

DOKUMENTASI  
UNIVERSITAS TERBUKA

**STUDI KUALITAS PERWAJAHAN DAN  
STRATEGI PEMASARAN MODUL  
UNIVERSITAS TERBUKA**

UNIVERSITAS TERBUKA

Oleh  
H. Soetrisno  
S u c i a t i  
Soekiyono  
Murni Rachmatini  
Jatno Sunaryo  
Agus Santoso

**PUSAT PENERBITAN  
UNIVERSITAS TERBUKA  
1996**

## Pengantar

Sesuai dengan sasaran induktif pengembangan 1992-2000, sudah saatnya Universitas Terbuka mengusahakan agar kualitas bentuk dan perwajahan modul yang dimiliki sejajar dengan buku teks perguruan tinggi terbaik di kawasan Asia Tenggara. Untuk mewujudkan peningkatan kualitas modul tersebut, disadari adanya berbagai kendala yang harus dihadapi. Selain dari dalam yang menyangkut peralatan untuk "*desk-top publishing*", dari pihak mahasiswa sendiri juga dipertanyakan apakah mereka dapat menerima konsekuensi kenaikan harga, apabila kualitas perwajahan dan cetak modul UT ditingkatkan. Pada hal sebenarnya kenaikan harga merupakan konsekuensi logis dari adanya peningkatan kualitas produk. Namun demikian untuk mengetahui peningkatan kualitas modul yang bagaimana yang diinginkan oleh mahasiswa dan daya beli mereka, maka Universitas Terbuka perlu melandasinya dengan penelitian yang dilakukan secara sistematis.

Oleh karena itu tim peneliti menentukan suatu Studi Kualitas dan Strategi Pemasaran Modul UT, yang bertujuan mengetahui permintaan konsumen tentang bentuk dan kualitas modul UT dan ketertarikan atau daya belinya. Dari penelitian ini juga diharapkan dapat mengetahui sistem pemasaran guna meningkatkan penjualan.

Sasaran penelitian ini terutama adalah mahasiswa UT, dengan pengambilan sampel di beberapa UPBJJ, baik dalam pulau Jawa maupun luar pulau Jawa. Oleh karena pengguna modul UT tidak terbatas pada mahasiswa UT saja, maka wawancara dan pemberian kuesioner juga dilakukan kepada para dosen, tutor, dan tenaga pengajar yang menjadi pemakai modul UT untuk mengajar atau dalam kegiatan tutorial.

Pengambilan data dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada sebagian besar sampel mahasiswa dan dosen untuk diisi, melakukan wawancara dengan sebagian sampel mahasiswa, dosen, yang lain, kepala UPBJJ dan pengelola penjualan modul di UPBJJ sampel.

Untuk pelaksanaan penelitian yang telah berjalan dengan lancar dan terkumpulnya data-data penelitian, tim peneliti mengucapkan terima kasih kepada pimpinan

Universitas Terbuka, khususnya kepada Pembantu Rektor I, Pembantu Rektor II, dan Pembantu Rektor III, yang telah memberikan izin dan pemberian anggaran atau biaya. Kepada Kepala UPBJJ-UT Jakarta, Bandung, Semarang, Jember, Denpasar, Padang, Pontianak, Mataram, dan Ambon, beserta seluruh staf dan mahasiswa yang telah membantu pelaksanaan pengumpulan data di lapangan, tim peneliti mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya. Demikian pula dosen/tutor/tenaga pengajar baik dilingkungan UT maupun di perguruan tinggi lain, peneliti mengucapkan terima kasih atas bantuan dalam pengisian kuesioner yang diberikan, oleh staf pengajar Fakultas Ekonomi, FISIP, dan Pusat Penerbitan UT yang telah banyak membantu terselenggaranya pengumpulan data.

Penelitian ini adalah merupakan penelitian awal yang dilakukan terhadap peningkatan kualitas modul dan terbatas pada kualitas perwajahan. Oleh karenanya kemungkinan masih banyak kekurangan-kekurangannya. Untuk itu tim peneliti mohon maaf atas keterbatasan laporan hasil penelitian ini.

Akhirnya tim peneliti mengharap agar hasil penelitian yang merupakan penelitian awal ini dapat dilanjutkan dengan penelitian lain. tentang bahan belajar untuk mahasiswa UT ini. Selanjutnya saran-saran yang dikemukakan dapat menjadi bahan masukan semua pihak, terutama pimpinan UT, agar dapat menjadi bahan pertimbangan dalam upaya mewujudkan peningkatan kualitas modul UT.

Pondok Cabe, Nopember 1996

## DAFTAR ISI

	Halaman
Kata Pengantar .....	i
Daftar Isi .....	iii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A Latar Belakang .....	1
B Perumusan Masalah .....	3
C Tujuan Penelitian .....	3
D Manfaat Penelitian .....	4
E. Sistematika Penulisan Laporan Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN METODOLOGI</b>	
A. Tinjauan Pustaka .....	5
B. Metodologi .....	8
<b>BAB III ANALISIS PENELITIAN</b>	
Analisis Penelitian .....	11
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN REKOMENDASI .....</b>	
	32
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>35</b>

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pada tanggal 4 September 1995 Universitas Terbuka (UT) genap berusia 11 tahun. Dengan semakin bertambahnya usia, diharapkan peranan UT akan semakin besar dalam pembangunan. Tujuan khusus UT sebagaimana tercantum dalam Garis Besar Rencana Induk Pengembangan Universitas Terbuka (GBRIP-UT) tahun 1992 - 2000, sebagai berikut:

1. Memberikan kesempatan yang luas bagi warga negara Indonesia, dimanapun tempat tinggalnya untuk memperoleh pendidikan tinggi dengan kualitas baik.
2. Mengembangkan pelayanan pendidikan tinggi bagi mereka yang sudah bekerja dan yang tidak dapat masuk di perguruan tinggi konvensional.
3. Mengembangkan program akademik dan profesional yang disesuaikan dengan kebutuhan nyata pembangunan, dan yang belum banyak dikembangkan oleh perguruan tinggi negeri.

Dalam usaha mencapai tujuan tersebut, UT yang menerapkan sistem pembelajaran jarak jauh, mempunyai tiga komponen dasar yaitu:

1. bahan ajar, yang berbentuk multimedia, antara lain: media cetak (modul), dan media elektronik (video dan sudio) serta media komputer;
2. bantuan akademik, bentuknya seperti tutorial tatap muka dan tutorial tertulis;
3. ujian, dalam bentuk Tugas Mandiri, Ujian Akhir Semester, dan Ujian Komprehensif Tertulis (UKT).

Pada dasarnya sampai saat ini UT masih tetap mengandalkan pada bahan ajar cetak dalam bentuk modul sebagai bahan belajar bagi mahasiswanya; dengan dilengkapi bahan ajar yang berbentuk media elektronika seperti video, siaran Televisi (TV), audio berupa siaran radio dan kaset audio. Dalam kurun waktu 11

tahun ini, sudah saatnya UT meningkatkan kualitas bahan belajarnya. Pada kesempatan ini, peneliti memilih bidang bahan ajar yang berbentuk media cetak (modul) sebagai bidang kajian dengan judul "Studi Kualitas dan Strategi Pemasaran Modul Universitas Terbuka". Penelitian akan dilakukan oleh Pusat Penerbitan Universitas Terbuka.

Dalam GBRIP-UT disebutkan bahwa sasaran induktif pengembangan 1992 - 2000 adalah mengusahakan agar kualitas bentuk dan perwajahan modul UT sejajar dengan buku teks perguruan tinggi terbaik di kawasan ASEAN (2000).

Sasaran induktif ini mempunyai implikasi bahwa wujud dan perwajahan modul UT perlu ditingkatkan. Untuk mewujudkannya diperlukan dukungan peralatan untuk "desk-top publishing" yang handal, dalam pengertian mampu secara efektif dan efisien memproses tata letak halaman, gambar, dan warna.

Peralatan yang ada di Pusat Penerbitan saat ini sudah tidak memadai lagi untuk menjawab tantangan peningkatan kualitas perwajahan modul, terlebih lagi mengingat peningkatan software yang digunakan Pusbit yang tidak dapat diakomodasi oleh peralatan yang ada.

Kualitas cetak modul UT saat ini memang masih kurang memadai dan sudah saatnya untuk ditingkatkan seperti penampilan perwajahan, tata letak (lay out), dan kualitas kertas.

Usaha mewujudkan tujuan ini menghadapi beberapa kendala, di antaranya adalah daya beli mahasiswa UT untuk membeli bahan belajar. Sebagian mahasiswa UT dikhawatirkan merasa berkeberatan dengan kenaikan harga. Konsekuensi dari peningkatan kualitas perwajahan dan cetak modul adalah harga yang lebih mahal. Namun tidak berarti upaya perbaikan kualitas cetakan tidak perlu dilakukan, mengingat mahasiswa UT cukup bervariasi latar belakang sosial ekonominya.

Informasi yang perlu dicari adalah bagaimana sebenarnya pendapat mahasiswa tentang kualitas modul UT, keinginan-keinginan mahasiswa yang berhubungan dengan peningkatan kualitas dan daya beli mahasiswa UT untuk membeli bahan belajar. Apakah mereka merasa puas dengan kualitas cetak dan perwajahan modul UT saat ini? Apabila kualitas cetak ditingkatkan dan dijual dengan harga lebih mahal, apakah keinginan mereka untuk membeli menurun? atau justru meningkat?.

Sebagaimana kita maklumi modul UT dibeli dan digunakan bukan hanya oleh mahasiswa UT tetapi juga digunakan mahasiswa PTN lain. Pertanyaan-pertanyaan yang sama perlu diajukan kepada mereka. Dengan demikian akan diperoleh "peta daya beli" masyarakat terhadap modul UT, dan tentang persepsi mereka tentang peningkatan kualitas cetak dan perwajahan modul UT.

Untuk mencapai target tersebut, perlu diadakan penelitian untuk mengetahui sejauh mana bentuk dan kualitas perwajahan modul UT pada saat ini, kendala yang dihadapi dalam penetapan harga dengan adanya pemasaran modul yang lebih menarik, dan persepsi mahasiswa UT dan PTN tentang kualitas cetak dan perwajahan modul UT.

## **B. Perumusan Masalah**

Modul merupakan bahan pembelajaran utama bagi mahasiswa UT. Dari kondisi modul yang ada sekarang ini, Peneliti ingin mengetahui seberapa besar masalah yang dihadapi mahasiswa pada umumnya dengan perumusan, sebagai berikut:

1. Apakah ada permintaan perubahan bentuk modul yang ada sekarang ini oleh konsumen (mahasiswa)?
2. Alternatif bentuk dan kualitas perwajahan modul yang bagaimana yang lebih menarik bagi konsumen (mahasiswa)?
3. Bagaimana pendapat mahasiswa tentang kemudahan/ketersediaan modul di UPBJJ?
4. Bagaimana pemanfaatan modul UT oleh dosen UT?
5. Bagaimana pendapat mahasiswa mengenai harga modul?
6. Apa usaha-usaha pemasaran yang perlu dilakukan dalam rangka peningkatan penjualan?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan di atas, tujuan penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Permintaan konsumen terhadap bentuk dan kualitas perwajahan modul.

2. Harga yang tepat dengan bentuk dan kualitas modul yang diharapkan serta keterjangkauan harga modul oleh para konsumen (mahasiswa).
3. Sistem pemasaran yang lebih luas dan bervariasi untuk meningkatkan penjualan.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini akan digunakan untuk memberikan:

1. Masukan kepada UT untuk peningkatan kualitas bentuk dan perwajahan modul.
2. Menetapkan harga yang sesuai antara daya beli konsumen dengan kualitas cetak modul.
3. Sumbangan pemikiran dalam rangka perluasan pasar.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Secara rinci dalam penulisan laporan penelitian ini akan disajikan dalam 4 (empat) bab dengan sistematika, sebagai berikut:

Bab I, merupakan bab pendahuluan yang diawali dengan latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penelitian.

Bab II, merupakan bab yang menyajikan tinjauan pustaka dan metodologi.

Bab III, merupakan bab analisis dari hasil penelitian yang didasarkan pada pengelompokan karakteristik tujuan yang terdapat pada tabel-tabel.

Bab IV, bab ini merupakan kesimpulan dan rekomendasi dari hasil penelitian.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN METODOLOGI

#### A. Tinjauan Pustaka

Dalam hal-hal tertentu pengadaan bahan belajar (modul) di Universitas Terbuka tidak lepas dari prinsip-prinsip usaha. Dalam garis Besar Rencana Induk Pengembangan Universitas Terbuka 1992 - 2000 disebutkan bahwa pada tahun 2000 Universitas Terbuka diharapkan mampu menerbitkan modul dengan kualitas isi maupun perwajahan yang sejajar dengan penerbitan buku teks perguruan tinggi terbaik di kawasan ASEAN. Apabila tujuan ini benar-benar diinginkan untuk diwujudkan, maka sebagaimana prinsip-prinsip dunia usaha, Universitas Terbuka perlu mengembangkan dan meningkatkan kualitas bahan belajarnya dilandasi oleh hasil penelitian yang dilakukan secara sistematis.

Modul sebagai bahan ajar dalam sistem pendidikan di Universitas Terbuka perlu memiliki ciri-ciri bahan belajar yang menarik dan mudah digunakan mahasiswa. Disamping kualitas materi, berbagai materi penelitian tentang bahan belajar pendidikan jarak jauh menyebutkan berbagai kriteria perwajahan yang perlu diperhatikan, misalnya penggunaan ilustrasi dalam teks (Gambrich, 1990), keterbacaan (Ross, 1995), kemudahan dibawa-bawa yang dipengaruhi oleh berat dan ukuran, daya tahannya yang dipengaruhi oleh kualitas kertas, cover, penjilidan, dan sebagainya.

Hal ini sesuai dengan pendapat R.A. Supriyono pada Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis (halaman 332) yang menyebutkan strategi perusahaan sangat kuat pengaruhnya dalam kebijaksanaan penelitian dan pengembangan (research development), baik untuk menjadi pemimpin dalam industri atau sebagai pengikut. Kebijakan penelitian dan pengembangan yang dilakukan dapat bersifat ofensif atau defensif, yaitu:

1. Penelitian dan pengembangan bersifat ofensif, jika strategi perusahaan menghendaki suatu posisi kepemimpinan yang kuat dalam industri, dimana perubahan teknologi adalah suatu faktor yang signifikan.



2. Penelitian dan pengembangan bersifat defensif, dengan tujuan untuk dapat mempertahankan diri melawan kemajuan yang dibuat pesaingnya.

Pada saat ini Universitas Terbuka banyak menghadapi persaingan dari perguruan tinggi sejenis (pendidikan jarak jauh), karena Universitas Terbuka masih merupakan "satu-satu"nya perguruan tinggi pendidikan tinggi jarak jauh di Indonesia. Dengan demikian mahasiswa yang menghendaki memperoleh program "degree", yang menghasilkan ijazah dan gelar dan mempunyai fleksibilitas waktu dan tempat, akan mengikuti kuliah di Universitas Terbuka.

Meskipun demikian, dengan akan terjadinya globalisasi pendidikan serta operasi masyarakat yang lebih mementingkan kompetensi dari pada kualifikasi, besar kemungkinan masyarakat akan lebih memilih kualitas. Keadaan ini, ditambah dengan globalisasi pendidikan yang sudah terjadi, perlu memacu Universitas Terbuka untuk meningkatkan kualitas bahan belajarnya. Persaingan dalam era globalisasi menjadi nyata dengan masuknya "vendor" program-program belajar jarak jauh dari Singapore, Hongkong dan sebagainya ke Indonesia.

Akhir-akhir ini bahkan SEAMEQ dan Australia akan menyediakan berbagai program belajar jarak jauh bagi kawasan Asean.

Mengenai pemasaran, Philip Kotler dalam "Manajemen Pemasaran", menjelaskan bahwa pada bauran pemasaran (marketing mix) terdapat empat unsur yaitu produk, harga, promosi dan distribusi.

Secara rinci dari unsur bauran pemasaran (marketing mix) sebagai strategi dan senjata untuk memenangkan persaingan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Price-Mix yakni harga yang logis dapat dicapai dengan cara sebagai berikut:
  - a. "Basic price" yakni penentuan harga dasar yang reasonable. Hal ini dapat ditentukan dengan baik bila cara beroperasi perusahaan sangat efisien. Artinya bila biaya operasional suatu perusahaan dapat minimum berarti penentuan harga dasarnya dapat serendah mungkin, sehingga harga yang ditawarkan cukup menarik perhatian konsumen untuk membelinya.

- b. "Transportation Term", harga jual tidak dapat diturunkan namun barang dapat dikirim kepada konsumen tanpa biaya transport tambahan dan dengan pengiriman yang tepat.
- 2) Product mix adalah barang atau jasa yang ditawarkan merupakan barang yang memenuhi kriteria kebutuhan konsumen dalam hal-hal tersebut:
  - a. "Product line and quality brand", produk yang handal dengan mutu dan merk yang baik dan dapat dipercaya daya gunanya.
  - b. "Service", pelayanan penjualan produk harus menarik, ramah sehingga konsumen memperoleh kepuasan waktu membeli barang yang dibelinya.
- 3) Place-mix adalah kegiatan yang berkaitan dengan distribusi barang yang akan dijual, dari produsen, agen penjualan, pengecer dan sampai ke tangan konsumen. Hal itu dapat dilakukan dengan berbagai cara sebagai berikut:
  - a. Channel type, memilih saluran distribusi yang tepat, agar produk dapat mencapai konsumen secara efektif.
  - b. Market logistik, mengirim barang ke daerah pemasaran yang dituju, agar pasar dapat selalu dipenuhi barang setiap saat, di mana para konsumen dapat membelinya pada setiap saat pula.
  - c. Sales territories, pengiriman barang dari produsen ke konsumen berdasarkan pembagian daerah pemasaran. Tetapi, barang harus sampai ke tangan konsumen secara efektif dan tepat waktu.
- 4) Promotion-Mix

Walaupun ada barang dengan mutu baik, harga yang logis distribusi yang baik, namun bila barang tersebut tidak pernah dikenal masyarakat kemungkinan barang tersebut tidak diminati konsumen. Di sini berlaku pameo tak kenal maka tak sayang. Jadi harus diupayakan agar produk dikenal agar disayang konsumen.

Lebih lanjut disebutkan bahwa produk terdiri dari tiga tingkatan, yaitu: produk inti (core product), yang merupakan jawaban atas pertanyaan, "Apakah yang sebenarnya dibeli oleh pembeli?". Kemudian produk inti harus diubah menjadi suatu produk berwujud (tangible product) yang memiliki lima ciri, yaitu: tingkat kualitas, bentuk, mode, merk, dan kemasan. Akhirnya membentuk produk tambahan (augmented product), berupa penawaran manfaat dan service tambahan.

Apabila prinsip-prinsip tersebut dikaitkan dengan Universitas Terbuka, maka produk berwujud yang dijual Universitas Terbuka adalah bahan belajar. Dengan demikian kualitas dalam hal isi maupun perwajahan menjadi ciri atau kriteria penilaian dari pengguna program (mahasiswa). Persepsi mahasiswa mengenai aspek-aspek tersebut juga akan mempengaruhi kesediaan mereka untuk membeli modul. Sedangkan bagi Universitas Terbuka hasil penjualan modul merupakan salah satu masukan yang penting.

Setelah produk dan harga ditentukan, maka dalam penjualan produk tersebut, perusahaan perlu melakukan promosi mencapai target pembeli yang diharapkan. Promosi mengenai pelayanan Universitas Terbuka cukup banyak dilakukan, melalui pameran, brosur, pamflet, dan sebagainya. Walaupun untuk saat ini pangsa pasar modul UT sudah jelas, yaitu mahasiswa UT, tetapi mungkin masih perlu ditingkatkan lagi kepasar yang lebih luas.

Penelitian ini bertujuan memperoleh gambaran mengenai pendapat mahasiswa tentang kualitas modul, kemudahan diperoleh/ketersediaan modul dan pola pembelian modul oleh mahasiswa. Informasi ini selanjutnya akan digunakan untuk melihat perlu tidaknya pemasaran modul Universitas Terbuka serta strategi pemasaran yang dapat digunakan.

## **B. Metodologi**

### ***1. Penentuan sampel***

Purposive sampling, dimana sampel yang akan diambil adalah yang berdomisili di daerah yang relatif banyak mahasiswanya, baik mahasiswa UT maupun mahasiswa perguruan tinggi lain.

Lokasi Propinsi di dalam Jawa : Jakarta, Bandung, Semarang dan Jember  
 Lokasi Propinsi di luar Jawa : Padang dan Denpasar  
 Daerah-daerah tersebut akan dikunjungi langsung oleh tenaga peneliti.  
 Sedangkan untuk sampel yang berdomisili di daerah lainnya seperti :  
 Pontianak, Manado, dan Ujung Pandang, kuesioner dikirim melalui pos.

## 2. *Teknik Pengumpulan Data:*

Pengumpulan data dilakukan di 9 UPBJJ

- a) Penyebaran kuesioner untuk mahasiswa UT
- b) Wawancara dengan Kepala UPBJJ dan Staf yang ditunjuk
- c) Penyebaran kuesioner kepada dosen PTN di 6 lokasi yang didatangi peneliti.

Data yang dikumpulkan melalui kuesioner data di analisis dan dianalisis secara deskriptif. Kuesioner yang digunakan juga menggunakan pertanyaan-pertanyaan terbuka. Informasi yang diperoleh dari pertanyaan-pertanyaan terbuka (data kualitatif) digunakan untuk memberikan wawasan yang lebih luas (melengkapi) data kuantitatif.

## 3. *Pelaksanaan Penelitian (Pengumpulan data)*

Dengan pertimbangan praktis, pelaksanaan penelitian dilakukan bersamaan atau pada saat ujian akhir semester mahasiswa UT, masa ujian 95.2 yang dilakukan pada bulan Desember 1996. Seperti disebutkan, untuk sampel di pulau Jawa yaitu Jakarta, Bandung, Semarang dan Jember, dilakukan kunjungan langsung oleh peneliti. Sedang di luar pulau Jawa, hanya di Denpasar dan Padang yang dikunjungi langsung oleh peneliti. Pengambilan sampel dengan 3 cara yaitu pengisian kuesioner oleh mahasiswa dan dosen, wawancara kepada mahasiswa, dan observasi tempat penjualan modul di UPBJJ. Wawancara dengan mahasiswa dilakukan di lokasi ujian pada jam-jam kosong, di antara waktu-waktu ujian, dengan mendapat izin dari Kepala

jam kosong, di antara waktu-waktu ujian, dengan mendapat izin dari Kepala UPBJJ setempat untuk setiap lokasi. Sejumlah 10 orang mahasiswa diambil sebagai sampel untuk diwawancara, dan sejumlah 30 orang mengisi lembar kuesioner. Wawancara dengan Kepala UPBJJ dan pengelola penjualan modul di UPBJJ ada yang dilakukan di kantor UPBJJ dan ada yang dilakukan di lokasi ujian. Observasi tempat penjualan dan penyimpanan baik gudang maupun penyimpanan sementara, dilakukan pada hari berikutnya pada jam kerja. Untuk daerah yang tidak dikunjungi, kuesioner sebagian dikirim melalui pos dan sebagian dititipkan pada petugas pemantau ujian. Untuk daerah yang dikunjungi, hampir tidak ditemui hambatan karena pada umumnya baik Kepala UPBJJ, petugas pengelola penjualan modul maupun mahasiswa menunjukkan kerja sama yang baik.

Hambatan yang ditemui dalam pelaksanaan penelitian adalah pengembalian kuesioner yang dikirim ke Jakarta pada umumnya melampaui batas waktu yang ditentukan.

Jumlah kuesioner yang kembali, rata-rata 50% - 60% dari yang dikirimkan. Menurut peneliti tingkat pengembalian masih dalam batas wajar dan sesuai dengan perkiraan.

Keinginan untuk memperoleh informasi dari mahasiswa PTN dan PTS (bukan UT) yang menggunakan modul UT terpaksa tidak dapat dilakukan mengingat keterbatasan waktu dan biaya.

Hasil temuan penelitian akan dilaporkan menurut topik-topik sebagaimana disampaikan pada rumusan masalah, disampaikan dalam bentuk tabel disertai penjelasannya.

### BAB III

#### ANALISIS PENELITIAN

#### Analisis Hasil Penelitian

*Tabel 1. Sebaran Usia Responden*

Kelompok Umur	Jumlah	
	f	%
< 21	12	3
21 - 30	211	49
31 - 40	145	33
41 - 50	63	14
> 50	4	1
	435	100

means = 31.426

std.dev = 7.825

*Tabel 2. Pekerjaan dan Status Perkawinan Responden*

Status Pekerjaan	Status Perkawinan					
	Kawin		Tidak kawin		Total	
	f	%	f	%	%	%
Bekerja	252	60	139	33	391	93
Tidak bekerja	4	2	24	5	28	7
Total	256	62	163	38	419	100

Tabel 1 dan tabel 2 merupakan data demografis, menggambarkan mahasiswa

UT yang menjadi sampel atau responden dilihat dari kelompok umur, status pekerjaan, dan status perkawinan.

Sebaran usia responden yang berjumlah 435 responden menunjukkan kelompok usia kurang dari 21 tahun sebesar 3%, kelompok 21 - 30 tahun sebesar 49%, kelompok usia 31 - 40 tahun sebesar 33%, selanjutnya kelompok usia 41 - 50 tahun sebesar 14% dan kelompok usia di atas 50 hanya 1%.

Penelitian menunjukkan bahwa kelompok usia 21 - 40 tahun merupakan kelompok usia terbesar. Pada usia tersebut seseorang sedang dalam tahap perkembangan untuk memantapkan karir atau mempelajari pengetahuan baru untuk mempersiapkan diri bagi tuntutan pekerjaan di masa yang akan datang.

Sebaliknya persentase kelompok usia di bawah 21 tahun hanya 3%. Ini merupakan indikasi bahwa mereka yang berusia di bawah 21 tahun kurang berminat untuk kuliah di UT. Penyebabnya dapat bermacam-macam. Pada usia tersebut seseorang mempunyai kebutuhan untuk sosialisasi yang tinggi, padahal kuliah di UT pertemuan antar mahasiswa dan tutor terbatas frekuensinya. Disamping itu, kemandirian dalam belajar merupakan tuntutan bagi mahasiswa program belajar jarak jauh. Nampaknya pada usia tersebut seseorang masih merasa kurang percaya akan dapat belajar secara mandiri. Demikian pula persentase mahasiswa UT yang di atas 50 tahun hanya 1%.

Dari tabel 2 di atas menunjukkan bahwa mahasiswa UT yang sudah bekerja baik yang sudah kawin maupun yang belum kawin berjumlah 391 responden atau sebesar 93,3% dari 419 responden, dan yang belum bekerja baik yang sudah kawin ataupun yang belum berjumlah 28 responden (sebesar 6,7%) dari 419 responden.

**Tabel 3a. Jenis kelamin Responden dan status pekerjaan**

Jenis Kelamin	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Laki-laki	286	70.8	18	56.3
Perempuan	118	29.2	14	43.8
Total	404	100	32	100

**Tabel 3b. Status Perkawinan dan status Pekerjaan.**

Status Perkawinan	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Kawin	252	64,5	4	14,3
Tidak/belum kawin	139	35,5	24	85,7
Total	391	100	28	100

Tabel 3a dan 3b menggambarkan jenis kelamin, status pekerjaan, dan status perkawinan mahasiswa responden penelitian.

Jumlah mahasiswa laki-laki yang sudah bekerja sebesar 70,8 % dan perempuan sebesar 29,2 % dari keseluruhan jumlah responden. Jumlah mahasiswa laki-laki yang belum bekerja sebesar 56,3 % dan perempuan sebesar 43,8 % dari jumlah 32 responden. Bila dilihat secara keseluruhan responden yang berjumlah 436 orang, maka kelompok laki-laki baik yang sudah bekerja maupun yang belum bekerja adalah sebesar 69,7 %, dan responden wanita sebesar 30,3 % dari 436 responden.

Perbandingan di atas menunjukkan jauh lebih besar dari jumlah mahasiswa wanita. Hal ini berarti laki-laki memiliki tanggung jawab yang besar, sehingga karier materi peningkatan pendidikan menjadi prioritas utama. Kemudian perbandingan responden yang menikah juga lebih besar daripada yang belum menikah.

Bagian selanjutnya akan mendiskusikan hasil temuan sehubungan dengan persepsi responden terhadap perwajahan dan kualitas modul UT.

**Tabel 4 Pendapat responden tentang perwajahan modul.**

	f	%
Menarik	311	77,9
Tidak menarik	88	22,1
Total	399	100

Lebih dari dua pertiga mahasiswa responden (77,9%) berpendapat bahwa secara umum perwajahan/penampilan modul UT menarik. Perwajahan ini berkaitan dengan ukuran, warna, tata letak (lay out) teks, keterbacaan, dan sebagainya.

**Tabel 5. Pendapat responden tentang ukuran modul A4.**

Pendapat	f	%
Terlalu besar	121	28,3
Cukup	307	71,7
Total	428	100

Padat saat ini modul UT menggunakan ukuran kertas A4, dengan pertimbangan ukuran kertas A4 memberi kemungkinan untuk membuat tata letak (lay out) persentase yang lebih baik dibandingkan dengan ukuran kertas yang lebih kecil.

Pendapat responden tentang ukuran modul A4 ini ternyata baik. Sebagian besar mahasiswa responden (72 %) menganggap ukuran A4 tidak terlalu besar (cukup). Ukuran buku ini penting sebab dapat mempengaruhi kemudahan buku dibawa-bawa dan dibaca ditempat yang tidak biasanya digunakan untuk belajar, misalnya di bus dan tempat umum lainnya.

Ukuran kertas A4 ini oleh pengembang modul program belajar jarak jauh dianggap paling memadai, sebab memungkinkan pengaturan tempat bagi ilustrasi dan teks dengan lebih leluasa. Ukuran kertas yang lebih kecil membuat lay out gambar dan teks menjadi lebih sulit

**Tabel 6. Pendapat tentang jumlah halaman (tebal halaman).**

Pendapat	f	%
Terlalu tebal	155	35,8
Sedang	276	63,7
Terlalu tipis	2	0,5
Total	433	100

Demikian pula tentang ketebalan modul UT, sebagian mahasiswa responden (63,7 %) menilai ketebalan modul UT sedang. Hal ini juga dikaitkan dengan kemudahan modul untuk dibawa-bawa. Saat ini dengan jumlah halaman 40 - 60 halaman per modul, buku materi pokok matakuliah biasanya dijadikan 2 buku.

Lebih dari sepertiga mahasiswa responden (35,8 %) menganggap modul UT terlalu tebal. Pendapat ini patut diperhatikan, masalahnya adalah bahwa sementara orang menganggap materi yang dimuat dalam modul UT sebenarnya kurang banyak, hanya memuat materi utama dan tidak cukup dilengkapi dengan kegiatan pendalaman. Apabila dibandingkan dengan program belajar jarak jauh khususnya di negara yang sudah berkembang (Monash University, Australia; Open University, Inggris, Open Learning Institut, Canada) beban bacaan dan materi modul mereka memang jauh lebih banyak. Sebagai contoh, paket bahan belajar jarak jauh dari Monash University sendiri dari buku utama, pedoman belajar, buku tugas dan buku bacaan tambahan yang apabila dijumlahkan mencapai ... halaman. Untuk mengurangi kesan ketebalan modul tanpa mengurangi kadar dan jumlah materi yang harus dipelajari, BMP kemungkinan dapat dibagi dalam 3 atau 4 buku. Beberapa Fakultas sudah memulai usaha untuk melengkapi materi modul dengan pedoman praktek atau materi pengayaan (supplementary material). Terkadang materi pengayaan "tidak dibeli" mahasiswa karena ketidaktahuan bahwa materi pengayaan tersebut merupakan bagian integral dari BMP. Oleh sebab itu materi ini sebaiknya tidak dicetak sebagai paket tersendiri, tetapi disatukan dengan BMP, kemudian BMP dibagi menjadi 3-4 buku.

*Tabel 7. Pendapat responden tentang jenis kertas "cover".*

	f	%
Baik sekali	39	9,0
Baik	253	58,6
Sedang	122	28,2
Kurang	18	4,2
Total	432	100

Hampir 70 % mahasiswa responden mengatakan bahwa jenis kertas cover yang digunakan untuk modul UT cukup baik atau baik sekali, sisanya berpendapat jenis kertas cover sedang atau kurang baik. Jenis kertas cover yang sekarang digunakan oleh UT adalah "soft-cover", tidak kaku dan lebih fleksibel dibandingkan dengan hard-cover. Mereka yang berpendapat kertas cover modul kurang baik, biasanya menginginkan cover yang mendekati "hard cover" sehingga modul dapat berdiri sendiri bila dipasang di rak, dan halaman dalam modul menjadi tidak mudah rusak.

Sedangkan mahasiswa yang berpendapat cover cukup baik, mereka melihatnya dari segi fleksibilitas, tidak kaku, mudah ditebuk bila dibaca di tempat umum.

**Tabel 8. Pendapat responden tentang warna cover.**

	f	%
Sangat menarik	38	9,7
Menarik	170	43,5
Sedang	157	40,3
Tidak menarik	25	6,4
Total	390	100

Cover modul UT saat ini baru menggunakan 2 warna, atau 3 warna, tetapi dua di antaranya termasuk dalam nuansa atau kelompok warna yang sama. Format cover cukup sederhana, tidak menggunakan gambar dan lain-lain dan terkesan menunjukkan sifat buku yang formal.

Dalam hal warna cover ini, separoh ( $\pm 50\%$ ) mahasiswa responden berpendapat warna cover menarik atau sangat menarik, lainnya berpendapat sedang atau tidak menarik.

Bila dibandingkan dengan modul program belajar jarak jauh yang lain, khususnya dari negara yang sudah berkembang, penampilan cover modul UT terkesan formal dan "kurang bernyawa". Di samping multi-colour, cover modul tersebut juga diberi gambar-gambar atau ilustrasi yang lain, di samping bentuk huruf yang lebih bervariasi.

**Tabel 9. Pendapat responden tentang kualitas kertas.**

	f	%
Baik sekali	23	5,3
Baik	193	44,6
Sedang	144	33,3
Kurang	73	16,9
Total	433	100

Supaya modul UT cukup murah dan terjangkau oleh daya beli mahasiswa, maka kertas yang digunakan saat ini adalah jenis kertas koran. Dengan memperhatikan harga jual modul saat ini 50 % responden mengatakan bahwa kualitas kertas yang digunakan baik. Sedangkan yang lain berpendapat kualitas kertas sedang atau kurang. Mahasiswa ada yang menyarankan agar mutu kertas bisa ditingkatkan.

**Tabel 10. Pendapat responden tentang bentuk huruf.**

	f	%
Sangat mudah dibaca	82	18,8
Mudah dibaca	323	74,1
Sulit dibaca	31	7,1
Total	436	100

Pada umumnya responden berpendapat bahwa bentuk huruf modul UT mudah dibaca (74,1%) bahkan sangat mudah dibaca (18,8%), bentuk huruf yang saat ini banyak digunakan adalah Palatino 11 poin.

**Tabel 11. Pendapat responden tentang pemanfaatan margin.**

	f	%
Tidak pernah menggunakan	102	24,8
Jarang menggunakan	164	39,8
Sering menggunakan	107	26,0
Selalu menggunakan	39	9,5
Total	412	100

Tata letak modul UT saat ini menggunakan margin di satu sisi yang cukup lebar, dengan maksud agar mahasiswa dapat membuat catatan kecil pada margin tersebut selagi mempelajari materi modul. Dengan kata lain diharapkan proses pemahaman materi oleh mahasiswa akan terbantu dengan tersedianya ruang pada modul untuk menuliskan pikiran-pikiran yang muncul dalam benak mahasiswa.

Pikiran-pikiran yang muncul dalam benak mahasiswa ternyata dari data pada tabel 8 terlihat bahwa hanya sekitar sepertiga responden (35 %) yang menggunakan margin, sisanya jarang atau bahkan tidak pernah menggunakannya.

Ada beberapa kemungkinan untuk menjelaskan gejala tersebut. Yang pertama adalah tidak adanya penjelasan kepada mahasiswa mengenai kegunaan margin tersebut, sehingga mereka tidak menggunakannya sebagai mana diharapkan. Kedua, mahasiswa mempunyai waktu terbatas untuk mempelajari modul, sehingga mereka tidak punya waktu untuk melakukan pengkajian secara dalam (deep-elaboration). Ketiga, ada mahasiswa yang menggunakan agar modul yang dimiliki tetap terjaga "kebersihannya", agar nanti dapat digunakan orang lain.

**Tabel 12. Pendapat responden tentang harga modul.**

	f	%
Terlalu mahal	166	39,2
Wajar	251	59,3
Terlalu murah	6	1,4
Total	423	100

Sekitar 60 % mahasiswa reesponden berpendapat bahwa dalam bentuknya saat ini harga modul cukup wajar bahkan ada yang berpendapat harga modul UT murah. Modul UT saat ini dijual dengan harga untuk setiap SKS Rp 6.000,- untuk satu matakuliah (3 SKS) yang terdiri dari 2 Buku Materi Pokok, dengan total halaman  $\pm$  400 halaman, harganya berkisar antara Rp 18.000,- sampai dengan Rp 20.000,-

**Tabel 13. Cara memperoleh modul sesuai status pekerjaan.**

Cara memperoleh modul	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Beli baru	279	76,9	25	80,6
Beli bekas	24	6,6	2	6,5
Pinjam	45	12,4	2	6,5
Foto copi	3	0,8	-	-
Menggunakan bekas orang	12	3,3	2	6,5
Total	363	100	31	100

Dari tabel 13 diperoleh gambaran tentang cara mahasiswa memperoleh modul sesuai dengan status pekerjaannya. Responden yang bekerja berjumlah 363 orang dan yang tidak bekerja berjumlah 31 orang. Nampak bahwa baik mahasiswa yang bekerja maupun tidak bekerja, sebagian besar (77 %) membeli modul baru untuk belajar. Dari mahasiswa yang bekerja yang membeli modul baru sebesar 76,9 %, membeli bekas 6,6 %, meminjam dari orang lain 12,4 %, dan sisanya 3 % menggunakan modul bekas. Sedang yang memfoto-copi modul hanya 3 orang (0,8 %). Hal ini menunjukkan bahwa kekhawatiran bahwa sebagian besar mahasiswa akan memfoto kopi modul tidak sepenuhnya beralasan. Sedang mahasiswa yang tidak bekerja, penyebarannya menunjukkan 80,6 % membeli modul baru, dan lain-lain yaitu beli bekas, pinjam dan menggunakan bekas orang lain, (masing-masing 19,4 %).

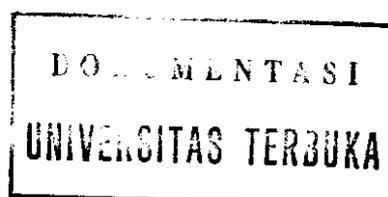
Hal yang dapat dikemukakan dari gambaran ini adalah bahwa daya beli mahasiswa UT cukup baik dan apabila UT menentukan kebijaksanaan mengharuskan mahasiswa untuk membeli modul untuk belajar, nampaknya tidak menjadi kesulitan atau masalah karena dalam kenyataannya lebih dari 75 % mahasiswa mau membeli modul. Demikian pula sebaliknya, apabila mahasiswa diberi kebebasan untuk tidak membeli modul, sejumlah itu pula yang akan membeli modul baru. Yang menarik, lagi pada responden dengan status "tidak bekerja" (berjumlah 31 responden), yaitu menunjukkan persentase yang lebih besar yang membeli modul baru daripada meminjam atau membeli bekas. Gambaran hasil penelitian ini juga dapat bermanfaat untuk perkiraan penghitungan jumlah tiras modul yang akan dicetak, yaitu minimal 75 - 85 % dari jumlah mahasiswa akan membeli modul baru.

**Tabel 14. Pemilikan semua modul untuk matakuliah yang diambil sesuai status pekerjaan.**

Pemilikan Modul	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Ya	245	63,3	19	63,3
Tidak	142	36,7	11	36,7
Total	387	100	30	100

Tabel 14 menggambarkan pemilikan semua modul untuk matakuliah yang diambil sesuai status pekerjaan. Dari sejumlah 417 responden baik yang bekerja maupun yang belum bekerja yang menyatakan "Ya" sebesar 63,3 % dan yang "Tidak" sebesar 36,7%. Yang menjadi pertanyaan semua adalah kenapa mahasiswa UT tidak memiliki semua modul dari matakuliah yang diambil.

Apakah pada saat mahasiswa mau membeli modul di UPBJJ, belum/tidak tersedia modul yang dibutuhkan/diperlukan. Atau sebaliknya memang mahasiswa tidak mau membeli modul karena keuangan yang tidak memungkinkan.



Asumsi bahwa modul belum siap atau belum tersedia di UPBJJ, perlu mendapat perhatian oleh UT Pusat adalah dalam hal perencanaan pengadaan dan pencetakan modul secara lebih akurat atau rinci berdasarkan perhitungan mahasiswa per semester. Untuk itu perlu adanya informasi timbal-balik tentang jumlah/tersedianya modul dari UPBJJ dan UT Pusat. Untuk analisis lebih lanjut pada tabel ini perlu dikaitkan dengan tabel 15, di mana pada tabel 15 menunjukkan kepemilikan modul untuk UPBJJ sampel berkisar antara 49% sampai dengan 76%.

Variasi kepemilikan modul di UPBJJ sampel cukup besar ( $\pm 27\%$ ), yang menjadi pertanyaan adalah apakah variasi ini juga merupakan identifikasi variasi daya beli mahasiswa. Bila demikian halnya nampaknya mahasiswa Denpasar, Jember, dan Manado mempunyai daya beli lebih baik.

**Tabel 15. Kepemilikan modul untuk per UPBJJ**

Memiliki modul UPBJJ	Jakarta		Bandung		Semarang		Jember		Padang		Pontianak		Denpasar		Ujung Pandang		Manado		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ya	29	64,4	37	62,7	26	49,1	21	77,4	26	57,8	26	52	35	76,1	42	70	19	73,1	269	63,6
Tidak	16	35,6	22	37,3	27	50,9	10	25,6	19	42,2	24	48	11	23,9	18	30	7	26,9	154	36,4
Total	45	100	59	100	53	100	39	100	45	100	50	100	46	100	60	100	26	100	423	100

Mengenai persepsi mahasiswa tentang penerbitan modul UT dalam 2 (dua) versi dapat dilihat dalam Tabel 16 berikut ini, sedang persepsi tentang kenaikan harga, terdapat pada tabel 17.

**Tabel 16. Persepsi tentang penerbitan modul dalam 2 versi.**

Modul 2 versi Bekerja	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Setuju	216	55	10	32,3
Tidak setuju	177	45	21	67,7
Total	393	100	31	100

Sejumlah 216 atau 55 % dari responden bekerja menyatakan setuju apabila menerbitkan modul UT dalam 2 (dua) versi, yaitu edisi luks dan edisi biasa. 45 % menyatakan tidak setuju dengan penerbitan modul dalam dua versi. Responden yang tidak bekerja 67,7% menyatakan tidak setuju dengan penerbitan dua versi, selebihnya yaitu 32,3 % setuju.

Perbandingan jumlah responden yang setuju penerbitan dua versi dengan keseluruhan responden menunjukkan sebesar 53,3 % menyatakan, berarti 46,7 % yang menyatakan tidak setuju. Kalau melihat responden yang bekerja, maka terdapat sejumlah 58,25 % dari seluruh responden yang menyatakan setuju, dan 41,75 % menyatakan tidak setuju dengan penerbitan dua versi. Dari gambaran tersebut terlihat bahwa diantara responden yang bekerja yang menyatakan setuju dan tidak setuju, perbedaannya hanya sedikit (5 %). Sedang pada mahasiswa yang tidak bekerja sebagian besar menyatakan tidak setuju dengan penerbitan dua versi. Demikian pula perbandingan dengan seluruh responden, tetap menunjukkan sedikit perbedaan antara yang setuju dan tidak setuju; pada mahasiswa yang bekerja ( $\pm 12$  % saja), sementara pada mahasiswa yang tidak bekerja 79,65 % tidak setuju. Dengan demikian, untuk menerbitkan modul UT dalam dua versi, dapat diperkirakan resiko keberhasilan (lakunya) dan tidak lakunya. Dengan kata lain, apabila akan dilakukan penerbitan modul dalam dua versi, perlu dilakukan penghitungan yang hati-hati baik jumlah maupun harganya.

**Tabel 17. Persepsi tentang kenaikan harga modul.**

	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Setuju	198	50,1	18	58,1
Tidak setuju	197	49,9	13	41,9
Total	395	100	31	100

Sebenarnya tabel 17 ini berkaitan dengan tabel 16. Perbandingan persentase mahasiswa yang bekerja yang setuju kenaikan harga dengan yang tidak setuju, tidak terlalu jauh yaitu 50,1 % banding 49,9 %. Sedang responden yang tidak bekerja 58,1 % menyatakan setuju; 41,9 % menyatakan tidak setuju. Melihat perbedaan angka atau persentase yang relatif kecil tersebut, secara keseluruhan perbandingan yang setuju dengan yang tidak setuju tanpa melihat status pekerjaan adalah 50,7 % setuju dan yang tidak setuju 49,3 %.

Kembali pada kebijaksanaan untuk melakukan penerbitan dalam dua versi dengan kemungkinan menaikkan harga modul memang perlu diperhitungkan secara cermat, tanpa mengurangi kemungkinan untuk melakukan uji coba secara selektif, yaitu pada modul-modul yang tergolong "laku" dan atau "digemari" peminat; baik mahasiswa UT maupun non UT.

Mengenai alasan responden menyetujui penerbitan dengan edisi lux, antara lain adalah karena dapat meningkatkan motivasi atau semangat belajar, mudah dibaca/tidak lekas jenuh, memiliki daya tarik tersendiri dan tahan disimpan untuk jangka waktu yang lama.

Untuk responden yang tidak setuju dengan penerbitan edisi lux, antara lain alasannya adalah dianggap terlalu berlebihan, menimbulkan diskriminasi status sosial ekonomi mahasiswa, tidak adil, harga menjadi mahal dan tidak terjangkau bagi pegawai negeri. Pendapat lain yang menarik adalah responden yang menyatakan kualitas lebih ditentukan oleh isi atau materi, bukan dari harga.

Saran peningkatan kualitas modul UT dari segi bentuk, ukuran fisik adalah tentang ketebalan modul jangan terlalu tebal dan terlalu lebar, perbaikan lay out, warna dan wajah lebih menarik, kualitas kertas ditingkatkan dan penjilidan agar lebih kuat. Keterbacaan modul juga menjadi usul, agar lebih ditingkatkan. Selain itu ada yang mengusulkan agar pembatas modul memakai kertas berwarna isi agar disederhanakan/dipersingkat, materi diperbaharui sesuai kurikulum, tambah gambar dan contoh-contoh.

**Tabel 18. Persepsi tentang modul dan motivasi belajar berdasarkan usia.**

	< 21		21 - 30		31 - 40		41 - 50		> 50	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Modul dapat memotivasi	7	70	151	78,2	114	86,4	51	89,5	3	100
Modul tidak dapat memotivasi	3	30	42	21,8	18	13,6	6	10,5	-	-
	10	100	193	100	132	100	57	100	3	100

Sebagaimana tergambar pada tabel 1 (halaman 1) penyebaran jumlah responden terbanyak adalah pada usia 21 - 40 tahun, dan pada responden pada usia ini pula yang menyatakan bahwa modul UT dapat memotivasi belajar (67,1 %). Dari keseluruhan jumlah responden, responden usia 41 - 50 tahun sejumlah 12,9 % dari seluruh responden yang menyatakan hal tersebut. Sedangkan usia kurang dari 21 tahun dan usia lebih dari 50 tahun, sesuai dengan jumlah mereka, jumlahnya hanya 2,5 % dari seluruh responden yang menyatakan modul UT dapat memotivasi belajar mereka. Namun kalau dilihat dari persentase kelompoknya, yang menyatakan "Ya", tetap lebih banyak daripada yang menyatakan "Tidak". Secara kuantitas memang dapat dikatakan hasil yang cukup baik, yaitu  $\pm 82,5$  % dari responden/mahasiswa menyatakan modul UT dapat memotivasi belajar mereka. Namun secara kualitas masih perlu dibuktikan, melalui berbagai alasan yang dikemukakan responden mengapa modul UT tidak memotivasi belajar, seperti berikut ini.

Pertama dari segi penampilan fisiknya, responden berpendapat kertasnya kurang bagus, sehingga kurang menarik minat baca, modul terlalu tebal. Sedang dari segi isi, reponden antara lain berpendapat materinya terlalu sulit dipelajari dan kalimatnya yang panjang-panjang, membosankan. Untuk itu usul peningkatannya yang dikemukakan tampil agak bervariasi, baik sari segi materi maupun panampilan fisiknya, yang disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari segi materi diusulkan peningkatan kualitas, dengan penyajian lebih terinci. Namun sebaliknya ada yang mengusulkan agar lebih dipersingkat sehingga

mudah dimengerti/dicerna, termasuk yang menyangkut materi hitungan. Kemungkinan untuk modul yang materinya soal-soal hitungan, mereka lebih menyukai tidak banyak menggunakan kalimat-kalimat uraian. Sebaliknya untuk modul non eksakta perlu uraian yang lebih terinci, namun jelas.

2. Dari segi lay-out dan penampilan fisik, diusulkan agar memberi lebih banyak ilustrasi gambar dan tulisan yang mudah dibaca. Untuk hal yang terakhir yang dimaksud kemungkinan adalah kualitas cetak tulisan atau huruf supaya lebih jelas atau kontras dengan warna kertas mengingat kualitas kertas yang dipakai pada modul-modul yang sekarang (kertas koran) membuat warna buram atau kusam. Dengan kata lain, peningkatan kualitas kertas memang perlu mendapat perhatian, guna mempermudah keterbacaan.
3. Hal-hal lain yang dapat menjadi masukan adalah:
  - usul mengenai harga modul supaya lebih murah
  - menambah tutorial, dan tutorial secara gratis.

**Tabel 19. Cara memperoleh modul untuk UPBJJ sampel**

Cara UPBJJ	Jakarta		Bandung		Semarang		Lembur		Padang		Pontianak		Denpasar		Ujung Pandang		Manado		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Beli baru	36	76,6	49	23,1	29	65,4	33	33,6	29	87,9	38	73,1	38	88,4	35	62,5	22	78,6	309	77,1
Beli bekas	5	10,6	2	3,4	8	18,2	4	-	2	6,1	4	7,7	2	4,7	1	1,8	2	7,1	26	6,5
Pinjam	5	10,6	5	8,5	6	13,6	1	10,3	1	3,0	8	15,4	2	4,7	14	25,0	3	10,7	48	12,0
Foto copi	-	-	1	1,7	-	-	-	2,6	-	-	1	1,9	-	-	-	-	-	-	3	0,7
Menggunakan bekas orang	1	2,1	2	3,4	1	2,3	1	2,6	1	3	1	1,9	1	2,3	6	10,7	1	3,6	15	3,7
Total	47	100	59	100	44	100	39	100	33	100	52	100	43	100	56	100	28	100	401	100

Bagaimana keadaan atau sebaran jumlah mahasiswa di UPBJJ sampel, memperoleh modul, tabel 19 menunjukkan bahwa jumlah mahasiswa yang memperoleh modul dengan cara membeli modul baru adalah paling banyak persentasenya (77,1 %). Membeli modul bekas menjadi urutan ke-dua, selanjutnya

berturut-turut adalah meminjam dari orang lain, menggunakan modul bekas orang lain dan terakhir dengan cara mem-foto copi. Dibandingkan dengan jumlah responden setempat, nampak di UPBJJ Ujung Pandang, jumlah mahasiswa yang membeli modul baru ternyata paling sedikit. Sebaliknya di UPBJJ di Padang, responden yang membeli modul baru menunjukkan persentase yang paling tinggi (87,9% dari jumlah responden setempat). Gambaran yang tampil dari keadaan ini adalah kita tidak dapat menyatakan bahwa semakin besar UPBJJ dalam jumlah mahasiswa, menunjukkan semakin besar persentase mahasiswa yang membeli modul baru. Contoh UPBJJ Semarang, dari jumlah respondennya, 65,4% yang membeli modul baru, sedang di UPBJJ Jember, 84,6% membeli modul baru. Mengenai jumlah mahasiswa yang memperoleh modul dengan mem-foto copi, untuk setiap UPBJJ sampel tetap menunjukkan persentase yang rata-rata sangat rendah. Di beberapa UPBJJ besar seperti Jakarta, Semarang, Padang tidak menunjukkan adanya mahasiswa yang memperoleh kebijaksanaan UT untuk mewajibkan mahasiswa membeli modul baru dan penghitungan jumlah cetak modul baru.

Selanjutnya bagaimana kemudahan memperoleh modul di UPBJJ dan keuntungan bila penjualan modul dipusatkan di UPBJJ dilaporkan melalui tabel 20 dan tabel 21 berikut:

**Tabel 20. Modul mudah diperoleh di UPBJJ.**

	Jakarta		Ujung Pandang		Semarang		Jember		Padang		Pontianak		Denpasar		Ujung Pandang		Manado		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Mudah	38	86,4	36	69,2	29	56,4	36	94,7	30	69,8	33	64,7	36	80	51	92,7	26	100	315	77,8
Tidak	6	13,6	16	30,8	22	43,1	2	5,3	13	30,2	18	35,3	9	20	4	7,3	-	-	90	22,2
Total	44	100	52	100	51	100	38	100	43	100	51	100	45	100	55	100	26	100	405	100

Untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai kedua hal tersebut, laporan akan dibedakan antara daerah sampel pulau Jawa dan luar pulau Jawa. Untuk daerah

pulau Jawa, bila dilihat persentase berdasar kelompok responden masing-masing UPBJJ, jumlahnya tidak jauh berbeda. Responden Jember paling banyak menyatakan modul mudah diperoleh di UPBJJ (94,7 %), berturut-turut selanjutnya Jakarta, Bandung dan Semarang. Apabila dihitung perbandingan responden yang menyatakan "mudah" hasilnya 75 % dibanding 25 % dari jumlah keseluruhan responden UPBJJ sampel pulau Jawa. Jadi untuk pulau Jawa dapat dikatakan tidak mengalami kesulitan memperoleh modul di UPBJJ.

Untuk responden luar pulau Jawa, diperoleh gambaran bahwa berdasar persentase kelompok masing-masing daerah/UPBJJ, paling tinggi adalah Manado, yaitu 100 % dari jumlah sampel. Namun bila dihitung jumlah respondennya, Ujung Pandang lah yang paling tinggi (92,7 %) dari jumlah sampel yang juga paling banyak di antara daerah sampel yang lain. Menyusul kemudian Denpasar (80 %), Padang (69,8 %) dan Pontianak (64,7 %).

Perhitungan secara keseluruhan jumlah responden di luar pulau Jawa yang menyatakan bahwa modul mudah diperoleh di UPBJJ. Namun hal ini belum dapat dikatakan bahwa penjualan modul yang terpusat di UPBJJ lebih menguntungkan bagi mahasiswa, sebelum kita bahas tabel 21.

**Tabel 21. Penjualan modul dipusatkan di UPBJJ menguntungkan.**

	Jakarta		Bandung		Semarang		Jember		Padang		Pontianak		Denpasar		Ujung Pandang		Manado		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ya	31	72,1	30	58,8	34	70,8	34	91,9	39	88,6	42	82,4	41	93,2	39	69,6	26	92,9	316	78,6
Tidak	12	27,9	21	41,2	14	29,2	3	8,1	5	11,4	9	17,6	3	6,8	17	30,4	2	7,1	86	21,4
Total	43	100	51	100	48	100	37	100	44	100	51	100	44	100	56	100	28	100	402	100

Tabel 21 ini menggambarkan bagaimana kondisi UPBJJ sampel, utamanya untuk kondisi di luar pulau Jawa, tentang apakah penjualan modul dipusatkan di UPBJJ menguntungkan atau tidak.

Untuk keadaan di pulau Jawa, apabila dibandingkan dengan keseluruhan jumlah

responden, maka 72,1 % responden UPBJJ sampel menyatakan "penjualan modul dipusatkan di UPBJJ menguntungkan". Jumlah responden terbanyak yang menginginkan penjualan tetap di UPBJJ adalah Jember dan Jakarta, masing-masing 91,9 % dan 72,1 % dari jumlah responden setempat. Sedang yang menyatakan sebaliknya, responden terbanyak adalah Bandung dan Semarang, yaitu 41,2 % dan 29,2 % dari jumlah responden yang jumlahnya juga paling banyak di antara UPBJJ sampel pulau Jawa, atau 11,8 % dari keseluruhan responden. Jumlah responden yang menyatakan penjualan dipusatkan di UPBJJ tidak menguntungkan, yang jumlahnya paling kecil adalah Jember. Dengan demikian responden UPBJJ Jember dan Jakarta yang banyak menyetujui kalau penjualan modul dipusatkan di UPBJJ "lebih menguntungkan". Hal ini dimungkinkan karena penyebaran mahasiswa di kedua tempat tersebut justru lebih sempit geografisnya, sehingga kedatangan ke UPBJJ untuk membeli modul lebih menguntungkan, sekaligus digunakan untuk mengurus masalah-masalah kemahasiswaan yang lain, seperti nilai ujian, registrasi dan sebagainya. Sebaliknya bagi UPBJJ Semarang dan Bandung, mahasiswa menginginkan adanya perluasan tempat penjualan modul di luar UPBJJ mengingat peta geografis dari kedua wilayah tersebut cukup luas, sehingga perluasan penjualan modul melalui toko buku, koperasi dan lainnya perlu dipertimbangkan.

Seperti halnya di luar pulau Jawa juga tetap lebih banyak responden yang menyetujui pemusatan penjualan modul di UPBJJ, dengan perbandingan 83,8 % menyatakan "penjualan modul di UPBJJ" menguntungkan dan 16,2 % yang menyatakan "tidak". Secara persentase, Denpasar dan Manado paling banyak menunjukkan "ya" yaitu 93,2 % dan 92,9 %. Menyusul Padang, Pontianak, dan Ujung Pandang. Namun dari jumlah, responden dari Pontianak yang paling banyak menyatakan "penjualan modul dipusatkan di UPBJJ, menguntungkan". Dilihat demikian responden di tempat itu pula yang paling banyak berpendapat bahwa penjualan dipusatkan di UPBJJ tidak menguntungkan. Dikaitkan dengan kondisi geografis setempat, kemungkinan alasannya adalah datang ke UPBJJ untuk membeli modul lebih menguntungkan, sekaligus sambil mengurus hal-hal lain yang berhubungan dengan ujian, registrasi, dan sebagainya, sebagaimana terjadi di beberapa UPBJJ lain.

Bagaimana jalan keluar yang ditempuh mahasiswa bila mengalami kesulitan memperoleh modul di UPBJJ, terungkap sebagai berikut,

- mahasiswa akan meminjam atau memfoto copi
  - memesan ke UT Pusat melalui giro pos
  - membeli bekas teman/loakan, karena murah
  - memesan di UPBJJ terdekat sebagai alternatif
  - membeli di toko-toko buku (khusus responden Bandung)
  - pada mahasiswa yang tempat tinggalnya jauh dari UPBJJ mengusulkan agar diadakan kerjasama dengan DEPDIBUD setempat dalam penyediaan modul. Usul ini kemungkinan datang dari responden peserta program penyetaraan guru SD.
- Pertanyaan yang timbul adalah perlukah mempromosikan modul UT melalui penjualan di luar UPBJJ? Apabila dilakukan aspek-aspek apa saja yang harus dipertimbangkan dan strategi apa yang akan digunakan?

**Tabel 22. Pendapat terhadap wajib beli modul sesuai pekerjaan.**

Pendapat responden	Bekerja		Tidak bekerja	
	f	%	f	%
Setuju	275	68,8	24	77,4
Tidak setuju	125	31,3	7	22,6
Total	400	100	31	100

Pada tabel 22 di atas menunjukkan bahwa dari 431 responden baik yang sudah bekerja maupun yang belum bekerja menyatakan setuju untuk "wajib membeli modul" sebesar 70,2 %, sedangkan yang menyatakan tidak setuju membeli modul di antara kedua status tersebut sebesar 29,8 %.

Dari hasil ini, peneliti berpendapat ada kecenderungan mahasiswa UT merasa wajib untuk membeli modul. Hal ini dapat dikemukakan, bila kebijakan UT akan memberlakukan peraturan mahasiswa wajib membeli modul, memiliki dasar data yang kuat. Sesuai dengan alasan yang dikemukakan responden, modul bagi mahasiswa UT merupakan pengganti dosen di kelas.

Bila dilihat, terdapat perbedaan pendapat antara responden yang sudah bekerja dan yang belum bekerja.

Pada responden yang bekerja menyatakan setuju sebesar 68,8% dan yang belum bekerja sebesar 77,4 % (rata-rata 70,2 %). Sedangkan yang tidak setuju dalam persentase yang kecil yaitu dari mereka yang bekerja sebesar 31,3 % dan yang tidak bekerja sebesar 22,6 % (rata-rata 29,8 %). Dengan demikian perbedaan responden yang bekerja dan yang belum bekerja yang menyetujui mahasiswa diwajibkan membeli modul tidak berbeda banyak.

Di samping informasi yang diperoleh dari responden/mahasiswa, penelitian ini juga memperoleh informasi tentang penggunaan modul UT oleh dosen PTN, baik yang juga membantu tutorial UT maupun yang tidak. Jumlah responden dosen PTN yang juga membentuk tutorial UT sebanyak 38, dan responden dosen PTN yang tidak membentuk tutorial sebanyak 62.

**Tabel 23. Tingkat pendidikan Dosen PTN yang menggunakan modul UT.**

	Tingkat Pendidikan							
	S1		S2		S3		Lain-lain	
	f	%	f	%	f	%	f	%
Menggunakan modul	66	91,7	17	89,5	1	50	1	100
Menggunakan buku	6	8,3	2	10,5	1	50	-	-

Tabel 23 memberi gambaran keadaan dosen PTN yang menggunakan modul UT untuk UPBJJ sampel. Dari beberapa strata, paling banyak adalah dosen dengan tingkat pendidikan S1 yang menggunakan modul UT untuk mengajar, selanjutnya dosen dengan pendidikan S2 dan S3. Dari sejumlah responden dosen yang menyatakan menggunakan modul UT untuk mengajar adalah dosen yang berpendidikan S1 sebesar 91,7 %, dosen yang berpendidikan S2 sebesar 89,5 % dan dosen yang berpendidikan S3 sebesar 50 %. Dosen yang berpendidikan lain-lain

hanya 1 (satu) orang dan dia menggunakan modul UT apakah sebagai bahan acuan pokok atau tambahan atau referensi dapat dikemukakan berikut:

**Tabel 24. Penggunaan modul UT oleh dosen PTN.**

	Acuan pokok		tambahan ms	
	n = 36		n = 61	
	f	%	f	%
Dosen yang juga tutor	18	50	12	20
Dosen	18	50	49	80

Tabel 24 menunjukkan bahwa dosen PTN, baik yang juga membantu tutorial di UT maupun yang tidak, menggunakan modul UT baik sebagai acuan pokok mengajar dan tambahan mengajar. Prosentase dosen bukan tutor yang menggunakan modul UT cukup banyak, yaitu 50% dari jumlah dosen responden yang menggunakan modul UT sebagai acuan pokok, dan 80% dari jumlah dosen responden yang menggunakan modul UT sebagai tambahan mengajar. Hal ini mendukung asumsi selama ini bahwa modul UT digunakan oleh PTN dan mungkin juga PTS.

Penggunaan modul UT oleh dosen PTN tidak terlepas dari persepsi mereka mengenai materi (isi) modul dibandingkan dengan terbitan lain, penampilan (perwajahan) modul dan harga. Secara umum pendapat mereka tentang modul UT positif. Dari segi penampilan 80% berpendapat modul UT cukup baik dan sangat baik, dalam hal materi 87% berpendapat hampir sama atau bahkan lebih lengkap dari buku terbitan lain. Dalam hal harga 86% berpendapat harga modul UT hampir sama, bahkan lebih murah dari terbitan lain.

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Hasil temuan penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Mayoritas mahasiswa responden berusia antara 21 s/d 40 tahun, dengan rata-rata 31 tahun. Sebagian besar mahasiswa bekerja dan sudah berkeluarga
2. Dua pertiga jumlah responden berpendapat modul UT dari segi kualitas perwajahan modul cukup baik, kualitas ini dilihat dari segi tata letak isi, ukuran buku, ketebalan buku, warna dan huruf. Sedangkan kualitas modul dari segi kertas dianggap kurang memadai oleh sebagian responden.  
Format tata letak modul yang digunakan saat ini lebih memadai dibandingkan dengan format tata letak sebelumnya, tetapi kualitas cetakan memang belum bagus. Pertimbangan yang sering digunakan adalah peningkatan kualitas cetak akan menjadikan harga lebih mahal, padahal daya beli modul mahasiswa UT pada umumnya tidak tinggi.  
Meskipun demikian UT perlu mempertimbangkan untuk meningkatkan kualitas cetak, tapi pada saat yang sama mengusahakan agar kenaikan harga yang terjadi masih dalam daya beli mahasiswa.
3. Apabila poin 2 dikaitkan dengan harga modul, sebagian besar (60%) responden berpendapat bahwa dalam bentuknya yang sekarang, harga modul UT wajar. Tetapi apabila harga modul naik sebagai akibat naiknya kualitas cetakan, hanya  $\pm$  50 persen responden yang setuju. Prosentase ini cukup besar, dan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan untuk mencetak matakuliah tertentu dalam 2 versi. Penelitian ini memang tidak dapat memberi gambaran secara akurat dari 50% responden yang setuju berasal dari program studi apa.
4. Upaya mahasiswa untuk menyediakan bahan belajar dilakukan dalam berbagai cara yaitu dengan beli baru, beli modul bekas, meminjam dari mahasiswa lain, memfoto copy atau menggunakan modul bekas digunakan orang lain (kakak, adik, dsb).

Lebih dari dua pertiga mahasiswa, baik yang bekerja maupun tidak, cenderung membeli modul baru. Lainnya meminjam, beli bekas atau menggunakan modul bekas mahasiswa lain. Sedangkan mahasiswa yang memfoto copy jumlahnya kecil sekali. Temuan ini mempunyai implikasi bahwa "tingkat keterjualan" modul UT cukup tinggi dan prosentase mahasiswa yang beli modul baru sebesar 77 % yang dapat digunakan sebagai ancer-ancer rencana pencetakan modul. Di samping itu kekuatiran bahwa mahasiswa UT akan memfoto copy modul rupanya tidak terbukti.

Begitu pula hasil dari penelitian ini bahwa mahasiswa yang bekerja dan yang tidak bekerja tentang wajib untuk memiliki modul baru adalah sebesar 70,2 %. Dengan demikian apabila UT mau mewajibkan mahasiswa untuk membeli modul adalah menjadi pertimbangan dalam kebijakan selanjutnya.

5. Persepsi mahasiswa tentang ketersediaan modul di UPBJJ bervariasi. Prosentase mahasiswa yang menyatakan modul mudah diperoleh di Jember, Ujung Pandang, dan Manado lebih tinggi dibandingkan dengan UPBJJ lain yang digunakan sebagai sampel. Ini kemungkinan juga merupakan refleksi kelancaran pengiriman modul melalui pos. Yang menarik adalah bahwa ketersediaan modul di kota UPBJJ di Jawa tidak lebih baik daripada di UPBJJ di luar Jawa.
6. Penjualan modul yang dipusatkan di UPBJJ dianggap menguntungkan oleh sebagian besar mahasiswa, meskipun mereka tinggal di kota/daerah perluasan UPBJJ. Kunjungan mahasiswa ke UPBJJ digunakan untuk berbagai tujuan, sehingga kunjungan ke UPBJJ untuk membeli modul oleh mahasiswa juga digunakan untuk mengurus keperluan administratif, sosialisasi dengan mahasiswa lain, dan sebagainya.

Prosentase mahasiswa yang menyatakan bahwa ketersediaan modul di tempat lain (di toko buku dan koperasi di kota-kota perluasan) bermanfaat bagi mereka sebesar 22 %. Namun dari jumlah sampel tersebut perlu mendapat pertimbangan dan harus diperhatikan guna peningkatan pelayanan terhadap konsumen yang akan mempergunakan.

Penyediaan modul di toko-toko buku dan koperasi di kota perluasan memang mempunyai implikasi pada harga, rabat dan distribusi. Meskipun demikian peningkatan penjualan modul UT melalui perluasan tempat penjualan perlu dirintis di kota-kota tertentu.

7. Modul UT juga digunakan oleh dosen PTN baik sebagai bahan acuan perkuliahan dan tambahan. Pemanfaatan modul UT ini dilakukan baik oleh dosen PTN yang menjadi/membantu tutorial di UT maupun yang tidak. Apabila ternyata banyak dosen PTN yang menggunakan modul UT sebagai acuan perkuliahan, kemungkinan besar modul UT juga dibeli oleh mahasiswa PTN. Tetapi penelitian ini belum dapat mengungkap seberapa banyak mahasiswa PTN serta masyarakat lain yang membeli modul UT.
8. Oleh sebab itu untuk memperoleh informasi tersebut, disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut, yang mencakup pemanfaatan modul UT oleh dosen dan mahasiswa PTS serta masyarakat umum. Di samping itu studi kelayakan tentang perluasan distribusi modul UT melalui toko-toko buku di daerah perluasan juga perlu dilakukan.

UNIVERSITAS TERBUKA

## DAFTAR PUSTAKA

Gombrich, E, *Pictorial Instruction in Miller*, (ed). Images and Understanding, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran*, LM-UI, Jakarta, 1994.

Porter, Miduel E, *Keunggulan Bersaing, Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1993.

Ross, Michael Macdonald, *The Development of Printed Materials*, in Lokchwood, F(ed) Open and Distance Learning Today, London, Routledge, 1995.

Supriyono. RA, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis*, Edisi 1, BPFE, Yogyakarta, 1993.

———, *Garis Besar Rencana Induk Pengembangan Universitas Terbuka*, UT, Jakarta, 1992.

UNIVERSITAS TERBUKA

