuai dinamika pengembangan ilmu kebutuhan,

perkembangan jaman yang terus maju, untuk itu bagaimanapun Universitas Panca Marga berusaha untuk meningkatkan jumlah penerimaan mahasiswa agar diperoleh kemajuan yang cukup menopang kelangsungan hidup lembaga.

Berdasarkan data perkembangan dapat dikatakan bahwa sebagaimana telah disebutkan bahwa walaupun fungsi baku yang ada berperan dalam pencapaian target kegiatan namun masih belum seluruhnya mencapai target yang ditetapkan. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa fungsi baku transaksi, fungsi perebutan pelanggan, fungsi produksi, fungsi Management Keuangan, fungsi Management Personalia dan Inti Management menunjukkan indikasi

perlu dibenahi lebih lanjut. Hal ini dapat diuraikan dari indikasi masalah sebagai berikut :

- a. Program Sarana Prasarana.
- b. Program Peningkatan Sumber Daya Manusia.
- c. Program Pelayanan Tenaga Administrasi.
- d. Program Manajemen Keuangan.
- e. Program Penetapan Jababatan.

Berdasarkan data perkembangan kegiatan, untuk mencapai tujuan situasional Universitas Panca Marga maka rumusan permasalahan adalah upaya-upaya apakah yang dapat dilaksanakan untuk meningkatkan jumlah mahasiswa dari 834 mahasiswa pada Tahun Akademik 2013/2014 menjadi 1500 mahasiswa pada Tahun Akademik 2014/2015. Hal ini diperlukan upaya-upaya yaitu melalui analisa kesiapan factor-faktor fungsi baku yang terpilih.

Dan pada hakekatnya dengan adanya penelitian ini mempunyai harapan untuk bisa dilakukan analisa terhadap kesiapan semua fungsi-fungsi manajemennya sehingga dengan demikian bisa segera ditentukan langkah-langkah yang mendukung proses perekrutan mahasiswa yang sesuai dengan target lembaga yaitu dari 834 mahasiswa pada Tahun Akademik 2013/2014 menjadi 1500 mahasiswa pada Tahun Akademik 2014/2015.

Manfaat hasil penelitian yang diperoleh untuk lembaga dapat dipergunakan sebagai dasar mengambil kebijakan dalam menentukan tercapainya peningkatan jumlah mahasiswa pada tahun ajaran baru. Dan dengan meningkatnya jumlah mahasiswa baru maka bisa meningkatkan penghasilan bagi lembaga sehingga kesejahteraan karyawan bisa ditingkatkan. Dan dapat dipergunakan sebagai sarana pelatihan dan pengembangan manajerial dalam bidang pendidikan.

KAJIAN PUSTAKA

Analisa SWOT Sebagai alat Formulasi Strategi

Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistimatis untuk

merumuskan strategi perusahaan / organisasi. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats).

Tingkat kesiapan fungsi ditentukan oleh tingkat kesiapan faktor-faktor yang mencakup dalam fungsi yang bersangkutan. Penelitian dilakukan atas tingkat kesiapan masing-masing dari keseluruhan faktor menurut urutan yang sesuai dengan hierarki struktur yang berlaku pada fungsi-fungsi baku perusahaan yaitu mulai dari F0, F1 hingga F11, Penelitian seperti ini dikenal dengan analisa SWOT.

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan dan kebijakan organisasi. Dengan demikian perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategis organisasi (Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Hal ini disebut dengan analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi SWOT (Freddy Rangkuti, 1997). Cara membuat Analisis SWOT menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam Analisis SWOT.

SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal Strengths dan Weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal (Peluang dan Ancaman) dengan faktor internal (Kekuatan dan Kelemahan) (Purnomosidi Hadjisaroso : 1993).

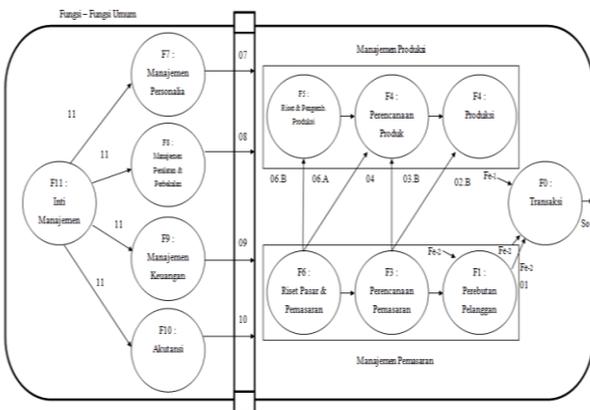
Analisis SWOT meliputi berbagai aspek yaitu Analisis dan Perumusan Kesiapan Lembaga Akademik dilakukan terhadap perusahaannya yang berada dalam keadaan beroperasi, atas dasar wawasan yang utuh (tidak parsial). Hasilnya memberikan gambaran mengenai fungsi-fungsi yang perlu dilibatkan dalam

perusahaan, yang keseluruhannya menunjukkan kesiapan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Hasil analisis dan perumusan kesiapan perusahaan dapat berlaku untuk jangka waktu satu tahun dan dapat pula tiga sampai lima tahun. Hasil analisis yang berlaku tiga sampai lima tahun lazim disebut Rencana Perusahaan (Corporate Plan).

Tujuan baku dan tujuan situasional dari perusahaan / organisasi adalah meningkatkan jumlah penerimaan mahasiswa setiap tahun ajaran dengan sekaligus memenuhi kebutuhan lainnya.

Tabel 1. Fungsi – fungsi Baku Perusahaan



Indikator setiap faktor dalam satu fungsi berguna untuk menentukan siap tidaknya suatu fungsi dan faktor diperlukan suatu data yang valid, sebagai ukuran kesiapan suatu fungsi dan faktor yang menjadi standard untuk setiap jenis organisasi.

Tabel 2. Makna Hasil

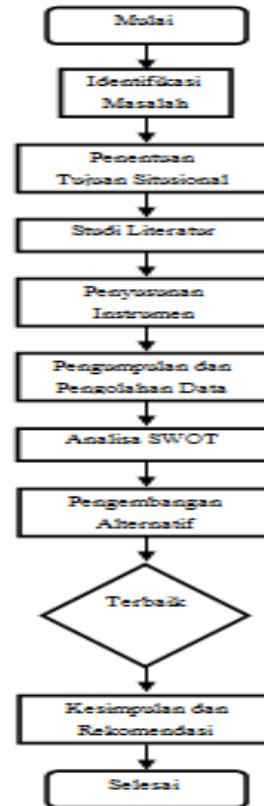
FAKTOR – FAKTOR	MAKNA HASIL PENELITIAN	
	UKURAN KESIAPAN	UKURAN KESIAPAN
Internal	KEKUATAN Strength	KELEMAHAN Weakness
Eksternal	PELUANG Opportunity	ANCAMAN Threat

Sumber kemampuan timbulnya untuk

Untuk jenis organisasi maka diperlukan adanya kerangka pikir dimana kerangka pikir itu sendiri merupakan formulasi kerangka yang akan digunakan untuk

menganalisis tingkat kesiapan sejumlah fungsi terpilih yang diperlukan untuk mencapai tujuan situasional.

Tabel 3. Kerangka Pikir



METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara kerja yang digunakan untuk mengumpulkan data dari obyek penelitian, kemudian mengolahnya. Penelitian ini sesuai dengan identifikasi terhadap masalah yang ada telah disebutkan bahwa fungsi baku yang diteliti adalah fungsi transaksi, fungsi perebutan pelanggan, fungsi produksi, fungsi manajemen personalia, fungsi manajemen pemasaran, fungsi manajemen peralatan dan perbekalan, fungsi manajemen keuangan dan fungsi Inti Manajemen. Dari masing-masing fungsi tersebut dapat diidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap upaya peningkatan jumlah mahasiswa di antaranya adalah :

- a. Transaksi (F0)
Faktor Internal yang mempengaruhinya meliputi pelaksana UMPTS, ikatan

kontrak, sarana dan prasarana. Sedangkan untuk faktor eksternal adalah calon mahasiswa baru atau konsumen.

- b. Perebutan Pelanggan (F1)
Faktor Internal yang mempengaruhinya adalah PJB, kegiatan presentasi, dana, sarana dan prasarana. Untuk faktor eksternal Pesaing PTS lain.
- c. Fungsi Manajemen Produksi (F2)
Faktor Internal yang mempengaruhinya adalah hasil kegiatan, proses belajar mengajar, dana, sarana dan prasarana. Faktor eksternalnya standar pelayanan dan pemerintah.
- d. Manajemen Pemasaran (F3)
Faktor Internal yang mempengaruhinya meliputi rencana kerja, tenaga pelaksana, program, anggaran, dan sarana. Faktor eksternalnya adalah media cetak.
- e. Manajemen Personalia (F7)
Faktor Internal yang mempengaruhinya adalah jumlah tenaga, disiplin kerja, pendidikan untuk semua dosen maupun yayasan, pelatihan, gaji yang diterima, daftar personalia, job diskripsi, struktur organisasi, ketaatan peraturan, semangat kerja, kenaikan pangkat, dan prestasi kerja. Faktor eksternal meliputi kondisi kerja, adanya peraturan pegawai, dukungan sarana dan prasarana.
- f. Manajemen Peralatan dan Perbekalan (F8)
Faktor Internal yang mempengaruhinya adalah fisik/sarana fisik, daftar inventaris, sarana komunikasi, sarana administrasi, sarana informasi, sarana laboratorium, dan mebelair. Faktor eksternalnya adalah sarana transportasi.
- g. Manajemen Keuangan (F9)
Faktor Internal yang mempengaruhinya meliputi jumlah pendapatan, pemanfaatan dana, pembukuan, penyimpanan uang, dan kontrol keuangan. Untuk faktor eksternalnya adalah bantuan dana BOP.
- h. Inti Manajemen (F11)
Faktor Internal yang mempengaruhinya adalah pendidikan rektor, kesehatan jasmani dan rohani, pelatihan, pengalaman sebagai rektor, daftar nama dan uraian untuk tugas pegawai, rencana

kerja tertulis, evaluasi program, dan rapat staf. Untuk faktor eksternalnya meliputi koordinasi, dukungan karyawan dan dukungan keluarga.

Sumber data yang terkait dengan permasalahan diperoleh dari Universitas Panca Marga Probolinggo. Penelitian ini peneliti menggunakan metode analisa deskripsi, metode ini bertujuan menggambarkan sifat sesuatu yang telah berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan untuk mengamati sebab-sebab dari suatu gejala tertentu yang dapat memberikan suatu informasi yang valid sehingga bermanfaat bagi organisasi.

Sedangkan untuk mengolah data, data ini dianalisa dengan menggunakan analisis SWOT, dengan pendekatan system manajemen bisnis (Poernomosidi Hadjisaroso) yaitu untuk mengetahui faktor-faktor dari fungsi baku mana yang siap yang merupakan kekuatan dan peluang sehingga tujuan situasional Universitas Panca Marga Probolinggo tercapai.

HASIL PENELITIAN

Dari hasil penelitian dapat dilihat tingkat kesiapan dan ketidaksiapan dari masing-masing faktor dalam setiap fungsi. Faktor internal yang siap menunjukkan kekuatan, sedangkan ketidaksiapan menunjukkan kelemahan. Dan faktor eksternal yang siap menunjukkan peluang, sedangkan ketidaksiapan menunjukkan ancaman.

Hasil analisis SWOT adalah sebagai berikut :

- a. Fungsi Transaksi (F0)
Faktor-faktor internal pada fungsi transaksi yang belum siap adalah Laboratorium, peralatan, transportasi, perpustakaan yang kurang memadai, kebersihan perlu ditingkatkan terutama diruang perkuliahan. Dan untuk faktor eksternalnya tidak ada.
- b. Fungsi Manajemen Perebutan Pelanggan (F1)
Faktor-faktor internal pada fungsi manajemen perebutan pelanggan yang belum siap adalah dana, sarana terutama

- transportasi. Untuk faktor eksternal tidak ada.
- c. Fungsi Manajemen Produksi (F2)
Faktor-faktor internal pada fungsi manajemen produksi yang belum siap adalah laboratorium dan peralatan. Untuk faktor eksternal yang belum siap adalah pelaksanaan program belum semua terlaksana dimana ini akan menjadi kendala untuk mencapai situasional.
- d. Fungsi Perencanaan Pemasaran (F3)
Faktor-faktor internal pada fungsi perencanaan pemasaran yang belum siap adalah transportasi dan pedoman pemasaran. Untuk faktor eksternal tidak ada.
- e. Fungsi Manajemen Personalia (F7)
Faktor-faktor internal pada fungsi manajemen personalia yang belum siap adalah tenaga. Untuk faktor eksternal yang belum siap adalah dukungan sarana dan prasarana.
- f. Fungsi Manajemen Peralatan dan Perbekalan (F9)
Faktor-faktor internal pada fungsi manajemen peralatan dan perbekalan yang belum siap adalah sarana administrasi komputerisasi. Untuk faktor eksternal tidak ada.
- g. Fungsi Manajemen Keuangan
Faktor-faktor internal pada fungsi manajemen keuangan yang belum siap adalah gaji karyawan masih banyak di bawah UMR. Untuk faktor eksternal tidak ada.
- h. Fungsi Inti Manajemen (F11)
Faktor-faktor internal dan eksternal pada fungsi inti manajemen yang belum siap adalah tidak ada.

Dari pembahasan alternatif langkah-langkah pemecahan persoalan yang telah dilakukan pada topik bahasan sebelumnya dan dipilih alternatif yang paling fleksibel untuk dilakukan fleksibilitas dilihat dari ekonomi, kemudahan dalam pemasarannya, waktu yang dibutuhkan serta fungsinya.

Alternatif terbaik untuk pemecahan masalah adalah langkah pemecahan masalah yang besar kontribusinya dalam mendukung tercapainya tujuan situasional

final, yaitu “ upaya peningkatan jumlah mahasiswa dari 834 Tahun Akademika 2013-2014 menjadi 1500 pada Tahun Akademika 2014-2015.

Alternatif terbaik untuk pemecahan masalah ini dimulai dari fungsi yang memiliki tingkat kesiapan terendah sampai dengan fungsi yang memiliki tingkat kesiapan tertinggi yaitu sebagai berikut fungsi manajemen personalia (F7), fungsi manajemen peralatan dan perbekalan (F9), fungsi manajemen produksi (F2), fungsi transaksi (F0), fungsi manajemen perebutan pelanggan (F1), fungsi perencanaan pemasaran, fungsi manajemen keuangan, fungsi inti manajemen (F11).

PENUTUP

Kesimpulan dari penelitian ini adalah meningkatkan jumlah mahasiswa dari 834 mahasiswa pada Tahun Akademika 2013-2014 menjadi 1500 pada Tahun Akademika 2014-2015 melalui analisis fungsi baku di Universitas Panca Marga. Dalam mencapai tujuan dan untuk mengantisipasi perkembangan kiranya Universitas Panca Marga sudah waktunya untuk segera melakukan penataan Sumber Daya Manusia yang ada sebagai faktor kunci keberhasilan Organisasi/Lembaga.

Agar tujuan situasional bisa tercapai maka harus melalui analisis fungsi baku yaitu dengan adanya penambahan program studi bagi fakultas yang masih mempunyai satu program studi, meningkatkan pelayanan kepada mahasiswa baik dari sisi tenaga administrasi maupun tenaga edukatif, karyawan atau panitia UMPTS perlu diperhatikan terutama untuk dana promosi, penambahan jumlah buku yang ada di perpustakaan, ketersediaan sarana pelayanan pembimbingan akademika untuk mahasiswa, dan memperkenalkan calon lulusan kepada dunia kerja dan pelacakan alumni.

DAFTAR PUSTAKA

Adizes, Ichak, 1988. *Organization Life Cycle* :

How and why corporations grow and die and what to do about it. Prentice Hall, Newjersey.

Evaluasi belajar. Bandung, Sinar Baru.

Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi, 1999.
Peraturan Peraturan Republik Indonesia no 60 tahun 1999 tentang pendidikan tinggi, Departemen pendidikan dan kebudayaan.

Tjiptono, F. 1997. *Teori manajemen Pemasaran jasa.* PT. Prenhallindo, Jakarta.

Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi, 1999.
Peraturan Pemerintah Republik Indonesia no 61 tahun 1999 tentang penetapan perguruan tinggi sebagai badan hukum. Departemen pendidikan dan kebudayaan.

Kotler, Philip, 1997. *Manajemen pemasaran* PT. Prenhallindo, Jakarta.

Rangkuti, Freddy, 1997. *Analisis SWOT = TEKNIK membedah kasus bisnis.* PT Gramedia pustaka utama. Jakarta.

Rahman, Abdul. 1996. *Ketika perusahaan Menuwa dan (terancam) mati.* SWA sembada, 05/XII/28 Maret 1996. 12-13 Yayasan Sembada Swakarya, Jakarta.

Poernomosiodi Hadji Sarosa, 1997. Naskah 1.
Butir-butir untuk memahami pengertian "mengenali" hal secara utuh dan benar. "STIE Mitra Indonesia, Yogyakarta.

Poernomosiodi Hadji Sarosa, 1997. Naskah 2.
Butir-butir untuk memahami pengertian "Fungsi" analisa tingkat kesiapan, input manajemen, "STIE mitra Indonesia Yogyakarta.

Poernomosiodi Hadji Sarosa, 1997. Naskah 3.
Butir-butir untuk memahami pengertian "Baku" pada perusahaan, STIE mitra Indonesia, Yogyakarta.

Poernomosiodi Hadji Sarosa, 1997. Naskah 4.
Butir-butir untuk memahami rencana perusahaan, STIE mitra Indonesia, Yogyakarta.

Suwardi, Edi 1997. *Pengukuran dan hasil*