

Strategi Peningkatan Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka dengan Pendekatan Geographic Information System

Arief Rahman Susila dan Etty Puji Lestari

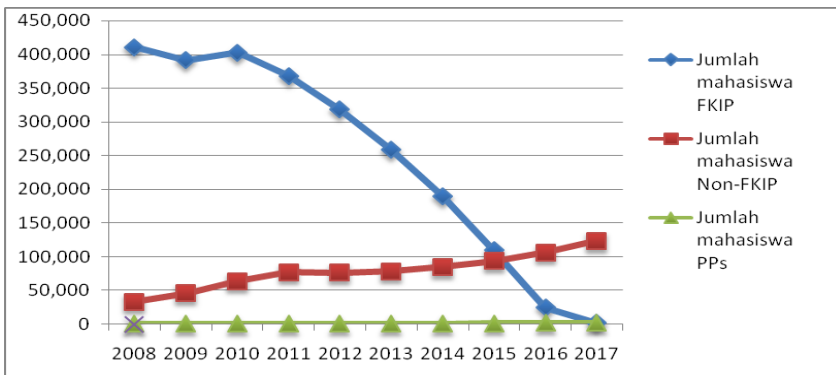
PENDAHULUAN

Salah satu titik berat kebijakan pembangunan pendidikan nasional Indonesia adalah aspek pemerataan dan perluasan akses pendidikan. Kebijakan tersebut diarahkan pada upaya memperluas daya tampung satuan pendidikan sesuai dengan prioritas nasional, serta memberikan kesempatan yang sama bagi semua peserta didik dari berbagai lapisan masyarakat yang berbeda-beda, baik secara sosial, ekonomi, gender, lokasi tempat tinggal dan tingkat kemampuan intelektual serta kondisi fisik (Kemdiknas, 2005). Kebijakan ini ditujukan untuk meningkatkan kapasitas penduduk Indonesia agar dapat belajar sepanjang hayat dalam rangka peningkatan daya saing bangsa di era global, serta meningkatkan peringkat Indek Pembangunan Manusia (IPM).

Universitas Terbuka merupakan salah satu perguruan tinggi negeri yang menyelenggarakan program pendidikan jarak jauh yang memiliki jangkauan luas bagi seluruh warga Indonesia, baik di dalam maupun di luar negeri. Saat ini UT memiliki 4 fakultas serta satu program pasca sarjana. Program pendidikan di UT diselenggarakan dengan sistem terbuka dan jarak jauh. Istilah terbuka berarti tidak ada batasan usia, tahun ijazah, masa belajar, waktu registrasi dan frekwensi mengikuti ujian. Batasan yang ada hanyalah bahwa setiap mahasiswa UT harus sudah menamatkan jenjang pendidikan menengah atas (SMA atauyang sederajat). Sementara itu istilah jarak jauh berarti pembelajaran tidak dilakukan secara tatap muka melainkan menggunakan media, baik media cetak (modul) maupun non cetak (audio/video, komputer/internet, siaran radio dan televisi). Dengan demikian UT diharapkan dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Data mahasiswa aktif bulan September 2016 menunjukkan bahwa UT memiliki 64.087 orang mahasiswa Non Pendas yang tersebar dalam 4 fakultas dan 1 program pasca sarjana.

Data statistik *trend* jumlah mahasiswa FKIP, non FKIP dan program pasca sarjana (Gambar 1) menunjukkan bahwa terjadi penurunan jumlah

mahasiswa FKIP secara signifikan karena berkurangnya mahasiswa program PGSD yang memiliki jumlah mahasiswa paling besar saat ini. Sementara *trend* jumlah mahasiswa program Non Pendas menunjukkan *trend* yang semakin meningkat. Oleh karena itu UT dituntut lebih proaktif untuk melakukan penjarangan mahasiswa baru (*incoming student*) terutama dari program Non Pendas.



Sumber: BAAPM UT, data diolah

Gambar 1. *Trend* jumlah mahasiswa FKIP, Non FKIP dan PPS

Sementara itu apabila kita lihat pada Tabel 2, yakni tentang persentase mahasiswa baru Non Pendas, lulusan SLTA yang berumur kurang dari 20 tahun menunjukkan *trend* yang semakin meningkat. Pada masa registrasi 2013.1 mahasiswa yang berumur kurang dari 20 tahun adalah 33.694 orang. Jumlah *cohort* mahasiswa ini mengalami peningkatan pada masa registrasi 2013.2, yakni menjadi 45.969. Pada tahun 2015.1 jumlah mahasiswa yang melakukan registrasi sebesar 58.873 dan kembali meningkat pada masa 2015.2 menjadi sebesar 58.873. Kondisi ini menunjukkan bahwa UT semakin diminati kaum muda. Dengan demikian peluang UT dalam menjarang mahasiswa sangat terbuka.

Tabel 1. Persentase Mahasiswa Baru Program Non Pendas Lulusan SLTA Yang Berumur ≤ 20 Tahun

No	Masa Registrasi	Masukan SLTA
1	2013.1	33.694
2	2013.2	45.969
3	2014.1	52.565
4	2014.2	57.987
5	2015.1	58.873
6	2015.2	64.087

Sumber: BAAPM UT, 2016

Perilaku calon mahasiswa dalam memilih perguruan tinggi nampaknya sesuai dengan teori perilaku konsumen. Perilaku konsumen merupakan proses pengambilan keputusan dan aktivitas masing-masing individu yang dilakukan dalam rangka evaluasi, mendapatkan, penggunaan, atau mengatur barang-barang dan jasa. Beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan perilaku konsumen dalam memilih lembaga pendidikan telah dilakukan diantaranya adalah penelitian Yulianto (2001), yakni tentang faktor-faktor yang dipertimbangkan mahasiswa dalam memilih Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer (STMIK) di kota Semarang. Dia menyimpulkan bahwa faktor produk, harga, promosi, lokasi, kebudayaan, kelas sosial, referensi, keluarga, personal *traits*, proses, kondisi fisik, motivasi, persepsi, belajar, dan sikap adalah faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam memilih Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer di kota semarang dengan total persentase varian sebesar 65,5% mempertimbangkan faktor tersebut di atas.

Winarno (1997) dalam penelitiannya menyatakan bahwa faktor yang melandasi pertimbangan seorang mahasiswa dalam memutuskan pilihannya pada perguruan tinggi adalah reputasi lembaga, program studi yang ditawarkan, biaya yang dikeluarkan, kondisi fisik, kinerja personil serta faktor-faktor lain yang melekat pada diri mahasiswa seperti faktor psikologis, sosial budaya maupun kelompok referensi. Sementara itu Harahap (2004) yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada Politeknik LP3I Medan menghasilkan bahwa faktor proses, biaya, latar belakang sosial ekonomi, motivasi, fasilitas, referensi, lokasi, promosi, reputasi, dan alumni

mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih lembaga pendidikan tersebut.

Penelitian-penelitian tersebut di atas dilakukan untuk perguruan tinggi konvensional dan belum ditemukan penelitian serupa untuk perguruan tinggi jarak jauh. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengembangkan penelitian sejenis yang dilakukan di Universitas Terbuka dengan tujuan untuk mendesain strategi apa yang harus dikembangkan untuk meningkatkan jumlah mahasiswa Non Pendas di Universitas Terbuka melalui pendekatan sistem informasi geografis atau *Geographic Information System* (GIS). Penggunaan GIS untuk melihat data spasial tidak perlu diragukan lagi. Disamping itu dengan mengetahui strategi yang berpengaruh terhadap peningkatan jumlah mahasiswa, dapat digunakan sebagai acuan dalam membuat perencanaan dalam penerimaan mahasiswa baru. Di samping itu dengan memahami perilaku mahasiswa selaku konsumen dapat digunakan sebagai salah satu dasar untuk meningkatkan kualitas dalam pengelolaan institusi pendidikan.

A. MANAJEMEN STRATEGI DALAM PERSPEKTIF TEORI

Manajemen Strategi dapat diartikan sebagai usaha manajerial menumbuhkembangkan kekuatan perusahaan untuk mengeksploitasi peluang bisnis yang muncul guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sesuai dengan visi yang telah ditentukan. Komponen pokok manajemen strategi antara lain: (1) analisis lingkungan bisnis yang diperlukan untuk mendeteksi peluang dan ancaman bisnis, (2) analisis profil perusahaan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang terus menerus, dan (3) menyiapkan perangkat yang siap menangkap sinyal pasar ketika persaingan sudah demikian kompetitif agar peluang bisnis tidak diambil oleh pesaing yang lebih jeli. (Suarsono, 1994)

Manajemen Strategi memiliki kemungkinan untuk berubah dan diubah, bahkan dengan intensitas yang cukup sering ketika lingkungan bisnis mengalami perubahan, terutama saat peluang dan ancaman bisnis tidak teratur sehingga manajemen strategi seyogyanya tidak sepenuhnya dilihat sebagai usaha manajerial mengurangi elemen spekulatif yang ada dalam bisnis, akan tetapi justru sebaliknya. Manajemen Strategi disusun sebagai

usaha manajerial yang terencana untuk berjalan seiring dengan elemen spekulatif dan ketidakpastian dalam bisnis.

Proses manajemen strategik belum dapat dikatakan selesai ketika perusahaan memutuskan strategi apa yang akan ditempuh. Perusahaan masih harus menterjemahkan rumusan strategi tersebut ke dalam tindakan strategik. Kita harus selalu ingat bahwa sebaik apapun rumusan strategi, hanya akan menjadi retorika belaka jika tidak dapat diimplementasikan dengan baik. Oleh karena itu, agar perusahaan dapat mencapai tujuan secara optimal, maka selain harus mampu merumuskan strategi, perusahaan juga harus mampu mengimplementasikan strategi tersebut secara efektif. Jika salah satu “langkah” tersebut tidak dapat dilaksanakan dengan baik, maka tidak mustahil perusahaan akan memetik kegagalan. Bahkan, rumusan strategi yang sempurna sekalipun hanya akan memberikan kontribusi yang minim bagi pencapaian tujuan perusahaan jika tidak mampu diimplementasikan dengan baik.

Banyak perusahaan atau organisasi yang banyak menghamburkan sumberdayanya (uang, waktu, tenaga) untuk mengembangkan rencana strategik yang “ampuh”. Namun harus ingat bahwa perubahan hanya akan terjadi melalui suatu *action* (implementasi), bukan sekedar perencanaan. Rumusan strategi yang secara teknis kurang sempurna jika diimplementasikan dengan baik, maka akan didapat hasil yang lebih baik dibandingkan dengan rumusan strategi yang sempurna namun hanya “di atas kertas”.

Untuk memahami hubungan antara perumusan strategi dan implementasi strategi, mari kita perhatikan Gambar 2 berikut.

		Formulasi Strategi	
		Baik	Buruk
Implementasi Strategi	Baik	Success	Roulette
	Buruk	Trouble	Failure

Sumber: Thomas V. Bonoma, 1985

Gambar 2. Hubungan antara Perumusan Strategi dan Implementasi Strategi

Berdasarkan gambar di atas, ada berbagai kemungkinan yang terjadi antara formulasi strategi dengan implementasi strategi, yaitu:

1. **Success:** Merupakan hasil yang paling diidamkan-idamkan oleh setiap perusahaan atau organisasi. Situasi ini dapat terjadi jika formulasi strategi perusahaan disusun dengan baik begitu juga dalam implementasinya.
2. **Trouble:** Merupakan situasi di mana perusahaan menyusun formulasi strateginya dengan baik, namun implementasinya buruk.
3. **Roulette:** Merupakan situasi di mana perusahaan atau organisasi kurang baik dalam memformulasi strateginya, namun perusahaan melakukan implementasi yang cukup baik.
4. **Failure:** kondisi ini sangat tidak diinginkan oleh perusahaan atau organisasi. Hal ini terjadi karena strategi perusahaan tidak diformulasikan dengan baik, demikian juga dalam implementasinya.

Berdasarkan uraian itu maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara formulasi strategi dengan implementasi strategi. Meskipun berhubungan, secara fundamental antara formulasi strategi dengan implementasi strategi terdapat perbedaan. Fred R. David (2005) membedakan antara formulasi strategi dan implementasi strategi sebagai berikut (Tabel 2).

Tabel 2. Perbedaan Antara Formulasi Strategi Dan Implementasi Strategi

FORMULASI STRATEGI	IMPLEMENTASI STRATEGI
1. Perumusan strategi adalah memposisikan kekuatan sebelum dilakukan tindakan	1. Implementasi strategi adalah 2. mengelola kekuatan yang “me-manage” semua aspek selama tindakan dijalankan
2. Berfokus pada efektivitas	3. Berfokus pada efisiensi
3. Lebih merupakan proses intelektual	4. Lebih merupakan proses operasional
4. Membutuhkan keahlian intuitif dan analisis yang tajam	5. Membutuhkan motivasi khusus dan keahlian kepemimpinan
5. Membutuhkan koordinasi diantara beberapa individu	6. Membutuhkan koordinasi diantara banyak individu

Dalam penggunaan konsep dan alat perumusan strategi, sebenarnya tidak ada perbedaan secara signifikan antara organisasi kecil, besar, organisasi yang orientasi laba maupun nirlaba. Namun demikian, dalam implementasi strategi, ada perbedaan secara signifikan yang didasarkan atas

tipe dan ukuran organisasi. Implementasi strategi membutuhkan tindakan-tindakan seperti: perubahan struktur organisasi, alokasi sumberdaya, program kompensasi, merubah strategi harga, budaya perusahaan, membuat sistem informasi manajemen yang lebih baik, dan sebagainya.

B. ANALISIS POLA SPASIAL DENGAN GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEM

Seperti telah dijelaskan di atas bahwa penelitian ini menggunakan pendekatan GIS yakni merupakan sistem informasi berbasis komputer yang digunakan untuk mengolah dan menyimpan data atau informasi geografis. GIS mempunyai kemampuan untuk menghubungkan berbagai data pada suatu titik tertentu di bumi, menggabungkannya, menganalisa dan akhirnya memetakan hasilnya. Data yang diolah pada GIS merupakan data spasial yaitu sebuah data yang berorientasi geografis dan merupakan lokasi yang memiliki sistem koordinat tertentu, sebagai dasar referensinya.

Dalam GIS diperlukan pembagian kelas untuk memudahkan analisis. Pembagian kelas dalam analisis ini ditunjukkan oleh Tabel 3.

Tabel 3. Pembagian Kelas Variabel Konsentrasi Mahasiswa Non Pendas Aktif

Indonesia Barat		Indonesia Tengah		Indonesia Timur	
Kode	Kelas	Kode	Kelas	Kode	Kelas
IB 1	Sedikit	IT 1	Sedikit	ITM 1	Rendah
IB 2	Sedang	IT 2	Sedang	ITM 2	Sedang
IB 3	Banyak	IT 3	Banyak	ITM 3	Tinggi

Komposisi konsentrasi sebaran jumlah mahasiswa Non Pendas akan digunakan sebagai salah satu landasan dalam penentuan strategi untuk menarik minat mahasiswa baru program Non Pendas. Selain itu, dicari juga komposisi sebaran konsentrasi tingkat kelulusan siswa SLTA (SMA/MA, SMK/MAK, dan Paket C) yang ada di seluruh Indonesia. Pemetaan sebaran konsentrasi lulusan SMA/SMK sederajat dimaksudkan untuk mengetahui lulusan potensial yang bisa UT jaring. Proses pemetaan dan pembagian kelas dilakukan hampir sama dengan yang dilakukan pada pemetaan sebaran konsentrasi mahasiswa Non Pendas UT, yang didasarkan pada Tabel 4 berikut.

Tabel 4. Pembagian Kelas Variabel lulusan SMA/SMK

Indonesia Barat		Indonesia Tengah		Indonesia Timur	
Kode	Kelas	Kode	Kelas	Kode	Kelas
IB 1	Sedikit	IT 1	Sedikit	ITM 1	Rendah
IB 2	Sedang	IT 2	Sedang	ITM 2	Sedang
IB 3	Banyak	IT 3	Banyak	ITM 3	Tinggi

Dengan diketahuinya secara visual tingkat sebaran lulusan SMA/SMK sederajat yang potensial untuk dijaring UT dan tingkat mahasiswa Non Pendas yang sudah terjaring oleh UT maka dapat ditentukan strategi yang paling tepat untuk sosialisasi dan promosi.

Setelah diketahui pembagian kelas antara variabel Tingkat Kelulusan SMA/SMK Sederajat dan Jumlah mahasiswa aktif UT, maka dilakukan *overlay* diantara dua variabel tersebut, seperti yang terlihat dalam Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Komposisi Pembagian Prioritas Kebijakan

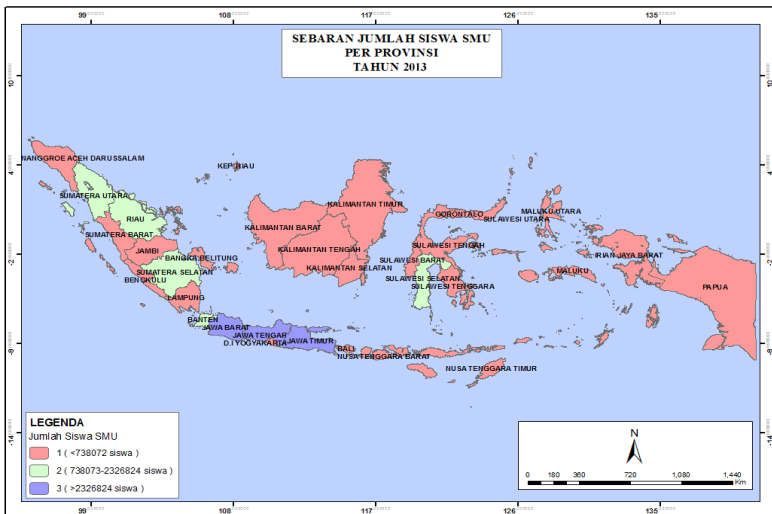
Jumlah Lulusan SMA/SMK Sederajat		Jumlah Mahasiswa UT	
Kode	Kelas	Kode	Kelas
J1	Sedikit	K1	Rendah
J2	Sedang	K2	Sedang
J3	Banyak	K3	Tinggi

Untuk mengkonfirmasi hasil analisis dalam penentuan prioritas lokasi unggulan maka kami menggunakan FGD. Hal ini dimaksudkan untuk meminimalkan bias yang mungkin terjadi dalam kuesioner. Dalam pelaksanaan FGD ini ditentukan responden sebagai berikut.

1. Mahasiswa aktif UT (Non Pendas).
2. Lulusan SMA.
3. Perwakilan Kepala UPBJJ berdasarkan wilayah:
4. Indonesia Barat: Kepala UPBJJ Jakarta.
5. Indonesia Tengah : Kepala UPBJJ Makasar.
6. Indonesia Timur : Kepala UPBJJ Kupang.

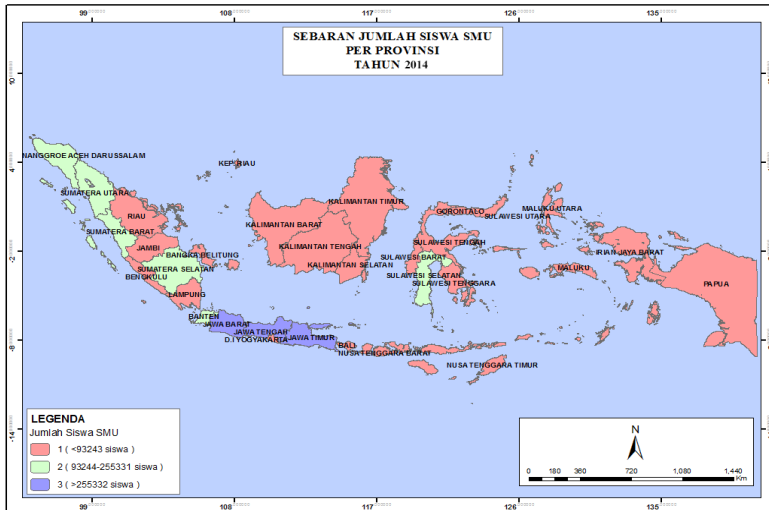
1. Analisis Visual Spasial Sebaran Kelulusan SMA/SMK Sederajat

Penggambaran mengenai sebaran jumlah lulusan SMA/SMK sederajat dilakukan pada 3 titik tahun, mulai dari 2013-2015. Pada tahun 2013 dapat diketahui bahwa konsentrasi jumlah lulusan terbesar berada pada Pulau Jawa yaitu pada Provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, dan Jawa Timur. Hal tersebut sangat wajar mengingat konsentrasi jumlah penduduk berada di Pulau Jawa. Kelompok sedang berada pada Provinsi Sumatera Selatan, Riau dan Sumatera Utara dan Sulawesi Selatan. Provinsi lainnya masih berada pada kelompok lulusan yang sedikit.



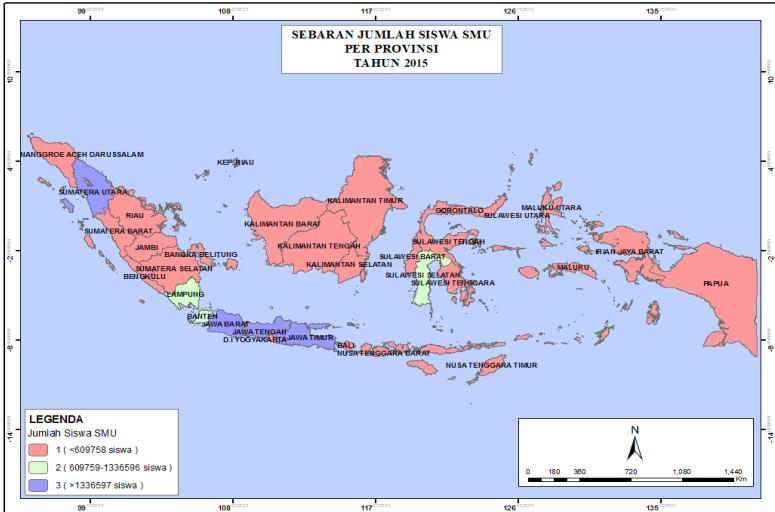
Gambar 3. Sebaran Lulusan SMA Per Provinsi Tahun 2013

Sedangkan untuk penggambaran sebaran lulusan SMA/SMK sederajat pada tahun 2014 provinsi yang termasuk dalam kelompok lulusan tertinggi tidak berubah dari tahun 2013. Perubahan terjadi pada kelompok sedang, yaitu untuk Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam. Untuk lebih jelasnya perhatikan Gambar 4:



Gambar 4. Sebaran Lulusan SMA Per Provinsi Tahun 2014

Perubahan juga terjadi pada tahun 2015, dimana Provinsi Sumatera Utara mampu masuk dalam kelompok sebaran lulusan yang tinggi. Selain itu, perubahan signifikan juga terjadi pada kelompok sebaran lulusan sedikit, dimana Provinsi Sumatera Barat, Sumatera Barat, dan Nangroe Aceh Darussalam kembali pada kelompok sebaran kelulusan sedikit. Untuk lebih jelasnya perhatikan Gambar 5:



Gambar 5. Sebaran Lulusan SMA Per Provinsi Tahun 2015

Dalam penggambaran pergerakan jumlah lulusan SMA/SMK Sederajat dari tahun 2013-2015 diatas, dapat diketahui bahwa konsentrasi jumlah masyarakat usia sekolah masih berada di Pulau Jawa dan Sumatera. Dua pulau ini bisa dijadikan sebagai sasaran Sosialisasi dan Promosi yang potensial, khususnya untuk Pulau Sumatera.

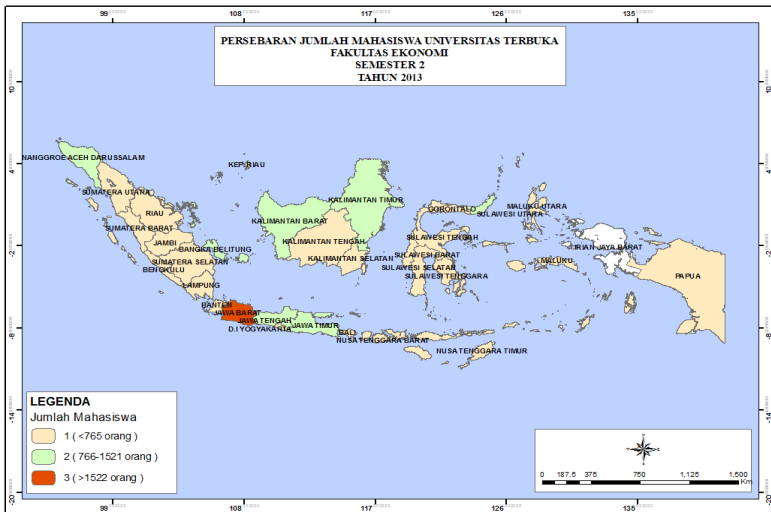
2. Analisis Visual Spasial Sebaran Jumlah Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi UT

Di dalam penggambaran mengenai sebaran mahasiswa aktif di Fakultas Ekonomi dilakukan dua kali per tahun. Hal ini dikarenakan keunikan dari mahasiswa UT, dimana dalam setiap semester tidak bisa dipastikan berapa jumlah yang teregistrasi. Karena alasan itulah dilakukan penggambaran tiap semester. Penggambaran sebaran mahasiswa aktif 2013.1 ditunjukkan pada Gambar 6 berikut.



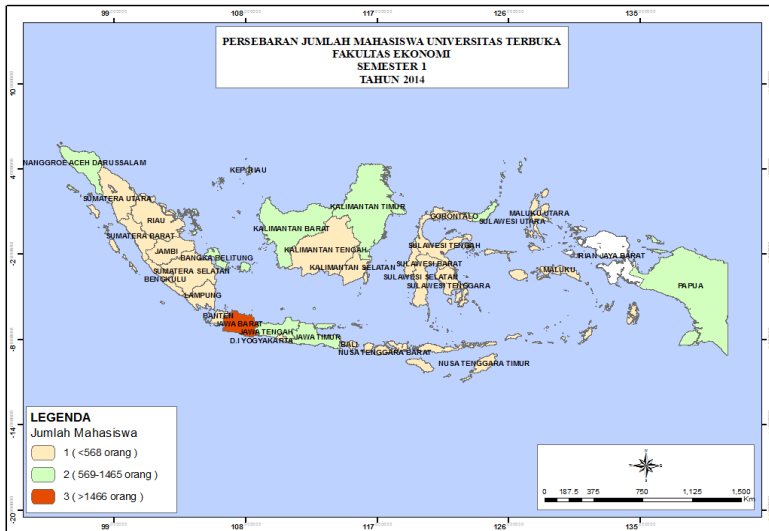
Gambar 6. Sebaran Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi 2013.1

Dari Gambar 6 di atas, terlihat bahwa pada periode registrasi 2013.1 konsentrasi mahasiswa Fakultas Ekonomi berada pada Provinsi Jawa Barat, yang diwakili oleh UPBJJ Bandung dan Bogor yaitu dengan jumlah > 651 orang. Sedangkan untuk masa registrasi 2013.2 terlihat pada Gambar 7 berikut.



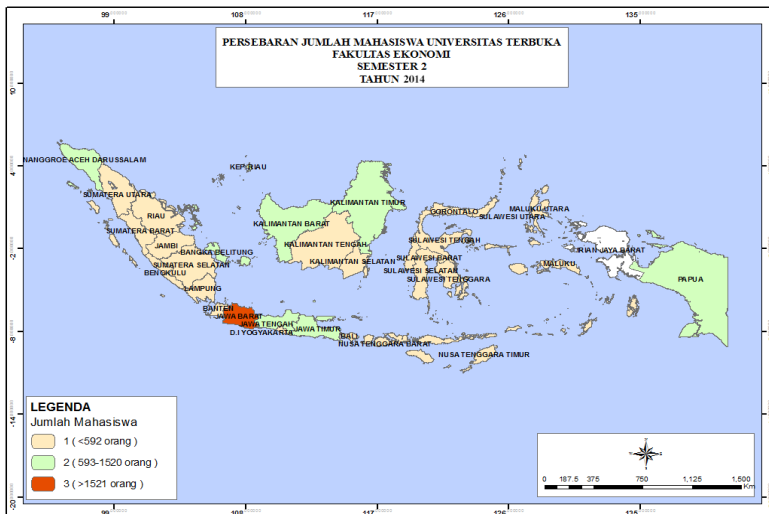
Gambar 7. Sebaran Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi 2013.2

Pada masa registrasi 2013.2 konsentrasi masih terdapat di Provinsi Jawa Barat, hanya komposisi jumlah mahasiswanya yang berubah. Pada masa registrasi 2013.2 ini, jumlah mahasiswa yang masuk dalam kelompok 3 berjumlah 1522 lebih. Perbedaan antara jumlah mahasiswa Fakultas Ekonomi yang melakukan registrasi pada semester 1 dan semester 2 merupakan permasalahan yang dihadapi hampir semua fakultas yang ada di UT. Kondisi pola pergerakan sebaran mahasiswa Fekon aktif tahun 2014.1 ditunjukkan pada Gambar 8 berikut.

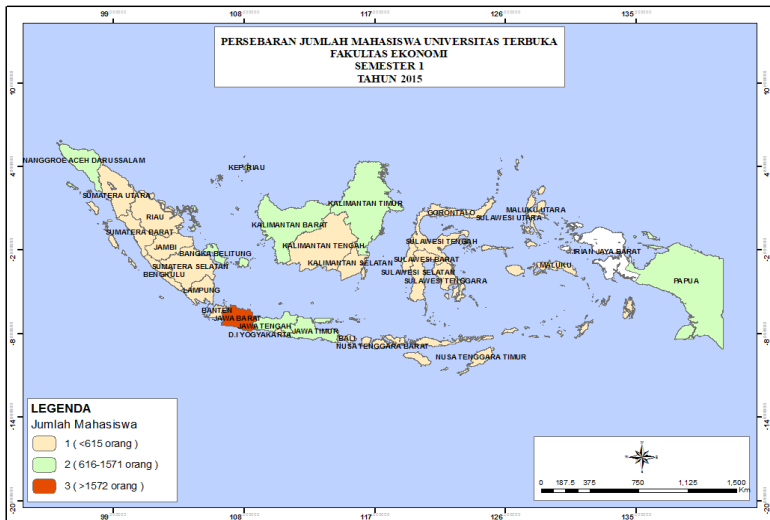


Gambar 8. Sebaran Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi 2014.1

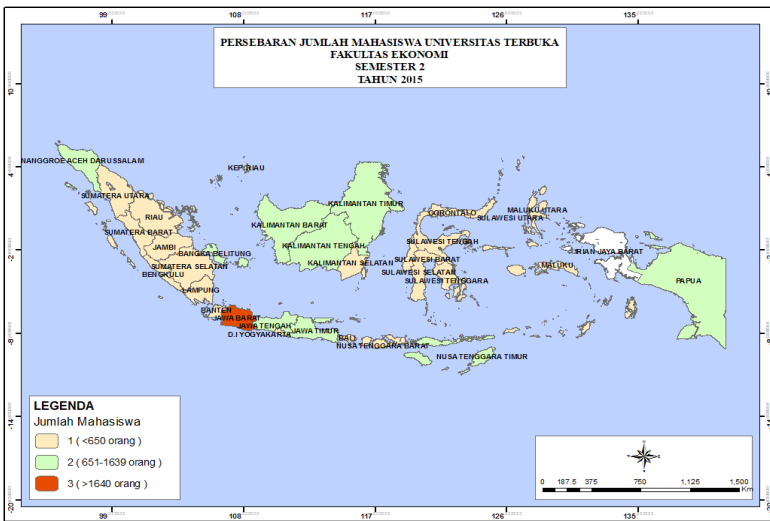
Kondisi pola pergerakan sebaran mahasiswa Fekon aktif tahun 2014.1 sampai 2015.2 hampir sama dengan tahun 2013.1. Hal itu ditunjukkan pada Gambar-gambar berikut (Gambar 9, 10,11):



Gambar 9. Sebaran Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi 2014.2.



Gambar 10. Sebaran Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi 2015.1.

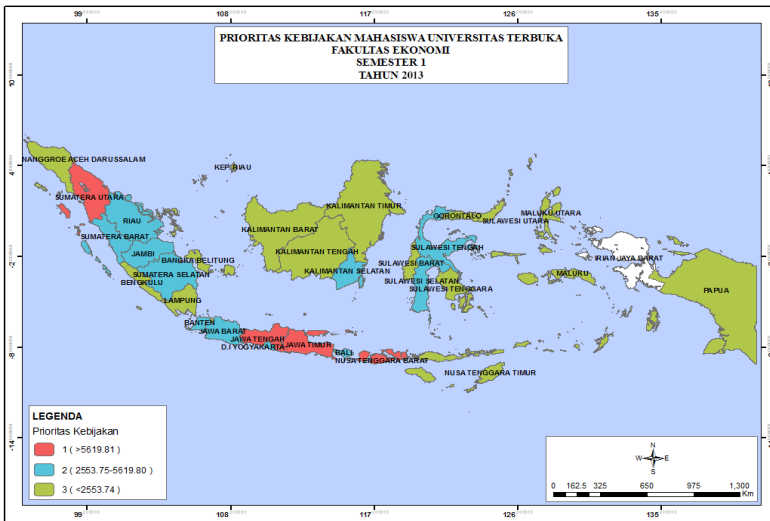


Gambar 11. Sebaran Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi 2015.2

3. Analisis Visual Spasial Penentuan Wilayah Potensial untuk Incoming Student untuk Fakultas Ekonomi

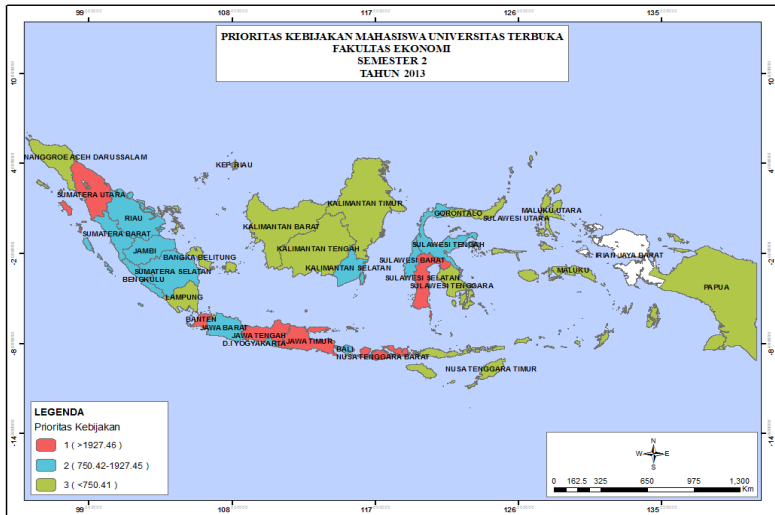
Analisis selanjutnya dilakukan dengan tujuan menentukan wilayah potensial untuk penjangkaran mahasiswa baru. Tujuannya adalah untuk menganalisis tingkat keterserapan jumlah lulusan SMA/SMK sederajat dengan tingkat keterserapan mahasiswa aktif pada Universitas Terbuka. Analisis untuk menentukan wilayah potensial bagi Fakultas Ekonomi tahun 2013.1 dapat diketahui bahwa wilayah Provinsi Sumatera Utara, Jawa Tengah dan Jawa Timur merupakan wilayah dengan prioritas utama. Mengingat pada wilayah Provinsi Jawa Timur dan Jawa Tengah terdapat banyak perguruan tinggi baik negeri atau swasta, dapat disimpulkan bahwa wilayah potensial utama untuk penjangkaran mahasiswa Fakultas Ekonomi terdapat pada Provinsi Sumatera Utara. Hal ini dikarenakan tingkat keterserapan lulusan SMA/SMK oleh UT masih sangat rendah.

Kelompok yang termasuk dalam prioritas kedua adalah sebagian wilayah provinsi di Pulau Sumatera dan Pulau Sulawesi. Perhatikan Gambar 12 berikut.



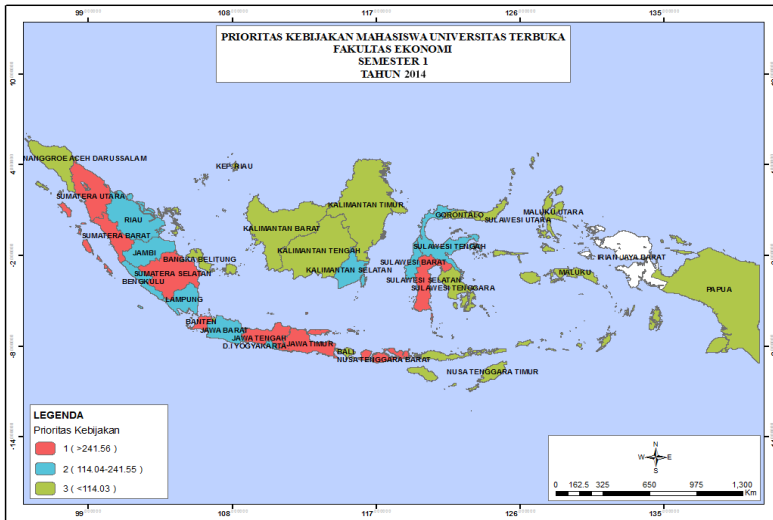
Gambar 12. Prioritas Kebijakan Tahun 2013.1

Untuk tahun 2013.2 terjadi perubahan wilayah potensial yang cukup signifikan. Signifikasi disini dalam bentuk penambahan jumlah provinsi yang masuk dalam kategori 1 untuk dilakukannya kebijakan penjarangan mahasiswa baru. Perhatikan Gambar 13 berikut.

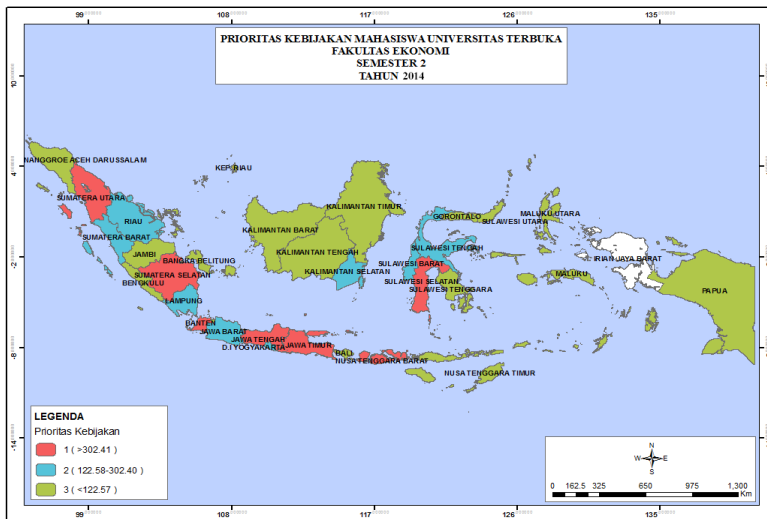


Gambar 13. Prioritas Kebijakan Tahun 2013.2

Sedangkan untuk tahun 2014, terjadi perubahan yang cukup banyak terkait jumlah wilayah potensial target penjarangan jumlah mahasiswa baru. Akan tetapi konsentrasi wilayahnya masih terdapat di Pulau Sumatera. Dalam wilayah ini prioritas satu dan dua terkonsentrasi dengan konsisten. Perhatikan gambar berikut.

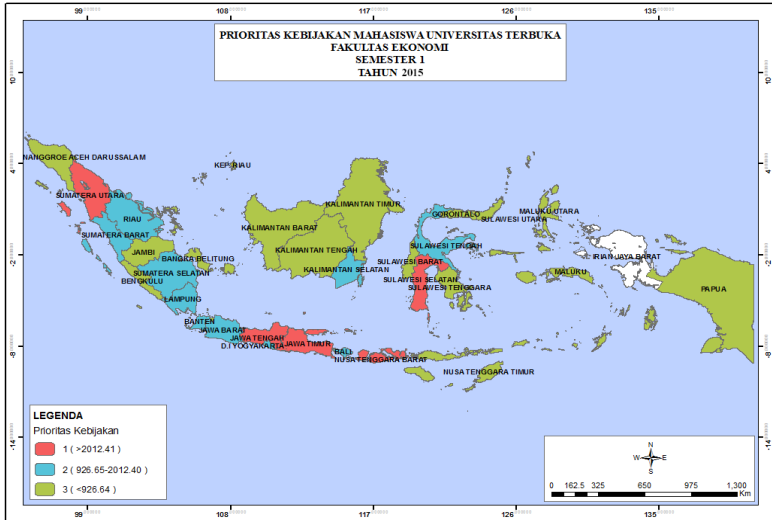


Gambar 14. Prioritas Kebijakan Tahun 2014.1

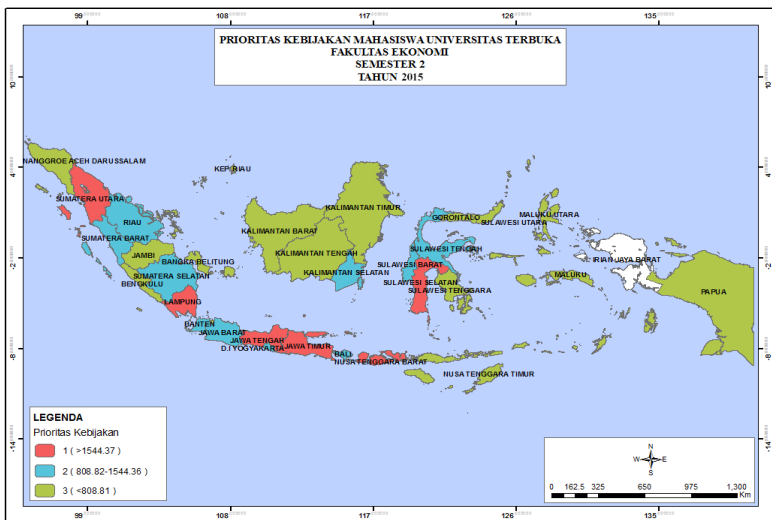


Gambar 15. Prioritas Kebijakan Tahun 2014.2

Hal yang sama juga terjadi untuk kebijakan penentuan wilayah potensial tahun 2015.1 dan 2015.2 (Gambar 16 dan 17):



Gambar 16. Prioritas Kebijakan Tahun 2015.1



Gambar 17. Prioritas Kebijakan Tahun 2015.2.

PEMBAHASAN

1. Incoming Student

a. Informasi tentang UT

Hasil analisis mengenai sejauh mana informasi calon mahasiswa tentang Universitas Terbuka untuk calon mahasiswa dari kawasan barat Indonesia dan kawasan timur Indonesia menyebutkan bahwa kebanyakan mereka mengetahui bahwa belajar di UT menggunakan sistem mandiri. Artinya mereka mengetahui dengan jelas bahwa apabila ingin masuk Universitas Terbuka mereka harus mandiri. Sementara itu, kebanyakan calon mahasiswa yang berada di Indonesia bagian tengah menyatakan bahwa mereka mengetahui dengan pasti bahwa UT merupakan perguruan tinggi jarak jauh satu-satunya di Indonesia. Selain itu sebagian besar sampel menyatakan bahwa mereka mengetahui jika UT adalah perguruan tinggi negeri. Ketika diklarifikasi apakah sistem belajar mandiri di UT menguntungkan atau merugikan maka seluruh responden sepakat bahwa sistem belajar mandiri tersebut menguntungkan. Dengan sistem belajar mandiri maka mereka bisa mengatur seluruh kegiatan mereka sesuai jadwal yang berlaku.

b. Promosi

Sebagian besar responden dari Indonesia bagian barat dan Tengah menyatakan bahwa mereka mendapatkan informasi tentang UT dari sekolah. Hal ini mengindikasikan bahwa sosialisasi dan promosi tentang UT sudah menjangkau secara luas. Sementara itu, responden dari Indonesia timur mendapatkan informasi dari internet. Rupanya media ini sudah menjangkau sampai ke pelosok di Papua. Kondisi ini salah satunya diakibatkan oleh kondisi demografi. Hutan lebat dan akses transportasi yang hanya bisa dijangkau oleh pesawat menjadi salah satu penyebab mereka akrab dengan internet. Mereka mendapatkan informasi mengenai dunia luar dari internet walaupun aksesnya sangat lambat dan sering terputus.

Sosialisasi dan promosi yang sudah dilakukan oleh UT Pusat dan UPBJJ ternyata sudah menjangkau ditempat mereka bersekolah. Namun demikian sebagian besar responden belum mengetahui bahwa UT memiliki 39 cabang atau UPBJJ di tempat tinggal mereka. Hal ini bisa dimengerti karena tempat

tinggal mereka sebagian jauh dari kota tempat UPBJJ berada. Hanya responden dari Indonesia bagian barat yang menyatakan bahwa mereka mengetahui dengan pasti keberadaan UPBJJ karena dekat dengan lokasi dan terjangkau oleh transportasi.

Mengenai biaya pendidikan, sebagian besar responden sepakat bahwa biaya itu tidak mahal dan terjangkau. Namun demikian, walaupun murah, sebagian responden yang ada di Indonesia bagian barat dan tengah kurang menunjukkan ketertarikan untuk masuk UT. Mereka lebih memilih perguruan tinggi konvensional yang jaraknya lebih dekat dengan tempat tinggal mereka atau perguruan tinggi yang “terkenal”. Hanya responden dari Indonesia bagian timur yang memiliki ketertarikan untuk masuk UT karena biaya yang harus ditanggung lebih sedikit dibandingkan jika mereka harus keluar kota atau pulau untuk mendapatkan akses pendidikan.

Ketika ditanya mengenai pemilihan fakultas favorit maka jawaban responden berbeda-beda. Sebagian besar responden yang ada di Indonesia bagian barat menyatakan bahwa jurusan ilmu sosial dan politik. Sementara itu responden dari tengah menyatakan bahwa mereka tertarik pada bidang ilmu ekonomi dan sebagian besar responden dari Indonesia timur menyatakan bahwa mereka memilih bidang ilmu matematika dan IPA sebagai jurusan favorit.

Sebagian responden di Indonesia bagian barat dan tengah menyatakan bahwa mereka belum mengetahui bahwa UT menyediakan beasiswa, baik CSR maupun Bidikmisi. Sebaliknya, responden dari Indonesia bagian timur sebagian besar mengetahui keberadaan beasiswa tersebut dan mereka berencana untuk mendaftar kuliah melalui jalur beasiswa tersebut. Orientasi responden mayoritas adalah melanjutkan sekolah, walaupun ada juga yang menginginkan melanjutkan sekolah sambil bekerja. Dengan demikian UT adalah pilihan yang tepat bagi mereka.

2. Mahasiswa Aktif

a. Informasi Tentang UT

Berdasarkan informasi yang diberikan responden tentang Universitas Terbuka maka mereka sudah mengenal UT sebelum mendaftar kuliah. Sistem belajar di UT yang mandiri menjadikan pertimbangan bagi mereka untuk bergabung karena mereka dapat mengalokasikan pembagian waktu dengan fleksibel. Walaupun mereka sudah mengenal

UT, namun kebanyakan mahasiswa dari Indonesia Tengah dan Barat tidak mengetahui bahwa Universitas Terbuka merupakan Perguruan tinggi negeri. Kondisi ini berbeda dengan *pooling* mahasiswa Indonesia bagian timur yang menyatakan bahwa mereka mengetahui dengan jelas bahwa UT merupakan perguruan tinggi negeri. Mayoritas mahasiswa menyatakan bahwa sistem registrasi *online* yang digunakan UT saat ini menyulitkan. Kondisi ini bisa dimaklumi karena kebanyakan mahasiswa berasal dari daerah pelosok yang koneksi internetnya kurang bagus.

Mengenai bantuan belajar, responden menyatakan bahwa mereka mengetahui jika kegiatan kuliah di UT didukung oleh bantuan belajar yang memadai. Bantuan belajar tersebut berbentuk bahan ajar berbasis komputer seperti *Computer Assistance Instruction (CAI)*, materi berbentuk CD yang melekat di bahan ajar, web suplemen, tutorial *online* dan sebagainya. Berbagai bantuan belajar tersebut memudahkan mahasiswa untuk belajar mandiri. Seluruh responden sepakat jika bantuan belajar yang diberikan UT memiliki kualitas yang baik karena melalui proses penelaahan yang dilakukan oleh pakar yang berkualitas. Namun demikian, mengenai pemanfaatan bahan ajar non cetak yang disediakan UT maka jawabannya sangat beragam. Responde dari wilayah tengah menyatakan bahwa tidak menggunakan fasilitas bantuan belajar non cetak yang disediakan, mahasiswa Indonesia bagian tengah menyatakan bahwa mereka kadang-kadang menggunakan bantuan belajar yang disediakan. Sementara itu, mahasiswa dari Indonesia bagian Timur menyatakan bahwa mereka kebanyakan menggunakan layanan bantuan belajar yang sudah disediakan tersebut untuk mendukung pemahaman mereka mengenai materi yang sudah disediakan.

Mayoritas mereka memesan modul untuk setiap mata kuliah yang diambil. Mereka menganggap modul tersebut sangat membantu proses belajar setiap mata kuliah. Harga modul-modul tersebut masih masuk kategori yang wajar dan masih terjangkau. Informasi tentang sistem ujian yang digunakan UT, maka mayoritas responden menjawab bahwa mereka masih menginginkan sistem ujian reguler, artinya mahasiswa datang langsung ke suatu tempat untuk melaksanakan ujian. Metode Sistem Ujian *Online*(SUO) masih belum banyak diminati, karena sistem ujian ini memerlukan pendukung komputer dengan akses internet yang baik.

Akses internet sejauh ini masih merupakan kendala yang ditemui mahasiswa UT di daerah. Bahkan di daerah terpencil sangat sulit mendapatkan akses internet. Dengan demikian beberapa layanan bantuan belajar dan pembelian buku melalui Toko Buku *Online* (TBO) masih relatif sulit dilakukan. Kedepannya, diharapkan Universitas Terbuka meningkatkan pemberian variasi layanan bantuan belajar, sehingga mahasiswa dapat memilih bantuan belajar yang sesuai untuk meningkatkan prestasinya.

b. Biaya-biaya

Hasil jawaban responden mengenai biaya pendidikan di Universitas Terbuka, maka responden menyatakan bahwa biaya kuliah di UT sangat terjangkau. Biaya pendidikan di UT masih relatif lebih rendah apabila dibandingkan biaya pendidikan Universitas setempat. Mengenai sistem pembayaran yang *online* yang sudah dilakukan oleh UT, semua responden sepakat bahwa sebenarnya sistem itu memudahkan, namun akses internet yang terbatas di daerah masih menjadikan kendala.

c. Lokasi

Lokasi UPBJJ yang ada di hampir setiap propinsi memudahkan mereka untuk melakukan koordinasi. Jarak UPBJJ dipandang masih dekat dari tempat mereka. Transportasi ke UPBJJ masih bisa dijangkau secara mudah. Dengan demikian apabila mereka memiliki permasalahan, mereka akan datang ke UPBJJ setempat untuk mendapatkan solusi. Layanan konsultasi via telepon juga disediakan UPBJJ untuk membantu memecahkan masalah yang dihadapi mahasiswa terutama mengenai nilai ujian.

d. Sosialisasi dan Promosi

Kegiatan sosialisasi dan promosi yang sudah dilakukan oleh UPBJJ diharapkan mampu menjangkau sampai ke daerah dimana responden tinggal. Selama ini sosprom dilakukan oleh UPBJJ baik secara langsung maupun dengan media. Keberadaan sosprom sangat membantu responden untuk mengetahui lebih dalam mengenai UT.

e. Harapan mahasiswa

Beberapa harapan yang diungkapkan mahasiswa terhadap Universitas Terbuka antara lain:

- 1) UT meningkatkan layanan bahan ajar terutama bahan ajar cetak tepat waktu. Beberapa mahasiswa sudah memesan BMP, namun pengirimannya selalu terlambat sehingga menyulitkan mahasiswa

- untuk belajar lebih dini. Sistem TBO yang sudah dirancang dengan baik hendaknya diikuti dengan layanan distribusi secara lebih cepat.
- 2) UPBJJ menyediakan bantuan internet yang bisa diakses mahasiswa secara gratis. Dengan demikian, mahasiswa yang berada dipelosok dapat datang ke UPBJJ dan menggunakan fasilitas tersebut untuk meningkatkan pemahaman ilmunya dan bahan melakukan diskusi atau belajar kelompok dengan mahasiswa yang lain.
 - 3) Pengelolaan sistem belajar di Universitas Terbuka lebih ditingkatkan. UT diharapkan dapat meningkatkan layanan bantuan belajar untuk mahasiswanya, bukan hanya berbasis internet dan komputer namun bantuan belajar yang bisa mengakomodasi mahasiswa yang berada di daerah pelosok.

KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil pembahasan, maka dalam penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: a) dari analisis visual spasial, masih ada potensi pasar untuk *incoming student* di wilayah Indonesia Timur dan Tengah, b) Sosprom belum menjangkau ke pelosokakibat demografi dan peran pokjar belum dimaksimalkan, c) Informasi beasiswa kurang terekspose secara luas. Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan data dan hasil pengolahan data: a) hasil analisis visual spasial bisa dijadikan bahan pertimbangan untuk menarik calon mahasiswa; b) peningkatan kegiatan sosprom dengan melibatkan peran pokjar, c) informasi tentang beasiswa diperluas jangkauannya.

Daftar Pustaka

- Certo, Samuel., & Paul, Peter. 1990. *Strategic Management*, New York: McGraw Hill.
- David, Fred. R. 2005. *Strategic Management: Concepts and Cases*, 10th ed, New Jersey: Prentice Hall.
- Engel, James F., Blackwell, Roger D., & Miniard, Paul W. 1994. *Perilaku Konsumen*, Alih bahasa Budiyanto, Binarupa Aksara, Jakarta, 3-12.
- Harahap, Novita. 2004. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan di Politeknik LP3I Medan. e-USU Repository ©2004 Universitas Sumatera Utara. Diunduh tanggal 13 Desember 2012.
- <http://www.psp.kemdiknas.go.id>. Rencana Pembangunan Pendidikan Nasional Jangka Panjang Tahun 2005-2025. Diunduh tanggal 11 November 2012.
- Hunger, J. David and Thomas Wheelen. 1996. *Strategic Management*, 5th ed, New York: Addison Wesley.
- McLeay, Colin and Alex Chalmers. 2011. *Teaching and learning about difference: the geographies of the Other*. International Research in Geographical and Environmental Education. Didownload dari <http://www.tandfonline.com/loi/rgee20> pada tanggal 17 Juni 2012.
- Mowen, John C. 1990. *Consumer Behavior*, Macmillan Publishing Company, Newyork, 1990, 2-26.
- Peter, J. Paul., & Olson, Jerry C. 1999. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Alih bahasa Damos Sihombing, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2-15.

- Purnomo, S. H., & Zulkiflimansyah. 1999. *Manajemen Strategi : Sebuah Konsep Pengantar*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Robert, A. Ellis. 2011. Managing quality improvement of e-Learning in a large, campus-based university. *Quality Assurance in Education*, 15,1.
- Sutisna. 2002. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Rosdakarya, Bandung, 3-7.
- Suwarsono, Muhammad. 2004. *Manajemen Strategik, Konsep dan Kasus*. Edisi ketiga, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Winarno. 1997. Strategi Meningkatkan Efektivitas Pembelajaran Pendidikan Jasmani di Sekolah. Konferensi Nasional Pendidikan Jasmani dan Olahraga. Bandung, 22-23 September.