

**ANALISIS SWOT DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
KUANTITAS DAN KUALITAS MAHASISWA JURUSAN  
MANAJEMEN DAKWAH FAKULTAS DAKWAH DAN  
KOMUNIKASI IAIN ANTASARI**



Tim Peneliti:

Hatmansyah, S.Ag., M.E. (Ketua)  
Syaipul Hadi, SIP.,M.A. (Anggota)  
Jumi Herlita, M.Sc.(Anggota)

Mendapatkan Bantuan Dana DIPA  
IAIN Antasari Banjarmasin Tahun 2015

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI ANTASARI  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN  
KEPADA MASYARAKAT (LPPM)  
BANJARMASIN  
2015**

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
الحمد لله رب العالمين, والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء  
 والمرسلين, سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه أجمعين.

Dengan nama Swt Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji bagi Allah Tuhan seru sekalian alam. Shalawat dan salam semoga selalu dilimpahkan atas semulia-mulia para Nabi dan Rasul, Nabi Muhammad Saw beserta keluarga dan sahabat beliau sekalian.

Dalam proses penyusunan laporan hasil penelitian ini tidak sedikit dorongan, motivasi, dan bantuan yang penulis dapatkan dari berbagai pihak. Melalui kata pengantar ini, Peneliti menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya, khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzi Aseri, MA., Rektor IAIN Antasari Banjarmasin yang telah berkenan menyetujui desain proposal penelitian ini.
2. Bapak Dr. Akhmad Sagir, M.Ag., Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan rekomendasi sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan.
3. Bapak Dr. H. Ridhani Fidzi, M.Pd., Kepala Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat IAIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan persetujuan dan dukungan atas terlaksananya dan selesainya penelitian ini dilakukan.
4. Seluruh responden dan informan yang telah bersedia untuk meluangkan waktunya guna menerima peneliti untuk melakukan wawancara sehingga terlaksananya penelitian ini.
5. Kawan-kawan para peneliti maupun para nara sumber yang berkenan menyampaikan masukan untuk perbaikan proposal dan hasil penelitian ini.

6. Berbagai pihak yang tidak mungkin namanya disebutkan satu persatu.

Atas segala jasa dan kebaikan semua pihak di atas, penulis menyampaikan ucapan terimakasih disertai doa, semoga semua itu mendapatkan ganjaran pahala yang berlipat ganda dari Allah Swt, Amin.

Berkenaan dengan laporan hasil penelitian peneliti menyadari, laporan ini tidaklah terlepas dari kekurangan, yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki, walaupun peneliti sudah berupaya semaksimal mungkin, karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan, dan untuk itu sekali lagi diucapkan terimakasih.

Terakhir, semoga laporan yang sederhana ini memberikan manfaat bagi kita semua, Amin.

Banjarmasin, Safar 1437 H.  
Desember 2015 M.

Peneliti.

**SAMBUTAN LEMBAGA PENELITIAN DAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
IAIN ANTASARI BANJARMASIN**

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Allah swt, atas limpahan karuniaNya kepada kita, Kami menyambut dengan gembira dan rasa bangga atas dipublikasikannya hasil penelitian saudara: ***Hatmansyah, S.Ag.M.E. Dkk*** yang berjudul: **Analisis SWOT dalam Rangka Meningkatkan Kuantitas dan Kualitas Mahasiswa Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari**

Penelitian ini dapat terselenggara dengan dukungan dana yang bersumber dari DIPA IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2015.

Sesuai dengan fungsinya, Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat IAIN Antasari Banjarmasin terus berupaya melakukan pengkajian dan pengembangan melalui serangkaian riset terhadap masalah-masalah sosial budaya dan keberagaman masyarakat, guna menentukan konsep-konsep dan teori-teori aplikatif untuk pengembangan masyarakat dan keberagaman seiring dengan perubahan sosial yang begitu cepat.

Hasil penelitian ini tentunya dapat lebih memperkaya khazanah ilmu pengetahuan bagi IAIN Antasari dengan visinya ***Menjadi perguruan tinggi Islam terdepan dalam aspek informasi Ilmu-Ilmu Keislaman kawasan Kalimantan.***

Kami berharap agar kiranya temuan dan rekomendasi penelitian ini dapat dipergunakan oleh berbagai pihak yang relevan, agar karya ilmiah ini dapat berfungsi secara efektif. Semoga dapat bermanfaat bukan hanya bagi masyarakat Kalimantan Selatan, tetapi juga bangsa Indonesia.

Banjarmasin, Desember 2015  
Ketua Lembaga Penelitian dan  
Pengabdian kepada Masyarakat,

Dr. H. Ridhani Fidzi M. Pd.  
NIP. 19551030198303 1 002

## **PENGESAHAN PENELITIAN**

Penelitian yang berjudul **“Analisis SWOT dalam Rangka Meningkatkan Kuantitas dan Kualitas Mahasiswa Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari”** telah dilaksanakan dengan sebenarnya oleh Peneliti Saudara Hatmansyah S.Ag., M.E.; Syaipul Hadi SIP., M.A., Jumi Herlita, M.Sc. Oleh karena itu, laporan hasil penelitiannya dapat diterima dan dinyatakan sah.

Banjarmasin, Desember 2015

Kepala Lembaga Penelitian Dan  
Pengabdian Kepada Masyarakat  
IAIN Antasari Banjarmasin

Dr. H. Ridhani Fidzi M. Pd.  
NIP. 19551030198303 1 002

## DAFTAR ISI

	halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
INTISARI .....	ii
KATA PENGANTAR KAPUSLIT .....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR TABEL .....	vii
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Definisi Operasional .....	11
E. Tinjauan Pustaka .....	13
F. Metodologi Penelitian .....	25
1. Pendekatan Metode Penelitian .....	25
2. Lokasi Penelitian .....	26
3. Sumber Data .....	26
4. Teknik Pengumpulan Data .....	26
5. Analisis Data .....	40
<b>BAB II. PROFIL PROGRAM STUDI MD FAKULTAS DAKWAH IAIAN ANTASARI</b>	
A. Sekilas Sejarah Berdirinya Prodi MD .....	41
B. Visi, Misi, dan Tujuan Prodi MD .....	
1. Visi .....	44
2. Misi .....	45
C. Identitas Program Studi .....	46
D. Profil Lulusan Program Studi .....	47
E. Kondisi Obyektif Jurusan MD .....	54
1. Kurikulum Program Studi .....	54
2. Strategi Pencapaian Kompetensi .....	55
3. Suasana Akademik .....	63
4. Proses Perkuliahan .....	63
5. Dosen .....	65
6. Karyawan .....	66

7. Sarana dan Prasarana .....	69
8. Anggaran Belanja .....	71
F. Struktur Organisasi Fakultas Dakwah .....	72
1. Struktur Fakultas Dakwah .....	72
2. Tugas dan Wewenang .....	73
3. Hubungan Kerja Antar Unit-Unit di F. Dakwah ...	73
<b>BAB III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Tingkat Kesiapan Setiap Fungsi Terpilih dan Faktor- Faktornya .....	78
1. Fungsi Transaksi .....	87
2. Fungsi Perebutan Pelanggan .....	62
3. Fungsi Produksi .....	64
4. Fungsi Manajemen Personalia .....	66
B. Ringkasan Hasil Tingkat Kesiapan Setiap Fungsi dan Faktor-Faktornya .....	89
C. Analisa SWOT dan Pembahasan Hasil Penelitian ..	93
D. Langkah-Langkah Pemecahan Masalah .....	98
1. Perkembangan Alternatif Pemecahan Persoalan ..	98
a. Fungsi Transaksi .....	102
b. Fungsi Perebutan Pelanggan .....	103
c. Fungsi Produksi .....	104
d. Fungsi Manajemen Personalia .....	105
E. Pilihan Alternatif Terbaik .....	106
<b>BAB IV. PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	112
B. Saran .....	117
DAFTAR PUSTAKA .....	119





## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Menghadapi era globalisasi yang ditandai dengan keterbukaan dan persaingan yang semakin ketat, dituntut kesiapan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dan kemauan yang dapat diandalkan. Oleh karena itu perbaikan berkelanjutan pada hal-hal yang merupakan “*key success*” untuk peningkatan kualitas jurusan harus dilakukan. “*key success*” disini adalah mahasiswa, staf akademik/ dosen, kurikulum, staf administrasi, penelitian dan kerjasama, pengabdian masyarakat, sarana dan prasarana, anggaran biaya dan manajemen harus betul-betul diperhatikan.

Mahasiswa sebagai peserta didik yang mempunyai kedudukan dan peranan penting dalam mewujudkan tujuan perguruan tinggi menjadi tolak ukur pertama yang menentukan kesuksesan sebuah jurusan melalui variabel kuantitas dan kualitas mahasiswa tersebut. Untuk itu berbagai upaya kearah sana selalu dilakukan.

Jurusan Manajemen dakwah (MD) merupakan jurusan baru yang lahir di fakultas dakwah dan komunikasi IAIN Antasari. Jurusan MD hadir dalam upaya untuk menangkap peluang pasar yang cukup besar dimana berbagai institusi keagamaan dan sosial kemasyarakatan sangat memerlukan ahli- ahli manajerial yang akan

mengembangkan institusi social serta keagamaan yang maju. Pertumbuhan masyarakat serta institusi yang menaungi membutuhkan dukungan sumberdaya manusia yang unggul, yang bukan saja kompeten dalam bidang sains dan teknologi, tetapi juga memiliki pemahaman yang mendalam tentang aspek-aspek manajerial. Tantangan yang dihadapi Jurusan MD disamping semakin menguatnya arus globalisasi, pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dan terjadinya perubahan arah kebijakan pendidikan yang berorientasi pada kebutuhan pasar, kondisi tersebut jelas akan berimplikasi langsung pada penyelenggaraan pendidikan tinggi pada umumnya dan pada jurusan MD pada khususnya.

Program studi manajemen dakwah (MD) jenjang stratal Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari berdasarkan Keputusan Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Nomor 170 tahun 2014 tertanggal 15 Januari 2015.

Jurusan MD baru saja dibuka pada tahun ajaran 2014/2015. Sebagai jurusan yang baru lahir, jumlah penerimaan mahasiswa MD cukup menggembirakan dari jumlah calon mahasiswa yang mendaftar terdapat orang, dan yang melakukan daftar ulang 34 Orang.

Seperti halnya sebuah perusahaan, perguruan tinggipun mempunyai fungsi-fungsi : (1) transaksi, (2) perebutan pelanggan, (3) produksi, (4) perencanaan pasar, (5) perencanaan produksi, (6) Penelitian dan pengembangan produk, (7) riset dan pemasaran, (8) manajemen personalia, (9) manajemen peralatan/perbekalan, (10) manajemen keuangan, (11) akuntansi, dan (12) inti manajemen.

Adapun lingkup dan tingkat perkembangan fungsi-fungsi baku yang ada di Fakultas Dakwah dan Komunikasi (FDK) tidak

meliputi dua belas bidang secara lengkap tetapi hanya sembilan sehingga ada beberapa fungsi baku yang digabung. Kesembilan fungsi tersebut adalah (1) inti manajemen, (2) manajemen keuangan, (3) manajemen peralatan/perbekalan, (4) manajemen personalia, (5) fungsi riset pasar, perencanaan pemasaran, dan pemasaran, (7) fungsi produksi, (8) fungsi perebutan pelanggan, dan (9) fungsi transaksi.

Kegiatan di FDK merupakan suatu sistem hubungan antara fungsi-fungsi baku dimana satu dan yang lainnya saling mendukung dan saling terkait. Keberhasilan suatu fungsi akan berdampak pada fungsi yang lain. Adapun gambaran ringkas fungsi-fungsi yang sudah dijalankan di FDK yang menjadi latar belakang pemilihan tujuan situasional atau rumusan masalah dalam penelitian ini akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Fungsi Inti Manajemen

Fungsi inti manajemen di FDK yang bertanggung jawab adalah Dekan dibantu oleh para Pembantu Dekan, Ketua Jurusan dalam melaksanakan kegiatan sasaran yang ingin dicapai yaitu pelaksanaan Tridarma Perguruan Tinggi, peningkatan jumlah mahasiswa, kualitas dan kemandirian.

Input untuk menjalankan manajemen adalah berupa arahan dari FDK, dan sebagai output inti manajemen adalah berupa peraturan-peraturan petunjuk pelaksanaan, petunjuk teknis yang dikeluarkan oleh Rektor beserta staf sebagai pedoman dalam pelaksanaan manajemen personalia, manajemen peralatan atau perbekalan, manajemen keuangan dan akuntansi.

Dekan FDK dijabat oleh lulusan S3 sesuai dengan ketentuan senat institut, para Pembantu Dekan dijabat oleh lulusan S2 dan minimal berpangkat IVa/ Lektor Kepala. Ketua jurusan Manajemen

Dakwah dijabat oleh lulusan S2 dari UGM Dalam mengelola jurusan MD, ketua dibantu oleh Sekretaris Jurusan lulusan S2 dengan demikian fungsi inti manajemen tidak akan mengalami masalah yang berarti.

## 2. Fungsi Manajemen Keuangan dan Akuntansi.

Fungsi manajemen keuangan dan akuntansi FDK dikelola oleh Pembantu Dekan II berdasarkan peraturan, petunjuk pelaksanaan maupun petunjuk teknis dari IAIN Antasari, Pembantu Rektor II, dan Kepala Bagian Keuangan yang dibantu oleh seorang juru bayar fakultas yang mana pengelolaan fungsi manajemen keuangan jurusan MD termasuk didalamnya.

Meskipun input mahasiswa yang masuk belum banyak jumlahnya untuk jurusan MD yang tentu saja berpengaruh terhadap pengelolaan jurusan, sehingga fungsi manajemen keuangan ini untuk sementara cukup mengalami permasalahan, namun secara keseluruhan operasional Jurusan MD ditunjang oleh dana DIPA IAIN Antasari.

## 3. Manajemen Peralatan/ Perbekalan.

Manajemen peralatan/perbekalan sebagai penanggung jawab di Fakultas Dakwah adalah Kepala Bagian Umum dan Akademik. Sedangkan Manajemen peralatan dan perbekalan Fakultas Dakwah adalah Pembantu Dekan II.

Output dari fungsi manajemen peralatan/perbekalan tersebut berupa peraturan maupun petunjuk yang berkaitan dengan pengelolaan fasilitas dan perbekalan yang dimiliki oleh FDK. Kegiatan bidang manajemen perlengkapan dan perbekalan meliputi perawatan fasilitas, pengadaan perawatan, dan dukungan

administrasi guna kelancaran operasi pendidikan/ penyelenggaraan perkuliahan.

Jika kegiatan manajemen peralatan/perbekalan ini mampu berjalan dan terselenggara sesuai peraturan, petunjuk pelaksanaan maupun petunjuk teknis, maka output yang diharapkan adalah tersedianya peralatan dan perbekalan sehingga terjadi kondisi kesiapan fasilitas. Dengan demikian maka akan terjadi kelancaran proses belajar mengajar, dan akan berdampak pada peningkatan kualitas mahasiswa, dan jurusan dalam hal ini Ketua dan Sekretaris harus bisa memastikan hal tersebut.

#### 4. Fungsi Personalia.

Fungsi manajemen personalia meliputi kegiatan pengadaan pendidikan, pelatihan, penggunaan, perawatan dan pemisahan dengan penanggung jawab bagian kepegawaian (Handoko, 2000).

Kekuatan personil di Fakultas Dakwah IAIN Antasari terdiri dari dosen tetap, dosen honorer (tenaga edukatif), pramubakti, personil administrasi (karyawan dan calon dosen, tenaga honorer). Kekuatan personil jurusan terdiri dari Ketua Jurusan, Sekretaris Jurusan dan satu staf untuk semua jurusan yang dipegang oleh calon dosen.

Tantangan atau persoalan yang terdapat dalam manajemen personalia ini khususnya jurusan MD perlu dicermati. Hal ini diperlukan dalam rangka untuk mengupayakan peningkatan jumlah

dan kualitas mahasiswa diperlukan kualitas personalia, terutama kualitas tenaga pengajarnya.

5. Fungsi Riset, Pengembangan Produk, dan Perencanaan Produksi.

Fungsi perencanaan produksi bertugas meramalkan dan menaksir apa yang perlu dilakukan orang sebelum melakukan atau memenuhi produksi. Peramalan merupakan dasar program-program produksi (Reksowardoyo, 1997). Dalam kegiatan perencanaan produksi perlu dukungan dari fungsi riset dan pengembangan produk.

Produksi pada jurusan MD berdasarkan dari data dan dokumen yang tersedia pada jurusan MD dan subbag bagian akademik dan kemahasiswaan misalnya berupa laporan bagian kemahasiswaan dan laporan tahunan dekan. Pengembangan produk jurusan MD juga berdasarkan data-data tersebut ditambah hasil penelitian yang terkait dengan hal tersebut.

Sebagai pelaku riset dan perencanaan produksi adalah Kajur dibantu oleh Sekjur. Idealnya dibantu oleh Pembantu Dekan I dan Kepala Puslit IAIN Antasari. Sebagai input dalam perencanaan adalah data yang tersedia pada periode sebelumnya dan data yang diharapkan, dengan upaya pemecahan persoalan yang ada, dengan didukung fungsi-fungsi yang lainnya.

6. Fungsi Riset Pasar, Perencanaan Pemasaran, dan Pemasaran.

Perencanaan pemasaran dilaksanakan oleh Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan dengan menggunakan data-data yang ada, berdasarkan laporan para alumni dan para mahasiswa. Perencanaan pemasaran belum optimal karena belum dilaksanakan riset pasar. Fungsi pemasaran yang dilakukan Fakultas Dakwah dan komunikasi khususnya jurusan MD masih mengaju pada IAIN Antasari dan Fakultas, belum melakukan hal-hal kreatif secara mandiri karena terkait dengan fungsi manajemen keuangan.

#### 7. Fungsi Produksi

Fungsi produksi di Fakultas Dakwah dan Komunikasi didukung oleh tenaga edukatif dan administratif yang cukup memadai, meskipun demikian ada beberapa program kerja yang belum terlaksana secara optimal, baik kuantitas maupun kualitas.

Fungsi produksi ini diperlukan untuk memproduksi proses produksi dimasa depan, sehingga perlu didukung oleh kesiapan personal yang memadai. Dengan cara itu diharapkan tujuan jurusan MD dapat dicapai dengan berpedoman pada pemasaran.

Produksi yang akan dihasilkan merupakan daya tarik bagi pelanggan dan hasil produksi tersebut harus dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Kelancaran fungsi produksi banyak tergantung pada kehandalan personil dan fasilitas yang mendukung. Pada dasarnya fungsi produksi jurusan MD dapat berjalan cukup lancar karena

unsur-unsur pendukung seperti silabus, saran dan prasarana tersedia walau belum seperti yang diharapkan untuk mendekati ideal. Namun demikian karena personil belum optimal maka masih ada permasalahan yang harus diselesaikan.

#### 8. Fungsi Perebutan Pelanggan.

Sebagai lembaga pendidikan, produk yang dijual bukan berupa barang yang berbentuk fisik, melainkan berbentuk jasa. Dari fungsi produksi yang diperjualbelikan terdapat banyak faktor antara lain faktor sumber daya manusia, waktu, dana, sarana prasarana, kurikulum, silabus, dosen yang akan menghasilkan produk yang dijual berupa jasa pendidikan.

Produk yang diperjualbelikan, jasa pendidikan dengan program pendidikan yang memiliki keunggulan dengan kesiapan mahasiswa yang tidak terbebani persoalan non akademik, yang ditunjang dengan praktik yang menggambarkan kerja nyata, maka akan mendukung jurusan MD dalam perebutan pelanggan.

Disamping faktor peralatan dan perbekalan yang cukup memadai, maka dana yang tersedia, sumber daya manusia yang memadai harus selalu siap untuk bisa melaksanakan perebutan pelanggan. Fungsi perebutan pelanggan di Fakultas Dakwah dan Komunikasi dilaksanakan oleh team sosialisasi dibantu oleh kajar MD. Fungsi ini dirasa belum optimal karena mestinya perebutan pelanggan ini dibantu oleh semua personil di Fakultas Dakwah dan Komunikasi, karena fungsi ini menjadi tantangan bagi jurusan MD.



## 9. Fungsi Transaksi

Di jurusan MD fungsi-fungsi yang terlibat langsung dalam penyelenggaraan fungsi ini adalah fungsi produksi yang merupakan jasa dari dosen dan fungsi perebutan pelanggan yaitu mahasiswa yang telah melakukan registrasi ulang.

Produk yang diperjualbelikan yaitu jasa pendidikan sebanyak satu prodi dan kurikulum yang ditawarkan dilengkapi dengan praktik yang menghasilkan sarjana MD yang professional sebagai tujuan. Namun mengingat input rendah, maka fungsi transaksi tetap menjadi hambatan.

Mengingat kesembilan fungsi baku yang telah dilaksanakan oleh jurusan MD sudah mencakup keduabelas fungsi baku, berarti penyelenggaraan jurusan MD sudah mencakup semua fungsi baku, yang berikutnya kita lihat perkembangan fungsi baku tersebut.

Setiap organisasi (termasuk organisasi non profit/perguruan tinggi), perlu merumuskan kesiapan organisasi. Dengan kesiapan organisasi berarti masing-masing dari keseluruhan fungsi yang tercakup dalam organisasi berada dalam keadaan siap untuk pencapaian tujuan organisasi yang telah dirumuskan sendiri.

Dengan adanya kesiapan tersebut berarti akan terjadi kondisi adanya hubungan timbal balik antara fungsi-fungsi dan tujuan organisasi. Di satu pihak tingkat kesiapan fungsi-fungsi perlu sesuai dengan target dalam rumusan tujuan organisasi yang akan dicapai, dan dilain pihak target dalam rumusan tujuan lembaga ditetapkan dengan memperhitungkan tingkat kesiapan dan fungsi-fungsi yang mungkin dicapai, serta tantangan-tantangan yang mungkin akan dihadapi.

Hasil sementara atau tingkat perkembangan yang dapat dicapai oleh jurusan MD :

Beberapa permasalahan pokok yang dihadapi jurusan MD....

- a. Masih minimnya tenaga Dosen dengan latar belakang pendidikan manajemen secara umum dan secara khusus terkait manajemen kelembagaan dan dakwah Islam.
- b. Minimnya Buku-Buku dan bahan referensi lainnya terkait silabus dan kurikulum program Studi MD.
- c. Tidak adanya Sarana dan prasarana praktekum terkait perkuliahan MD.

Melihat perkembangan dan permasalahan yang dihadapi oleh jurusan MD dan untuk bisa menghadapi tantangan dimasa yang akan datang, terutama era perdagangan bebas yang sudah diberlakukan di Indonesia, maka tidak menutup kemungkinan masuknya perguruan tinggi asing atau lembaga-lembaga pendidikan dari luar negeri yang akan didirikan di Indonesia, yang mana jika dibandingkan dengan sistem pendidikan yang ada di Indonesia mereka lebih unggul, terutama karena dukungan modal, teknologi, dan tenaga pengajar yang lebih profesional, maka perlu diambil langkah pemecahan masalah yang dihadapi. Untuk itu maka dirumuskan bahwa tujuan situasional dari situasi diatas adalah meningkatkan jumlah peminat masuk jurusan MD dan meningkatkan kualitas mahasiswa jurusan MD.

Dengan demikian apabila kuantitas dan kualitas mahasiswa yang masuk memenuhi target, maka tujuan pokok lembaga yaitu mempertahankan keberlangsungan hidup jurusan MD dapat dicapai, dan ini adalah permasalahan jurusan MD yang paling penting dan mendesak untuk bisa diatasi karenanya perlu untuk melakukan penelitian pengembangan jurusan dengan judul ANALISIS SWOT DALAM RANGKA MENINGKATKAN KUANTITAS DAN KUALITAS MAHASISWA MANAJEMEN DAKWAH FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI IAIN ANTASARI BANJARMASIN.

## **B. Rumusan Permasalahan**

Berdasarkan tantangan-tantangan nyata dan tujuan situasional melalui perkembangan situasi sasaran pokok jurusan Manajemen

Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Fungsi-fungsi baku dan faktor-faktor apa yang secara terpadu berpengaruh pada pencapaian tujuan situasional?
2. Bagaimana alternatif-alternatif langkah pemecahan persoalan untuk mengubah faktor-faktor yang tidak siap menjadi siap?

### **C. Tujuan Penelitian**

Bertolak dari rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Mengidentifikasi fungsi-fungsi baku dan faktor-faktor apa yang secara terpadu berpengaruh pada pencapaian tujuan situasional.
2. Menemukan alternatif-alternatif langkah pemecahan persoalan untuk mengubah faktor-faktor yang tidak siap menjadi siap sehingga So (sasaran pokok) tercapai.

### **D. Definisi Operasional**

Variabel dalam penelitian ini adalah lingkup fungsi baku di Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari. Adapun kesembilan fungsi baku tersebut yaitu :

1. Inti Manajemen yaitu kegiatan manajerial yang dilakukan oleh pimpinan Fakultas. Fungsi ini memberikan output

berupa program umum dan tindakan turun tangan yang mengkoordinasikan seluruh fungsi fakultas.

2. Manajemen keuangan dan akuntansi yaitu kegiatan mengelola uang yang dikeluarkan berdasarkan anggaran fakultas yang telah disetujui untuk operasional rutin.
3. Manajemen peralatan/perbekalan, yaitu meliputi pengelolaan perawatan fasilitas, pengadaan peralatan dan perbekalan yang dilakukan dengan mengajukan permohonan kepada IAIN Antasari.
4. Manajemen personalia yaitu pengelolaan staf edukatif dan staf administratif.
5. Fungsi riset, perencanaan produk, dan pengembangan produksi yaitu meramalkan dan menaksir apa yang perlu dilakukan sebelum melakukan atau memenuhi produksi dengan berpedoman pada data-data yang ada misalnya laporan tahunan dekan.
6. Fungsi riset pasar, perencanaan pemasaran, dan pemasaran yaitu kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui atau menjajaki potensi pasar atau keinginan konsumen terutama dilakukan di institusi sosial serta keagamaan.. Kegiatan pemasaran dilakukan dengan promosi baik melalui media cetak maupun elektronik.

7. Fungsi produksi yaitu jasa pendidikan berjenjang S1 yang dihasilkan oleh fakultas dakwah dan komunikasi meliputi kurikulum, silabus dan pelayanan.
8. Fungsi perebutan pelanggan yaitu suatu kegiatan yang dilakukan oleh FDK dalam rangka untuk mendapatkan jumlah mahasiswa yang sebanyak-banyaknya pada setiap tahun akademik.
9. Fungsi transaksi yaitu jasa yang ditawarkan akan menentukan jumlah mahasiswa yang masuk dan akan meningkatkan jumlah pendapatan sehingga kelangsungan lembaga akan terjamin.

Upaya yang telah dilakukan manajemen adalah untuk melihat fungsi-fungsi mana yang siap dan fungsi mana yang belum siap. Kemudian ditentukan alternatif-alternatif langkah pemecahan persoalan untuk mengubah faktor-faktor yang tidak siap menjadi siap. Alternatif-alternatif langkah pemecahan persoalan solusi terbaik yang mungkin untuk dijalankan.

#### **E. Tinjauan Pustaka**

1. Pendekatan Sistem dan Penerapannya.

Dalam rangka mengetahui keterkaitan antara fungsi-fungsi lembaga dalam penelitian ini, lebih dahulu dilakukan pemahaman teori yang relevan, yakni dengan teori pendekatan sistem. Menurut Poernomosidi Hadjisarosa (1997) pendekatan sistem adalah mengenali hal secara benar dan utuh sesuai dengan hukum-hukum ketetapanannya. Mengenali hal dengan menempuh pendekatan sistem dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Mengenali hal secara benar dan utuh member hasil berupa gambaran mengenai keberadaan hal yang memenuhi takaran benar dan utuh.
- b. Menggunakan system sebagai pembawa takaran benar dan utuh dan yang digunakan sebagai penakar adalah hasil penangkapan dan pengungkapan system ciptaanNya.
- c. Berfikir mengenai hal, berfikir membangun gambaran mengenai keberadaan hal (yang dikenali). Hasilnya akan berupa gambaran mengenai keberadaan hal yang memenuhi kriteria sistem.
- d. Berfikir sistem adalah berfikir mengenali hal dengan menempuh pendekatan sistem.
- e. Kehidupan diciptakan olehNya serba sistem memberi isyarat sebagai berikut :
  - 1) Ada amat banyak hal, yang masing-masing dapat disebut kehidupan.
  - 2) Kehidupan yang satu dibedakan dari yang lain menurut lingkupnya.
  - 3) Setiap kehidupan dengan lingkup yang manapun selalu memenuhi kriteria sistem.
- f. Kehidupan adalah satu-satunya hal yang memiliki sifat utuh (tidak ada hal lain yang menempatkan kehidupan sebagai bagiannya). Pada kehidupan dijumpai tanda-tanda keberadaannya yang karakteristik, yang berlaku pada

bentuknya yang disebut bentuk universal kehidupan. Bentuk universal kehidupan yaitu bentuk yang memiliki sifat utuh dan berlaku untuk setiap kehidupan, karena itu dinyatakan identik dengan sistem. Deskripsi sistem diperoleh dari tindakan menangkap dan mengungkapkan sistem ciptaanNya yaitu melalui aktualisasi bentuk universal kehidupan.

- g. Sifat benar menurut hukum-hukum ketetapanNya yang mendasari pelaksanaan aktualisasi bentuk universal kehidupan, diungkapkan melalui :
1. Keterkaitan manusia dalam berfikir yang bersifat mutlak.
  2. Keterkaitan manusia pada mekanisme pengambilan keputusan.

Berfikir sistem (berfikir mengenai hal secara benar dan utuh) adalah perbuatan berfikir mengenali hal dengan menggunakan ilustrasi diskripsi sistem sebagai penuntun yaitu dimulai dengan mengenali  $S_0$  (sasaran pokok),  $P_0$  (proses pokok),  $S_1$ ,  $S_2$ , ..... $S_n$ , dan seterusnya.

Penerapannya pada bidang pendidikan dalam upayanya meningkatkan tingkat kualitas kelulusannya, perlu dilakukan pengenalan secara benar dan utuh tentang lembaga pendidikan. Berbagai fungsi dan faktor yang berkaitan dengan upaya peningkatan kualitas kelulusan tersebut seperti fungsi penerimaan mahasiswa, proses belajar mengajar dan lain-lain sebagai input yang harus dibentuk.

Berdasarkan pola pikir tersebut untuk mengenali hal secara benar dan utuh kita analogikan dalam penulisan ini yaitu untuk

mengenali hal tidak lain adalah FDK perlu mengenali secara benar dan utuh, karena “hal” digunakan untuk menyatakan apa saja yang dijumpai dalam kehidupan, disamping untuk menyatakan kehidupan itu sendiri.

FDK merupakan lembaga pendidikan berada dalam lingkup “kehidupan” dalam arti kehidupan adalah satu-satunya “hal” yang memiliki sifat utuh, sehingga tidak ada “hal” lain yang menempatkan kehidupan sebagai bagiannya. Terkait dengan kehidupan tersebut adalah kehidupan yang sedang menjadi fokus perhatian. Hal tersebut muncul karena :

1. Pada mekanisme pengambilan keputusan, ada keterkaitan manusia dan pikiran manusia yang bekerja menurut hukum-hukumnya yaitu bekerja melalui bentuk gambaran mengenai dua hal berpasangan yang terikat ke dalam hubungan sebab akibat antara kepentingan sebagai sebab dan upaya memenuhi kepentingan sebagai akibat.
2. Timbulnya kepentingan diawali dari pikiran manusia yaitu ada sesuatu yang diinginkan. Sesuatu disini adalah hal yang bersifat riil yang tidak lain disebut produk. Dengan demikian sesuatu yang diinginkan dapat diganti produk, sehingga produk merupakan sesuatu yang dianggap penting atau yang disebut kepentingan.
3. Atas dasar produk yang diinginkan itu lalu berkembang menjadi produk yang diinginkan adanya (produk yang diinginkan berlangsung). Dari produk yang diinginkan adanya itu muncul pikiran manusia mengenai kegiatan yang diinginkan berlangsung yang juga disebut kepentingan.



4. Produk yang dianggap penting dan yang terus diupayakan berkembang menjadi produk yang diinginkan berlangsung disebut sasaran. Munculnya upaya untuk memenuhi kepentingan berawal dari munculnya kepentingan yang berlaku untuk produk, karena produk yang dimaksud dianggap penting, maka muncul upaya memenuhi kepentingan.
5. Upaya memenuhi kepentingan berlaku untuk lingkup bagian kehidupan atau dengan kata lain bahwa kata kepentingan berlaku untuk kegiatan yang memiliki tingkat kepentingan tertinggi (tertinggi pada lingkup bagian kehidupan). Dari lingkup bagian kehidupan meningkat menjadi upaya mencapai tujuan melalui kegiatan-kegiatan yang relevan.
6. Upaya memenuhi tujuan dapat dinyatakan sebagai bentuk universal kehidupan. Dengan mengenali hal secara utuh atau mengenali hal hingga memenuhi kriteria sebagai bentuk yang universal, maka akan diketahui tujuan baku dan tujuan situasional.

Bertolak dari alur pikir di atas, maka lembaga merupakan kehidupan yang sekaligus memenuhi bentuk kehidupan universal yang berupa upaya mencapai tujuan. Tujuan tersebut berupa tujuan baku dan tujuan situasional lembaga. Dalam penelitian ini akan diteliti tentang tujuan FDK tiga tahun mendatang. Oleh karena itu dalam penelitian ini digunakan pendekatan sistem agar dapat mengenali hal secara benar dan utuh yang dalam lingkup

kehidupan mempunyai kepentingan yaitu tujuan lembaga (Hari Martono, 1998:36).

Tujuan dalam penelitian/ tujuan situasional “meningkatkan kuantitas dan kualitas mahasiswa” merupakan kepentingan yang harus dipenuhi, namun untuk memenuhi kepentingan tersebut tidak lepas dari tantangan-tantangan, yakni mengenali produk yang perlu disediakan untuk memenuhi kebutuhan sehubungan dengan kepentingan yang dimaksud dan bagaimanakah cara menyediakan produk dimaksud (Djoko Sudjito, 1999:29)

Bertolak dari gambaran di atas menunjukkan adanya unsur kepentingan yang perlu menjadi perhatian lembaga yang mencakup delapan kepentingan yaitu :

1. Kepentingan Institusi/Fakultas
2. Kepentingan kelangsungan hidup dan perkembangan lembaga.
3. Kepentingan pelanggan
4. Kepentingan karyawan
5. Kepentingan rekanan
6. Kepentingan pemerintah
7. Kepentingan masyarakat
8. Kepentingan pelestarian lingkungan hidup

Setiap kepentingan itu akan bermuara pada kebutuhan dan setiap kebutuhan akan dipenuhi dengan produk. Produk merupakan hasil dari pencapaian tujuan dan untuk mencapai tujuan diperlukan berbagai upaya mencapai tujuan. Untuk membentuk ‘upaya mencapai tujuan’ perlu menunjukkan kesiapan. Dalam hubungan ini perlu dilakukan penilaian atas tingkat kesiapan masing-masing fungsi yang dimaksud. Tingkat kesiapan fungsi ditentukan oleh tingkat kesiapan tiap faktor yang terlibat pada fungsi yang bersangkutan dengan keterangan mengenai faktor sebagai berikut :

- a. Faktor adalah sebutan untuk hal yang berpengaruh yang dalam hal ini berpengaruh pada tingkat kesiapan fungsi dengan catatan yang dimaksud di sini adalah tingkat kesiapan sehubungan dengan pencapaian tujuan target pada hasil fungsi yang bersangkutan. Sebagai contoh target  $S_o$  untuk  $F_o$  dan target  $S_n$  untuk  $F_n$ .
- b. Fungsi dapat mencakup satu atau lebih kegiatan sehingga dapat pula dikatakan, tingkat kesiapan fungsi ditentukan oleh tingkat kesiapan tiap kegiatan yang tercakup pada fungsi yang dimaksudkan dengan faktor adalah kegiatan. Analog dengan yang berlaku pada fungsi yang dimaksudkan dengan tingkat kesiapan di sini adalah tingkat kesiapan dalam pencapaian target pada hasil kegiatan yang bersangkutan.
- c. Mengingat ketergantungan tingkat kesiapan fungsi pada tingkat kesiapan faktor, maka maksud mengenali tingkat kesiapan fungsi melalui tindakan menilai tingkat kesiapan tiap faktor yang terlibat pada fungsi. Adapun maksud menilai tingkat kesiapan faktor dicapai melalui tindakan membandingkan keadaan faktor menurut kenyataan dengan ukuran kesiapan yang ditetapkan bagi faktor yang bersangkutan. Apabila lebih besar atau sama dengan ukuran kesiapan, faktor yang bersangkutan dinyatakan siap. Dan

dinyatakan tidak siap apabila lebih kecil daripada ukuran kesiapan.

## 2. Tujuan Baku dan Tujuan Situasional

Tujuan adalah bentuk pernyataan mengenai kegiatan yang dianggap paling penting pada lingkungan kehidupan. Kegiatan yang dimaksud disebut kegiatan pokok (Ko) dan memberi hasil yang disebut sasaran pokok (So).

Tujuan baku adalah tujuan yang dirumuskan dengan pertimbangan seluruh tantangan yang muncul pada saat adanya kepentingan untuk memenuhi kebutuhan. Dengan mengenali seluruh kepentingan akan dapat mengenali sasaran pokok lembaga dan kemudian baru dapat dirumuskan tujuan baku lembaga.

Untuk merumuskan tujuan baku lembaga perlu terlebih dahulu mengenali sasaran pokok baku lembaga (So baku lembaga). Mengingat tujuan baku lembaga dirumuskan dengan memperhitungkan keseluruhan kepentingan yang mungkin dihadapi oleh lembaga manapun maka So baku lembaga dikenal dalam kaitannya dengan kedelapan kepentingan. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Apabila hanya ada satu kepentingan yang perlu dibenahi, sasaran pokok yang perlu dikenali juga hanya satu. Sasaran pokok adalah produk yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sehubungan dengan kepentingan yang dimaksud.
- 2) Apabila ada lebih dari satu kepentingan yang perlu dipenuhi, sejumlah  $n$  kepentingan ada dua kemungkinan sehubungan dengan jumlah sasaran pokok yang perlu dikenali : pertama jika  $n$  kepentingan berdiri sendiri-sendiri, maka ada sebanyak  $n$  sasaran. Kedua  $n$

kepentingan tidak berdiri sendiri/berkaitan satu dengan yang lain maka ada satu sasaran pokok saja yang perlu dikenali. Sasaran pokok disini adalah produk yang diperlukan untuk kebutuhan sehubungan dengan kepentingan yang memiliki tingkat kepentingan tertinggi.

- 3) Diantara delapan kepentingan yaitu keseluruhan kepentingan yang diperhitungkan dalam rumusan tujuan baku perusahaan yang memiliki tingkat kepentingan tertinggi adalah kepentingan dua (2) :kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan dalam arti tanpa terpenuhi kepentingan ini maka kepentingan lain yang mana pun tidak mungkin terpenuhi. Adapun produk yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sehubungan dengan kepentingan dua (2) adalah laba, yang berarti laba adalah So Baku Perusahaan (tepatnya :laba ditahan). Dengan terpenuhinya kebutuhan akan laba, sekaligus akan memenuhi kebutuhan-kebutuhan sehubungan dengan tujuh kepentingan lainnya.

Dari produk yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan akan laba, tidak terlepas dari berlangsungnya fungsi yang disebut input (produk berstatus input) pada fungsi dan satu atau lebih produk yang merupakan hasil fungsi yang disebut output pada fungsi yang terkait. Bertolak dari tujuan baku lembaga (perusahaan) dapat dikenali fungsi-fungsi yang diperlukan untuk mencapai tujuan dan ini disebut fungsi-fungsi baku lembaga (perusahaan).

3.Fungsi-fungsi Baku dan Penerapannya

Untuk mengenali fungsi-fungsi baku dan penerapannya, lebih dulu mengenal fungsi yang langsung menghasilkan So dan disebut fungsi pokok (Fo). Dalam suatu perusahaan, So baku perusahaan adalah laba, sedang untuk memperoleh laba perusahaan perlu memperoleh pendapatan yang berarti perlu mencapai jumlah penjualan. Kesemuanya itu terjadi pada suatu transaksi sehingga fungsi yang langsung menghasilkan So disebut Fo transaksi.

Berdasarkan fungsi tersebut perusahaan mengalami penjualan atas produk yang diperjualbelikan yang memungkinkan perusahaan mengalami perolehan pendapatan dan demikian juga penerimaan laba. Dalam pengoperasian perusahaan Fo transaksi itu ditunjang oleh sebelas fungsi lain, sehingga menjadi dua belas fungsi baku.

Kedua belas fungsi tersebut terikat kedalam susunan berjenjang menurut tingkat kepentingan yang terbentuk berdasarkan hubungan input output dengan Fo transaksi sebagai fungsi yang memiliki tingkat kepentingan tertinggi. Sedangkan fungsi yang memiliki tingkat kepentingan paling rendah adalah fungsi inti manajemen :

1. Sebutan 'umum' mengingatkan bahwa output fungsi umum tergolong input umum, dalam arti merupakan input semua fungsi.
2. Sebutan fungsi 'spesifik' mengingatkan bahwa output fungsi spesifik tergolong input spesifik dalam arti merupakan input fungsi atau fungsi-fungsi tertentu saja.

Adapun penggolongan atas dua kelompok fungsi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Spesifik
  - a. Fo. Transaksi
  - b. F1. Perebutan pelanggan

- c. F2. Produksi
  - d. F3. Perencanaan Pemasaran
  - e. F4. Perencanaan produk
  - f. F5. Riset dan pengembangan produk.
  - g. F6. Riset pasar dan pemasaran
2. Fungsi Umum
- a. F7. Manajemen personalia
  - b. F8. Manajemen peralatan dan perbekalan
  - c. F9. Manajemen keuangan
  - d. F10. Akuntansi
  - e. F11. Inti manajemen

Setiap perusahaan atau lembaga tentu didukung oleh kedua belas fungsi baku tersebut meskipun tidak keseluruhannya bersifat internal. Secara keseluruhan fungsi baku dapat digunakan untuk memenuhi tiga kepentingan yaitu :

1. Mengenal hubungan kerja antar unit kerja suatu perusahaan atau lembaga.
2. Melakukan analisis SWOT fungsi demi fungsi dengan mengikuti urutan menurut hierarki struktur yang baku dengan diawali dari F0 transaksi dan diakhiri F11 pada inti manajemen.
3. Penanggung jawab penyelenggaraan fungsi total pada umumnya membutuhkan sejumlah pembantu. Masing-masing mendapat wewenang dengan lingkup yang lebih kecil sehingga ada fungsi F0, F1, F2, F3 dan seterusnya

sampai F11. Lingkup wewenang pengelolaan ditetapkan tidak atas dasar jumlah kegiatan, melainkan atas dasar beban pekerjaan yang berlaku pada masing-masing kegiatan.

Fungsi dapat mencakup satu atau lebih kegiatan sehingga dapat dikatakan tingkat kesiapan fungsi ditentukan tingkat kesiapan tiap kegiatan yang tercakup pada fungsi yang bersangkutan. Dengan menggunakan pengertian tingkat kesiapan tersebut, masing-masing fungsi produksi dari sejumlah produk yang dimaksud adalah masing-masing produk yang berstatus input.

Mengingat ketergantungan tingkat kesiapan fungsi pada tingkat kesiapan faktor, berarti jika akan mengenali tingkat kesiapan fungsi harus melalui tindakan menilai tingkat kesiapan tiap faktor yang terlibat pada fungsi. Menilai berarti mengukur tingkat pengetahuan umum dari pengetahuan yang diperlukan (Ranupandoyo, 1995).

Berkaitan dengan penilaian tersebut, lebih dulu perlu dilakukan penetapan atas ukuran kesiapan bagi setiap faktor yang terlibat yang membentuk 'upaya mencapai tujuan' baru kemudian dilakukan penilaian atas tingkat kesiapan fungsi.

Kesiapan fungsi diperlukan untuk mencapai tujuan atau dengan kata lain untuk mewujudkan So (sasaran pokok). Hasil yang diperoleh dari penilaian tersebut dapat dinyatakan menurut maknanya sebagai berikut :

1. Nilai 'siap' bermakna kekuatan (*strength*) bagi faktor internal dan bermakna peluang (*opportunity*) bagi faktor eksternal
2. Nilai 'tidak siap' bermakna kelemahan (*weakness*) bagi faktor internal dan bermakna ancaman (*threat*) bagi faktor eksternal.



3. Pengertian faktor internal adalah faktor yang berada di dalam, sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berada di luar batas wewenang pengelolaan pada lingkup fungsi keseluruhan.

Freddy Rangkuti dalam bukunya Teknik Membedah Kasus Bisnis melakukan penyusunan analisis SWOT membandingkan antara peluang dan ancaman (untuk faktor eksternal) serta kekuatan dan kelemahan (untuk faktor internal). Hal tersebut dapat dilihat dalam pembagian ke dalam empat kuadran.

Kuadran 1: disini perusahaan memiliki peluang dan kekuatan yang dapat menempatkan perusahaan pada posisi yang menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijaksanaan pertumbuhan agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : Meski perusahaan menghadapi berbagai ancaman, tetapi masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strateginya adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang, dengan strategi diversifikasi produk atau pasar.

Kuadran 3 : perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi juga menghadapi kelemahan internal. Fokus strategi adalah meminimalkan masalah internal, sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik, misal perusahaan meninjau kembali teknologi produksinya dan lain-lain.

Kuadran 4 : kondisi ini sangat tidak menguntungkan perusahaan, karena menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 1997).

Cara seperti di atas memang baik, namun untuk diterapkan pada penelitian versi pendekatan sistem kurang cocok, karenanya pada penelitian ini digunakan SWOT versi Hadjisarosa, yang senada dengan Porter yang menyatakan bahwa pada dasarnya perusahaan harus dilihat sebagai kumpulan aktivitas yang saling terkait satu sama lain (suatu sistem) untuk menghasilkan dan

menjual produk yang memberikan kepuasan terhadap konsumen/pelanggan. Kinerja perusahaan ini menurut Porter terbagi ke dalam 2 jenis yaitu aktivitas pokok dan aktivitas penunjang (Porter, 1994:36) yang dalam pendekatan sistem (Poernomosidi) disebut F0 dan F penunjang (F1 s.d F11).

#### 4. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Hari Martono tahun 1998 yang berjudul Strategi Peningkatan Kualitas dan Jumlah Lulusan STPMD “APMD” Yogyakarta juga diteliti tentang fungsi dan faktor yang berpengaruh terhadap upaya peningkatan kualitas perguruan tinggi.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Djoko Sudjito yang berjudul “Meningkatkan Jumlah Mahasiswa Pada Akademi Peternakan Karanganyar” menganalisa fungsi dan faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah mahasiswa pada akademi tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh A. Kardiyat Wiharyanto berupa tesis dengan judul “Analisa SWOT dalam rangka meningkatkan kuantitas dan kualitas mahasiswa FKIP Universitas Sanata Dharma Yogyakarta tahun 2000”, membahas fungsi dan faktor yang mempengaruhi kesiapan universitas untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas mahasiswa.

Toni Dwi Putra dalam penelitian tesisnya dengan judul “Strategi Meningkatkan Jumlah Penerimaan Mahasiswa Baru pada Universitas Widyagama Malang” menganalisa fungsi dan faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah mahasiswa pada

universitas tersebut, dimana perbedaannya dengan penelitian-penelitian yang lain hasil tingkat kesiapan setiap objek yang diteliti tidak sama satu dengan yang lainnya dari penelitian tersebut.

#### 5. Kerangka Fikir

Setiap lembaga perguruan tinggi harus memenuhi fungsi perguruan tinggi yaitu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang mencakup pengajaran dan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Dengan tugas tersebut setiap perguruan tinggi diharapkan dapat menghasilkan lulusan yang memenuhi kebutuhan bangsa dan negara.

Adapun beberapa hal yang mendukung atau terkait dengan tugas tersebut antara : kurikulum, mahasiswa, dosen, pegawai, sarana dan prasarana, manajemen dan dana. Jadi dalam rangka meningkatkan jumlah mahasiswa baru pada dasarnya harus berupaya meningkatkan minat calon mahasiswa untuk masuk FDK. Jika jumlah peminatnya besar maka akan dengan mudah mendapatkan kuantitas dan kualitas calon yang pada gilirannya akan meningkatkan kualitas FDK dalam kerangka melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi.

Peningkatan kualitas akan mempunyai dampak positif bagi kelanjutan hidup FDK. Jika kualitas FDK semakin meningkat maka lembaga tersebut mampu bersaing dengan lembaga perguruan tinggi lain yang sejenis. Indikasi kemampuan bersaing tersebut dapat diketahui dari semakin banyaknya peminat yang

mendaftarkan diri masuk FDK terutama jurusan Manajemen dakwah. Jika peminatnya terus meningkat maka target jumlah dan kualitas bisa semakin mendekati harapan.

Dalam upaya meningkatkan kuantitas dan kualitas kelulusannya, FDK juga mendasarkan diri pada kedua belas fungsi baku lembaga perguruan tinggi tersebut. Seperti halnya lembaga perguruan tinggi yang lain, FDK terus berusaha mengoptimalkan semua fungsi baku berdasarkan semua kemampuan yang dimiliki.

Dalam upaya mencapai tujuan tersebut, FDK memiliki kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan dan kelemahan terkait dengan faktor-faktor internal sedangkan peluang dan ancaman terkait dengan faktor-faktor eksternal.

Berdasarkan latar belakang pemilihan tujuan situasional kajian pustaka, dan landasan teori yang berkaitan dengan situasi konkret yang dimiliki FDK dapat disusun sebuah kerangka pikir untuk menganalisa berdasarkan tantangan, tujuan, upaya-upaya yang telah dilakukan, kekuatan-kelemahan, dan langkah pemecahannya. Kerangka pikir itu adalah sebagai berikut :

**Tabel. 1.2 Tabel Kerangka Fikir**

Tantangan FDK	Tujuan Situasional	Upaya-upaya mencapai tujuan	Analisis SWOT	Langkah pemecahan	Alternatif pemecahan terbaik
Masih rendahnya	Meningkatkan jumlah	Melaksanakan ke 12 fungsi	Analisis kedua	Menentukan fungsi-fungsi	Solusi terbaik dan

jumlah peminat dan jumlah mahasiswa	peminat dan kualitas mahasiswa jurusan MD	baku guna mencapai tujuan baku dan tujuan situasional dengan meningkatkan jumlah peminat	belas fungsi baku untuk mengetahui mana yang siap dan mana yang tidak siap	terpilih dan mengupayakan agar fungsi yang tidak siap menjadi siap	langkah-langkah pemecahan agar bisa mencapai tujuan situasional
-------------------------------------	---	--	--	--	---

## F. Metodologi Penelitian

### 1. Pendekatan metode penelitian

Dalam kegiatan penelitian metode yang digunakan adalah metode survey. Menurut Kerlinger dalam bukunya Sugiyono , penelitian survey adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar atau kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relative, distribusi, dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis.

Survey bersifat menyeluruh dan meluas dalam mencakup masalah, tanpa mengkhususkan perhatian pada aspek tertentu. Jika survei ini lebih spesifik disebut riset. Model penelitian survei ini mencakup survei kelembagaan, analisa jabatan, analisa dokumenter, analisa isi, survei pendapat umum dan survei kemasyarakatan.

Berdasarkan tingkat eksplanasinya penelitian ini bersifat diskriptif analitis. Dalam diskriptif analitis ini prosedur pemecahan masalah yang diteliti dengan menggunakan keadaan objek penelitian berdasarkan fakta sebagaimana adanya.

Ada tiga bentuk metode deskriptif yaitu survei, studi hubungan, dan studi perkembangan. Survei bersifat menyeluruh dan meluas dalam menangkap masalah tanpa mengkhususkan perhatian pada aspek tertentu. Jika survei ini lebih spesifik disebut riset, sehingga dengan metode ilmiah, sebab cenderung bersifat mengkhususkan pada aspek tertentu sesuai masalah.

Model penelitian survei mencakup survei kelembagaan, analisa jabatan, analisa dokumenter, analisa isi, survei pendapat umum dan survei kemasyarakatan. Indikasi survei pendapat umum data bersifat umum dan dilakukan dengan kuesioner dan wawancara.

Analisis jabatan dilakukan untuk mendeksi jika produktifitas tingkat rendah dan untuk menemukan gejala yang diperlukan dalam melaksanakan pekerjaan. Sedangkan analisis dokumenter yang dilakukan dalam penelitian ini untuk analisis kegiatan atau analisis interaksi, serta mengungkapkan kondisi sekarang menggunakan data masa lalu. Dalam penelitian ini juga dilakukan analisis isi.

Analisis isi ini sama dengan analisis dokumenter yang dilakukan untuk mencari sebab kekeliruan, serta kesalahan dalam bidang tertentu.

## 2. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan dalam upaya untuk pengembangan jurusan karenanya penelitian dilakukan pada Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Antasari jalan A.Yani Km 4,5 Banjarmasin.

## 3. Sumber Data

Sumber-sumber data dapat memberikan data yang akan dikumpulkan yaitu dari jurusan MD, FDK, dan sumber-sumber lain di IAIN Antasari yang dapat mendukung data atau memberikan informasi yang dibutuhkan. Dengan demikian data-data tersebut dapat memberikan data primer maupun sekunder.

Data primer yang dimaksud dalam hal ini ialah data yang diperoleh dari sumber data, diamati dan dicatat, dengan wawancara yang diajukan kepada pejabat sebagai sumber data. Sedang data sekunder yaitu data yang diperoleh dari sumber data yang telah

terkumpul, dari laporan-laporan, brosur, buku-buku hasil penelitian, dokumen-dokumen di sekretariat serta dokumen-dokumen lain yang dapat mendukung tujuan penelitian.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data ada beberapa macam antara lain observasi, dokumentasi, wawancara, kuesioner dan lain-lain. Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, dokumentasi, dan wawancara. Dengan menggunakan metode tersebut akan terkumpul data, baik yang bersifat data primer maupun sekunder.

Metode observasi merupakan metode pengumpulan data secara sistematis dan sengaja melalui pengamatan dan pencatatan terhadap gejala objek yang diselidiki, dimana peneliti mengamati dari dekat, atau melibatkan diri dari dalam situasi yang diteliti atau bahkan secara aktif berpartisipasi di dalamnya.

Metode dokumentasi yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, merupakan metode pengumpulan data dengan jalan mempelajari dokumen-dokumen yang berupa catatan, tabel-tabel, peta dan data grafik, laporan tahunan dekan, buku-buku pedoman Fakultas dan lain-lain yang diperoleh dari sumber yang dijadikan objek penelitian.

Pengumpulan data dalam penelitian ini juga menggunakan metode wawancara. Metode wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan jalan Tanya jawab sepihak yang

dikerjakan dengan sistem dan berdasarkan pada tujuan dan permasalahan yang akan diteliti.

### 5. Analisis Data

Agar memperoleh hasil penelitian yang baik, khususnya untuk mencapai tujuan situasional yang didukung dengan data yang akurat tentang kesiapan fungsi-fungsi terpilih berdasarkan asumsi yang ada, maka dalam pengolahan data digunakan analisis SWOT yang didasari pengertian “penilaian atas tingkat kesiapan faktor”.

Menurut model tersebut, faktor adalah produk berstatus input pada kegiatan. Tiap faktor tercakup dalam fungsi. Fungsi-fungsi terkait dalam susunan berjenjang menurut tingkat-tingkat kepentingan yang menggambarkan struktur hierarkis, dengan fungsi pokok, yaitu fungsi yang menghasilkan sasaran pokok (So), sebagai fungsi yang memiliki tingkat kepentingan tertinggi. Penilaian dilakukan dengan bertolak dari target So, fungsi demi fungsi, urutan fungsi yang ditempuh mengikuti hierarki struktur yang jelas dengan pencapaian target So.

Adapun analisis SWOT tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Fungsi	Faktor	Identitas	Bermakna
Transaksi	Internal	Siap	Kekuatan
		Tidak siap	Kelemahan
	Eksternal	Siap	Peluang
		Tidak siap	Ancaman
Dan seterusnya.....			

**Gambar 1.1 : Bagan analisis SWOT**



Catatan :

1. Siap : jika merupakan kekuatan (*strength*) bagi faktor internal dan peluang (*opportunity*) bagi faktor eksternal. Kekuatan dan peluang merupakan sumber kemampuan untuk meniadakan persoalan.
2. Tidak siap : bermakna kelemahan (*weakness*) bagi faktor internal dan bermakna ancaman (*threat*) bagi faktor eksternal. Keduanya merupakan penyebab ketidaksiapan fungsi (personal).

**BAB II**  
**PROFIL PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH**  
**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**

**A. Latar Belakang dan Sejarah Prodi MD**

Sejarah berdirinya Prodi MD tidak terlepas dari sejarah berdirinya Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Cikal bakal Fakultas Dakwah diawali pada tahun 1958, ketika di Banjarmasin berdiri Fakultas Agama Islam di bawah Universitas Lambung Mangkurat (UNLAM) Banjarmasin. Setahun kemudian, Fakultas Agama Islam berubah menjadi Fakultas Islamologi dan masih tetap di bawah UNLAM. Pada tanggal 1 Maret 1970 Rektor IAIN Antasari telah memutuskan untuk membuka Fakultas Dakwah di Banjarmasin, dan sebagai Dekan sementara di Jabat oleh Zafry Zam Zam (Rektor IAIN Antasari saat itu).

Selanjutnya setelah melalui proses yang panjang, maka dengan keluarnya Surat Keputusan Menteri Agama RI Nomor 235 Tahun 1970 tanggal 30 September 1970 Fakultas Dakwah dinegerikan menjadi Fakultas Dakwah IAIN Antasari, dan tak lama setelah itu, tepatnya pada tanggal 15 Oktober 1970 bertempat di Kandangan, dilakukanlah peresmian penegeriannya oleh Menteri Agama RI saat itu KH.Moch.Dahlan. Peristiwa Peresmian tersebut dijadikan momentum berdirinya Fakultas Dakwah IAIN Antasari dengan Dekan Pertamanya yaitu H.Muhammad Asywadie Syukur, Lc.

Sampai saat ini, Fakultas Dakwah dan Komunikasi memiliki 3 Jurusan S1 yaitu Jurusan Manajemen Dakwah, Komunikasi dan Penyiaran Islam dan Manajemen Dakwah. Konseptualisasi manajemen dakwah berangkat dari terminologi ilmiah tentang manajemen dan dakwah. Sebagaimana diketahui secara sederhana makna dakwah

yaitu proses mengajak manusia ke jalan Allah dengan hikmah dan pelajaran yang baik sehingga manusia tersebut keluar dari konstruksi tradisional menuju paradigma modern yang lebih dinamis dan sistematis. Hal ini merupakan derivasi dari konsep manajemen sebagai pola kegiatan terukur terencana dan terkontrol. Sehingga manajemen dakwah merupakan pengendali dari kegiatan dakwah tersebut.

Kehadiran calon da'i yang memiliki integritas dari sisi manajerial dan keilmuan yang mumpuni, sangatlah dinantikan oleh umat. Titik ini menjadi artikulasi dari dibangunnya jurusan/prodi manajemen dakwah di lingkungan IAIN. Tampilnya jurusan/prodi ini sangat diharapkan dapat mencetak alumni yang memiliki *managerial skill* dalam mengelola lembaga dakwah Islam (baik yang berorientasi bisnis/ekonomi, politik, sosial, pendidikan, keagamaan maupun budaya), yang dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah didapatnya dan bermanfaat bagi kemajuan dan tegaknya *izzul islam wa almuslimin*. Sebagai *stackholder* (lembaga-lembaga dakwah dan kemasyarakatan) juga sangat menantikan kader-kader yang dapat mengelola lembaga dakwah yang mereka pimpin agar lebih efektif dan efisien.

Pengembangan jurusan/prodi khususnya di lingkungan Fakultas Dakwah dan Komunikasi tidak lepas dari persoalan yang terkait dengan simbol Islam, yang merupakan ciri khas dan basis intelektual, moral dan spiritual dalam pengembangan kualitas jurusan/prodi itu sendiri, juga perangkat pendukung yang tersedia serta aturan-aturan yang harus dipatuhi ketika jurusan/prodi itu dibuka. Faktor lain yang tidak kalah penting untuk dipikirkan adalah pertimbangan relevansi dengan kehidupan atau kebutuhan masyarakat yang ada.

Begitu juga di daerah Banjarmasin berbagai institusi keagamaan dan sosial kemasyarakatan sangat

memerlukan ahli-ahli manajerial yang akan mengembangkan institusi social serta keagamaan yang maju. Pertumbuhan masyarakat serta institusi yang menaunginya membutuhkan dukungan sumberdaya manusia yang unggul, yang bukan saja kompeten dalam bidang sains dan teknologi, tetapi juga memiliki pemahaman yang mendalam tentang aspek-aspek manajerial. Disinilah letak pentingnya Fakultas Dakwah dan Komunikasi untuk mengembangkan jurusan / program studi **Manajemen Dakwah**.

#### **B. Landasan Yuridis**

1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
3. Keputusan Menteri Agama Nomor 353 Tahun 2004 tentang Penyusunan Kurikulum Pendidikan Tinggi Agama Islam
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia.
5. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 73 Tahun 2013 tentang Penerapan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia Bidang Pendidikan Tinggi
6. Kementrian agama RI, Direktorat Pendidikan Islam tentang Petunjuk Teknis Pengembangan Kurikulum Berbasis Kompetensi dengan merujuk Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI)

#### **C. Visi dan Misi**

1. Visi

Terwujudnya program studi Manajemen Dakwah yang unggul, kompetitif dan berakhlaq dalam bidang Manajemen Dakwah tahun 2020

2. Misi

- a. Menyelenggarakan dan mengembangkan pendidikan dan pengajaran dalam bidang manajemen dakwah
- b. Menyelenggarakan studi-studi baru tentang manajemen dakwah, baik sebagai ilmu maupun sebagai aktivitas manusia untuk merumuskan konsep-konsep baru dalam bidang manajemen dakwah
- c. Melakukan studi dan atau riset tentang manajemen dakwah untuk menemukan relevansi dan nilai daya guna fungsional dalam kegiatan dakwah islamiyah
- d. Menyiapkan kader mudabir professional dalam bidang manajemen dakwah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

**D. Profil dan Kompetensi Lulusan**

**1. Profil Lulusan : Menyiapkan Lulusan Manajemen Dakwah menjadi :**

1. Ilmuan dakwah (dosen, peneliti, konsultan manajemen);
2. Pekerjaan pada Instansi Pemerintah (Kementerian Sosial, Kementerian Tenaga Kerja, Kementerian Pertanian, BKKBN, Kependudukan, Pariwisata, Kementerian Agama, Kementerian Dalam Negeri, dan lain-lain);
3. Tenaga professional dalam pengelolaan manajemen sebagai konsultan, staf ahli;
4. Tenaga LSM bidang manajemen;

5. Perencanaan dan tenaga lapangan di lembaga-lembaga keagamaan / dakwah dan lembaga social.
6. Pengembang sumber daya manusia, sumber daya ekonomi dan sumber daya lingkungan pada berbagai lembaga industry, lembaga ekonomi, lembaga politik, perusahaan / korporasi, resort wisata, dan pusat-pusat publik lain.

**Kompetensi Lulusan :**

- a. Memiliki keahlian dasar dalam memahami, menjelaskan dan memecahkan masalah-masalah yang ada dalam kawasan keahliannya, yakni bidang manajemen dakwah, baik secara teoritik maupun praktik;
- b. Memahami asas-asas pengelolaan dan mampu memangku posisi-posisi tertentu sesuai dengan keahliannya dalam kegiatan-kegiatan produktif dan pelayanan masyarakat;
- c. Memiliki keterampilan praktis dalam bidang manajemen dakwah sekaligus memahami posisi manajemen dakwah dalam kerangka dakwah Islam umumnya;

Mengembangkan program studi manajemen dakwah dengan memberikan landasan etik dan moral dalam keterpaduan proses dan pemanfaatan ilmu pengetahuan, keimanan dan ketakwaan.

**2. Rumusan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia**

<b>DESKRIPSI UMUM</b>
-----------------------

Sesuai dengan ideologi Negara dan budaya Bangsa Indonesia, maka implementasi sistem pendidikan nasional dan sistem pelatihan kerja yang dilakukan di Indonesia pada setiap level kualifikasi pada KKNi mencakup proses yang membangun karakter dan kepribadian manusia Indonesia sebagai berikut :

1. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa
2. Memiliki moral, etika dan kepribadian yang baik di dalam menyelesaikan tugasnya.
3. Berperan sebagai warga Negara yang bangga dan cinta tanah air serta mendukung perdamaian dunia.
4. Mampu bekerjasama dan memiliki kepekaan social dan kepedulian yang tinggi terhadap masyarakat dan lingkungannya.
5. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, kepercayaan dan agama serta pendapat atau temuan original orang lain.
6. Menjunjung tinggi penegakan hukum serta memiliki semangat untuk mendahulukan kepentingan bangsa serta masyarakat luas.

**DESKRIPSI KUALIFIKASI SDM LEVEL 6 PADA KKNi  
DIHASILKAN OLEH PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
DAKWAH JENJANG S1**

**Deskripsi Generik Level 6 (paragraf pertama)**

*Mampu memanfaatkan ipteks dalam bidang keahliannya dan mampu beradaptasi dalam situasi yang dihadapi dalam penyelesaian masalah.*

Mampu merancang program Manajemen Dakwah dalam lingkungan tertentu yang terkaji dengan suatu proses desain yang memanfaatkan teknologi dan menghasilkan deskripsi spesifik :

- a. Rancangan program yang kreatif, teruji dan mampu diadaptasikan dalam menyelesaikan situasi dan masalah yang dihadapi.
- b. Mampu menggunakan kemampuan merancang untuk pelaksanaan dan pengawasan pengembangan media dakwah.
- c. Mampu menyajikan beberapa alternative solusi rancangan dan membuat pilihan-pilihan keputusan berdasarkan pertimbangan keilmuan Dakwah dan Komunikasi.

**Deskripsi Generik Level 6 (paragraf kedua)**

*Menguasai konsep teoritis bidang pengetahuan tertentu secara umum dan konsep teoritis bagian khusus dalam bidang pengetahuan tersebut secara mendalam, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural.*

**Deskripsi spesifik:**

1. Mampu menguasai konsep teoritis bidang manajemen secara umum seperti manajemen sumber daya manusia, manajemen strategic, manajemen keuangan islam, manajemen pemasaran, dan konsep teoritis bagian khusus peminatan Manajemen Haji dan Umroh (MHU), Kelembagaan Islam (KIS) dan Manajemen Filantropi (MFI) secara mendalam serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah terkait dengan peminatan yang diambil.
2. Mampu menguasai prinsip dan teknik perancangan manajemen dakwah dengan berlandaskan nilai-nilai Islam, untuk dapat berperan sebagai pekerja dalam bidang perencanaan dan pengelolaan pengembangan kehidupan dan kepemimpinan umat di semua direktorat dari pusat sampai ke daerah;



pada lembaga swasta layak untuk menjadi pemimpin eksekutif (manajer) lembaga-lembaga dakwah dan politik Islam (semua lembaga yang mengemban misi dakwah Islam); dampingan manajemen pengembangan, manajemen lembaga-lembaga Islam baik pemerintah maupun swasta, dampingan BAZIS, BIUHZ, dan manajer pemberdayaan gender islami.

**Deskripsi Generik Level 6 (paragraph ketiga)**

*Mampu mengambil keputusan strategis berdasarkan analisis informasi dan data, dan memberikan petunjuk dalam memilih berbagai alternative solusi.*

Deskripsi spesifik :

- a. Mampu merencanakan, melaksanakan, mengevaluasi dan follow up
- b. Mampu menjalin kerjasama dalam bentuk MoU dengan pihak-pihak yang relevan seperti Kemenag, MUI, Travel-Travel, BAZIS, LAZ, dan Yayasan Dhuafa.

**Deskripsi Generik Level 6 (paragraph keempat)**

*Bertanggung jawab atas pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja organisasi.*

Deskripsi Spesifik :

- a. Bertanggung jawab pada pekerjaan secara mandiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja kelompok,
- b. Komunikatif, etis, estetis, apresiatif dan partisipatif,
- c. Bertanggung jawab dan membuat laporan pelaksanaan program baik program mingguan, bulanan, semester dan tahunan.

**3. Rumusan Capaian Pembelajaran Program Studi Manajemen Dakwah**

**a. Capaian Pembelajaran Bidang Sikap Umum**

**Rumusan Sikap Umum**

Setiap lulusan program pendidikan akademik vokasi, spesialis dan profesi harus memiliki sikap sebagai berikut :

1. Bertaqwa pada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religious.
2. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika
3. Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila.
4. Berperan sebagai warga Negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada bangsa dan Negara
5. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan serta pendapat dan temuan orisinal orang lain
6. Bekerjasama dan memiliki kepekaan social serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan
7. Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara.
8. Menginternalisasikan nilai, norma dan etika akademik
9. Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.
10. Menginternalisasai semangat kemandirian, kejuangan dan kewirausahaan.

#### **b. Capaian Pembelajaran Bidang Sikap Khusus**

<b>Rumusan Sikap Khusus</b>
-----------------------------

Setiap lulusan program studi **Manajemen Dakwah** wajib memiliki sikap khusus sebagai berikut :

1. Memahami dan menguasai pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang berkaitan dengan manajemen Dakwah dalam lingkungan keilmuan dan pekerjaannya.

2. Mampu berfikir logis, inovatif, dan kreatif guna meningkatkan kemampuan diri, kelancaran pelaksanaan pekerjaan, dan kualitas serta produktivitas kerja.
3. Mampu meneliti, mengembangkan dan mengatasi masalah dengan menggunakan pendekatan interdisipliner.
4. Mampu menerapkan pengetahuan dan keterampilannya dengan sikap yang baik dalam melaksanakan pekerjaan dan meningkatkan kualitas serta produktivitas kerja berlandaskan nilai-nilai keislaman.
5. Mampu bekerjasama dan menyesuaikan diri dengan individu, kelompok, masyarakat, lingkungan pekerjaan dan situasi baru yang dihadapinya.
6. Bertanggungjawab terhadap pekerjaan yang menjadi tugasnya dan tugas kelompoknya.
7. Mampu mempublikasikan gagasan dan hasil penelitiannya yang berkaitan dengan Manajemen Dakwah.
8. Peka dan empati terhadap lingkungan sekitar.
9. Berbudaya ilmu yang tinggi serta kritis terhadap dampak negative kemajuan zaman dan umat manusia.
10. Bersedia membuka diri dan aktif menjalin sinergi untuk bekerjasama dengan berbagai pihak untuk kepentingan dakwah islam dan pemberdayaan umat.

**c. Capaian Pembelajaran Bidang Pengetahuan Umum**

<b>Rumusan Pengetahuan Umum</b>
---------------------------------

Setiap lulusan program studi Manajemen Dakwah wajib memiliki pengetahuan umum sebagai berikut :

1. Memahami wawasan Dasar-Dasar Keislaman
2. Memahami wawasan Dasar-Dasar Kedakwahan
3. Memahami wawasan Dasar-Dasar Manajemen
4. Memahami Prinsip-Prinsip Keislaman, kedakwahan dan komunikasi sebagai basis paradigmatic, teoritik, dan metodologis
5. Memahami penyelenggaraan kegiatan Manajemen Dakwah.

**d. Capaian Pembelajaran Bidang Pengetahuan Khusus**

**Rumusan Pengetahuan Umum**

Setiap lulusan program studi Manajemen Dakwah wajib memiliki sikap khusus sebagai berikut :

1. Memahami konsep mengenal unsure-unsur Manajemen Dakwah
2. Memahami perencanaan dan pengelolaan dalam penyampaian pesan dakwah Islam ke mad'u.
3. Memahami perencanaan dan pengelolaan dalam pelayanan ZIS, wakaf dan dana social.
4. Memahami pengelolaan wisata keagamaan
5. Memahami perencanaan dan pengelolaan fundraising ZIS dan Wakaf

**e. Capaian Pembelajaran Bidang Keterampilan Umum**

**Rumusan Keterampilan Umum**

Disain ini dirancang untuk mahasiswa yang memiliki orientasi kompetensinya menjadi pendakwah (dai) yang professional. Setiap lulusan Manajemen Dakwah wajib memiliki sikap khusus sebagai berikut :

1. Mampu menerapkan dasar-dasar keislaman dalam bidang Manajemen Dakwah

2. Mampu mengembangkan misi kedakwahan dalam bidang Manajemen Dakwah
3. Mampu menerapkan prinsip-prinsip penyelenggaraan Manajemen Dakwah
4. Mampu menjawab dan menyelesaikan persoalan agama dan permasalahan keagamaan yang berkembang di masyarakat.
5. Mampu dan terampil melaksanakan tugas dan kewajiban sebagai dai professional dan praktisi di bidang perencanaan dan pengelolaan lembaga Islam.
6. Mampu dan terampil dalam melakukan penelitian dan pengembangan di bidang Dakwah, Perencanaan dan Pengelolaan Dakwah yang berbasis pada nilai-nilai dan pandangan hidup Islam.
7. Mampu dan terampil dalam perencanaan dan pengelolaan pengembangan umat baik dari sisi bimbingan, penyuluhan dan penyiaran Islam (*da'wah bi ahsani qawl*) maupun dari sisi dakwah *bi ahsani 'amal* (aksi rekayasa social).
8. Mampu dan terampil dalam dakwah *bil lisan* yakni kemampuan dai untuk berdakwah melalui keterampilan perencanaan dan pengelolaan pengembangan umat.

**f. Capaian Pembelajaran Bidang Keterampilan Khusus**

<b>Rumusan Pengetahuan Khusus</b>
-----------------------------------

Desain ini dirancang untuk mahasiswa yang memilih orientasi kompetensinya menjadi manajer dalam pengelolaan haji dan umroh, manajer kelembagaan islam dan manajer dalam fundraising ZIS dan wakaf sehingga setiap lulusan Program Studi Manajemen Dakwah wajib memiliki sikap khusus sebagai berikut :

1. Keterampilan Umum untuk peminatan Manajemen Haji dan Umroh adalah kemampuan-kemampuan terkait perencanaan dan pengelolaan haji dan umroh. Perencanaan dan pengelolaan yang terkait haji dan umroh disini maksudnya adalah mahasiswa memiliki keterampilan diantaranya mengenai system informasi haji terpadu, manajemen wisata keagamaan, manajemen pelayanan ibadah haji dan manajemen haji dan umroh.
2. Keterampilan umum untuk peminatan Kelembagaan Islam adalah kemampuan-kemampuan tentang budaya organisasi. Perencanaan dan pengelolaan yang terkait dengan kelembagaan Islam disini maksudnya adalah mahasiswa memiliki keterampilan mengenai perencanaan dan pengelolaan pondok pesantren, manajemen masjid dan Islamic center, manajemen organisasi nirlaba, dan keterampilan mengadakan acara atau *event organizer*.
3. Keterampilan umum untuk peminatan Filantropi adalah kemampuan-kemampuan tentang pelayanan ZIS, wakaf, dan dana social. Perencanaan dan pengelolaan yang terkait dengan filantropi islam disini maksudnya adalah mahasiswa memiliki keterampilan merencanakan dan mengatur fundraising ZIS dan wakaf, akuntansi ZIS dan wakaf, pemberdayaan masyarakat dan manajemen pendayagunaan ZIS, wakaf dan dana social.

#### **E. KONDISI OBJEKTIF PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH**

##### **1. Kurikulum Program Studi**

No	Learning Outcome	Mata Kuliah	SKS
1.	Mampu	Pengantar Studi Islam	2

	menerapkan dasar-dasar keislaman dalam bidang Manajemen Dakwah	Pengantar Filsafat	2
		Ilmu Kalam	3
		Ulumul Qur'an	2
		Ulumul Hadits	2
		Akhlak Tasawuf	3
		Ushul Fiqh	2
		Fiqh Ibadah, Muamalat dan Munakahat	3
		Sejarah Peradaban Islam	2
		<b>JUMLAH</b>	<b>21</b>
2.	Mampu mengembangkan misi kedakwaan dalam bidang Manajemen Dakwah	Sejarah Agama-Agama	2
		Antropologi/ Antropologi Agama	2
		Psikologi Dakwah	3
		Sosiologi/ Sosiologi Agama	2
		Ilmu Dakwah	3
		Sejarah Dakwah	3
		Islam dan Budaya Lokal	2
		Metodologi Dakwah	3
		Filsafat Dakwah	2
		<b>JUMLAH</b>	<b>22</b>

3	Mampu menerapkan prinsip-prinsip penyelenggaraan Manajemen Dakwah	Dasar-Dasar Manajemen	2
		Pengantar Ilmu Ekonomi	3
		Manajemen Dakwah	3
		Teori-Teori dan Perilaku Organisasi	3
		Kepemimpinan Islam/ Dakwah	3
		Sistem Informasi MD	3
		Teknik Pengambilan Keputusan	2
		Komunikasi Pemasaran	2
		Ilmu Komunikasi	3
		Tafsir MD	3
		Hadist MD	3
		Sistem Ekonomi dan Keuangan Islam	3
		Akuntansi Syariah	3
		Etika Bisnis Islam	3
<b>JUMLAH</b>	<b>39</b>		
4	Mampu melaksanakan perencanaan dan pengelolaan	Manajemen strategik	3
		Manajemen Sumber Daya Manusia	3



	Manajemen Dakwah	Manajemen Kelembagaan Islam	3
		Manajemen Pelayanan Ibadah Haji	3
		Manajemen Wisata Keagamaan	2
		SISKOHAT (Sistem Informasi Haji Terpadu)	2
		Manajemen Haji dan Umroh	2
		Manajemen Pondok Pesantren	2
		Manajemen Masjid dan Islamic Center	2
		Manajemen Organisasi Nirlaba	2
		Manajemen Fundraising ZIS dan Wakaf	2
		Pemberdayaan Masyarakat	2
		Manajemen Pendayagunaan ZIS, Wakaf dan Dana Sosial	2
		<b>JUMLAH</b>	<b>30</b>
5	Mampu	Aplikasi Komputer	2

	menggunakan teknologi dalam perencanaan dan pengelolaan Manajemen Dakwah	Sistem Informasi Keagamaan	2
		<b>JUMLAH</b>	<b>4</b>
6	Mampu berkomunikasi efektif dalam perencanaan dan pengelolaan Manajemen Dakwah	Bahasa Indonesia	2
		Bahasa Inggris	0
		Bahasa Arab	0
		Retorika	2
		Logika Scientific/Mantiq	2
		Islam dan Budaya Lokal	2
		Sosiologi Perkotaan-Pedesaan**	2
		<b>JUMLAH</b>	<b>8</b>
7	Mampu menerapkan keterampilan dalam perencanaan dan pengelolaan Manajemen Dakwah	Praktikum Manajemen Dakwah Mikro	2
		Praktikum Manajemen Dakwah Makro	3
		Kuliah Kerja Nyata (KKN)	4
		<b>JUMLAH</b>	<b>9</b>
8	<b>Mampu</b>	Enterpreneurship	2

	merancang, memproduksi dan memasarkan produk Manajemen Dakwah	Event Organizer	3
		Public Relation	2
		Komunikasi Pemasaran	2
		Manajemen Pemasaran	3
		<b>JUMLAH</b>	<b>12</b>
9	Mampu mengembangkan Ilmu dan melaksanakan riset bidang Manajemen Dakwah	Metode Penelitian	2
		Metodologi Penelitian Manajemen Dakwah	3
		Statistik Sosial Keagamaan	3
		Sistem Informasi Keagamaan	2
		Skripsi	
		<b>JUMLAH</b>	<b>10</b>
10	Mampu menjadi warga Negara yang baik	Pancasila	2
		Pendidikan Kewarganegaraan	2
		<b>JUMLAH</b>	<b>4</b>

## 2. Struktur Kurikulum dan Sebaran Mata Kuliah

### 1. Mata Kuliah Kompetensi Dasar (MKKD)

No	Kode Mata Kuliah	Mata Kuliah	SKS
1	INS0001	Pancasila	2

2	INS0002	Pendidikan Kewarganegaraan	2
3	INS0003	Pengantar Studi Islam	2
4	INS0004	IAD / ISD	2
5	INS0005	Bahasa Indonesia	2
6	INS0006	Bahasa Inggris	0
7	INS0007	Bahasa Arab	0
8	INS0008	Pengantar Filsafat	2
9	DAK0001	Ilmu Kalam	3
10	DAK0002	Ulumul Qur'an	2
11	DAK0003	Ulumul Hadits	2
12	DAK1002	Akhlak Tasawuf	3
13	DAK2013	Ushul Fiqh	2
14	DAK4018	Sejarah Peradaban Islam	2
<b>JUMLAH</b>			<b>26</b>

## 2. Mata Kuliah Kompetensi Utama (MKKU)

No	Kode Mata Kuliah	Mata Kuliah	SKS
1	DAK1001	Ilmu Dakwah	3
2	MDK2301	Pengantar Ilmu Ekonomi	3
3	DAK0004	Dasar-Dasar Manajemen	2

4	DAK2014	Sejarah Dakwah	3
5	MDK2302	Manajemen Dakwah	3
6	DAK0006	Antropologi/ Antropologi Agama	2
7	DAK0010	Logika Scientific/ Mantiq	2
8	DAK3015	Fiqh Ibadah, Muamalat dan Munakahat	3
9	DAK3016	Islam dan Budaya Lokal	2
10	DAK0007	Psikologi Dakwah	3
11	DAK0008	Sosiologi/ Sosiologi Agama	2
12	MDK3304	Teori-Teori dan Perilaku Organisasi	3
13	DAK0005	Sejarah Agama-Agama	2
14	MDK3305	Kepemimpinan Islam/Dakwah	3
15	DAK4019	Metodologi Dakwah	3
16	DAK4020	Filsafat Dakwah	2
17	DAK4021	Retorika/ Teknik Khitobah	2
18	MDK3303	Manajemen Strategik	3
19	MDK4307	Manajemen Sumber Daya Manusia	3
20	MDK4309	Manajemen Pemasaran	3
21	MDK4308	Teknik Pengambilan Keputusan	2
22	DAK5022	Metodologi Penelitian	2

23	MDK5311	Tafsir MD	3
24	MDK5312	Hadist MD	3
25	DAK4023	Enterpreneurship	2
26	MDK5313	Sistem Ekonomi dan Keuangan Islam	3
27	MDK5314	Akuntansi Syariah	3
28	MDK6317	Komunikasi Pemasaran	2
29	DAK6025	Sistem Informasi Keagamaan	2
30	MDK7320	Praktikum Manajemen Dakwah Mikro	2
31	MDK7321	Praktikum Manajemen Dakwah Mikro	3
32	MDK6319	Metodologi Penelitian Manajemen Dakwah	3
33	INS0009	Kuliah Kerja Nyata	4
34	MDK0323	Skripsi	6
<b>JUMLAH</b>			<b>92</b>

### 3. Mata Kuliah Kompetensi Pendukung (MKKP)

No	Kode Mata Kuliah	Mata Kuliah	SKS
1	MDK2303	Ilmu Komunikasi	3
2	MDK4306	Sistem Informasi MD	3

3	DAK0009	Demografi Kependudukan	2
4	MDK5315	Etika Bisnis Islam	3
5	DAK6024	Statistik Sosial Keagamaan	3
6	MDK6316	Public Relation	2
7	MDK6318	Manajemen Kelembagaan islam	3
<b>JUMLAH</b>			<b>19</b>

#### 4. Mata Kuliah Kompetensi Pilihan (MKKP-KP)

No	Kode Mata Kuliah	Mata Kuliah	SKS
1	MHU5301	Sejarah dan Filosofi Haji dan Umroh	2
2	KIS5301	Budaya Organisasi	2
3	MFI5301	Manajemen Pelayanan ZIS, Wakaf, dan Dana Sosial	2
4	MHU6302	SISKOHAT (Sistem Informasi Haji Terpadu)	2
5	MHU6303	Manajemen Wisata Keagamaan	2
6	MHU6304	Manajemen Pelayanan Ibadah Haji (Transportasi dan Akomodasi Haji)	2
7	MHU6305	Manajemen Haji dan Umroh	2
8	KIS6302	Manajemen Pondok Pesantren	2
9	KIS6303	Manajemen Masjid dan Islamic	2

		Center	
10	KIS6304	Manajemen Organisasi Nirlaba	2
11	KIS6305	Event Organizer	2
12	MFI6302	Manajemen Fundraising ZIS dan Wakaf	2
13	MFI6303	Akuntansi ZIS dan Wakaf	2
14	MFI6304	Pemberdayaan Masyarakat (Community Development)	2
15	MFI6305	Manajemen Pendayagunaan ZIS, Wakaf, dan Dana Sosial	2
<b>JUMLAH</b>			<b>30</b>

#### 5. Mata Kuliah Kompetensi Lain-Lain (MKKL)

No	Kode Mata Kuliah	Mata Kuliah	SKS
1	DAK3017	Aplikasi Komputer	2
<b>JUMLAH</b>			<b>2</b>

#### 4. Sajian Mata Kuliah Persemester Jurusan MD

##### SEMESTER I

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	INS0005	Bahasa Indonesia	2



2	DAK0001	Ilmu Kalam	3
3	DAK1001	Ilmu Dakwah	3
4	DAK1002	Akhlak Tasawuf	3
5	INS0001	Pancasila	2
6	INS0004	IAD / ISD	2
7	INS0003	Pengantar Studi Islam	2
8	DAK0004	Dasar-Dasar Manajemen	2
<b>Jumlah</b>			<b>19</b>

#### SEMESTER II

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	INS0008	Pengantar Filsafat	2
2	MDK2301	Pengantar Ilmu Ekonomi	3
3	DAK2013	Ushul Fiqh	2
4	DAK2014	Sejarah Dakwah	3
5	DAK0002	Ulumul Qur'an	2
6	DAK0003	Ulumul Hadits	2
7	INS0002	Pendidikan Kewarganegaraan	2
8	MDK2302	Manajemen Dakwah	3
9	MDK2303	Ilmu Komunikasi	3
<b>Jumlah</b>			<b>22</b>

### SEMESTER III

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	MDK3303	Manajemen Strategik	3
2	DAK0010	Logika Scientific/ Mantiq	2
3	DAK3015	Fiqh Ibadah, Muamalat dan Munakahat	3
4	DAK3016	Islam dan Budaya Lokal	2
5	DAK0007	Psikologi Dakwah	3
6	DAK0008	Sosiologi/ Sosiologi Agama	2
7	MDK3304	Teori-Teori dan Perilaku Organisasi	3
8	DAK0005	Sejarah Agama-Agama	2
9	MDK3305	Kepemimpinan Islam/Dakwah	3
<b>Jumlah</b>			<b>23</b>

### SEMESTER IV

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	DAK0006	Antropologi / Antropologi Agama	2
2	DAK4019	Metodologi Dakwah	3
3	DAK4020	Filsafat Dakwah	2
4	DAK4021	Retorika/ Teknik Khitobah	2
5	DAK4018	Sejarah Peradaban Islam	2

6	MDK4306	Sistem Informasi Manajemen Dakwah	3
7	DAK4023	Enterpreneurship	2
8	MDK4307	Manajemen Sumber Daya Manusia	3
9	MDK4308	Teknik Pengambilan Keputusan	2
10	MDK4309	Manajemen Pemasaran	3
<b>Jumlah</b>			<b>24</b>

#### SEMESTER V

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	DAK5022	Metodologi Penelitian	2
2	DAK5017	Aplikasi Komputer	2
3	MDK5311	Tafsir MD	3
4	MDK5312	Hadist MD	3
5	DAK0009	Demografi Kependudukan	2
6	MDK5313	Sistem Ekonomi dan Keuangan Islam	3
7	MDK5314	Akuntansi Syariah	3
8	MDK5315	Etika Bisnis Islam	3
<b>Jumlah</b>			<b>21</b>

**KONSENTRASI MANAJEMEN HAJI DAN UMROH (MHU)**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1.	MHU5301	Sejarah dan Filosofi Haji dan Umroh	2
<b>Jumlah</b>			<b>2</b>

**KONSENTRASI KELEMBAGAAN ISLAM (KIS)**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1.	KIS5301	Budaya Organisasi	2
<b>Jumlah</b>			<b>2</b>

**KONSENTRASI MANAJEMEN FILONTROFI (MFI)**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1.	MFI5301	Manajemen Pelayanan ZIS, Wakaf dan Dana Sosial	2
<b>Jumlah</b>			<b>2</b>

**SEMESTER VI**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	DAK6024	Statistik Sosial Keagamaan	3
2	DAK6025	Sistem Informasi Keagamaan	2
3	MDK6316	Public Relation	2
4	MDK6317	Komunikasi Pemasaran	2

5	MDK6318	Manajemen Kelembagaan Islam	3
6	MDK6319	Metodologi Penelitian Manajemen Dakwah	3
<b>Jumlah</b>			<b>15</b>

#### KONSENTRASI MANAJEMEN HAJI DAN UMROH (MHU)

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1.	MHU6302	SISKOHAT (Sistem Informasi Haji Terpadu)	2
2.	MHU6303	Manajemen Wisata Keagamaan	2
3.	MHU6304	Manajemen Pelayanan Ibadah Haji (Transportasi dan Akomodasi Haji)	3
4.	MHU6305	Manajemen Haji dan Umrah	2
<b>Jumlah</b>			<b>9</b>

#### KONSENTRASI KELEMBAGAAN ISLAM (KIS)

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1.	KIS6302	Manajemen Pondok Pesantren	2
2.	KIS6303	Manajemen Masjid dan Islamic Center	2
3.	KIS6304	Manajemen Organisasi Nirlaba	2
4.	KIS6305	Event Organizer	3
<b>Jumlah</b>			<b>9</b>

**KONSENTRASI MANAJEMEN FILANTROFI (MFI)**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1.	MFI6302	Manajemen Fundraising ZIS dan Wakaf	2
2.	MFI6303	Akuntansi ZIS dan Wakaf	3
3.	MFI6304	Pemberdayaan Masyarakat (Community Development)	2
4.	MFI6305	Manajemen Pendayagunaan ZIS, Wakaf, dan Dana Sosial	2
<b>Jumlah</b>			<b>9</b>

**SEMESTER VII**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	MDK7320	Praktikum Manajemen Dakwah Mikro	2
2	MDK7321	Praktikum Manajemen Dakwah Makro	3
<b>Jumlah</b>			<b>5</b>

**SEMESTER VIII**

No	Kode	Mata Kuliah	SKS
1	INS0009	Kuliah Kerja Nyata	4

2	MDK0323	Skripsi	6
<b>Jumlah</b>			<b>10</b>

## **2. Suasana Akademik**

Suasana akademik di desain dalam rangka peningkatan akademik atmosphere dengan upaya sebagai berikut:

1. Menciptakan hubungan yang bersahabat antar dosen dan mahasiswa serta pimpinan sebagai usaha mewujudkan suasana kondusif civitas akademika; Adanya pengertian yang sama bahwa dalam proses belajar mengajar, mahasiswa bukanlah dianggap sebagai obyek belaka, melainkan sebagai mitra yang harus selalu bekerja sama saling melengkapi. Sama-sama berusaha memahami karakteristik dan potensi semua komponen terkait.
2. Pengembangan suasana akademik (academic atmosphere) dengan membenahi kebutuhan fisik akademik seperti: melengkapi perpustakaan Fakultas, melengkapi dan membenahi sistem informasi, melengkapi alat-alat yang diperlukan dalam proses belajar mengajar
3. Menciptakan iklim ilmiah dengan meningkatkan kegiatan-kegiatan ilmiah antara dosen, mahasiswa dan pimpinan, seperti menghidupkan forum diskusi dikalangan dosen program studi, menghidupkan forum diskusi di kalangan mahasiswa, kegiatan seminar, workshop dan pelatihan terutama menyangkut metode pembelajaran, sukses hidup di perguruan tinggi, metodologi penelitian, cara belajar dan berfikir efektif, dan kreativitas dalam menulis.
4. Mengadakan komitmen atas aturan yang berlaku dan mengadakan monitoring proses belajar mengajar melalui jadwal dan absensi, Satuan Acara Perkuliahan (SAP), laporan perkuliahan dan evaluasi pembelajaran.

## **5. Proses Perkuliahan**

1. Persiapan Perkuliahan

Jika dilihat dari persiapan perkuliahan yang ada, dapat dikatakan cukup kondusif. Hal ini terlihat dari adanya kesiapan mengajar dari para dosen juga kesiapan belajar dari kalangan mahasiswa. Para dosen diwajibkan membuat SAP sebagai rancangan perkuliahan satu semester, untuk materi perkuliahan ada yang membuat resume, diktat atau konsep perkuliahan. Sedangkan mahasiswa menyiapkan perkuliahan dengan mencari, membaca dan menganalisis tema-tema yang sesuai dengan materi sebagai referensi dalam proses perkuliahan, walaupun sering terkendala dengan keterbatasan sarana dan prasarana yang tersedia di kampus.

Sebelum perkuliahan dimulai, hampir semua dosen mendahuluinya dengan mengadakan kontrak belajar, sebagai perjanjian aturan perkuliahan yang disepakati dosen dan mahasiswa selama perkuliahan berlangsung.

Para dosen juga senantiasa menjelaskan berbagai literatur sebagai bahan referensi dalam perkuliahan. Jika melihat kepada penguasaan dosen dalam materi yang diajarkan, dapat dikatakan cukup bagus karena mayoritas dosen telah menempuh pendidikan S2 dan mengajar sesuai mata kuliah keahliannya, jika ada yang masih S1, adalah dosen senior yang telah berpengalaman di bidangnya.

## 2. Pelaksanaan Perkuliahan

Dilihat dari kehadirannya, dosen-dosen jurusan Manajemen Dakwah telah melaksanakan pertemuan dalam perkuliahan sesuai dengan aturan yang ditetapkan, yaitu berkisar antara 13-16 kali bahkan ada yang jumlah pertemuannya sampai 16 kali, artinya sampai kepada batas maksimal pertemuan.

Sedangkan untuk mahasiswa diambil kesepakatan di awal perkuliahan dalam kontrak belajar, bahwa batas minimal kehadiran mahasiswa adalah 75% dari jumlah pertemuan perkuliahan, jika ada yang kurang dari batas tersebut tidak diperkenankan mengikuti ujian akhir semester, ataupun jika ada yang sakit harus dengan keterangan dokter dan diberikan tugas tersendiri untuk menutupi kekurangan absennya.

## 3. Follow up Perkuliahan



Follow up perkuliahan tampak dengan adanya tugas-tugas lanjutan, seperti tugas pendalaman materi, membuat makalah perorangan atau kelompok dan tugas-tugas mandiri.

## 6. Dosen

Dosen yang ditugaskan pada program studi BPI adalah dosen tetap pada Fakultas Dakwah IAIN Antasari Banjarmasin yang pada saat ini berjumlah 19 orang, berdasarkan SK Dekan Fakultas Dakwah IAIN Antasari Banjarmasin Nomor 80 Tahun 2007 tertanggal 12 September 2014 Tentang Penetapan Dosen Pemegang Mata kuliah pada Program studi BPI, MD, dan KPI. Adapun nama-nama dosen pada prodi BPI dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2.3.**  
**Daftar Dosen Tetap Jurusan Manajemen Dakwah**  
**Fakultas Dakwah IAIN Antasari :**

No.	Nama Dosen Tetap	NIP	Jabatan Akademik	Gelar Akademik	Pendidikan S1, S2, S3 dan Asal Universitas	Bidang Keahlian untuk Setiap Jenjang Pendidikan
1	2	3	4	5	6	7
1	Drs. H. Syarifuddin, M. Ag.	196208021991031004	Lektor Kepala	Drs. M.Ag	S.1 IAIN Antasari S.2 UII Yogyakarta	Ekonomi Islam
2	Hatmansyah, S.Ag., M.E..	196608051992031004	Lektor Kepala	S.Ag M.E.	S1.IAIN Antasari S2 Unlam	Manajemen SDM
3	Raden Yani Gusriani	194908291977031001	Lektor Kepala	SE. MM	S1 Unlam S2 Unlam	manajemen
4	.H.M. Mabur, Lc. M.Ag.	196802121993032005	Lektor	Lc. M.Ag	S1 Al Azhar S2 UIN Sunan Kalijogo	Tafsir
15	Nurfalikhah, M.Sc..	196004281988032001	Lektor	M.Sc.	S1 UGM S2 UGM	Demografi kependudukan
6	Ana Farhanah, M.Si.	196403111994031005	TP	S.Ag M.Si	S1 IAIN Antasari S2 UII	Dasar-dasar manajemen
7	Jumi Herlita, M.Sc	196608131991021001	TP	SE MSc	S1 UII S2 UII	Pengantar ekonomi

8	Devi Noviyanti, M.Si.	197008031998032001	TP	SE MM	S1 Unlam S2 Unlam	Manajemen Pemasaran
9	Restu Khalik, M.Sc..	197004161996031002	TP	SE MM	S1 Unlam S2 UNibraw	Manajmen strategik

## 7. Karyawan

### a. Karyawan Fakultas

Program studi MD saat ini dikelola oleh Ketua Program studi dan Sekretaris Program studi yang serta bekerja sama dengan 11 orang karyawan yang ada dalam lingkungan Fakultas Dakwah dan Komunikasi, karena tidak ada staf khusus yang diperuntukkan untuk program studi Manajemen Dakwah (MD). Adapun data tentang karyawan Fakultas Dakwah dan Komunikasi dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2.4.**  
**Daftar Karyawan pada Fakultas Dakwah**

No	Nama dan NIP	Pangkat	Jenis Tenaga Penunjang
1	Drs. Idris Syukur, M.PdI.	Pembina	Kabag TU
2	Raimah, S.Sos.	Pembina	Kasubbag Umum
3	Nanang Jainuddin, M.PdI	Penata	Kasubbag Mikwa
4	Meliani S.E.	Penata muda	Staf Umum
5	Siti Fatimah Zahra, A.Md	Penata muda	Staf Umum
6	Maslani M. Noor	Penata Muda	Staf Umum
7	Mukhis Anshari, M.PdI	Penata Muda	Staf Mikwa
8	Musfihin, M.A.	Honore	Pengelola Perpus.
9	Abdul Gaffar, S.Sos.I	Honorer	Staf Jurusan
10	Rahmad, M.Pd.I	Honorer	Pengelola Perpus
11	M.Helmi Zaim, S.Sos.	Penata	Staf Mikwa
12	Halimatus Sa'diyah	Hoborer	Staf Umum
13	Nurliyani, S.Ag	Honorer	Staf Umum

### b. Karyawan Jurusan

Untuk menangani administrasi pada jurusan Manajemen Dakwah saat ini hanya dikelola oleh Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan. Hal ini dilakukan dalam rangka efisiensi tenaga administrasi yang ada. Dalam melaksanakan administrasinya jurusan berkoordinasi dengan Pembantu Dekan I dan dibantu bagian akademik

kemahasiswaan Fakultas Dakwah. Adapun tugas pokok yang harus dilaksanakan jurusan dapat lihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 2.5.**  
**Tugas Pokok Jurusan**

No	TENAGA ADMINISTRASI DAN PENUNJANG AKADEMIK	TUGAS POKOK
1	<p>Nama : <b>Syaipui Hadi, SIP.M.A.</b>  NIP. : 196912051999031001  Jabatan : Kajar MD  Tahun : 2014</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memimpin jurusan Manajemen Dakwah</li> <li>2. Menetapkan sasaran setiap tahun kegiatan.</li> <li>3. Menyusun dan menjadwalkan program kegiatan.</li> <li>4. Membagi tugas dan menentukan penanggung jawab kegiatan jurusan</li> <li>5. Menggerakkan dan mengarahkan pelaksanaan kegiatan jurusan Manajemen Dakwah.</li> <li>6. Menyusun konsep rumusan kebijaksanaan pimpinan di bidang jurusan Manajemen Dakwah</li> <li>7. Mengadakan rapat dinas/berskala dengan sekretaris jurusan.</li> <li>8. Meningkatkan koordinasi dengan satuan kerja lain yang terkait (dalam dan luar)</li> <li>9. Menanggapi dan memecahkan persoalan yang muncul pada jurusan dan sekretaris jurusan</li> <li>10. Menentukan Dosen pemegang MKKP dan merencanakan dosen pemegang MKDU dan MKDK sesuai dengan persetujuan Fakultas Dakwah</li> <li>11. Memberikan pengesahan program inti/studi/ KRS mahasiswa</li> <li>12. Menunjuk Dosen penasehat,</li> </ol>

		<p>pembimbing praktikum dan KKN, pembimbing dan penguji skripsi sesuai dengan persetujuan Dekan.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>13. Mengarahkan dan mengkoordinasikan kegiatan penelitian, diskusi stadium general jurusan, penyusunan diklat oleh dosen jurusan.</li> <li>14. Mengadakan konsultasi dengan atasan setiap waktu diperlukan</li> <li>15. Melaksanakan tugas khusus dari atasan/pimpinan</li> <li>16. Mengevaluasi prestasi kerja sekretaris jurusan sebagai bahan pembinaan lebih lanjut dan melaporkan pelaksanaan tugas ketua jurusan kepada Dekan Fakultas.</li> </ol>
2	<p>Nama : Nurfalikhah,<b>M.Sc</b>  NIP. : 198302920009012011  Jabatan : Sekjur MDI  Tahun : 2014</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menghimpun dan membuat rekap prestasi mahasiswa dan dosen sesuai dengan petunjuk ketua jurusan.</li> <li>2. Menghubungi para dosen jurusan dalam rangka menyusun rancangan jadwal kuliah</li> <li>3. Menerima dan mendistribusikan KRS dari dan kepada mahasiswa sesuai dengan petunjuk ketua jurusan.</li> <li>4. Mengatur pelaksanaan ujian, menghimpun dan mencatat nilai-nilai ujian sesuai dengan KRS</li> <li>5. Memberi pelayanan kartu hasil studi (KHS) mahasiswa sesuai dengan persyaratan untuk kelancaran studi.</li> <li>6. Menyiapkan pelaksanaan penelitian, studium general; dan diskusi jurusan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.</li> <li>7. Mengevaluasi pelaksanaan kegiatan ekstrakurikuler jurusan sesuai dengan petunjuk ketua jurusan.</li> <li>8. Mengadakan konsultasi dengan atasan jika diperlukan</li> </ol>

		<p>9. Melaksanakan tugas khusus dari atasan/pimpinan</p> <p>10. Melaporkan pelaksanaan tugas kepada ketua jurusan</p> <p>11. Melaporkan hasil pelaksanaan tugas kepada atasan baik lisan maupun tertulis sebagai bahan evaluasi selanjutnya</p> <p>12. Melakukan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.</p>
--	--	---

Selain tenaga administrasi yang ada di jurusan Manajemen Dakwah, yang terdiri dari Ketua dan Sekretaris Jurusan, juga dibantu tenaga administrasi lainnya, yang dapat dilihat dalam tabel berikut:

**Tabel 2.6**  
**Jumlah Karyawan Fakultas Dakwah**

No	Jenis Tenaga Penunjang	Jumlah Orang Menurut Kualifikasi						Jumlah
		S2 keatas	S1	D3	SMU/SMK	SMP	SD	
1	Pustakawan	-		-	1	-	-	1
2	Administrasi	3	5	-	2	-		10
Jumlah								11

### 8.. Sarana dan Prasarana

Program studi BPI saat ini memiliki ruang kuliah sendiri. Jumlah ruang kuliah yang telah dimiliki Program studi BPI sebanyak 4 (empat) ruangan. Ruang kuliah ini mampu mencukupi kebutuhan perkuliahan yang digunakan mulai dari Pukul 07.00 wita (pagi hari) sampai dengan Pukul 17.00 wita (sore hari). Dengan demikian, seharusnya ruang kuliah dapat dipakai sebanyak 4 (empat) kali sampai 5 (lima) kali per lokal atau minimal 16 kali untuk seluruh lokal yang tersedia. Dari pemakaian tersebut maka dalam seminggu (lima hari) bisa digunakan sejumlah 80 kali perkuliahan.

Disamping itu, bersamaan dengan tersedianya laboratorium Fakultas Dakwah berupa Radio Fakultas Dakwah (RAFADA), maka sejak tahun 2000 Program studi BPI juga turut serta

memanfaatkan fasilitas tersebut. Terutama untuk program-program tertentu seperti Bimbingan dan Penyuluhan Agama Islam, umumnya diisi oleh para mahasiswa program studi BPI.

Praktik mahasiswa Program studi BPI selama ini selain terjun langsung ke masyarakat (mesjid, mushala dan majelis taklim dan berbagai lembaga keagamaan), juga ditugaskan praktik magang pada sejumlah Rumah Sakit dan Panti-Panti Sosial yang ada di Kota Banjarmasin dan Banjarbaru sebagai pembimbing atau konselor keagamaan.

Prasarana dan sarana yang dimiliki Fakultas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2.7**  
**Prasarana dan Sarana Fakultas Dakwah**

Jenis	Nama	Ratio Ketersediaan per Mhs	Kondisi (Rusak/Tidak rusak)	Kepemilikan
Prasarana	Gedung Jurusan BPI	3 lokal	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Gedung Jurusan KPI	3 Lokal	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Gedung Jurusan MD	3 Lokal	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Perpustakaan	1 Lokal	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Laboratorium Dakwah	1 Lokal	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Ruang Munaqashah Skripsi	1 Lokal	Tidak Rusak	Milik Fakultas
Sarana/ Fasilitas/ Peralatan Utama	Kursi Kayu	164 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Kusi Besi/Metal	113 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Papan Tulis	17 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Meja dan Kursi Dosen	8 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Kipas Angin	9 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Radio FM	1 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas
	Mimbar Podium	3 Buah	Tidak Rusak	Milik Fakultas

Ruang yang tersedia dimiliki Fakultas dapat dilihat pada tabel 2.9 berikut:

**Tabel 2.8**  
**Penyediaan Ruang Fakultas**

Jenis Penyediaan	Dosen Tetap/Biasa		Dosen Tidak Tetap/Luar Biasa	
	Jumlah Ruang	Luas m <sup>2</sup>	Jumlah Ruang	Luas m <sup>2</sup>

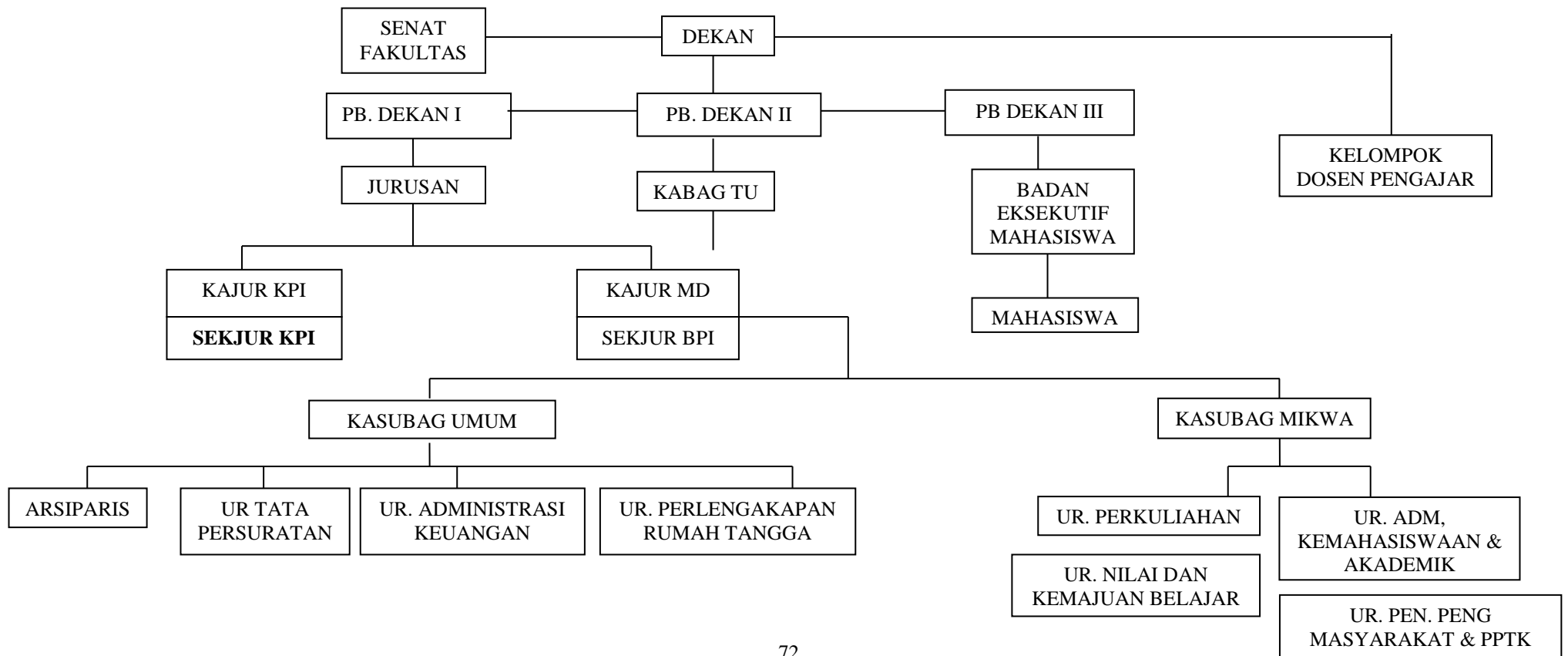
Ruang bersama untuk dosen	2	8 x 8 m <sup>2</sup>	-	-
Satu ruang untuk tiga sampai empat orang dosen	1	4 x 6 m <sup>2</sup>	-	-
Satu ruang untuk dua orang dosen	1	4 x 6 m <sup>2</sup>	-	-
Satu ruang setiap dosen (bukan pejabat struktural)	-	-	-	-

### 9. Anggaran Belanja

1. Sumber Anggaran Belanja Program studi (Prodi) MD adalah dari DIPA (PNBP dan DIPA-RM) dan lainnya, dana tersebut dikelola bersama Fakultas dan diambil berdasarkan TOR atau Proposal.
2. Pendanaan tersebut diusahakan dapat mengoptimalkan desentralisasi, akuntabilitas dan transparansi dalam hal penggunaan atau pengelolaan dana DIPA yang bersumber dari APBN (Rupiah Murni) dan PNBP yang bersumber dari SPP mahasiswa dan ujian masuk mahasiswa.

F. Struktur Organisasi Fakultas Dakwah  
**1. Struktur Fakultas Dakwah**

**STRUKTUR ORGANISASI  
 FAKULTAS DAKWAH IAIN ANTASARI BANJARMASIN**





## **2. Tugas dan Wewenang**

- a. Senat Fakultas merupakan badan normatif dan perwakilan tertinggi di lingkungan Fakultas dan memiliki wewenang dalam menjabarkan kebijakan dan peraturan universitas untuk Fakultas.
- b. Dekan Fakultas Dakwah memimpin penyelenggaraan-penyelenggaraan, pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, membina tenaga kependidikan, mahasiswa, tenaga administrasi Fakultas Dakwah dibantu oleh PD I (Pembantu Dekan I bidang akademik), PD II (Pembantu Dekan II bidang Administrasi Umum) dan PD III (Pembantu Dekan III bidang Kemahasiswaan).
- c. Unit Tata Usaha menyelenggarakan administrasi kegiatan akademik.
- d. Kajur bertugas memimpin jurusan sebagai unsur pelaksana akademik Fakultas Dakwah dibantu oleh Sekjur.

## **3. Hubungan Kerja Antar Unit-Unit di Fakultas Dakwah**

Guna mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan juga lembaga-lembaga yang lain maka penerapan 12 fungsi baku perusahaan harus diupayakan semaksimal mungkin. Demikian juga pada Fakultas Dakwah IAIN Anatasari. Fungsi-fungsi tersebut terdiri dari:

### **1. Fungsi Transaksi/ FO**

Fungsi ini merupakan fungsi yang sangat penting dalam menentukan majunya suatu lembaga pendidikan. Jumlah mahasiswa yang masuk akan meningkatkan jumlah pendapatan sehingga kelangsungan lembaga akan terjamin.

Penerimaan mahasiswa baru merupakan proses perolehan pendapatan, pembayaran SPP, herregistrasi dan lain-lain. Di Fakultas Dakwah fungsi ini pengelolaannya dilakukan oleh Pembantu Dekan II (bidang administrasi), dan Ketua Jurusan.

## 2. Fungsi Perebutan Pelanggan/F1

Kegiatan yang dilakukan oleh Fakultas Dakwah dalam rangka untuk mendapatkan jumlah mahasiswa yang sebanyak-banyaknya pada setiap tahun akademik baru. Fungsi ini merupakan fungsi utama yang sangat menentukan terjadinya transaksi atau merupakan fungsi yang dapat memberikan output berupa kontrak jual beli. Fungsi ini dilaksanakan oleh Pembantu Dekan I (bidang akademik) dan pembantu dekan III (bidang kemahasiswaan).

## 3. Fungsi Produksi/F2

Fakultas Dakwah menyelenggarakan pendidikan dengan menggunakan sistem kredit semester (SKS). Output fungsi produksi pada Fakultas Dakwah adalah jasa pendidikan yang berjenjang S1. fungsi ini dilaksanakan oleh Pembantu Dekan I, Pembantu Dekan II, Pembantu Dekan III, Ketua Jurusan.

## 4. Fungsi Perencanaan Pemasaran/F3

Output fungsi perencanaan pemasaran jasa Fakultas Dakwah berupa pedoman pemasaran jasa perguruan tinggi, sedangkan input dari fungsi ini berupa informasi tentang peluang kerja dari lulusan atau keluaran Fakultas Dakwah, informasi tentang keberadaan Fakultas Dakwah dari para alumni yang telah tersebar di seluruh Indonesia dan juga input dari fungsi pemasaran jasa perguruan tinggi berupa informasi jasa penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, jasa ekstrakurikuler, dan lain-lain.

## 5. Fungsi Perencanaan Produk/F4

Fungsi ini di Fakultas Dakwah hanya dilakukan oleh (bidang akademik) Ketua Jurusan.

#### 6. Fungsi Riset dan Pengembangan Produk/F5

Input dari fungsi riset dan pengembangan produk dapat berupa informasi yang diperoleh dari para alumni yang telah mendapatkan lapangan pekerjaan mengenai kurikulum atau program apa yang harus diberikan kepada para mahasiswa sehingga dapat menghasilkan lulusan yang siap kerja atau sesuai dengan pengguna lulusan. Fungsi ini harusnya dilaksanakan oleh Pusat Penelitian dan Pelayanan Pendidikan yg dibuat dalam bentuk unit, sedangkan di Fakultas Dakwah tidak ada fungsi yang khusus menangani.

#### 7. Fungsi Riset, Pasar, dan Pemasaran/F6

Fungsi ini merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui atau menjajagi potensi pasar atau keinginan konsumen terutama dilakukan di daerah yang membutuhkan tenaga penyuluh, terutama instansi pemerintah dan yayasan-yayasan sosial. Kegiatan pemasaran dilakukan dengan promosi baik melalui media cetak maupun elektronik. Fungsi ini dikoordinasikan Pembantu Dekan I dengan dibentuk oleh Tim sosialisasi tingkat Fakultas.

#### 8). Fungsi Manajemen Personalia/F7

Personalia pada Fakultas Dakwah terdiri dari staf edukatif dan staf administratif, output dari fungsi ini berupa karyawan. Pada tingkat fakultas fungsi manajemen personalia dilakukan oleh Pembantu Dekan II yang dibantu oleh staf administrasi Fakultas Dakwah.

#### 9). Fungsi Manajemen Peralatan dan Perbekalan/F8

Fungsi ini memberikan output berupa peralatan dan perbekalan dlam rangka pengadaan peralatan dan perbekalan yang

dilakukan dengan mengajukan permohonan kepada PR II. Fungsi ini dikoordinasikan oleh Pembantu Dekan II.

10). Fungsi Manajemen Keuangan/F9

Suatu kegiatan yang mengelola uang yang dikeluarkan berdasarkan anggaran Fakultas yang telah disetujui untuk operasional rutin. Fungsi ini memberikan output berupa uang dan diselenggarakan oleh Pembantu Dekan II yang membidangi administrasi dan keuangan.

11). Fungsi Manajemen Akuntansi/F10

Fungsi ini memberikan output berupa ketentuan akuntansi namun hanya bersifat sederhana tidak seperti standart akuntansi yang berlaku di Indonesia. Fungsi ini mengelola pembukuan administrasi keuangan termasuk pemasukan dan pengeluaran dan dilaksanakan oleh Pembantu Dekan II.

12). Manajemen Inti/F11

Merupakan kegiatan manajerial yang dilakukan oleh pimpinan Fakultas. Fungsi ini memberikan output berupa program umum dan tindakan turun tangan yang mengkoordinasikan seluruh fungsi fakultas. Di Fakultas Dakwah fungsi ini dilaksanakan oleh dekan.

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas tentang penerapan ke-12 fungsi baku di Fakultas Dakwah maka dapat dilihat dari table berikut ini :

**Tabel 2.9**  
**Matrik Hubungan Kerja Antar Unit Lembaga Fakultas**  
**Dakwah**

Jabatan/ Fungsi Baku	F0	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11
Dekan												X
PD I	X	X	X	X		X	X					
PD II								X	X	X	X	
PD III	X	X										
Kajur	X		X		X							

Dengan struktur organisasi seperti itu diharapkan kedua belas fungsi baku lembaga dapat ditangani secara efektif dan efisien.

## BAB III

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Tingkat Kesiapan Setiap Fungsi Terpilih dan Faktor-Faktornya

Dalam penentuan tingkat kesiapan fungsi terpilih, metode yang digunakan adalah menganalisa faktor-faktor kunci keberhasilan lembaga (*Key Success Factor*), baik faktor internal maupun faktor eksternal dari masing-masing fungsi tersebut dan pengukuran tingkat kepentingan antar jenis jasa lembaga.

Untuk melihat kriteria kesiapan setiap fungsi terpilih dan faktor-faktornya dari jurusan Manajemen Dakwah (MD) Fakultas Dakwah dan Komunikasi dapat dilihat pada tabel 3.1

Tabel 3.1  
Perbandingan kesiapan setiap fungsi terpilih dengan kondisi riil

NO	FUNGSI BAKU DAN FAKTOR	KRITERIA KESIAPAN	INDIKATOR
1	2	3	4
I	FUNGSI TRANSAKSI		
	1. Faktor Internal		
	a. SDM		
	• Dosen	Memiliki SDM (Dosen) yang cukup Berpendidikan/be	Memiliki 9 orang dosen tetap Semua dosen berpendidikan S2

		rsertifikat/berpengalaman	Pengalaman mengajar dosen ± 60% diatas 10 tahun
	• Karyawan	berijazah SLTA-PT	Karyawan tetap = 7 orang Honorer = 3 orang Minimal karyawan berijazah SLTA jumlah 1 orang
	b. Dana	Tersedianya dana  Program umum dapat berjalan	Dana yang tersedia Pusat Rp 622.550.000 PNBP Rp 278.680.000 Semua program dapat dilakukan sesuai rencana
	c. Peralatan & Perbekalan	Tersedianya peralatan dan perbekalan berupa laboratorium penunjang dan lain-lain Tersedianya tempat proses belajar mengajar	Laboratorium masih dalam tahap perencanaan  Jumlah kelas cukup
	d. Dukungan manajemen	Struktur organisasi	Struktur organisasi, job disk, pedoman kerja yang jelas
	2. Faktor Eksternal		
	a. Pemerintah		
	- Pengakuan status institute	Negeri, terdaftar, diakui, disamakan	negeri  ijin operasional
	- Pengakuan status jurusan	negeri, terdaftar, diakui, disamakan, ijin	beasiswa

	MD - Kerja sama	Adanya bantuan pemerintah	
	b. Masyarakat	Animo masuk PT IAIN besar	jumlah mahasiswa selalu meningkat
	c. Pesaing - Berstatus leader atau competitor	kondisi leader, competitor, follower	Leader
II	FUNGSI PEREBUTAN PELANGGAN		
	1. Faktor Internal		
	a. Produk - Berstatus terakreditasi	Status lembaga negeri, terdaftar, diakui, disamakan? Nilai BAN A, B, C produk unggulan jurusan MD	institit Negeri  Akreditasi B manajemen haji dan umrah
	b. Promosi - Penyebaran informasi  - Segmen pasar	Lewat media massa atau elektronik  Memiliki wilayah pelanggan/basis tertentu	Pamflet/brosur, kalender dan sosialisasi langsung ke sekolah-sekolah Masyarakat lokal khususnya lulusan MA yang ada di kalsel
	c. Karyawan - Sopan santun  - Ketepatan penempatan	mahasiswa tidak mengeluhkan pelayanan  Penempatan karyawan sesuai bakat,	pelayanan baik kepada mahasiswa ketepatan penempatan telah dilakukan



		keterampilan dan ijazah	
	<p>d. Peralatan dan perbekalan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tersedianya tempat PBM</li> <li>- Tersedianya tempat untuk pelayanan administrasi</li> </ul>	<p>proses belajar mengajar berjalan lancar</p> <p>Ada kantor administrasi?</p>	<p>Penyelenggaraan proses belajar mengajar tidak ada masalah</p> <p>Pelayanan administrasi lancar</p>
	2. Faktor Eksternal		
	a. Pemerintah	peraturan / perundangan yang sesuai dengan kebijakan pemerintah	Sesuai dengan kebijakan pemerintah
	b. Pesaing Status jurusan	berstatus leader, competitor atau follower	leader
	c. Media Komunikasi	Menggunakan media komunikasi sebagai sarana informasi	Dimanfaatkan secara optimal
	d. Dukungan Rekanan	Mencari partner kerja untuk operasional dan penyaluran lulusan?	Melakukan kerjasama dengan dunia usaha, pemerintah, dan ormas.
III	FUNGSI PERENCANAAN PEMASARAN, RISET PASAR DAN PEMASARAN		
	1. Faktor Internal		
	a. Produk	sesuai dengan kebutuhan pasar	Sesuai dengan pasar yang membutuhkan

	b. Pedoman Pemasaran	Pelaksanaan UMPT	Mengikuti pedoman UMPT
	c. Uang	Anggaran dan	Pengadaan dana bersumber dari pusat dan PNB
	d. Materi & Perlengkapan	penggunaan informasi melalui liflet dan brosur, UMPT	Mengeluarkan pengumuman UMPT Menggunakan brosur dan liflet
	e. SDM	panitia UMPT	Pembentukan panitia UMPT sebelum UMPT dilaksanakan
	f. Segmentasi	Pasar yang dituju	Lulusan SLTA/MA di Kalsel
	g. Dukungan Manajemen	koordinasi pimpinan lembaga  pedoman riset dan program riset?	Koordinasi pimpinan lembaga dan UMPT Adanya pedoman riset dan program riset.
	h. SDM/Tim Peneliti	peneliti dan tim peneliti	Adanya peneliti dan tim peneliti
	i. Hasil penelitian	Tertulis	Adanya hasil peneliti dan tertulis
	j. Peralatan dan perbekalan	Standar	Sesuai standar yang diperlukan
	2. Faktor Eksternal		
	a. Masyarakat	Pengenalan dan informasi jurusan MD	Sosialisasi ke berbagai lembaga.
	b. Calon Pembeli	Lulusan SLTA/MA	Adanya lulusan MA/SLTA se-kalsel
	c. Media Komunikasi	Menggunakan media elektronik dan / atau media massa	Belum dimanfaatkan secara optimal

IV	FUNGSI PRODUKSI		
	1. Faktor Internal		
	a. SDM Dosen	job disk  Perlengkapan Satuan Acara Perkuliahan (SAP)?	Adanya struktur organisasi dan pedoman kerja yang jelas Tersedianya perlengkapan SAP yang diperlukan
	b. Rencana produk dan anggaran	Adanya anggaran ?	Tersedia anggaran dari pemerintah
	c. Pedoman Kurikulum	penggunaan pedoman kurikulum?	Pedoman kurikulum sesuai KKNI
	d. Evaluasi	kalender akademik	Evaluasi terhadap kalender akademik berjalan secara terus menerus
	e. Peralatan dan persediaan	tenaga dan alat	Sudah menunjang
	f. Ruang Kuliah	standar dikti	Ruang kuliah yang cukup ±40 mahasiswa
	g. Laboratorium	standar	Belum sesuai standar
	h. Mahasiswa	perbandingan minimum jumlah mahasiswa : tenaga pengajar	1 : 9
	2. Faktor Eksternal		
	a. Animo masyarakat	Jumlah mahasiswa yang masuk dari tahun ke tahun	peningkatan yang signifikan sebesar 100%
V	FUNGSI PERENCANAAN PRODUKSI, RISET DAN PENGEMBANGAN PRODUK		
	1. Faktor Internal		
	a. Team Work	Team	Adanya team work

		work/perencanaan kurikulum/perencanaan produk	yang dibentuk dan bertanggung jawab terhadap perencanaan kurikulum dan perencanaan produk
	b. Riset	unit riset dan pengembangan produk	jurusan MD belum ada unit riset tetapi ditingkat lembaga (IAIN) sudah ada
VI	FUNGSI MANAJEMEN SDM		
	1. Faktor Internal		
	a. Karyawan		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kualitas</li> <li>- Aturan kepegawaian</li> <li>- Penghargaan dan sanksi</li> </ul>	<p>kesempatan studi lanjut untuk para dosen</p> <p>Diberlakukan aturan pemerintah</p> <p>Penilaian kepegawaian</p>	<p>Ada studi lanjut bagi dosen</p> <p>Adanya kenaikan jabatan atau pangkat/ golongan gaji dosen BKD dan karyawan membuat SKP, serta adanya pemberian sanksi bagi yang melanggar aturan</p>
	b. Manusia	Kesamaan antar kepentingan	Adanya keseimbangan antara faktor produksi tujuan lembaga dan keinginan karyawan/dosen
	c. Keuangan <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dana rutin</li> <li>- Gaji</li> </ul>	Semua program terselenggara	Kegiatan yang direncanakan dapat

		memperoleh gaji dan tunjangan lainnya	dilaksanakan Adanya gaji dan tunjangan lainnya
	d. Job disk	job disk yang jelas	Adanya job disk yang jelas bagi tenaga pengajar dan karyawan
	e. Program Umum - Forum konsultasi dan koordinasi - Sikap keterbukaan, kemitraan, dan kebersamaan	ada rapat rutin tingkat fakultas  Terselenggaranya dialog antara pimpinan, dosen dan mahasiswa	Ada rapat jurusan, fakultas dan rapat dosen  Jurusan MD menganut sistim partisipatif
	2. Faktor Eksternal		
	a. Masyarakat	lulusan MD dapat memberikan kontribusi bagi lembaga pemerintah atau swasta	belum menghasilkan lulusan
	b. Animo masyarakat	Banyak peminat ingin menjadi pendakwah dengan kemampuan manajerial	Peminat cukup besar
	c. Lingkungan kerja	lingkungan kerja yang baik	lingkungan kerja sudah terjalin dengan baik dan harmonis
VII	FUNGSI MANAJEMEN PERALATAN DAN PERBEKALAN		
	1. Faktor Internal		

	a. Laboratorium	laboratorium sesuai standar	Belum memiliki laboratorium
	b. Uang	Tersedianya dana	Pengadaan dana berasal dari pusat dan PNPB
	c. Karyawan	tenaga ahli	Belum ada
	d. Dukungan Manajemen	Program kerja, pedoman kerja dan prosedur evaluasi?	Adanya program kerja pedoman kerja dan evaluasi
VIII	FUNGSI MANAJEMEN KEUANGAN DAN AKUNTANSI		
	1. Faktor Internal		
	a. Ketentuan/peraturan	standar	standar akuntansi Indonesia (SAI)
	b. SDM	pemeriksaan	Adanya pemeriksaan
	c. uang	pelaporan	Adanya pelaporan
	d. Pengawasan	Pemeriksaan	pemeriksaan
	2. Faktor Eksternal		
	a. Pemeriksaan	Pemeriksaan pihak luar	BPK dan BPKP
IX	INTI MANAJEMEN		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kemampuan dan pengalaman</li> </ul>	Kemampuan dan pengalaman manajemen	Mempunyai kemampuan dalam memimpin dan mempunyai pengalaman yang cukup dalam dunia pendidikan
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leadership</li> </ul>	kemampuan koordinasi	Mempunyai kemampuan koordinasi

Berikut ini akan diuraikan hasil penelitian atas kesiapan fungsi-fungsi terpilih sebagai berikut :

## 1. Fungsi Transaksi

### a. Faktor Internal

#### 1. SDM

#### 2. Dana

Uang yang digunakan untuk membiayai semua pengeluaran sehubungan dengan penyelenggaraan fungsi transaksi selama ini bisa diatasi, sehingga faktor keuangan berada pada tingkat kesiapan yang cukup memadai atau dapat dikatakan bermakna sebagai kekuatan (strength)

#### 3. Peralatan dan perbekalan

Peralatan dan perbekalan untuk penyelenggaraan fungsi transaksi selalu dapat disesuaikan dengan kebutuhan, baik untuk proses belajar mengajar maupun pelayanan terhadap mahasiswa sehingga faktor ini merupakan kekuatan (strength) bagi usaha peningkatan jumlah mahasiswa

#### 4. Dukungan manajemen

### b. Faktor Eksternal

#### 1. Pemerintah

Kebijaksanaan pemerintah sehubungan dengan fungsi transaksi ini sangat mendukung karena keberadaan Fakultas Dakwah dan Komunikasi akan memberikan peluang untuk menampung

lulusan SLTA. Di samping itu adanya pengakuan/status/akreditasi yang diberikan pemerintah dengan predikat nilai B ini akan menarik calon pelanggan. Bahkan bantuan pemerintah akan meringankan beban operasional FDK sehingga faktor pemerintah merupakan peluang bagi fakultas Dakwah dan Komunikasi

## 2. Masyarakat

Sampai saat ini sikap masyarakat terhadap jurusan MD cukup baik. Hal ini dikarenakan dalam jurusan MD terdapat konsentrasi manajemen umrah dan haji dimana peluang usaha dibisnis umrah dan haji di kalsel sangat banyak peminat. Hal ini dibuktikan dengan semakin meningkatnya jumlah mahasiswa yang masuk ke jurusan MD dari tahun ke tahun.

## 3. Pesaing

Perguruan Tinggi Negeri di Banjarmasin hanya ada dua yaitu IAIN dan Unlam selain itu perguruan tinggi swasta juga banyak tersebar di beberapa daerah. Tapi di kalsel baru IAIN yang menawarkan jurusan MD. Sehingga hal ini menjadi peluang peluang.

## 2. Fungsi Perebutan Pelanggan

### a. Faktor Internal



1. Produk
2. ikatan kontrak
3. SDM

Sdm yang mendukung dalam fungsi perebutan pelanggan pada umumnya pada tingkat kesiapan cukup memadai sehingga bermakna kekuatan.

4. Uang
5. Dukungan Manajemen

b. Faktor Eksternal

1. Pemerintah
2. Media komunikasi
3. Dukungan rekanan

B. Ringkasan Hasil Tingkat Kesiapan setiap Fungsi dan Faktor-Faktornya.

Setelah peneliti mengenali dan mengetahui hasil-hasil pada setiap fungsi dalam tabel 3.1 di atas, maka selanjutnya dapat dibuat suatu tabel yang menunjukkan ringkasan hasil penelitian secara keseluruhan, yaitu tingkat kesiapan setiap fungsi dan faktor yang mempengaruhinya. Tingkat kesiapan fungsi pada umumnya didasarkan atas hasil penelitian faktor-faktor yang

berpengaruh, ringkasan hasil penelitian fungsi ditampilkan pada tabel 3.2 di bawah ini

Tabel. 3.2  
Kesiapan fungsi dan Faktor – Faktor

No	Fungsi dan Faktor	Siap	Tidak Siap
1	2	3	4
I	<b>FUNGSI TRANSAKSI</b>		
	a. Faktor Internal		
	- SDM		
	• Dosen	✓	
	• Karyawan	✓	
	- Dana	✓	
	- Peralatan & Perbekalan		✓
	- Dukungan Manajemen	✓	
	b. Faktor Eksternal		
	- Pemerintah		✓
	- Masyarakat	✓	
	- Pesaing	✓	
II	<b>FUNGSI PEREBUTAN PELANGGAN</b>		
	a. Faktor Internal		
	- Produk	✓	
	- Promosi	✓	
	- Karyawan	✓	
	- Peralatan & Perbekalan		
	b. Faktor Eksternal		
	- Pemerintah	✓	

	- Pesaing	✓	
	- Media Komunikasi	✓	
	- Rekanan	✓	
III	<b>FUNGSI PERENCANAAN PEMASARAN, RISET PASAR DAN PEMASARAN</b>		
	a. Faktor Internal		
	- Produk	✓	
	- Pedoman Pemasaran	✓	
	- Uang	✓	
	- Materi & Perlengkapan	✓	
	- SDM	✓	
	- Segmentasi	✓	
	- Dukungan Manajemen	✓	
	- Tim Peneliti	✓	
	- Hasil Penelitian	✓	
	- Peralatan & Perbekalan	✓	
	b. Faktor Eksternal		
	- Masyarakat	✓	
	- Calon Pembeli	✓	
	- Media Komunikasi		✓
IV	<b>FUNGSI PRODUKSI</b>		
	a. Faktor Internal		
	- SDM	✓	
	- Anggaran	✓	
	- Pedoman Kurikulum	✓	
	- Evaluasi	✓	
	- Peralatan & Perbekalan	✓	
	- Ruang Kuliah	✓	
	- Laboratorium		✓
	- Mahasiswa	✓	

	b. Faktor Eksternal		
	- Animo Masyarakat	✓	
V	<b>FUNGSI PERENCANAAN PRODUKSI, RISET DAN PENGEMBANGAN PRODUK</b>		
	- Team Work	✓	
	- Riset	✓	
VI	<b>FUNGSI MANAJEMEN SDM</b>		
	a. Faktor Internal		
	- Karyawan		
	• Kualitas	✓	
	• Aturan	✓	
	• Penghargaan & Sanksi	✓	
	- Manusia	✓	
	- Keuangan	✓	
	- Job Disk	✓	
	- Program Umum	✓	
	b. Faktor Eksternal		
	- Masyarakat		✓
	- Animo	✓	
	- Lingkungan Kerja	✓	
VII	<b>FUNGSI MANAJEMEN PERALATAN DAN PERBEKALAN</b>		
	a. Faktor Internal		
	- Laboratorium		✓
	- Uang	✓	
	- Karyawan		✓
	- Dukungan Manajemen	✓	
VIII	<b>FUNGSI MANAJEMEN KEUANGAN DAN</b>		

	<b>AKUNTANSI</b>		
	a. Faktor Internal		
	- Peraturan	✓	
	- SDM	✓	
	- Uang	✓	
	- Pengawasan	✓	
	b. Faktor Eksternal		
	- Pemeriksaan	✓	
IX	<b>INTI MANAJEMEN</b>		
	Kemampuan dan Pengalaman	✓	
	Leadership	✓	

### C. Analisis SWOT dan Pembahasan Hasil Penelitian

Analisa SWOT dilakukan untuk mengetahui tingkat kesiapan tiap fungsi dari keseluruhan fungsi yang diperlukan untuk mencapai tujuan situasional. Tingkat kesiapan fungsi ditentukan oleh tindakan mengenali kesiapan masing-masing faktor dari fungsi yang bersangkutan, baik yang tergolong faktor internal maupun eksternal. Tingkat kesiapan faktor dicapai melalui tindakan membandingkan indikator yang menjadi kenyataan kondisi riil lembaga dengan keadaan faktor menurut kriteria kesiapan.

Maksud analisis SWOT adalah mengenali tingkat kesiapan fungsi dan keseluruhan fungsi terikat pada tujuan perusahaan,

maka analisa SWOT dilaksanakan dari satu fungsi ke fungsi yang lain menurut urutan yang sesuai dengan hierarki struktur fungsi-fungsi baku, yakni dari fungsi transaksi sampai dengan fungsi inti manajemen.

Berhubung tujuan situasional Fakultas Dakwah dan Komunikasi jurusan MD adalah meningkatkan kuantitas dan kualitas mahasiswa, maka analisa SWOT perlu memperhatikan, di satu pihak, tingkat kesiapan faktor yang kurang memadai, khususnya pada faktor yang dituntut memberi kontribusi pada makna meningkatkan kuantitas dan kualitas serta di lain pihak perlu juga memperhatikan tingkat kesiapan faktor yang memadai.

Tingkat kesiapan yang kurang memadai artinya fungsi tersebut tidak memenuhi kriteria kesiapan. bila fungsi yang tidak siap adalah faktor internal maka bermakna kelemahan dan bila yang tidak siap faktor eksternal maka bermakna ancaman. Sedangkan faktor yang memenuhi ukuran kesiapan dinyatakan bermakna sebagai kekuatan bagi faktor internal dan peluang bagi faktor yang tergolong faktor eksternal.

Berdasarkan hasil penelitian atas kesiapan fungsi-fungsi yang terpilih maka dapat dilihat atau diketahui faktor-faktor yang

tingkat kesiapannya memadai dan yang tingkat kesiapannya kurang memadai pada setiap fungsi. Faktor-faktor yang kesiapannya telah memadai harus dipertahankan atau dikembangkan terus, sedangkan yang kesiapannya belum memadai perlu ditingkatkan agar benar-benar menjadi siap. faktor-faktor tersebut dapat dilihat pada tabel 3.3 di bawah ini :

Tabel 3.3  
Analisis SWOT terhadap fungsi dan faktor terpilih

No	Fungsi dan Faktor	Analisis SWOT	
		3	4
1	2		
I	<b>FUNGSI TRANSAKSI</b>		
	c. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- SDM		
	• Dosen	✓	
	• Karyawan	✓	
	- Dana	✓	
	- Peralatan & Perbekalan		✓
	- Dukungan Manajemen	✓	
	d. Faktor Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Threath</i>
	- Pemerintah		✓
	- Masyarakat	✓	
	- Pesaing	✓	
II	<b>FUNGSI PEREBUTAN PELANGGAN</b>		
	c. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- Produk	✓	
	- Promosi	✓	

	- Karyawan	✓	
	- Peralatan & Perbekalan		
	d. Faktor Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Threath</i>
	- Pemerintah	✓	
	- Pesaing	✓	
	- Media Komunikasi	✓	
	- Rekanan	✓	
III	<b>FUNGSI PERENCANAAN PEMASARAN, RISET PASAR DAN PEMASARAN</b>		
	c. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- Produk	✓	
	- Pedoman Pemasaran	✓	
	- Uang	✓	
	- Materi & Perlengkapan	✓	
	- SDM	✓	
	- Segmentasi	✓	
	- Dukungan Manajemen	✓	
	- Tim Peneliti	✓	
	- Hasil Penelitian	✓	
	- Peralatan & Perbekalan	✓	
	d. Faktor Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Threath</i>
	- Masyarakat	✓	
	- Calon Pembeli	✓	
	- Media Komunikasi		✓
IV	<b>FUNGSI PRODUKSI</b>		
	c. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- SDM	✓	
	- Anggaran	✓	
	- Pedoman Kurikulum	✓	



	- Evaluasi	✓	
	- Peralatan & Perbekalan	✓	
	- Ruang Kuliah	✓	
	- Laboratorium		✓
	- Mahasiswa	✓	
	d. Faktor Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Threat</i>
	- Animo Masyarakat	✓	
V	<b>FUNGSI PERENCANAAN PRODUKSI, RISET DAN PENGEMBANGAN PRODUK</b>		
	- Team Work	✓	
	- Riset	✓	
VI	<b>FUNGSI MANAJEMEN SDM</b>		
	c. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- Karyawan		
	• Kualitas	✓	
	• Aturan	✓	
	• Penghargaan & Sanksi	✓	
	- Manusia	✓	
	- Keuangan	✓	
	- Job Disk	✓	
	- Program Umum	✓	
	d. Faktor Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Threat</i>
	- Masyarakat		✓
	- Animo	✓	
	- Lingkungan Kerja	✓	
VII	<b>FUNGSI MANAJEMEN PERALATAN DAN PERBEKALAN</b>		

	b. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- Laboratorium		✓
	- Uang	✓	
	- Karyawan		✓
	- Dukungan Manajemen	✓	
VIII	<b>FUNGSI MANAJEMEN KEUANGAN DAN AKUNTANSI</b>		
	D. Faktor Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	- Peraturan	✓	
	- SDM	✓	
	- Uang	✓	
	- Pengawasan	✓	
	E. Faktor Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Threath</i>
	- Pemeriksaan	✓	
IX	<b>INTI MANAJEMEN</b>	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	Kemampuan dan Pengalaman	✓	
	Leadership	✓	

#### D. Langkah-langkah pemecahan masalah

Mengingat dari hasil penelitian ternyata banyak fungsi-fungsi yang telah siap dari pada fungsi yang tidak siap maka peneliti menitikberatkan pembahasan pada faktor-faktor yang tidak siap daripada faktor-faktor yang siap.

##### 1. Fungsi yang tidak siap

a. Faktor Internal

1) *Weakness* (kelemahan)

a. Fungsi Transaksi

Di dalam fungsi ini, fungsi-fungsi transaksi yang siap adalah SDM (dosen dan karyawan), Dana dan dukungan manajemen sudah baik dan dianggap siap, tetapi ada satu faktor yang dapat berpengaruh pada fungsi ini yaitu perlengkapan dan perbekalan, dimana jurusan MD belum memiliki laboratorium dakwah yang dapat digunakan sebagai kegiatan yang dapat menunjang kemampuan dan keterampilan mahasiswa dalam proses praktek pembelajaran. Hal ini dapat mengurangi pelayanan lembaga bagi proses belajar mengajar mahasiswa dalam fungsi transaksi Kelemahan ini akan dapat diselesaikan dengan cara :

- (1) Lembaga diharapkan mulai merencanakan pembangunan laboratorium dakwah yang cukup baik kepada para mahasiswa sehingga dapat membawa misi promosi pada sekolah/ siswa yang menjadi target pelanggan.
- (2) Menjalin kerjasama dengan berbagai pihak yang terkait, sehubungan dengan praktek

magang. sehingga diharapkan mahasiswa memperoleh pengetahuan langsung dari dunia kerja.

#### b. Fungsi Produksi

Pada fungsi ini diketahui bahwa terdapat satu faktor yang tidak siap yang juga dianggap suatu kelemahan dan kendala dalam mencapai target tujuan situasional yaitu hampir sama dengan fungsi transaksi yaitu ketersediaan laboratorium. Diketahui bersama bahwa jurusan MD adalah jurusan yang baru lahir pada tahun 2014 sehingga segala sarana dan prasarana terkait laboratorium masih dalam perencanaan. Kelemahan ini dapat diselesaikan hampir sama dengan fungsi transaksi yang di jelaskan di atas.

#### c. Fungsi manajemen peralatan dan perbekalan

Dari fungsi manajemen peralatan dan perbekalan diperoleh adanya faktor yang belum siap, yaitu :

##### 1. Fungsi laboratorium

Masalah yang muncul hampir sama dengan fungsi transaksi yaitu belum tersedianya peralatan dan perbekalan terkait dengan fasilitas laboratorium dakwah yang sesuai standar. Adapun tidak tersedianya laboratorium akan menjadikan kelemahan bagi

jurusan MD. Untuk itu upaya yang dapat dilakukan adalah membangun laboratorium dakwah, apabila hal ini ternyata belum dapat terwujud maka pihak jurusan harus dapat memanfaatkan ruangan yang ada sebagai alternatif pemanfaatan fasilitas.

## 2. Karyawan.

Karena jurusan MD adalah jurusan yang baru maka masih belum adanya karyawan/dosen yang memiliki keahlian khusus untuk mengelola laboratorim, selain itu jurusan MD juga belum memiliki laboratorium khusus untuk dakwah. Untuk mengatasi kelemahan hal tersebut maka tindakan yang dapat dilakukan adalah :

- (1) Mencari tenaga kerja baru yang cukup memadai sesuai yang diperlukan oleh jurusan MD dalam upaya mengelola hal yang terkait dengan manajemen peralatan dan perbekalan.
- (2) Memanfaatkan karyawan yang ada yang dianggap bisa membantu kelancaran ketersediaan sarana dan prasarana.

### b. Faktor Eksternal

### 1) *Treath* (Ancaman)

Faktor eksternal ini adalah faktor yang dapat mengarahkan Fakultas Dakwah dan Komunikasi khususnya jurusan MD dalam posisi yang membahayakan, apabila dalam penanganannya terdapat hal-hal atau kesalahan di dalam melakukan strategi yang salah dalam pelaksanaannya. Faktor-faktor yang ada pada posisi ketidaksiapan dalam faktor eksternal adalah :

#### a. Fungsi Transaksi.

Ancaman yang mungkin muncul dari fungsi Pemerintah adalah terkait pengakuan status yang disandang oleh jurusan MD. Saat ini jurusan MD masih berstatus ijin operasional walaupun secara kelembagaan IAIN Antasari sudah terakreditasi B. untuk itu upaya yang perlu dilakukan segera oleh jurusan MD adalah sebagai berikut :

- (1) Mempersiapkan diri untuk secepat mungkin mengajukan akreditasi jurusan. Karena terkait fungsi transaksi, salah satu alasan mahasiswa memilih tempat kuliah adalah status yang ada pada institut dan jurusan yang bersangkutan. Apabila hal

ini tidak cepat di selesaikan maka dapat menjadi ancaman bagi jurusan MD sendiri.

- (2) Perlunya ikatan kerjasama dengan pemerintah seperti memberikan ikatan dinas dan memberikan penempatan bagi lulusan MD, sehingga masyarakat tidak ragu untuk kuliah di FDK khususnya jurusan MD dan tentu saja akan meningkatkan nilai untuk keperluan akreditasi.

- b. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran

Faktor yang muncul dalam fungsi ini adalah belum adanya usaha pada jurusan MD dalam menggunakan media massa baik cetak maupun elektronik secara optimal dalam rangka mempromosikan jurusan MD. Dalam tatanan yang sudah begitu cepatnya informasi, maka perlu dilakukan suatu upaya yang serius dengan menggunakan media komunikasi seefektif mungkin dalam merebut pasar potensial (calon mahasiswa), mengingat bahwa lulusan MA di daerah kalsel dinilai peneliti cukup banyak. Peneliti menyarankan dalam waktu bulan

promosi (antara Januari dan Juli) harus menggunakan waktu sebaik-baiknya agar tujuan situasional (SO) dapat tercapai, yaitu terjadinya peningkatan yang signifikan pada jumlah mahasiswa jurusan MD.

c. fungsi manajemen SDM

Penyebab timbulnya masalah pada fungsi ini ada pada faktor masyarakat, yaitu :jurusan MD belum menghasilkan lulusan sama sekali. Hal ini dikarenakan jurusan MD merupakan jurusan yang baru saja mendapatkan izin operasional pada tahun 2014 di mana jurusan ini merupakan bagian dari fakultas dakwah dan komunikasi selain jurusan BPI dan KPI. Jadi mahasiswa angkatan pertama masih berada pada semester III. Dalam memecahkan persoalan (yang berupa ancaman) dari faktor masyarakat, maka dapat dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- (1) Perlunya perencanaan kerjasama yang nyata dan saling menguntungkan dengan berbagai pihak baik dari pemerintah, dunia usaha, dan organisasi kemasyarakatan. Sehingga diharapkan dari kerjasama itu lulusan jurusan MD



dapat dengan mudah diserap dalam dunia kerja.

- (2) Membentuk lembaga yang bertugas melakukan segala persiapan mengenai hubungan pada pelanggan tentang manajemen personalia yang nantinya akan menyalurkan lulusan Jurusan MD ke berbagai bursa kerja.
- (3) Meningkatkan kualitas dan kekhususan sehingga prodi-prodi di FDK memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh prodi lain di perguruan tinggi lainnya.

## 2. Fungsi yang siap

### a. Faktor internal

Seperti telah dijelaskan sebelumnya bahwa banyak sekali fungsi yang siap dari jurusan Manajemen Dakwah, walaupun jurusan tersebut masih baru berdiri. Adapun fungsi-fungsi yang siap dalam faktor internal adalah :

1. Fungsi perebutan pelanggan
2. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran

3. Fungsi perencanaan produksi, riset dan pengembangan produk
4. Fungsi manajemen SDM
5. Fungsi manajemen keuangan dan akuntansi
6. Fungsi inti manajemen

b. Faktor eksternal

Dalam penelitian fungsi yang siap dalam fungsi eksternal adalah :

1. Fungsi perebutan pelanggan
2. Fungsi produksi
3. Fungsi perencanaan produksi, riset dan pengembangan produk
4. Fungsi manajemen keuangan dan akuntansi

Sedangkan terdapat dua fungsi baku yang tidak terpengaruh atau tidak mempunyai kaitan dengan faktor eksternal adalah :

1. Fungsi manajemen peralatan dan perbekalan
2. Inti manajemen

E. Pilihan Alternatif Terbaik

Dalam buku ke-2 butir-butir untuk memahami pengertian : fungsi, analisis tingkat kesiapan, input manajemen, Poernomosidi Hadjisarosa menekankan sebagai berikut : dengan

tercapainya kesiapan fungsi berarti tidak ada lagi persoalan. Langkahnya disebut dengan langkah pemecahan persoalan.

Berdasarkan analisis dari fungsi-fungsi dan faktor-faktor serta alternatif pemecahan masalah tersebut di atas, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas mahasiswa untuk seluruh program studi di Fakultas Dakwah dan Komunikasi tidak mungkin dengan memilih salah satu alternatif atau dengan mengabaikan alternatif yang lain. Dari uraian di atas sebenarnya dapat dilihat bahwa untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan diperlukan penggabungan atau mengkombinasikan antara kesiapan-kesiapan dari fungsi-fungsi terpilih dengan kondisi siap dan dengan memberikan motivasi yang sesuai. Dari hal tersebut di atas, maka peneliti memberikan jalan alternatif yang terbaik untuk memecahkan persoalan yang timbul sebagai berikut :

#### 1. Fungsi Transaksi

Untuk menghilangkan faktor penyebab timbulnya masalah, perlu adanya perubahan di dalam pelayanan terhadap calon pembeli dan pembeli dengan cara :

- a. Lembaga diharapkan mulai merencanakan pembangunan laboratorium dakwah yang cukup

baik kepada para mahasiswa sehingga dapat membawa misi promosi pada sekolah/ siswa yang menjadi target pelanggan.

- b. Menjalin kerjasama dengan berbagai pihak yang terkait, sehubungan dengan praktek magang. sehingga diharapkan mahasiswa memperoleh pengetahuan langsung dari dunia kerja.
  - c. Mempersiapkan diri untuk secepat mungkin mengajukan akreditasi jurusan. Karena terkait fungsi transaksi, salah satu alasan mahasiswa memilih tempat kuliah adalah status yang ada pada institut dan jurusan yang bersangkutan. Apabila hal ini tidak cepat di selesaikan maka dapat menjadi ancaman bagi jurusan MD sendiri.
  - d. Perlunya ikatan kerjasama dengan pemerintah seperti memberikan ikatan dinas dan memberikan penempatan bagi lulusan MD, sehingga masyarakat tidak ragu untuk kuliah di FDK khususnya jurusan MD dan tentu saja akan meningkatkan nilai untuk keperluan akreditasi.
2. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran

Fungsi perencanaan pemasaran adalah langkah awal untuk dapat menaklukkan dan menguasai potensial market (calon mahasiswa) dan fungsi ini begitu eratnya dengan fungsi perebutan pelanggan, maka perlu adanya perbaikan-perbaikan yang dapat menghilangkan kelemahan dan ancaman dari fungsi ini yaitu :

- a. Menggunakan media komunikasi seefektif mungkin, baik media cetak dan elektronik dalam waktu yang tepat sebelum dilaksanakan UMPT
- b. Membentuk tim di fakultas yang bertugas khusus menangani segala persiapan yang terkait dengan media komunikasi. Seperti penyediaan leaflet, brosur, kalender.

### 3. Fungsi produksi

Langkah-langkah yang dapat dilakukan adalah :

- a. Mulai merencanakan pemakaian laboratorium yang akan diberikan kepada mahasiswa dengan menawarkan kemampuan laboratorium yang cukup baik kepada MA yang ada di kalsel dan sekitarnya sehingga akan membawa misi promosi pada sekolah dan siswa sekolah tersebut.

### 4. Fungsi manajemen SDM

Seperti dikemukakan sebelumnya, dikarenakan jurusan Manajemen Dakwah merupakan jurusan baru yang ada di fakultas dakwah dan komunikasi maka sampai sekarang belum menghasilkan lulusan. Untuk itu, langkah untuk mengantisipasinya adalah :

- a. Perlunya perencanaan kerjasama yang nyata dan saling menguntungkan dengan berbagai pihak baik dari pemerintah, dunia usaha, dan organisasi kemasyarakatan. Sehingga diharapkan dari kerjasama itu lulusan jurusan MD dapat dengan mudah diserap dalam dunia kerja.
- b. Membentuk lembaga yang bertugas melakukan segala persiapan mengenai hubungan pada pelanggan tentang manajemen personalia yang nantinya akan menyalurkan lulusan Jurusan MD ke berbagai bursa kerja.
- c. Meningkatkan kualitas dan kekhususan sehingga prodi-prodi di FDK memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh prodi lain di perguruan tinggi lainnya.

#### 5. Fungsi peralatan dan perbekalan

Langkah-langkah alternatif yang dapat dilakukan adalah :

a. Mencari tenaga kerja baru yang cukup memadai sesuai yang diperlukan oleh jurusan MD dalam upaya mengelola hal yang terkait dengan manajemen peralatan dan perbekalan.

b. Memanfaatkan karyawan yang ada yang dianggap bisa membantu kelancaran ketersediaan sarana dan prasarana.

Dengan demikian alternatif terpilih dengan memperhatikan pola pengendalian kegiatan, tujuan yang telah ditetapkan akan dapat dicapai yaitu meningkatkan jumlah mahasiswa baru yang masuk jurusan MD dengan cara meningkatkan jumlah peminat atau calon mahasiswa agar secara kuantitatif dan kualitas tercapai.

Upaya untuk mencapai tujuan yang diharapkan tersebut dilakukan dengan meningkatkan semua fungsi dan faktor lembaga sehingga jumlah mahasiswa yang masuk Fakultas Dakwah dan Komunikasi khususnya jurusan MD dapat meningkat baik secara kuantitatif dan kualitatif.

Adapun tujuan tersebut akan dapat dicapai terutama daengan meningkatkan kinerja fungsi transaksi, fungsi produksi, fungsi perencanaan pemasaran dan fungsi peralatan dan perbekalan.

## BAB IV

### PENUTUP

#### 1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Fungsi-fungsi yang diperlukan untuk mencapai SO pokok untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, fungsi-fungsi dan faktor-faktor pendukung kondisinya adalah yang sudah siap dan ada yang perlu ditingkatkan lagi kesiapannya. Adapun fungsi baku perusahaan yang telah siap terdapat 6 dari faktor internal dan 4 dari faktor eksternal, yaitu :

#### d. Faktor Internal

1. Fungsi perebutan pelanggan
2. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran
3. Fungsi perencanaan produksi, riset dan pengembangan produk
4. Fungsi manajemen SDM
5. Fungsi manajemen keuangan dan akuntansi



- 6. Fungsi inti manajemen
- e. Faktor eksternal
  - 5. Fungsi perebutan pelanggan
  - 6. Fungsi produksi
  - 7. Fungsi perencanaan produksi, riset dan pengembangan produk
  - 8. Fungsi manajemen keuangan dan akuntansi
- 2. Dengan demikian terdapat 5 fungsi baku yang menjadi fokus perhatian karena menurut hasil penelitian diketahui belum menunjukkan kesiapan yaitu:
  - a. Fungsi transaksi dengan faktor-faktor kelemahan dan ancaman
    - 1) Peralatan dan Perbekalan
    - 2) Pemerintah
  - b. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran.
    - 1) Media Komunikasi
  - c. Fungsi Produksi
    - 1) Laboratorium
  - d. Fungsi manajemen SDM
    - 1) Masyarakat (belum ada lulusan)

- e. Fungsi manajemen peralatan dan perbekalan
  - 1) laboratorium
  - 2) karyawan (belum ada tenaga ahli)
- 3. Dari permasalahan yang timbul, alternatif-alternatif penyelesaian sebagai berikut :

#### 6. Fungsi Transaksi

- e. Lembaga diharapkan mulai merencanakan pembangunan laboratorium dakwah yang cukup baik kepada para mahasiswa sehingga dapat membawa misi promosi pada sekolah/ siswa yang menjadi target pelanggan.
- f. Menjalinkan kerjasama dengan berbagai pihak yang terkait, sehubungan dengan praktek magang. sehingga diharapkan mahasiswa memperoleh pengetahuan langsung dari dunia kerja.
- g. Mempersiapkan diri untuk secepat mungkin mengajukan akreditasi jurusan. Karena terkait fungsi transaksi, salah satu alasan mahasiswa memilih tempat kuliah adalah status yang ada pada institut dan jurusan yang bersangkutan.

Apabila hal ini tidak cepat di selesaikan maka dapat menjadi ancaman bagi jurusan MD sendiri.

- h. Perlunya ikatan kerjasama dengan pemerintah seperti memberikan ikatan dinas dan memberikan penempatan bagi lulusan MD, sehingga masyarakat tidak ragu untuk kuliah di FDK khususnya jurusan MD dan tentu saja akan meningkatkan nilai untuk keperluan akreditasi.
7. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran
- c. Menggunakan media komunikasi seefektif mungkin, baik media cetak dan elektronik dalam waktu yang tepat sebelum dilaksanakan UMPT
  - d. Membentuk tim di fakultas yang bertugas khusus menangani segala persiapan yang terkait dengan media komunikasi. Seperti penyediaan leaflet, brosur, kalender.
8. Fungsi produksi
- b. Mulai merencanakan pemakaian laboratorium yang akan diberikan kepada mahasiswa dengan menawarkan kemampuan laboratorium yang cukup baik kepada MA yang ada di kalsel dan

sekitarnya sehingga akan membawa misi promosi pada sekolah dan siswa sekolah tersebut.

#### 9. Fungsi manajemen SDM

- d. Perlunya perencanaan kerjasama yang nyata dan saling menguntungkan dengan berbagai pihak baik dari pemerintah, dunia usaha, dan organisasi kemasyarakatan. Sehingga diharapkan dari kerjasama itu lulusan jurusan MD dapat dengan mudah diserap dalam dunia kerja.
- e. Membentuk lembaga yang bertugas melakukan segala persiapan mengenai hubungan pada pelanggan tentang manajemen personalia yang nantinya akan menyalurkan lulusan Jurusan MD ke berbagai bursa kerja.
- f. Meningkatkan kualitas dan kekhususan sehingga prodi-prodi di FDK memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh prodi lain di perguruan tinggi lainnya.

#### 10. Fungsi peralatan dan perbekalan

- a. Mencari tenaga kerja baru yang cukup memadai sesuai yang diperlukan oleh jurusan MD dalam

upaya mengelola hal yang terkait dengan manajemen peralatan dan perbekalan.

- b. Memanfaatkan karyawan yang ada yang dianggap bisa membantu kelancaran ketersediaan

## II. Saran

Untuk mencapai tujuan pokok secara cepat maka peneliti merekomendasikan terhadap kelemahan-kelemahan yang ada sebagai berikut :

- a. Fungsi Transaksi
  1. Perencanaan pembangunan laboratorium dakwah yang cukup baik kepada para mahasiswa
  2. Persiapan kerjasama dengan berbagai pihak yang terkait, sehubungan dengan praktek magang.
  3. Persiapan pembentukan tim akreditasi untuk pengajuan akreditasi jurusan.
- b. Fungsi perencanaan pemasaran, riset pasar dan pemasaran
  - 1) Perencanaan pembuatan leaflet/brosur dimana dapat dilakukan bersama-sama dengan Institut Agama Islam Negeri

Banjarmasin untuk penekanan biaya atau mengadakan pengadaan sendiri dalam waktu sesingkat mungkin dan mengirimkannya pada sekolah-sekolah (SLTA/MA) yang ada di Kalimantan Selatan dan sekitarnya

- 2) Perencanaan kerjasama yang nyata dan saling menguntungkan dengan radio-radio atau stasiun TV di Kalsel.

f. Fungsi produksi

- 1) memberi dorongan kepada pengembangan keunggulan spesifik setiap program studi sehingga dapat bersaing secara sehat walaupun belum memiliki laboratorium.

g. Fungsi manajemen SDM

- 1) Mengadakan/ meningkatkan kegiatan-kegiatan yang mampu menarik perhatian masyarakat untuk lebih mengenal jurusan MD

h. Fungsi peralatan dan perbekalan

- 1) Merekrut tenaga baru yang memadai untuk keperluan pelayanan kepada pelanggan dalam hal memelihara laboratorium

## DAFTAR PUSTAKA

- Aguilar, Frank.J. *Scanning The Business Environment*, The Macmillan Copany, New York ,1967.
- Agung Yatiningrum. Upaya Peningkatan Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggi, Jurnal, Probolinggo, 2010
- Bernardine R. Wirjana. *Mencapai Manajemen Berkualitas organisasi, Kinerja, Program*, Andi, Yogyakarta, 2007.
- Emil Salim dkk. (et al). *Manajemen Dalam Era Globalisasi*, PT Alex Media Komputindo, Jakarta, 1997.
- Fakultas Dakwah IAIN Antasari, 2005, *Rencana Strategis Fakultas Dakwah IAIN Antasari Tahun 2005–2010*, Fakultas Dakwah IAIN Antasari, Banjarmasin
- Heidjrachman Ranupandoyo. *Evaluasi Pekerjaan*, BPFE, Yogyakarta. 1995.
- Hunger.J.david & Wheelen L.Thomas. *Manajemen Strategis*, Andi, Yogyakarta, 2001.
- Husien Umar. *Metodo Riset Sumber Daya Manusia*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2003
- Irawan Soehartono. *Metode Penelitian Sosial*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 1995.
- Lovelock.H.Christopher & Wright K. Lauren. *Principles of Service Marketing and Manajemen*, Prentice hall,Inc, New Jersey, 2007.
- Napa J. Awat. *Manajemen Strategi, Suatu Pendekatan Sistem*, Liberty, Yogyakarta, 1999.

Poernomosidi Hadjisarosa. *Butir-Butir Untuk Memahami Pengertian Mengenai Hal Secara Benar dan Utuh*, STEI Mitra Indonesia, Yogyakarta, 1997.

Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta, Bandung, 2005

Syahrizal Abbas. *Manajemen Perguruan Tinggi: Beberapa Catatan*, Kencana, Jakarta, 2009.

Toni Dwi Putra. Strategi Meningkatkan Jumlah Penerimaan Mahasiswa Baru pada Universitas Widyagama Malang, *Tesis*, STIE Mitra Indonesia Yogyakarta, 2004.