

DOI: <https://doi.org/10.31933/jemsi.v3i1>

Received: 8 April 2021, Revised: 15 Juni 2021, Publish: 12 Oktober 2021



ANALISA LINGKUNGAN EXTERNAL (STUDI KASUS KAMPUS STAIN SULTAN ABDURRAHMAN KEPULAUAN RIAU)

Erlina Gusnita¹, Maisah Maisah², Lukman Hakim³, Kasful Anwar Us⁴

¹Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Syaifudin Jambi

²Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Syaifudin Jambi, maisahmaisah123@gmail.com

³Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Syaifudin Jambi, lukmanhakim@uinjambi.ac.id

⁴Dosen Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Syaifudin Jambi

Korespondensi Penulis: Erlina Gusnita

Abstrak: Hadirnya perguruan tinggi provinsi di daerah Kabupaten dan Kota di satu sisim tentunya memberikan angin segar bagi warga negara agar tetap mengenyam pendidikan sampai perguruan tinggi dengan jarak dan tentunya biaya yang relatif terjangkau. Hadirnya perguruan tinggi di daerah khususnya kota Tanjungpinang mulai dari politeknik, sekolah tinggi, institute hingga universitas merupakan jawaban dari tuntutan Undang-Undang dalam mencerdaskan kehidupan bangsa tanpa mengenal kelompok dan daerah, artinya semua warga negara berhak untuk mengenyam pendidikan. Namun pada sisi yang lain banyaknya perguruan tinggi yang berdiri tentunya bagi masing-masing institusi menjadi ancaman dalam keberlangsungan atau eksistensi masing-masing lembaga. Berdasarkan permasalahan tersebut agar perguruan tinggi mampu bertahan, berperan, dan bersaing dibutuhkan rancangan strategi bisnis yang tepat yang secara konsisten diterapkan dalam menghadapi persaingan pendidikan khususnya di Propinsi Kepulauan Riau, sehingga penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian tentang Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Pendidikan Di Propinsi Kepulauan Riau Melalui Analisis SWOT (Studi Kasus STAIN SULTAN ABDURRAHMAN KEPULAUAN RIAU).

Kata kunci: Faktor eksternal ,Berdirinya PTN

PENDAHULUAN

Kondisi persaingan yang semakin ketat dewasa ini menjadikan perguruan tinggi untuk terus memacu dirinya beradaptasi dan berinovasi terhadap perubahan lingkungan agar tetap *survive* dan eksis dalam perjalanan pengembangan jasa pendidikan. Upaya yang harus dilakukan perguruan tinggi adalah mengamati dan mensiasati trend yang sedang terjadi di luar perguruan tinggi yaitu kemajuan pesaing dan kebutuhan pelanggan calon mahasiswa.

Berdasarkan data yang diperoleh melalui survei yang dilakukan oleh Shanghai Jiao Tong Institute of Higher Education pada tahun 2019, menunjukkan tidak satu pun perguruan tinggi di Indonesia yang mampu masuk baik dalam 500 perguruan tinggi terbaik di dunia maupun 100 perguruan tinggi terbaik di Asia.

Berdasarkan data dari PD Dikti tercatat pertumbuhan perguruan tinggi di Indonesia terus mengalami peningkatan hingga tahun 2020 sudah berjumlah 4.341 perguruan tinggi. Adapun sebaran perguruan tinggi tersebut antara lain Akademi berjumlah 1.137, Politeknik berjumlah 225, Sekolah Tinggi 2364, Institut 110 dan Universitas berjumlah 505. Peningkatan ini berdampak pada meningkatnya persaingan di antara perguruan tinggi itu sendiri.

Perguruan tinggi sebagai bagian dari sistem pendidikan nasional memiliki peran penting dalam mencetak generasi emas di masa yang akan datang. Perguruan tinggi saat ini mulai menyebar ke daerah-daerah sampai ke Kabupaten dan Kota. Dahulu jika ingin menempuh pendidikan di jenjang pendidikan tinggi harus ke Ibu Kota Provinsi, namun saat ini tidak lagi demikian, kita bisa kuliah di daerah masing-masing.

Hadirnya perguruan tinggi provinsi di daerah Kabupaten dan Kota di satu sisi tentunya memberikan angin segar bagi warga negara agar tetap mengenyam pendidikan sampai perguruan tinggi dengan jarak dan tentunya biaya yang relatif terjangkau. Hadirnya perguruan tinggi di daerah khususnya kota Tanjungpinang mulai dari politeknik, sekolah tinggi, institute hingga universitas merupakan jawaban dari tuntutan Undang-Undang dalam mencerdaskan kehidupan bangsa tanpa mengenal kelompok dan daerah, artinya semua warga negara berhak untuk mengenyam pendidikan. Namun pada sisi yang lain banyaknya perguruan tinggi yang berdiri tentunya bagi masing-masing institusi menjadi ancaman dalam keberlangsungan atau eksistensi masing-masing lembaga.

Agar mampu bersaing dan tumbuh secara sehat, maka setiap perguruan tinggi dituntut mampu menganalisa lingkungan strategis yang menjadi modal dasar agar institusi bisa bertahan dan berkembang. Jika tidak, perguruan tinggi tersebut akan kalah dengan pesaing yang memiliki analisa yang lebih tajam bagaimana dan mampu merebut peluang untuk tetap bisa eksis di lingkungan yang begitu kompetitif dengan cara memanfaatkan kekuatan untuk meminimalisir kelemahan dan menghindarkan dari ancaman.

Jika dilihat dari akreditasi program studi di lingkungan STAIN SAR KEPRI pada Tabel dibawah ini :

Tabel 1.		
Peringkat Akreditasi Prodi di STAIN SAR KEPRI Peringkat Akreditasi	Jumlah Program Studi	
A	-	
B	8	
C	3	

Jumlah	11	
--------	----	--

Belum ada program studi yang memiliki akreditasi A. Terdapat delapan program studi memiliki peringkat akreditasi B, sementara tiga program studi memiliki peringkat akreditasi C (BAN-PT, 2017).

Jika melihat data-data di atas, STAIN SAR KEPRI belum sepenuhnya memiliki kinerja pendidikan yang terbaik, terindikasi dari pencapaian ranking yang belum tergolong perguruan tinggi terbaik di tingkat internasional maupun nasional, Akreditasi Institusi yang hanya sebatas memiliki akreditasi B, serta belum memiliki akreditasi A pada program studinya.

Berdasarkan permasalahan tersebut agar perguruan tinggi mampu bertahan, berperan, dan bersaing dibutuhkan rancangan strategi bisnis yang tepat yang secara konsisten diterapkan dalam menghadapi persaingan pendidikan khususnya di Propinsi Kepulauan Riau, sehingga penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian tentang Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Pendidikan Di Propinsi Kepulauan Riau Melalui Analisis SWOT (Studi Kasus STAIN SULTAN ABDURRAHMAN KEPULAUAN RIAU).

Dari latar belakang peneliti merumuskan permasalahan tentang sejauh mana faktor lingkungan eksternal jika dilihat melalui analisis SWOT di STAIN SAR KEPRI. Adapun tujuan penelitian ini tentang Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Pendidikan Di Propinsi Kepulauan Riau Melalui Analisis SWOT (Studi Kasus STAIN SULTAN ABDURRAHMAN KEPULAUAN RIAU), yaitu : untuk mengetahui dan menjelaskan faktor lingkungan eksternal jika dilihat melalui analisis SWOT di STAIN SULTAN ABDURRAHMAN KEPULAUAN RIAU

KAJIAN PUSTAKA

Konsep Dasar Manajemen Strategis di Lembaga Pendidikan Tinggi Islam

Pengertian Manajemen Strategi

Manajemen strategi yang dianggap sebagai satu tipe spesifik dari suatu perencanaan. Sebagai pemenang dalam dunia bisnis seringkali diartikan mendapat pangsa pasar (market share) terbesar yang nantinya akan mempunyai kekuatan monopoli atau minimal perusahaan tersebut menjadi perusahaan berstatus pemimpin atau penentu harga (*price setter atau price leader*).

Masing-masing pihak akan selalu berusaha untuk memenangkan persaingan dan melakukan analisis tentang kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threats*) satu sama lain. Kelemahan dirinya dan ancaman dari perusahaan pesaing akan selalu dianalisis dan diantisipasi yang kemudian akan diperbaiki agar tidak mudah diserang atau ditundukkan oleh perusahaan pesaing. Inti dari manajemen strategi adalah memenangkan persaingan. Karena manajemen strategi selalu berusaha memenangkan

persaingan, maka perusahaan harus senantiasa menganalisis diri dan memperbaiki diri agar tampil lebih baik dari perusahaan pesaing.

- a) Strategi adalah pilihan untuk melakukan aktivitas yang berbeda dengan cara berbeda dari pesaingnya.
- b) Manajemen strategi (*strategic management*) adalah seperangkat keputusan dan tindakan yang digunakan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi-strategi yang berdaya saing tinggi dan sesuai bagi perusahaan dan lingkungannya untuk mencapai sasaran organisasi.

Manfaat Manajemen Strategi

1. Aktivitas formulasi strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi perusahaan.
2. Proses manajemen strategi memberikan hasil keputusan terbaik dikarenakan interaksi kelompok mengumpulkan berbagai strategi yang lebih besar.
3. Keterlibatan karyawan di dalam formulasi strategi akan dapat memperbaiki pengertian mereka atas penghargaan produktivitas di dalam setiap perencanaan strategi dan dengan demikian dapat mempertinggi motivasi kerja mereka.
4. Penerapan manajemen strategi membuat manajemen perusahaan menjadi lebih peka terhadap ancaman yang datang dari luar perusahaan.
5. Hasil penelitian menunjukkan bahwa organisasi yang menggunakan konsep manajemen strategi akan lebih *profitable* (menguntungkan) dan lebih berhasil daripada yang tidak menerapkannya.

Proses Manajemen Strategi

Menetapkan arah dan misi organisasi

Setiap organisasi pasti mempunyai visi, misi dan tujuan. Visi, misi dan tujuan ini akan menentukan arah yang akan dituju oleh organisasi. Tanpa adanya visi, misi, dan tujuan maka kinerja organisasi akan berjalan acak dan kurang jelas serta mudah berubah oleh situasi eksternal. Perubahan yang tidak mempunyai visi, misi dan tujuan seringkali bertindak spontanitas dan kurang sistematis seperti yang dilakukan oleh pedagang kecil. Tentunya hal ini tidak boleh terjadi bagi suatu organisasi bisnis (perusahaan) apalagi jika perusahaan tersebut boleh dikatakan skala menengah dan atas.

Memahami lingkungan internal dan eksternal

Tujuan analisis lingkungan adalah untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan organisasi sehingga manajemen akan dapat melakukan reaksi secara tepat terhadap setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perusahaan. Lingkungan terdiri dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Lingkungan eksternal berada di luar perusahaan sedangkan lingkungan internal berada di dalam perusahaan.

Lingkungan eksternal : Memiliki dua variabel yakni peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) Terdiri dari dua bagian yaitu lingkungan tugas dan lingkungan umum

Lingkungan internal : Memiliki dua variabel yakni kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Mencakup semua unsur bisnis yang ada di dalam perusahaan seperti struktur organisasi perusahaan, budaya perusahaan dan sumber daya.

Memformulasikan strategi

Formulasi strategi melibatkan penetapan serangkaian tindakan yang tepat guna mencapai tujuan perusahaan. Formulasi strategi ini meliputi pengembangan misi bisnis, analisa SWOT: mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta mengukur dan menetapkan kelemahan dan kekuatan internal dan menetapkan tujuan jangka panjang.

Analisa SWOT

SWOT merupakan singkatan dari *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman). Pendekatan ini mencoba menyeimbangkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternal organisasi.

1. **Kekuatan (*strength*)**, adalah suatu kondisi di mana perusahaan mampu melakukan semua tugasnya secara sangat baik (diatas rata-rata industri).
2. **Kelemahan (*weakness*)**, adalah kondisi di mana perusahaan kurang mampu melaksanakan tugasnya dengan baik di karenakan sarana dan prasarannya kurang mencukupi.
3. **Peluang (*opportunity*)**, adalah suatu potensi bisnis menguntungkan yang dapat diraih oleh perusahaan yang masih belum di kuasai oleh pihak pesaing dan masih belum tersentuh oleh pihak manapun.
4. **Ancaman (*threats*)**, adalah suatu keadaan di mana perusahaan mengalami kesulitan yang disebabkan oleh kinerja pihak pesaing, yang jika dibiarkan maka perusahaan akan mengalami kesulitan dikemudian hari.

Manajemen strategis dalam Al-Qur'an tergambar pada QS. Al-Hasyr ayat 18, yaitu sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

ANALISIS LINGKUNGAN EKSTERNAL

Kondisi lingkungan yang dihadapi organisasi saat ini berbeda dengan kondisi masa-masa yang lalu. Dengan era globalisasi Kampus STAIN SAR KEPRI kini bersaing secara terbuka dengan lembaga-lembaga pendidikan lainnya. Semua organisasi tanpa terkecuali dalam keadaan yang penuh dengan berbagai elemen yang saling ketergantungan satu terhadap yang lainnya. sehingga semua organisasi tidak terlepas dari hubungannya dengan lingkungan sekitar. Kebanyakan organisasi menghadapi lingkungan eksternal yang berkembang secara cepat, kompleks dan global yang masih sulit diprediksi.

Mulyadi (2000) mengatakan bahwa tujuan penting dalam mempelajari lingkungan eksternal adalah untuk mengidentifikasi berbagai peluang (opportunity) dan ancaman (threat). Peluang adalah kondisi-kondisi dalam lingkungan eksternal yang dapat membantu organisasi mencapai daya saing strategis. Sedangkan ancaman adalah kondisi yang dapat mengganggu usaha organisasi dalam mencapai daya saing strategis.

Pearce dan Robinson (1997) memb lingkungan eksternal menjadi tiga sub. kategori yang saling berkaitan. yaitu faktor-faktor dalam lingkungan jauh (remote environment). Faktor-faktor dalam lingkungan industri dan faktor- faktor dalam lingkungan operasional.

Lingkungan Jauh (*Remote Environment*)

Lingkungan jauh merupakan aspek-aspek yang bersumber dari luar, dan biasanya tidak berhubungan dengan situasi operasional suatu organisasi. Lingkungan ini mencakup : pelanggan (mahasiswa), kolaborator (dinas/instansi terkait dan kompetitor (PTS dalam wilayah yang sepadan).

Aspek Pelanggan (Mahasiswa)

Aspek ini adalah merupakan salah satu unsur yang sangat penting di dalam menentukan kinerja Kampus STAIN SAR KEPRI. Sebab pelanggan yang dalam hal ini adalah mahasiswa adalah merupakan sasaran yang harus diperhatikan oleh organisasi Kampus STAIN SAR KEPRI sebagai suatu organisasi pelayanan publik. Mahasiswa (masyarakat) sebagai pengaruh terhadap besar kecilnya pendapatan yang diperoleh oleh pihak Kampus Insan Pembangunan, disamping itu mahasiswa (masyarakat) akan juga dapat memberikan masukan bagi Kampus STAIN SAR KEPRI dalam hal baik atau tidaknya pelayanan yang telah dilakukan Manajemen Kampus STAIN SAR KEPRI. Karena mahasiswa/masyarakat pengguna akan dapat merasakan secara langsung atas pelayanan diberikan dan kualitas yang dihasilkan, sehingga tidak heran ia selalu memberikan pandangan tentang tingkat kepuasan yang didapat maupun kepentingan-kepentingan yang menjadi tuntutan.

Dengan memperhatikan faktor mahasiswa/masyarakat, Kampus STAIN SAR KEPRI akan dapat merencanakan maupun memprogram bentuk-bentuk kegiatan apa yang harus dilakukan baik pada saat sekarang maupun pada tahun berikutnya. Sehingga sasaran yang ingin dicapai seperti memperoleh kepuasan, menambah akses pelayanan dan memperbaiki kualitas pelayanan sesuai dengan misi yang diemban Kampus STAIN SAR KEPRI akan dapat terwujud secara baik.

Sedangkan strategi yang dilakukan untuk menarik minat calon mahasiswa untuk mendaftar dan menjadi mahasiswa antara lain :

1. Memberikan kemudahan pembayaran biaya kuliah dengan cara program UKT mulai dari Rp.400.000 hingga Rp. 1.200.000.
2. Memberikan fasilitas ruang belajar dengan pendingin ruangan di tiap lokal.
3. Biaya perkuliahan lebih murah tetapi mendapat fasilitas plus.
4. Perkuliahan dapat dilakukan dalam dua waktu sekaligus (untuk mahasiswa yang bekerja dengan sistem shift pagi dan siang).
5. Memberikan akses mudah meraih beasiswa pendidikan bagi mahasiswa yang berprestasi tetapi kurang mampu secara ekonomi sehingga dapat menyelesaikan studi hingga wisuda
6. Memberikan servis atau pelayanan semaksimal mungkin, sehingga mahasiswa tersebut merasa dimanusiakan.
7. Strategi tersebut di atas akan menjadi kekuatan bagi Kampus STAIN SAR KEPRI untuk mempertahankan mahasiswa sekaligus merupakan poin yang menarik pangsa pasar yang lebih beragam. Dengan demikian mempertahankan strategi tersebut di atas adalah sesuatu hal yang perlu dan wajib.

Mengingat Kampus STAIN SAR KEPRI adalah merupakan islam negeri yang pelayanan publik yang bergerak dibidang Pendidikan islam, maka masalah pelayanan tentu menjadi suatu yang paling mendasar sehingga ia dituntut untuk dapat memberikan suatu pelayanan yang baik atau dalam arti kata berkualitas yaitu sebuah kata yang bagi penyedia jasa merupakan sesuatu yang harus dilakukan dengan baik.

Bertitik tolak dari ungkapan tersebut, pihak mahasiswa akan dapat merasakan secara langsung kualitas pelayanan yang diberikan dan apakah sudah sesuai dengan harapan dan keinginan dari para mahasiswa. Oleh karena itu dalam hal kualitas pelayanan ini sangat terkait dengan kepuasan maupun ketidakpuasan mahasiswa. Kepuasan mahasiswa dibentuk oleh kualitas lulusan dan jasa yang dikehendaki mahasiswa dan termasuk bentuk-bentuk pelayanan yang diberikan kepada mahasiswa.

Pada dasarnya pengertian kepuasan ketidak puasan mahasiswa merupakan perbedaan antara harapan dan kinerja yang dirasakan. arti pengertian kepuasan mahasiswa berarti bahwa kinerja suatu barang sekurang-kurangnya sama dengan apa yang diharapkan. Dengan demikian dalam analisis faktor pelanggan dalam hal ini mahasiswa, tidak akan memberikan suatu data yang akurat jika hanya mencantumkan pandangan beberapa sampel mahasiswa tentang kinerja pelayanan yang diberikan oleh organisasi dalam hal ini STAIN SAR KEPRI Pembangunan. Oleh sebab itu, analisis tentang faktor pelanggan/mahasiswa ini terutama yang terkait dengan penilaian mahasiswa terhadap kinerja pelayanan STAIN SAR KEPRI perlu dianalisa secara menyeluruh.

Di dalam memberikan pelayanan yang kepada mahasiswa terdapat lima kriteria penentu kualitas pelayanan yaitu : Keandalan (reliability) Ketanggapan (responsiveness),jaminan (assurance), Empati (emphaty), serta Berwujud (tangible), (Freddy Rangkuti, 1997).

Aspek Kolaborator

Pada faktor ini dipastikan bahwa pihak Kampus STAIN SAR KEPRI hingga saat ini melakukan kerjasama yang harmonis antar pelaku yang ada dalam suatu jaringan kerjasama bisnis yang saling menguntungkan. Seperti mengirimkan karyawan perusahaan/ dinas setempat untuk memperbaiki tingkat pendidikan dengan kuliah di Kampus STAIN SAR KEPRI. Selain itu juga bekerja sama dengan pihak keamanan sebagai aparat yang berwenang dalam lingkungan wilayah yang di tempat.

Aspek Kompetitor

Kecenderungan kompetitor yang diamati adalah bagaimana upaya yang dilakukan pesaing untuk meningkatkan pelayanan maupun produk jasa yang ditawarkan kepada pasar, yang dalam hal ini adalah pangsa pasar mahasiswa baik umum maupun karyawan perusahaan. Langkah-langkah yang diambil oleh Kampus STAIN SAR KEPRI untuk menghadapi para kompetitor, antara lain:

- a) Mengoptimalkan semua sarana yang ada semaksimal mungkin baik dari segi perangkat lunak maupun perangkat keras, serta sumber daya manusianya.
- b) Menambah fasilitas seperti, komputer, bisnis centre, ruang serba guna.

Kompetitor bagi Kampus STAIN SAR KEPRI saat ini cukup banyak, yang sebagian besar berlokasi di Kepulauan Riau. Mereka mempunyai fasilitas yang memadai dan persaingan dalam harga.

Untuk ke depan strategi yang dilakukan oleh Kampus STAIN SAR KEPRI adalah dengan melengkapi semua fasilitas sesuai dengan kelasnya dan meningkatkan promosi di sekitar wilayah Provinsi Kepri.

Analisis SWOT

Melalui penerapan pendekatan analisis SWOT, kita akan dapat mengidentifikasi atau mempetakan dan dapat mengenali satu dari empat pola yang bersifat khas dalam keselarasan situasi eksternal yang dihadapi oleh Kampus STAIN SAR KEPRI. Dalam analisa SWOT ini mengacu kepada semua data yang telah dijabarkan, berikut ini dapat disajikan analisis SWOT dengan dasar memanfaatkan data internal dan eksternal

ANALISIS PELUANG DAN ANCAMAN EKSTERNAL

Peluang (*Opportunities*)

Beberapa aspek eksternal yang dapat membuka peluang bagi organisasi Kampus STAIN SAR KEPRI guna mewujudkan misinya :

1. Dari kecenderungan mahasiswa yang kuliah di Kampus STAIN SAR KEPRI terlihat ada tiga elemen yang memberikan peluang, yakni:

- a) Aktivitas usaha yang dilakukan para mahasiswa yang sudah bekerja di wilayah Kepulauan Riau secara berkelanjutan dan kontinu sebagai konsekuensi dari prospek jaringan mahasiswa dan perkembangan eksistensi alumni.
 - b) Kepuasan mahasiswa terhadap kualitas pelayanan Kampus STAIN SAR KEPRI yang terindikasi dari rutinitas jadwal perkuliahan yang cukup padat dan pemakaian fasilitas serta penggunaan jasa kampus secara teratur dan cenderung mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.
 - c) Hubungan baik yang selama ini telah dibina antara mahasiswa, staf dan manajemen kampus.
2. Dari kecenderungan kolaborator kampus yang berkaitan dengan kerjasama yang saling menguntungkan, sebagai berikut:
- a) Hubungan yang harmonis dengan para mitra usaha sumber daya kampus, baik perangkat keras, maupun perangkat lunak untuk memperlancar operasional kampus secara keseluruhan.
 - b) Hubungan yang harmonis antara pihak manajemen kampus dengan pihak Dikti sebagai lembaga pemerintah yang dapat memberikan Bantuan Dana Operasional
 - c) Hubungan yang harmonis antara pihak manajemen kampus dengan pihak Kopertis dalam rangka mempromosikan eksistensi kampus dalam usaha mendapatkan bantuan dan sarana atau fasilitas penunjang untuk mengoptimalkan penyelenggaraan perkuliahan tersebut
- Kecenderungan perkembangan kompetitor di masa depan ada dua elemen yang memberikan peluang, yaitu Keberadaan kampus-kampus lainnya dalam satu wilayah menciptakan tingkat persaingan yang sehat untuk meningkatkan kualitas pelayanan, yang berdampak pada kondisi pelayanan kampus yang tinggi di wilayah Kepulauan Riau yang penuh dengan kawasan industri Persaingan yang diciptakan dengan adanya kompetitor ini, secara sistematis memacu pihak manajemen Kampus STAIN SAR KEPRI untuk memperbaiki kinerja dan kualitas manajemen secara cepat agar mampu bersaing dibursa mahasiswa.

Ancaman (*Threats*)

Beberapa dimensi eksternal yang dapat memberikan ancaman terhadap perwujudan misi Kampus STAIN SAR KEPRI adalah sebagai berikut :

1. Kecenderungan Mahasiswa
 - a) Pihak mahasiswa memiliki banyak pilihan untuk mengikuti kelas shift dengan berbeda jurusan sebagai akibat perkembangan pasar kampus yang semakin banyak dan semakin berkualitas.
 - b) Tingkat kepuasan akan pelayanan kampus baik yang berbentuk fisik (tangible) maupun dalam bentuk service menjadi taruhan pihak manajemen agar para mahasiswa tidak pergi dari sisi kampus.
 - c) Aspek ekonomi dan beragam asal mahasiswa menjadi faktor tersendiri yang dapat berubah menjadi ancaman terhadap aktivitas perkuliahan mahasiswa yang secara otomatis mempengaruhi tingkat kenyamanan belajar.

2. Kecenderungan kolaborator kampus
 - a) Kelancaran pelaporan sistem akademik menjadi faktor yang dapat berubah menjadi ancaman bagi kelangsungan hubungan antara pihak manajemen kampus dengan wilayah pusat.
 - b) Kemampuan Dana Bantuan Operasional yang dimiliki menjadi faktor yang perlu untuk diperhatikan. karena akan berubah menjadi ancaman terhadap tingkat kenyamanan belajar mahasiswa.
 - c) Kinerja birokrasi (*entertaint*) menjadi faktor yang perlu diperhatikan karena berkaitan dengan perizinan dan kelangsungan perkuliahan secara keseluruhan.
3. Kecenderungan kompetitor dalam pasar Kampus STAIN SAR KEPRI
Letak lokasi kampus yang terlalu jauh dari kota sehingga menjadi daya saing dari Kampus STAIN SAR KEPRI.

PENGAJUAN STRATEGI ALTERNATIVE

Strategi Memanfaatkan Kekuatan dan Mengisi Peluang (S.O.)

Strategi mengintegrasikan semua komponen (pelaku) pada lingkungan eksternal yang ada oleh pihak manajemen Kampus STAIN SAR KEPRI dalam upaya peningkatan kinerja pelayanan kampus dengan cara sebagai berikut: 1. Menjalani kerjasama dengan mitra usaha, Dikti Jakarta dalam rangka penyelenggaraan kegiatan pengembangan program studi unggulan. 2. Salah satu upaya lainnya yang cukup strategis adalah strategi pengendalian biaya kuliah sehingga persaingan antar kampus di wilayah Kepulauan Riau dapat berlangsung secara sehat dan fair dan hal ini hanya dapat dilakukan melalui wadah sebagai institusi yang berkompeten.

Strategi Memanfaatkan Kekuatan dan Mengatasi Ancaman (S.T.)

Strategi meningkatkan pemasaran untuk menarik minat para mahasiswa untuk memperoleh semua pelayanan kampus antara lain melalui kegiatan berikut ini, Upaya menyediakan semua kebutuhan mahasiswa sesuai dengan kemampuan yaitu menyediakan pelayanan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mahasiswa, Menyenggarakan pula jasa pelayanan penyelenggaraan seminar dalam skala kecil yang diperuntukan bagi kalangan intelektual

Strategi Mengatasi Kelemahan dan Menghadapi Ancaman (W.P.)

Strategi memberikan keleluasaan staf dalam berinovasi atau mengembangkan kreativitas dalam rangka peningkatan kinerja pelayanan kampus secara keseluruhan. terutama yang berkaitan langsung dengan pelayanan kepada mahasiswa. Kreativitas ini termasuk hal penataan interior maupun peralatan kelas lainnya demi peningkatan kepuasan pelanggan secara optimal. melalui kegiatan berikut ini : Memberdayakan karyawan dan staf dalam bentuk pelayanan kepada para mahasiswa yang berkaitan dengan unit kerjanya. dengan filosofi bahwa staf atau karyawan lebih tahu dan mengenal kebutuhan para mahasiswa secara baik dan efektif Mensupport program kerja yang telah disepakati pihak manajemen melalui input dari rapat atau

pertemuan dengan para karyawan dalam upaya meningkatkan kinerja pelayanan kampus secara fokus dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Bahwa dalam suatu organisasi memang harus ada manajemen strategis untuk mendukung kinerja suatu perusahaan agar dapat terus berkelanjutan dan dapat tetap bersaing di dalam pangsa pasar dan agar dapat mewujudkan vis, misi dan tujuan dari perusahaan atau organisasi

Faktor-faktor yang mempengaruhi organisasi diantaranya adalah : Kemampuan Sumber Daya Manusia, Faktor Kemampuan Keuangan Organisasi, Faktor Budaya atau Kultur Organisasi

Saran

Organisasi harus mampu melakukan strategi alternative untuk bisa memanfaatkan kekuatan dan mengisi peluang maka akan menjadi kekuatan baru untuk dapat bersaing, begitu juga jika organisasi mampu memanfaatkan kekuatan dan mengatasi ancaman dapat mampu meningkatkan pemasaran untuk menarik minat para mahasiswa Strategi untuk mengatasi kelemahan dan menghadapi ancaman adalah dengan memberika keleluasaan staf untuk dapat berinovasi atau mengembangkan kretivitasnya dalam rangka peningkatan kinerja pelayanan kampus secara keseluruhan Penulis menyadari makalah ini masih banyak kekurangannya, baik dari sisi isi, referensi yang disajikan serta kedalaman dalam pembahasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat kami butuhkan agar analisa ini lebih baik kedepannya.

DAFTAR RUJUKAN

- Agustinus Sri Wahyudi. 2006. *Manajemen Strategik, Pengantar Proses Berfikir Strategik*. Binarupa Aksara, Jakarta
- Arcaro, J.S. 2005. *Quality in Education*. Delray Beach Florida: St. Lucie Press.
- Direktorat Pendidikan Menengah Umum. 2000. *Manajemen Peningkatan Mutu Berbasis Sekolah*. Jakarta: Direktorat Pendidikan Menengah Umum.
- Sumarno. 2000. *Implementasi Otonomi Pendidikan: Peningkatan Mutu Pendidikan*. Yogyakarta: Lembaga Penelitian Universitas Negeri Yogyakarta.
- David, Fred R. (2004). *Manajemen Strategis: Konsep*, edisi ketujuh. Terjemahan Drs. Alexander Sindoro. PT. Indeks, Jakarta
- [Http://www.insanpembangunan.ac.id](http://www.insanpembangunan.ac.id).
- Mulyadi (2000) *Sistem Perencanaan dan pengendalian manajemen*, Salemba empat, Jakarta
- Rangkuti, Freddy. (2007). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis : Berorientasi konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sekaran, Uma (2006) *Metodologi Penelitian untuk Bisnis Buku 1 & 2 Edisi 4* Penerbit Salemba Empat, Jakarta