

**ANALISIS PERENCANAAN STRATEGI DENGAN MENGGUNAKAN
MATRIK BOSTON CONSULTING GROUP PADA
UNIVERSITAS JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Oleh

Asal : Hadiyah
Terima : 3014101
No Link : 102225778

Klass
638 401 2
ULF
9

Maria Ulfa

NIM : 960810201347

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2001**

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PERENCANAAN STRATEGI DENGAN MENGGUNAKAN MATRIK BOSTON
CONSULTING GROUP PADA UNIVERSITAS JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Maria Ulfah

N. I. M. : 960810201347

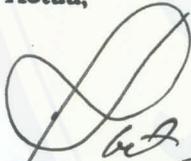
Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar **S a r j a n a** dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,



Dra. Hj. Suhartini Sudjak

NIP. 130 368 797

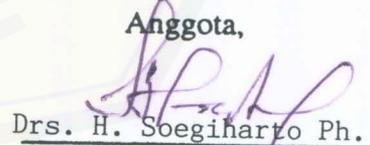
Sekretaris,



Drs. K. Indraningrat, M.Si

NIP. 131 832 337

Anggota,



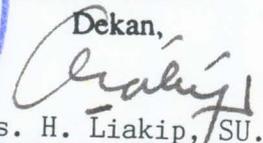
Drs. H. Soegiharto Ph.

NIP. 130 145 581



Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi

Dekan,



Dra. H. Liakip, SU.

NIP. 130 531 976

TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Perencanaan Strategi dengan menggunakan Matrik
Boston Consulting Group pada Universitas Jember.

NIM : 960810201347

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I



Drs. Soegiharto, PH

NIP. 130 145 581

Pembimbing II



Drs. Sudaryanto, MBA

NIP. 131 960 495

Ketua Jurusan



Drs. Abdul Halim

NIP. 130 674 838

Tanggal Persetujuan :



“Karya tulis ini Saya persembahkan buat Ibunda tercinta, serta kakak-kakakku tersayang. Terima kasih atas dukungan yang telah kalian berikan.”

MOTTO

Diamnya Orang Mukmin Hendaknya Merupakan Taffakur, Penglihatannya Hendaknya Merupakan Pengambilan Pelajaran, Ucapannya Hendaknya Merupakan Dzikir

(نشعصمصلص اييش – Imam Al – Ghazali).

Rasulullah Bersabda : *“Apabila kamu berada pada pagi hari maka jangan kamu mengangankan sore hari, apabila kamu memasuki waktu sore maka jangan kamu mengangankan pagi hari, manfaatkanlah kehidupanmu dan kesehatanmu karena sesungguhnya kamu tidak akan mengetahui apa namamu besok”* (Al Hadist.)

ABSTRAKSI

Maria Ulfah, 96 – 1347, Fakultas Ekonomi Universitas Jember, Analisa Boston Consulting Group (BCG) Pada Universitas Jember, dibawah bimbingan Drs. Soegiharto, PH selaku Pembimbing I dan Drs. Sudaryanto, MBA selaku Pembimbing II.

Analisis Boston Consulting Group (BCG) merupakan suatu analisis yang memetakan produk perusahaan berdasarkan tingkat pertumbuhan industri dan pangsa pasar relatif terhadap unit-unit bisnis yang berbeda dalam perusahaan. Dengan demikian Market Share masing-masing produk dapat dicari. Pada penelitian kali ini analisis Boston Consulting Group (BCG) diterapkan pada Universitas Jember dengan waktu penelitian antara tanggal 20 – 30 November 2000.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode empiris yaitu penelitian didasarkan pada fakta maupun pengalaman dengan mengambil sampel semua fakultas di Universitas Jember. Pengumpulan data dengan cara wawancara, observasi dan studi kepustakaan. Data-data yang diperoleh dianalisis dengan Trend Sekuler Non Linier untuk menentukan tingkat pertumbuhan fakultas dan tingkat pertumbuhan permintaan. Universitas Jember. Market Share masing-masing fakultas dicari dengan membandingkan animo Universitas Jember dengan animo fakultas. Tahap selanjutnya melakukan *One Way Analysis of Variance* dan pemetaan dengan analisis Boston Consulting Goup (BCG).

Berdasarkan penelitian dengan menggunakan analisis Boston Consulting Group (BCG) menunjukkan Universitas Jember memiliki 6 buah fakultas yang terletak pada posisi Question Mark, dan 2 fakultas pada posisi Star dan 1 fakultas posisi Cash Cow. Bidang lingkaran itu proposional dengan Market Share yang dicapai Universitas Jember. Universitas ini berada dalam bentuk sedang walaupun bukan dalam bentuk yang baik. Universitas ini ingin mengupayakan beberapa fakultasnya yang berada pada posisi Tanda Tanya untuk meningkat menjadi posisi Bintang dan mempertahankan fakultas dengan posisi Bintang sehingga nantinya akan menjadi Sapi Perah ketika pasarnya matang. Untunglah Universitas Jember mempunyai 2 Bintang dan 1 Sapi Perah dengan ukuran yang cukup besar dimana pendapatannya dapat membantu membiayai fakultas pada posisi Tanda Tanya

Setelah mengklasifikasikan semua fakultasnya, Universitas Jember harus menentukan strategi apa yang akan dijalankan oleh masing-masing fakultas di masa yang akan datang. Dengan berlalunya waktu fakultas berubah posisinya dalam matrik pertumbuhan pangsa pasar. Setiap fakultas mempunyai daur hidup yang dimulai dari Tanda Tanya dan pindah menjadi posisi Bintang bila sukses. Kemudian fakultas ini menjadi Sapi Perah ketika pertumbuhan pasar menurun, akhirnya perlahan-lahan pudar atau berubah menjadi Pupuk Bawang menjadi akhir daur hidupnya. Universitas Jember perlu menambah fakultas dan program studi yang baru secara terus-menerus, sehingga beberapa diantaranya akan menjadi Bintang dan akhirnya berkembang menjadi Sapi Perah yang akan membantu membiayai fakultas yang lain.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan karunia rahmat serta hidayah-Nya, sehingga dapat diselesaikan penulisan skripsi untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Jember, dengan Judul :

Analisa Perencanaan Strategi dengan Menggunakan Matrik Boston Consulting Group pada Universitas Jember.

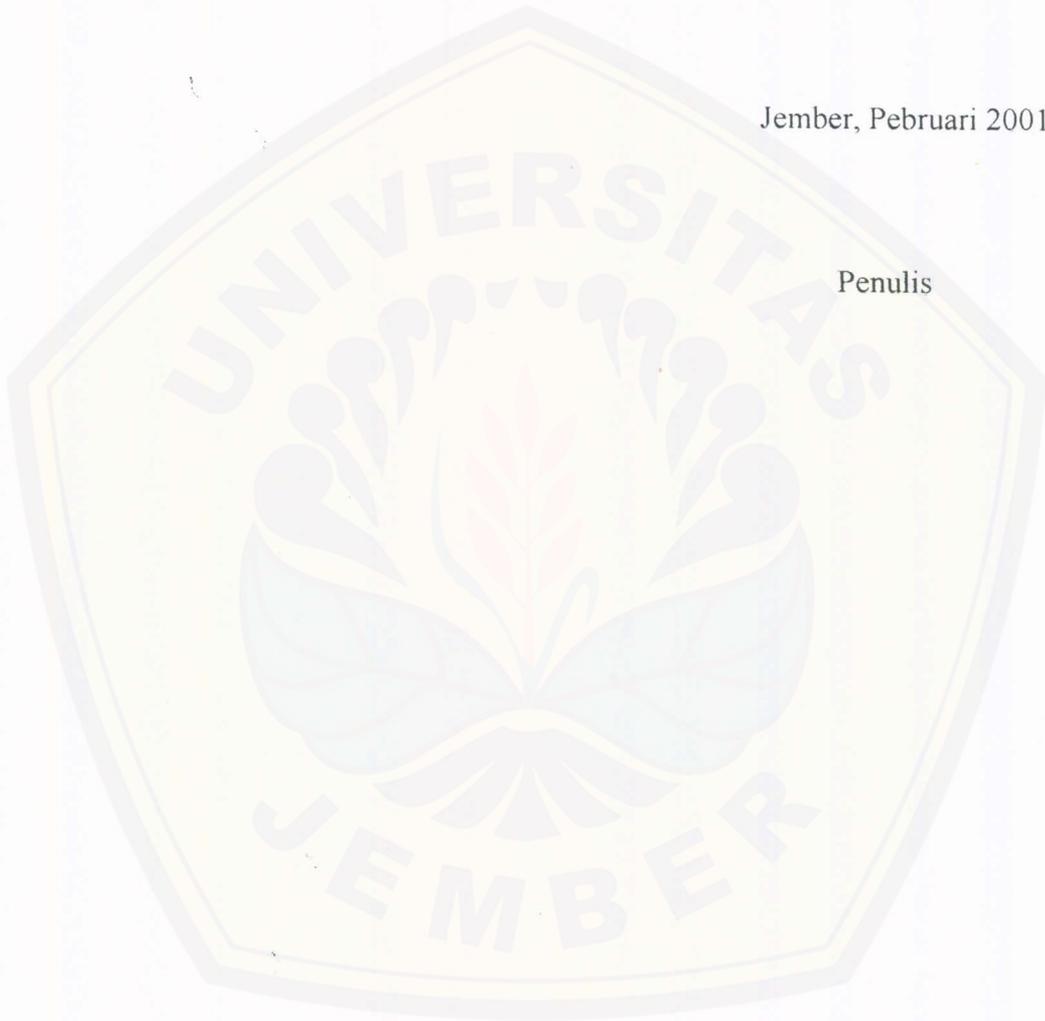
Keberhasilan dalam menyelesaikan tulisan ini berkat bantuan moril maupun materil serta dorongan dan pengarahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Drs. H. Soegiharto, PH, selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Drs. Sudaryanto, MBA selaku Dosen Pembimbing II yang dalam penulisan skripsi ini dengan sabar dan telaten telah memberikan bimbingan dan pengarahan;
2. Drs. Abdul Halim, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
3. Drs. Liakip, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
4. Bapak, Ibu Dosen serta segenap karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
5. Para Dekan Fakultas di lingkungan Universitas Jember yang telah memberikan data yang diperlukan penulis;
6. Bapak, dan Ibu serta seluruh keluarga penulis yang selalu memberikan dorongan, do'a dan semangat kepada penulis selama penulisan skripsi ini;
7. Tubagus Teguh Sidharta, orang yang dengan sabar dan tulus ikhlas memberikan dorongan serta sampai selesainya skripsi ini;
8. Seluruh sahabat penulis yang berada di Jawa VI No. 2, Irma, Diana, Dwi, Resti, Citra (thank's atas pulpennya), Eva, Anita dan teman-teman lainnya, terima kasih karena telah memberikan dukungan dan bantuannya;

9. Seluruh kakak-kakakku yang ada di Kopma-Unej, Anas, Udin, D. Ruhli Dermawan, Bandung, Yusuf, dll , thank for your Spirit;
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Jember, Pebruari 2001

Penulis

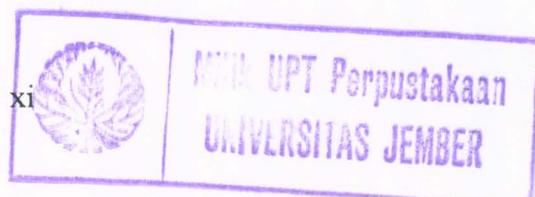
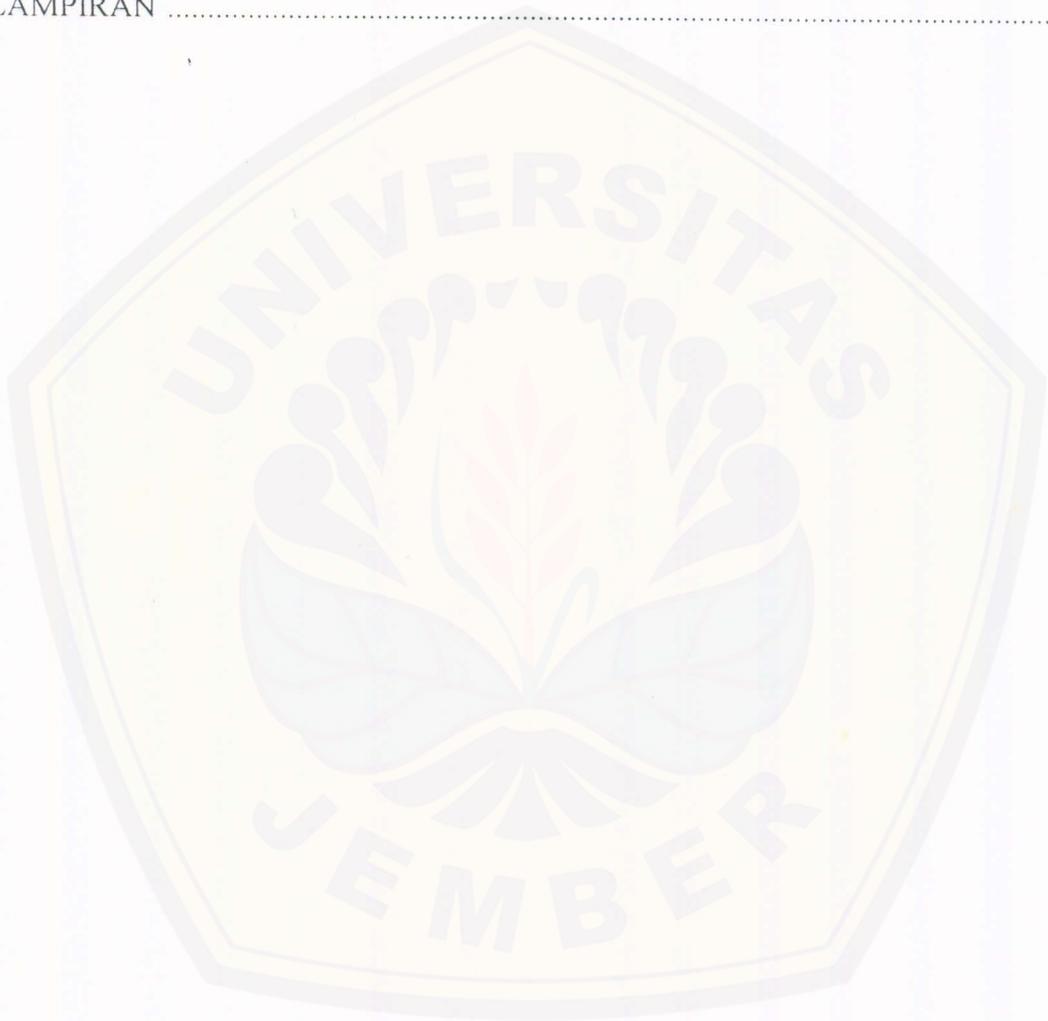


DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
MOTTO	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	iv
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	2
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
1.3.1. Tujuan Penelitian	3
1.3.2. Kegunaan Penelitian	3
1.4. Hipotesis	3
1.5. Batasan Masalah	4
1.6. Terminologi	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya	5
2.2. Landasan Teori	5
2.2.1. Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	5
2.2.2. Strategi Pemasaran dan Persaingan	6
2.2.3. Dasar Teori Siklus Hidup Industri	7
2.2.4. Dasar Teori One Way Analysis of Variance (Anova).....	8

2.2.5. Dasar Teori Matriks Boston Consulting Group (BSC)	8
BAB III. METODE PENELITIAN	14
3.1. Rancangan Penelitian	14
3.1.1. Menentukan Jenis Penelitian	14
3.1.2. Menentukan Sifat Penelitian	14
3.1.3. Menentukan Variabel Penelitian	15
3.2. Populasi dan Sampel	15
3.3. Prosedur Pengumpulan Data	15
3.3.1. Wawancara	15
3.3.2. Observasi	16
3.3.3. Studi Kepustakaan	16
3.4. Definisi Operasional Variabel.....	17
3.5. Metode Analisis	17
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	19
4.1. Gambaran Umum Universitas Jember	19
4.1.1. Sejarah Singkat Universitas Jember	19
4.1.2. Lokasi Universitas Jember	24
4.1.3. Visi dan Misi Universitas Jember	27
4.1.4. Struktur Organisasi Universitas Jember	28
4.1.5. Aktivitas Perusahaan	33
4.2. Lingkungan Fakultas di Universitas Jember	34
4.2.1. Data Jumlah Mahasiswa Terdaftar di Universitas Jember	35
4.3. Analisis Posisi Fakultas-Fakultas dalam Persaingan	38

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	54
5.1. Kesimpulan	54
5.2. Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	59

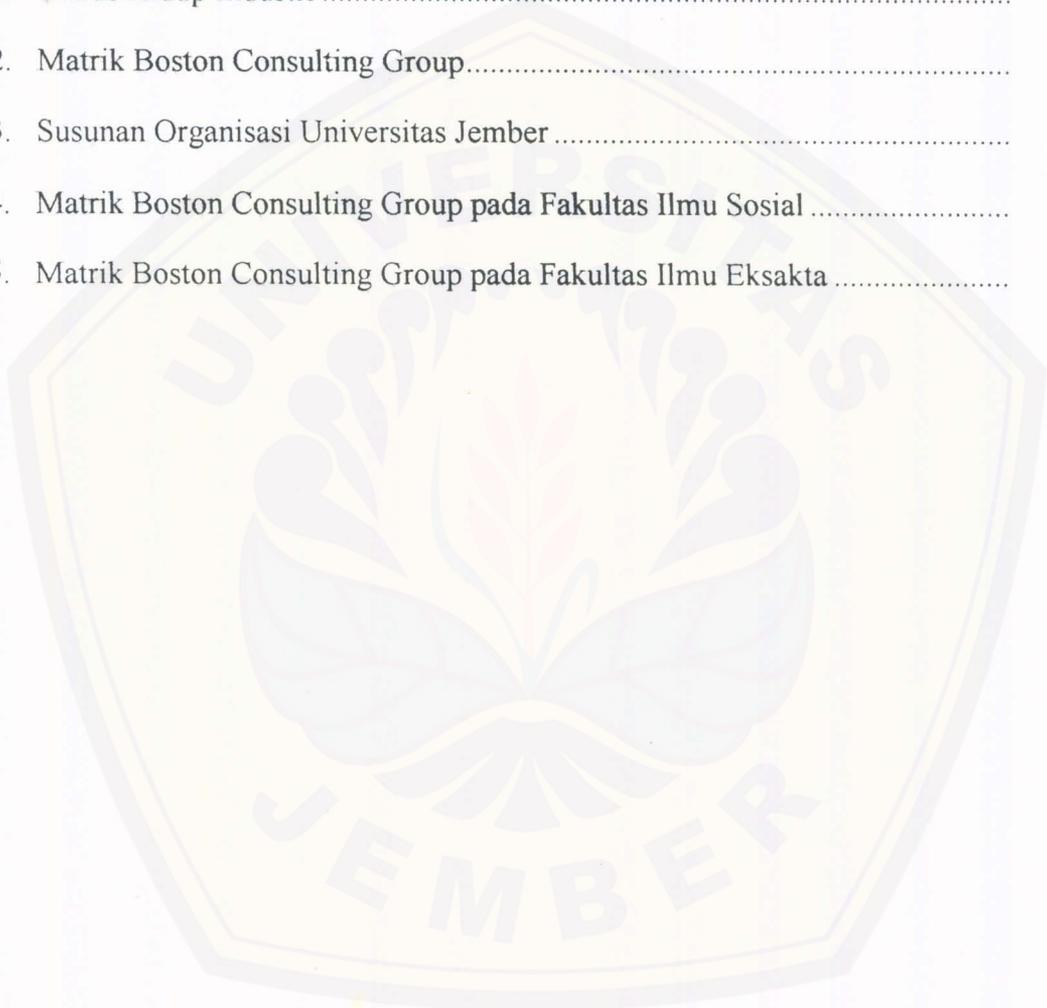


DAFTAR TABEL

No.	J u d u l	Hal.
1.	Jumlah Mahasiswa yang Terdaftar di Universitas Jember Th.2000	35
2.	Data Animo Masuk Universitas Jember	36
3.	Animo Masyarakat untuk Masuk Universitas Jember	37
4.	Animo Masyarakat untuk Masuk Fakultas Ilmu-Ilmu Eksakta	38
5.	Analisis Boston Consulting Group pada Fakultas Ilmu Sosial	40
6.	Analisis Boston Consulting Group pada Fakultas Ilmu Eksakta	43

DAFTAR GAMBAR

No.	J u d u l	Hal.
1.	Siklus Hidup Industri	8
2.	Matrik Boston Consulting Group.....	10
3.	Susunan Organisasi Universitas Jember	29
4.	Matrik Boston Consulting Group pada Fakultas Ilmu Sosial	42
5.	Matrik Boston Consulting Group pada Fakultas Ilmu Eksakta	45



DAFTAR LAMPIRAN

No.	J u d u l	Hal.
1.	Tabel Perhitungan Analisis Anova.....	59
2.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Universitas Jember.....	61
3.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial	62
4.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Ilmu-Ilmu Eksakta.	63
5.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Ekonomi.....	64
6.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Hukum	65
7.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas ISIP	67
8.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Sastra.....	68
9.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas KIP	69
10.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Pertanian	70
11.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Tek. Pertanian.....	71
12.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk Fakultas Kedokteran Gigi.....	72
13.	Tabel Perhitungan Animo Masyarakat Masuk MIPA	73

I. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan ilmu dan teknologi dewasa ini sudah sedemikian pesat. Begitu pula dengan perkembangan arus informasi terutama sejak diciptakannya komputer dan mesin-mesin canggih lainnya. Pada era globalisasi ini, hampir setiap negara menyatu tanpa ada hambatan lagi terutama dalam hal informasi. Setiap negara dapat mengetahui kejadian yang telah dan sedang berlangsung di negara lainnya hanya melalui sebuah media elektronik hasil ciptaan manusia.

Untuk mengimbangi pesatnya kemajuan dibidang ilmu dan teknologi seharusnya kita telah menyiapkan sumber daya-sumber daya manusia yang handal dan mempunyai skill yang terlatih. Di sinilah lembaga pendidikan mengambil peranan yaitu bertugas menyiapkan tenaga-tenaga terampil yang dibutuhkan.

Tahun 2003 adalah tahun dimulainya perdagangan bebas di Asia. Dimana pada tahun ini seluruh komoditas dibebaskan memasuki setiap negara di Asia tanpa adanya hambatan perdagangan. Tidak terkecuali dengan lembaga pendidikan. Hal ini dapat kita lihat dengan mulai dibukanya lembaga pendidikan tinggi asing di Indonesia dengan tujuan tidak lain adalah untuk mendekati pasar.

Di Indonesia sendiri, dunia pendidikan sudah mengalami perkembangan yang demikian pesat. Dalam kurun waktu yang relatif singkat, banyak lembaga pendidikan yang didirikan di Indonesia, tidak terkecuali di Jawa Timur. Namun demikian, dari segi kualitas masih ada jenjang-jenjang pengukuran yang membedakan diantara mereka.

Untuk mempersiapkan era perdagangan bebas, khususnya dalam bidang pendidikan mengharuskan lembaga pendidikan di Indonesia menyiapkan diri sebaik mungkin guna menghadapi persaingan. Salah satu program pemerintah untuk menghadapi era perdagangan bebasa dalam bidang pendidikan yaitu adanya otonomi kampus. Persiapan-persiapan yang harus dilakukan agar dapat melaksanakan otonomi

kampus adalah menambah tujuan organisasi yaitu berorientasi pada keuntungan dengan tidak meninggalkan tujuan utamanya, turut mencerdaskan bangsa.

Guna mempersiapkan diri dalam menghadapi otonomi kampus, Universitas Jember sejak beberapa waktu yang lalu telah melakukan usaha-usaha evaluasi untuk mengetahui sejauhmana kekuatan maupun kekurangan fakultas-fakultas yang ada dilingkungannya. Alat evaluasi yang digunakan antara lain dengan analisis Boston Consulting Group dan analisa SWOT. Setelah itu Universitas Jember mencoba melengkapi kekurangan tersebut.

Pada penulisan ini yang coba dilakukan adalah mengetahui perkembangan fakultas-fakultas yang ada di lingkungan Universitas Jember dengan menggunakan analisis Boston Consulting Group. Penerapan metode ini disesuaikan dengan Universitas Jember yang bergerak dibidang usaha non laba yaitu bidang jasa pendidikan.

Sebelum memulai penelitian, maka perlu diketahui bahwa analisa ini dibedakan atas dua kelompok yaitu : kelompok fakultas ilmu sosial dan kelompok fakultas ilmu eksakta. Yang menjadi *Leader* atau pemimpin pasar dalam kelompok fakultas ilmu sosial adalah Fakultas Ekonomi. Sedangkan dalam kelompok fakultas ilmu eksakta adalah Fakultas Pertanian. Kedua fakultas ini dipilih sebagai pemimpin pasar dengan alasan : (1) mempunyai jumlah mahasiswa terbanyak, (2) mempunyai animo terbesar, dan (3) mempunyai program studi paling variatif.

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Universitas Jember merupakan perguruan tinggi yang terletak di wilayah eks karesidenan Besuki dimana ini adalah satu-satunya perguruan tinggi negeri di wilayah itu. Sekarang, Universitas Jember memiliki sembilan fakultas ilmu sosial dan ilmu eksakta yang mana apabila kurang baik penanganannya akan berakibat terjadi ketimpangan antara fakultas yang satu dengan fakultas yang lain.

Bisa jadi didalam perkembangannya ada salah satu fakultas yang justru menjadi beban bagi universitas. Maka dari itu, seberapa besar animo masyarakat dan

posisi tiap fakultas yang ada di Universitas Jember dapat diketahui dengan menggunakan Analisis Boston Consulting Group ?.

Oleh karena itu skripsi ini diberi judul “**Analisis Perencanaan Strategi dengan Menggunakan Matrik Boston Consulting Group pada Universitas Jember**”

1.3 TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1.3.1 Tujuan Penelitian

- 1) Mengetahui tingkat pertumbuhan dan Market Share tiap-tiap fakultas di Universitas Jember pada tahun 2001.
- 2) Mengetahui ada atau tidak perbedaan animo yang besar antara fakultas sosial dengan fakultas eksakta.
- 3) Memetakan posisi tiap fakultas ke dalam matrik BCG berdasarkan kelompok-kelompok ilmu.
- 4) Memformulasikan rencana dan strategi tiap-tiap fakultas berdasarkan hasil pemetaan.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

- 1) Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi manajemen UNEJ didalam menyusun rencana dan strategi (renstra).
- 2) Dapat digunakan sebagai acuan dasar penyusunan renstra bagi masing-masing fakultas.

1.4 HIPOTESIS

1. Di duga ada beda nyata antara animo masyarakat untuk masuk kelompok fakultas ilmu sosial maupun kelompok fakultas ilmu eksakta.
2. Di duga Fakultas Sastra diperkirakan menempati posisi Dogs, sedangkan Fakultas Ekonomi menempati posisi Cash Cow.

1.5 BATASAN MASALAH

1. Data yang dianalisis tahun 1996 – 2000
2. Lokasi penelitian adalah didalam lingkungan Universitas Jember dengan dasar pertimbangan bahwa UNEJ merupakan satu kesatuan unit usaha dibidang jasa pendidikan.
3. Fakultas yang diteliti adalah 9 fakultas dan khusus program S-1 reguler.

1.6 TERMINOLOGI

Untuk memperjelas masalah yang sedang diteliti, maka akan ada beberapa hal yang perlu di jelaskan yaitu :

1. Analisis adalah penyelidikan atau penelitian terhadap suatu masalah atau peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.
2. Matrik Boston Consulting Group (BCG) adalah suatu perencanaan strategi dengan menggunakan pendekatan pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan pasar yang digambarkan ke dalam suatu matrik.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 TINJAUAN HASIL PENELITIAN TERDAHULU

Permasalahan yang diambil pada penulisan ini sebelumnya sudah pernah diteliti oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi yang bernama Wahyu Widodo. Judul yang diangkat adalah “Analisis Boston Consulting Group (BCG)”, sedangkan obyek penelitiannya adalah perusahaan Tegel Angga Jaya di Kediri dengan menggunakan metode trend non-linier kuadratik, analisa market share.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan Tegel Angga Jaya mendapatkan persaingan yang cukup ketat dari perusahaan yang menghasilkan produk yang sama. Hal ini terlihat dari total hasil penjualan selama lima tahun, dimana untuk tiap jenis produk berada dalam kondisi persaingan yang berbeda yang disebabkan tidak semua jenis produk yang diproduksi Angga Jaya juga diproduksi oleh perusahaan lain.

2.2 LANDASAN TEORI

2.2.1 Pemasaran dan Manajemen Pemasaran

Telah lama orang menyadari arti penting dari pemasaran. Pemasaran adalah salah satu hal terpenting di dalam perusahaan. Karena tanpa adanya pemasaran, perusahaan tidak akan dapat memperoleh laba yang besar.

Namun dewasa ini bukan hanya perusahaan saja yang melakukan pemasaran, tapi organisasi nirlaba seperti : sekolah, gereja, dan yayasan sosial juga melakukan pemasaran. Tujuannya tidak lain untuk mendapatkan anggota/murid sebanyak-banyaknya.

Pemasaran menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (1997:6) adalah :

“ Suatu proses sosial manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan serta inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain “.

Pendapat lain dari William J. Stanton (Swasta; 1990:5) menyatakan bahwa :

“ Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang di tujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial “.

Sekarang, pihak manajemen perusahaan telah sadar bahwa mereka harus memusatkan perhatian pada pemasaran. Dan harus dapat menentukan pemasaran yang paling efektif dan efisien bagi produk mereka.

Untuk lebih jelasnya, Philip Kotler dan Gary Armstrong (1997:13) menyatakan bahwa manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan target pembeli demi mencapai sasaran organisasi.

Pada Universitas Jember hal ini tergantung pada jasa yang di tawarkan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar tersebut serta kualitas lulusan dalam hubungannya dengan pekerjaan yang akan di hadapi.

2.2.2 Strategi Pemasaran Dan Persaingan

Pada umumnya, setiap perusahaan atau organisasi berkeinginan untuk lebih unggul dari pesaingnya. Maka untuk mencapai keinginan itu, diperlukan suatu strategi yang efektif dan efisien, di mana di dalamnya berupa perencanaan yang menyeluruh menyangkut masalah sumber daya perusahaan dengan memperhatikan lingkungan yang dihadapi baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal, demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Apabila suatu perusahaan menawarkan lebih banyak produk dari pada pesaingnya, maka peluang untuk merebut pasar akan lebih besar.

Pengertian strategi menurut Kotler (1992:287) adalah :

“Strategi adalah cara-cara mendasar yang meliputi serangkaian keputusan yang di gunakan untuk mencapai tujuan pemasaran dan dilakukan pada pasar sasaran yang telah ditetapkan”.

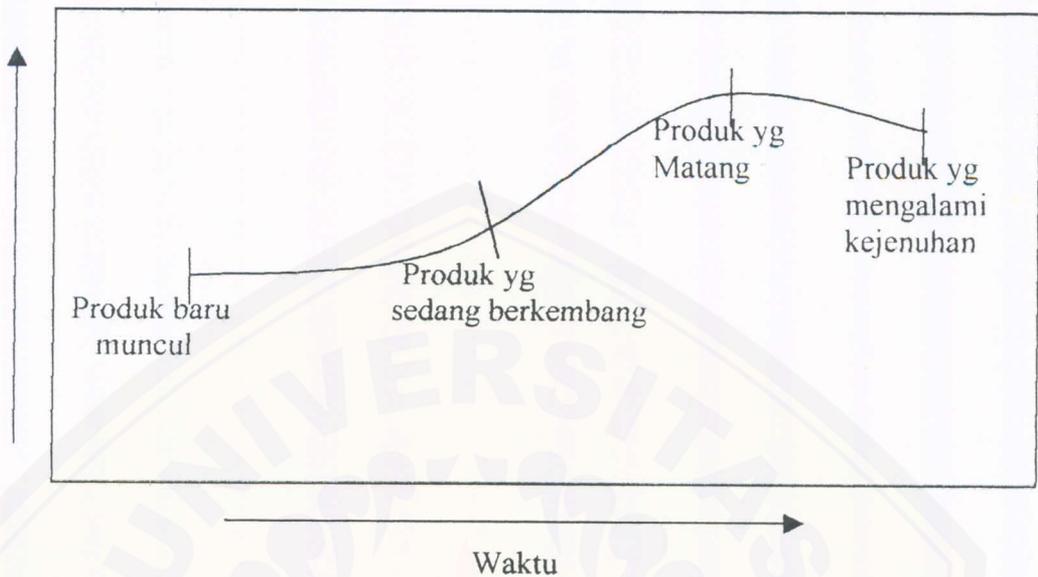
Pengertian strategi yang lain, diantaranya di kemukakan oleh Porter (dalam Rangkuti, 1999:3) yang menyatakan bahwa “ Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing “.

Jadi perusahaan dalam menetapkan strategi pemasarannya, terlebih dahulu harus menetapkan sasaran yang akan di capai.

2.2.3 Dasar Teori Siklus Hidup Produk

Terdapat empat tahapan siklus kehidupan produk atau *produk life cycle* yang berkaitan erat dengan strategi BCG yaitu : tahap pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan, dan kemunduran (Swasta; 1990: 167). Pada tahap pengenalan biasanya tingkat pertumbuhan sangat tinggi namun pangsa pasar relatif kecil (Question marks). Tingkat keuntungan pada umumnya masih rendah karena banyak digunakan untuk membiayai kegiatan promosi dan investasi. Sedangkan tahap pertumbuhan identik dengan *Star*, dimana dalam waktu yang relatif singkat pertumbuhannya sangat tinggi dengan tingkat keuntungan yang relatif tinggi. Tahap kedewasaan identik dengan *Cash Cow* di mana keuntungannya mencapai tingkat yang maksimum dan tahap kejenuhan identik dengan *Dogs* dalam hal ini perusahaan cenderung untuk rugi.

Berikut ini gambar siklus hidup produk menurut Hitt (1997:167)



Gambar 1. Siklus Hidup Produk

Sumber : Hitt; 1997: 167

2.2.4 Dasar Teori One Way Analisis Of Variance (Anova)

Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah ada perbedaan yang nyata antara satu kelompok data dengan kelompok data yang lain. Dalam penelitian ini ada dua kelompok data yaitu : *pertama*, data animo masuk fakultas ilmu-ilmu sosial dan *kedua*, data animo masuk fakultas ilmu-ilmu eksakta.

2.2.5 Dasar Teori Matriks Boston Consulting Group (BCG)

Berdasarkan teori siklus hidup produk tersebut, maka pihak pimpinan organisasi dituntut untuk membuat keputusan strategis tingkat organisasi. Adapun pengertiannya adalah :

Corporate Level Strategy atau Strategi tingkat perusahaan (organisasi) adalah tindakan yang diambil untuk mendapatkan keunggulan bersaing melalui pemilihan dan pengelolaan sejumlah bisnis atau usaha yang bersaing dalam beberapa industri atau pasar produk. (Hitt, 1997:181)

Di dalam perusahaan nirlaba, seperti : gereja, sekolah, dan rumah sakit strategi yang digunakan bertujuan untuk memperoleh anggota atau simpatisan. Tidak berbeda dengan perusahaan *profit oriented*, perusahaan nirlaba juga menggunakan strategi diversifikasi untuk memenangkan pasar. Maksudnya, organisasi menjalankan beberapa usaha yang berbeda-beda.

Hal ini sesuai dengan pendapat Good and Luch (Why Diversify ? : 8) yaitu “ Strategi diversifikasi mengharuskan eksekutif perusahaan membuat suatu strategi multibisnis “.

Salah satu usaha untuk mengevaluasi strategi diversifikasi produk yang telah diterapkan perusahaan atau organisasi adalah dengan melakukan analisis Boston Consulting Group. Pada penelitian ini data yang digunakan sebagai dasar analisis adalah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember.

Unsur-unsur dalam Matrik Boston Consulting group adalah :

1. Tingkat Pertumbuhan Pasar

Sumbu tegak yang ada pada matrik menunjukkan Tingkat Pertumbuhan Pasar (industri) dimana usaha sedang beroperasi. Rentangnya mulai dari 0%, dan dimensi tingkat pertumbuhan pasar (industri) relatif menyiratkan tingkat atraktivitas suatu usaha dimasa yang akan datang dalam hal ini pertumbuhan pasar diatas 10% sudah termasuk tinggi.

2. Pangsa Pasar Relatif

Relative Market Share atau pangsa pasar relatif adalah perbandingan pangsa pasar suatu usaha terhadap pangsa pasar pesaing yang dianggap paling signifikan yang dapat dibandingkan dalam pasar. Dimensi pangsa pasar relatif mencerminkan tingkat atraktivitas pasar saat ini dan kekuatan pasar dimasa depan. Pangsa pasar relatif pada sumbu mendatar menggambarkan pangsa pasar perusahaan atau organisasi dibandingkan dengan saingan terbesarnya. Hal ini menunjukkan kekuatan usaha dalam pasar itu. Pangsa pasar relatif 0,1 artinya volume penjualan perusahaan hanya 10% dari volume penjualan pimpinan pasar,

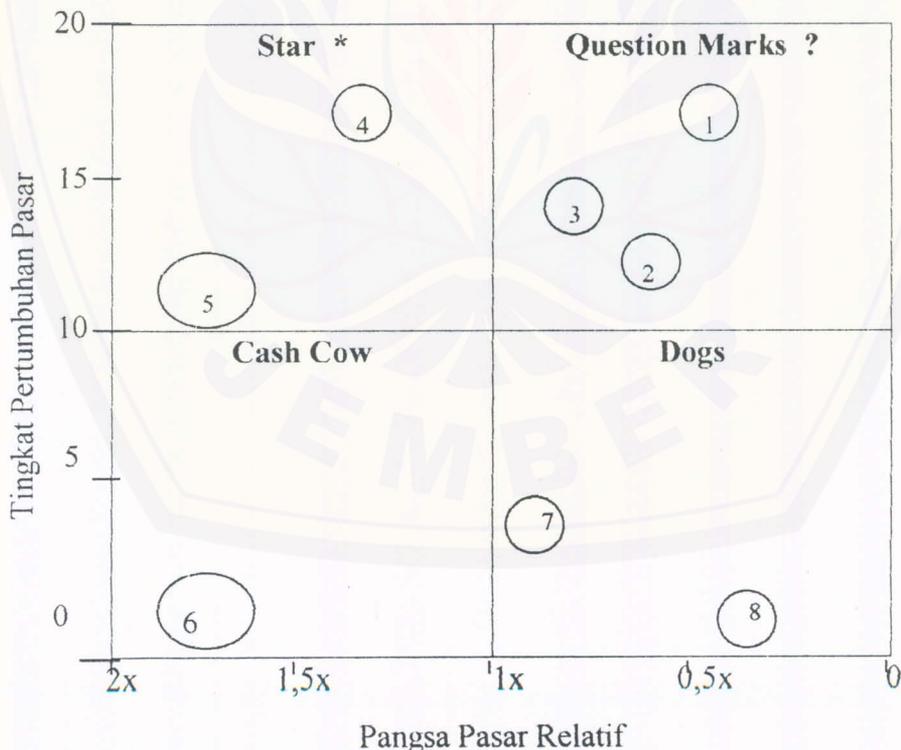
dan 10 artinya unit tersebut memimpin pasar dengan 10 kali penjualan saingan terdekatnya.

3. Market Share

Cara untuk mengetahui market share dengan membandingkan antara penjualan perusahaan dengan penjualan industrinya. Pada analisis Boston Consulting Group ini, market share ditunjukkan dengan luas lingkaran. Luas lingkaran menunjukkan besarnya penjualan produk yang dikeluarkan perusahaan terhadap penjualan industrinya.

Hal ini sesuai dengan pendapat Kotler, (1995:81) yang menyatakan :

Kedelapan lingkaran mewakili ukuran posisi saat ini dari delapan usaha dalam sebuah perusahaan atau organisasi. Pangsa penjualan setiap usaha sebanding dengan luas lingkaran. Jadi, usaha paling besar adalah nomor 5 dan 6. Lokasi masing-masing usaha menunjukkan tingkat pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif.



Gambar 2. Matrik Boston Consulting Group
Sumber : Phillip Kotler; 1995: 81

Keterangan :**1. Question Mark's**

Yaitu produk yang bergerak dalam pasar dengan pertumbuhan tinggi, namun pangsa pasarnya relatif rendah. Suatu produk dikatakan berada pada posisi Question Mark apabila tingkat pertumbuhan pasar kurang dari 10% dan pangsa pasar relatifnya kurang dari 1x. Kebanyakan produk dimulai sebagai tanda tanya, karena produk memasuki pasar dengan pertumbuhan tinggi dimana sudah ada pemimpin pasar. Suatu tanda tanya memerlukan banyak uang, karena perusahaan atau organisasi harus melakukan banyak investasi berupa gedung, peralatan dan karyawan untuk menandingi pasar yang tumbuh cepat, dan juga karena ingin mengalahkan pimpinan pasar. Istilah tanda tanya tepat karena perusahaan atau organisasi harus berpikir keras apakah mereka tetap menanamkan uang dalam usaha ini.

2. Star

Bila produk mempunyai tingkat pertumbuhan pasar mulai dari 10% sedangkan pangsa pasar relatifnya lebih besar dari 1x, maka produk akan menjadi bintang. Bintang adalah pimpinan pasar dalam pasar yang tumbuh cepat. Belum berarti bahwa bintang memberikan kepastian pemasukan yang positif bagi perusahaan atau organisasi. Perusahaan atau organisasi masih harus mengeluarkan banyak uang untuk menandingi pertumbuhan pasar dan melawan saingannya. Bintang biasanya menguntungkan dan menjadi sapi perahan perusahaan kelak.

3. Cash Cow

Bila pertumbuhan pasar satu tahunnya kurang dari 10% dan masih memiliki pangsa pasar relatif lebih besar dari 1x, maka bintang menjadi sapi perahan. Perusahaan atau organisasi tidak perlu membiayai pengembangan kapasitas karena pertumbuhan pasar telah melambat. Karena produk menjadi pemimpin pasar, maka perusahaan atau organisasi mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi dan margin laba yang tinggi. Organisasi menggunakan usaha sapi

perahan untuk membayar tagihannya dan membiayai bintang, tanda tanya serta pupuk bawang yang cenderung membutuhkan banyak uang.

4. Dog

Pupuk bawang menggambarkan produk dengan tingkat pertumbuhan pasar lebih rendah dari 10% serta mempunyai pangsa pasar relatif lebih kecil dari 1x. Umumnya, usaha ini mempunyai keuntungan yang rendah atau bahkan rugi, walaupun kadang-kadang menghasilkan uang juga. Bisnis pupuk bawang sering membutuhkan uang terlalu banyak waktu manajemen dan perlu dikurangi atau dihapuskan.

Setelah mengetahui posisi masing-masing produk dalam matrik pertumbuhan Boston Consulting Group, tugas pimpinan selanjutnya adalah menentukan kelanjutan dari usaha tersebut, yaitu ;

1. Kembangkan

Sasarannya meningkatkan pangsa pasar produk meskipun harus mengorbankan keuntungan jangka pendek. Strategi ini cocok untuk tanda tanya yang pangsa pasarnya harus meningkat untuk menjadi bintang.

2. Pertahankan

Sasarannya adalah mempertahankan pangsa pasar. Sasaran ini cocok untuk sapi perah (cash cow) yang kuat supaya terus memberikan alur uang yang positif.

3. Panen

Sasarannya meningkatkan keuntungan jangka pendek tanpa memperdulikan akibat jangka panjangnya. Strategi ini cocok untuk sapi perah lemah yang masa depannya suram dan perlu menghasilkan keuntungan. Strategi ini dapat juga digunakan untuk tanda tanya dan pupuk bawang.

4. Jual

Sarannya untuk menjual atau melikuidasi usaha karena sumber daya lebih baik digunakan ditempat lain. Strategi ini cocok untuk pupuk bawang dan tanda tanya yang menghambat perusahaan.

Setelah posisi persaingan diketahui dan diambil kebijakan lebih lanjut, maka strategi dapat disusun lebih mudah dan strategi yang ditetapkan nantinya akan lebih tepat, sesuai dengan kemampuan unit usaha dalam menghasilkan keuntungan dan memenangkan persaingan.



III. METODE PENELITIAN

3.1 RANCANGAN PENELITIAN

Di antara persiapan penelitian yang penting adalah menyusun rancangan penelitian (research design) yang sebaik-baiknya. Soeratno & Lincolin Arsyad (1995:7) berpendapat rancangan penelitian adalah bagian dari usulan proyek penelitian yang isinya lebih ditekankan pada pendekatan ilmiah dan metodologi penelitian.

Pendapat lain, Arikunto (1992:41) mengatakan desain penelitian merupakan rencana atau rancangan yang dibuat oleh peneliti, sebagai ancar-ancar kegiatan yang akan dilakukan.

Rancangan penelitian bertujuan untuk memberikan suatu pertanggung jawaban terhadap semua langkah yang akan diambil dalam rangka menyelesaikan suatu masalah secara efektif. Dengan demikian, maka setiap penelitian didasarkan pada perumusan masalah tersebut.

Langka-langkah dalam menentukan rencana penelitian adalah sebagai berikut :

3.1.1 Menentukan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan disini adalah penelitian empiris. Menurut Ali (1993:10) penelitian empiris merupakan suatu penelitian yang didasarkan pada fakta atau pengalaman. Pengetahuan empiris memberi kesempatan untuk menghubungkan kenyataan-kenyataan sosial dengan teori-teori yang perlu dikembangkan oleh ilmu sosial.

Jadi, penelitian ini bersumber dari fakta maupun dari pengalaman yang diperoleh dari perpustakaan.

3.1.2 Menentukan Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan adalah penelitian komparatif, maksudnya peneliti tidak melakukan percobaan (eksperimen) pada subyek penelitian, akan tetapi

hanya ingin mengelompokkan dan memetakan produk dalam persaingan industrinya pada Universitas Jember.

3.1.3 Menentukan Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian ini ada 3 (tiga) yaitu : Tingkat Pertumbuhan Fakultas, Pangsa Pasar Relatif dan Market Share masing-masing fakultas.

3.2 POPULASI DAN SAMPEL

Suatu Universum atau suatu populasi dapat didefinisikan sebagai kesatuan-kesatuan atas dasar apa penelitian ini dilakukan dan bagi siapa kesimpulan-kesimpulan penelitian berlaku. (Soeratno & Lincolin A., 1995:41).

Sedangkan sampel menurut Lazarsfeld (1959) seperti yang dikutip Vredenbregt (1984) sampel adalah indikator-indikator yang didalam suatu penelitian mewakili suatu konsep. (Soeratno & Lincolin A., 1995: 40)

Suatu populasi maupun sampel harus dirumuskan dengan tepat yang berarti harus mengandung satu definisi dari kesatuan yang diteliti (bagian dari kesatuan-kesatuan tersebut) dan harus dibatasi menurut waktu dan ruang serta mempunyai relevansi yang besar terhadap masalah.

3.3 PROSEDUR PENGUMPULAN DATA

Dalam melakukan pengumpulan data, penulis melakukan beberapa langkah atau prosedur untuk memperoleh data dengan cara :

3.3.1 Wawancara

Menurut Soeratno & Lincolin A. (1995:92) wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden.

Dalam wawancara terdapat proses interaksi antara pewawancara dengan responden. Biasanya daftar pertanyaan sudah disiapkan dan responden dikehendaki dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan dengan jelas, terbuka, dan jujur.

Adapun yang dijadikan informan dalam penelitian ini adalah Pimpinan Universitas Jember, Kepala Biro I, Kepala Biro III, Pimpinan Fakultas dan karyawan lainnya yang mengerti tentang operasional perusahaan.

3.3.2 Observasi

Secara mudah observasi sering disebut juga metode pengamatan. Menurut Soeratno & Lincolin A. (1995:89) metode observasi adalah cara pengumpulan data dengan melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis.

Yang perlu dipersiapkan sebelum melakukan observasi dalam penelitian ini adalah dimana observasi harus dilakukan dan kapan dilaksanakan.

3.3.3 Studi Kepustakaan

Yaitu metode pengumpulan data yang diperlukan data yang diperlukan dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku literatur yang ada hubungannya dengan penelitian.

Dalam penelitian ini, metode studi kepustakaan dipergunakan untuk memperoleh data yang tidak dapat peneliti peroleh dari metode lain.

3.4 DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL

Menurut pendapat Philip kotler (1995) tingkat pertumbuhan pasar yaitu dimensi yang menunjukkan tingkat atraktivitas suatu bisnis dimasa yang akan datang.

Pangsa pasar relatif yaitu dimensi yang menunjukkan tingkat atraktivitas pasar saat ini dan kekuatan dimasa depan.

Market share yaitu perbandingan antara penjualan perusahaan dengan penjualan industrinya yang menunjang kekuatan perusahaan dalam merebut pasar industrinya.

3.5 METODE ANALISIS

1. Untuk mengetahui tingkat pertumbuhan produk dan tingkat pertumbuhan permintaan industri (Universitas Jember) digunakan trend sekuler non linier dengan metode trend kuadratik dengan rumus : (Anto dajan, 1996)

$$Y' = a + bX + cX^2$$

Dimana :

Y' = Nilai trend yang ditaksir

X = Data animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember

a , b , dan c merupakan konstan

Bila jumlah observasi sejumlah n , maka persamaan normal trend kuadratik dapat diberikan sebagai berikut :

$$\sum Y = na + c \sum u^2$$

$$\sum uY = b \sum u^2$$

$$\sum u^2Y = a \sum u^2 + c \sum u^4$$

Dimana :

$$\sum u = 0 \text{ dan } \sum u^3 = 0$$

2. Untuk mengetahui potensi penjualan perusahaan (fakultas) dengan industri (Universitas Jember) pada umumnya digunakan rumus :

$$\text{Market Share} = \frac{\text{Permintaan Perusahaan}}{\text{Permintaan Industri}} \times 100 \%$$

(Gunawan Adi saputro, 1995).

3. Melakukan pengujian apakah ada beda nyata antara fakultas-fakultas eksakta dengan ilmu sosial dengan menggunakan One Way Analisis of Variance (Anova) (Paul Newbolt,1995;610) dengan rumus :

1. Mencari $SSW = SS_1 + SS_2$

$$SS_1 = (X_{i1} - \bar{X}_1)^2$$

$$SS_2 = (X_{i1} - \bar{X}_1)^2$$

2. Mencari $SSG = \sum n_1 (\bar{X}_1 - \bar{X})^2 + \sum n_2 (\bar{X}_2 - \bar{X})^2$

3. Total $SS_t = SSW + SSG$

4. Mencari $MSW = \frac{SSW}{N - K}$

5. Mencari $MSG = \frac{SSG}{K - 1}$

6. Mencari F hitung = $\frac{MSG}{MSW}$

Untuk menguji hipotesis

$$H_0 = \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_K$$

$$H_0 \text{ ditolak jika } \frac{MSG}{MSW} > F_{k-1, n-k, \alpha}$$

Dimana :

SS = Sum Square

SSW = Sum Square Within Group (jumlah rata-rata dalam 1 group)

SSG = Sum Square Between Group (jumlah rata-rata antar group)

MSW = Mean Square Within Group (rata-rata kuadrat dalam group)

MSG = Mean Square Between Group (rata-rata kuadrat antar group)

SST = Sum Square Total group (total rata-rata dalam 1 group)

X_{ij} = Data baris ke i kolom j

X_i = Rata-rata baris ke i

N = Jumlah data

K = Jumlah kolom

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM UNIVERSITAS JEMBER

4.1.1 Sejarah Singkat Universitas Jember

Universitas Jember berasal dari Universitas swasta bernama Universitas Tawang Alun yang didirikan pada tanggal 4 Nopember 1957 yang dirintis oleh dr. R. Achmad dan Th. Sungedi.

Pada mulanya, Universitas Tawang Alun hanya memiliki satu fakultas yaitu, Fakultas Hukum. Kemudian pada tahun 1960 didirikan Fakultas Administrasi Negara dan Perusahaan (ANP) yang selanjutnya pada tahun 1961 menjadi Fakultas Sosial dan Politik (SOSPOL). Universitas Tawang Alun pada tahun-tahun berikutnya mengalami perkembangan yang pesat, terbukti dengan didirikannya 3 fakultas baru pada tahun 1961 yaitu : Fakultas Pertanian, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan dan fakultas Kedokteran. Namun untuk fakultas Kedokteran pada tahun 1964 dibekukan dan mahasiswanya disalurkan ke Universitas negeri lain.

Pada bulan Nopember 1964 berubahlah status Universitas swasta Tawang Alun menjadi Universitas Negeri Jember di Jember yang terdiri dari :

1. Fakultas Hukum
2. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
3. Fakultas Pertanian
4. Fakultas Ekonomi
5. Fakultas Sastra

Sejak statusnya berubah menjadi universitas negeri, masing-masing fakultas mengembangkan jurusannya masing-masing dan bekerjasama dengan universitas pembina yaitu : Fakultas Hukum, fakultas Ekonomi, Fakultas Sospol, Fakultas Sastra, fakultas Pertanian bekerjasama dengan fakultas sejenis di lingkungan Universitas Gajah Mada dan universitas Airlangga. Sedangkan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan bekerjasama dengan IKIF Malang dan IKIP Surabaya.

11. Dewan Penyantun

Disamping mengelola 9 fakultas tersebut diatas, Universitas Jember pada saat ini juga memiliki :

1. Program Pasca Sarjana (S₂)
 - 1.1 Program Studi Magister Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember (Sk. Dirjen Dikti Depdikbud No. 11/Dikti/Kep./1999 tanggal 13 Januari 1999)
 - 1.2 Program Studi Agronomi pada Fakultas Pertanian Universitas Jember (Sk. Dirjen Dikti Depdikbud No. 454/Dikti/Kep./1999 tanggal 23 Nopember 1999)
 - 1.3 Program Studi Ilmu Administrasi dengan konsentrasi Administrasi dan Kebijakan Publik (Sk. Dirjen Dikti Depdikbud No. 342/Dikti/ Kep./2000 tanggal 20 September 2000)
2. Program Pendidikan Akademi Strata Satu (S₁)
 - 2.1 Program Ekstensi dalam program-program studi Ekonomi Pembangunan dan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember (Sk. Dirjen Dikti No. 368/Dikti/Kep./1996 tanggal 17 Juli 1996)
 - 2.2 Program Ekstensi dalam program Studi Administrasi Negara pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (Sk. Dirjen dikti No. 152/Dikti/Kep./1999 tanggal 9 April 1999)
3. Program Pendidikan Profesional Strata Nol (S₀)
 - 3.1 Program Diploma II (PGSD) dan DIII Kependidikan pada FKIP Universitas Jember.
 - 3.2 Program DIII Ekonomi (Administrasi perusahaan, Sekretaris, Administrasi Keuangan, serta Akuntansi) pada fakultas Ekonomi.
 - 3.3 Program DIII Bahasa Inggris pada Fakultas Sastra Universitas Jember.
 - 3.4 Program DIII Perpajakan dan Pariwisata pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
 - 3.5 Program DIII Teknik.

6. Fakultas Sastra

- a) Sastra Inggris
- b) Sastra Indonesia
- c) Sastra Sejarah

7. Fakultas Teknologi Pertanian

- a) Teknologi Hasil Pertanian
- b) Teknologi Pertanian

8. Fakultas Kedokteran Gigi

- a) Pendidikan Dokter Gigi

9. Fakultas M I P A

- a) Matematika
- b) Fisika
- c) Kimia
- d) Biologi

10. Program Studi Pendidikan Dokter

- a) Pendidikan Dokter

Sedangkan pada Lembaga Penelitian terdiri dari :

- 1. Pusat Penelitian SDA dan Lingkungan Hidup
- 2. Pusat Penelitian Pengembangan Wilayah Pedesaan
- 3. Pusat Penelitian Wanita dan Pemuda
- 4. Pusat Penelitian Budaya Madura, Jawa, dan Nusantara
- 5. Pusat Penelitian Agrobisnis dan Agro Industri
- 6. Pusat Penelitian Kependudukan
- 7. Pusat Penelitian Biologi Molekuler
- 8. Pusat Penelitian Diseminasi

Pada Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat terdiri dari :

- 1. Pusat Pendidikan kepada Masyarakat
- 2. Pusat pelayanan Masyarakat
- 3. Pusat Penerapan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni

4. Pusat Pengembangan Wilayah Terpadu
5. Pusat Pengembangan Agribisnis dan Agroindustri
6. Pusat Pengelolaan KKN

Pada saat ini Universitas Jember juga mempunyai Lembaga Non Srtuktural, antara lain :

1. Badan Penerbitan Universitas Jember
2. Balai Pengobatan dan Klinik KB
3. Jember University Business Center (JUBC)
4. Student Advisory Center (SAC)

4.1.2 LOKASI UNIVERSITAS JEMBER

Lokasi merupakan salah satu hal yang terpenting bagi suksesnya suatu usaha tidak terkecuali bagi Universitas Jember. Karena lokasi yang strategis berhubungan dengan pangsa pasar, efektifitas dan efisiensi suatu usaha.

Universitas Jember berlokasi di Jalan Kalimantan nomor 37 Jember. Universitas ini merupakan satu-satunya universitas negeri yang ada di wilayah eks Karesidenan Besuki. Dengan berdirinya Universitas Jember di wilayah ini, telah membawa dampak yang sangat besar bagi lingkungan sekitarnya. Dampak ini antara lain : Meningkatnya kualitas SDM, peningkatan pemanfaatan SDA karena adanya penelitian yang telah dilakukan, dan peningkatan aktifitas ekonomi karena banyaknya pendatang yang masuk.

Selain lokasi, faktor-faktor penting lain yang mempengaruhi kelancaran proses belajar mengajar di Universitas Jember adalah :

a) Faktor Primer

Faktor primer yaitu faktor yang secara langsung berpengaruh pada tujuan yang akan dicapai oleh Universitas Jember. Faktor-faktor ini antara lain :

1. Mahasiswa adalah faktor terpenting didalam proses belajar mengajar di Universitas Jember. Sebab tanpa adanya mahasiswa Unej tidak akan

dapat mencapai tujuannya. Sampai saat ini jumlah mahasiswa yang terdaftar di Universitas Jember sebanyak 13.813 orang.

2. Tenaga Pengajar (Dosen). Jumlah dosen di Universitas Jember sampai dengan September 2000 sebanyak 838 orang dengan kualifikasi pendidikan $S_1 = 471$ orang, $S_2 = 322$ orang, dan $S_3 = 45$ orang. Dengan semakin tingginya tingkat pendidikan dosen, maka diharapkan dapat meningkatkan kualitas lulusan Unej.
3. Tenaga Administrasi. Dalam menjalankan tugas dan fungsinya, Unej sampai September 2000 didukung oleh 555 orang tenaga administrasi.

b) Faktor Sekunder

Faktor sekunder yaitu faktor pendukung keberadaan Universitas Jember.

Faktor ini antara lain :

1. UPT Perpustakaan

Selain mahasiswa memperoleh tambahan materi dari dosen, mahasiswa juga dapat memperoleh dari literatur lain yang disediakan di perpustakaan. Sebab di perpustakaan ini telah tersedia koleksi cetak (diktat kuliah, jurnal, majalah, koran, tabloit, dan buku-buku pengetahuan umum), dan koleksi non cetak yang terdiri dari micro film (film slide, micro fiche, kaset video) sert data base dalam bentuk CD Room.

2. UPT Bidang Studi Pusat Bahasa

Tujuan didirikannya unit ini, yaitu :

- a. Meningkatkan mutu pendidikan dengan melalui peningkatan kemampuan mahasiswa dalam penguasaan bahasa.
- b. Meningkatkan kualitas staf pengajar dengan menyelenggarakan pelatihan bahasa Inggris (GE, Toefl, EAP).
- c. Meningkatkan kualitas staf pengajar UPT BSPB melalui studi work shop, seminar, penelitian, dan attachment.
- d. Meningkatkan pelayanan untuk instansi luar Unej.

- e. Mengadakan rekrutment staf pengajar dengan sistem kontrak.
3. UPT Badan Penerbit Universitas Jember
UPT ini mempunyai tugas :
 - a. Menerbitkan karya ilmiah tenaga edukatif baik berupa buku atau artikel ilmiah.
 - b. Menerbitkan majalah ilmiah “ Argapura” secara berkala.
 4. UPT Komputer
Tugas-tugas yang dilaksanakan oleh UPT Komputer adalah mengoperasikan unit atau perangkat komputer yang ada, dalam rangka memberikan layanan informasi dan pengelolaan administrasi pendidikan tinggi yaitu administrasi umum maupun administrasi akademik dan kemahasiswaan.
 5. Unit Bimbingan dan Konseling (UBK)
Kegiatan bimbingan dan konseling mencakup :
 - a. Meliputi melayani atau memberi bantuan khususnya kepada seluruh mahasiswa Universitas Jember dalam hal mengatasi masalah-masalah yang dihadapi, agar mahasiswa yang bersangkutan dapat menyelesaikan studinya dengan baik.
 - b. Melayani atau memberi bantuan kepada mahasiswa universitas atau perguruan lain dalam hal seperti poin 1.
 - c. Melayani atau memberi bantuan kepada masyarakat yang memerlukan bantuan dalam hal bimbingan dan konseling secara umum.
 6. UPT Bidang Studi Mata Kuliah Umum (UPT BSMKU)
Mata kuliah dasar umum (MKDU) dikelola oleh UPT MKU berada dan bertanggung jawab langsung kepada Rektor Unej. Unit ini bertugas mengelola mata kuliah : Agama, Pancasila, Kewiraan, Ilmu Sosial Dasar, IAD,IBD.

7. Jember University Business Center (JUBC)

JUBC merupakan suatu unit yang mempunyai tugas pokok membantu pimpinan Universitas Jember untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengembangkan informasi, konsultasi, advokasi, pengembangan Agrobisnis, Agroindustri, pengelolaan lingkungan, pengembangan SDM, serta pengembangan teknologi.

8. Student Advisory Center (SAC)

Lembaga ini mempunyai tugas dan fungsi memberikan nilai tambah kepada para mahasiswa semester akhir dengan cara mengikuti magang, diklat, kewirausahaan, diklat public relation dilanjutkan studi banding ke beberapa perusahaan sebagai bekal untuk menciptakan lapangan kerja, pendataan para alumni.

4.1.3 VISI DAN MISI UNIVERSITAS JEMBER

Setiap perusahaan atau organisasi yang didirikan selalu mempunyai visi dan misi tertentu. Sedangkan Universitas Jember dalam melaksanakan tugas dan fungsinya telah menetapkan visi sebagai berikut :

“Universitas Jember sebagai lembaga pendidikan tinggi berkualitas, berwawasan lingkungan dan mampu mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi, terutama kearah berkembangnya agroindustri”

Untuk mewujudkan visi tersebut telah ditetapkan misi Universitas Jember yaitu: Meningkatkan dan mengembangkan pendidikan akademik dan profesional, penelitian, pengabdian kepada masarakat yang berkualitas secara berkelanjutan, terutama kearah Agroindustri dan berwawasan lingkungan.

1. Meningkatkan kualitas dan mengembangkan sistem manajemen kelembagaan.
2. Membina dan mengembangkan jaringan kerjasama dengan lembaga dalam dan luar negeri.

Berdasarkan visi dan misi yang telah ditetapkan, arah pengembangan Universitas Jember periode yang akan datang (1999 – 2003) ditetapkan sebagai upaya untuk melengkapi rencana dan strategi Universitas Jember dan untuk mengantisipasi

perkembangan tuntutan masyarakat. Tuntutan yang perlu diantisipasi saat ini dan yang akan datang adalah :

- a) Pemantapan Universitas Jember sebagai universitas pembelajaran (teaching university)
- b) Penyiapan Universitas Jember menjadi universitas yang berorientasi penelitian (research university)
- c) Penyiapan Universitas Jember menjadi universitas yang mandiri.

4.1.4 STRUKTUR ORGANISASI

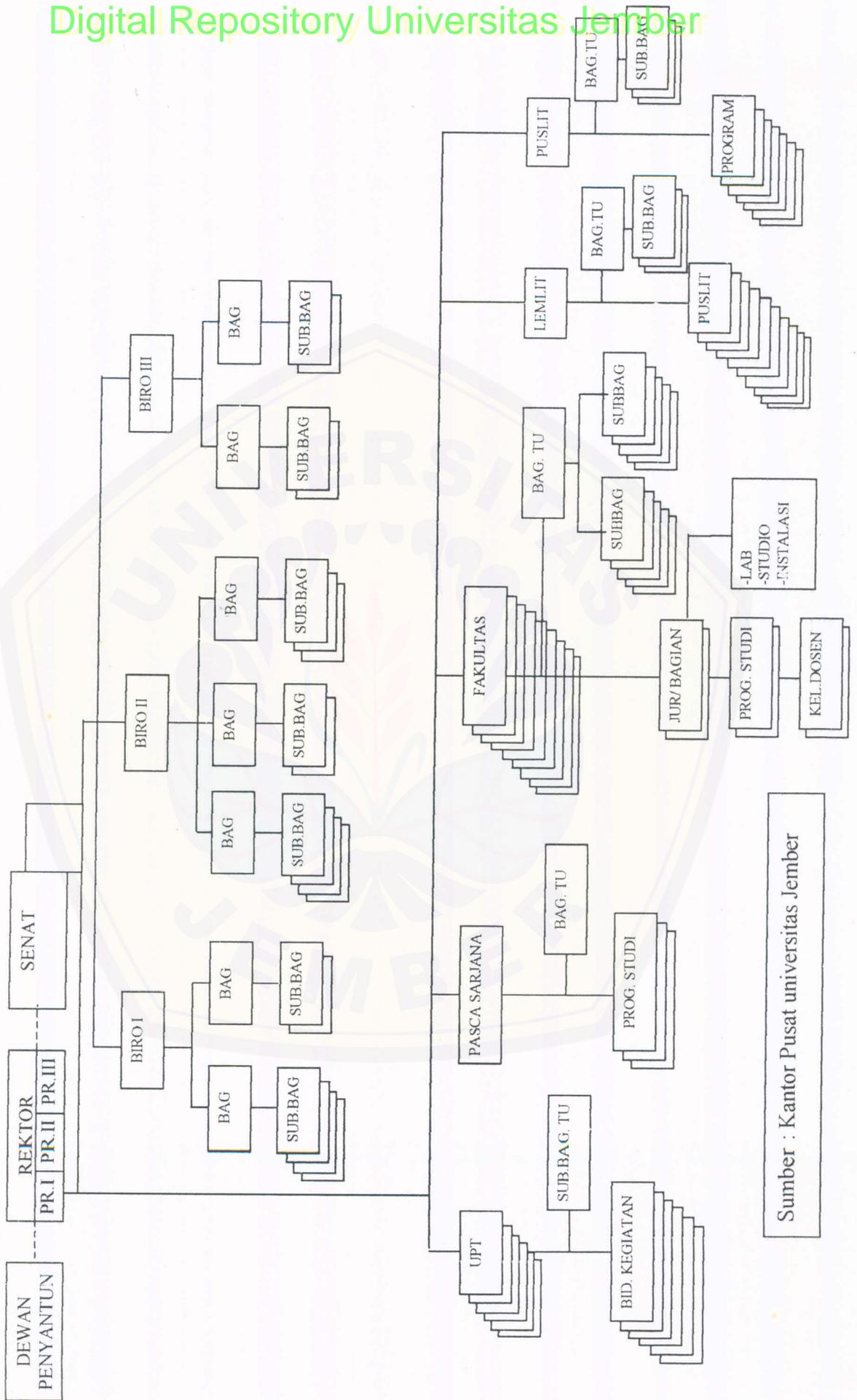
Agar suatu organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan dalam melakukan operasional sehari-hari dapat terorganisir dan dapat terlaksana dengan baik, maka diperlukan sebuah struktur organisasi.

Dengan adanya struktur organisasi akan menghindari kesalahan tanggung jawab terhadap atasan dan dapat digunakan untuk menjalin kerjasama yang baik antara bagian-bagian agar mereka dapat menjalankan fungsi masing-masing dengan baik.

Struktur organisasi dalam Universitas Jember adalah organisasi garis yaitu bentuk organisasi dimana rantai perintah adalah jelas dan mengalir kebawah melalui tingkata-tingkatan manajerial, sehingga dengan jelas dapat terlihat bahwa setiap orang mempunyai hubungan pelaporan hanya dengan 1 atasan, agar tidak ada kesalahan perintah.

Adapun struktur organisasi Universitas Jember adalah sebagai berikut :.

Gambar 3. SUSUNAN ORGANISASI UNIVERSITAS JEMBER



Sumber : Kantor Pusat universitas Jember

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi adalah :

1. Rektor

Rektor selaku pimpinan Universitas Jember, mempunyai tugas dan kewajiban:

- a. Memimpin penyelenggaraan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat, membina tenaga kependidikan, mahasiswa, tenaga administrasi.
- b. Membina dan melaksanakan kerjasama dengan instansi, badan swasta dan masyarakat untuk memecahkan persoalan yang timbul, terutama yang menyangkut bidang tanggung jawabnya.

2. Pembantu Rektor

Rektor dibantu oleh Pembantu Rektor yang berada di bawah dan bertanggung jawab langsung kepada Rektor, terdiri dari :

- a. Pembantu Rektor I Bidang Akademik bertugas membantu Rektor dalam memimpin pelaksanaan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat;
- b. Pembantu Rektor II Bidang Administrasi Umum Bertugas membantu rektor dalam memimpin pelaksanaan kegiatan dibidang keuangan dan administrasi umum;
- c. Pembantu Rektor III Bidang Kemahasiswaan Bertugas membantu Rektor dalam pelaksanaan kegiatan dibidang pembinaan serta layanan kesejahteraan mahasiswa.

3. Biro I (Biro Administrasi Akademik Dan Kemahasiswaan)

- a. Membantu PR I dalam melaksanakan tugas di bidang administrasi akademik dan kemahasiswaan; evaluasi, registrasi, dan statistik;
- b. Melakukan administrasi sarana pendidikan, dan administrasi kerjasama;
- c. Melakukan administrasi minat, penalaran, dan informasi kemahasiswaan.

4. Biro II (Biro Administrasi Umum dan Keuangan)

Melaksanakan administrasi anggaran rutin dan mengkoordinasikan anggaran pembangunan, dana dari masyarakat, monitoring dan evaluasi.

5. Biro III (Biro Administrasi Perencanaan dan Sistem Informasi)

Melaksanakan administrasi perencanaan dan sistem informasi yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Rektor, antara lain :

- a. Melaksanakan pengumpulan dan pengolahan data;
- b. Melakukan layanan informasi;
- c. Melaksanakan administrasi perencanaan akademik;
- d. Melaksanakan administrasi perencanaan fisik.

6. Unit Pelaksana Teknis

Unit Pelaksana Teknis berada di bawah dan bertanggung jawab langsung kepada Rektor dan pembinaanya dilakukan oleh Pembantu Rektor I. Universitas Jember mempunyai 5 UPT, yaitu :

- a. UPT Perpustakaan, tugasnya memberikan layanan bahan pustaka untuk keperluan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat;
- b. UPT Komputer, tugasnya mengumpulkan, mengolah, menyajikan, dan menyimpan data dan informasi serta memberikan layanan untuk program-program pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat;
- c. UPT Pusat Bahasa, tugasnya meningkatkan kemampuan penguasaan bahasa bagi mahasiswa, staff, maupun dosen;
- d. UPT Badan Penerbit Universitas Jember, tugasnya menerbitkan karya ilmiah edukatif dan majalah ilmiah “ Argapura ”;
- e. UPT Bidang Studi Mata Kuliah Umum (UPT BSMKU), tugasnya mengelola mata kuliah : agama, pancasila, kewiraan, ilmu sosial dasar, IAD, dan IBD.

7. Fakultas

Adalah unsur pelaksana akademik yang melaksanakan sebagian tugas pokok dan fungsi Universitas Jember yang berada di bawah Rektor. Fakultas mempunyai tugas :

- a. mengkoordinasi dan/atau melaksanakan pendidikan akademik dan/atau profesional dalam satu atau seperangkat cabang ilmu pengetahuan, teknologi dan/atau kesenian tertentu.

- b. Fakultas terdiri dari :
 1. Dekan dan Pembantu Dekan
 2. Senat Fakultas
 3. Jurusan
 4. Laboratorium
 5. Dosen
 6. Bagian Tata Usaha
8. Dekan dan Pembantu Dekan
 - a. Dekan mempunyai tugas memimpin penyelenggaraan pendidikan, penelitian, pengabdian kepada masyarakat, membina tenaga kependidikan, mahasiswa, tenaga administrasi dan administrasi fakultas dan bertanggung jawab kepada Rektor;
 - b. Pembantu Dekan terdiri dari :
 1. Pembantu Dekan I bidang Akademik, tugasnya membantu Dekan dalam memimpin pelaksanaan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat;
 2. Pembantu Dekan II bidang Administrasi Umum, tugasnya membantu Dekan dalam memimpin pelaksanaan kegiatan di bidang keuangan dan administrasi umum;
 3. Pembantu Dekan III bidang Kemahasiswaan, tugasnya membantu Dekan dalam pelaksanaan kegiatan di bidang pembinaan serta layanan kesejahteraan mahasiswa.
9. Jurusan
 - a. Adalah unsur pelaksana akademik pada fakultas di bidang studi tertentu.
 - b. Jurusan mempunyai tugas melaksanakan pendidikan akademik dan/atau profesional dalam sebagian atau satu cabang ilmu pengetahuan, teknologi dan/atau kesenian tertentu.

10. Laboratorium/Studio

- a. Merupakan perangkat penunjang pelaksanaan pendidikan pada jurusan dalam pendidikan akademik dan/atau profesional;
- b. Laboratorium/studio tugasnya melakukan kegiatan dalam cabang ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau kesenian tertentu sebagai penunjang pelaksana tugas pokok jurusan sesuai dengan ketentuan bidang yang bersangkutan.

11. Dosen

Dosen mempunyai tugas utama mengajar, membimbing. Dan atau melatih mahasiswa serta melakukan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

12. Lembaga Penelitian

Lemlit mempunyai tugas melaksanakan, mengkoordinasikan, memantau, menilai pelaksanaan kegiatan penelitian yang diselenggarakan oleh pusat penelitian serta ikut mengusahakan serta mengendalikan administrasi sumber daya yang diperlukan.

13. Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPM)

LPM mempunyai tugas menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan ikut mengusahakan sumber daya yang diperlukan.

4.1.5 AKTIVITAS UNIVERSITAS JEMBER

Jasa yang ditawarkan oleh Universitas Jember yaitu meliputi :

- a. Jasa Pendidikan, terdiri dari :
 1. Program pasca sarjana (S_2)
 2. Program pendidikan akademik strata satu (S_1)
 3. Program pendidikan akademik strata satu ekstensi (S_1 Ekstention)
 4. Program pendidikan profesional strata nol (S_0)
- b. Jasa Penelitian (Lemlit)
- c. Jasa Pelayanan kepada Masyarakat (LPM)
- d. Jasa Pelatihan-Pelatihan

4.2 LINGKUNGAN FAKULTAS DI UNIVERSITAS JEMBER

Lingkungan industri perusahaan merupakan lingkungan tempat perusahaan tumbuh dan berkembang. Dalam lingkungan industrinya, perusahaan memiliki pesaing. Pada penulisan kali ini, perusahaan pesaing yang dimaksud adalah fakultas-fakultas yang ada di lingkungan Universitas Jember yang menawarkan produk yang sama yaitu jasa pengajaran.

Setiap fakultas memiliki pesaing baik dari jenis fakultas yang sama maupun dari jenis fakultas yang lain, seperti : fakultas Ekonomi yang mempunyai pesaing dari jenis fakultas ilmu-ilmu sosial maupun dari jenis fakultas ilmu-ilmu eksakta.

Setiap fakultas dalam lingkup Universitas Jember memiliki strategi dan cara sendiri untuk dapat memenangkan persaingan antar fakultas. Terkadang beberapa fakultas mempunyai perencanaan tambahan untuk menang dalam bersaing. Strategi tersebut dapat berupa Diversifikasi produk antara lain menambah jurusan, menambah tenaga pengajar profesional, kelengkapan gedung dan lain-lain.

Tiap fakultas dalam Universitas Jember sekarang sedang berpacu dan saling bersaing, contohnya fakultas Pertanian. Fakultas Pertanian telah berupaya menambah satu jurusan yaitu Pasca Sarjana yang berjalan kira-kira 1 tahun. Walaupun dari segi tenaga pengajar masih kurang demi meningkatkan mutu, fakultas Pertanian berusaha untuk semaksimal mungkin mengirimkan beberapa tenaga pengajar untuk memperdalam keilmuan ke luar negeri.

Universitas Jember berupaya menciptakan lingkungan belajar yang kondusif dengan mendirikan sarana-sarana pelengkap antara lain menambah kepustakaan dalam Perpustakaan, Laboratorium pendukung.

4.2.1 DATA JUMLAH MAHASISWA TERDAFTAR DI UNIVERSITAS JEMBER

Jumlah mahasiswa yang terdaftar di Universitas Jember sampai dengan bulan September 2000 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah Mahasiswa Terdaftar di Universitas Jember pada tahun 2000

NO	FAKULTAS	PROGRAM					Jumlah Mahasiswa
		S2	S1 Reguler	S1 Khusus	S0 Reguler	S0 Khusus	
1	HUKUM	0	1242	0	0	0	1242
2	ISIP	0	1322	135	649	0	2106
3	PERTANIAN	21	1190	0	0	0	1211
4	EKONOMI	257	1890	456	1387	0	3990
5	KIP	0	1614	49	404	27	2094
6	SASTRA	0	776	0	311	0	1087
7	TEKNOLOGI PERTANIAN	0	635	0	0	0	635
8	KEDOKTERAN GIGI	0	692	0	0	0	692
9	MIPA	0	429	0	0	0	429
10	D3 TEKNIK	0	0	0	259	0	259
11	PSPD	0	68	0	0	0	68
JUMLAH MAHASISWA		278	9858	640	3010	27	13813

Sumber Data: Kantor Pusat Universitas Jember.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah mahasiswa Universitas Jember sampai dengan bulan September 2000 sebanyak 13.813 orang. Semua mahasiswa tersebut terbagi dalam berbagai program yang ada di Universitas Jember. Sedangkan besarnya animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember dapat diketahui dari tabel berikut ini :

Tabel 2. Data Animo Masuk Universitas Jember

No.	FAKULTAS	1996			1997			1998			1999			2000		
		Animo	PMDK	Jumlah												
1.	HUKUM	1324	10	1334	1274	26	1300	1288	23	1311	1802	49	1851	1715	106	1821
2.	ISIP	4351	71	4422	3013	85	3098	3335	98	3433	3632	188	3820	2942	223	3165
3.	PERTANIAN	1407	69	1476	1144	102	1246	825	79	904	1371	106	1477	1160	202	1362
4.	EKONOMI	4301	99	4400	4180	133	4313	3257	146	3403	3182	182	3364	4677	213	4890
5.	KIP	1233	66	1299	942	107	1049	1228	67	1295	1972	153	2125	2260	303	2563
6.	SASTRA	1380	35	1415	1050	70	1120	801	28	829	1349	39	1388	916	48	964
7.	TP	1380	57	1437	823	112	935	727	70	797	1056	137	1193	929	159	1088
8.	KEDOKTERAN GIGI	2402	53	2455	578	107	685	1037	109	1146	1298	217	1515	1251	386	1637
9.	MIPA	0	0	0	0	0	0	0	55	590	658	110	768	804	195	969
	Jumlah	17.778	460	18.238	13.004	742	13746	13.033	675	13708	16.320	1181	17.501	16.654	1835	18.489

Sumber Data : Kantor Pusat Universitas Jember

Dari tabel di atas terlihat bahwa Animo masyarakat terhadap Universitas Jember meningkat. Sedangkan dari hasil penerimaan mahasiswa baru cenderung tetap karena adanya keterbatasan fasilitas pendukung. Diantara kesembilan fakultas yang ada di Universitas Jember, fakultas Ekonomi yang memiliki jumlah mahasiswa terbanyak hal ini disebabkan karena adanya jurusan/program studi baru.

Tabel 2. Animo Masyarakat Untuk Masuk Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial

No	TAHUN	FAKULTAS									
		EKONOMI		HUKUM		ISIP		SASTRA		KIP	
		Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm
1.	1996	4400	-	1334	-	4422	-	1415	-	1299	-
2.	1997	4313	-2 %	1300	-3 %	3098	-43 %	1120	-26 %	1049	-0,24%
3.	1998	3403	-27 %	1311	0,8 %	4333	9,7 %	829	-35 %	1295	0,19%
4.	1999	3364	- 1 %	1851	29 %	3820	10 %	1388	40 %	2125	0,39%
5.	2000	4890	31 %	1821	-0,2 %	3165	-20 %	964	-44 %	2563	0,17%
JUMLAH		20370		7617		17938		5716		8331	
Rata – Rata		4074		1523,4		3587		1143,2		1666,2	
Rata – Rata Animo Fak. Ilmu Sosial		11 994, 4									

Sumber data: Kantor Pusat Universitas Jember.

Animo masyarakat untuk masuk atau mendaftar pada fakultas-fakultas sosial di Universitas Jember mengalami kenaikan selama 2 tahun terakhir. Salah satu sebab terjadinya kenaikan tersebut adalah karena fakultas Ekonomi membuka program baru yaitu program studi Akutansi. Fakultas Ekonomi disebut sebagai pemimpin pasar, disebabkan fakultas Ekonomi memegang Animo tertinggi sebanyak 20.370. Kemudian diikuti oleh fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik sebanyak 17.938. sedangkan data Animo masyarakat untuk masuk fakultas Ilmu Eksakta adalah sebagai berikut :

Tabel 3. Animo Masyarakat Untuk Masuk Fakultas Ilmu-Ilmu Eksakta

No	TAHUN	FAKULTAS							
		PERTANIAN		TP		F K G		MIPA	
		Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm	Animo	Tk. Pertm
1.	1996	1476	-	1437	-	2455	-	0	-
2.	1997	1246	-18 %	935	-54 %	685	-258%	0	-26 %
3.	1998	904	-38 %	797	-17 %	1146	40 %	590	-35 %
4.	1999	1477	39 %	1193	33 %	1515	24 %	768	40 %
5.	2000	1362	31 %	1088	-10 %	1637	7 %	999	-44 %
JUMLAH		6465	- 8 %	1090		7438		2357	
Rata - Rata		1293		1090		1487,6		471,4	
Rata - Rata Animo Fak. Ilmu Eksakta		4342							

Sumber data. Kantor Pusat Universitas Jember

Selama 3 tahun terakhir, Animo fakultas Ilmu-Ilmu Eksakta mengalami kenaikan. Salah satu sebab kenaikan tersebut adalah Universitas Jember membuka fakultas baru yaitu MIPA. Yang dianggap sebagai pemimpin pasar adalah fakultas Pertanian karena karena jumlah mahasiswa dan jumlah Animo.

4.3 ANALISIS POSISI FAKULTAS-FAKULTAS DALAM PERSAINGAN

Dewasa ini, bukan hanya perusahaan Profit Oriented saja yang melakukan pemasaran. Tetapi perusahaan Nirlaba, seperti sekolah, gereja, rumah sakit juga melakukan pemasaran. Dengan tujuan untuk menawarkan jasa yang mereka hasilkan.

Matrik Boston Consulting Group merupakan salah satu metode analisis yang sesuai untuk mengevaluasi strategi bisnis pada setiap perusahaan sehingga dapat diketahui strategi bisnis mana yang terbaik untuk diterapkan. Dengan matrik ini dapat dilihat posisi tiap fakultas dalam persaingan yang didasarkan pada 2 hal, yaitu tingkat pertumbuhan industri (Universitas Jember) dan pangsa pasar relatif.

Dari data yang diperoleh, sebelum dilakukan analisis Boston Consulting Group, maka terlebih dahulu di lakukan *One Way Analisis of Variance* untuk mengetahui beda yang nyata antara animo fakultas ilmu sosial dengan fakultas ilmu eksakta. Hasil dari perhitungan pada lampiran 1 menunjukkan tidak ada beda yang



nyata antara animo fakultas ilmu sosial dengan fakultas ilmu eksakta, terbukti dengan adanya F hitung $< 11,26$ ($\alpha = 0,1$).

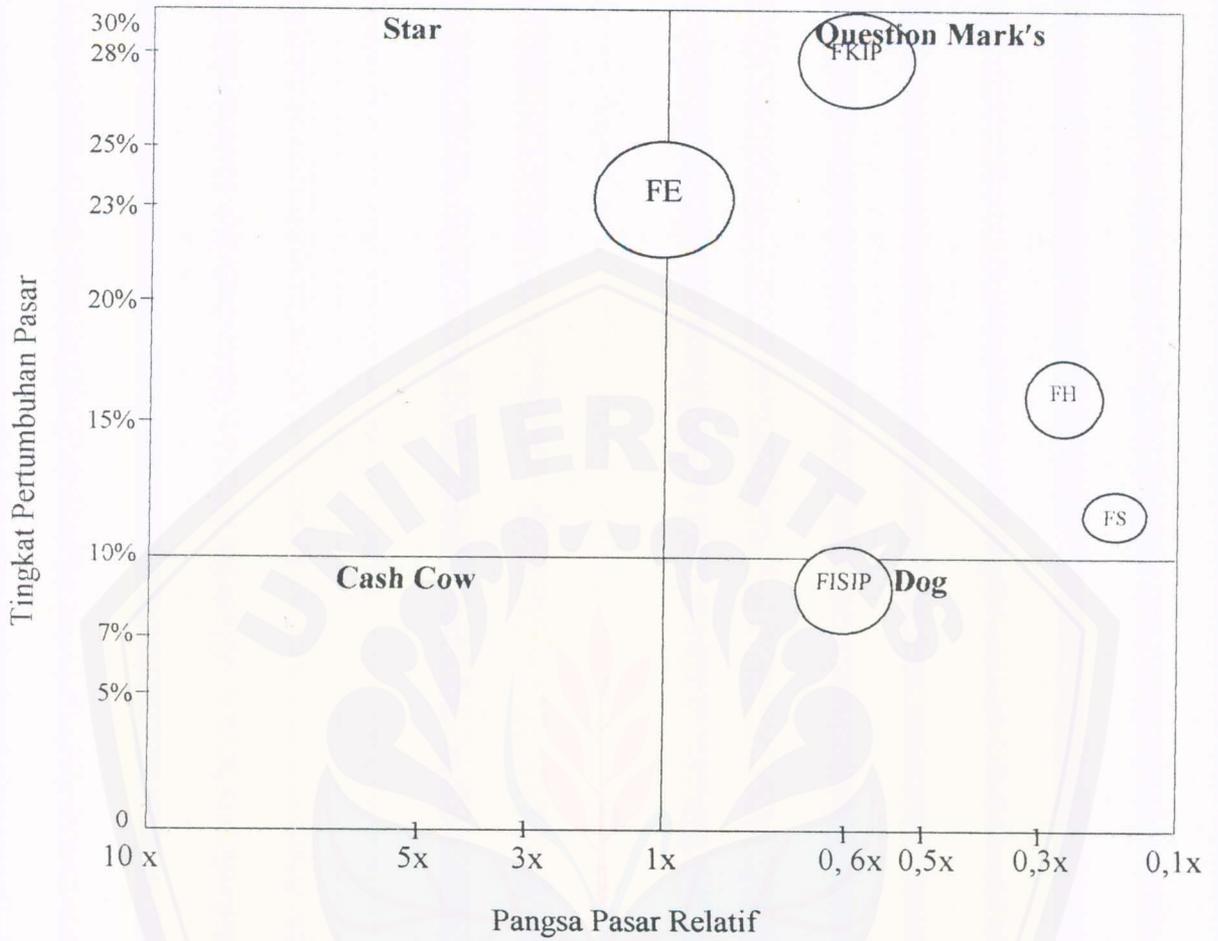
Sedangkan analisis Boston Consulting Group bisa dimulai dengan cara menentukan posisi masing-masing fakultas ke dalam sebuah matrik yang dapat dianalisa sebagai berikut :



Tabel 5. Analisis Boston Consulting Group pada Fakultas Ilmu Sosial

NO	FAKULTAS	JENIS ANALISIS	PERHITUNGAN	KETERANGAN
1.	EKONOMI	Tingkat pertumbuhan pasar Pangsa pasar relatif Market Share	$\frac{6113,18}{6113,18 - 4653,08} \times 100 = 23,9\%$ $\frac{6113,18}{6113,18} = 1x$ $\frac{6113,18}{17102,59} \times 100\% = 35,7\%$	Star atau Bintang
2.	HUKUM	Tingkat pertumbuhan pasar Pangsa pasar relatif Market Share	$\frac{1905,12 - 2249,42}{2249,42} \times 100\% = 15,3\%$ $\frac{2249,42}{6113,18} = 0,37x$ $\frac{2249,42}{17102,59} \times 100\% = 13\%$	Question mark's atau tanda tanya
3.	SASTRA	Tingkat Pertumbuhan pasar Pangsa pasar relatif Market Share	$\frac{1248,96 - 1100,96}{1248,96} \times 100\% = 11,8\%$ $\frac{1248,96}{6113,18} = 0,2x$ $\frac{1248,96}{17102,59} \times 100\% = 7,3\%$	Question mark's atau tanda tanya

4.	KIP	Tingkat pertumbuhan pasar $\frac{3727,4 - 2667}{3727,4} \times 100\% = 28\%$ Pangsa pasar relatif $\frac{3727,4}{6113,18} = 0,61x$ Market Share $\frac{3727,4}{17102,59} \times 100\% = 21,79\%$	$\frac{3727,4 - 2667}{3727,4} \times 100\% = 28\%$	Question Mark's atau tanda tanya
5.	ISIP	Tingkat pertumbuhan pasar $\frac{3744,96 - 3427,76}{3744,96} \times 100\% = 8,5\%$ Pangsa pasar relatif $\frac{3744,96}{6113,18} = 0,6x$ Market Share $\frac{3744,96}{17102,59} \times 100\% = 21,89\%$	$\frac{3744,96 - 3427,76}{3744,96} \times 100\% = 8,5\%$	Dogs atau Pupuk Bawang

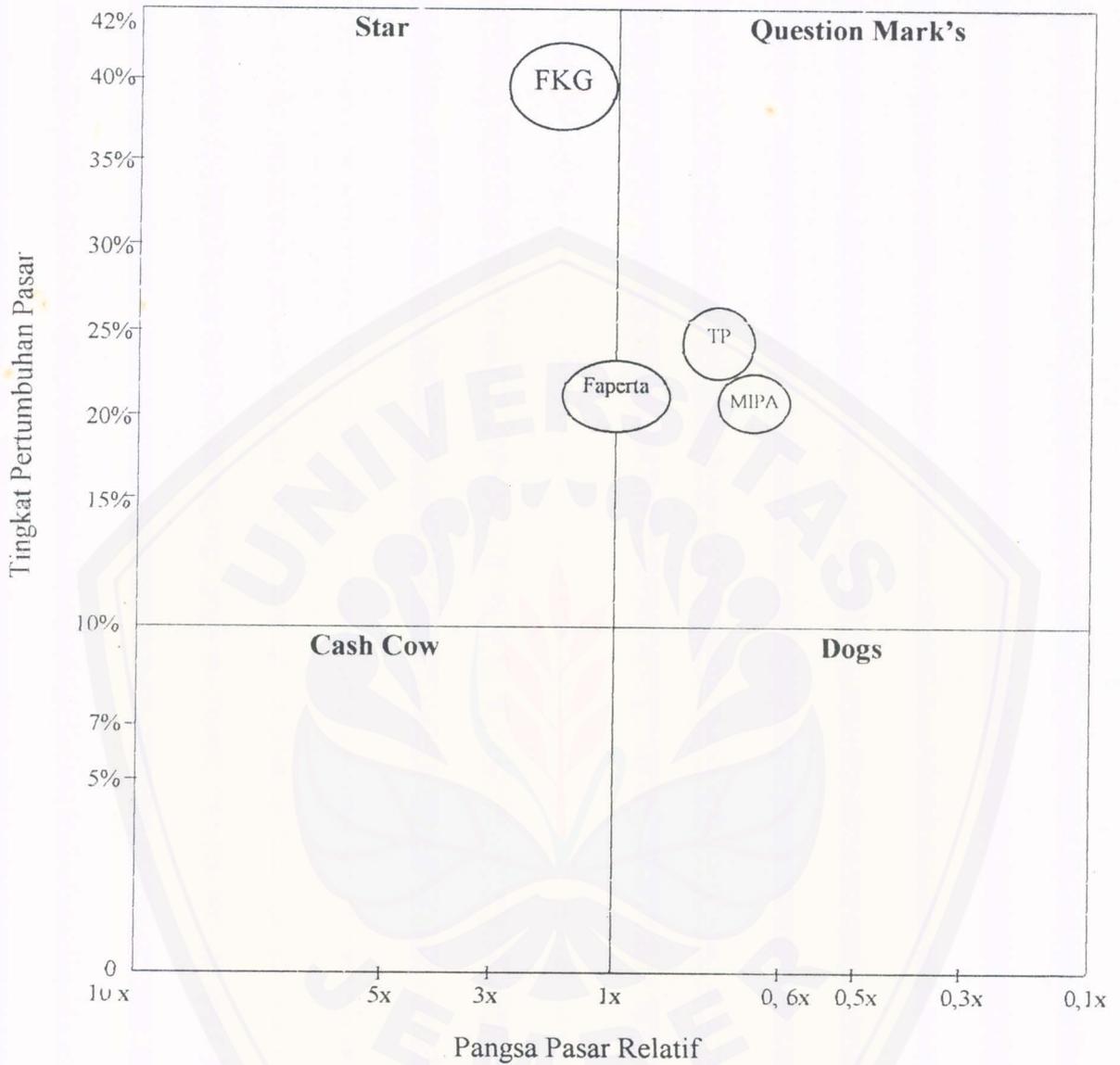


Gambar 4. Matrik Boston Consulting Group pada fakultas Ilmu Sosial

Tabel 6. Analisis Boston Consulting Group pada Fakultas Ilmu Eksakta

NO	FAKULTAS	JENIS ANALISIS	PERHITUNGAN	KETERANGAN
1.	PERTANIAN	Tingkat pertumbuhan pasar Pangsa pasar relatif Market Share	$\frac{1866,5 - 1457,2}{1866,5} \times 100 = 21,9\%$ $\frac{1866,5}{1866,5} = 1x$ $\frac{1866,5}{7906,41} \times 100\% = 23,6\%$	Star atau Bintang
2.	TEKNOLOGI PERTANIAN	Tingkat pertumbuhan pasar Pangsa pasar relatif Market Share	$\frac{1621,6 - 1235,6}{1621,6} \times 100\% = 23,8\%$ $\frac{1621,6}{1866,5} = 0,87x$ $\frac{1621,6}{7906,41} \times 100\% = 20,5\%$	Question mark's atau tanda tanya
3.	KEDOKTERAN GIGI	Tingkat Pertumbuhan pasar Pangsa pasar relatif Market Share	$\frac{3091,7 - 1853,8}{3091,7} \times 100\% = 40\%$ $\frac{3091,7}{1866,5} = 1,6x$ $\frac{3091,7}{7906,41} \times 100\% = 39\%$	Star atau Bintang

4.	MIPA	<p>Tingkat pertumbuhan pasar</p> <p>Pangsa pasar relatif</p> <p>Market Share</p>	$\frac{1326,4 - 1031,8}{1326,4} \times 100\% = 28\%$ $\frac{1326,4}{1866,5} = 0,7x$ $\frac{1326,4}{7906,41} \times 100\% = 16,8\%$	Question mark's atau tanda tanya
----	------	--	--	----------------------------------



Gambar 5. Matrik Boston Consulting Goup pada fakultas Ilmu Eksakta

Berdasarkan hasil perhitungan dari teori matrik Boston Consulting Group (BCG), maka fakultas-fakultas di Universitas Jember dapat dievaluasi sebagai berikut:

1. FAKULTAS EKONOMI

Posisi fakultas ini pada matrik BCG adalah “Star atau Bintang”. Artinya Fakultas Ekonomi mempunyai tingkat pertumbuhan dan pangsa pasar relatif yang tinggi. Pada tabel perhitungan dapat diketahui bahwa ada kenaikan animo maupun jumlah mahasiswa yang disebabkan oleh dibukanya program studi baru yaitu Akutansi.

Sebagai Bintang belum berarti bahwa fakultas Ekonomi memberikan kepastian pemasukan yang positif bagi Universitas Jember. Hal ini dikarenakan fakultas Ekonomi merupakan perusahaan atau organisasi non profit sehingga keuntungan yang diperoleh tidak terlalu besar dan juga dialokasikan untuk mencukupi kebutuhan operasional sehari-hari.

Dewasa ini bermunculan universitas-universitas swasta dengan kualitas yang tidak kalah dengan universitas negeri. Posisi ini mengharuskan fakultas Ekonomi mampu untuk mandiri dan untuk meningkatkan kualitas dan melengkapi program studi yang ada serta menjadi sapi perahan bagi Universitas Jember kelak. Besar lingkaran menunjukkan besarnya Market Share fakultas Ekonomi bila dibandingkan dengan Universitas Jember

Saran manajemen yang diajukan oleh Boston Consulting Group (BCG) adalah:

a. Mempertahankan

Pangsa pasar yang tinggi harus dipertahankan dan bila ingin mencapai tahap Cash Cow maka tingkat pertumbuhan akan menurun dan cenderung stabil. Upaya diversifikasi produk yang telah dilakukan yaitu dengan membuka **program studi akuntansi adalah tepat**, sebab dengan banyaknya produk yang dihasilkan maka masyarakat menjadi lebih leluasa untuk memilih produk yang diinginkan. Kualitas lulusan harus ditingkatkan dan hubungan dengan dengan alumni harus dibina.

b. Mengembangkan

1. Perbaikan di segala bidang harus terus dilakukan. Keuntungan yang diperoleh pada posisi bintang ini dapat digunakan untuk melengkapi fasilitas belajar mengajar seperti : komputer, ruangan belajar, perlengkapan, laboratorium, dll.
2. Untuk memperoleh tambahan pendapatan, maka Fakultas Ekonomi hendaknya membuka pelatihan-pelatihan singkat mengenai akuntansi, perpajakan, kesekretariatan, publik relation, dll.
3. Bekerjasama dengan instansi-instansi dalam hal kontrak belajar ekstention atau pasca sarjana.
4. Menerima proyek-proyek pembuatan studi kelayakan suatu usaha.
5. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : banyak menulis jurnal, buku dan penelitian.
6. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas.

2. FAKULTAS HUKUM

Fakultas Hukum pada matrik BCG menempati posisi “Question Mark atau tanda tanya”. Artinya, Fakultas Hukum bergerak dalam pasar dengan pertumbuhan tinggi, namun pangsa pasarnya rendah. Berbeda dengan Fakultas Ekonomi, Fakultas Hukum lebih banyak membutuhkan subsidi dari kantor pusat, kekuatan untuk menghasilkan laba tidak sebesar Fakultas Ekonomi.

Saran Manajemen yang diajukan oleh Boston Consulting Group adalah :

a) Mengembangkan

Sasarannya adalah meningkatkan pangsa pasar fakultas ini, yaitu dengan membuka program studi-program studi baru, seperti :

1. Program studi Kenotariatan
2. Program studi Pasca Sarjana

3. Mengadakan pelatihan–pelatihan mengenai pembuatan perencanaan peraturan perundang-undangan yang bekerjasama dengan instansi-instansi pemerintah dan swasta.
4. Mengadakan pelatihan pembuatan kontrak yang bekerjasama dengan instansi pemerintah maupun swasta.
5. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
6. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.

3. FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Posisi fakultas ini pada matrik BCG adalah “Dog”. Artinya, pasar berada dalam pertumbuhan yang relatif rendah, sedangkan pangsa pasar relatifnya juga rendah. Dengan demikian, fakultas ini pada tahun 2001 mengalami penurunan posisi. Salah satu penyebab turunnya posisi fakultas ini adalah disiplin ilmu yang diberikan cenderung sama dengan fakultas Ekonomi. Sehingga masyarakat lebih memilih untuk masuk fakultas Ekonomi.

Saran manajemen yang diajukan oleh Boston Consulting Group adalah:

a. Mengembangkan

Adanya penurunan posisi pada tahun 2001 maka perlu adanya upaya untuk meningkatkan posisinya kembali dengan cara :

1. Meningkatkan kualitas belajar mengajar dengan melengkapi fasilitas pendukung.
2. Memberikan bekal keterampilan pada mahasiswa seperti kemampuan berbahasa asing, kemampuan komputer.
3. Membuka program pasca sarjana Administrasi Publik dan Administrasi Negara.
4. Membina hubungan dengan Alumni dengan tujuan untuk memperoleh informasi kerja bagi mahasiswanya.

5. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
6. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.

4. FAKULTAS SASTRA

Diantara kesembilan fakultas yang ada di Universitas Jember, fakultas Sastra memiliki Market Share terendah. Posisi fakultas ini adalah “Question Mark atau Tanda Tanya ” sehingga fakultas Sastra harus berupaya meningkatkan Market Share dan memperbesar Tingkat Pertumbuhan Pasar. Dengan pertimbangan ini analisis BCG memberikan saran:

a) Mengembangkan

Untuk meningkatkan posisi Question Mark menjadi Star, diperlukan beberapa upaya seperti:

1. Melakukan persiapan guna membuka program studi baru seperti : Sastra Mandarin, Sastra Perancis, Sastra Arab. Sebab diwaktu mendatang ketiga hal di atas akan sangat dibutuhkan oleh masyarakat.
2. Mengadakan pelatihan-pelatihan singkat mengenai kemampuan berbahasa dalam bisnis dan kerja.
3. Bekerjasama dengan instansi-instansi pemerintah dan swasta untuk mengadakan pelatihan kemampuan aplikasi khususnya dalam hal berbahasa asing.
4. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
5. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.

5. FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Fakultas KIP pada matrik BCG menempati posisi “Question Mark’s”. Artinya KIP mempunyai tingkat pertumbuhan yang relatif besar, namun memiliki pangsa pasar rendah. Upaya yang dilakukan oleh KIP dengan Diversifikasi produk adalah tepat. Di harapkan pada tahun mendatang fakultas ini dapat meningkat ke posisi Star.

Saran manajemen yang dianjurkan oleh BCG adalah:

a. Mengembangkan

Agar posisi fakultas KIP dapat berubah menjadi Star diperlukan beberapa pengembangan yang harus dilakukan antara lain

1. Mengadakan ikatan kerja atau ikatan dinas dengan instansi pemerintah dan swasta sebagai tenaga pengajar profesional.
2. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
3. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.

4. FAKULTAS PERTANIAN

Pada matrik BCG, fakultas Pertanian ada di posisi Question Mark atau “Tanda Tanya”. Dalam pasar jenis produk ini bergerak dengan pertumbuhan tinggi namun pangsa pasarnya masih rendah.

Saran manajemen yang diajukan oleh BCG adalah:

a) Mengembangkan

Sasarannya adalah meningkatkan pangsa pasar relatif sehingga posisinya bisa berpindah ke posisi Star. Untuk itu pengembangan yang perlu dilakukan antara lain:

1. Melengkapi fasilitas belajar mengajar dan penelitian seperti komputer, laboratorium-laboratorium (kelengkapan alat-alat laboratorium, teknisi terampil laboratorium dan lain-lain), tenaga pengajar yang profesional.

2. Mengadakan kerja sama dengan pemerintah bagi mahasiswa yang akan lulus untuk mengaplikasikan kemampuan yang didapat selama belajar mengajar di fakultas, dimana saat ini masyarakat terutama yang bermata pencarian sebagai petani sangat memerlukan suatu tenaga terampil yang dapat memberikan penyuluhan-penyuluhan dari beberapa masalah dalam hal budidaya pertanian untuk peningkatan hasil panen. Keadaan seperti ini dapat membantu para PPL dalam memberikan penyuluhan karena sebagian besar Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) yang terjun di lapangan hanya berbasic pada budidaya tanaman pangan. Sedangkan yang berbasic pada budidaya tanaman perkebunan hanya sedikit.
3. Membuka program studi yang baru seperti jurusan Pemuliaan Tanaman dan jurusan yang lain.
4. Membuka program-pasca sarjana yang baru.
5. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
6. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.

5. FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN

Sebagai fakultas yang relatif baru perkembangan Teknologi Pertanian tergolong bagus dengan menempati posisi Question Mark, fakultas Teknologi Pertanian masih harus berupaya keras untuk meningkatkan pangsa pasar agar mencapai posisi Star.

Saran manajemen yang dianjurkan oleh BCG adalah:

- a) Mengembangkan
 1. Melengkapi peralatan dan perlengkapan belajar mengajar dan penelitian
 2. Membuka program studi baru

3. Mengadakan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan pemerintah atau swasta bagi mahasiswa yang akan lulus untuk dapat mengaplikasikan kemampuannya terutama dalam hal pengolahan bahan pangan menuju Diversifikasi Pertanian.

6. FAKULTAS KEDOKTERAN GIGI

Fakultas ini menempati posisi Question Mark dengan tingkat pertumbuhan pasar yang tinggi. Yang harus dilakukan berupaya meningkatkan pangsa pasar relatif agar posisi fakultas ini berubah menjadi Star.

Saran manajemen yang dianjurkan BCG adalah:

a) Mengembangkan

1. Menambah tenaga pengajar terampil untuk meningkatkan sumber daya lulusan sarjana yang mampu bersaing dengan lulusan sarjana universitas lainnya.
2. Mengadakan kerjasama dengan pemerintah bagi mahasiswa yang akan lulus terutama tenaga Pendamping Kesehatan Gigi di Pusat Kesehatan Masyarakat di daerah yang terpencil. Sebab umumnya di tiap-tiap daerah Tenaga Kesehatan Gigi hanya sedikit bahkan tidak ada sama sekali sehingga masyarakat yang akan berobat masih harus ke Pusat Kesehatan di Kecamatan yang jaraknya kadang terlalu jauh dari lokasi pedesaan.
3. Mengadakan suatu Program Gigi Sehat seperti yang pernah dilakukan oleh Perusahaan Pasta Gigi swasta di Indonesia seperti Pepsodent. Untuk mendorong masyarakat pedesaan agar mau berobat pada tenaga ahli. Karena selama ini masyarakat pedesaan kurang begitu memperhatikan kesehatan gigi.
4. Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
5. Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.

7. FAKULTAS MIPA

Fakultas ini berada pada posisi Question Mark dengan tingkat pertumbuhan yang relatif tinggi namun pangsa pasar rendah. Sebagai fakultas yang baru dibuka perkembangan MIPA lebih bagus dari perkembangan fakultas Teknologi Pertanian. Untuk mencapai posisi Star masih memerlukan usaha yang sangat keras.

Saran manajemen yang dianjurkan oleh Boston Consulting Group adalah:

a) Mengembangkan

1. Melengkapi kelengkapan belajar mengajar seperti kelengkapan peralatan Laboratorium, tenaga teknisi yang terampil dan lain-lain.
2. Menambah tenaga pengajar terampil dengan berbasic minimal S2 sehingga dapat menghasilkan lulusan yang lebih baik.
3. Mengadakan kerjasama dengan Pusat-Pusat Pendidikan seperti SMU, SMP, SMF dan sekolah-yang lain untuk meningkatkan kualitas pelajaram dalam hal Eksakta seperti Matematika, Biologi Fisika dan Kimia bagi para siswa-siswi.

Mengadakan ikatan kerja dengan pemerintah dan swasta bagi para mahasiswa yang akan lulus sehingga dapat membuka wawasan para calon lulusan dalam berperan

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dengan menggunakan Boston Consulting Group (BCG) pada Universitas Jember dapat disimpulkan bahwa tiap-tiap fakultas dalam Universitas Jember menempati posisi sebagai berikut:

1. Fakultas Ekonomi untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 6.113,18 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 23,9%. Pangsa pasar relatif sebesar 1x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Star.
2. Fakultas Hukum untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 1.905,12 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 15,39%. Pangsa pasar relatif sebesar 0,37x dan bila Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Question Mark.
3. Fakultas Sastra untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 1248,96 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 11,8%. Pangsa pasar relatif sebesar 0,2x dan bila Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Question Mark.
4. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 3.727,4 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 28%. Pangsa pasar relatif sebesar 0,6x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Question Mark's
5. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 3.744,96 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 8,5%. Pangsa pasar relatif sebesar 0.6x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Dog.
6. Fakultas Pertanian untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 1866,5 orang. Tingkat pertumbuhan pasar

dalam prosentase sebesar 21,9%. Pangsa pasar relatif sebesar 1x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Star.

7. Fakultas Teknologi Pertanian untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 1621,6 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 23,8%. Pangsa pasar relatif sebesar 0,87x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Question Mark's.
8. Fakultas Kedokteran Gigi untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 3.091,7 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 40%. Pangsa pasar relatif sebesar 1,6x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Star.
9. Fakultas MIPA untuk tahun 2001 diketahui jumlah animo masyarakat untuk masuk Universitas Jember sebesar 1326,4 orang. Tingkat pertumbuhan pasar dalam prosentase sebesar 28%. Pangsa pasar relatif sebesar 0,7x. Dengan demikian dalam matrik BCG berada pada posisi Question Mark's.

Berdasarkan analisis dengan menggunakan Anova maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada beda nyata antara animo fakultas Ilmu Sosial dengan fakultas Ilmu Eksakta.

5.2 Saran

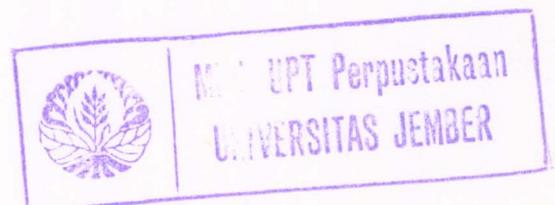
Setelah melihat kesimpulan dari hasil penelitian ini, Universitas Jember disarankan untuk:

- 1) Untuk jenis fakultas pada posisi "Star" maka yang harus dilakukan adalah mempertahankan posisi tersebut sampai suatu saat berubah menjadi posisi Cash Cow. Pada posisi ini pengembangan juga masih harus dilakukan.
- 2) Pada posisi "Question Mark" fakultas masih harus berupaya keras untuk melakukan pengembangan agar dapat meningkatkan pangsa pasar relatif sehingga posisi berubah menjadi "Star".

- 3) Secara umum yang harus dilakukan Universitas Jember agar menjadi lebih baik adalah melakukan promosi dengan cara memperkenalkan ke Sekolah-Sekolah Lanjutan Tingkat Atas seperti SMU, MAN, SMK, dan lain-lain.
- 4) Selain itu mutu pendidikan harus ditingkatkan dengan melengkapi fasilitas-fasilitas belajar mengajar seperti peningkatan mutu Pengajar (minimal berbasic S2), Laboratorium, bangunan fisik, peralatan dan perlengkapan. Menjalinkan kerjasama dengan pihak-pihak luar dengan tujuan untuk peningkatan wawasan mahasiswa Universitas Jember dan penerapan kemampuan mahasiswa yang didapat selama belajar mengajar dengan kondisi masyarakat yang sesungguhnya.
- 5) Menggalakkan Ikatan dengan Alumni-Alumni Universitas Jember untuk memperoleh informasi-informasi tentang perkembangan dunia kerja, IPTEKS, Mutu sarjana yang sangat dibutuhkan saat ini dan informasi-informasi penting lainnya
- 6) Meningkatkan Akreditasi fakultas dengan cara : menulis jurnal, buku dan melakukan penelitian.
- 7) Mengoptimalkan rasio dosen dan mahasiswa di kelas, terutama mata kuliah jurusan.
- 8) Untuk pengembangan penelitian selanjutnya, penelitian ini dapat diterapkan pada obyek yang berbeda, seperti produk jasa perbankan, komunikasi, yayasan dan lain-lain pada wilayah yang lebih luas dengan berbagai pertimbangan yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, D.L., Josep E. Flynn and Linda A. Linkins. 1995. "*Innovation, R & D Productivity, and Global Market Share in The Pharmaceutical Industry*". Journal – Article Pages 197 – 207. (From : CD-Room Perpustakaan Unej)
- Ali, M. 1993. "*Penelitian Kependidikan Prosedur dan Strategi*". Bandung: Angkasa
- Arikunto, S. 1992, "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*". Jakarta: Rineka Cipta
- Dajan, A. 1990. "*Pengantar Metode Statistik Jilid I*". Jakarta: LP3ES
- Giese, Alenka S. 1990. "*The Opening of Seventh District Manufacturing to Foreign Companies: The Influx of Foreign Direct Investment*". Journal – Article Pages 128 – 151. (From : CD-Room Perpus Unej)
- Goold dan Luch. (tanpa tahun) "*Why Diversify?8*"
- Hadi, S. 1993. "*Metodologi Research*". Yogyakarta: Andi Offset
- Hitt, M.A., R. Duane Ireland dan Robert E. Hoskinson. 1997. "*Manajemen Strategis: Menyongsong Era Persaingan dan Globalisasi*". Jakarta: Erlangga
- Hopkins, W.G. 1997. "*A New View of Statistic*". Resources @ Sports Organization. (From: Internet)
- Jauch, L. dan Glueck. 1995. "*Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*". Jakarta: Erlangga
- Kotler & Gary Armstrong. 1995. "*Manajemen Pemasaran Modern : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*". Jakarta: Salemba Empat
- Marzuki. 1996. "*Metodologi Research*". Yogyakarta: BPFE
- Porter, M.E. 1996. "*Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*". Jakarta : Erlangga
- Rangkuti, F. 1999. "*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*". Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Swasta, B. dan Irawan. 1990. "*Manajemen Pemasaran Modern*". Yogyakarta: Liberty



Widodo. W. 2000. Analisis Boston Consulting Group (BCG) pada Perusahaan Tegel Angga Jaya Di Kediri Skripsi .- Article. Jember : Fakultas Ekonomi Universitas Jember.



LAMPIRAN 1

Tabel Analisis Anova

NO	JENIS ANALISIS	PERHITUNGAN
1.	Sum Square	$SS_1 = (X_{i1} - \bar{X}_1)^2$ $= (5368 - 4342)^2 + (2866 - 4342)^2 + (3437 - 4342)^2 + (4853 - 4342)^2 + (5086 - 4342)^2$ $= 1052676 + 2178576 + 819025 + 261121 + 553536$ $= 4864934$ $SS_2 = (X_{i2} - \bar{X}_2)^2$ $= (12870 - 11994,4)^2 + (10880 - 11994,4)^2 + (10271 - 11994,4)^2 + (12548 - 11994,4)^2 + (13403 - 11994,4)^2$ $= 766675,36 + 1241887,3 + 2970107,5 + 2970107,5 + 3064729,6 + 1984153,9$ $= 10027553$
2.	Sum Square within Group (jumlah rata-rata dalam satu group)	$SS_w = SS_1 + SS_2$ $= 4863434 + 10027553$ $= 14890987$
3.	Sum Square between Group (jumlah rata-rata antar group)	$SS_b = \sum n_1 (\bar{X}_1 - \bar{X})^2 + \sum n_2 (\bar{X}_2 - \bar{X})^2$ $= 5.(11994,4 - 8163,2)^2 + 5.(4332 - 8163,2)^2$ $= 73390465 + 14678043$ $= 88068558$
4.	Sum Square Total Group (Total rata-rata dalam satu group)	$SS_t = SS_w + SS_b$ $= 14890987 + 88068558$ $= 102959545$

NO	JENIS ANALISIS	PERHITUNGAN
5.	Mean Square within Group (Rata-rata kuadrat dalam satu group)	$MS_w = \frac{SS_w}{N - K}$ $= \frac{14890987}{10 - 2}$ $= 12869943,13$
6.	Mean Square between Group (Rata-rata kuadrat antar group)	$MS_b = \frac{SS_b}{K - 1}$ $= \frac{88068558}{10 - 2}$ $= 11008569,75$
7.	F-hitung	$F = \frac{MS_b}{MS_w}$ $= \frac{11008569,75}{12869943,13}$ $= 0,85$ <p>Analisa : Tidak ada beda yang nyata antara Fakultas Ilmu Sosial dan Fakultas Ilmu Eksakta. H_0 diterima jika $> F_{k-1; n-k; \alpha}$ $(2-1; 10-2; 0,1) = 11,26$ $(2-1; 10-2; 0,5) = 5,32$</p>

Keterangan

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa tidak berbeda nyata antara fakultas Ilmu Sosial dan fakultas Ilmu Eksakta dalam hal penyusunan strategi pengembangan.

LAMPIRAN 2

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	18.238	-2	-36.476	72.952	4	16	17.598
1997	13.746	-1	-13.746	13.746	1	1	14.854
1998	13.708	0	0	0	0	0	14.223
1999	17.501	1	17.501	17.501	1	1	15.706
2000	18.489	2	36.978	73.956	4	16	19.301
	81.682	0	4.257	178.155	10	34	

$$81.628 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 163.364 = 10a + 20c$$

$$4.257 = 10b$$

$$178.155 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \frac{178.155}{10} = 10a + 34c -$$

$$-14.791 = -14c$$

$$c = 1.056,5$$

$$b = 425,7$$

$$81.682 = 5a + 10565$$

$$71.117 = 5a$$

$$a = 14.223,4$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y(-2) = 14.223,4 + 425,7(-2) + 1.056,5(-2)^2 = 17.598$$

$$Y(-1) = 14.223,4 + 425,7(-1) + 1.056,5(1)^2 = 14.854,2$$

$$Y(0) = 14.223,4 + 425,7(0) + 1.056,5(0)^2 = 14.223,4$$

$$Y(1) = 14.223,4 + 425,7(1) + 1.056,5(1)^2 = 15.705,6$$

$$Y(2) = 14.223,4 + 425,7(2) + 1.056,5(2)^2 = 19.300,8$$

$$Y(3) = 14.223,4 + 425,7(3) + 1.056,5(3)^2 = 25.009$$

LAMPIRAN 3

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS ILMU-ILMU SOSIAL

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	12.870	-2	-25.740	51.480	4	16	14.015,14
1997	15.060	-1	-15.060	15.060	1	1	13.260,19
1998	13.528	0	0	0	0	0	13.237,66
1999	12.548	1	12.548	12.548	1	1	12.970,99
2000	13.403	2	26.806	53.612	4	16	12.460,10
	67.409	0	-1.446	132.700	10	34	

$$67.409 = 5a + 10c$$

$$-1.446 = 10b$$

$$132.700 = 10a + 34c$$

$$(x_2) 134.818 = 10a + 20c$$

$$(x_1) 132.700 = 10a + 34c -$$

$$1.709 = -14c$$

$$c = -122,07$$

$$b = -144,6$$

$$67.409 = 5a + 1220,7$$

$$5a = 66,188,3$$

$$a = 13.237,66$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 13.237,66 - 144,6(-2) - 122,07(-2)^2 = 14.015,14$$

$$Y'(-1) = 13.237,66 - 144,6(-1) - 122,07(-1)^2 = 14.015,14$$

$$Y'(0) = 13.237,66 - 144,6(0) - 122,07(0)^2 = 14.015,14$$

$$Y'(1) = 13.237,66 - 144,6(1) - 122,07(1)^2 = 14.015,14$$

$$Y'(2) = 13.237,66 - 144,6(2) - 122,07(2)^2 = 14.015,14$$

$$Y'(3) = 13.237,66 - 144,6(3) - 122,07(3)^2 = 14.015,14$$

LAMPIRAN 4

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS EKSAKTA UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	5.368	-2	-10.736	21.472	4	16	4.925,26
1997	2.866	-1	-2.866	2.866	1	1	3.745,77
1998	3.437	0	0	0	0	0	3.454,14
1999	4.953	1	4.953	4.953	1	1	4.050,37
2000	5.086	2	10.172	20.344	4	16	5.534,46
	21.710	0	1.523	49.635	10	34	

$$21.710 = 5a + 10c$$

$$1.523 = 10b$$

$$49.635 = 10a + 34c$$

$$(x_2) 43.420 = 10a + 20c$$

$$(x_1) 49.635 = 10a + 34c -$$

$$-6.215 = -14c$$

$$c = 443,93$$

$$b = -144,6$$

$$21.710 = 5a + 4.439,3$$

$$5a = 17.270,7$$

$$a = 3.454,14$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 3.454,14 + 152,3(-2) + 443,93(-2)^2 = 4.925,26$$

$$Y'(-1) = 3.454,14 + 152,3(-1) + 443,93(-1)^2 = 3.745,77$$

$$Y'(0) = 3.454,14 + 152,3(0) + 443,93(0)^2 = 3.454,14$$

$$Y'(1) = 3.454,14 + 152,3(1) + 443,93(1)^2 = 4.050,37$$

$$Y'(2) = 3.454,14 + 152,3(2) + 443,93(2)^2 = 5.534,46$$

$$Y'(3) = 3.454,14 + 152,3(3) + 443,93(3)^2 = 7.906,41$$

LAMPIRAN 5

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	4.400	-2	-8.800	17.600	4	16	5.477,00
1997	8.493	-1	-8.493	8.493	1	1	6.447,50
1998	6.660	0	0	0	0	0	6.503,80
1999	3.364	1	3.364	3.364	1	1	5.617,90
2000	4.890	2	9.780	19.560	4	16	3.791,00
	27.807	0	-4.149	49.017	10	34	

$$27.807 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 55.614 = 10a + 20c$$

$$-4.149 = 10b$$

$$49.017 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{49.017 = 10a + 34c -}$$

$$6.597 = -14c$$

$$c = -471,2$$

$$b = -414,9$$

$$27.807 = 5a - 4.712$$

$$5a = 32.519$$

$$a = 6.503,8$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 6.503,8 - 414,9(-2) - 471,2(-2)^2 = 5.447$$

$$Y'(-1) = 6.503,8 - 414,9(-1) - 471,2(-1)^2 = 6.447,5$$

$$Y'(0) = 6.503,8 - 414,9(0) - 471,2(0)^2 = 6.503,8$$

$$Y'(1) = 6.503,8 - 414,9(1) - 471,2(1)^2 = 5.617,9$$

$$Y'(2) = 6.503,8 - 414,9(2) - 471,2(2)^2 = 3.791$$

$$Y'(3) = 6.503,8 - 414,9(3) - 471,2(3)^2 = 1.018,3$$

LAMPIRAN 6

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	1.334	-2	-2.668	5.336	4	16	1.295,12
1997	1.300	-1	-1.300	1.300	1	1	1.332,54
1998	1.311	0	0	0	0	0	1.446,68
1999	1.851	1	1.851	1.851	1	1	1.637,54
2000	1.821	2	3.642	7.284	4	16	1.905,12
	7.617	0	1.525	15.771	10	34	

$$7.617 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 15.234 = 10a + 20c$$

$$1.525 = 10b$$

$$15.771 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{15.771 = 10a + 34c -}$$

$$-537 = -14c$$

$$c = 38,36$$

$$b = 152,5$$

$$7.617 = 5a + 383,6$$

$$5a = 7.233,4$$

$$a = 1.446,68$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 1.446,68 + 152,5(-2) + 38,36(-2)^2 = 1.295,12$$

$$Y'(-1) = 1.446,68 + 152,5(-1) + 38,36(-1)^2 = 1.332,54$$

$$Y'(0) = 1.446,68 + 152,5(0) + 38,36(0)^2 = 1.446,68$$

$$Y'(1) = 1.446,68 + 152,5(1) + 38,36(1)^2 = 1.637,54$$

$$Y'(2) = 1.446,68 + 152,5(2) + 38,36(2)^2 = 1.905,12$$

$$Y'(3) = 1.446,68 + 152,5(3) + 38,36(3)^2 = 2.249,42$$

LAMPIRAN 7

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	4.422	-2	-8.844	17.688	4	16	4.414,56
1997	3.098	-1	-3.098	3.098	1	1	3.667,52
1998	3.433	0	0	0	0	0	3.389,04
1999	3.820	1	3.820	3.820	1	1	3.309,12
2000	3.165	2	6.330	12.660	4	16	3.427,76
	17.938	0	-1.792	37.266	10	34	

$$17.938 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 35.876 = 10a + 20c$$

$$-1.792 = 10b$$

$$37.266 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{37.266 = 10a + 34c -}$$

$$-1.390 = -14c$$

$$c = 99,28$$

$$b = -179,2$$

$$17.938 = 5a + 992,8$$

$$5a = 16.945,2$$

$$a = 3.389,04$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 3.389,04 - 179,2(-2) + 99,28(-2)^2 = 4.414,56$$

$$Y'(-1) = 3.389,04 - 179,2(-1) + 99,28(-1)^2 = 3.667,52$$

$$Y'(0) = 3.389,04 - 179,2(0) + 99,28(0)^2 = 3.389,04$$

$$Y'(1) = 3.389,04 - 179,2(1) + 99,28(1)^2 = 3.309,12$$

$$Y'(2) = 3.389,04 - 179,2(2) + 99,28(2)^2 = 3.427,76$$

$$Y'(3) = 3.389,04 - 179,2(3) + 99,28(3)^2 = 3.744,96$$

LAMPIRAN 8

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS SASTRA UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	1.415	-2	-2.830	5.660	4	16	1.354,56
1997	1.120	-1	-1.120	1.120	1	1	1.164,32
1998	829	0	0	0	0	0	1.058,64
1999	1.388	1	1.388	1.388	1	1	1.037,52
2000	964	2	1.928	3.856	4	16	1.100,96
	5.716	0	-634	12.024	10	34	

$$5.716 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 11.432 = 10a + 20c$$

$$-634 = 10b$$

$$12.024 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{12.024 = 10a + 34c -}$$

$$-592 = -14c$$

$$c = 42,28$$

$$b = -63,4$$

$$5.716 = 5a + 422,8$$

$$5a = 5.293,2$$

$$a = 1.058,64$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 1.058,64 - 63,4(-2) + 42,28(-2)^2 = 1.354,56$$

$$Y'(-1) = 1.058,64 - 63,4(-1) + 42,28(-1)^2 = 1.164,32$$

$$Y'(0) = 1.058,64 - 63,4(0) + 42,28(0)^2 = 1.058,64$$

$$Y'(1) = 1.058,64 - 63,4(1) + 42,28(1)^2 = 1.037,52$$

$$Y'(2) = 1.058,64 - 63,4(2) + 42,28(2)^2 = 1.100,96$$

$$Y'(3) = 1.058,64 - 63,4(3) + 42,28(3)^2 = 1.248,96$$

LAMPIRAN 9

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS ILMU KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	1.299	-2	-2.598	5.196	4	16	1.225,40
1997	1.049	-1	-1.049	1.049	1	1	1.165,80
1998	1.295	0	0	0	0	0	1.386,20
1999	2.125	1	2.125	2.125	1	1	1.886,60
2000	2.563	2	5.126	10.252	4	16	2.667,00
	8.331	0	3.604	18.622	10	34	

$$8.331 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 16.662 = 10a + 20c$$

$$3.604 = 10b$$

$$18.622 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{18.622 = 10a + 34c -}$$

$$-1.960 = -14c$$

$$c = 140$$

$$b = 360,4$$

$$8.331 = 5a + 1.400$$

$$5a = 6.931$$

$$a = 1.386,2$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 1.386,2 - 360,4(-2) + 140(-2)^2 = 1.225,4$$

$$Y'(-1) = 1.386,2 - 360,4(-1) + 140(-1)^2 = 1.165,8$$

$$Y'(0) = 1.386,2 - 360,4(0) + 140(0)^2 = 1.386,2$$

$$Y'(1) = 1.386,2 - 360,4(1) + 140(1)^2 = 1.886,6$$

$$Y'(2) = 1.386,2 - 360,4(2) + 140(2)^2 = 2.667$$

$$Y'(3) = 1.386,2 - 360,4(3) + 140(3)^2 = 3.727,4$$

LAMPIRAN 10

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	1.476	-2	-2.952	5.904	4	16	1.728,40
1997	1.246	-1	-1.246	1.246	1	1	1.347,10
1998	904	0	0	0	0	0	1.129,40
1999	1.477	1	1.477	1.477	1	1	1.075,30
2000	1.362	2	2.724	5.448	4	16	1.184,80
	6.465	0	3	14.075	10	34	

$$6.465 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 12.930 = 10a + 20c$$

$$-1.359 = 10b$$

$$14.075 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{14.075 = 10a + 34c -}$$

$$-1.145 = -14c$$

$$c = 81,8$$

$$b = -135,9$$

$$6.465 = 5a + 818$$

$$5a = 5.647$$

$$a = 1.129,4$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 1.129,4 - 135,9(-2) + 81,8(-2)^2 = 1.728,4$$

$$Y'(-1) = 1.129,4 - 135,9(-1) + 81,8(-1)^2 = 1.347,1$$

$$Y'(0) = 1.129,4 - 135,9(0) + 81,8(0)^2 = 1.129,4$$

$$Y'(1) = 1.129,4 - 135,9(1) + 81,8(1)^2 = 1.075,3$$

$$Y'(2) = 1.129,4 - 135,9(2) + 81,8(2)^2 = 1.184,8$$

$$Y'(3) = 1.129,4 - 135,9(3) + 81,8(3)^2 = 1.457,9$$

LAMPIRAN 11

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	1.437	-2	-2.874	5.748	4	16	1.376,60
1997	935	-1	-935	935	1	1	1.069,20
1998	797	0	0	0	0	0	900,40
1999	1.193	1	1.193	1.193	1	1	951,20
2000	1.088	2	2.176	4.352	4	16	1.235,60
	5.450	0	-440	12.228	10	34	

$$5.450 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 10.900 = 10a + 20c$$

$$-440 = 10b$$

$$12.228 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \underline{12.228 = 10a + 34c -}$$

$$-1.328 = -14c$$

$$c = 94,8$$

$$b = -44$$

$$5.450 = 5a + 948$$

$$5a = 4.502$$

$$a = 900,4$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 900,4 - 44(-2) + 94,8(-2)^2 = 1.367,6$$

$$Y'(-1) = 900,4 - 44(-1) + 94,8(-1)^2 = 1.039,2$$

$$Y'(0) = 900,4 - 44(0) + 94,8(0)^2 = 900,4$$

$$Y'(1) = 900,4 - 44(1) + 94,8(1)^2 = 951,2$$

$$Y'(2) = 900,4 - 44(2) + 94,8(2)^2 = 1.235,6$$

$$Y'(3) = 900,4 - 44(3) + 94,8(3)^2 = 1.621,6$$

LAMPIRAN 12

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS KEDOKTERAN GIGI UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	2.455	-2	-4.910	9.820	4	16	2.176,20
1997	685	-1	-685	685	1	1	1.304,50
1998	1.146	0	0	0	0	0	960,20
1999	1.515	1	1.515	1.515	1	1	1.143,30
2000	1.637	2	3.274	6.548	4	16	1.853,80
	7.438	0	-806	18.568	10	34	

$$7.438 = 5a + 10c$$

$$(x_2) 14.876 = 10a + 20c$$

$$-806 = 10b$$

$$18.568 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \frac{18.568 = 10a + 34c -}{-3.692 = -14c}$$

$$-3.692 = -14c$$

$$c = 263,7$$

$$b = -80,6$$

$$7.438 = 5a + 2.637$$

$$5a = 4.801$$

$$a = 960,2$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 960,2 - 80,6(-2) + 263,7(-2)^2 = 2.176,2$$

$$Y'(-1) = 960,2 - 80,6(-1) + 263,7(-1)^2 = 1.304,5$$

$$Y'(0) = 960,2 - 80,6(0) + 263,7(0)^2 = 960,2$$

$$Y'(1) = 960,2 - 80,6(1) + 263,7(1)^2 = 1.143,3$$

$$Y'(2) = 960,2 - 80,6(2) + 263,7(2)^2 = 1.853,8$$

$$Y'(3) = 960,2 - 80,6(3) + 263,7(3)^2 = 3.091,7$$

LAMPIRAN 13

PERHITUNGAN TREND ANIMO MASYARAKAT MASUK FAKULTAS MIPA UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN	Y	U	UY	U ² Y	U ²	U ⁴	Y'
1996	0	-2	0	0	4	16	-74,60
1997	0	-1	0	0	1	1	191,00
1998	590	0	0	0	0	0	464,20
1999	768	1	768	768	1	1	744,40
2000	999	2	1.998	3.996	4	16	1.031,80
	2.357	0	2.766	4.764	10	34	

$$2.357 = 5a + 10c$$

$$(x_2) \quad 4.714 = 10a + 20c$$

$$2.766 = 10b$$

$$4.764 = 10a + 34c$$

$$(x_1) \quad \underline{4.764 = 10a + 34c -}$$

$$-50 = -14c$$

$$c = 3,6$$

$$b = 276,6$$

$$2.357 = 5a + 36$$

$$5a = 2.321$$

$$a = 464,2$$

$$Y' = a + b(x) + c(x)^2$$

$$Y'(-2) = 464,2 + 276,6(-2) + 3,6(-2)^2 = -74,6$$

$$Y'(-1) = 464,2 + 276,6(-1) + 3,6(-1)^2 = 191,2$$

$$Y'(0) = 464,2 + 276,6(0) + 3,6(0)^2 = 464,2$$

$$Y'(1) = 464,2 + 276,6(1) + 3,6(1)^2 = 744,4$$

$$Y'(2) = 464,2 + 276,6(2) + 3,6(2)^2 = 1.031,8$$

$$Y'(3) = 464,2 + 276,6(3) + 3,6(3)^2 = 1.326,4$$