

658.83

Sup

a

1999

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA STMIK DIAN NUSWANTORO DI SEMARANG

TESIS

*Diajukan kepada Pengelola Program Studi Magister Manajemen
Universitas Diponegoro
Untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh
Derajat Sarjana - S2 Magister Manajemen*



Diajukan oleh :

**Nama : Agus Supriyanto
N I M : C. 4A. 096004**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
TAHUN 1999**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
PADA STMIK DIAN NUSWANTORO DI SEMARANG**

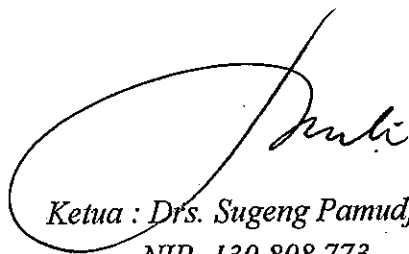
TESIS

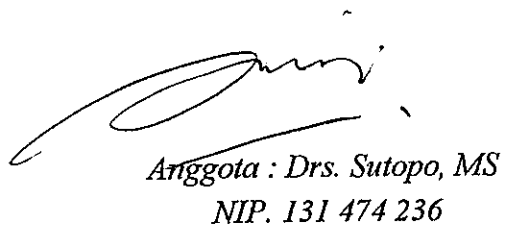


Diajukan Oleh :

NAMA : Agus Supriyanto
NIM : C.4A.096004

Disetujui Oleh Pembimbing :


Ketua : Drs. Sugeng Pamudji, Msi, Akt.
NIP. 130 808 773


Anggota : Drs. Sutopo, MS
NIP. 131 474 236

..... untuk Ayah, Istri dan
anak-anakku
tercinta
sahabatku dan
Almamaterku

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur dipanjatkan ke hadirat Tuhan YME yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga berhasil menyelesaikan tesis ini.

Penulisan tesis ini merupakan pemenuhan salah satu syarat guna memperoleh derajat Sarjana S-2 Magister Manajemen Universitas Diponegoro Semarang.

Dalam menyelesaikan tesis ini penulis telah banyak menerima masukan yang sangat berharga baik dalam bentuk moril maupun materiil dari berbagai pihak, sehingga tesis ini dapat terselesaikan.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Sugeng Pamudji, MSi, Akt., selaku Ketua Pembimbing yang telah berkenan memberikan petunjuk dan pengarahan dalam penyelesaian tesis ini.
2. Bapak Drs. Sutopo, MS., selaku Anggota Pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dengan sabar dan penuh pengertian.
3. Bapak Ir. Edi Noer Sasongko, M.Com., selaku Pimpinan STMIK Dian Nuswantoro Semarang.
4. Bapak Prof. Dr. Suyudi Mangunwihardjo, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Diponegoro Semarang.
5. Seluruh Civitas Akademika Program Magister Manajemen Universitas Diponegoro Semarang, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan pelayanan selama penulis mengikuti kuliah.
6. Istri tercinta, yang telah memberikan doa dan dorongan moril maupun materiil selama penulis menyelesaikan studi.
7. Semua pihak yang telah membantu penulisan tesis ini.

Akhirnya penulis berharap semoga tesis ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya.

Semarang, Oktober 1999

(Agus Supriyanto)

ABSTRAKSI

STMIK Dian Nuswantoro Semarang merupakan Perguruan Tinggi Komputer yang pertama berdiri di Semarang bahkan Jawa Tengah dan merupakan pengembangan dari AMIK Dian Nuswantoro. Karena prospeknya yang sangat baik bagi Perguruan Tinggi Komputer khususnya di Semarang, maka banyak berdiri STMIK-STMIK lain di Semarang dan di wilayah Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah. Hal demikian, selain peluang yang dimiliki oleh STMIK Dian Nuswantoro diikuti pula oleh ancaman-ancaman dari Perguruan Tinggi Komputer yang lain, sehingga STMIK Dian Nuswantoro perlu memiliki strategi tertentu guna menghadapi perubahan-perubahan yang mengarah pada persaingan yang makin tajam tersebut.

Berdasarkan permasalahan diatas, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis posisi STMIK Dian Nuswantoro dengan menggunakan Analisis SWOT. Analisis ini digunakan untuk mencari peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan dari STMIK Dian Nuswantoro Semarang.

Pada analisis internal didapat nilai tertimbang 3,14 yang berarti bahwa STMIK Dian Nuswantoro berada diatas rata-rata dibanding STMIK-STMIK yang lain di Semarang, yang berarti pula bahwa STMIK Dian Nuswantoro cukup kuat memanfaatkan keunggulan yang dimiliki dalam menekan kelemahan yang ada. Sedangkan dalam analisis eksternal, nilai tertimbang ancaman sebesar 3,40. Namun demikian memiliki peluang yang cukup tinggi pula yaitu sebesar 3,75, yang berarti bahwa STMIK Dian Nuswantoro tanggap terhadap peluang yang ada.

Dari matrik posisi SWOT, terlihat bahwa STMIK Dian Nuswantoro pada posisi ETOP berada pada kelompok Speculative dan posisi SAP pada kelompok Strong, sehingga strategi yang tepat untuk dikembangkan adalah strategi Investasi/Pertumbuhan. Strategi ini diimplementasikan dengan tetap menjalankan Strategi Konsentrasi ditambah dengan menerapkan Strategi Diversifikasi Konsentrik.

ABSTRACT

STMIK Dian Nuswantoro Semarang is the first Computer College built in Semarang even in Central Java. It is a development of AMIK Dian Nuswantoro. Because of the prospect for computer college specially in Semarang is very good so the others also build the computer colleges in Semarang and in the 6th Coordination of Private Colleges Central Java. Beside the prospect had by STMIK Dian Nuswantoro, it has some rivals from another Computer Colleges. So that, it needs having special strategy to face the moves relating to the rival.

Based on that problems, the writer holds the research to analyze the position of STMIK Dian Nuswantoro using SWOT Analyse. This analyse is used to looking for the opportunities, threats, strengths and weaknesses of STMIK Dian Nuswantoro Semarang.

On internal analyse is gotten weighted value of 3,14 meaning that STMIK Dian Nuswantoro is on the rate value compared with the other Computer Colleges in Semarang, it means that STMIK Dian Nuswantoro is strong enough to use the strengths had in covering the weaknesses. On the external analyse, the weighted value has threats 3,40. Moreover, it has the enough high opportunities that is 3,75. It means that STMIK Dian Nuswantoro knows about the opportunities there.

From the SWOT position matrix, we can know that STMIK Dian Nuswantoro is on ETOP position for speculative group and on SAP position for strong group. Further more, the exact strategy to develop is investment strategy. This strategy is implemented with doing concentration strategy and also using Concentric Diversification Strategy.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
BAB II. TELAAH PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS	8
2.1. Telaah Pustaka	8
2.2. Kerangka Pemikiran Teoritis	22
2.2.1. Penelitian Terdahulu	22
2.2.2. Kerangka Pemikiran Teoritis	22
	vii

BAB III. METODE PENELITIAN	30
3.1. Metode Pengumpulan Data	30
3.1.1. Jenis dan Sumber Data	30
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data	31
3.2. Populasi dan Sampel	32
3.3. Metode Analisis	32
3.4. Teknik Analisis	33
BAB IV. GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN	37
4.1. Sejarah Singkat	37
4.2. Pendidikan di STMIK Dian Nuswantoro	41
4.2.1. Tujuan Pendidikan	41
4.2.2. Sasaran Pendidikan	41
4.2.3. Sifat Khas Pendidikan	42
4.2.4. Sistem Pendidikan	42
4.3. Administrasi Penerimaan dan Pendaftaran Mahasiswa	44
4.3.1. Administrasi Penerimaan dan Pendaftaran Mahasiswa Baru	44
4.3.2. Administrasi Pendaftaran Mahasiswa Lama	45
4.3.3. Administrasi Penerimaan dan Pendaftaran Mahasiswa Pindahan	45
4.4. Sarana dan Prasarana	46
4.4.1. Gedung kuliah	46
4.4.2. Perpustakaan	47

4.4.3. Majalah Ilmiah	47
4.5. Peraturan Akademik	48
4.5.1. Sistem Kredit Semester	48
4.5.2. Nilai Kredit Semester	49
4.5.3. Jumlah dan Prosedur Penentuan Beban Studi	50
4.5.4. Struktur Kurikulum	51
4.5.5. Lama Studi, Macam Ujian dan Sistem Penilaian	52
4.6. Proyek Akhir, Bimbingan Karier, Evaluasi dan Pengelolaan Administrasi Akademik	53
4.6.1. Proyek Akhir	53
4.6.2. Bimbingan Karier	54
4.6.3. Evaluasi Keberhasilan Studi	55
4.6.4. Pengelolaan Administrasi Akademik	56
4.7. Kemahasiswaan	57
4.7.1. Peranan STMIK Dian Nuswantoro Dalam Pengembangan Mahasiswa	57
4.7.2. Konsepsi Wawasan Almamater	57
4.7.3. Program Pengembangan dan Wadah Kemahasiswaan	59
4.7.4. Wadah Kegiatan Mahasiswa	60
4.7.5. Kegiatan Mahasiswa	62
4.7.6. Program Bea Siswa	63
4.7.7. Peranan Orang Tua Mahasiswa	64

4.8.	Pesaing Terdekat STMIK Dian Nuswantoro	64
4.8.1.	Stmik Abdi Karya Indonesia (AKI) Semarang	64
4.8.2.	Stmik STIKUBANK Semarang	66
4.9.	Data Stmik AKI, Stmik STIKUBANK dan Stmik Dian Nuswantoro Semarang	68
4.9.1.	Status Unit dan Jenjang Program Pendidikan	69
4.9.2.	Jumlah Mahasiswa	70
4.9.3.	Jumlah Dosen	72
BAB V. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN		73
5.1.	Analisis Posisi Stmik Dian Nuswantoro	73
5.1.1.	Analisis Faktor Internal Stmik Dian Nuswantoro	73
5.1.2.	Analisis Faktor Eksternal	84
5.2.	Analisis SWOT Matrix	89
BAB VI. PENUTUP		91
6.1.	Kesimpulan	91
6.2.	Saran – Saran	92
 DAFTAR PUSTAKA		
 LAMPIRAN		
 DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR TABEL

- Tabel I : Jumlah Calon Mahasiswa yang diterima pada STMIK Dian Nuswantoro Periode Tahun 1993/1994 s/d 1997/1998
- Tabel II : Jumlah Calon Mahasiswa yang mendaftar pada STMIK Dian Nuswantoro Periode Tahun 1993/1994 s/d 1997/1998
- Tabel III : Surat Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI kepada Yayasan Dian Nuswantoro
- Tabel IV : Perbandingan Mata Kuliah
- Tabel V : Status Unit dan Jenjang Program Pendidikan STMIK AKI, STMIK Dian Nuswantoro, STMIK STIKUBANK
- Tabel VI : Penerimaan Mahasiswa baru STMIK Dian Nuswantoro
- Tabel VII : Calon Pendaftar, Mahasiswa Diterima dan Jumlah Mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro, STMIK AKI dan STMIK STIKUBANK Tahun 1997/1998
- Tabel VIII : Data Jumlah Dosen Tetap Yayasan, Tidak Tetap Yayasan dan Dosen PNS DPK Perguruan Tinggi Swasta Kopertis Wilayah VI Tahun 1997/1998
- Tabel IX : Jumlah Dosen, Pendidikan Dosen dan Jenjang Kepangkatan Dosen
- Tabel X : Hasil Analisis Variabel Internal
- Tabel XI : Hasil Analisis Variabel Eksternal
- Tabel XII : Matriks Posisi SWOT

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1 : Kerangka Pemikiran Teoritis
- Gambar 2 : Struktur Organisasi STMIK Dian Nuswantoro Semarang
- Gambar 3 : Matriks ETOP

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Analisis Faktor Internal (IFE Matrix)
- Lampiran II : Analisis Faktor Eksternal (EFE Matrix)
- Lampiran III : Daftar Pertanyaan
- Lampiran IV : Daftar Riwayat Hidup Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Perkembangan dunia dewasa ini, khususnya perkembangan dibidang teknologi komunikasi sangat mendorong cepatnya arus informasi, sehingga mempengaruhi hampir disegala bidang kehidupan, baik pengaruh yang positif maupun pengaruh yang negatif. Seiring dengan kemajuan teknologi dan lingkungan global yang berkembang begitu dinamis, untuk tercapinya kemampuan Nasional dalam pemanfaatan, pengembangan dan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi, maka sangat dibutuhkan sumber daya manusia yang terdidik dan handal. Sehingga dibutuhkan adanya lembaga-lembaga pendidikan yang dapat menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan untuk bersaing.

Laju pertumbuhan dibidang pendidikan akan menyebabkan meningkatnya pertumbuhan usaha jasa dibidang pendidikan dan usaha-usaha pendukung lainnya. Perubahan seperti ini akan membawa dunia usaha pendidikan kedalam kondisi persaingan yang sangat ketat dan hal ini tentunya merupakan tantangan bagi bisnis dibidang jasa pendidikan. Untuk dapat menjangkau kemajuan-kemajuan serta perubahan-perubahan yang terjadi, hendaknya lembaga pendidikan mampu mengadakan pembenahan diri agar mampu mengantisipasi dan dapat memanfaatkan peluang-peluang bisnis yang ada secara tepat dan cepat.

Reaksi maupun antisipasi terhadap perubahan-perubahan merupakan langkah-langkah strategis yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat merumuskan perencanaan strategis yang sangat diperlukan perusahaan didalam menghadapi ketidakpastian. Perusahaan yang tidak jeli memantau perubahan akan kehilangan kesempatan, oleh karena itu perusahaan perlu mengadakan identifikasi unsur-unsur ancaman maupun peluang yang merupakan salah satu dasar penting bagi perumusan strategi pemasaran sesuai dengan situasi, kondisi dan kemampuan perusahaan.

AMIK Dian Nuswantoro yang berdiri pada tanggal 13 Nopember 1990 dan beralamat di Jl. Nakula No. 7-11 Semarang, yang kemudian pada tanggal 3 Maret 1994 secara resmi berubah bentuk menjadi Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Dian Nuswantoro atau disingkat STMIK Dian Nuswantoro.

Lembaga Pendidikan Tinggi ini didirikan dengan tujuan memberikan alternatif kepada calon mahasiswa khususnya calon mahasiswa yang berminat untuk masuk pada perguruan tinggi dibidang Manajemen Informatika dan Komputer sehingga dapat mencetak tenaga-tenaga yang profesional di bidangnya yang sangat dibutuhkan pada saat-saat sekarang maupun pada masa yang akan datang.

Tanggung jawab inilah yang menuntut konsekwensi STMIK Dian Nuswantoro untuk dapat lebih mempersiapkan diri meningkatkan baik kualitas maupun kuantitas serta mempunyai pandangan yang lebih dinamis, kreatif, inovatif, proaktif serta penghayatan kedepan yang cukup kritis, dalam

arti mampu dan cepat menganalisis permasalahan dan memberikan pemecahannya.

Dari perkembangannya selama lima tahun terakhir, jumlah calon mahasiswa yang diterima pada STMIK Dian Nuswantoro dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel I
JUMLAH CALON MAHASISWA YANG DITERIMA
PADA STMIK DIAN NUSWANTORO
Periode Tahun 1993/1994 s/d 1997/1998

PROGRAM STUDI	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	KET
D.III	620	299	476	779	846	
S.I	-	517	640	748	787	
TOTAL	620	816	1116	1527	1633	

Sumber : STMIK Dian Nuswantoro.

Dari tabel I di atas dapat diketahui bahwa calon mahasiswa yang diterima di STMIK Dian Nuswantoro cenderung meningkat. Hanya pada tahun 1994/1995 calon mahasiswa yang diterima pada program studi Diploma III mengalami penurunan, hal ini disebabkan strategi pemasaran yang dilakukan oleh STMIK Dian Nuswantoro terkonsentrasi pada program studi S.I, namun pada tahun-tahun berikutnya jumlah mahasiswa hampir seimbang antara Diploma III dan S. I.

Sedangkan gambaran calon mahasiswa yang mendaftarkan diri pada STMIK Dian Nuswantoro untuk periode tahun 1993/1994 sampai dengan 1997/1998 dapat dilihat pada Tabel II berikut ini :

Tabel II
JUMLAH CALON MAHASISWA YANG MENDAFTAR
PADA STMIK DIAN NUSWANTORO
 Periode Tahun 1993/1994 s/d 1997/1998

TAHUN	D-III			S-I		
		ANGKA	%		ANGKA	%
1993/1994	735			--	--	--
1994/1995	422	(313)	(40,59)	624	--	--
1995/1996	602	180	42,65	815	191	30,61
1996/1997	851	249	41,36	900	85	10,43
1997/1998	952	101	11,87	891	(9)	(1)

Sumber : STMIK Dian Nuswantoro

Dari tabel II, dapat dilihat bahwa minat masyarakat untuk masuk ke Perguruan Tinggi dibidang Komputer khususnya STMIK Dian Nuswantoro pada periode tahun tertentu mengalami fluktuasi. Untuk program studi DIII, pada tahun 1993/1994 mengalami penurunan yang sangat tajam yaitu sebesar 40,59%. Pada dua tahun berikutnya mengalami kenaikan yang cukup membanggakan yaitu melebihi target yang telah ditentukan sebesar 40%, namun pada satu tahun terakhir jumlah calon mahasiswa yang mendaftar mengalami penurunan dalam hal pemenuhan target yang telah ditetapkan. Sedangkan program studi S 1, pada dua tahun pertama mengalami kenaikan , meskipun kenaikan tersebut masih dibawah prosentase target yang telah ditetapkan. Namun pada satu tahun terakhir untuk program S1 penurunan yaitu sebesar 1%.

Hal ini disadari oleh pihak manajemen STMIK Dian Nuswantoro, bahwa lingkungan pemasaran pada saat ini telah terjadi perubahan. Kondisi ini terbukti dengan berdirinya beberapa Perguruan Tinggi dibidang Komputer yang lain seperti : STMIK STIKUBANK dan STMIK AKI.

Dengan berdirinya STMIK-STMIK yang lain tersebut, secara tidak langsung akan mempengaruhi peluang bagi STMIK Dian Nuswantoro untuk dapat merebut pasar. Dari intern STMIK Dian Nuswantoro sendiri, mengakui bahwa strategi yang telah diterapkan selama ini yaitu strategi konsentrasi, belum optimal dilakukan untuk mengimbangi perubahan dan perkembangan dari lingkungan pemasaran yang ada. Strategi konsentrasi yang selama ini dilakukan antara lain adalah meningkatkan kemampuan bagi para tenaga pengajar untuk dapat mengikuti pelatihan-pelatihan dibidang komputer, melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi serta membangun gedung baru sebagai pengembangan lokasi dan menambah fasilitas sebagai sarana kuliah dengan dana yang dimiliki.

Sehubungan dengan hal diatas, dalam penelitian ini penulis ingin mengkaji lebih jauh tentang strategi yang dilakukan oleh STMIK Dian Nuswantoro dengan judul : "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA STMIK DIAN NUSWANTORO DI SEMARANG".

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Atas dasar informasi dan data-data yang diperoleh, bahwa minat masyarakat untuk masuk ke perguruan tinggi dibidang komputer ada kecenderungan semakin meningkat.

Hal ini merupakan peluang yang sangat baik bagi STMIK Dian Nuswantoro untuk dapat menarik minat calon mahasiswa agar masuk ke perguruan tinggi ini. Namun demikian kenyataan yang dialami STMIK Dian Nuswantoro, khususnya pada satu tahun terakhir terjadi penurunan yang dalam pencapaian prosentase target yang telah ditetapkan, baik pada program studi D-III maupun pada program studi S1.

Hal tersebut yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini, apakah penurunan tersebut disebabkan oleh faktor internal STMIK Dian Nuswantoro sendiri atau dari faktor eksternal, sebab dengan berdirinya perguruan tinggi yang sejenis, maka ini akan memberikan alternatif bagi para calon mahasiswa untuk masuk ke perguruan tinggi dibidang komputer selain STMIK Dian Nuswantoro. Dengan demikian peluang STMIK Dian Nuswantoro untuk dapat menerima calon mahasiswa semakin berkurang.

1.3. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

- 1) Untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan lembaga pendidikan dalam menghadapi persaingan serta kesempatan dan hambatan yang dihadapi.
- 2) Evaluasi terhadap strategi yang selama ini digunakan oleh STMIK Dian Nuswantoro.
- 3) Merekomendasikan strategi pemasaran yang tepat untuk menghadapi persaingan yang semakin tajam.

2. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat :

- 1) Memberikan sumbangan pemikiran yang cukup berarti bagi perkembangan STMIK Dian Nuswantoro pada masa yang akan datang.
- 2) Sebagai bahan pertimbangan bagi STMIK Dian Nuswantoro dalam menentukan kebijaksanaan dari sumber-sumber yang dimiliki untuk mencapai tingkat yang optimal.
- 3) Sebagai bahan pertimbangan untuk perencanaan strategi pemasaran secara lebih tepat dalam menghadapi persaingan dimasa yang akan datang.

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

2.1. TELAAH PUSTAKA

1. Pemasaran

Kegiatan pemasaran tidak terbatas pada pengertian penjualan, perdagangan dan distribusi. Secara lebih luas lagi pemasaran mencakup kegiatan mengidentifikasi kebutuhan yang perlu dipenuhi, menentukan produk yang hendak diproduksi, menentukan harga yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran maupun penjualan produk tersebut.

Stanton (1991) mengemukakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Definisi diatas cenderung memandang pemasaran dari segi aktifitas bisnis bersifat dinamis dan merupakan interaksi dari berbagai kegiatan. Proses pemasaran dimulai dari gagasan suatu produk/jasa dan tidak berhenti sampai keinginan konsumen terpenuhi, namun mengikuti sampai beberapa waktu setelah penjualan dilakukan.

Sedangkan *Kotler (1995)* mengatakan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dimana individu atau kelompok mendapatkan apa yang

mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya.

Definisi pemasaran diatas dapat diartikan bahwa pada awalnya manusia harus menemukan kebutuhannya dulu, baru kemudian untuk memenuhinya dengan mengadakan hubungan. Dapat juga dikatakan sebagai kegiatan antara pembeli dengan penjual. Dalam hal ini pembeli berusaha memenuhi kebutuhannya, sedangkan penjual berusaha mendapatkan laba.

Sedangkan *Kotler (1985)* juga mengatakan bahwa pemasaran bukan saja menyangkut masalah jual beli yang terjadi di pasar, tetapi juga membicarakan masalah secara sistematis segala yang menyangkut gerak dinamis dalam dunia usaha dalam arti luas, tidak hanya menyangkut barang saja tetapi juga menyangkut bidang jasa.

2. Konsep Pemasaran

Pemasaran yang merupakan ujung tombak perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya diperlukan proses yang terpadu, baik pada saat penelitian pemasaran, perencanaan, pelaksanaan maupun pengendalian. Manajemen pemasaran pada dasarnya adalah manajemen terhadap permintaan, yang digunakan sebagai landasan dalam bertindak untuk mempengaruhi tingkat, saat serta komposisi permintaan sedemikian rupa sehingga akan membantu perusahaan mencapai tujuannya. Tujuan pemasaran diartikan untuk mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian baiknya sehingga produk atau jasa sesuai bagi mereka dan

terjual dengan sendirinya. Oleh karena itu pemasaran perusahaan yang merupakan interaksi pertukaran sesuai dengan konsep pemasaran yang ada yaitu konsep pemasaran mengatakan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih afektif dan efisien dibandingkan para pesaing *Kotler (1995)*.

3. Manajemen Pemasaran

Kegiatan pemasaran harus dikoordinasikan dan dikelola dengan baik, untuk itu diperlukan suatu manajemen pemasaran. Oleh *Kotler (1995)* dikatakan bahwa manajemen pemasaran adalah penganalisaan, pelaksanaan dan pengawasan program-program yang ditujukan untuk menciptakan, meningkatkan, mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi.

Dalam membuat perencanaan pemasaran harus dibuat keputusan tentang target perusahaan, ciri-ciri khusus pasar, pengembangan produk, penentuan harga, saluran distribusi, distribusi fisik, komunikasi dan promosi untuk mencapai tanggapan efektif yang disesuaikan dengan sikap dan perilaku konsumen. Sebaliknya sikap dan perilaku konsumen dipengaruhi sedemikian rupa sehingga menjadi sesuai dengan produk perusahaan. Lingkungan pasar yang selalu berubah menimbulkan tanggung jawab yang besar bagi manajemen pemasaran dalam mengidentifikasi para pelanggan serta kebutuhan dan keinginannya dimasa yang akan datang.

4. Menganalisis Peluang Pasar

Untuk mengevaluasi peluang perlu memiliki sistem informasi yang handal. Penelitian pemasaran adalah kiat pemasaran yang penting, karena perusahaan dapat melayani dengan baik pasar pelanggannya apabila perusahaan tersebut memiliki informasi tentang kebutuhan dan keinginan mereka, lokasi mereka, praktek pembelian dan sebagainya.

5. Analisis Lingkungan Pemasaran

Perusahaan-perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang memiliki pandangan ke depan, baik kedalam perusahaan itu sendiri maupun keluar lingkungannya. Lingkungan diluar perusahaan akan menimbulkan selain peluang-peluang baru juga tidak menutup kemungkinan akan menimbulkan ancaman bagi perusahaan. Dengan membuat suatu pengamatan dini terhadap perubahan-perubahan lingkungan pemasaran, maka akan mampu bagi perusahaan untuk merevisi strategi pemasaran secara tepat sehingga mampu menghadapi tantangan-tantangan dan peluang-peluang baru yang timbul dalam lingkungan pemasaran tersebut. Lingkungan pemasaran terdiri dari perilaku-perilaku dan kekuatan-kekuatan yang tidak dapat dikontrol dengan mempengaruhi pasar dan perusahaan.

Perilaku dan kekuatan dalam lingkungan perusahaan dibedakan antara lingkungan mikro dan lingkungan makro. Lingkungan mikro terdiri dari perilaku-perilaku dalam lingkungan perusahaan yang mempengaruhi kemampuannya dalam melayani pasarnya. Lingkungan ini adalah

perusahaan, pemasok, perantara pasar, pelanggan, pesaing dan publik. Sedangkan lingkungan makro terdiri dari kekuatan-kekuatan sosial yang lebih besar yang mempengaruhi seluruh perilaku di lingkungan mikro perusahaan. Lingkungan ini adalah demografi, ekonomi, alam, teknologi, politik dan budaya.

6. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungannya dalam rangka mencari pemecahan masalah tentang bisnis apa yang digeluti perusahaan saat ini dan yang akan datang serta bagaimana bisnis tersebut dijalankan dengan sukses dalam lingkungan yang kompetitif.

Dengan demikian strategi diperlukan agar perencanaan dapat dilaksanakan secara praktis dan spesifik mungkin dan didalamnya harus mencakup pertimbangan dan penyesuaian terhadap reaksi-reaksi orang dan pihak yang dipengaruhi kegiatan pemasaran tersebut.

Pemasaran jasa memerlukan tidak saja pemasaran tradisional 4 P yaitu *Product*, *Price*, *Promotion* dan *Place*, tetapi juga memerlukan dua strategi pemasaran lainnya yang selama ini terlupakan, yaitu :

6.1. Pemasaran Internal.

Pemasaran internal menyiratkan perusahaan jasa perlu melatih dan memotivasi para karyawan yang berhubungan dengan konsumen secara efektif serta seluruh personil pendukungnya agar bekerjasama sebagai sebuah tim guna memberikan kepuasan kepada konsumen.

6.2. Pemasaran Interaktif.

Pemasaran interaktif mengacu pada mutu jasa yang diberikan sangat tergantung pada mutu interaksi pembeli penjual. Dalam pemasaran produk, mutu tidak begitu dipengaruhi oleh bagaimana produk itu diserahkan. Akan tetapi dalam pemasaran jasa, mutu jasa tidak bisa terlepas dari cara si pemberi jasa menyediakan jasa tersebut, termasuk jasa dibidang pendidikan khususnya pendidikan tinggi swasta.

7. Strategi Konsentrasi.

Strategi konsentrasi merupakan salah satu strategi pertumbuhan yang mengarahkan sumber daya dan dana yang dimiliki untuk digunakan sebagai pengembangan usaha yang hanya pada satu bidang usaha dan dalam satu pasar tertentu saja.

Suwarsono (1994), mengatakan bahwa Strategi konsentrasi amat dikenal dan diterapkan oleh banyak perusahaan karena strategi ini memberikan cukup banyak kemudahan . Kesatuan dan keterpaduan tujuan perusahaan lebih mudah dirumuskan dan oleh karena itu, juga memberikan kemudahan dalam menunjukkan arah perusahaan.

8. Pendidikan Tinggi.

Pendidikan Tinggi yang merupakan bagian dari sistem pendidikan nasional, mempunyai tujuan sebagaimana tercantum dalam pasal 2 Peraturan Pemerintah nomor: 30 tahun 1990, yaitu :

Ayat (1); Menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik dan atau profesional yang dapat

menerapkan, mengembangkan dan atau menciptakan ilmu pengetahuan, teknologi dan atau kesenian.

Ayat (2); Mengembangkan dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi dan atau kesenian serta mengupayakan penggunaannya untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan memperkaya kebudayaan nasional.

Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa dalam pembangunan nasional, masyarakat membutuhkan tenaga ahli dan tenaga terampil dengan tingkat dan jenis kemampuan yang berbeda-beda. Oleh karena itu mahasiswa sebagai peserta didik dan generasi muda yang mempunyai kedudukan dan peranan yang sangat penting dalam mewujudkan cita-cita pembangunan nasional, senantiasa perlu mendapat perhatian dan bimbingan. Sedangkan perguruan tinggi sebagai salah satu lembaga pendidikan yang secara formal mengemban tugas dan tanggung jawab untuk dapat mempersiapkan mahasiswa yang sesuai dengan tujuan pendidikan nasional.

Pendidikan tinggi secara umum disebut sebagai masyarakat ilmiah dan institusi ilmiah. Masyarakat ilmiah merupakan kategori masyarakat yang warganya memiliki sifat ingin mengetahui segala fenomena yang ada, dengan melakukan kegiatan pengkajian secara ilmiah dalam berbagai bidang ilmu pengetahuan, agar diperoleh kebenaran yang teruji sesuai dengan metode ilmu pengetahuan.

Menurut *Departemen Pendidikan dan Kebudayaan R I (1995)*, dalam masyarakat terdapat ciri-ciri masyarakat ilmiah antara lain : kritis, obyektif, analitis, kreatif, bebas dari prasangka, kesejawatan/kemitraan, khususnya diantara sivitas akademika, dialogis, dinamis serta menjunjung tinggi norma dan susila akademik serta tradisi ilmiah.

Pada dasarnya dalam pendidikan tinggi atau perguruan tinggi selalu mengembangkan program dan penyelenggaraan kegiatan fungsional perguruan tinggi yang disebut dengan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yang terdiri dari :

8.1. Pendidikan.

Pendidikan merupakan kegiatan dalam upaya menghasilkan manusia terdidik yang memiliki kemampuan akademik dan atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan atau menciptakan ilmu pengetahuan dan teknologi dan seni.

8.2. Penelitian.

Penelitian merupakan kegiatan untuk menghasilkan pengetahuan empirik, teori, konsep, metodologi, model atau informasi untuk memperkaya ilmu pengetahuan dan teknologi.

8.3. Pengabdian kepada masyarakat.

Pengabdian kepada masyarakat merupakan kegiatan yang memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memberikan sumbangan demi kemajuan masyarakat.

9. Pemasaran Jasa.

Konsep pemasaran jasa pada hakekatnya sam dengan pemasaran produk. Dalam kedua hal tersebut, pemasar harus memilih dan menganalisis pasar sasarannya. Kemudian satu program harus dibangun sekitar bagian-bagian *marketing mix* yakni produk/jasa, struktur harga, sistem distribusi dan program promosi. Usaha-usaha penyediaan jasa lebih bertahan dalam resesi dibandingkan dengan usaha-usaha yang menghasilkan barang-barang.

Pertumbuhan jasa-jasa bisnis dapat disebabkan karena dunia usaha menjadi semakin kompleks, makin spesialis dan persaingan semakin ketat. Laju pertumbuhan tidak sama bagi semua jenis jasa-jasa konsumen. Dengan naiknya pendapatan yang dibelanjakan dan perubahan gaya hidup, permintaan akan jasa tentu bertambah relatif lebih cepat dari pada lainnya *Stanton, (1991)*.

9.1. Ciri-ciri Jasa.

Sifat khas jasa-jasa bersumber dari beberapa ciri yang membedakannya dari produk. Ciri tersebut juga menimbulkan tantangan-tantangan dan kesempatan-kesempatan khusus dalam pemasarannya. Maka hal ini juga akan menghasilkan program pemasaran strategis yang berbeda dari pemasaran produk.

1). Maya atau tidak teraba (*intangibility*).

Oleh karena jasa-jasa tidak teraba, pelanggan tidak bisa mengambil contohnya (secara dicicipi, merasakan, melihat, mendengar

atau mencium) sebelum pelanggan membelinya. Ciri-ciri ini agak memberatkan bagian pemasaran dan bebannya harus ditanggung oleh program promosi perusahaan. Tenaga penjualan dan departemen periklanan harus memusatkan perhatian pada manfaat yang diperoleh dari jasa, bukan menonjolkan jasa itu sendiri.

2). Tak Terpisahkan (*inseparability*).

Jasa kerap kali tak terpisahkan dari pribadi penjual. Ditinjau dari sudut pemasaran, ciri tak terpisahkan ini kerap kali berarti bahwa penjual langsung merupakan satu-satunya distribusi, serta bahwa jasa-jasa tak dapat dijual dalam banyak pasar. Ciri ini juga membatasi luasnya skala usaha perusahaan.

3). Heterogenitas.

Industri jasa, bahkan penjual individual jasa, tidak mungkin mengadakan standarisasi dari out put. Setiap unit jasa agak berbeda dari unit lain jasa yang sama. Kenyataan mengatakan bahwa sulit untuk menilai kualitas jasa. Oleh sebab itu perusahaan jasa sebaiknya memperhatikan tahap perencanaan produk dalam program pemasarannya.

4). Cepat Hilang (*perishability*) dan Permintaan yang berfluktuasi.

Jasa cepat hilang dan tidak dapat disimpan. Kombinasi sifat cepat hilang dan permintaan yang berubah-ubah menimbulkan tantangan dalam bidang perencanaan produk, penetapan harga dan promosi bagi para manajer perusahaan jasa.

Adapun ciri jasa khususnya jasa pendidikan, tidak termasuk jasa yang cepat hilang, karena konsumen pengguna jasa dalam hal ini mahasiswa akan memperoleh ilmu pengetahuan yang didapat dari jasa perguruan tinggi dimana dia belajar dan ilmu pengetahuan ini tidak akan hilang selamanya.

10. Sifat-sifat Khusus dari Pemasaran Jasa.

Dalam pemasaran jasa mempunyai sifat-sifat khusus antara lain :

1). Menyesuaikan dengan selera konsumen.

Gejala *buyer's market* dimana pembeli berkuasa memperlihatkan suasana pasaran jasa pada saat itu. Pengusaha jasa, dalam rangka memperbaiki servisnya terhadap konsumen, dan terutama mereka harus memperlihatkan apa selera konsumen. Pada usaha jasa yang memakai banyak tenaga orang, harus diberikan perhatian khusus terhadap mutu penampilan tersebut.

Dalam industri jasa yang berskala besar, pengusaha harus memperhatikan hal-hal yang bersifat internal, bukan eksternal, yaitu dengan cara memelihara tenaga kerja dan dipekerjakan tenaga kerja yang terbaik serta mereka harus bekerja sebaik mungkin. Oleh sebab itu harus dirancang sebaik mungkin sehingga memuaskan selera konsumen, lebih memuaskan, tingkat kemampuan yang lebih tinggi dan pelayanan lebih efektif *Alma, (1992)*.

2). Pada Pemasaran Jasa tidak pelaksanaan fungsi penyimpanan.

Dalam hal ini jasa berbeda dengan produk barang, karena jasa diproduksi bersamaan dengan waktu konsumsi. Jadi tidak ada jasa yang dapat disimpan.

3). Mutu Jasa dipengaruhi oleh benda berwujud (perlengkapannya).

Jasa sifatnya tidak berwujud, oleh sebab itu konsumen akan memperhatikan benda berwujud yang memberi pelayanan, sebagai patokan terhadap kualitas jasa yang ditawarkan. Tugas utama pengusaha jasa ialah mengelola benda berwujud tersebut agar memberikan jasa yang memuaskan, sehingga konsumen diberi bukti yang meyakinkan bahwa jasa yang ditawarkannya adalah nomor satu.

4). Saluran Distribusi dalam marketing jasa tidak begitu penting.

Saluran distribusi dalam pemasaran jasa tidak merupakan hal yang sangat penting, karena pada umumnya dalam marketing jasa perantara tidak digunakan. Tetapi ada tipe jasa tertentu dimana agen-agen, perantara dapat digunakan. Kadang-kadang daya tarik terhadap jasa yang ditawarkan dapat dicapai dengan cara menyalurkan jasa tersebut melalui lembaga usaha yang dikenal.

11. Analisis Lingkungan Eksternal.

Manajer bisnis sekarang tahu bagian-bagian lingkungan yang perlu diamati untuk mencapai tujuannya. Umumnya unit bisnis harus mengamati kekuatan lingkungan makro (demografi, ekonomi, teknologi, politik/hukum dan sosial budaya) dan pelaku lingkungan mikro yang

utama (pelanggan, pesaing, saluran distribusi dan pemasok) yang mempengaruhi perolehan laba di pasar. Unit bisnis perlu memiliki sistem intelejen pemasaran untuk mengikuti kecenderungan dan perkembangan yang terjadi, serta menentukan peluang dan ancaman yang timbul *Kotler, (1995)*.

Peluang pemasaran adalah suatu kebutuhan dimana perusahaan dapat bergerak dengan memperoleh laba. Peluang dapat dicatat dan dipilih menurut daya tariknya dan kemungkinan keberhasilannya tidak hanya sesuai dengan kebutuhan sukses utama dalam pasar sasaran tersebut, namun juga unggul dari pesaingnya. Perusahaan yang paling berhasil adalah perusahaan yang dapat menciptakan pelanggan tertinggi dan melaksanakannya dalam jangka panjang.

Ancaman adalah tantangan akibat kecenderungan yang tidak menguntungkan atau perkembangan yang akan mengurangi penjualan dan laba bila tidak dilakukan gerakan pemasaran defensif. Perusahaan perlu menyiapkan langkah-langkah penyelamatan yang menjelaskan perubahan yang harus dilakukan perusahaan menjelang dan selama terjadi ancaman.

12. Identifikasi Variabel Internal.

Pada dasarnya, analisis profil perusahaan terdiri dari dua tahap pokok yaitu identifikasi komponen pokok variabel internal dan evaluasi terhadap komponen variabel internal. Dalam tahapan pertama, manajemen perusahaan berusaha mengetahui secara mendalam komponen variabel

internal yang secara strategis bertanggung jawab terhadap kemungkinan keberhasilan perusahaan. Disaat yang sama manajemen juga berusaha mengetahui alasan yang menjadikan komponen tersebut menjadi faktor penentu.

13. Total Quality Management di Perguruan Tinggi.

Total Quality Management sering diterjemahkan dengan Manajemen Mutu Total (MMT) adalah kualitas atau mutu.

Dalam perkembangannya untuk menuju MMT, ada dua hal yang sangat mendasar yang perlu dipertanyakan untuk menentukan kualitas dari produk atau jasa. Yaitu apa produknya dan siapa pelanggannya. Salah satu produk pendidikan adalah kelulusan mahasiswa.

Pendidikan merupakan proses produksi dengan lulusan mahasiswa sebagai keluarannya. Agar produknya terjamin kualitasnya, maka masukannya perlu diseleksi untuk memenuhi kriteria tertentu dan keluarannya harus sesuai dengan standar mutu yang sudah dipersiapkan sebelumnya. Penerapannya dalam sistem pendidikan, bahwa pendidikan dianggap sebagai pengadaan jasa sehingga yang dinilai adalah kualitas pengadaan jasa.

Ansori Mattjik (1996) mengelompokkan unsur-unsur mutu pengadaan jasa sebagai berikut :

1. Pengadaan jasa selalu berhubungan langsung antara pemberi jasa dengan penerima jasa.
2. Jasa dinikmati oleh penerima jasa bersamaan pada saat diberikan, inspeksi setelah interaksi selalu terlambat, sehingga waktu sangat menentukan.
3. Kesalahan yang terjadi sangat sukar bahkan tidak dapat diperbaiki.
4. Pengadaan jasa menghadapi hal yang *intagibility*.
5. Jasa biasanya diberikan kepada pemula, sehingga perlu pendelegasian yang khusus agar pemula mengerti yang diinginkan dan diharapkan

oleh seniornya.

6. Sangat sukar mengukur keluaran dan produktifitas jasa dan yang berharga adalah kepuasan pelanggan.

2.2. KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

1. Penelitian Terdahulu.

Pada penelitian ini ada kesamaan sekaligus perbedaan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh *Kusni Ingsih (1997)*, yang menyatakan bahwa faktor kunci sukses pada lembaga pendidikan pada umumnya adalah : Peraturan Pemerintah, Perubahan Teknologi, Tingkat Pendapatan Masyarakat, Pesaing Baru, Jumlah Mahasiswa, Jumlah Dosen, Materi dan Silabus, Status Perguruan Tinggi, Sumber Informasi Mahasiswa, Kelulusan Mahasiswa, Sarana dan Prasarana, Dukungan Pimpinan, Sistem Pelayanan.

Sedangkan untuk mendukung penelitian terdahulu, maka faktor kunci sukses dalam penelitian ini ditentukan dari berbagai sudut pandang mengenai Sumber Daya Manusia, Fasilitas dan Lokasi Bangunan, Aspek Manajemen dan Operasional serta Aspek Pasar dan Pemasaran yang diuraikan dalam kerangka pemikiran teoritis dibawah ini.

2. Kerangka Pemikiran Teoritis.

Bagi para pemasar, dalam membuat suatu perencanaan strategis hendaknya terlebih dahulu menyiapkan kerangka atau pola berfikir analitis, sehingga pengambilan keputusan dalam pemilihan pasar akan dapat lebih baik. Kerangka berfikir yang baik dapat berfungsi sebagai pedoman dalam

menyusun strategi pemasaran.

Jadi kerangka berfikir ini timbul dari adanya kebutuhan akan suatu pendekatan yang lebih tepat bagi pengambilan keputusan yang kompleks dan penting dibidang pemasaran.

Tujuan utama strategi pemasaran adalah untuk mengalokasikan dan mengkoordinasikan sumber daya pemasaran dan aktivitas-aktivitasnya secara efektif untuk mencapai tujuan perusahaan dalam suatu pasar tertentu.

Suatu strategi pemasaran yang efektif akan mengarahkan dan mempengaruhi formulasi strategi dalam keseluruhan organisasi. Hal ini disebabkan karena peran pemasaran yang unik yaitu sebagai suatu komunikasi yang menjembatani fungsi-fungsi yang berada dalam suatu organisasi. Sebagai akibatnya strategi pemasaran dapat membantu organisasi dalam menghadapi ketidakpastian dalam lingkungan eksternal, sehingga dapat mengurangi biaya dan resiko yang timbul pada fungsi-fungsi yang lain.

STMIK Dian Nuswantoro merupakan Sekolah Tinggi dibidang Manajemen Informatika dan Komputer yang pertama kali berdiri di Semarang, sehingga dapat dikatakan bahwa STMIK Dian Nuswantoro merupakan leader dari sekolah-sekolah tinggi yang lain dibidang tersebut.

Minat calon mahasiswa untuk masuk ke perguruan tinggi dibidang komputer cukup tinggi. Hal ini merupakan kesempatan yang sangat baik bagi STMIK Dian Nuswantoro untuk menarik minat para calon

mahasiswa agar masuk ke perguruan tinggi ini.

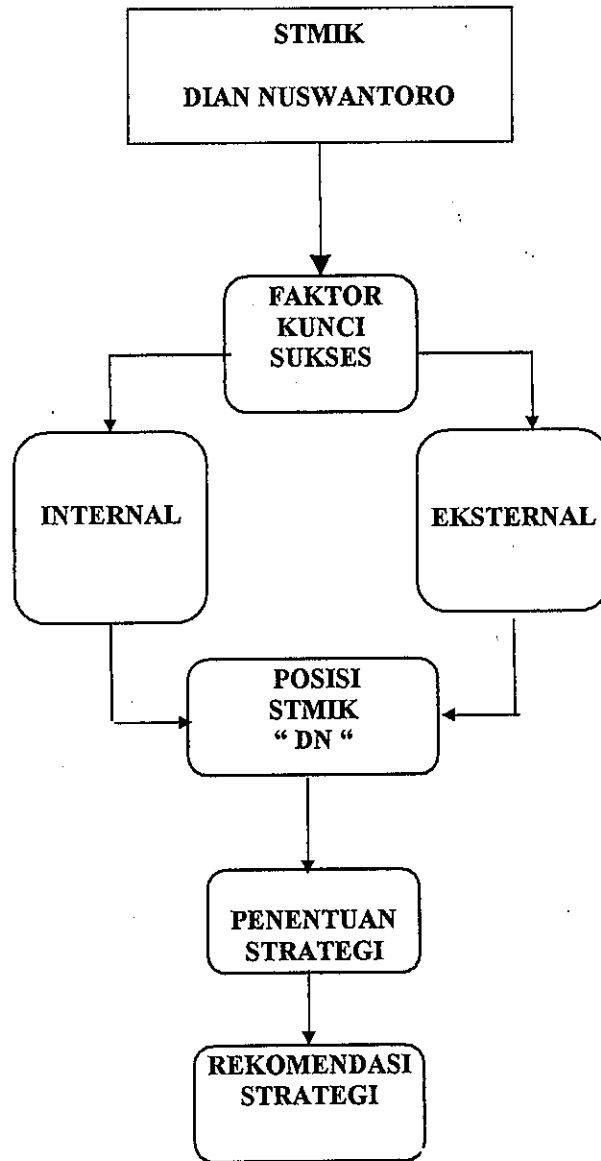
Namun kenyataannya dengan adanya peluang yang besar tersebut, banyak bermunculan sekolah tinggi komputer yang lain seperti STMIK STIKUBANK dan STMIK AKI. Dengan demikian calon mahasiswa yang akan masuk ke STMIK Dian Nuswantoro mempunyai alternatif lain untuk masuk ke STMIK-STMIK yang lain, sehingga peluang bagi STMIK Dian Nuswantoro menjadi berkurang.

Dengan berdirinya perguruan tinggi yang sejenis, bagi STMIK Dian Nuswantoro merupakan ancaman yang cukup berat pada masa yang akan datang, sehingga keberadaannya sebagai pemimpin kemungkinan akan dapat digeser oleh perguruan tinggi lain yang sejenis tersebut.

Dengan demikian, maka perlu diupayakan suatu alternatif pemecahannya. Alternatif pemecahan tersebut dapat dituangkan dalam suatu kerangka pemikiran teoritis sebagai berikut :

Gambar 1

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS



UPT-POSTAR-UNNIP

Adapun faktor kunci sukses yang dipakai dalam penelitian ini adalah :

A. Variabel Internal

1. Sumber Daya Manusia.

1.1. Rasio Dosen yang cukup.

Rasio Dosen yang cukup adalah banyaknya para tenaga pengajar yang memberikan kuliah diperguruan tinggi yang bersangkutan seimbang dengan jumlah mahasiswa yang ada.

1.2. Banyaknya Jumlah Mahasiswa.

Banyaknya jumlah mahasiswa adalah jumlah mahasiswa yang terdaftar dan aktif kuliah. Jumlah ini menyangkut prosentase kenaikan jumlah mahasiswa dari tahun ke tahun.

1.3. Ketrampilan Dosen.

Dari jumlah tenaga pengajar tersebut diharuskan memiliki kemampuan dan ketrampilan (menguasai) dalam mengoperasikan komputer.

1.4. Loyalitas Dosen.

Dari jumlah Dosen yang ada, sangat dituntut suatu tingkat pengabdian dan kesetiaan yang tinggi kepada pimpinan perguruan tinggi yang bersangkutan.

1.5. Pendidikan dan latihan Dosen.

Untuk lebih meningkatkan pengetahuan dan kemampuan bagi para Dosen, maka diberikan kesempatan seluas luasnya kepada para Dosen untuk mengikuti program pendidikan dan latihan yang mendukung dalam bidang pekerjaannya serta kariernya.

2. Fasilitas dan Lokasi Bangunan.

2.1. Kelengkapan fasilitas.

Fasilitas yang dimaksud adalah menyangkut sarana dan prasarana yang dimiliki oleh perguruan tinggi yang bersangkutan. Dengan sarana dan prasarana yang lengkap, maka akan mendukung proses belajar mengajar.

2.2. Kualitas dan kemudahan penggunaan fasilitas.

Sarana dan prasarana yang memiliki kualitas yang baik dan diberikan kemudahan dalam hal penggunaannya akan membantu proses belajar mengajar.

2.3. Ketenangan dan kenyamanan lokasi.

Lokasi perguruan tinggi yang strategis dalam arti bahwa perguruan tinggi tersebut berada dilingkungan yang jauh dari kebisingan misalnya, akan mendukung para siswanya untuk lebih berkonsentrasi dalam menerima pelajaran.

3. Aspek Manajemen dan Operasional.

3.1. Kecepatan dan kemudahan informasi.

Cepat dan mudahnya informasi untuk mencari perguruan tinggi yang diinginkan adalah merupakan hal yang sangat penting bagi calon mahasiswa. Dengan harapan bahwa perguruan tinggi yang dimasuki nantinya akan memberikan kesempatan dapat masuk dalam dunia kerja setelah lulus dari perguruan tinggi tersebut.

3.2. Status perguruan tinggi.

Status yang dimaksud adalah status dari STMIK Dian Nuswantoro. Status

unit biasanya dimulai dari status terdaftar, diakui dan disamakan.

3.3. Materi dan silabus yang ditawarkan.

Materi kuliah merupakan salah satu faktor kunci sukses dari perguruan tinggi. Materi tersebut sangatlah berarti untuk penyesuaian kelulusan mahasiswa yang dibutuhkan oleh pasar tenaga kerja. Dengan materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan pasar, nantinya mahasiswa tidak akan canggung setelah terjun ke dunia kerja. Selain itu, silabus juga sangat penting sebagai patokan bagi mahasiswa agar tidak kesulitan dalam mencari buku atau referensi untuk materi kuliah.

3.4. Dukungan pimpinan.

Maju dan berkembangnya suatu perguruan tinggi tidak terlepas dari sikap pimpinan dan staf yang saling mendukung. Dukungan dari pimpinan yang sangat besar kepada karyawan, khususnya para tenaga pengajar untuk dapat menimba ilmu dibidang komputer sebanyak mungkin akan berdampak pada mahasiswa yang menerima materi tersebut.

B. Variabel Eksternal.

Yaitu Aspek Pasar dan Pemasaran yang meliputi :

1. Perubahan Teknologi

Perubahan teknologi yang begitu pesat seperti penerapan komputerisasi disegala bidang, menuntut kita untuk mengikuti perkembangan informasi yang ada, sehingga perguruan tinggi dituntut untuk dapat selalu mengikuti perkembangan tersebut agar tidak tertinggal dengan yang lain dan justru akan mendapatkan peluang yang besar dari adanya perubahan

teknologi tersebut.

2. Kebijakan pemerintah.

Kebijakan pemerintah berkaitan dengan ijin pendirian perguruan tinggi swasta, kebijakan kurikulum dan kebijakan lain , ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Perguruan Tinggi (DIKTI) untuk tingkat nasional dan Koordinator Perguruan Tinggi Swasta (KOPERTIS) untuk tingkat regional.

3. Adanya pesaing baru.

Setiap perguruan tinggi berkeinginan untuk dapat maju dan berkembang. Demikian juga STMIK Dian Nuswantoro yang merupakan salah satu dari tiga perguruan tinggi swasta dalam bidang komputer memiliki harapan yang sama dari perguruan tinggi lain yang sejenis tersebut. Sehingga terjadi persaingan diantara perguruan tinggi tersebut untuk dapat menarik minat calon mahasiswa antara lain dengan saling berlomba menawarkan fasilitas yang dimiliki, menawarkan program studi yang ada di masing-masing perguruan tinggi dan sebagainya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. METODE PENGUMPULAN DATA

Metode penelitian dalam penelitian ini adalah bersifat diskriptif, yaitu meneliti status kelompok atau suatu obyek pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian yang bersifat diskriptif ini adalah untuk membuat diskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta yang ada, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Metode diskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan / melukiskan keadaan subyek / obyek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Metode ini mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, situasi tertentu, sikap-sikap, kegiatan-kegiatan dan proses yang berlangsung dari suatu fenomena yang ada. Sedangkan penelitian ini dilakukan pada tahun 1998 di Semarang.

3.1.1. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber penelitian melalui observasi dan komunikasi secara langsung maupun penyebaran kuesioner kepada mahasiswa, staf akademik dan tenaga pengajar yang ada di STMIK Dian Nuswantoro.

b. Data Sekunder.

Data sekunder adalah data yang tidak secara langsung cara memperolehnya akan tetapi dengan cara melihat arsip ataupun dokumen yang ada di STMIK Dian Nuswantoro serta literatur dan jurnal.

2. Sumber Data

- a. Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah.
- b. Pihak manajemen, Tenaga pengajar , Staf dan Mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro

3.1.2. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Adalah cara pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan dan pencatatan langsung pada obyek penelitian

2. Komunikasi

Adalah cara pengumpulan data dengan melakukan kontak / wawancara langsung dengan sumber data, baik dalam situasi yang sbenarnya maupun dalam situasi yang sengaja dibuat untuk keperluan tersebut.

3. Kuesioner.

Adalah memberikan angket kepada responden baik kepada pihak manajemen, staf, tenaga pengajar dan mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro.

4. Dokumentasi

Adalah cara pengumpulan data dengan melihat dokumen yang ada di STMIK Dian Nuswantoro yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

3.2. POPULASI DAN SAMPEL

Untuk menyebarkan kuesoner diperlukan populasi dan sampel. Populasi yang diambil adalah keseluruhan mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro yang masih aktif kuliah ditambah dengan jumlah mahasiswa STMIK STIKUBANK DAN STMIK AKI. Jumlah mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro yang masih aktif kuliah sebanyak 4560 orang. Sedangkan mahasiswa STMIK STIKUBANK 1804 orang dan STMIK AKI 2249 orang, sehingga total populasi 8613 orang. Dari populasi sebanyak 8613 tersebut, kemudian diambil sampel sebanyak 100 orang dengan menggunakan metode *Random Sampling*.

Metode ini digunakan karena jumlah mahasiswa yang ada di STMIK Dian Nuswantoro diketahui dengan pasti dan setiap unsur dalam populasi memperoleh kesempatan yang sama untuk menjadi sampel.

Cara merandomnya sebagai berikut :

$$> \text{STMIK Dian Nuswantoro } (4560 / 8613) \times 100 = 52,94$$

$$> \text{STMIK STIKUBANK } (1804 / 8613) \times 100 = 20,95$$

$$> \text{STMIK AKI } (2249 / 8613) \times 100 = 26,11$$

3.3. Metode Analisis

Dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT (Strenght, Weakneses, Opportunities, Threats). Analisis ini digunakan untuk dapat

mengidentifikasi variabel-variabel baik variabel internal maupun eksternal yang mempengaruhi jalannya kegiatan operasional STMIK Dian Nuswantoro.

3.4. Teknik Analisis

1. Matrik ETOP (Environmental Threat & Opportunity Profile).

Konsep dasar dari matrik ini adalah bahwa lembaga pendidikan akan berhasil apabila mereka mengembangkan diri dalam lingkungan yang menjanjikan peluang sukses dari resiko gagal yang proporsional. Proporsionalitas itu dapat digambarkan dalam berbagai tingkatan yang dapat merupakan pilihan bagi lembaga pendidikan dalam industri, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1). Mengidentifikasi faktor kunci sukses yang berupa peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap lembaga pendidikan.
- 2) Memberikan bobot dengan besaran antara (0) nol sampai 1(satu), nol untuk faktor yang tidak penting dan satu untuk faktor yang sangat penting. Pemberian bobot ini merupakan identifikasi kepentingan relatif dari setiap faktor dalam pencapaian keberhasilan lembaga pendidikan. Peluang seringkali memiliki bobot yang lebih besar daripada ancaman, tetapi kadang sebaliknya bahwa ancaman lebih besar daripada peluang.
- 3) Memberikan skala (rating) untuk setiap faktor kunci sukses. Pemberian rating ini digunakan untuk mengetahui efektifitas strategi lembaga pendidikan dalam memberikan tanggapan atau

respon dari masing-masing faktor tersebut. Rating yang diberikan tersebut diklasifikasikan sebagai berikut :

- 4 = respon sangat tinggi
- 3 = respon tinggi
- 2 = respon cukup
- 1 = respon rendah

- 4). Menentukan nilai bobot dengan cara mengalikan bobot dengan rating
- 5). Menjumlahkan nilai bobot bagi setiap variabel yang mendapatkan jumlah nilai bobot. Jumlah dari nilai bobot akan berkisar antara 4 sampai 1, dimana 4 merupakan nilai maksimum dan 1 merupakan nilai minimum.

2. Matrik SAP

Matrik SAP digunakan untuk mendapatkan gambaran tentang posisi strategik lembaga pendidikan dilihat dari sudut pandang kompetisi atas dasar faktor-faktor internal yang dimiliki lembaga pendidikan STMIK Dian Nuswantoro, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1). Mengidentifikasi faktor kunci sukses yang berupa kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh terhadap lembaga pendidikan. Faktor kekuatan dan kelemahan tersebut harus diidentifikasi sebaik mungkin.
- 2) Memberikan bobot dengan besaran antara 0 (nol) sampai 1 (satu), nol untuk faktor yang tidak penting dan 1 untuk faktor yang sangat

penting. Bobot ini merupakan identifikasi kepentingan relatif dari setiap faktor dalam pencapaian keberhasilan lembaga pendidikan. Kekuatan sering kali memiliki bobot yang lebih besar dari pada kelemahan, akan tetapi kadang terjadi bahwa kelemahan lebih besar dari kekuatan yang ada.

- 3) Memberikan skala (rating) untuk setiap faktor kunci sukses. Pemberian rating ini digunakan untuk mengetahui efektifitas strategi lembaga pendidikan dalam memberikan tanggapan atau respon dari masing-masing faktor tersebut. Rating yang akan diberikan diklasifikasikan sebagai berikut :

4 = kekuatan utama

2 = kekuatan rendah

2 = kelemahan kecil

1 = kelemahan utama

- 4). Menentukan nilai bobot dengan cara mengalikan bobot dengan rating.
- 5). Menjumlahkan nilai bobot bagi setiap variabel untuk mendapatkan nilai bobot. Jumlah nilai bobot akan berkisar antara 4 sampai 1, dimana 4 merupakan nilai maksimum dan 1 merupakan nilai minimum.

3. Matriks S W O T.

Setelah kita dapat menentukan ETOP dan SAP dari lembaga

pendidikan STMIK Dian Nuswantoro, rangkuman analisis posisi yang dibuat dapat disajikan dalam suatu matriks untuk menggambarkan alternatif kebijakan apa yang dapat disarankan untuk lembaga pendidikan, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1). Mengidentifikasi faktor kunci sukses yang berupa peluang yang didapat dari matrik ETOP.
- 2) Mengidentifikasi faktor kunci sukses yang berupa ancaman yang didapat dari matrik ETOP.
- 3) Mengidentifikasi dan menganalisis faktor kunci sukses yang berupa kekuatan lembaga pendidikan yang didapat dari matrik SAP.
- 4) Mengidentifikasi dan menganalisis faktor kunci sukses yang berupa kelemahan yang didapat dari matrik SAP.
- 5) Mengevaluasi faktor kunci sukses pada matrik SAP yang berkaitan dengan strategi yang dilaksanakan oleh STMIK Dian Nuswantoro.

Pemberian bobot pada setiap faktor, ditentukan oleh kebijaksanaan pihak manajemen. Manajemen menilai dan menentukan bobot didasarkan pada pertimbangan tingkat pengaruhnya masing-masing faktor baik internal maupun eksternal, terhadap kelancaran jalannya lembaga pendidikan. Sehingga jawaban dari responden terhadap angket, berfungsi untuk menentukan nilai dari masing-masing faktor kunci sukses yang ada.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

4.1. SEJARAH SINGKAT

STMIK DIAN NUSWANTORO di Semarang merupakan lembaga pendidikan tinggi hasil pengembangan dari Akademi Informatika dan Komputer (AMIK) Dian Nuswantoro di Semarang yang berdiri pada tanggal 18 Juli 1990 dan dikelola oleh suatu Yayasan yaitu Yayasan Dian Nuswantoro, disahkan oleh Bapak Siswadi Aswin, SH selaku Notaris.

Para pendiri Yayasan Dian Nuswantoro dapat disebutkan antara lain :

1. Ibu Ermy, SH.
2. Ir. Tridjono
3. Ibu. Dra.Sri Lestari
4. Ny. Hattinurani
5. St. Dwiarso Utomo, SE.Akt.
6. Ibu Tri Rustanti, Bsc.
7. Ir. Hardjanto Prabowo
8. Ir. Handoko T.
9. Didiék Setyo, BA.
10. Ir. Bram Dwika Wardhana

Pada pertama kali berdiri, AMIK Dian Nuswantoro sebagai Lembaga Pendidikan Tinggi jenjang Program D III jurusan Manajemen Informatika dengan Surat Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia nomor : 0686/0/1990 tanggal 13 Nopember 1990 sebagai Lembaga Pendidikan Tinggi yang berstatus Terdaftar.

Perkembangan selanjutnya, bahwa dengan melihat keinginan masyarakat untuk mengetahui dan mempelajari bidang komputer yang semakin meningkat, maka dipandang perlu bagi Yayasan "Dian Nuswantoro" untuk mengembangkan

dan memperbesar usaha dibidang pendidikan ini agar dapat menampung para calon siswanya. Sehingga pada tanggal 6 Desember 1993 Yayasan Dian Nuswantoro mengajukan surat Permohonan kepada Kopertis Wilayah VI untuk merubah bentuk lembaga pendidikan dari AMIK menjadi STMIK.

Sesuai dengan persetujuan dari Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah, maka keluarlah Surat Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI nomor : 10/D/0/1994 tanggal 10 Maret 1994 sebagai tanda berdirinya STMIK "Dian Nuswantoro" Semarang secara resmi dengan Program studi Manajemen Informatika dan Teknik Informatika dan jenjang pendidikan D III dan SI.

Adapun Surat Keputusan Mendikbud yang telah diberikan kepada Yayasan "Dian Nuswantoro" Semarang dapat disebutkan pada tabel dibawah ini.

Tabel III
Surat Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI
Kepada Yayasan Dian Nuswantoro

No.	JURUSAN	JENJANG PENDIDIKAN	STATUS	NOMOR SK.
1.	Manajemen Informatika	D.III	Terdaftar	0686/0/1990
2.	Teknik Informatika	D.III	Terdaftar	530/DIKTI/Kep/1993
3.	Manajemen Informatika	S.I	Terdaftar	10/D/0/1994
4.	Teknik Informatika	S.I	Terdaftar	10/D/0/1994

Sumber : STMIK Dian Nuswantoro

Pada pekungbangannya Jurusan Manajemen Informatika Jenjang D3 statusnya dinaikkan menjadi DIAKUI dengan SK. No.14/DIKTI/Kep/1997 pada tanggal 16 Jenuari 1997. Adapun Struktur Organisasi STMIK Dian Nuswantoro adalah sebagai berikut :

Ketua : Ir. Edi Noersasongko, M.Kom.

Pemb. Ketua I : Ir. Tridjono

Pemb.Ketua II : St. Dwiarso Utomo, SE, Akt.

Pemb.Ketua III : Ir. Bram Dwika Wardhana

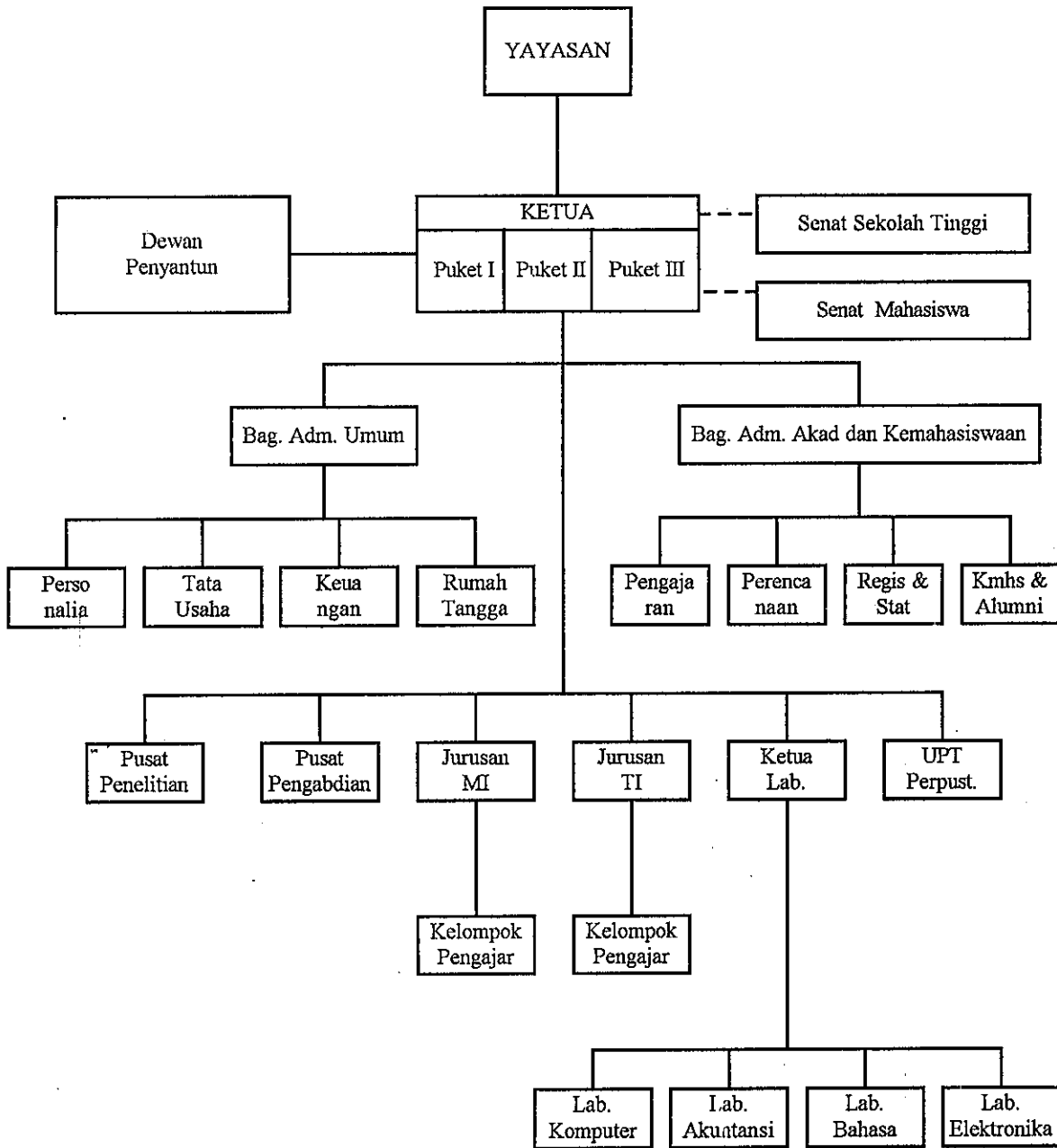
Alamat : Jl. Nakula I No.5 – 11 Telp. 517261,520165 Semarang

Didirikan : 14 Agustus 1990

Dies Natalis : 12 Desember

Secara terperinci gambaran struktur organisasi di STMIK Dian Nuswantoro adalah sebagai berikut :

Gambar 2
Struktur Organisasi STMIK Dian Nuswantoro Semarang



Sumber : STMIK Dian Nuswantoro Semarang

4.2. PENDIDIKAN DI STMIK DIAN NUSWANTORO

4.2.1. Tujuan Pendidikan

1. Menunjang tercapainya sasaran Pembangunan Nasional melalui Pendidikan khususnya dalam bidang Informatika dan Komputer.
2. Berjiwa Pancasila dan memiliki integritas kepribadian yang tinggi sebagai sarjana.
3. Mampu meningkatkan daya penalaran, menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi.
4. Berjiwa penuh pengabdian serta memiliki rasa tanggung jawab yang besar terhadap masa depan bangsa dan negara.
5. Menerapkan dan mengembangkan pengetahuan dan ketrampilan teknologi yang dimilikinya sesuai dengan disiplin ilmu dan profesinya dalam kegiatan pembangunan.
6. Menguasai dasar-dasar ilmiah serta pengetahuan dan metodologi sehingga mampu menemukan, memahami, menjelaskan dan meneruskan cara penyelesaiannya metode yang ada di dalam kawasan keahliannya.
7. Menguasai dasar-dasar ilmiah sehingga mampu berpikir, bersikap dan bertindak sebagai ilmuwan.

4.2.2. Sasaran Pendidikan

1. Menghasilkan lulusan yang profesional, ahli dan terampil.
2. Menghasilkan lulusan yang bertanggung jawab dan tanggap terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

3. Menghasilkan lulusan yang siap kerja dibidang Informatika dan Komputer.
4. Menghasilkan lulusan yang dapat dan siap untuk melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi.

4.2.3. Sifat Khas Pendidikan

Pengajaran mengarah pada aplikasi-aplikasi mengenai informatika dan komputer dengan perbandingan mata kuliah seperti pada tabel sebagai berikut :

Tabel IV
Perbandingan Mata Kuliah

No.	MATA KULIAH	D.III	S.I
1.	Komputer	70 %	40 %
2.	Non Komputer	30 %	60 %
3.	Teori	40 %	60 %
4.	Praktek	60 %	40 %

Sumber : STMIK Dian Nuswantoro

4.2.4. Sistem Pendidikan

Pelaksanaan Pendidikan dan Pengajaran melalui Sistem Kredit Semester (SKS) yang dimulai sejak berdirinya STMIK Dian Nuswantoro tahun 1994. Hal ini diperkuat dengan adanya SK/No.41/U/1984 tentang berlakunya keputusan Mendikbud No.0211/U/1982 bagi Perguruan Tinggi Swasta, SK Mendikbud No.0331/O/85 tentang peralihan Program Pendidikan dari Sistem Paket ke Sistem Kredit Semester. STMIK Dian Nuswantoro mengarahkan pada Jenjang Studi Strata Satu (SI) dan jenjang Studi Diploma Tiga (D.III) yang menyiapkan lulusannya sebagai Seorang Sarjana, Tenaga Profesional dan Tenaga Ahli.

4.3. ADMINISTRASI PENERIMAAN DAN PENDAFTARAN MAHASISWA

4.3.1. Administrasi Penerimaan dan Pendaftaran Mahasiswa Baru

Yang dimaksud dengan calon mahasiswa baru adalah calon mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro yang belum pernah mengikuti perkuliahan di perguruan tinggi manapun atau tidak menggunakan fasilitas transfer dari sebuah perguruan tinggi ke STMIK Dian Nuswantoro. Pada dasarnya, STMIK Dian Nuswantoro memberikan kesempatan kepada Warga Negara Republik Indonesia yang memiliki Ijazah SLTA atau yang sederajat untuk menjadi mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro. Namun mengingat pentingnya kemampuan dasar yang harus dimiliki oleh setiap calon mahasiswa untuk dapat menjamin kelancaran studinya, maka kepada setiap calon mahasiswa diwajibkan untuk mengikuti seleksi masuk.

Adapun prosedur pendaftaran dan pelaksanaan test meliputi :

- a. Calon mahasiswa mendaftarkan diri di tempat pendaftaran
- b. Pendaftaran program S.I dan program D.III berhak untuk mengambil pilihan jurusan Manajemen Informatika sebagai pilihan pertama atau jurusan Teknik Informatika sebagai pilihan kedua.
- c. Formulir diisi dengan dilampiri :
 1. Kartu Test Masuk yang telah diisi
 2. Ijazah / STTB SLTA yang telah disahkan
 3. Pas foto 3 x 4 cm sebanyak (2) dua lembar.
- d. Formulir dan kelengkapannya diserahkan ke bagian pendaftaran untuk mendapatkan jadwal, tempat dan kartu tanda seleksi.

- e. Calon mahasiswa diwajibkan mengikuti seleksi masuk sesuai dengan jadwal dan tempat yang telah ditentukan oleh panitia.
- f. Tata tertib pelaksanaan seleksi ditetapkan panitia dan diumumkan kepada peserta seleksi.

Pengumuman calon mahasiswa akan dilakukan secara terbuka dan bagi yang diterima diwajibkan melakukan registrasi / pendaftaran ulang untuk mendapatkan Nomor Induk Mahasiswa (NIM) dan calon mahasiswa diwajibkan untuk mengikuti kegiatan pengenalan kampus.

4.3.2. Administrasi Pendaftaran Mahasiswa Lama

Mahasiswa lama adalah mereka yang sebelum tahun akademik baru telah terdaftar sebagai mahasiswa atau mereka yang melakukan cuti kuliah dan akan aktif kembali pada tahun akademik berikutnya. Pada awal semester gasal, semua mahasiswa lama diwajibkan melakukan pendaftaran ulang dan pengisian Kartu Rencana Studi, sedangkan untuk awal semester genap mahasiswa hanya mengisi Kartu Rencana Studi saja. Mahasiswa yang tidak melakukan pendaftaran ulang dan tidak mengisi Kartu Rencana Studi akan dianggap melakukan cuti kuliah atau mengundurkan diri.

4.3.3. Administrasi Penerimaan dan Pendaftaran Mahasiswa

Pindahan

Administrasi bagi mahasiswa pindahan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu :

- a. Perpindahan intern dari jurusan Manajemen Informatika ke jurusan Teknik Informatika atau sebaliknya di lingkungan STMIK Dian Nuswantoro.
- b. Perpindahan dari perguruan tinggi lain ke STMIK Dian Nuswantoro.

4.4. SARANA DAN PRASARANA

4.4.1. Gedung Kuliah

Kegiatan perkuliahan STMIK Dian Nuswantoro dilaksanakan di dua kampus yaitu : Kampus I di Jl. Nakula I No. 7 – 11 Semarang dan Kampus II di Jl. Veteran No. 45 Semarang dengan fasilitas-fasilitas ruang kuliah, perpustakaan, laboratorium komputer, laboratorium elektronika, laboratorium akuntansi, laboratorium bahasa, ruang pimpinan akademik dan jurusan, ruang dosen dan karyawan, pusat kegiatan mahasiswa, tempat ibadah dan kantin.

Dari sarana dan prasarana yang ada, untuk tahun 1997/1998 tersedia ruangan seluas 8700 m² yang terbagi menjadi :

- 22 ruang kuliah	= seluas 2000 m ²
- 9 laboratorium komputer	= seluas 600 m ²
- 1 laboratorium akuntansi	= seluas 200 m ²
- 1 laboratorium elektronika	= seluas 80 m ²
- 4 ruang pimpinan	= seluas 700 m ²
- 3 ruang dosen	= seluas 400 m ²
- 1 ruang P3M	= seluas 25 m ²
- 3 ruang administrasi	= seluas 400 m ²
- 2 ruang kegiatan mahasiswa	= seluas 1000 m ²

- 1 ruang perpustakaan = seluas 550 m²
- 1 mushola = seluas 150 m²
- 1 ruang olahraga = seluas 1000 m²
- ruang lain-lain = seluas 700 m²

4.4.2. Perpustakaan

Sebagai sumber ilmu pengetahuan dalam proses belajar mengajar, STMIK Dian Nuswantoro menyediakan perpustakaan yang dilengkapi dengan 2854 judul buku sebanyak 4903 eksemplar yang terdiri dari buku-buku literatur baik yang berbahasa Indonesia maupun asing. Disamping buku-buku literatur di atas, perpustakaan juga menyediakan majalah dan tabloid komputer sehingga para mahasiswa dapat terus mengikuti perkembangan komputer.

4.4.3. Majalah Ilmiah

Untuk meningkatkan kemampuan dan merangsang kegiatan ilmiah para tenaga pengajar, diterbitkan majalah ilmiah yang sudah memiliki ijin terbit dengan ISSN : 0854 – 4972. Majalah tersebut diterbitkan 3 kali dalam satu tahun. Disamping majalah ilmiah tersebut, juga diterbitkan Warta STMIK yang berisi berita-berita kegiatan sivitas akademika dari STMIK Dian Nuswantoro dan untuk informasi bagi mahasiswa diterbitkan tabloid bulanan INFO DIAN.

4.5. PERATURAN AKADEMIK

4.5.1. Sistem Kredit Semester

1. Sistem kredit adalah sistem penyelenggaraan pendidikan dimana beban studi mahasiswa, pengajar dan penyelenggara program pendidikan dinyatakan dalam kredit.
2. Semester adalah satuan waktu kegiatan yang terjadi dari 18 sampai 20 minggu kuliah atau kegiatan terjadwal lainnya, berikut kegiatan irigasinya, termasuk 2 sampai 3 minggu kegiatan penilaian.
3. Satuan kredit semester disingkat SKS adalah satuan yang digunakan untuk menyatakan besarnya beban studi mahasiswa, besarnya pengakuan atas keberhasilan usaha mahasiswa untuk menyelenggarakan pendidikan bagi perguruan tinggi khususnya bagi tenaga pengajar.
4. Indeks Prestasi (IP) adalah kemampuan yang dapat diukur dengan jumlah nilai kredit mata kuliah yang diambil dikalikan dengan nilai bobot masing-masing mata kuliah, dibagi dengan nilai kredit mata kuliah yang diambil.

$$IP = \frac{\sum (KN)}{\sum K}$$

Keterangan : K = Jumlah SKS mata kuliah yang diambil

N = Nilai masing-masing mata kuliah

5. Mata kuliah adalah kuliah-kuliah yang diberikan dalam rangka pendidikan mahasiswa yang berupa kuliah, seminar, praktikum atau tugas-tugas akademik lainnya.

6. Mata Kuliah Wajib adalah kuliah yang harus diambil oleh mahasiswa dalam program S.1. dan program D.III untuk keahlian dan pengembangannya.
7. Mata kuliah pilihan adalah mata kuliah yang dapat dipilih oleh mahasiswa dengan memperhatikan ketentuan-ketentuan yang berlaku bagi mata kuliah tersebut.
8. Program Strata adalah program pendidikan untuk mencapai derajat Strata Satu (S.1).
9. Program Diploma adalah program pendidikan untuk mencapai derajat Diploma III (D.III).
10. Dosen/Wali adalah tenaga edukatif tetap tetap yang disertai tugas untuk memberikan pertimbangan-pertimbangan, petunjuk, nasehat-nasehat dan persetujuan mahasiswa bimbingan dalam menentukan mata kuliah dalam rencana studinya jumlah kredit yang akan diambil, ujian dan skripsi.
11. Tujuan Penerapan Sistem Kredit adalah untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa yang cakap dan giat belajar agar dapat menyelesaikan studi dalam waktu yang singkat, serta memberikan kesempatan kepada mahasiswa agar dapat mengambil mata kuliah yang sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan.

4.5.2. Nilai Kredit Semester

1. Nilai suatu kredit semester ditentukan berdasarkan beban kegiatan yang meliputi keseluruhan dalam tiga macam kegiatan per minggu sebagai berikut :

a. Untuk mahasiswa

- 50 menit acara tatap muka terjadwal dengan tenaga pengajar
- 60 menit acara kegiatan akademik terstruktur, yaitu kegiatan studi yang tidak terjadwal tetapi direncanakan oleh tenaga pengajar.
- 60 menit acara kegiatan akademik mandiri, yaitu kegiatan yang harus dilakukan mahasiswa secara mandiri.

b. Untuk tenaga pengajar

- 50 menit acara tatap muka terjadwal dengan mahasiswa
- 60 menit acara perencanaan dan evaluasi kegiatan akademik terstruktur
- 60 menit pengembangan materi kuliah

2. Pelaksanaan ketentuan tersebut dalam ayat 1, diatur dengan keputusan Ketua.

4.5.3. Jumlah dan Prosedur Penentuan Beban Studi

1. Pada awal semester pertama mahasiswa baru diperbolehkan mengambil beban studi maksimal 20 SKS.
2. Jumlah beban studi maksimal yang boleh diambil setiap mahasiswa pada semester berikutnya ditetapkan berdasarkan indeks prestasi dari semester sebelumnya dengan ketentuan sebagai berikut :

IP 3.00	= 21 – 24 SKS
IP 2.50 – 2.99	= 18 – 21 SKS
IP 2.00 – 2.49	= 15 – 18 SKS
IP < 2.00	= 15 SKS

3. Penentuan mata kuliah-mata kuliah untuk memenuhi jumlah kredit yang akan diambil pada awal semester dilakukan oleh mahasiswa yang bersangkutan dengan persetujuan Dosen Wali.

4.5.4. Struktur Kurikulum

1. Pada dasarnya struktur kurikulum Program S.1 dan D.III terdiri dari tiga komponen, yaitu mata kuliah dasar umum, mata kuliah dasar keahlian dan mata kuliah keahlian.
2. Komponen mata kuliah dasar umum, yang sama untuk semua jenis pendidikan Program S.1 dan D.III, ditujukan untuk pembentukan dan peradaban.
3. Komponen mata kuliah dasar keahlian, ditujukan terutama untuk memberi landasan pembentukan keahlian baik untuk kepentingan profesi maupun untuk kepentingan ilmu dan teknologi.
4. Komponen mata kuliah keahlian ditujukan untuk membentuk penguasaan pengetahuan dan metodologi bidang keahlian serta kemampuan penerapannya untuk memahami dan memecahkan masalah dalam kawasan keahlian yang bersangkutan.
5. Komponen-komponen program pendidikan tersebut ayat 2,3 dan 4 membentuk kurikulum inti yang merupakan kumpulan mata kuliah dan kegiatan pendidikan lain yang diprogramkan, untuk memberikan pengetahuan, ketrampilan dan singkat yang dianggap mutlak harus dimiliki oleh setiap warga negara, hasil program yang bersangkutan.

6. Kurikulum Program S.1 dan Program D.III tersebut ayat 1 disusun berpedoman pada kurikulum inti yang ditetapkan oleh Direktur Jendral Pendidikan Tinggi.
7. Jurusan dibenarkan untuk mengembangkan kurikulum inti tersebut pada ayat (6) dalam bentuk komponen mata kuliah wajib dan mata kuliah pilihan, dengan keputusan Ketua STMIK.
8. Kurikulum Program S.1 tersebut ayat (1) disusun dalam paket kurikulum 8 semester dengan satuan kredit kumulatif antara 144 – 160 SKS.
9. Kurikulum Program D.III tersebut ayat (1) disusun dalam paket kurikulum 6 semester dengan satuan kredit semester kumulatif antara 110 – 120 SKS.

4.5.5. Lama Studi, Macam Ujian dan Sistem Penilaian

1. Lama studi kumulatif Program S.1 adalah 8 (delapan) sampai 14 (empat belas) semester.
2. Lama studi kumulatif program D.III adalah 6 (enam) sampai 10 (sepuluh) semester.
3. Dalam hal-hal tertentu Ketua STMIK dapat memperpanjang lama studi tersebut ayat (1) dengan mempertimbangkan pendapat Ketua Jurusan.
4. Untuk mengetahui keberhasilan mahasiswa, diadakan bermacam-macam ujian yang meliputi ujian tengah semester, ujian semester, ujian komprehensif (Karya Tulis).
5. Nilai hasil ujian dinyatakan dengan huruf A, B, C, D dan E yaitu jika dinyatakan dengan angka sebagai berikut :

- A = 4 (sangat baik) D = 1 (sangat kurang)
B = 3 (cukup) E = 0 (gagal)
C = 2 (sedang)

4.6. PROYEK AKHIR, BIMBINGAN KARIER, EVALUASI DAN PENGELOLAAN ADMINISTRASI AKADEMIK

4.6.1. Proyek Akhir

Mahasiswa Program Studi Manajemen Informatika dan Teknik Informatika Jenjang D.III diwajibkan untuk mengambil proyek akhir dengan menempuh beberapa syarat sebagai berikut :

1. Tercatat sebagai mahasiswa aktif
2. Mahasiswa yang telah memperoleh SKS ≥ 90 , IP Kumulatif $\geq 2,0$ dengan tidak ada nilai E. Jumlah Nilai D maksimal 20% dari jumlah mata kuliah yang telah diambil.
3. Mengambil Proyek Akhir dalam SKS, dan sudah lulus mata kuliah tertentu serta sudah menempuh beberapa ujian negara.
4. Mahasiswa menghubungi dosen pembimbing untuk menentukan judul dan jadwal konsultasi.
5. Setelah penulisan selesai/disetujui oleh dosen pembimbing untuk diseminarkan, maka mahasiswa mendaftarkan diri ke Koordinator Proyek Akhir untuk mengikuti seminar/ujian Proyek Akhir.
6. Hasil ujian diumumkan secara langsung dan terbuka setelah ujian selesai.

4.6.2. Bimbingan Karier

Munculnya anggapan bahwa lulusan perguruan tinggi baik jenjang D.III maupun S.1. tidak siap pakai yang beredar di masyarakat perlu kiranya diantisipasi secara dini dengan jalan mencari langkah-langkah yang telah untuk mengatasi masalah tersebut. STMIK Dian Nuswantoro sebagai salah satu Perguruan Tinggi juga perlu mempersiapkan para lulusannya agar dapat siap pakai sekaligus menghapus anggapan masyarakat tersebut. Bimbingan karier adalah salah satu jawaban untuk mempersiapkan para calon lulusan perguruan tinggi jenjang D.III dan S.1, sehingga STMIK memasukkannya dalam kurikulum sebagai salah satu mata kuliah yang diambil oleh semua mahasiswanya yang akan melakukan ujian akhir. Tujuan dari bimbingan karier adalah agar mahasiswa mendapatkan gambaran secara umum tentang ketenagakerjaan dan faktor lain yang mempengaruhi. Selain itu mahasiswa diharap dapat mengetahui tetacara melamar pekerjaan, dapat mengandalkan diri dalam menghadapi setiap permasalahan yang ada dalam dunia kerja. Mahasiswa harus mengetahui keahlian macam apa yang harus dimilikinya agar dapat mengisi kebutuhan tenaga kerja diberbagai instansi baik pemerintah maupun swasta.

Bimbingan Karier bentuknya seperti kuliah biasa tetapi dosen yang mengampu adalah pakar atau praktisi yang ada di luar STMIK Dian Nuswantoro, misalnya dari Depnaker, Psikologi, Perbankan, Kadin dan lain-lain. Selain itu juga diberikan suatu pelatihan untuk motif berprestasi atau AMT.

Di dalam mata kuliah bimbingan karier ini termasuk kerja praktek lapangan, yaitu mahasiswa ke perusahaan-perusahaan atau instansi-instansi lain

untuk mengadakan studi secara langsung diperusahaan tersebut. Dengan demikian antara teori yang diterima dapat dibandingkan dengan praktek di lapangan.

Untuk mahasiswa Program Studi Manajemen Informatika dan Teknik Informatika Jenjang S.1 tidak membuat Proyek Akhir tetapi membuat skripsi. Persyaratan yang ditawarkan sebenarnya hampir sama dengan pembuatan Proyek Akhir, tetapi karena jenjangnya S.1 maka perlu adanya persyaratan yang lebih banyak, misalnya kelulusan mata kuliah yang ditempuh mahasiswa, ujian negara yang ditempuh dan lain-lain.

Untuk mata kuliah bimbingan karier pada dasarnya sama dengan jenjang D.III, yang didalamnya juga dituntut untuk melakukan kerja praktek. Dari proyek akhir, skripsi, Bimbingan Karier dan Kerja Praktek, peranan pembimbing sangat penting. Pembimbing dapat memberi pengarahan dan bimbingan kepada mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan, melakukan penilaian lapangan terhadap peserta kegiatan dan mewakili pihak akademik dalam hubungannya dengan instansi di luar STMIK Dian Nuswantoro.

4.6.3. Evaluasi Keberhasilan Studi

1. Tingkat keberhasilan studi seorang mahasiswa dalam satu program semester atau dalam seluruh program studi dinilai dengan indeks prestasi.
2. Pada setiap akhir semester dilakukan evaluasi keberhasilan studi yang hasilnya dinyatakan dengan indeks prestasi dengan mencantumkan rencana kredit, kredit nyata maupun kredit kumulatif yang diperoleh baik pada

semester yang bersangkutan maupun seluruh semester yang telah ditempuhnya.

3. Predikat kelulusan dan untuk program Diploma adalah sebagai berikut :

No.	Indeks Prestasi Komulatif	Predikat
1.	3,60 – 4,00	Terpuji
2.	3,00 – 3,59	Sangat memuaskan
3.	2,50 – 2,99	Memuaskan
4.	2,00 – 2,49	Cukuo

4.6.4. Pengelolaan Administrasi Akademik

1. Pengelolaan administrasi Akademik Sistem Kredit Semester diselenggarakan oleh Bagian Administrasi dan Kemahasiswaan, meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a. Penyelenggaraan her registrasi pada setiap awal semester
- b. Penyelenggaraan administrasi ujian
- c. Pembuatan kartu pengenalan mahasiswa
- d. Penyelenggaraan pembuatan transkrip dan / atau ijazah
- e. Pelayanan keperluan akademik lain.

2. Di dalam menyelenggarakan pengelolaan administrasi akademik sistem kredit semester, BAAK dibantu oleh UPT Komputer dan Pengolahan Data STMIK Dian Nuswantoro.

4.7. KEMAHASISWAAN

4.7.1. Peranan STMIK Dian Nuswantoro Dalam Pengembangan Mahasiswa

STMIK Dian Nuswantoro bertanggung jawab untuk mengembangkan kepribadian mahasiswanya yang meliputi pengembangan daya pikir, pembangunan kekuatan penalaran / ketrampilannya untuk mencapai tujuan pendidikan yang telah ditetapkan. Peranan STMIK Dian Nuswantoro bersifat Tut Wuri Handayani, dalam bentuk bimbingan, pemberian informasi, persuasi, bimbingan pengawasan serta arahan. Pada hakekatnya hal itu berarti bahwa STMIK Dian Nuswantoro ikut berusaha untuk menciptakan manusia yang dapat membantu memberikan kemampuan untuk mengendalikan nilai-nilai yang rendah. Pengertian tersebut tidak terlepas dari perkembangan subsistem pendidikan tinggi sebagai bahan pembinaan dan sebagai lembaga pendidikan keseluruhan.

Melalui peranan itu, fungsi STMIK Dian Nuswantoro sebagai perguruan tinggi dengan Tri Dharma Perguruan Tinggi mengarah kepada pelaksana Wawasan Almamater dalam rangka mewujudkan dirinya sebagai lembaga dan masyarakat ilmiah untuk menunjang pembangunan nasional.

4.7.2. Konsepsi Wawasan Almamater

Pada dasarnya konsepsi wawasan almamater merupakan pemantapan dan konsolidasi konsepsi normalisasi kehidupan kampus. Dalam konsepsi Wawasan Almamater perguruan tinggi harus merupakan lembaga ilmiah yang terkonsolidasi. Sebagai almamater, perguruan tinggi merupakan satu kesatuan

yang bulat dan mandiri di bawah pimpinan Ketua. Selain itu segenap sivitas akademiknya manunggal dengan almamaternya dalam berbakti dan mengabdikan kepada rakyat, menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi sehingga merupakan instrumen nasional yang tangguh. Dalam upaya menegakkan perguruan tinggi dan kampus yang lebih modern, lebih maju dan sejahtera, sivitas akademika melaksanakan Tri Karya.

a. Institusionalisasi

Proses pembentukan institusi yakni kelompok atau proses yang sangat terorganisasi, testimasi dan mantap, sehingga kelompok atau proses ini cenderung untuk tidak berubah dalam jangka waktu lama.

b. Profesionalisasi

Proses pematapan profesi sebagai suatu pekerjaan atau avokasi yang khusus dengan tiga ciri, yaitu adanya keahlian seorang dalam bidangnya, adanya tanggung jawab pada bidangnya, serta adanya rasa kesejawatan diantara rekan seprofesi.

c. Transpolitisasi

Meliputi kegiatan untuk mempelajari politik atau kehidupan berbangsa dan bernegara untuk memperoleh kesadaran politi yang telah diambil secara sah oleh seluruh rakyat melalui Majelis Permusyawaratan Rakyat. Dengan demikian tidak ada halangan bagi sivitas akademika untuk melakukan kegiatan politi, asal tidak mengatasnamakan Alamamater dan harus dilakukan di luar lingkungan kampus.

Tidak ketinggalan masalah pembinaan tata krama pergaulan dalam kampus yang didasarkan pada asas kekeluargaan, keselarasan dan keharmonisan sesuai dengan pandangan hidup bangsa Indonesia, yaitu Pancasila. Sehingga kampus pada umumnya dan mahasiswa pada khususnya memiliki daya tahan yang tangguh. Dalam rangka inilah maka program pengembangan kemahasiswaan mengandung upaya untuk menampung dan menyalurkan minat, bakat dan mengupayakan tercapainya sasaran pembinaan di bidang yang digariskan Pola Pengembangan Kemahasiswaan.

4.7.3. Program Pengembangan dan Wadah Kemahasiswaan

Sesuai dengan Undang-Undang No.2 / 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Peraturan Pemerintah No.30 / 1990 tentang Pendidikan Tinggi dan SK Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No.0457 / 0 / 1990 tentang Pedoman Umum Organisasi Kemahasiswaan adalah kegiatan ekstra kurikuler.

Pengembangan kemahasiswaan diselenggarakan secara terintegrasi dalam kesatuan sistem pendidikan tinggi dan terarah pada dua kelompok sasaran yaitu : Sasaran umum diharapkan mahasiswa memiliki jiwa Pancasila, punya jiwa kepemimpinan, punya dedikasi dan kepeloporan pembangunan, serta memiliki ketahanan mental. Sasaran secara khusus diharapkan mahasiswa mempunyai sikap ilmiah, dan sikap keahlian. Adapun materi pengembangan kemahasiswaan meliputi tiga segi yang saling berkaitan adalah :

a. Mahasiswa sebagai makhluk Tuhan

Pendidikan kehidupan beragama, termasuk toleransi antar umat beragama.

b. Mahasiswa sebagai individu

- Pembinaan fisik, pengembangan minat, bakat dan kegemaran
- Pengembangan pengetahuan, kemampuan bernalar dan ketrampilan
- Pengembangan sikap dan kepribadian

c. Mahasiswa sebagai makhluk sosial

Pengembangan mahasiswa sebagai makhluk sosial mencakup segi sosial, budaya, ekonomi, ideologi, ketahanan nasional kepemimpinan dan kesejahteraan. Program yang dikembangkan dari materi pengembangan tersebut dapat dibagi 4 (empat) bidang yaitu :

- 1) Penalaran dan keilmuan : Seminar, diskusi ilmiah, lomba karya tulis
- 2) Minat, bakat dan kegemaran : Olahraga, kesenian, Menwa dan lain-lain.
- 3) Kesejahteraan jasmani / rohani : Beasiswa, bimbingan dan penyuluhan keagamaan.
- 4) Pengabdian pada masyarakat : Kemah bakti, donor darah, dan lain-lain.

4.7.4. Wadah Kegiatan Mahasiswa

Untuk mencapai tujuan sebagaimana tersebut di atas dibentuk sejumlah organisasi kemahasiswaan yang kegiatannya diatur oleh perguruan tinggi masing-masing. Organisasi kemahasiswaan tersebut terdiri dari Senat Mahasiswa Perguruan Tinggi (SMPT) dan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM).

a. Senat Mahasiswa Perguruan Tinggi (SMPT)

Senat Mahasiswa Perguruan Tinggi (SMPT) berkedudukan di tingkat perguruan tinggi dan merupakan kelengkapan non – struktural di perguruan tinggi dan berfungsi sebagai forum :

- 1) Perwakilan mahasiswa ditingkat perguruan tinggi, untuk menampung dan menyalurkan aspirasi mahasiswa dalam lingkungan perguruan tingginya.
- 2) Perencana dan penetapan garis-garis besar program kegiatan kemahasiswaan di tingkat perguruan tinggi.
- 3) Komunikasi organisasi kemahasiswaan dan unit kegiatan mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi yang bersangkutan.
- 4) Koordinasi kegiatan ekstrakurikuler di tingkat perguruan tinggi.
- 5) Pengembangan ketrampilan manajemen.

b. Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM)

Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) berkedudukan di tingkat perguruan tinggi dan merupakan kelengkapan non-struktural pada perguruan tinggi yang berfungsi sebagai wahana untuk merencanakan, melaksanakan dan mengembangkan kegiatan ekstra kurikuler di tingkat perguruan tinggi yang bersifat penalaran dan keilmuan, minat dan kegemaran, kesejahteraan mahasiswa serta pengabdian kepada masyarakat.

c. Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ)

Himpunan Mahasiswa Jurusan berkedudukan di tingkat jurusan merupakan kelengkapan non – struktural dan jurusan yang mempunyai tugas menyelenggarakan dan melaksanakan kegiatan ekstra kurikuler dalam bidang penalaran dan keilmuan.

4.7.5. Kegiatan Kemahasiswaan

a. Bidang I (Bidang Penalaran dan Keilmuan)

- 1) S S C (STMIK Software Club)
 - Tutorial dan Konsultasi Software
 - Pengadaan Software
 - Mengundang Pakar Komputer
 - Pengajaran ke SMA / SMEA
 - Kunjungan ke Instansi / Perusahaan Komputer
 - Diskusi secara berkala
- 2) Pembuatan Majalah Dinding
- 3) Perlombaan Komputer dan Study Tour

b. Bidang II (Bidang Minat dan Kegemaran)

- 1) Bola Volly
- 2) Tenis Meja
- 3) Bulu Tangkis
- 4) Karate
- 5) Kempo
- 6) MAPALA
- 7) Latihan Rutin Tari Kreasi / Tradisional (Sabtu, Minggu)
- 8) Resimen Mahasiswa (MENWA)

c. Bidang III (Kesejahteraan dan Pengabdian pada Masyarakat)

1. Peringatan hari-hari besar agama
2. Pengabdian pada masyarakat

3. Donor darah

4.7.6. Program Beasiswa

Kepada mahasiswa yang secara ekonomis kurang mampu namun menonjol dalam prestasi akademik dan / atau organisasi kemahasiswaan serta telah menunjukkan dedikasinya kepada almamater, STMIK Dian Nuswantoro memberikan dukungan moral maupun bantuan berupa beasiswa.

Beasiswa diberikan untuk jangka waktu satu tahun akademik dan dapat diperpanjang pada tahun akademik berikutnya, apabila semua persyaratan dapat dipenuhi. Dalam menentukan kriteria untuk pemberian beasiswa, persyaratan yang utama adalah dalam bidang akademik dan dedikasi kepada almamater dengan memperhatikan kemampuan yang bersangkutan.

Beasiswa dapat dihentikan jika mahasiswa yang bersangkutan tidak lagi tercatat sebagai mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro, baik karena mengundurkan diri atau sebab lain. Masalah pemberian beasiswa ditangani oleh sebuah panitia yang bertugas mengumpulkan serta mengolah data yang diperlukan dan mengajukan usulan kepada Ketua STMIK Dian Nuswantoro. Dalam tiap tahun akademik, STMIK Dian Nuswantoro memberikan beasiswa yang dikategorikan dalam :

1. Beasiswa Yayasan Dian Nuswantoro
2. Beasiswa Supersemar

Pemberian beasiswa diberikan setiap tahun akademik minimal sebanyak 25 mahasiswa yang meliputi :

- a. Beasiswa SPP Pokok dan SKS
- b. Beasiswa SPP Pokok
- c. Beasiswa SKS

4.7.7. Peranan Orang Tua Mahasiswa

Besarnya animo pendaftaran calon mahasiswa baru menunjukkan kepercayaan masyarakat kepada STMIK Dian Nuswantoro. Hal tersebut mencerminkan pula kepercayaan orang tua mahasiswa untuk mendidik dan mengembangkan putra-putrinya menjadi ilmuwan, cendekiawan masa mendatang. Kepercayaan tersebut mendorong STMIK Dian Nuswantoro untuk meningkatkan, sarana dan prasarana, serta menyediakan wadah pengembangan pribadi melalui kegiatan kurikuler maupun ekstrakurikuler yang melibatkan keseluruhan civitas akademika.

Pencapaian tujuan tersebut tidak dapat lepas dari peranan orang tua para mahasiswa. Oleh sebab itu kerja sama pihak akademika dan orang tua mahasiswa mutlak diperlukan dan merupakan kunci keberhasilan dalam mencapai tujuan bersama.

4.8. PESAING TERDEKAT STMIK DIAN NUSWANTORO

4.8.1. STMIK Abdi Karya Indonesia ("AKI") Semarang

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer "AKI" Semarang (STMIK "AKI") adalah termasuk Lembaga Pendidikan Tinggi Swasta yang

mengkhususkan pendidikan di bidang komputer. STMIK "AKI" Semarang dibina dan dikelola oleh Yayasan Bina Anak Indonesia Semarang.

Yayasan ini dibentuk pada tanggal 25 Oktober 1993 dihadapan Notaris Juliana Kartini Soedjendro, SH di Semarang dengan Akte Nomor 259. Susunan pengurus Yayasan Bina Anak Indonesia :

- Ketua : Handoko Suryanto
- Wakil Ketua : Ir. Budijono Listijo
- Sekretaris I : Sri Murjani Listjo, A.
- Sekretaris II : Ny. Lily Kartikasasi
- Bendahara : Purnawan Listijo

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer "AKI" Semarang (STMIK "AKI") secara resmi berdiri sejak terbitnya SK. Mendikbud No. 09/D/0/1994 tanggal 10 Meret 1994 dengan membuka program pendidikan S.1 dan D.III sebagai berikut :

- a. Jurusan / Program Studi Manajemen Informatika dengan status terdaftar (S.1 dan D.III)
- b. Jurusan / Program Studi Teknik Informatika dengan status Terdaftar (S.1 dan D.III).

Oleh Yayasan Bina Anak Indonesia kepemimpinan STMIK "AKI" disusun sebagai berikut :

- a. Ketua Yayasan : Harto Listijo, SE
- b. Nama Pimpinan :
 - Ketua : Adhi Sutikno, SE,SH

- Pembantu Ketua I : Susi Handayani, SE.
- Pembantu Ketua II : Ir. Budiono
- Pembantu Ketua I : Erny Trimiati, S.Pd.
- c. Alamat : Jl. Gajah Mada N0.74 – 76 Semarang
- d. Didirikan : 4 Maret 1994
- e. Diesnatalis : 25 Oktober

4.8.2. STMIK “STIKUBANK” Semarang

STMIK “STIKUBANK” didirikan oleh Yayasan Pendidikan dan penerbit Mahasiswa Indonesia (YPPMI) yang didirikan pada tanggal 26 Mei 1967 dengan akte notaris No. 64 tahun 1967, dan mengalami beberapa perubahan. Yang terakhir dinyatakan dengan akte Notaris Ny. Eka Sumarningsih, SH. No.43 pada tanggal 11 September 1993. Susunan kepengurusan YPPMI adalah sebagai berikut :

- Ketua : J. Soedardjo, SH
- Wakil Ketua : H. Hadi Wuryan, SH.CN.
- Penulis : Drs. St.Soeripto, BA.
- Wakil Penulis : Drs. Muhammad Mudaris
- Bendahara : Drs. FX. Budi Dharmakusuma

YPPMI adalah yayasan pengelola STMIK “STIKUBANK” Semarang yang merupakan pengembangan bentuk dari AMIK “STIKUBANK” yang didirikan tanggal 23 Juli 1993 dengan SK. Mendikbud No. 92/D/O/1993 dengan membuka jurusan/program studi Manajemen Informatika yang berstatus terdaftar

dengan program Diploma III AMIK STIKUBANK sendiri merupakan pengembangan sayap dari STIE "STIKUBANK" Semarang jurusan manajemen dengan program studi Manajemen Informatika.

STMIK "STIKUBANK" Semarang secara resmi berdiri pada tanggal 19 Agustus 1994 melalui SK.Mendikbub RI No.086/D/O/1994 memberikan status terdaftar kepada :

- a. Jurusan Manajemen Informatika, program studi Manajemen Informatika, jenjang program untuk S.I dan D.III.
- b. Jurusan Teknik Informatika program studi Teknik Informatika jenjang program S1.

Untuk saat ini struktur kepemimpinan STMIK "STIKUBANK" Semarang adalah sebagai berikut :

- a. Ketua Yayasan : J. Soedardjo, SH.
- b. Nama Pimpinan :
 - Ketua : Dra. Yeye Susilowati,MM
 - Pembantu Ketua I : Drs. R. Basiya, MM
 - Pembantu Ketua II : Dra. Malien
 - Pembantu Ketua III : Singgih Sudarto, S.Kom
- c. Alamat : Jl. Tri Lomba Juang No.1 Semarang
- d. Didirikan : 23 Juli 1993
- e. Diesnatalis : 23 Juli

4.9. DATA STMIK “AKI”, STMIK “STIKUBANK” DAN STMIK “DIAN NUSWANTORO” SEMARANG

Data yang ditampilkan dalam tabel di bawah ini adalah data yang diambil dari ketiga Sekolah Tinggi Manajemen dan Komputer yaitu STMIK “AKI”, STMIK “STIKUBANK” dan STMIK “DIAN NUSWANTORO”.

4.9.1. Status Unit dan Jenjang Program Pendidikan

Tabel V
Status Unit dan Jenjang Program Pendidikan
STMIK AKI, STMIK Dian Nuswantoro dan STMIK STIKUBANK

NO	NAMA PERGURUAN TINGGI	PROGRAM STUDI	STATUS UNIT		NOMOR DAN TGL. SK DEPDIKBUD
			D3	S1	
1.	STMIK "AKI"	1. Manajemen Informatika 2. Teknik Informatika	v	v	09/D/0/1994 10 Maret 1994
			v	v	09/D/0/1994 10 Maret 1994
2.	STMIK "DIAN NUSWANTORO"	1. Manajemen Informatika 2. Teknik Informatika	v		0686/0/1990 13 November 1990
			v	v	14/DIK TI/Kep/97 16 Januari 1997 10/D/0/1994 10 Maret 1994 530/DIK TI/Kep/93 11 Sept 1993 10/D/0/1994 10 Maret 1994
3.	STMIK "STIKUBANK"	1. Manajemen Informatika 2. Teknik Informatika	v	v	086/D/0/1994 19 Agustus 1994
			v	v	086/D/0/1994 19 Agustus 1994

Sumber : Kopertis Wilayah VI Semarang

4.9.2. Jumlah Mahasiswa

Dalam setiap tahun jumlah mahasiswa yang diterima di STMIK Dian Nuswantoro selalu meningkat. Perkembangan jumlah mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro periode 1993/1994 sampai dengan 1997/1998 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel VI
PENERIMAAN MAHASISWA BARU STMIK DIAN NUSWANTORO
Periode Tahun 1993/1994 – 1997/1998

PROGRAM STUDI	1993 - 1994	1994 - 1995	1995 - 1996	1996 - 1997	1997 - 1998
D.III-MI	588	261	423	644	697
D.III-TI	32	38	53	135	149
S.1-MI	-	413	462	563	600
S.1-TI	-	104	178	185	187
TOTAL	620	816	1116	1527	1633

Sumber : STMIK Dian Nuswantoro

Apabila dilihat secara keseluruhan jumlah mahasiswa lama dan baru periode 1997/1998 dari STMIK "Dian Nuswantoro" dan STMIK "STIKUBANK" adalah sebagai berikut :

Tabel VII

**CALON PENDAFTAR, MAHASISWA DITERIMA DAN
JUMLAH MAHASISWA STMIK DIAN NUSWANTORO,
STMIK AKI DAN STMIK STIKUBANK**

Tahun 1997/1998

NO	NAMA PERGURUAN TINGGI	PROGRAM STUDI	CALON PENDAFTAR	MHS. DITERIMA	MHS. LAMA	JUMLAH MHS.
1.	STMIK AKI SEMARANG	1. Manajemen Informatika	460	243	498	741
		- S.I				
		- D.III	552	369	259	628
		2. Teknik Informatika	358	261	291	552
		- S.I	134	83	245	328
		- D.III				
		JUMLAH :	1504	956	1293	2249
2.	STMIK DIAN NUSWANTORO Semarang	1. Manajemen Informatika	663	600	1002	1602
		- S.I				
		- D.III	795	697	1304	2001
		2. Teknik Informatika	228	187	412	599
		- S.I	157	149	209	358
		- D.III				
		JUMLAH :				
3.	STMIK STIKUBANK Semarang	1. Manajemen Informatika	310	247	361	608
		- S.I				
		- D.III	435	328	579	907
		2. Teknik Informatika	142	100	189	289
		- S.I				
		JUMLAH :	887	675	1129	1804

Sumber : Kopertis Wilayah VI Semarang

4.9.3. Jumlah Dosen

Tabel VIII

DATA JUMLAH DOSEN TETAP YAYASAN, TIDAK TETAP YAYASAN
DAN DOSEN PNS DPK PERGURUAN TINGGI SWASTA
KOPERTIS WILAYAH VI
TAHUN 1997/1998

NO.	NAMA PERGURUAN TINGGI	PROGRAM STUDI	DOSEN			
			T.YAY	TT.YAY	PNS	JUMLAH
1.	STMK AKI Semarang	1. Manajemen Informatika	16	8	-	24
		2. Teknik Informatika	14	5	-	19
		JUMLAH :	30	13	-	43
2.	STMK DIAN NUSWANTORO Semarang	1. Manajemen Informatika	62	21	1	84
		2. Teknik Informatika	33	9	-	42
		JUMLAH :	95	30	1	126
3.	STMK STIKUBANK Semarang	1. Manajemen Informatika	24	25	-	49
		2. Teknik Informatika	8	-	-	8
		JUMLAH :	32	25	-	57

Sumber : Kopertis Wilayah VI Semarang

BAB V

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

5.1. ANALISIS POSISI STMIK DIAN NUSWANTORO

Untuk analisis posisi, diperlukan faktor internal dan eksternal berupa kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman dengan menggunakan analisis SWOT.

5.1.1. Analisis Faktor Internal STMIK Dian Nuswantoro

Faktor internal merupakan faktor pengaruh yang datang dari dalam perusahaan itu sendiri, sehingga perusahaan dimungkinkan dapat mengendalikan dan mempertahankan keunggulan yang dimiliki serta dapat mengatasi dengan meminimasi kelemahan yang ada dalam perusahaan.

Adapun faktor kunci sukses variabel internalnya adalah sebagai berikut :

A. Faktor keunggulan STMIK Dian Nuswantoro

1. Rasio Dosen Yang Cukup

Rasio Dosen Yang Cukup adalah dilihat dari rasio antara jumlah dosen dengan jumlah mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro. Jumlah Tenaga pengajar / Dosen 126 orang dan jumlah mahasiswa yang aktif sebanyak 4560 orang, sehingga rasio dosen dan mahasiswa adalah 36,20. Rasio sebesar ini dibawah batas ideal akan tetapi masih dalam batas kewajaran.

2. Banyaknya jumlah mahasiswa

Banyaknya jumlah mahasiswa adalah banyaknya mahasiswa yang terdaftar dan aktif kuliah. Sampai dengan 1997 / 1998, jumlah mahasiswa yang aktif kuliah sebanyak 4560 orang. Apabila dilihat jumlah mahasiswa dari tahun ke tahun, maka jumlah mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro selalu meningkat.

3. Ketrampilan Dosen

Dosen yang dimaksud adalah dosen yang memberikan kuliah, baik kuliah teori maupun kuliah praktek. Dari jumlah dosen yang ada yaitu sebanyak 126 orang tersebut, diharuskan untuk memiliki penguasaan dan ketrampilan dibidang komputer.

4. Loyalitas Dosen

Dari jumlah Dosen yang ada, sangat dituntut suatu tingkat pengabdian dan kesetiaan yang tinggi kepada perguruan tinggi yang merupakan komitmen demi berkembangnya perguruan tinggi yang bersangkutan.

5. Pendidikan dan Latihan Dosen

Untuk lebih meningkatkan pengetahuan dan kemampuan bagi para Dosen, maka diberikan kesempatan seluas-luasnya kepada para Dosen untuk mengikuti program pendidikan dan latihan yang mendukung dalam bidang pekerjaan dan kariernya.

6. Kelengkapan fasilitas

Kelengkapan fasilitas menyangkut sarana dan prasarana yang dimiliki oleh perguruan tinggi karena akan memperlancar jalannya proses belajar

mengajar. Sarana dan prasarana yang dimiliki oleh STMIK Dian Nuswantoro sampai saat ini meliputi :

- Ruang kuliah

Ruang kuliah yang ada sampai saat ini sebanyak 22 kelas dan masing-masing kelas memiliki kapasitas/daya tampung sebanyak 100 orang mahasiswa.

- Ruang laboratorium

Ruang laboratorium yang dimiliki adalah 9 laboratorium komputer, masing-masing berkapasitas 50 orang.

- Ruang dosen

Ruang dosen adalah ruang yang digunakan dosen diluar kegiatan mengajar. Setiap meja dosen terdapat komputer yang dapat digunakan untuk input nilai mahasiswa, tugas mahasiswa, membuat handout dan kegiatan lain.

- Ruang perpustakaan

Yaitu ruang baca dan diskusi bagi mahasiswa dan dosen. Dari hasil pengamatan, minat mahasiswa untuk meminjam buku selain buku wajib masih sedikit. Hal ini terlihat dari daftar buku yang dipinjam rata-rata tiap hari sebanyak 100 buku. Padahal jumlah mahasiswa yang aktif sebanyak 4560 orang.

- Ruang kegiatan mahasiswa

Yaitu ruang yang digunakan mahasiswa untuk kegiatan ekstra kurikuler

- Ruang ibadah

Yaitu sebuah moshola yang digunakan oleh mahasiswa maupun karyawan untuk sembahyang. Pada hari-hari tertentu dipakai untuk kegiatan yang bersifat kerokhanian yang dikelola oleh Badan Amalan Islam (BAI).

- Fasilitas kesehatan

Fasilitas kesehatan yang dimiliki oleh STMIK Dian Nuswantoro adalah sebuah poliklinik.

- Ruang administrasi

Ruang administrasi terdiri dari BAAK dan BAU untuk mengurus registrasi mahasiswa, pembayaran, serta administrasi bagi karyawan.

- Tempat parkir dan kantin

Yaitu tempat yang disediakan untuk menempatkan kendaraan yang dimiliki oleh mahasiswa, karyawan maupun tamu agar terjamin keamanannya. Sedangkan kantin disediakan untuk mahasiswa, karyawan dan umum

- Ruang serbaguna

Yaitu ruangan yang dapat digunakan untuk berbagai macam kegiatan.

7. Kualitas dan kemudahan penggunaan fasilitas

Sarana dan prasarana yang dimiliki STMIK Dian Nuswantoro mempunyai kualitas yang baik dan diberikan kemudian dalam hal penggunaannya, sehingga akan membantu proses belajar mengajar.

8. Ketenangan dan kenyamanan lokasi

Lokasi perguruan tinggi yang strategis dalam arti bahwa perguruan tinggi tersebut berada dilingkungan yang jauh dari kebisingan. Sehingga akan mendukung mahasiswa untuk lebih konsentrasi dalam menerima pelajaran.

9. Status perguruan tinggi

STMIK Dian Nuswantoro adalah sekolah tinggi komputer yang memiliki dua program studi yaitu Manajemen Informatika (MI) dan Teknik Informatika (TI) dengan jenjang Diploma III dan Strata I. Untuk D-III Manajemen Informatika mempunyai status Diakui. Sedangkan untuk jenjang S-I baik Manajemen Informatika maupun Teknik Informatika statusnya masih terdaftar.

10. Materi dan Silabus yang ditawarkan

Materi kuliah merupakan salah satu faktor kunci sukses dari perguruan tinggi. Materi tersebut sangatlah berarti untuk penyesuaian antara kelulusan mahasiswa dengan kebutuhan pasar tenaga kerja. Pemberian materi yang sesuai dengan kebutuhan pasar, maka bagi mahasiswa yang telah lulus dan memasuki dunia kerja tidak akan canggung lagi dalam bekerja. Sebagai acuan / patokan bagi mahasiswa dalam menempuh mata kuliah, dibuatkan silabus sehingga mahasiswa tidak akan kesulitan dalam mencari buku-buku untuk materi kuliah.

11. Kecepatan dan Kemudahan Informasi

Mencari informasi mengenai perguruan tinggi, bagi calon mahasiswa adalah merupakan hal yang sangat penting. Sehingga STMIK Dian Nuswantoro dalam memberikan informasi yang seluas-luasnya kepada masyarakat melalui : Media cetak dan elektronik, Pemasangan baliho dan serta dengan mengadakan kegiatan safari.

12. Dukungan Pimpinan

Dalam mengembangkan suatu organisasi, maka peran pimpinan sangatlah menentukan. Demikian pula STMIK Dian Nuswantoro untuk dapat maju dan berkembang maka dukungan pimpinan terhadap para karyawan khususnya tenaga pengajar sangatlah penting. Bentuk dukungan pimpinan yang telah dilakukan adalah diberikannya kesempatan para dosen untuk melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi agar lebih memiliki kemampuan dan ketrampilan khususnya di bidang komputer.

B. Faktor Kelemahan

1. Pendidikan dan jenjang kepangkatan tenaga pengajar yang masih rendah
Dilihat dari sumber daya yang ada, karyawannya masih relatif muda. Karyawan yang direkrut masih berjiwa muda atau baru lulus dari pendidikan kesarjanaannya, dengan demikian masih mudah untuk dibentuk dan mengikuti sistem yang ada di STMIK Dian Nuswantoro. Staf pengajar STMIK Dian Nuswantoro baik dosen tetap maupun tidak tetap Yayasan dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel IX
Jumlah Dosen, Pendidikan Dosen dan Jenjang Kepangkatan Dosen
Periode Tahun 1997 / 1998

NO	KETERANGAN	JUMLAH
1.	Jumlah Dosen	
	– Dosen Tetap	96
	– Dosen Tidak Tetap	30
2.	Pendidikan	
	- S-1	106
	- S-2	20
	- S-3	-
3.	Jenjang Kepangkatan	
	- Asisten Ahli Madya	84
	- Asisten Ahli	25
	- Lektor Muda	9
	- Lektor Madya	4
	- Lektor	3
	- Lektor Kepala Madya	-
	- Lektor Kepala	-
	- Guru Besar Madya	1
	- Guru Besar	-

Sumber : STMIK Dian Nuswantoro

2. Sedikitnya Program Studi yang ditawarkan

Program studi yang ditawarkan sama dengan program studi sekolah tinggi lain, yaitu Program Studi manajemen Informatika dan teknik Informatika untuk jenjang D-III dan S-I. Dilihat dari kebutuhan tenaga kerja yang spesialisasi di bidang komputer masih banyak, maka dua program studi itu dianggap masih kurang. Misalnya untuk spesialisasi di bidang kesehatan dan perbankan. Jadi kesempatan bagi calon mahasiswa untuk memilih sekolah tinggi komputer memiliki alternatif yang sama dari ketiga sekolah tinggi komputer yang ada.

3. Kurangnya Tenaga Trampil dalam teknik pendidikan

Dosen STMIK Dian Nuswantoro masih relatif muda dan belum memiliki pengalaman di bidang pengajaran. Untuk itu pemberian teknik belajar mengajar perlu dipelajari, misalnya dengan diikutkan program Penataran Ketrampilan Teknik Instruksional (Pekerti), Pembuatan Buku Ajar dan seterusnya.

4. Sistem Pelayanan yang kurang baik

Dalam mendukung proses belajar mengajar, pihak akademi dibantu oleh Biro Administrasi Umum dan Biro Administrasi Akademi dan Kemahasiswaan. Mahasiswa menginginkan pelayanan yang diberikan kepadanya harus baik, namun kadang terjadi yang sebaliknya. Keadaan seperti ini sering menjadi kendala dalam proses belajar mengajar.

5. Disiplin Dosen yang rendah

Dosen yang masih muda biasanya membawa idealismenya masing-masing. Tindakan yang demikian terkadang kurang menyadari untuk bertindak disiplin. Sebagai contoh tindakan indisipliner adalah datang tidak tepat waktu, sehingga kuliah yang seharusnya diisi oleh yang bersangkutan digantikan orang lain.

6. Kurangnya Penguasaan Dosen dalam Praktikum

Dalam perguruan tinggi komputer, peranan instruktur yang berkualitas sangat diperlukan karena materi praktek sangat mendukung teori-teori yang telah diterima. STMIK Dian Nuswantoro memiliki tenaga pengajar

sekaligus instruktur yang memiliki dasar pendidikan komputer sebanyak 25 orang, sedangkan yang lainnya dari berbagai disiplin ilmu yang lain.

Setelah diidentifikasi variabel internal yang merupakan keunggulan dan kelemahan yang ada, langkah berikutnya adalah menentukan bobot dan penilaian terhadap setiap variabel. Pemberian bobot pada setiap variabel ditentukan berdasarkan kebijaksanaan pihak manajemen STMIK Dian Nuswantoro. Sedang dalam menentukan nilai dari masing-masing variabel, yaitu dengan menyebarkan daftar pertanyaan yang telah disediakan kepada responden dengan skala mulai dari sangat setuju sampai dengan sangat tidak setuju. Masing-masing skala diberi nilai minimal 0 (nol) sampai dengan maksimal 4 (empat). Kemudian jawaban dari responden dijumlahkan dan dicari nilai rata-rata (mean). Setelah ditentukan bobot dan nilai, maka dapat dihitung nilai total (*weight score*) menjadi nilai tertimbang, yang merupakan perkalian antara bobot dengan nilai.

Hasil kuesioner yang telah diolah dapat dilihat pada lampiran I. Hasil analisis variabel internal STMIK Dian Nuswantoro dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel X
Hasil Analisis Variabel Internal

KODE	FAKTOR INTERNAL	BOBOT	NILAI	NILAI TERTIMBANG
	<u>KEUNGGULAN :</u>			
S1	Rasio Dosen Yang Cukup	0,07	4	0,28
S2	Banyaknya Jumlah Mahasiswa	0,07	4	0,28
S3	Ketrampilan Dosen	0,04	3	0,12
S4	Loyalitas Dosen	0,05	2	0,10
S5	Pendidikan dan Latihan Dosen	0,04	3	0,12
S6	Kelengkapan Fasilitas	0,06	4	0,24
S7	Kualitas dan Kemudahan Penggunaan Fasilitas	0,03	2	0,06
S8	Ketenangan dan Kenyamanan Lokasi	0,04	2	0,08
S9	Status Perguruan Tinggi	0,06	4	0,24
S10	Materi dan Silabus yang Ditawarkan	0,06	3	0,18
S11	Kecapatan dan Kemudahan Informasi	0,05	2	0,10
S12	Dukungan Pimpinan	0,06	2	0,12
	<u>KELEMAHAN :</u>			
W1	Pendidikan dan Jenjang Kepangkatan Tenaga Pengajar Yang masih rendah	0,08	4	0,32
W2	Sedikitnya Program Studi yang Ditawarkan	0,06	3	0,18
W3	Kurangnya Tenaga Trampil Dalam Teknik Pendidikan	0,07	4	0,28
W4	Sistem Pelayanan yang kurang baik	0,07	3	0,21
W5	Disiplin Dosen yang rendah	0,05	2	0,10
W6	Kurangnya Penguasaan Dosen Dalam Praktikum	0,05	3	0,15
	TOTAL	1,00		3,14

Sumber : Data primer yang diolah

Total nilai yang diperoleh dari analisis internal sebesar 3,14 menunjukkan bahwa STMIK Dian Nuswantoro cukup kuat memanfaatkan keunggulan yang dimiliki dalam menekan kelemahan yang ada.

Dilihat dari faktor keunggulan, maka faktor keunggulan yang memperoleh nilai tertimbang tertinggi adalah Rasio Dosen Yang Cukup dan Banyaknya Jumlah Mahasiswa, kemudian diikuti oleh faktor Kelengkapan Fasilitas dan Status Perguruan Tinggi. Apabila dibandingkan dengan STMIK yang lain, jumlah mahasiswa STMIK Dian Nuswantoro adalah paling besar.

Untuk faktor kelemahan, yang perlu diperhatikan adalah Pendidikan dan Jenjang Kepangkatan Tenaga Pengajar Yang Masih Rendah, Kurangnya Tenaga Trampil Dalam Teknik Pendidikan serta Sistem Pelayanan Yang Kurang Baik. Dari kelemahan ini, STMIK Dian Nuswantoro perlu mengevaluasi tentang hal-hal^A tersebut.

Untuk menentukan SAP, maka perlu diadakan klasifikasi variabel internal sebagai berikut :

1. Penentuan Interval

$I = (\text{Skala maks.} - \text{Skala min}) / \text{Jumlah klasifikasi.}$

$$I = [(4-1) / 6]$$

$$I = 3/6 \text{ atau } 0,5$$

2. Pengelompokan posisi persaingan

NILAI	POSISI
1 – 1.50	Avoid
1.51 – 2.01	Weak
2.02 – 2.52	Tenable
2.53 – 3.03	Favourable
3.04 – 3.54	Strong
3.55 – 4	Dominant

5.1.2. Analisis Faktor Eksternal

A. Faktor Peluang STMIK Dian Nuswantoro

1. Perubahan Teknologi

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini sangat pesat. Ini terlihat hampir di semua bidang usaha, baik pemerintah maupun swasta yang memanfaatkan pemakaian teknologi yang canggih khususnya komputer. Sehingga bagi perusahaan yang menjalankan usahanya masih dengan sistem manual akan tertinggal dengan perusahaan lain. Penerapan komputerisasi di segala bidang ini membuka peluang yang sangat besar bagi perguruan tinggi yang mengkhususkan diri di bidang komputer.

2. Kebutuhan Tenaga kerja Dibidang Komputer yang masih banyak

Perusahaan yang menerapkan sistem komputerisasi akan membutuhkan tenaga kerja untuk mengoperasikannya. Ada *soft ware*

dan *hard ware* yang canggih, tetapi tidak ada tenaga kerja yang mengendalikannya maka istem komputerisasi tersebut akan sia-sia. Dengan demikian peluang tenaga kerja yang bekerja di bidang komputer.

3. Masih Sedikitnya Perguruan Tinggi Komputer

Kemajuan di bidang usaha yang menerapkan teknologi canggih khususnya komputer ini akan sangat membutuhkan tenaga kerja yang siap pakai dalam mengoperasikannya. Perguruan tinggi yang mengkhususkan diri di bidang komputer untuk negara Indonesia pada umumnya dan Jawa Tengah pada khususnya masih sangat terbatas jumlahnya apabila dibandingkan dengan kebutuhan pasar tenaga kerja di bidang komputer. Hal ini akan membuka peluang untuk mendirikan perguruan tinggi komputer di Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah pada umumnya dan di Semarang pada khususnya.

B. Faktor Ancaman STMIK Dian Nuswantoro

1. Kebijakan Pemerintah

Bagi para pemilik modal dan berjiwa usaha, keinginan untuk mendirikan atau mengembangkan usaha di bidang yang lain sangat tinggi. Di Semarang contohnya, adalah BPD Jateng yang mendirikan sekolah tinggi (STIE BPD). Mendirikan perguruan tinggi harus mempunyai persyaratan yang cukup, sesuai dengan kebijakan dari Pemerintah yang bersangkutan. Perijinan mendirikan Perguruan Tinggi

swasta di Jawa Tengah melalui Kopertis Wilayah VI Semarang, yang kemudian diserahkan pada DIKTI. Persetujuan pendirian Perguruan Tinggi swasta tersebut ditentukan oleh Tim dari Kopertis.

2. Adanya Pesaing Baru.

Keberhasilan dan kemajuan usaha merupakan harapan bagi setiap Perguruan Tinggi, baik untuk STMIK Dian Nuswantoro sendiri dan STMIK yang lain. Sehingga masing-masing Perguruan Tinggi tersebut saling berlomba untuk menawarkan fasilitas yang dimiliki. Dengan demikian terjadi persaingan diantara Perguruan Tinggi khususnya Perguruan Tinggi Komputer tersebut untuk dapat menarik minat calon mahasiswa yang akan masuk.

Setelah diidentifikasi variabel peluang dan ancaman, langkah selanjutnya adalah menentukan bobot dan penilaian pada setiap variabelnya. Penilaian dilakukan dengan menggunakan metode survei yaitu dengan memberikan kuesioner kepada para responden.

Sebagai responden untuk faktor eksternal adalah staf dosen dan mahasiswa di beberapa Perguruan Tinggi Komputer di Semarang yaitu staf dosen dan mahasiswa STMIK "AKI" dan STMIK Stikubank.

- Responden yang diambil dari staf dosen dan mahasiswa sekolah tinggi lain, dianggap merupakan pendapat dari pesaing terdekat. Responden dihadapkan pada pertanyaan berskala yang diberi nilai minimal 0 sampai dengan maksimal 4. Kemudian jawaban dijumlahkan dan dicari rata-ratanya. Skala tersebut mengandung arti :

Nilai 0 = sangat tidak setuju

Nilai 1 = kurang setuju

Nilai 2 = cukup setuju

Nilai 3 = setuju

Nilai 4 = sangat setuju

Setelah bobot diberikan dan diberi nilai maka dapat dihitung nilai total (*weight score*) menjadi nilai tertimbang, yang merupakan perkalian antara bobot dengan nilai. Data kuesioner variabel eksterna yang diolah dapat dilihat pada lampiran II. Hasil analisis faktor eksternal STMIK Dian Nuswantoro, dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel XI
Hasil Analisis Faktor Eksternal

KODE	FAKTOR INTERNAL	BOBOT	NILAI	NILAI TERTIMBANG
O1	<u>PELUANG</u> : Perubahan Teknologi	0,25	3	0,75
O2	Kebutuhan Tenaga Kerja di Bidang Komputer yang masih Banyak	0,49	4	1,96
O3	Masih Sedikitnya Perguruan Tinggi Komputer	0,26	4	1,04
	TOTAL	1		3,75
T1	<u>ANCAMAN</u> : Kebijakan Pemerintah	0,40		1,60
T2	Adanya Pesaing Baru	0,60		1,80
	TOTAL	1	-	3,40

Sumber : Data primer yang diolah

5.2. Analisis SWOT Matriks

Analisis SWOT Matriks merupakan analisis yang digunakan untuk menghasilkan alternatif strategi. Analisis ini menggunakan variabel-variabel : keunggulan (Strenght), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Treaths).

Dari analisis faktor internal dan faktor eksternal tersebut, dapat dibuat Matriks posisi SWOT seperti tabel berikut :

Tabel XII
Matriks Posisi SWOT

ETOP \ SAP	IDEAL	MATURE	SPECULATIVE	TROUBLE
DOMINANT	I	I	I	I
STRONG	I	I	I (*)	I
FAVOURABLE	I	I	I	D
TENABLE	I	I	D	D
WEAK	I	D	D	D
AVOID	D	D	D	D

Keterangan :

I = Invest

D = Divest

(*) = Posisi STMIK Dian Nuswantoro

Atas dasar posisi usaha tersebut diatas, yaitu posisi ETOP pada kelompok Speculative dan posisi SAP pada kelompok Strong, maka strategi yang tepat untuk dikembangkan oleh STMIK Dian Nuswantoro adalah Strategi Investasi / Pertumbuhan. Strategi ini dapat diimplementasikan antara lain dengan melaksanakan strategi konsentrasi dan Strategi Diversifikasi Konsentrik.

Pada Strategi Konsentrasi, mengarahkan sumber daya dan dana yang ada untuk digunakan sebagai pengembangan usaha yang selama ini dijalankan.

Pada STMIK Dian Nuswantoro, strategi ini diwujudkan dengan meningkatkan pengetahuan dan kemampuan para tenaga pengajar dan mengikutsertakan para dosen untuk melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi dan pelatihan-pelatihan di komputer.

Pada Strategi Diversifikasi Konsentrik, ini terjadi apabila STMIK Dian Nuswantoro memutuskan untuk melakukan ekspansi usaha dengan menambah unit usaha baru yang masih ada kaitannya dengan bidang usaha yang selama ini dijalankan baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan Strategi ini, dapat diambil contoh bahwa STMIK Dian Nuswantoro membuka bidang usaha baru antara lain : mendirikan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Akademi Bahasa Asing, Akademi Akuntansi dan lain sebagainya.

BAB VI

PENUTUP

6.1. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dipaparkan dalam bab V, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Dalam analisis faktor Internal dan faktor Eksternal STMIK Dian Nuswantoro, nilai tertimbang dari faktor Internal adalah 3,14 yang berarti bahwa posisi STMIK Dian Nuswantoro berada pada posisi diatas rata-rata dibandingkan dengan STMIK-STMIK yang lain di Semarang. Sedangkan dari faktor Eksternal, nilai tertimbang ancaman adalah cukup tinggi yaitu sebesar 3,40 namun demikian peluang bisnis yang cukup tinggi pula yaitu sebesar 3,75 yang berarti bahwa STMIK Dian Nuswantoro berada pada posisi diatas rata-rata dalam menanggapi / merespon adanya pengaruh dari lingkungannya, yang berarti pula bahwa STMIK Dian Nuswantoro tanggap terhadap peluang yang ada.
2. Dari analisis faktor Internal, terlihat bahwa keunggulan yang dimiliki oleh STMIK Dian Nuswantoro yang diberikan bobot tinggi adalah Rasio Dosen Yang Cukup dan Banyaknya Jumlah Mahasiswa masing-masing memiliki bobot sebesar 0,07 kemudian diikuti oleh faktor Kelengkapan fasilitas, Status Perguruan Tinggi, Materi dan Silabus Yang Ditawarkan serta Dukungan Pimpinan masing-masing memiliki bobot 0,06 setelah itu disusul oleh faktor-faktor lainnya.

Sedangkan kelemahan STMIK Dian Nuswantoro yang memiliki bobot tertinggi sebesar 0,08 adalah faktor Pendidikan dan Jenjang Kepangkatan Dosen Yang Masih rendah. Kemudian diikuti oleh faktor Kurangnya Tenaga terampil Dalam Teknik Pendidikan dan Sistem Pelayanan Yang Kurang Baik masing-masing memiliki bobot 0,07 serta diikuti oleh faktor lainnya.

3. Dari kesimpulan pada point 2 diatas, melihat keunggulan dan kelemahan STMIK Dian Nuswantoro yang dikaitkan dengan strategi yang selama ini digunakan, maka dapat disimpulkan bahwa sebenarnya kesempatan untuk melanjutkan studi dan mengikuti pelatihan bagi para dosen sudah dilaksanakan, hanya frekuensinya yang masih kurang, sebab disisi lain hal ini masih merupakan kelemahan bagi STMIK Dian Nuswantoro.
4. Dari matrik posisi SWOT, terlihat bahwa pada posisi ETOP STMIK Dian Nuswantoro berada pada kelompok *Speculative* dan posisi SAP pada kelompok *Strong*, sehingga strategi yang tepat untuk dikembangkan adalah strategi Investasi / Pertumbuhan. Strategi ini diwujudkan dengan tetap menjalankan Strategi Konsentrasi ditambah dnegan menerapkan Strategi Diversifikasi Konsentrik.

6.2. SARAN-SARAN

1. Meskipun program pendidikan dan latihan bagi para dosen telah berjalan, namun perlu peningkatan frekuensinya / seringnya para dosen

mengikuti program pendidikan dan latihan tersebut, sehingga dapat lebih meningkatkan profesionalisme para dosen.

2. Untuk dapat meningkatkan jumlah penerimaan mahasiswa pada tahun yang akan datang, hendaknya STMIK Dian Nuswantoro dapat menutup kelemahan yang ada dengan lebih mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki.
3. Dalam hal peningkatan pelayanan kepada mahasiswa, hendaknya STMIK Dian Nuswantoro dapat lebih mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas yang dimiliki, misalnya : laboratorium yang ada dapat digunakan oleh mahasiswa pada jam-jam diluar kuliah dengan waktu yang lebih lama, sehingga mahasiswa dapat memanfaatkan waktu tersebut untuk menyelesaikan tugas-tugas dan praktek komputer dengan lebih lama.
4. Dalam menerapkan Strategi Diversifikasi Konsentrik, STMIK Dian Nuswantoro dapat mengembangkan usaha baru dengan bidang usaha yang masih ada keterkaitan langsung maupun tidak langsung dengan bidang usaha yang selama ini dijalankan, misalkan dengan mendirikan Sekolah Tinggi Akuntansi, Akademi Bahasa Asing dan lain sebagainya.
5. Dalam rangka peningkatan Manajemen Mutu Total (Total Quality Management) pada perguruan tinggi, hendaknya STMIK Dian Nuswantoro mengikutsetakan mahasiswanya dalam kegicatan-kegiatan yang dapat menunjang kemampuan mahasiswa, misalnya seminar di bidang komputer, karya ilmiah dan kegiatan yang lain. Sehingga STMIK

Dian Nuswantoro sebagai lembaga pendidikan tinggi benar-benar mewujudkan tujuan dari pendidikan yaitu selain memberikan ilmu pengetahuan dan ketrampilan juga dapat merubah sikap seseorang menjadi sikap seorang yang terdidik.

DAFTAR PUSTAKA

Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik*, Binarupa Aksara, Jakarta, 1996.

Alma, Buchori, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Ed 2, Alfa Beta, Bandung, 1992.

Ahmad Ansori Mattjik, *Total Quality Management di Perguruan Tinggi*, Ditjen Dikti, Depdikbud, 1996.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, *Undang-Undang Tentang Sistem Pendidikan Nasional*, Penerbit Sinar Grafika, Jakarta, 1992

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, *Sistem Pendidikan Tinggi di Indonesia*, Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta, 1995.

Ferdinand Augusty, *Modul Manajemen Pemasaran*, BP Undip, Semarang, 1994.

Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Buku Satu, Edisi 8, Salemba Empat, Jakarta, 1995.

Masri Singarimbun, *Metodologi Penelitian Survei*, Penerbit Rajawali, Jakarta, 1995

Paul G dan JP. Guiltinan, *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran*, Terjemahan, Ad 2, Erlangga, Jakarta, 1990.

Porter, Michael P, *The Competitive Advantage Of Nations*, The Mac Millian Press Ltd, London, 1990.

Sallis, Edward, *Total Quality Management In Education*, Kogan Page Limited, Philadelphia, London, 1993.

Stanton, William J, *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran*, Terjemahan, Ad2, Jilid Kedua, Erlangga, Jakarta, 1991.

Suharjo, Susongko, *The Impacts of Foreign Investment on Technological Change in Indonesian Engineering Industries*, Jurnal Ekonomi Indonesia, April 1992.

Suhendro B, *Kerangka Pembangunan Pendidikan Tinggi Jangka Panjang 1996 - 2005*, Ditjen Dikti Depdikbud, 1996.

Suwarsono, *Manajemen Strategik : Konsep, Alat Analisa dan Konteks*, Unit Penerbitan dan Percetakan Akademi Manajemen YKPN, Yogyakarta, 1994.

William, Piercy, Nigel and Giles, *Making SWOT Analysis Work*, Journal Marketing Intellegence and Planning, Vol : 7, Iss : 5-6, 1989.