

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 PERKEMBANGAN LPK YASA LUHUR

Didirikan pada tahun 1990 di Salatiga, Yasa Luhur memiliki tujuan untuk memberikan kesempatan kepada para lulusan SMA/SMK yang kurang beruntung untuk dapat menikmati pendidikan tinggi dalam bidang keahlian (Diploma 1 dan 2), sehingga ketika harus bersaing dalam dunia kerja, lulusan-lulusan ini dapat memiliki kesempatan yang sama untuk bersaing. Program yang ditawarkan adalah Kesekretariatan, Akuntansi dan Teknisi Komputer.

Pada tahun 2008, Yasa Luhur membuka program baru untuk ditawarkan ke public, yaitu KB-TK. Sasaran dari program disini adalah para orang tua yang menginginkan pendidikan berkualitas dengan harga terjangkau bagi putra putrinya.

Peranan dunia pendidikan dalam kemajuan sebuah bangsa sangat besar. Dunia pendidikan harus dapat menghasilkan output berupa tenaga-tenaga kerja yang handal. Akan tetapi, dunia pendidikan kita masih menghadapi banyak sekali permasalahan. Salah satu yang paling umum adalah kesempatan yang sama bagi anak-anak di seluruh pelosok Indonesia, yang berasal dari berbagai suku dan latar belakang untuk dapat mengenyam

pendidikan. Permasalahan equality untuk mendapatkan pendidikan tersebut adalah pada biaya pendidikan yang sering tidak terjangkau oleh sebagian besar kelompok ekonomi masyarakat di Indonesia. Adapun permasalahan yang kedua, dimana terdapat pada struktur pendidikan di Indonesia adalah keminatan peserta didik pada mata pelajaran science and math, yang tidak dapat dipungkiri adalah standar dalam kemajuan sebuah bangsa karena berhubungan langsung dengan IPTEK. Serta yang terakhir adalah penghargaan negara kepada prestasi siswa kurang, sehingga para peserta didik yang mendapat kesempatan untuk mendapatkan pendidikan di luar negeri banyak yang enggan untuk pulang ke tanah air dan memajukan negaranya.

4.2 STRUKTUR ORGANISASI YASA LUHUR

Sesuai dengan surat edaran dari Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 131 tahun 2014 tentang Standar Kompetensi Lulusan Kursus dan Pelatihan, maka LPK harus memenuhi beberapa criteria dalam menentukan apakah seorang siswa dapat dinyatakan lulus dari sebuah LPK. Peraturan tersebut dimaksudkan agar LPK yang semakin marak perkembangannya di Indonesia dapat mempertahankan mutunya dan dapat menyediakan tenaga kerja yang bermutu bagi dunia usaha dan industry, sehingga perusahaan di Indonesia dapat bersaing dengan asing.

Didirikan pada tahun 1990 dan diresmikan oleh Walikota Salatiga pada waktu tersebut, Yasa Luhur sebagai sebuah LKP memiliki tujuan mencerdaskan anak bangsa, dimana prinsip utama yang dipegang teguh adalah bahwa pendidikan adalah hak semua anak. Hal tersebut tampak pada proses penerimaan, dimana ketika terdapat anak yang kelihatan tidak mampu namun memiliki kemauan serta nilai akademis yang cukup bagus, lembaga tidak segan-segan membantu dengan mencarikan calon siswa tersebut sponsor sehingga calon siswa tersebut dapat melanjutkan pendidikannya agar dapat segera bekerja menopang ekonomi keluarganya.

Yasa Luhur dalam menjalankan operasionalnya ditopang oleh beberapa divisi. Terdapat tiga divisi utama dengan tugas yang berbeda-beda namun saling berhubungan. Tiga divisi tersebut adalah:

1. Divisi Pendidikan

Tugas dari divisi pendidikan selain menjalankan proses pembelajaran adalah sensitive terhadap perkembangan dunia usaha dan industry (DUDI), dimana mereka harus mengerti tuntutan pekerjaan dari DUDI yang selalu berkembang dan berubah. Divisi pendidikan harus dapat menangkap tuntutan tersebut dan mengolahnya hingga menjadi kurikulum pembelajaran yang nantinya akan dipakai sebagai panutan oleh rekan-rekan instruktur.

2. Divisi Keuangan

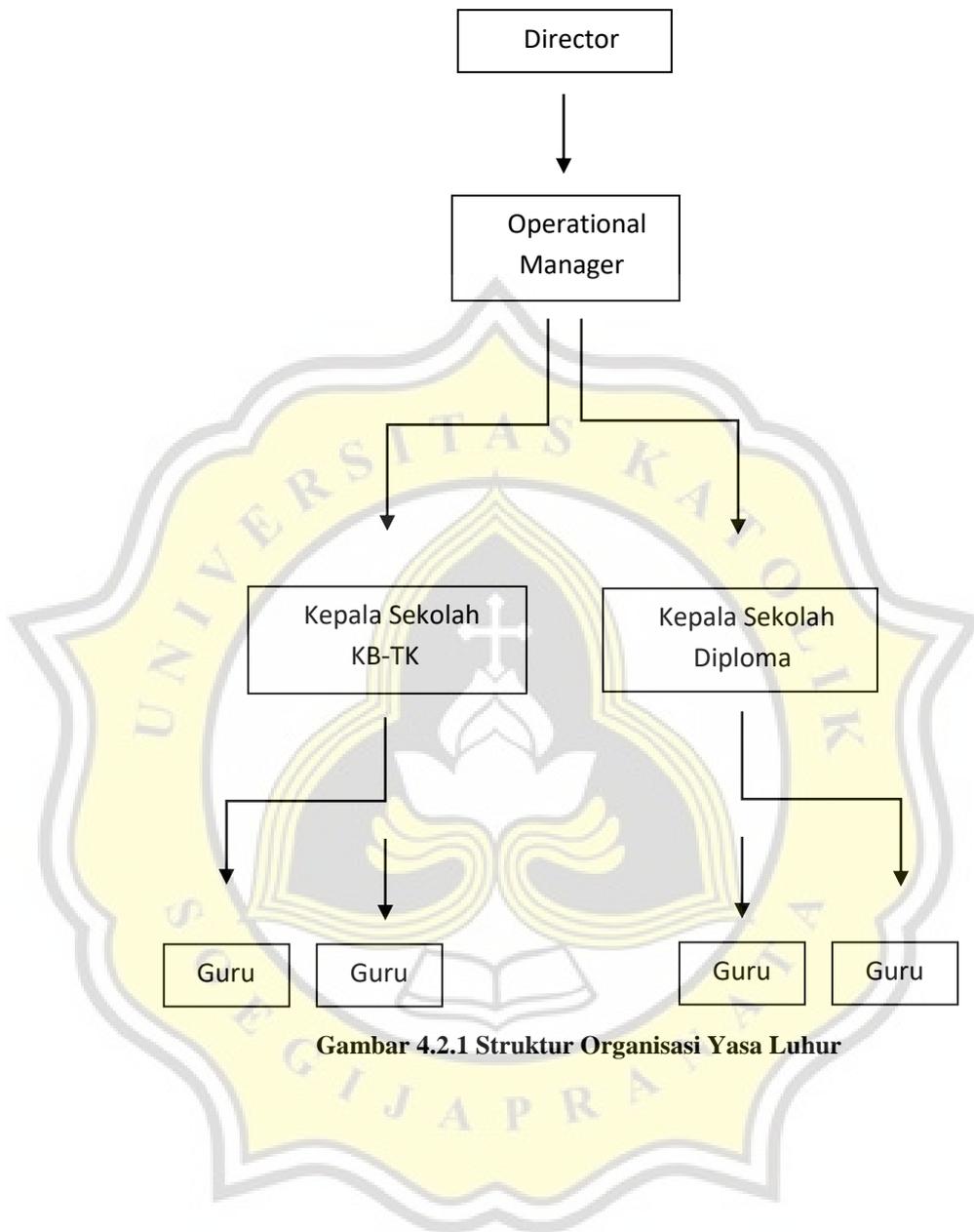
Tugas dari divisi keuangan adalah untuk melaporkan kesehatan cash flow lembaga kepada owner. Selain itu adalah mengamati dan

memastikan bahwa para siswa ataupun sponsor siswa telah melaksanakan tanggung jawabnya. Pelaporan pajak serta penggajian adalah tanggung jawab dari divisi keuangan juga.

3. Divisi Marketing & Humas

Tanggung jawab utama dari divisi ini adalah untuk memastikan bahwa lembaga tetap eksis di masyarakat, mengingat bahwa lembaga ini telah berdiri cukup lama, sehingga masyarakat perlu diingatkan secara continue bahwa lembaga ini masih berdiri. Selain itu adalah memastikan bahwa para lulusan SMA/SMK mengerti akan keunggulan dari lembaga dalam proses pendidikannya, sehingga dapat memberikan keyakinan kepada calon siswa bahwa dengan memilih masuk ke dalam lembaga untuk proses pendidikannya adalah keputusan yang tepat. Divisi ini juga memiliki tanggung jawab untuk menjaga hubungan dengan rekan-rekan perusahaan yang telah menerima para lulusan untuk bekerja di perusahaan mereka, hal ini sangat penting mengingat lembaga bergerak dalam bidang pendidikan vokasi sehingga koneksi dan rekognisi dalam dunia usaha dan industry sangat penting bagi perkembangan dan survival usaha.

Struktur Organisasi Yasa Luhur adalah sebagai berikut:



Gambar 4.2.1 Struktur Organisasi Yasa Luhur

Karakteristik Responden		Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin	Laki-laki	16	32%
	Perempuan	34	68%
Usia	17 - 18	25	50%
	>18 - 19	18	36%
	>19 - 20	5	10%
	>20	2	4%
Tahun Masuk	2015	12	24%
	2016	21	42%
	2017	17	34%

Tabel 4.2.1 Karakteristik Responden

4.3 DESKRIPSI RESPONDEN

Dalam deskripsi berikut ini, maka akan dijelaskan mengenai beberapa factor yang ditemukan dan berpotensi menjadi factor utama dari para calon peserta didik dalam menentukan tempat untuk melanjutkan pendidikannya.

Tabel 4.3.1 Program pendidikan sesuai dengan yang diinginkan.

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	1	2.0
agak setuju	6	12.0
Setuju	27	54.0
sangat setuju	16	32.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Berdasarkan output diatas, maka dapat dilihat bahwa alasan ketersediaan program pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan memegang peranan yang sangat penting dalam pengambilan keputusan oleh calon siswa, sebagaimana dapat dilihat pada table diatas, dimana sebagian besar responden memberikan jawaban pada kolom “setuju” sebesar 54% dari 50 reponden. Hal ini dapat dijelaskan, sebagaimana calon siswa tentunya akan memilih jurusan yang sesuai dengan keinginannya, serta profil lulusan yang sesuai dengan pekerjaan yang mereka minati bilamana telah lulus dari lembaga.

Tabel 4.3.2 Biaya pendidikan terjangkau.

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	1	2.0
agak setuju	12	24.0
Setuju	28	56.0
sangat setuju	9	18.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Biaya pendidikan yang terjangkau juga tampak memegang peranan yang cukup besar dalam pengambilan keputusan oleh calon siswa, dimana sebagian besar responden memberikan jawaban pada kolom “setuju”, 56% dari 50 responden. Keadaan tersebut dapat dijelaskan bahwa calon siswa akan mempertimbangkan biaya yang dibutuhkan untuk menamatkan pendidikannya di lembaga. Apakah calon siswa akan mampu menanggung biaya yang perlu dikeluarkan hingga lulus. Seringkali, alasan inilah yang membuat calon siswa mengurungkan niatnya untuk bersekolah di lembaga meski terdapat keinginan yang besar untuk bergabung.

Tabel 4.3.3 Lokasi kampus strategis berada pada jalur angkutan umum

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	3	6.0
agak setuju	5	10.0
Setuju	28	56.0
sangat setuju	14	28.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Lokasi kampus tampaknya juga menjadi salah satu bahan pertimbangan bagi sebagian besar calon siswa, mengingat tidak semua memiliki kendaraan pribadi. Sebesar 56% responden menganggap bahwa lokasi lembaga pendidikan memegang peranan penting dalam mengambil keputusan apakah akan kuliah di lembaga atau tidak.

Tabel 4.3.4 Reputasi lembaga dikenal baik

Keterangan	Frequency	Percent
agak setuju	12	24.0
Setuju	33	66.0
sangat setuju	5	10.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Reputasi sebuah lembaga pendidikan tentunya akan membuat lembaga tersebut sukses, dan tampaknya hal tersebut juga berlaku dalam benak calon siswa dalam pengambilan keputusannya untuk memilih lembaga mana yang akan dituju. Hal ini diperkuat oleh hasil survey yang menunjukkan bahwa 66% responden menjawab pada kolom “setuju”, bahwa reputasi lembaga sangat penting untuk diperhatikan. Pertimbangan ini merujuk pada pertimbangan calon peserta didik mengenai status ijazahnya di dunia kerja, apakah perusahaan akan melirik mereka atau tidak ketika mereka melamar pekerjaan. Tentunya bila mereka adalah lulusan dari lembaga pendidikan yang telah mempunyai nama, akan sangat membantu mereka dalam persaingan untuk mendapat pekerjaan.

Tabel 4.3.5 Kemudahan mendapatkan pekerjaan setelah lulus

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	2	4.0
agak setuju	13	26.0
Setuju	19	38.0
sangat setuju	16	32.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Bagi peserta didik, kemudahan mendapatkan pekerjaan tentunya menjadi bahan pertimbangan tersendiri. Setelah menempuh pendidikan dalam kurun waktu tertentu, tentunya berharap agar mendapatkan pekerjaan yang layak sesuai dengan apa yang telah dipelajari. Sehingga sesuai dengan

hasil survey yang telah dilakukan, dimana terdapat perbedaan yang tipis antara responden yang menjawab pada kolom “setuju” dan “sangat setuju”.

Tabel 4.3.6 Metode pengajaran menarik dan tidak membosankan

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	2	4.0
agak setuju	10	20.0
Setuju	27	54.0
sangat setuju	11	22.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Metode pembelajaran yang menarik dan tidak membosankan merupakan bahan pertimbangan tersendiri bagi calon peserta, sebagaimana tampak pada table diatas, dimana responden menjawab sebagian besar pada kolom “setuju”. Hal tersebut dapat dipahami, sebagaimana metode yang konvensional hanya akan membuat peserta didik jenuh di dalam kelas sehingga materi pendidikan ataupun pelatihan akan sulit diserap oleh peserta didik.

Tabel 4.3.7 Kualifikasi pengajar memadai

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	1	2.0
agak setuju	5	10.0
Setuju	35	70.0
sangat setuju	9	18.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Kualifikasi pengajar yang sesuai dengan bidangnya akan memberikan dorongan yang cukup besar dalam hal kepercayaan masyarakat akan kredibilitas lulusan lembaga tersebut. Sebagaimana yang ditunjukkan oleh tabel tersebut, dimana sebagian besar responden memberikan jawaban pada kolom “setuju”, bahwa hal tersebut merupakan salah satu bahan pertimbangan yang penting untuk dipertimbangkan.

Tabel 4.3.8 Penghargaan yang telah diterima oleh lembaga

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	8	16.0
agak setuju	20	40.0
Setuju	16	32.0
sangat setuju	6	12.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Penghargaan yang diterima oleh lembaga tampaknya kurang berperan penting dalam pengambilan keputusan oleh calon peserta didik, meskipun hal tersebut masih menjadi bahan pertimbangan. Kondisi tersebut dapat dilihat bahwa sebagian besar responden menjawab pada kolom “agak setuju”.

Tabel 4.3.9 Fasilitas-fasilitas lengkap dan menunjang proses belajar.

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	13	26.0
Setuju	23	46.0
sangat setuju	10	20.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Fasilitas pembelajaran yang dimiliki oleh lembaga pendidikan tentunya harus lengkap sesuai dengan jurusan yang ditawarkan agar dapat memberikan materi pendidikan dan pelatihan yang memadai kepada peserta didiknya. Hal ini tampaknya juga telah menjadi mindet calon peserta didik dalam menentukan ke lembaga pendidikan mana calon siswa akan melanjutkan pendidikan-nya. Tampak pada tabel sebagian besar responden memberikan jawabannya pada kolom “setuju”.

Tabel 4.3.10 Sosialisasi dan promosi

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	6	12.0
agak setuju	16	32.0
Setuju	26	52.0
sangat setuju	2	4.0
Total	50	100.0

Sosialisasi: Data yang diolah tahun 2017

Lembaga perlu melakukan sosialisasi tentang dirinya setiap kali ada kesempatan, agar pasar selalu mengingat mereka. Poin ini juga yang dapat membangun mindset pasar akan lembaga pendidikan mana yang kredibel, dan membantu lembaga memenangkan persaingan pasar. Tampak pula pada tabel diatas bahwa responden menganggap hal tersebutlah yang membuat mereka akhirnya memilih lembaga ini untuk melanjutkan pendidikannya, dimana sebesar 52% responden menjawab pada kolom “setuju”.

Tabel 4.3.11 Kemegahan gedung dan luas.

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	28	56.0
Setuju	16	32.0
sangat setuju	2	4.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Penampilan lembaga secara fisik memegang peranan bagi calon peserta didik, meskipun bukan yang utama, akan tetapi dapat mempengaruhi pengambilan keputusan. Oleh karena itulah sebagian besar responden menjawab pada kolom “agak setuju”. Lembaga harus tetap memperhatikan penampilannya, karena hal tersebut menggambarkan kesuksesan serta eksistensi lembaga di pasar, dan dapat memberikan kebanggaan tersendiri bagi para lulusannya bahwa mereka berasal dari lembaga pendidikan tersebut.

Tabel 4.3.12 Staff yang ramah

Keterangan	Frequency	Percent
sangat tidak setuju	2	4.0
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	9	18.0
Setuju	25	50.0
sangat setuju	10	20.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Staff yang dapat dengan ramah melayani akan memberikan nilai tambah tersendiri bagi lembaga. Dimulai dari saat para calon peserta didik datang meminta informasi, daftar ulang hingga fitting jas alamamater. Bila calon peserta didik merasa mereka dilayani dengan baik, maka akan dapat menjadi buah bibir yang baik di pasar. Oleh karena itulah dapat dilihat pada tabel diatas bahwa para responden sebagian besar memberikan jawaban pada kolom “setuju”.

Tabel 4.3.13 Implementasi keahlian secara nyata dalam dunia kerja

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	1	2.0
agak setuju	9	18.0
Setuju	25	50.0
sangat setuju	15	30.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Penempatan siswa pada beberapa perusahaan rekanan lembaga menjadi hal yang dipertimbangkan pula oleh para calon siswa sebelum memilih untuk masuk. Hal ini menjadi bahan pertimbangan calon siswa dikarenakan menunjukkan relasi kerja lembaga dengan dunia kerja, suatu hal yang sangat penting bagi lembaga pendidikan yang bergerak dalam dunia vocational (pendidikan life skill). Oleh karena itulah, para responden memberikan penilaian pada kolom “setuju” sebesar 50% dan “sangat setuju” sebesar 30%.

Tabel 4.3.14 Proses penerimaan sederhana

Keterangan	Frequency	Percent
sangat tidak setuju	2	4.0
tidak setuju	8	16.0
agak setuju	10	20.0
Setuju	22	44.0
sangat setuju	8	16.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Proses penerimaan yang jelas dan tidak berbelit-belit juga merupakan hal yang diperhatikan. Hal-hal apa saja yang perlu dipersiapkan untuk mendaftar, kapan tes penerimaan, wawancara akhir, dan lain-lain. Hal-hal tersebut bila dipersiapkan dengan baik oleh lembaga akan sangat berpengaruh terhadap kepuasan calon peserta didik, sebagaimana digambarkan oleh responden yang menjawab pada kolom “setuju” sebesar 44%.

Tabel 4.3.15 Beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	5	10.0
agak setuju	12	24.0
Setuju	23	46.0
sangat setuju	10	20.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Tentunya tidak semua siswa dapat menempuh masa pendidikan atas dana mereka sendiri, sehingga ketersediaan beasiswa juga menjadi bahan acuan bagi siswa yang kurang mampu namun memiliki prestasi akademik yang bagus. Sebesar 46% dari responden menilai bahwa ketersediaan beasiswa oleh lembaga menjadi bahan pertimbangan.

Tabel 4.3.16. Arahan orang tua

Keterangan	Frequency	Percent
sangat tidak setuju	3	6.0
tidak setuju	17	34.0
agak setuju	14	28.0
Setuju	15	30.0
sangat setuju	1	2.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Arahan dari orang tua untuk memilih lembaga pendidikan merupakan bahan pertimbangan bagi calon peserta didik tentunya. Bagaimanapun, orang tua tentunya telah mengumpulkan informasi jauh sebelum para calon peserta didik memiliki bayangan akan melanjutkan pendidikannya ke lembaga mana. Akan tetapi ada pula calon peserta didik yang telah memiliki prinsip akan melanjutkan pendidikannya ke suatu lembaga tanpa arahan dari orang tua. Tampak pada tabel diatas, sebanyak 34% responden menyatakan bahwa mereka memilih akan melanjutkan pendidikan ke suatu lembaga tanpa arahan dari orang tua, akan tetapi sebesar 30% responden menjawab bahwa mereka melanjutkan berdasarkan arahan dari orang tua. Sehingga dapat dikatakan bahwa arahan dari orang tua masih memegang peranan yang sangat penting bagi calon peserta didik dalam mengambil keputusan.

Tabel 4.3.17. Lembaga telah terakreditasi.

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	5	10.0
agak setuju	8	16.0
Setuju	23	46.0
sangat setuju	14	28.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Akreditasi merupakan hal yang sangat penting semakin disosialisasikannya hal tersebut oleh dinas dan institusi pemerintahan terkait kepada masyarakat, sehingga semakin banyak masyarakat yang

memahami apakah itu akreditasi suatu lembaga. Hal tersebut sejalan dengan jawaban yang diberikan oleh responden, dimana sebagian besar memberikan jawabannya pada kolom “setuju” sebesar 46% dan “sangat setuju” sebesar 28%.

Tabel 4.3.18 Laboratorium computer lengkap dan nyaman

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	5	10.0
agak setuju	18	36.0
Setuju	21	42.0
sangat setuju	6	12.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Perlengkapan pendidikan yang nyaman menjadi sangat penting bagi sebuah lembaga untuk berjuang memenangkan persaingan pasar, dan bagi lembaga yang bergerak dalam life skill yang berhubungan dengan penggunaan computer maka laboratorium computer yang up to date dan nyaman menjadi ujung tombak dalam persaingan. Sebagaimana yang diutarakan oleh responden melalui jawabannya, dimana sebesar 42% menyatakan bahwa hal tersebut adalah alasan mereka memilih lembaga ini untuk melanjutkan pendidikannya.

Tabel 4.3.19 Waktu kelulusan cepat

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	16	32.0
Setuju	22	44.0
sangat setuju	8	16.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Bagi lembaga vocational, waktu kelulusan para siswa untuk dapat segera terjun ke dunia kerja dengan skill yang memadai merupakan tantangan tersendiri. Hal ini disebabkan bila terlalu lama mempersiapkan dan memperhatikan hasil, maka ketika siswa diterjunkan ke dalam dunia kerja maka slot pekerjaan yang tersedia sudah akan diisi oleh siswa dari lembaga vocational pesaing. Bila terlalu cepat dan siswa belum matang maka nama dan reputasi lembaga yang dipertaruhkan. Akan tetapi, bagi para calon siswa, hal ini merupakan pertimbangan yang cukup signifikan, mengingat tujuan mereka mengambil sekolah vocational adalah untuk dapat segera bekerja dan membantu ekonomi keluarga. Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa sebesar 44% dari responden menjawab “setuju” bahwa mereka memilih lembaga ini karena mampu menyiapkan siswanya dalam waktu yang cepat namun tetap menjadi prioritas dunia kerja dalam pilihan tenaga kerja terampil.

Tabel 4.3.20 Arahan oleh tetangga yang alumni Yasa Luhur

Keterangan	Frequency	Percent
sangat tidak setuju	5	10.0
tidak setuju	22	44.0
agak setuju	13	26.0
Setuju	8	16.0
sangat setuju	2	4.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Meskipun marketing WOM atau word of mouth merupakan strategi marketing yang paling efektif, namun sebagian besar dari responden menyatakan bahwa mereka memutuskan untuk memilih lembaga ini bukan karena diarahkan oleh tetangga. Sebanyak 44% responden menyatakan bahwa mereka tidak menjadikan arahan tetangga sebagai bahan pertimbangan dalam memilih lembaga untuk melanjutkan pendidikan.

Tabel 4.3.21 Ruang kuliah yang nyaman

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	5	10.0
agak setuju	12	24.0
Setuju	25	50.0
sangat setuju	8	16.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 201

Ketersediaan sarana dan prasarana penunjang pembelajaran tentunya menjadi perhatian tersendiri bagi lembaga, dan tentunya bagi calon peserta didik. Peserta didik akan merasa nyaman belajar di lembaga yang dapat memberikan kenyamanan selama proses pendidikan berlangsung serta para pengajarnya tidak kelihatan kepayahan menyampaikan materi serta pelatihan yang telah dipersiapkan. Sebanyak 50% responden setuju bahwa fasilitas lembaga menjadi bahan pertimbangan mereka dalam menentukan tujuan dalam melanjutkan pendidikan-nya.

Tabel 4.3.22 Pengajar yang berkualifikasi dalam bidangnya

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	1	2.0
agak setuju	6	12.0
Setuju	29	58.0
sangat setuju	13	26.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Kualifikasi pengajar dalam memajukan sebuah lembaga merupakan suatu hal yang signifikan, yang harus diperhatikan oleh lembaga secara seksama ketika melakukan recruitment, dan tampaknya hal ini menjadi concern tersendiri bagi para calon siswa dalam menentukan pilihannya. Sebanyak 58% responden menyatakan bahwa mereka setuju dalam menentukan

tempat kuliah yang dilihat adalah kualifikasi pengajarnya dalam bidang mereka.

Tabel 4.3.23 Banyaknya lulusan yang sukses

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	13	26.0
Setuju	27	54.0
sangat setuju	6	12.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Profil lulusan bukan rahasia lagi menjadi bukti keberhasilan lembaga dalam mendidik siswanya, sehingga tidak heran bila para alumni dijadikan bahan pertimbangan oleh pasar dalam menentukan tempat pendidikan lanjut. Sebanyak 54% responden menyatakan bahwa mereka menggunakan alumni lembaga sebagai patokan untuk menentukan apakah mereka akan masuk dan berkuliah di lembaga ini atau tidak.

Tabel 4.3.24 Materi perkuliahan mudah dimengerti

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	9	18.0
Setuju	32	64.0
sangat setuju	5	10.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Metode penyampaian materi oleh pengajar menjadi ujung tombak dalam keberhasilan para peserta didiknya menyerap materi yang diberikan, sehingga kreatifitas pengajar ditantang untuk selalu dapat memberikan dengan cara yang menarik. Siswa yang merasa senang dalam kelas akan memiliki semangat belajar yang tinggi, dan hal tersebut dapat menjadi salah satu nilai plus bagi lembaga, dimana siswa akan bercerita kepada temannya dan bagi orang tua yang melihat bahwa putranya menjadi rajin belajar dan kuliah. Tampak pada tabel diatas bahwa sebesar 64% responden memberikan jawaban pada tabel “setuju”, dimana metode penyampaian materi dalam kelas dan pelatihan adalah salah satu tolak ukur dalam pengambilan keputusan.

Tabel 4.3.25 Pengenalan oleh masyarakat

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	4	8.0
agak setuju	16	32.0
Setuju	21	42.0
sangat setuju	9	18.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Eksistensi lembaga di masyarakat tentunya memegang peranan yang sangat penting, bila lembaga tidak eksis maka darimana mereka akan dapat memenangkan persaingan pasar? Selain itu pula, lembaga yang telah eksis lama di masyarakat akan memberikan kepercayaan kepada pasar bahwa lembaga ini telah lama menggeluti bidangnya, sehingga tentunya akan memiliki kualitas yang berbeda dengan pesaingnya. Sebanyak 42% responden memberikan jawabannya pada kolom “setuju” bahwa dikenalnya lembaga di masyarakat merupakan salah satu bahan pertimbangan.

Tabel 4.3.26 Biaya kuliah dapat dicicil

Keterangan	Frequency	Percent
tidak setuju	3	6.0
agak setuju	11	22.0
Setuju	32	64.0
sangat setuju	4	8.0
Total	50	100.0

Sumber: Data yang diolah tahun 2017

Selain ketersediaan beasiswa bagi siswa kurang mampu yang berprestasi, ketersediaan pilihan untuk dapat mencicil biaya kuliah bagi yang tidak masuk kategori mendapatkan beasiswa dapat membantu lembaga untuk melebarkan pangsa pasarnya, sehingga dapat membantu semakin banyak calon siswa dan meningkatkan revenue lembaga. Sebanyak 64% responden menilai bahwa opsi inilah yang membuat mereka memilih lembaga ini untuk melanjutkan studinya.

4.4 ANALISIS FAKTOR

Analisis factor adalah analisis yang dimaksudkan untuk menemukan variable baru yang disebut factor yang jumlahnya lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah variable asli yang tidak berkorelasi satu sama lainnya. Atas dasar inilah maka digunakan analisis factor untuk mengetahui factor-faktor yang menentukan pengambilan keputusan calon siswa dalam menentukan pilihannya dalam penentuan LPK Yasa Luhur untuk meneruskan pendidikan lanjutnya.

1. KMO and Bartlett's Test

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.752
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	622.731
	df	253
	Sig.	.000

Sumber: Data Primer yang diolah

Tabel 4.4.1 Hasil Analisis KMO and Bartlett's Test

Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa hasil analisis menghasilkan nilai sebesar 0.752 pada sisi KMO measure of sampling adequacy. Nilai tersebut menunjukkan bahwa hasil analisis baik, mengingat bahwa 0.752 berada diatas 0.5. Selain itu adalah nilai Bartlett's Test of Sphericity berada pada nilai 622.731 dengan nilai signifikansi sebesar

0.000, sehingga dapat dikatakan bahwa hasil tersebut memenuhi syarat mengingat signifikansi berada di bawah 0.05 (5%).

2. Anti Image Matrices

No	Item Pertanyaan	MSA
1	Alasan saya memilih Yasa Luhur ini adalah karena biaya pendidikan yang terjangkau.	0.680
2	Lokasi kampus yang strategis berada pada jalur angkutan umum.	0.726
3	Reputasi lembaga yang sudah dikenal dengan baik .	0.728
4	Kemudahan dalam mendapatkan pekerjaan setelah lulus	0.737
5	Metode pengajaran yang menarik dan tidak membosankan	0.787
6	Kualifikasi pengajar yang memadai untuk kuliah di lembaga ini	0.658
7	Penghargaan-penghargaan yang telah diterima oleh lembaga ini merupakan alasan saya kuliah di tempat ini	0.818

8	Adanya fasilitas-fasilitas yang lengkap dan menunjang proses belajar	0.728
9	Adanya Sosialisasi serta promosi yang dilakukan melalui spanduk, radio dan surat kabar	0.529
10	Kemegahan gedung yang luas	0.831
11	Adanya staff yang ramah melayani	0.654
12	Saya memilih Yasa Luhur karena siswa ditempatkan pada perusahaan tertentu ketika akhir semester untuk mengimplementasikan keahlian yang telah dipelajari	0.796
13	Ketersediaan beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu	0.758
14	Arahan dari orang tua	0.760
15	Saya memilih Yasa Luhur karena lembaga ini telah terakreditasi	0.770
16	Saya memilih Yasa Luhur karena laboratorium komputernya lengkap dan nyaman	0.841
17	Waktu kelulusan yang lebih cepat daripada LPK yang	0.794

	lain	
18	Fasilitas ruang kuliah yang nyaman (AC,bangku kuliah yang bagus)	0.832
19	Para pengajar yang berkualifikasi dalam bidangnya	0.723
20	Saya memilih Yasa Luhur karena lulusannya telah banyak yang bekerja sehingga sukses	0.640
21	Penyampaian materi perkuliahan oleh pengajar yang mudah dimengerti.	0.879
22	Lembaga ini telah dikenal oleh masyarakat, sehingga saya memilih kuliah ditempat ini.	0.795
23	Biaya kuliah yang dapat dicicil	0.628

Tabel 4.4.2 Hasil Analisis Anti Image Matrices (Sumber: Data Primer yang diolah)

Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa hasil pengolahan data menunjukkan bahwa tiap poin dari variable memiliki hasil diatas 0.5, sehingga variable tersebut dapat diolah lebih lanjut.

3. Communalities

Proses berikut yang harus dilakukan adalah factoring, atau menurunkan satu atau lebih factor dari variable yang telah lolos uji pada variable sebelumnya.

Communalities

		Initial	Extraction
Q1	Alasan saya memilih Yasa Luhur ini adalah karena biaya pendidikan yang terjangkau.	1.000	.625
Q2	Lokasi kampus yang strategis berada pada jalur angkutan umum.	1.000	.730
Q3	Reputasi lembaga yang sudah dikenal dengan baik .	1.000	.734
Q4	Kemudahan dalam mendapatkan pekerjaan setelah lulus.	1.000	.774
Q5	Metode pengajaran yang menarik dan tidak membosankan.	1.000	.640
Q6	Kualifikasi pengajar yang memadai untuk kuliah di lembaga ini.	1.000	.689
Q7	Penghargaan-penghargaan yang telah diterima oleh lembaga ini merupakan alasan saya kuliah di tempat ini.	1.000	.521
Q8	Adanya Fasilitas-fasilitas yang lengkap dan menunjang proses belajar.	1.000	.752
Q9	Adanya Sosialisasi serta promosi yang dilakukan melalui spanduk, radio dan surat kabar.	1.000	.778
Q10	Kemegahan gedung yang luas.	1.000	.679
Q11	Adanya staff yang ramah melayani.	1.000	.847
Q12	Saya memilih Yasa Luhur karena siswa ditempatkan pada perusahaan tertentu ketika akhir semester untuk mengimplementasikan keahlian yang telah dipelajari	1.000	.648
Q13	Ketersediaan beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.	1.000	.738
Q14	Arahan dari orang tua.	1.000	.706
Q15	Saya memilih Yasa Luhur karena lembaga ini telah terakreditasi.	1.000	.663

Q16	Saya memilih Yasa Luhur karena laboratorium komputernya lengkap dan nyaman	1.000	.779
Q17	Waktu kelulusan yang lebih cepat daripada LPK yang lain.	1.000	.639
Q18	Fasilitas ruang kuliah yang nyaman (AC,bangku kuliah yang bagus).	1.000	.751
Q19	Para pengajar yang berkualifikasi dalam bidangnya.	1.000	.763
Q20	Saya memilih Yasa Luhur karena lulusannya telah banyak yang bekerja sehingga sukses.	1.000	.547
Q21	Penyampaian materi perkuliahan oleh pengajar yang mudah dimengerti.	1.000	.663
Q22	Lembaga ini telah dikenal oleh masyarakat, sehingga saya memilih kuliah ditempat ini.	1.000	.799
Q23	Biaya kuliah yang dapat dicicil.	1.000	.684

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabel 4.4.3 Hasil Analisis Communalities (Sumber: Data Primer yang Diolah)

Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa hasil extraction terbesar adalah pada Q22, yaitu sebesar 0.799 (79.9%) dan yang terkecil adalah pada poin Q7, yang bernilai sebesar 0.521 (52.1%).

4. Total variance Explained

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared			Rotation Sums of Squared		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	7.532	32.748	32.748	7.532	32.748	32.748	4.700	20.437	20.437
2	3.027	13.159	45.907	3.027	13.159	45.907	2.490	10.834	31.271
3	1.969	8.561	54.469	1.969	8.561	54.469	2.464	10.713	41.984
4	1.509	6.559	61.028	1.509	6.559	61.028	2.340	10.174	52.158
5	1.087	4.728	65.755	1.087	4.728	65.755	2.111	9.180	61.337
6	1.026	4.459	70.214	1.026	4.459	70.214	2.042	8.877	70.214
7	.959	4.171	74.385						
8	.907	3.942	78.327						
9	.732	3.183	81.509						
10	.579	2.518	84.027						
11	.523	2.272	86.300						
12	.510	2.216	88.515						
13	.481	2.092	90.608						
14	.424	1.842	92.449						

15	.365	1.587	94.037				
16	.305	1.328	95.364				
17	.222	.967	96.331				
18	.213	.928	97.259				
19	.173	.751	98.010				
20	.151	.655	98.665				
21	.125	.542	99.207				
22	.106	.461	99.668				
23	.076	.332	100.000				

Extraction Method: Principal Component Analysis

Tabel 4.4.4 Hasil Analisis Total Variance Explained (Sumber: Data Primer yang diolah)

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa factor yang terbentuk adalah sebanyak 6 faktor, dimana nilai eigenvalues dari 6 faktor tersebut adalah 7.532, 3.027, 1.969, 1.509, 1.087, dan 1.026 . Perlu diperhatikan disini bahwa factor yang memiliki nilai eigenvalues < 1, artinya factor tersebut tidak memiliki anggota pembentuk factor. Sehingga, bila kita menilik 6 faktor yang terbentuk sebelumnya, akan dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Faktor 1 terdiri atas 7.532 variabel
2. Faktor 2 terdiri atas 3.027 variabel
3. Faktor 3 terdiri atas 1.969 variabel
4. Faktor 4 terdiri atas 1.509 variabel

5. Faktor 5 terdiri atas 1.087 variabel

6. Faktor 6 terdiri atas 1.026 variabel

Langkah selanjutnya adalah perhitungan berdasarkan hasil dari factor yang terbentuk:

1. Bila 23 faktor diekstrak menjadi 1, maka $7,532/23 \times 100\% = 32,747\%$

2. Bila 23 faktor diekstrak menjadi 2, maka $3,027/23 \times 100\% = 13,160\%$

3. Bila 23 faktor diekstrak menjadi 3, maka $1,969/23 \times 100\% = 8,560\%$

4. Bila 23 faktor diekstrak menjadi 4, maka $1,509/23 \times 100\% = 6,560\%$

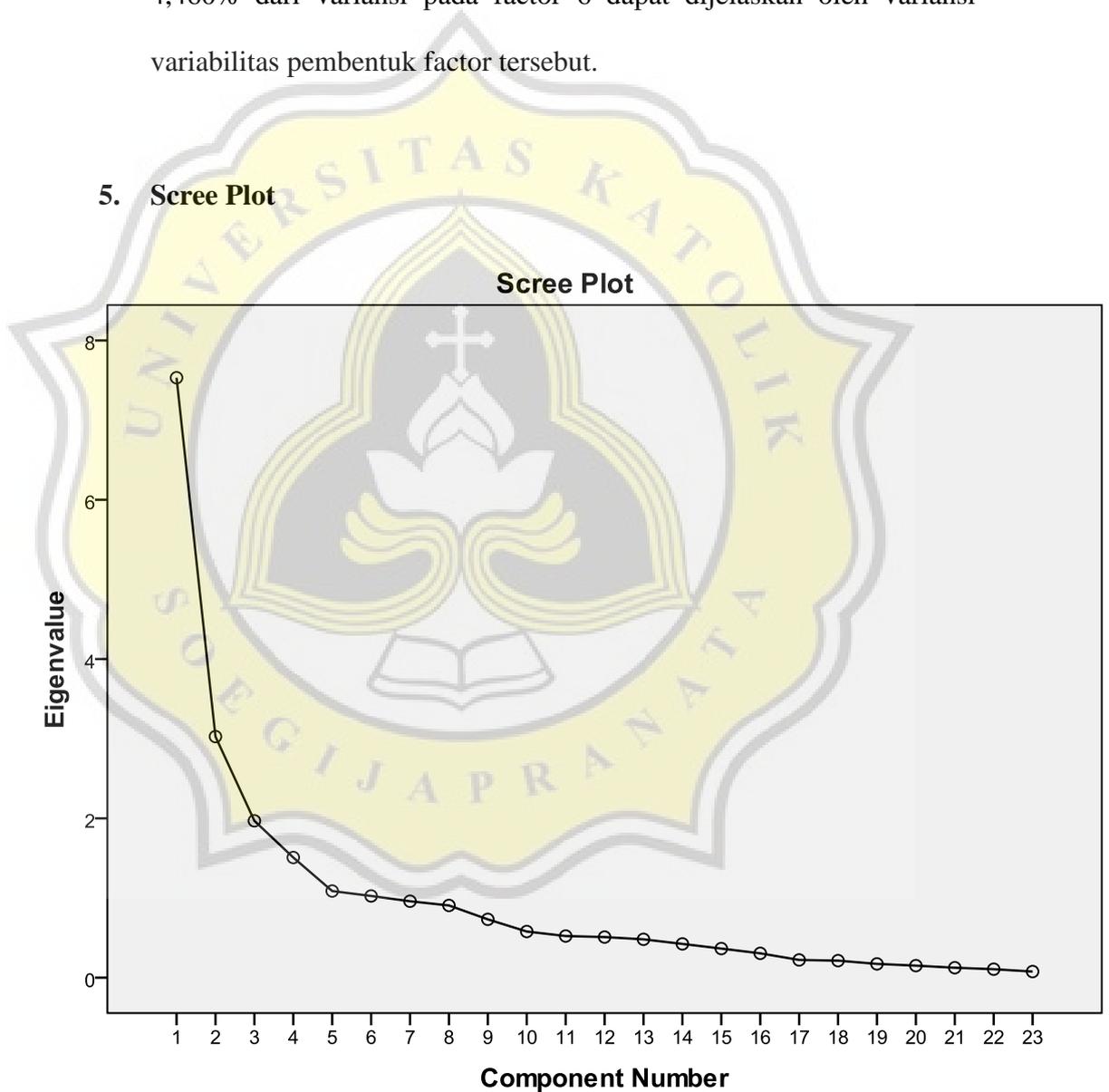
5. Bila 23 faktor diekstrak menjadi 5, maka $1,087/23 \times 100\% = 4,726\%$

6. Bila 23 faktor diekstrak menjadi 6, maka $1,026/23 \times 100\% = 4,460\%$

Perhitungan diatas adalah untuk mengetahui kontribusi dari factor tersebut dalam menjelaskan seberapa besar variabilitas yang dapat dijelaskan. Sehingga bila kita lihat berdasarkan hasil yang didapatkan, dapat kita katakan bahwa sebesar 32,747% variansi dari variabilitas pembentuk factor 1 dapat dijelaskan oleh factor tersebut. Sebesar 13,160% variansi dari variabilitas pembentuk factor 2 dapat dijelaskan oleh factor tersebut. Faktor 3, sebesar 8,560% variansi dari variabilitas

factor tersebut dapat dijelaskan oleh factor tersebut. Sebesar 6,560% variansi pada factor 4 dapat djelaskan oleh variansi dari variabilitas factor tersebut, sebesar 4,726% variansi pada factor 5 dapat dijelaskan oleh variansi dari variabilitas pembentuk factor tersebut, dan sebesar 4,460% dari variansi pada factor 6 dapat dijelaskan oleh variansi variabilitas pembentuk factor tersebut.

5. Scree Plot



Gambar 4.4.1 Scree Plot

Dapat dilihat pada gambar diatas bahwa factor yang terbentuk adalah 6 faktor, dimana sebuah factor dapat dikatakan terbentuk bilaman factor tersebut memiliki nilai eigenvalue lebih besar dari 1. Sehingga, dapat dikatakan bahwa hasil perhitungan sebelumnya, dimana enam factor yang didapatkan akan dapat mewakili factor-faktor lainnya.

6. Component Matrix

Component Matrix^a

	Component					
	1	2	3	4	5	6
Q1	.461	-.045	.595	-.066	.228	-.022
Q2	.643	.125	-.279	-.166	.024	-.441
Q3	.676	-.329	.068	-.152	.255	-.278
Q4	.498	-.559	-.106	.402	-.064	-.193
Q5	.708	-.120	-.196	-.147	.246	-.058
Q6	.395	-.418	-.172	.328	-.108	.457
Q7	.690	-.093	-.132	-.101	-.087	-.012
Q8	.740	.268	.301	.138	-.053	.142
Q9	.193	.479	.631	-.183	.082	.272
Q10	.503	.330	-.011	.505	.223	.111
Q11	.375	.632	-.392	-.067	.357	.145
Q12	.534	-.493	-.212	-.017	.239	.132
Q13	.714	.242	.291	-.271	-.022	-.108
Q14	-.084	.707	-.150	.322	-.202	-.182
Q15	.711	-.146	-.197	.171	-.251	-.077
Q16	.652	.353	.182	.216	-.388	-.011

Q17	.432	-.260	.353	.403	.074	-.303
Q18	.625	.539	-.146	.069	-.201	-.050
Q19	.574	-.226	-.290	-.228	-.306	.390
Q20	.461	-.199	.347	.319	.178	.203
Q21	.717	-.027	-.023	-.362	.059	.117
Q22	.720	-.120	.136	-.357	-.343	-.052
Q23	.452	.414	-.449	.084	.309	.068

Extraction Method: Principal Component Analysis.

6 components extracted.

Tabel 4.4.5 Hasil Analisis Compinent Matrix

Hasil analisa menunjukkan bahwa enam factor adalah jumlah factor yang optimal, maka dapat dilihat pada tabel diatas hasil distribusi kedua puluh tiga factor tersebut terhadap keenam factor yang terbentuk. Angka yang muncul pada tiap kolom adalah angka loading, yang menunjukkan besar korelasi atara variabel terhadap factor 1 hingga 6 sehingga dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Korelasi antara Q1 dengan factor 1 adalah sebesar + 0,461, yang termasuk lemah karena dibawah 0.5
2. Korelasi antara Q1 dengan factor 2 adalah sebesar – 0.045, yang termasuk lemah karena dibawah 0.5
3. Korelasi antara Q1 dengan factor 3 adalah sebesar 0.595, yang termasuk kuat, karena berada diatas 0.5
4. Korelasi antara Q1 dengan factor 4 adalah sebesar -0.066, yang termasuk lemah, karena berada dibawah 0.5

5. Korelasi antara Q1 dengan factor 5 adalah sebesar 0.228, yang termasuk lemah, karena berada dibawah 0.5
6. Korelasi antara Q1 dengan factor 6 adalah sebesar -0.022, yang termasuk lemah, karena berada dibawah 0.5

Penjelasan diatas akan berlaku untuk variable berikutnya hingga variable kedua puluh tiga. Ketika proses ekstraksi dilakukan dan ada hal yang belum dapat dipahami, maka perlu diingat bahwa langkah rotasi harus dijalankan kembali.

7. Rotated Component Matrix

Rotated Component Matrix^a

	Component					
	1	2	3	4	5	6
Alasan saya memilih YasaLuhur ini adalah karena biaya pendidikan yang terjangkau.	.271	.378	-.043	.627	-.057	-.103
Lokasi kampus yang strategis berada pada jalur angkutan umum.	.725	.168	.315	-.134	-.148	.194
Reputasi lembaga yang sudah dikenal dengan baik .	.673	.457	.083	.107	.026	-.231
Kemudahan dalam mendapatkan pekerjaan setelah lulus.	.305	.686	-.082	-.269	.362	.016

Metode pengajaran yang menarik dan tidak membosankan.	.634	.236	.357	.053	.184	-.134
Kualifikasi pengajar yang memadai untuk kuliah di lembaga ini.	.057	.278	.049	-.055	.776	-.023
Penghargaan-penghargaan yang telah diterima oleh lembaga ini merupakan alasan saya kuliah di tempat ini.	.607	.168	.156	.061	.286	.119
Adanya Fasilitas-fasilitas yang lengkap dan menunjang proses belajar.	.342	.286	.246	.550	.222	.375
Adanya Sosialisasi serta promosi yang dilakukan melalui spanduk, radio dan surat kabar.	-.017	-.130	.070	.848	-.121	.146
Kemegahan gedung yang luas.	-.021	.411	.578	.226	.172	.307
Adanya staff yang ramah melayani.	.190	-.218	.854	.118	-.032	.136
Saya memilih Yasa Luhur karena siswa ditempatkan pada perusahaan tertentu ketika akhir semester untuk mengimplementasikan keahlian yang telah dipelajari	.430	.322	.162	-.075	.449	-.355

Ketersediaan beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.	.631	.110	.133	.508	-.058	.220
Arahan dari orang tua.	-.235	-.108	.334	-.083	-.284	.664
Saya memilih Yasa Luhur karena lembaga ini telah terakreditasi.	.528	.341	.110	-.100	.380	.318
Saya memilih Yasa Luhur karena laboratorium komputernya lengkap dan nyaman	.328	.212	.116	.330	.177	.688
Waktu kelulusan yang lebih cepat daripada LPK yang lain.	.166	.756	-.096	.147	.000	.093
Fasilitas ruang kuliah yang nyaman (AC,bangku kuliah yang bagus).	.403	.002	.437	.164	.060	.606
Para pengajar yang berkualifikasi dalam bidangnya.	.532	-.158	.032	.000	.671	.063
Saya memilih Yasa Luhur karena lulusannya telah banyak yang bekerja sehingga sukses.	.049	.527	.069	.394	.324	-.046
Penyampaian materi perkuliahan oleh pengajar yang mudah dimengerti.	.686	.000	.203	.294	.248	-.056
Lembaga ini telah dikenal oleh masyarakat, sehingga saya memilih kuliah ditempat ini.	.777	.045	-.180	.259	.230	.200

Biaya kuliah yang dapat dicihil.	.233	-.007	.778	-.036	.078	.132
-------------------------------------	------	-------	------	-------	------	------

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 14 iterations.

Tabel 4.4.6 Hasil Analisa Rotated Component Matrix

Rotated component matrix adalah pengolahan data yang bertujuan untuk memperlihatkan hasil dari distribusi variable dengan lebih jelas. Hasil dari distribusi variable tersebut dapat dikelompokkan sebagai berikut:

Faktor 1 terdiri atas komponen:

- a. Lokasi kampus strategis berada pada jalur angkutan umum.
- b. Reputasi lembaga dikenal dengan baik
- c. Metode pengajaran menarik dan tidak membosankan
- d. Penghargaan yang diterima oleh lembaga.
- e. Beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.
- f. Lembaga telah terakreditasi
- g. Pengajar berkualifikasi dalam bidangnya
- h. Materi perkuliahan mudah dimengerti
- i. Pengenalan oleh masyarakat

Faktor 2 terdiri atas komponen:

- a. Kemudahan dmendapatkan pekerjaan
- b. Waktu kelulusan cepat
- c. Banyak lulusan yang sukses

Faktor 3 terdiri atas komponen:

- a. Kemegahan gedung yang luas.
- b. Staff yang ramah
- c. Biaya kuliah dapat dicicil.

Faktor 4 terdiri atas komponen:

- a. Biaya pendidikan terjangkau.
- b. Fasilitas lengkap dan menunjang proses belajar
- c. Sosialisasi dan promosi
- d. Beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.

Faktor 5 terdiri atas komponen:

- a. Kualifikasi pengajar memadai
- b. Pengajar berkualifikasi dalam bidangnya

Faktor 6 terdiri atas komponen:

- a. Arahan orang tua
- b. Laboratorium komputer lengkap dan nyaman
- c. Ruang kuliah nyaman

8. Component Transformation Matrix

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5	6
1	.730	.370	.311	.283	.330	.213
2	-.142	-.375	.529	.309	-.389	.559
3	-.148	.285	-.472	.789	-.227	.007
4	-.554	.666	.188	-.175	.212	.372
5	-.119	.251	.586	.166	-.266	-.694
6	-.322	-.367	.148	.380	.757	-.152

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Tabel 4.4.7 Hasil Analisa Component Transformation Matrix

Dari tabel diatas dapat dilihat angka yang muncul antar component sebagai berikut:

1. Component 1 dengan 1: 0.730
2. Component 2 dengan 2: 0.666
3. Component 3 dengan 3: 0.529
4. Component 4 dengan 4: 0.789
5. Component 5 dengan 5: 0.757
6. Component 6 dengan 6: 0.559

Dari hasil tersebut, maka terbukti bahwa keenam component tersebut sudah tepat, karena memiliki hasil diatas 0.5, sehingga korelasinya tinggi.

4.5 PEMBAHASAN

Hasil dari analisa menggunakan spss menunjukkan bahwa pada analisa KMO dan Bartlett, didapatkan hasil sebesar 0.752, yang sudah diatas 0.5, serta tes Bartlett's test of sphericity yang menghasilkan nilai 622.731 dengan nilai signifikan 0.000. Hasil ini menunjukkan bahwa sampel yang akan digunakan sudah baik dan sudah memadai.

Hasil dari penelitian juga memunculkan adanya enam factor yang memiliki nilai eigenvalue lebih besar dari 1, sehingga factor pemilihan LKP dipengaruhi oleh enam factor tersebut, yaitu:

1. Factor pertama adalah pengenalan oleh masyarakat
2. Factor kedua adalah kecepatan lulus kuliah
3. Factor ketiga adalah keramahan staff
4. Factor keempat adalah sosialisasi dan promosi
5. Factor kelima adalah kualifikasi dan kompetensi pengajar
6. Factor keenam adalah kelengkapan lab

Melihat pada analisis component transformation matrix, maka factor tersebut memiliki korelasi yang tinggi karena memiliki nilai jauh diatas 0.5, dimana hal tersebut menunjukkan bahwa antar satu factor dengan factor lainnya saling berhubungan dan berpengaruh terhadap satu dan lainnya.

Hasil analisis dari kedupuluh tiga variable, dapat kita kelompokkan sebagai berikut:

Faktor 1 terdiri atas komponen:

- a. Lokasi kampus strategis berada pada jalur angkutan umum.
- b. Reputasi lembaga dikenal dengan baik
- c. Metode pengajaran menarik dan tidak membosankan
- d. Penghargaan yang diterima oleh lembaga
- e. Beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.
- f. Lembaga telah terakreditasi
- g. Pengajar berkualifikasi dalam bidangnya
- h. Materi perkuliahan mudah dimengerti
- i. Pengenalan oleh masyarakat

Lokasi yang strategis memang akan dapat mendukung usaha jasa untuk menarik perhatian pasar lebih awal, karena tidak dapat dipungkiri bahwa penempatan unit usaha akan berpengaruh pada minat orang untuk “mampir” dan mengenal product, akan tetapi, strategi lokasi tidak akan dapat berjalan dengan sendirinya. Strategi lokasi ini akan memerlukan dukungan reputasi. Usaha jasa yang memiliki lokasi yang strategis, tidak akan dapat bertahan lama bilamana usaha tersebut tidak memiliki nama baik di masyarakat.

Poin berikut adalah pengolahan secara internal. Bilamana pasar telah tertarik karena usaha berada di lokasi yang strategis serta telah mendengar

dengan sendiri bahwa lembaga memiliki reputasi yang baik, maka tanggung jawab mempertahankan reputasi dan nama baik adalah pada SDM internal, dalam hal ini adalah para pengajar. Penggunaan metode-metode yang menarik serta tidak monotone akan dapat memberikan image dan kesan kepada masyarakat bahwa proses PBM di Yasa Luhur menarik dan tidak membosankan, serta mudah dimengerti dan ditangkap. Penghargaan yang diterima oleh lembaga sedikit banyak juga dapat membantu dalam memenangkan persaingan di pasar, oleh karena itu maka penghargaan oleh pemerintah ditata sedemikian rupa agar dapat dilihat oleh konsumen. Lembaga harus sedikit “angkuh” agar masyarakat dapat memahami dan mengerti prestasi apa saja yang telah diraih.

Akan tetapi, tidak semua dari kalangan masyarakat mampu untuk mengambil pendidikan di lembaga ataupun institusi pendidikan tinggi. Faktanya adalah bahwa pendidikan masih menjadi hak bagi warga masyarakat yang “beruntung”, sehingga dalam menanggapi fenomena ini, maka lembaga memberikan beasiswa bagi siswa-siswa yang kurang beruntung tetapi memiliki nilai pendidikan SMA yang memuaskan. Akreditasi lembaga sedikit banyak juga telah mulai dipahami perannya oleh masyarakat luas, sehingga lembaga menempuh jalan apapun untuk mempertahankan akreditasi yang telah diraih.

Pengelolaan secara internal bagi setiap usaha menjadi poin yang sangat penting dalam mempertahankan keunggulan di pasar, oleh karena itulah maka lembaga berjuang untuk selalu memiliki SDM yang mumpuni dalam

menjalankan tugasnya. Selain mempertahankan SDM yang berkualitas, lembaga juga selalu mencari cara untuk mengembangkan SDM yang sudah ada, agar mereka selalu up to date dengan metode pengajaran yang ada dan berkembang. Hal ini dirasa perlu agar SDM merasa diperhatikan serta loyal kepada lembaga, serta untuk mempertahankan keunggulan bersaing, dimana setiap siswa yang mengenyam pendidikan di lembaga memiliki kemampuan yang berbeda dalam menangkap pelajaran yang disampaikan, sehingga instructor juga perlu menyesuaikan diri demi tercapainya output yang diharapkan. Sehingga dengan adanya output yang baik melalui keberhasilan mendidik siswa, maka nama lembaga akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan dari situlah menjadi asset marketing yang penting.

Factor kedua sebagai berikut:

- a. Kemudahan mendapatkan pekerjaan
- b. Waktu kelulusan cepat
- c. Banyak lulusan sukses

Siswa bila telah menjatuhkan pilihannya untuk melanjutkan pendidikannya pada sebuah lembaga vokasi, maka harapan dari siswa tersebut setelah lulus adalah mendapatkan pekerjaan. Sehingga, koneksi dengan dunia kerja menjadi salah satu keunggulan bagi lembaga vokasi.

Kemudahan siswa dalam mendapatkan pekerjaan akan terletak pada seberapa baik hubungan lembaga vokasi dengan dunia kerja, serta feedback mengenai prestasi siswa dalam bekerja setelah disalurkan. Selain kedekatan dengan dunia kerja, sebuah lembaga vokasi yang memiliki waktu kelulusan cepat juga akan dapat memiliki keunggulan. Keadaan ini menjadi penting bagi siswa karena mereka yang mengambil program siap kerja adalah siswa yang ingin segera dapat membantu ekonomi keluarganya.

Dalam setiap usaha jasa, testimoni pelanggan menjadi ujung tombak. Tidak berbeda pula dalam usaha jasa pendidikan. Testimoni oleh peserta didik yang telah menyelesaikan pendidikannya dan sudah bekerja menjadi ujung tombak dalam meraih kepercayaan pasar. Sehingga tidak mengherankan bila lembaga menjaga komunikasi dengan para alumninya secara ketat.

Factor ketiga sebagai berikut:

- a. Kemegahan gedung yang luas.
- b. Adanya staff yang ramah melayani
- c. Biaya kuliah yang dapat dicicil.

Penampilan bagi perusahaan jasa, baik itu dari sisi SDM maupun dari sisi tempat usaha merupakan salah satu hal yang memainkan peranan dalam upaya perusahaan untuk memenangkan persaingan pasar, oleh karena itu, maka perusahaan harus berusaha untuk memoles semua aspek dalam hal

penampilannya. Aspek penampilan dalam jasa pendidikan memainkan peran yaitu meimbulkan keyakinan kepada pasar bahwa lembaga tersebut benar-benar professional. Sehingga pelayanan yang diberikan oleh tiap aspek dalam lembaga tersebut juga harus terlihat professional, dari pimpinan hingga ke cleaning service. Segala lapisan aspek SDM dalam lembaga harus dapat memberikan rasa nyaman kepada customer. Selain memperhatikan pelayanan serta penampilan fisik maupun SDM, lembaga juga harus dapat memberikan fasilitas yang dapat membantu pelanggan, sehingga pelanggan tidak merasa terbebani. Salah satu fasilitas yang diberikan lembaga kepada pelanggan adalah metode cicilan dalam melunasi biaya studinya. Dengan adanya fasilitas tersebut, maka calon peserta didik tidak menjadi takut untuk menjatuhkan pilihannya kepada lembaga, karena mereka dapat mengatur sendiri kapan mereka akan melakukan pembayaran, tentu saja dalam kurun waktu yang didiskusikan dengan pihak keuangan lembaga pendidikan.

Faktor keempat sebagai berikut:

- a. Biaya pendidikan terjangkau.
- b. Fasilitas lengkap dan menunjang proses belajar
- c. Sosialisasi dan promosi
- d. Beasiswa bagi siswa berprestasi dan kurang mampu.

Biaya pendidikan yang terjangkau tentunya memainkan peranan yang signifikan dalam pengambilan keputusan seorang calon murid dalam

menentukan pilihannya. Lembaga pendidikan dalam menyikapi hal ini berusaha untuk selalu memainkan beberapa scenario yang dapat meringankan biaya studi yang harus ditanggung oleh para peserta didik agar tidak menimbulkan permasalahan keuangan bagi para peserta didik dalam perjalanannya untuk menimba ilmu.

Fasilitas pembelajaran yang lengkap tentunya akan memberi kesempatan bagi siswa untuk dapat memperdalam materi yang telah diberikan oleh instructor. Bagi instructor sendiri, fasilitas yang menunjang tentunya akan dapat memberikan berbagai macam opsi lebih dalam menyampaikan materi yang telah disiapkan, sehingga peserta didik dapat lebih optimal menangkap materi yang telah disampaikan dan dapat lebih paham tentang materi tersebut karena ditunjang oleh fasilitas pembelajaran yang ada.

Sosialisasi yang efektif dalam penyampaiannya agar semua informasi mengenai lembaga dapat tersampaikan dan dipahami oleh pasar tentunya adalah alasan kenapa pasar mengenal akan adanya sebuah lembaga. Oleh karena itu, maka sebuah lembaga hendaknya selalu memperhatikan bagaimana dan kapan mereka akan mempresentasikan diri melalui iklan yang ditampilkan. Pilihan media yang akan digunakan juga akan memunculkan reaksi oleh pasar, karena tiap media memiliki pengguna yang berbeda-beda pula. Sebagai contoh adalah penggunaan radio, maka pada jam tertentu, tentunya pendengar akan berbeda-beda pula. Sehingga dapat dikatakan bahwa *timing* merupakan hal yang penting dalam melakukan sosialisasi.

Disadari pula oleh lembaga-lembaga pendidikan bahwa tidak semua kalangan masyarakat dapat menikmati fasilitas pendidikan, dimana merupakan fakta di Negara ini bahwa pendidikan masih hanya dapat dinikmati oleh kelompok tertentu yang beruntung. Menyadari fakta tersebut, maka lembaga pendidikan selalu menyediakan fasilitas beasiswa bagi para siswa yang memiliki prestasi pendidikan yang menarik semasa SMA/SMK namun tidak memiliki biaya untuk melanjutkan pendidikannya.

Faktor kelima adalah sebagai berikut:

- a. Kualifikasi pengajar memadai
- b. Pengajar berkualifikasi dalam bidangnya

Bukan lagi rahasia bahwa kualifikasi SDM yang memadai memegang peranan kunci dalam keberhasilan sebuah lembaga jasa, apalagi bagi sebuah lembaga pendidikan. Penyaringan aplikan harus benar-benar kencang karena mereka yang diterima akan menanggung beban tanggung jawab yang besar, yaitu mendidik. Kualifikasi yang dilihat tentunya bukan hanya akademis saja, namun juga dari sisi kepribadian dan penguasaan diri serta kemampuan mengajar. Penguasaan materi serta cara penyampaian menjadi poin penentu dalam keputusan diterima tidaknya aplikan tersebut.

Selain itu pula adalah apakah pengajar tersebut mampu mempraktikkan apa yang diajarkannya. Bagi lembaga pendidikan, poin tersebut sangat vital, karena bila seorang pengajar hanya mampu mengajarkan materi namun tidak bisa mempraktikkan, maka pandangan pasar terhadap

lembaga akan kurang baik, karena seorang pengajar juga dituntut untuk dapat mempraktikkan apa yang diajarkannya pula.

Faktor keenam adalah sebagai berikut

- a. Arahan orang tua
- b. Laboratorium komputer lengkap dan nyaman
- c. Ruang kuliah nyaman

Calon siswa, meskipun sudah memiliki pandangan ataupun pilihan, seringkali keputusannya masih diatur oleh orang tua, dimana orang tua memberikan arahan kepada putra/putrinya untuk mengambil jurusan di lembaga tertentu. Hal tersebut wajar saja, karena orang tua cenderung memiliki teman dan informasi yang lebih memadai, serta pertimbangan-pertimbangan lainnya yang tidak pernah terpikirkan oleh sang anak. Sehingga, ketika ada pertemuan antara lembaga dan calon peserta didik, lembaga memiliki tugas untuk menjembatani antara keinginan sang anak dengan keinginan orang tua. Lembaga cenderung harus menjelaskan kepada orang tua kenapa memilih lembaga ini merupakan pilihan yang tepat.

Kelengkapan dan kenyamanan laboratorium computer juga menjadi salah satu dari hal yang dipertimbangkan oleh calon siswa, mengingat bahwa kebanyakan dari proses PBM berada di ruang computer. Dengan adanya ruang computer yang nyaman, maka proses PBM tentunya akan dapat berjalan dengan nyaman, sehingga siswa dapat betah duduk di depan computer dan mengerjakan latihan sesuai dengan arahan instructor.

Selain kelengkapan, kondisi dari fasilitas tersebut tentunya harus dalam keadaan yang menarik, dimana kondisi dari fasilitas tersebut masih terawat sehingga nyaman dipandang mata. Lembaga harus memperhatikan penampilan dari fasilitas-fasilitas yang ada. AC yang dingin dan bersih serta tidak berbau, bangku-bangku yang masih terawat serta program-program dari computer yang up to date serta keadaan computer yang bersih dan tidak terlihat out of date.

4.6 IMPLIKASI MANAJERIAL BERDASARKAN 6 MARKET MODEL

Mempertimbangkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka Implikasi Manajerial Yasa Luhur terhadap 6 Market Model adalah sebagai berikut:

4.6.1. CUSTOMER MARKET

Dari segi Customer market, dapat dikatakan bahwa awareness masyarakat terhadap lembaga pendidikan Yasa Luhur tinggi, akan tetapi tidak berarti bahwa Yasa Luhur telah memenangkan dan menguasai pasar. Manajemen Yasa Luhur harus mengarahkan para karyawan agar dapat selalu menjaga nama lembaga dimanapun mereka berada. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa yang dimaksud sebagai customer selain pembeli, adalah supplier, rekanan perusahaan, dan yang lainnya. Bergerak dalam

bidang pendidikan, maka Yasa Luhur harus dapat mengedukasi para karyawannya untuk selalu menjaga citra baik diri sendiri, agar citra tersebut dapat dipancarkan kembali kepada perusahaan, sehingga menimbulkan image yang positif di mata masyarakat serta dapat memberikan perusahaan sedikit competitive advantage.

Competitive advantage yang dimaksud dalam hal ini adalah dari segi kualitas SDM. Masyarakat akan menilai secara tidak langsung kualitas SDM sebuah perusahaan, dimana penilaian tersebut akan dapat berdampak kembali kepada perusahaan. Sebagai sebuah institusi lembaga pendidikan yang berdiri lama di kota Salatiga, maka SDM Yasa Luhur cenderung lebih disorot oleh masyarakat. Sehingga, menjadi lebih jelas, bahwa manajemen Yasa Luhur harus dapat mengarahkan para karyawannya untuk dapat selalu menempatkan dan membawa diri dengan baik dalam segala situasi, agar kepercayaan masyarakat akan kualitas SDM dari Yasa Luhur dapat terjaga.

4.6.2. REFERRAL MARKET

Referral market adalah option yang dimiliki oleh calon pelanggan, untuk menentukan pilihannya. Calon pelanggan sebelum menentukan pilihannya akan melakukan perbandingan, untuk menentukan opsi mana yang akan memberikannya keuntungan yang lebih. Dalam hal ini, Yasa Luhur sebagai salah satu pendidikan jasa

yang telah berdiri lama memiliki competitive advantage. Dikarenakan perusahaan memiliki umur yang jauh lebih tua daripada pesaingnya, serta perusahaan masih berdiri dan menghasilkan lulusan yang up to date dalam segi skill, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan telah membuktikan diri kepada pasar bahwa perusahaan masih dikenal dan dilirik oleh perusahaan pengguna. Akan tetapi, hal itu saja belumlah cukup.

Perusahaan dalam usahanya untuk mematenkan dan memenangkan referral market perlu selalu melakukan inovasi. Salah satu hal yang telah dilakukan oleh perusahaan adalah dengan melakukan sinkronisasi dengan dunia kerja, melakukan up date dengan mencari tahu standar yang digunakan oleh dunia kerja. Selain itu perusahaan juga perlu melakukan inovasi dan pengembangan dalam bidang pengajaran. SDM dalam dunia jasa memegang peranan sangat penting dalam keberhasilan perusahaan memenangkan persaingan, sehingga update dalam SDM tidak akan pernah dapat berhenti. Pemberian training dan motivasi akan sangat penting dalam menjaga semangat SDM yang ada, serta memecahkan factor kejenuhan yang disebabkan oleh rutinitas yang sama setiap hari, sehingga pelanggan dapat merasakan suatu perbedaan yang menarik serta membawa pengalaman yang mengesankan dengan belajar di Yasa Luhur. Karyawan yang senang bekerja di suatu lembaga akan menularkan kegembiraan-nya tersebut kepada pelanggan yang tentunya akan

memberikan competitive advantage yang sangat besar kepada perusahaan

Pernyataan ini didukung dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa siswa yang memilih Yasa Luhur sebagai penyedia jasa pendidikannya dikarenakan tenaga pengajarnya yang ahli dalam bidangnya serta kemampuannya untuk menyampaikan materi dengan menarik.

4.6.3. INTERNAL MARKET

Internal market adalah paham dimana karyawan dipandang sebagai customer oleh perusahaan. Paham ini menyatakan bahwa terdapat sebuah hubungan antara customer satisfaction dengan employee satisfaction.

Dunia jasa sebagai dimengerti, menumpukan keberhasilan dalam persaingan kepada kualitas SDM yang dimiliki. Hal ini tidak berbeda jauh dengan apa yang harus diperhatikan oleh manajemen Yasa Luhur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa calon pelanggan menentukan untuk kuliah di Yasa Luhur dikarenakan tenaga pendidik serta staffnya ramah dalam menyapa pelanggan, serta kualitas dari tenaga pendidiknya dalam menguasai materi dan menyampaikannya. Sehingga, dapat ditegaskan bahwa tugas dari manajemen adalah untuk menjamin bahwa kualitas SDM-nya selalu berubah untuk yang terbaik. Manajemen harus melayani SDM yang

dimiliki dengan cara memberikan pengembangan diri serta mempertahankan SDM tersebut dengan cara memberikan benefit. Contoh dari benefit yang dapat diberikan agar SDM tersebut loyal adalah dengan pemberian health benefit untuk keluarganya.

4.6.4. RECRUITMENT MARKET

Recruitment market dapat dijelaskan sebagai upaya perusahaan untuk “menjual” dirinya kepada para pencari kerja. Sebagaimana diketahui, bahwa salah satu factor perusahaan dalam memenangkan persaingan terletak pada kemampuannya untuk mengelola SDM yang ada. SDM yang berkualitas akan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya, dikarenakan SDM yang berkualitas akan lebih mudah untuk dikelola.

Hal tersebut akan sangat terasa pada perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, dimana diketahui bahwa perusahaan sector jasa sangat tergantung pada SDM untuk mencapai tujuannya serta bertahan hidup dalam persaingan yang ada.

Dalam usahanya untuk bertahan dalam persaingan, maka manajemen Yasa Luhur perlu memperhatikan tingkat kepuasan karyawan dalam bekerja di perusahaan, dimana kepuasan karyawan akan berpengaruh terhadap tipe tenaga kerja yang akan direkrut. Semakin puas karyawan bekerja di perusahaan, maka akan semakin banyak pula tenaga kerja berkualitas yang akan berusaha untuk masuk dan

diterima oleh perusahaan. Sebagaimana yang dijelaskan sebelumnya, semakin banyak tenaga kerja berkualitas yang bekerja di perusahaan, maka akan semakin mudah buat perusahaan untuk bertahan dan mengelola SDM yang ada.

4.6.5. INFLUENCE MARKET

Influence market dapat dijelaskan sebagai pihak eksternal yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan calon pelanggan. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pengaruh factor eksternal cukup besar, yaitu dari faktor orang tua sebesar 60% serta dari faktor tetangga 46%. Hasil ini menunjukkan semakin pentingnya bagi perusahaan untuk menjaga image-nya di mata masyarakat.

Manajemen Yasa Luhur sebaiknya selalu mengadakan pelatihan rutin bagi karyawannya, agar para karyawan dapat selalu menjaga nama baik perusahaan dimanapun mereka berada, bahkan setelah jam kerja selesai. Pelatihan yang dapat dilakukan sebagai contoh adalah pertemuan rutin tiap pagi sebelum jam kerja dimulai untuk menyamakan persepsi kenapa mereka memilih untuk bekerja di perusahaan. Selain itu adalah pengembangan diri bagi karyawan, sebagai contoh adalah perusahaan dapat mengirimkan karyawannya secara bergantian untuk mengikuti seminar-seminar, dimana yang ditugaskan untuk berangkat memiliki tanggung jawab untuk membagikan pengetahuan yang didapatkannya dari seminar tersebut

kepada rekan-rekannya. Dengan demikian, maka diharapkan moral dan loyalitas karyawan dapat dipertahankan pada level yang tinggi, serta terciptanya semacam filter pada karyawan, dimana mereka akan selalu menyaring informasi dan pernyataan-pernyataan yang muncul di masyarakat mengenai perusahaan.

4.6.6. SUPPLIER MARKET

Supplier market adalah keadaan dimana perusahaan perlu menjaga hubungannya dengan para supplier-nya. Dalam dunia usaha, semua jenis perusahaan dalam berbagai industry memiliki supplier-nya sendiri-sendiri, tidak terlepas juga perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa. Yasa Luhur sebagai perusahaan yang berkecimpung dalam industri jasa pendidikan pun memiliki suppliernya sendiri. Supplier yang dimiliki oleh Yasa Luhur antara lain adalah supplier dalam bidang periklanan, alat tulis kantor, peralatan dan perabotan kantor, serta supplier siswa.

Supplier siswa disini yang dimaksud adalah rekanan sekolah-sekolah SMA ataupun SMK, dimana sekolah-sekolah ini dikenal dengan nama sekolah binaan. Sekolah-sekolah ini bekerjasama dengan Yasa Luhur untuk mengembangkan siswa-siswanya, sehingga kedepannya, para siswa ini memiliki kelebihan dalam bersaing. Sekolah ini juga menjadi ujung tombak Yasa Luhur untuk mendapatkan siswa serta menarik siswa dari sekolah lainnya untuk

berkuliah di Yasa Luhur, karena mereka tertarik dengan kemampuan dari temannya setelah mendapatkan pelatihan di Yasa Luhur.

Yasa Luhur dalam menyikapi hal ini tentunya tidak boleh hanya menjalani proses *take* saja, akan tetapi juga harus *give*. Proses *give* yang dilakukan oleh Yasa Luhur adalah dengan membekali para siswa ini agar mereka memiliki kemampuan yang lebih dan dapat menjadi duta dari SMA/SMK asalnya. Manajemen Yasa Luhur harus dapat menjadi kreatif dan selalu memperhatikan metode *give and take* agar para murid yang menjadi duta sekolah SMA/SMK asalnya dapat selalu berhasil dalam program pembinaannya.

