BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. DESKRIPSI DATA

1. UNIVERSITAS ISLAM BALITAR – BLITAR

Sejarah perkembangan Universitas Islam Balitar (Unisba) Blitar dapat dijelaskan sebagai berikut: Tahun 2001 menjadi awal berdirinya Universitas Islam Balitar - Blitar, UNISBA-Blitar memiliki 4 fakultas, meliputi: Fakultas Teknik, Fakultas Peternakan, Fakultas Pertanian, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik dengan 9 Program Studi, meliputi: Teknik Elektro, Teknik Sipil, Ilmu Ternak, Agronomi, Agribisnis, Ilmu Administrasi Negara, Ilmu Administrasi Niaga, Ilmu Komunikasi dan Sosiologi.

Empat tahun kemudian, pada tahun 2005. UNISBA-Blitar berkembang dengan memiliki 8 fakultas. Fakultas baru yang terbentuk meliputi: Fakultas Ekonomi, Fakultas Hukum, Fakultas Teknologi Informasi, dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan dengan 8 Program Studi, meliputi: Manajemen, Akuntansi, Ilmu Hukum, Teknik Informatika, Sistem Komputer, Pendidikan Bahasa Inggris, Pendidikan PKn dan Pendidikan Biologi.

Reformasi di segala bidang dilakukan pada tahun, termasuk menyusun Visi, Misi, Tujuan dan Sasaran baru juga diikuti dengan pergantian struktur organisasi dengan bergantinya pejabat struktural mulai pimpinan UNISBA sampai di tingkat program studi. Hingga tahun 2012, Semua prodi sudah mendapatkan nilai akreditasi 5 prodi dengan akreditasi “B” dan dan 12 Prodi terakreditasi “C”. Dan pada Tahun ini dimulainya mata kuliah kewirausahaan 1

dan 2 diseluruh prodi, kerjasama luar negeri dengan Thailand, Malaysia dan Singapore,dan terjalinya kerjasama dengan UKM local dan regional.

Pada Tahun 2014, Institusi sudah mendapatkan akreditasi. Penguatan Jati diri sebagai kampus Islam dengan Kurikulum Agama Islam dengan bobot 4 SKS dalam 2 semester dan 6 semester dengan bobot nol (0) SKS.Telah dibentuknya Student Enterprise, sehingga bisa terwujud kelompok usaha mahasiswa yang tersebar di semua program studi. Hingga tahun 2016 , dari 18 Prodi sudah terakreditasi seluruhnya dan 14 Prodi terakreditasi "B". Penambahan kerjasama Internasional dengan beberapa Institusi Pendidikan di Australia, Kamboja, Kanada dan kerjsama jurnal internasional. Hingga Tahun 2018 ini, jumlah Fakultas di UNISBA – Blitar berjumlah 8 Fakultas dan 18 Program studi sebagai berikut:

Tabel 4.1
Fakultas dan Program Studi
Universitas Islam Balitar

No	Fakultas	Program studi
1	Teknik	Teknik Sipil
		Teknik Elektro
2	Pertanian	Agribisnis
		Agroteknologi
3	Peternakan	Ilmu Ternak
4	Ekonomi	Akuntansi
		Manajemen
5	Ilmu Sosial dan Politik	Ilmu Administrasi Negara
		Ilmu Administrasi Negara
		Sosiologi
		Ilmu Komunikasi
6	Teknologi Informasi	Teknik Informatika
		Sistem Komputer
7	Hukum	Ilmu Hukum
8	Keguruan dan Ilmu Pendidikan	Pendidikan PKn
		Pendidikan Bahasa Inggris
		Pendidikan Biologi
		PGSD

Sumber: Bagian Akademik UNISBA-Blitar

Mengenai Visi, Misi, Tujuan dan Sasaran Universitas Islam Balitar dapat dijabarkan berikut ini:

Visi Universitas Isam Balitar (UNISBA) adalah sebagai berikut:

"Menjadi Perguruan Tinggi Unggul sebagai Entrepreneurial University berstandar internasional pada tahun 2035"

Untuk mencapai misi yang telah ditetapkan, maka UNISBA memiliki misi sebagai berikut:

1) Menyelenggarakan pendidikan dalam rangka pengembangan potensi dan kompetensi mahasiswa dalam memajukan teknologi dengan menerapkan nilai humaniora serta pembudayaan dan pemberdayaan yang berkelanjutan.
2) Mengembangkan sistem manajemen mutu yang dapat membantu tercapainya standar nasional dan internasional sesuai dengan kriteria BAN-PT dan SK Dirjen Dikti 2045/D/T/2007 tanggal 25 Juli 2007.
3) Menyelenggarakan pendidikan dalam rangka pengembangan potensi dan kompetensi mahasiswa dalam rangka pembentukan pola pikir, jiwa, dan perilaku *entrepreneur* untuk membentuk kemandirian dan kontribusi terhadap pengembangan sosio ekonomi masyarakat
4) Mengembangkan tata kelola Universitas yang baik dengan standar pengelolaan sistem kualitas yang akuntabel, kredibel, handal, dan berkelanjutan dengan didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten
5) Mengembangkan kehidupan dan budaya kampus dengan norma dan nilai Islam serta memberdayakan nilai-nilai kearifan lokal

6) Menyelenggarakan penelitian sebagai pusat pengembangan keilmuan yang bermanfaat untuk masyarakat dan kehidupan keilmuan universitas dengan mempertimbangkan potensi lokal dalam upaya untuk mendukung pengembangan kewirausahaan
7) Menyelenggarakan pengabdian masyarakat sebagai wahana pelayanan kepada masyarakat dalam rangka pemberdayaan, pembangunan, dan pengembangan potensi lokal untuk menciptakan masyarakat mandiri yang lebih produktif
8) Menjalin kerja sama dan hubungan yang produktif dengan pemerintah, wirausahawan dan industri, serta perguruan tinggi lain baik skala lokal, regional, nasional dan internasional sebagai upaya peningkatan kualitas pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

Dari Visi dan Misi diatas, Tujuan Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar adalah sebagai berikut:

1) Menghasilkan lulusan yang kompeten dalam aspek kepribadian, keilmuan dan ketrampilan, keahlian berkarya, perilaku berkarya, dan berkehidupan bermasyarakat serta mampu memanfaatkan teknologi komunikasi dan informasi secara tepat guna.
2) Melaksanakan sistem manajemen mutu yang dapat membantu tercapainya standar nasional A unggul dan internasional sesuai dengan kriteria BAN-PT dan SK Dirjen Dikti 2045/D/T/2007 tanggal 25 Juli 2007.
3) Menghasilkan lulusan yang memiliki pola pikir, jiwa, dan perilaku entrepreneur agar mandiri dan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan sosio ekonomi masyarakat

4) Menjalankan tata kelola Universitas yang baik dengan standar pengelolaan sistem kualitas yang akuntabel, kredibel, handal, dan berkelanjutan dengan didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten
5) Melaksanakan kegiatan-kegiatan di lingkungan kampus yang sebagai dan bernuansa Islami serta memberdayakan nilai kearifan lokal
6) Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam bidang penelitian dan pengabdian masyarakat sebagai wahana pengembangan keilmuan dan pelayanan kepada masyarakat dalam rangka pemberdayaan, pembangunan, dan pengembangan potensi lokal untuk menciptakan masyarakat mandiri yang lebih produktif.
7) Mengadakan kerja sama dan hubungan yang produktif dengan pemerintah, wirausahawan dan industri, serta perguruan tinggi lain baik *lokal, regional, nasional, maupun internasional* sebagai upaya peningkatan kualitas pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi

Dalam mencapai Visi, Misi dan Tujuan diatas UNISBA menggunakan prinsip dasar. Prinsip dasar yang dianut oleh Universitas Islam Balitar adalah Pembelajaran, pengembangan, dan pemanfaatan ilmu pengetahuan yang bersifat universal dan obyektif dilakukan dengan prinsip **Ilmiah**, **Alamiah** dan **Ilahiah**,

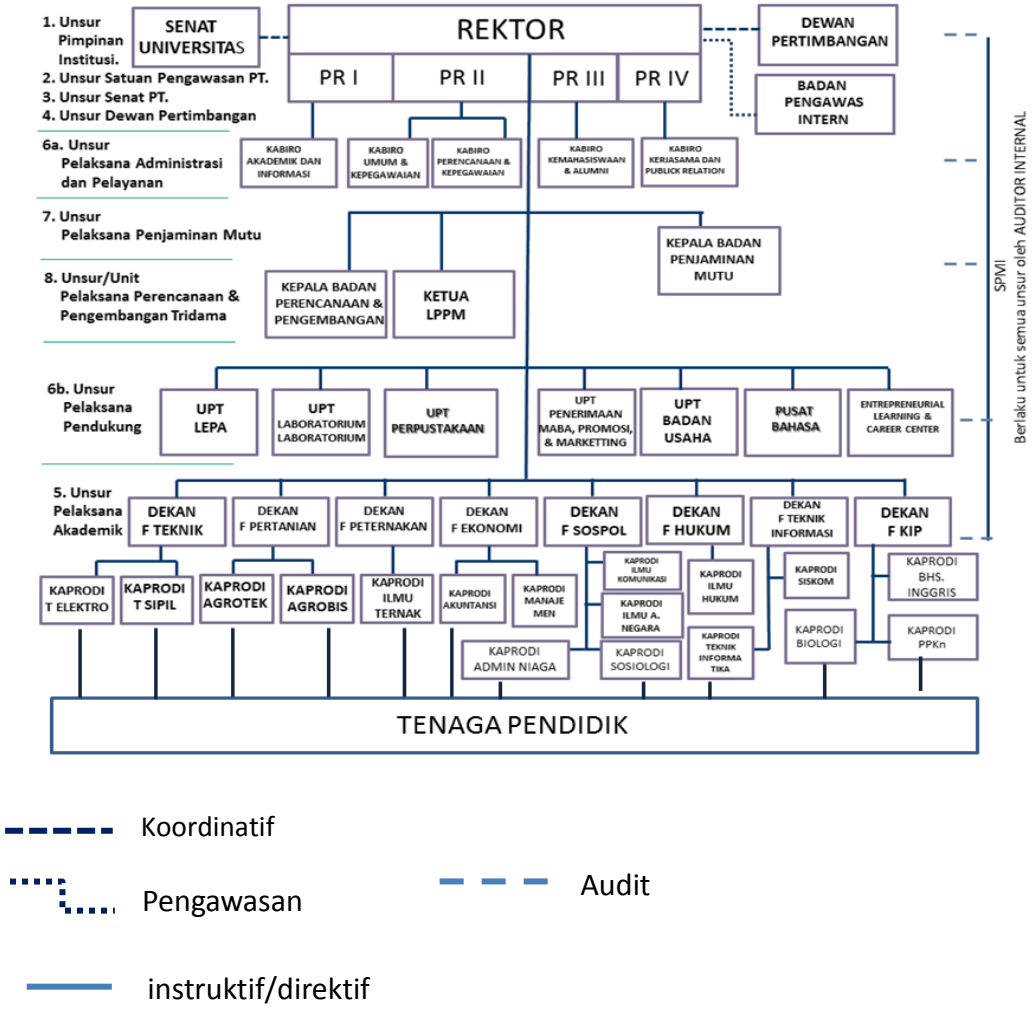
a) ***Prinsip Ilmiah*** mengandung makna bahwa segala upaya dan kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi dilakukan dengan kaidah-kaidah ilmiah.
b) ***Prinsip Alamiah*** mengandung makna bahwa dalam upaya dan pelaksanaan pembelajaran, pengembangan, dan pemanfaatan ilmu pengetahuan, sivitas akademika Universitas Islam Balitar menerapkan

keterbukaan dan kebebasan berpikir, kreativitas, inovasi, dan pemanfaatan praktk baik di masyarakat yang dapat digunakan sebagai teori subtantif dan refefensi menyelesaikan masalah.

c) ***Prinsip Ilahiah*** mengandung makna adanya pengakuan dan aktualisasi rasa syukur atas kebesaran Allah Sang Maha Pencipta dan Pemberi Ilmu.

Dalam mewujudkan Visi, Misi dan Tujuan diatas. UNISBA memiliki tata pamong yang terstruktur sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi UNISBA Blitar



Sumber: Universitas Islam Balitar-Blitar

2. Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah (STIT) Al Muslihuun Blitar

Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah (STIT) Al Muslihuun Tlogo Blitar adalah satu-satunya perguruan tinggi agama Islam swasta yang ada di Kabupaten Blitar. Wilayah Blitar terbagi menjadi dua, yaitu wilayah kabupaten dan kota. Untuk wilayah Kabupaten Blitar, perguruan tinggi agama Islam swasta yang masih eksis sampai sekarang hanya STIT Al Muslihuun Tlogo Blitar. Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah Al Muslihuun (selanjutnya disebut STIT) Tlogo terletak di desa Gaprang, Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Jarak antara kampus STIT Al Muslihuun Tlogo dengan kota Blitar kurang lebih 3,5 KM, tepatnya sebelah Tenggara Kota Blitar.

Mahasiswa STIT Al Muslihuun Tlogo, selain berasal dari daerah kabupaten Blitar, juga ada yang berasal dari luar daerah, seperti Tulungagung, Malang, Kediri, dan daerah-daerah lain, yang kebanyakan mereka sebagai santri di berbagai pondok pesantren yang ada di daerah Kabupaten Blitar, maupun Kota Blitar.

Secara geografis letak kampus STIT Al-Muslihuun, amatlah strategis. Hal ini mengingat, kampus STIT Al-Muslihuun terletak diperbatasan antara wilayah kabupaten Blitar dan kota Blitar. Disamping itu, letaknya juga mudah dijangkau oleh alat transportasi, karena berada di pinggir jalan raya, yang merupakan jalur alternatif penghubung dari Blitar ke daerah Malang.

Keberadaan STIT Al-Muslihuun tentunya memiliki peranan yang sangat signifikan. Hal ini mengingat, bahwa satu-satunya perguruan tinggi agama Islam yang membuka jurusan Pendidikan Agama Islam adalah STIT

Al-Muslihuun. Sejak awal berdirinya mengemban misi mencetak para lulusannya memiliki wawasan keilmuan yang luas, berfikir mandiri, terampil, dan memiliki skill sesuai dengan bidang keahliannya, yaitu sebagai guru agama Islam.

STIT Al Muslihuun Tlogo adalah perguruan tinggi agama Islam swasta yang ada dalam naungan Pondok Pesantren Al Muslihuun yang berada di desa Tlogo Kecamatan Kanigoro Blitar. Dengan memperhatikan perkembangan pondok pesantren dan tumbuhnya berbagai madrasah, Yayasan Pondok Pesantren Al Muslihuun (sekarang berubah menjadi Pekumpulan Pendidikan Pondok Pesantren Al Muslihuun) berniat memiliki Perguruan Tinggi Agama Islam, dengan harapan mampu memberikan pendidikan dalam berbagai disiplin ilmu, yang utamanya ilmu agama Islam secara modern, sebagai tindak lanjut usaha pendidikan yang telah lama ada, disamping itu juga banyaknya pemuda yang berminat memperdalam ilmu pengetahuan terutama ilmu pengetahuan agama Islam.

Perwujudan hasrat dalam mendirikan PTAI bermula dari banyaknya siswa yang telah menyelesaikan dari PGA / MAAIN, dan juga merupakan kegitan dalam pengembangan dan peningkatan pendidikan di bawah naungan Yayasan Pondok Pesantren Al Muslihuun Tlogo, yang berdiri sejak tahun 1972. Dalam naungan Yayasan Pondok Pesantren Al Muslihuun (sekarang berubah menjadi Pekumpulan Pendidikan Pondok Pesantren Al Muslihuun) sampai sekarang terdapat jenjang tingkatan pendidikan mulai dari Play Group, TK, MI, MTs, MA hingga perguruan tinggi yaitu STIT Al-Muslihuun.

Yayasan Pondok Pesantren Al Muslihuun Tlogo Blitar telah berhasil mendirikan PTAI yaitu Fakultas Tarbiyah Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI), yaitu pada tanggal 25 Oktober 1975. STIT Al Muslihuun Tlogo Blitar, diresmikan setelah melalui beberapa kali sidang dan dilatarbelakangi beberapa pertimbangan serta dorongan yang mantap dari Kyai Baehaqi (Alm), putra-putra K.H Imam Sibaweh (Alm.), para pendiri dan pengasuh Pondok Pesantren Al Muslihuun Tlogo, serta umat Islam di Blitar. Berdirinya STIT Al Muslihuun Tlogo Blitar juga didasarkan atas persetujuan dari Bupati atau Kepala Daerah Kabupaten Blitar dengan nomor: KSR. 141/15/248, dan disahkan R.Oetomo (Bupati Blitar), kemudian terdaftar DEPAG RI dengan SK. Menteri Agama RI no. Kep./DV/III/'76 yang ditanda tangani oleh Jendral BIMAS Islam (Drs. A. Khotib) tertanggal 26 April 1976. Pada tahun 2006, STIT Al Muslihuun Tlogo Blitar telah terakreditasi Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi, dengan nomor : 019 / BAN.PT/ Ak. X/ S.1/ XII/ 2006, dengan predikat nilai B. Pada tahun 2014 telah terbit surat keputusan dari dirjen kemenag RI Program Studi baru yaitu:

1) Pendidikan Guru MI (PGMI) SK Nomor : 365 Tahun 2014.
2) Pendidikan Bahasa Arab (PBA) SK Nomor : 365 Tahun 2014

Pendirian STIT Al Muslihuun tersebut dimaksudkan untuk menghasilkan tenaga ahli pendidikan yang memiliki pengetahuan yang luas tentang ajaran agama Islam. Disamping itu, juga untuk memenuhi kebutuhan zaman dan membantu pemerintah dalam menyukseskan program pembangunan manusia seutuhnya berdasarkan pancasila dan UUD 1945, dan yang berlandaskan pada Al-Qur'an, Al-Hadits yang berhaluan paham

Ahlussunnah Wal Jama'ah, serta memilih madzhab di antara 4 imam madzhab.

Seiring dengan perjalanan usianya, STIT Al-Muslihuun tentunya telah banyak melahirkan para alumni, yang sampai saat ini menyebar dalam berbagai macam profesi, baik tenaga pengajar, mubaligh, pengusaha, aktifis LSM dan lain-lain sebagainya. Oleh karena itu, sejalan dengan arus konstelasi global yang melaju dengan cepat, STIT Al-Muslihuun, selalu berbenah diri, baik pada pengembangan dan peningkatan mutu pendidikan, maupun dalam penataan manajerial administratif.

Mengenai Visi, Misi, Tujuan dan Sasaran STIT Al Muslihuun – Blitar akan dijabarkan sebagai berikut:

Visi STIT Al Muslihuun – Blitar adalah sebagai berikut:

"Terwujudnya tenaga pendidik Islam yang memiliki kekokohan aqidah, kedalaman spiritual, kelhuran akhlaq, keluasan ilmu dan kematangan profesional"

Untuk mencapai Visi tersebut, STIT Al Muslihuun-Blitar memiliki misi sebagai berikut:

1. Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi
2. Mengembangkan paradigma baru dalam bidang pendidikan Islam dan mengembangkan kompetensi sebagai pendidik Agama Islam yang berdaya saing tinggi.
3. Mengembangkan keilmuan dalam bidang pendidikan agama Islam melalui penelitian yang relevan dengan kebutuhan masyarakat.

4. Menyelenggarakan pengabdian pada masyarakat dengan dinamika pendidikan dari hasil pembelajaran di ranah pendidikan Agama Islam.

Berikut jumlah program studi yang ada di STIT Al Muslihuun – Blitar.

Tabel 4.2

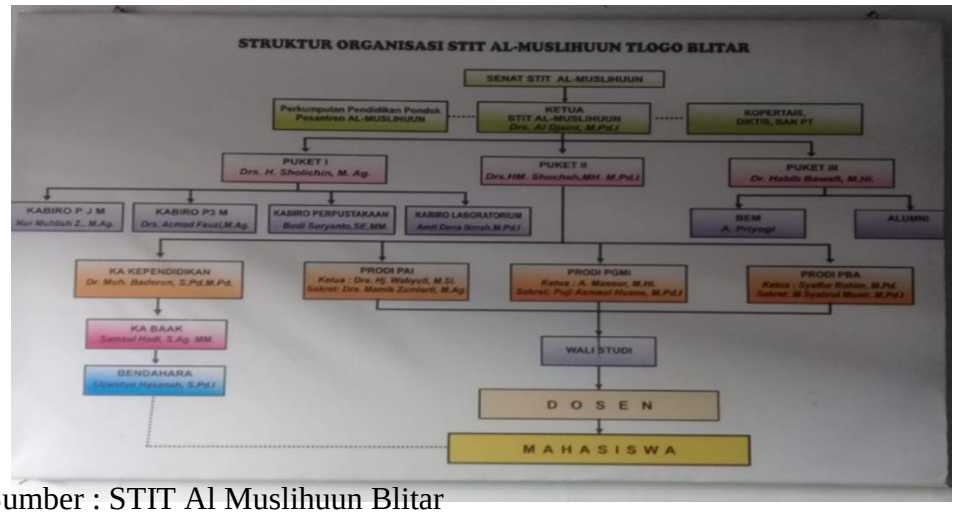
Program Studi di STIT Al Muslihuun - Blitar

No	Program Studi	Visi
1	Pendidikan Agama Islam (PAI)	Menjadikan Sarjana Guru Pendidikan Agama Islam yang profesional dan mampu mengajar PAI di MTs/SLTP/SLTA/SMK
2	Pendidika Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI)	Menjadikan Sarjana Guru Madrasah Ibtidaiyah yang profesional yang mampu mengajar di Madrasah Ibtidaiyah (MI)
3	Pendidikan Bahasa Arab (PBA)	Menjadikan Sarjana Pendidikan Bahasa Arab yang profesional dan mampu mengajar Bahasa Arab di MI, MTs, MA, SMA/SMK.

Sumber : STIT Al Muslihuun Blitar

Dalam mewujudkan Visi, Misi dan Tujuan diatas. STIT Al Muslihuun memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

Gambar 4.2
Strktur Organisasi
STIT Al Muslihuun Blitar



Sumber : STIT Al Muslihuun Blitar

B. TEMUAN PENELITIAN

Untuk membahas fokus penelitian yaitu strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan lembaga di UNISBA Blitar dan STIT Al Muslihuun Blitar. Terlebih dahulu dijabarkan temuan penelitian pada dua lokasi penelitian tersebut. Dalam hal ini temuan penelitian akan disajikan berurutan, yaitu pertama studi kasus strategi pemasaran, kendala penyusunan strategi serta solusi dalam mengatasinya pada UNISBA Blitar selanjutnya studi kasus pada lokasi penelitian ke 2 yaitu di STIT Al Muslihuun Blitar.

1. Universitas Islam Balitar – Blitar

Dengan melakukan penelitian melalui pendekatan deskiptif kualitatif maka peneliti harus memaparkan, menjelaskan, menggambarkan data yang telah diperoleh oleh peneliti melalui wawancara mendalam yang dilakukan dengan para informan. Informan kunci pada UNISBA Blitar, terdapat 4 orang, yang tidak keberatan namanya disebutkan yaitu:

1) Rektor Universitas Islam Balitar (Drs. Soebiantoro, M.Si)
2) Wakil Rektor 1 (Dr. Supriono, S.Pd., M.Ed)
3) Kepala Bagian Akademik (Jeka Widiatmanta, SP., MM)
4) Kepala UPT Penerimaan Mahasiswa Baru (Dwi Ari Prasetyo, S.Pd)

A. Temuan Penelitian tentang Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di UNISBA sebagai Upaya Peningkatan Lembaga dalam Perspektif Ekonomi Islam

a) Strategi Bauran Produk

Universitas Islam Balitar memiliki 8 Fakultas dan 18 Program Studi. masing-masing Program Studi dipimpin oleh seorang Ketua

Program Studi yang mengkoordinasikan seluruh dosen di bawah kewenangannya. Banyaknya program studi membuat daya tarik tersendiri bagi para calon mahasiswa khusunya di lingkungan Blitar dan sekitarnya. Semua program studi yang ada telah terakreditasi. Tahun 2018 ini 4 program studi dilaksanakan akreditasi, dan 1 program studi yaitu PGSD dilaksanakan akreditasi pertama. Dalam menciptakan branding atau citra diri dari produk berupa program studi yang ada, UNISBA memiliki strategi tersendiri dalam pengelolaan perguruan tinggi. Seperti dituturkan oleh Bapak Dr. Supriono, S.Pd., M.Ed Wakil Rektor 1 UNISBA sebagai berikut:

> .....yang pertama.. kita lihat mulai dari 2012, yaitu masa konsolidasi ke 2. Pada saat itu kita melakukan report dengan melakukan reformasi. Yaitu pertama kali pencapaian akreditasi. Semua prodi terakreditsi waktu itu, namun masih 5 prodi terakreditasi B sedangkan yang lain masih C. kemudian tahun 2013 kita usulkan juga untuk akreditasi institusi, tepatnya tahun 2014. Yang kedua ada beberapa hal, yang pertama pencintraan dan banding. Dulu kita pernah mencita-citakan bahwa kampus itu sesuai dengan inspirasi yang dilakukan oleh *(alm)* rektor terdahulu. Secara simpel lulusannya itu bukan cari kerja tapi cari pekerjaan mencari mereka. Kemudian terjadilah ide dasar "kampus entrepreneurship". Branding tumbuh secara alami dan harus dilakukan studi kelayakan secara akademik. Dari situlah maka dilakukan tim khusus yang dibangun pada saat itu, kita membuat sebuah konsep dan sebuah branding, branding yang kita buat adalah UNISBA sebagai Entrepreneurial Univercity. Disanalah maka kita buat buku pedoman Entrepreneurial Univercity dan buku pedoman pendidikan kewirausahaan dan buku pedoman *student enterprise*. Jadi pertama strategi pertama yang penting adalah citra diri atau sekarang disebut sekarang adalah jati diri. Dari sisi citra diri yang paling penting adalah legitimasi dari pemerintah. jadi kredibilitas kita di mata publik dan pemerintah dimana kita universitas harus taat azas dan harus memiliki sistem yang baik dalam konteks penjaminan mutu yang dalam hal ini kita memakai BAN PT. Kemudian pembenahan administrasi, kita lakukan analisis dan perbaikan di bidang sistem utamanya di sistem BAK.

Dari hasil wawancara diatas, dalam hal menciptakan produk dan pengembangan produk. UNISBA sangat konsisten, Akreditasi baik program studi maupun institusi telah dilakukan. Dengan taat azaz dan sistem yang baik maka pencapaian akreditasi yang baik dapat dicapai. Selain itu UNSBA juga akan selalu melakukan pembenahan baik dalam penciptaan jati diri maupun administrasi. Lebih lanjut beliau menjelaskan mengenai pola kepemimpinan dalam mencetak peluang dan pengembangan jati diri dalam pengelolaan produk sebagai berikut:

> Orang mungkin sering tidak percaya atau susah mengikuti. Yang berkembang pada fase konsolidasi yang pertama sampai kita menumbuhkan jati diri sebagai entrepreneurial unvercity adalah Pola kepemimpinan entrepreneurial bukan pola kepemimpinan birokratif. Sehingga terkesan bahwa mencetak peluang dan pengembangan citra diri itu terlihat seperti tidak direncanakan tetapi bukan seperti itu, karena kita tidak memakai pendekatan manajemen by objektif tetapi pendekatan kita adalah pendekatan entrepreneurial, kita lebih fokuskan pada prioritas-prioritas utama dari peluang yang ada untuk bisa menumbuhkan citra diri yang baik. sehingga dalam konteks ini maka rutinitas administrasi itu sangat bergantung pada level administrator bukan pada level pimpinan. Sehingga seakan-akan program banyak kemudian kita kepontal-pontal tapi tidak begitu, memag itulah yang kita sebut dengan entreprenurial leadership/manajemen. Dari sisi strategi dalam konteks mencapai cita-cita itu dilakukanlah perubahan visi dimana visi itu masuk pada sebuah fenomena yang kita sebut dengan transformasional. Orang-orang yang mengikuti dengan baik tapi tidak merasa, mereka tidak dapat melihat bahwa sesungguhnya mereka bergerak cepat.

Dari wawancara diatas, UNISBA dalam pengelolaannya dengan menggunakan pendekatan entrepreneurial. Sehingga fokus yang dprioritaskan adalah dar peluang yang ada untuk menumbuhkan

citra diri yang baik. Dimana citra diri yang baik merupakan kunci utama dalam hal strategi pemasaran dalam bauran produk.

UNISBA memiliki banyak program studi walaupun lokasi kampus masih terbatas. Hal ini dikarenakan persyaratan oleh pemerintah bahwasanya Perguruan Tinggi memiliki minimal 10 Program Studi. UNISBA juga terus menambah jumlah program studi yang memiliki minat banyak di masyarakat. Hal tersebut diungkapkan dengan hasil wawancara dengan Jeka Widiatmanta, SP., MM Kepala Bagian Akademik UNISBA sebagai berikut:

> Perguruan tinggi minimal memiliki 10 Program studi. Dulu awal pendirian program studi yang ada ada juga saran dari dikti. Meskipun gedung belum mencukupi, namun penambahan prodi dimaksudkan karena membaca permintaan atau peminat yang banyak dari masyarakat misalnya Ekonomi, TI dan PGSD. Seperti sekarang ini, mahasiswa banyak. Gedung belum mencukupi akhirnya menyewa di 2 tempat, jalan tanjung Untuk Fakultas SOSPOL dan SMK Ismangil untuk Fakultas Ekonomi.

Dukungan data untuk program studi yang ada di UNISBA diperoleh dari kepala bagian kepegawaian, dokumentasi tersebut sebagai berikut:

Tabel 4.3

Status akreditasi Program Studi di UNISBA

No	Program Studi	SK dan Tanggal Akreditasi	SK dan Tanggal Ijin Prodi	Status
1	2	3	4	5
1	**Fakultas Teknik**			
	(1) Teknik Sipil	3034/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 12-7-2017 s/d 2021-12-20	SK: 6240/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi “C”

	(2) Teknik Elektro	3240/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 12 Juli 2017 – 2021-12-27	SK: 6239/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
2	**Fakultas Pertanian**			
	(1) Agroteknologi	217/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/X/2013 26-10-2013 s/d 26-10-2018	SK: 6247/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "C"
	(2) Agribisnis	3241/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 2016-12-27s/d 2021-12-27	SK: 6241/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
3	**Fakultas Peternakan**			
	(1) Ilmu Ternak	3417/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2017 2017-01-10s/d 2022-01-10	SK: 6248/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
4	**Fakultas Teknologi Informasi**			
	(1) Teknik Informatika	0198/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2017 2017-01-10s/d 2022-01-10	SK: 2147/D/T/2011 Tgl: 11-7-2011	Aktif Terakreditasi "B"
	(2) Sistem Komputer	257/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XII/2013 26-12-2013 s/d 26-12-2018	SK: 6838/D/T/K-VII/2011 Tgl: 29-4-2011	Aktif Terakreditasi "C"
5	**Fakultas SOSPOL**			
	(1) Ilmu Administrasi Niaga	3077/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 20-12-2016 s/d 20-12-2020	SK: 7511/D/T/K-VII/2011 Tgl: 23-6-2011	Aktif Terakreditasi "B"
	(2) Ilmu Administrasi Negara	003/SK/BAN-PT/Akred/SI/2014 09-01-2014 s/d 09-01-2019	SK: 7511/D/T/K-VII/2011 Tgl: 23-6-2011	Aktif Terakreditasi "B" Aktif
	(3) Sosiologi	192/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/IX/2013 21-9-2013 s/d 21-9-2018	SK: 6251/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4--2011	Terakreditasi "C"
	(4) Ilmu Komunikasi	3242/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 2016-12-27 s/d 2021-12-27	SK: 6252/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4--2011	Aktif Terakreditasi "B"
6	**Fakultas Ekonomi**			
	(1) Manajemen	3243/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016	SK: 6250/D/T/K-VII/2011	Aktif Terakreditasi

		2016-12-27s/d 2021-12-27	Tgl: 6-4--2011	"B"
	(2) Akuntansi	0199/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2017 2017-01-10 s/d 2022-01-10	SK: 6293/D/T/-VII/2011 Tgl: 11-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
7	**Fakultas Hukum**			
	(1) Ilmu Hukum	3321/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 2016-12-27 s/d 2021-12-27	SK: 6253/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
8	**Fakultas Ilmu Keguruan dan Ilmu Kependidikan**			
	(1) Pendidikan Biologi	0454/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2017 2017-01-26 s/d 2022-01-26	SK: 6254/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
	(2) Pendidikan Pkn	3320/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2016 2016-12-27 s/d 2021-12-27	SK: 7514/D/TR/K-VII/2011 Tgl: 23-6-2011	Aktif Terakreditasi "B"
	(3) Pendidikan Bahasa Inggris	030/BAN-PT/Ak-XV/S1/I/2013 13-1-2013 s/d 13-1-2018	SK: 6255/D/T/K-VII/2011 Tgl: 6-4-2011	Aktif Terakreditasi "B"
	(4) PGSD	-		Visitasi Tahun 2018

Sumber: UNISBA Blitar

Sedangkan untuk lembaga universitas, UNISBA telah terakreditasi pada tahun 2014. SK nomor 333/SK/BAN/PT/akred/VIII/2014. Dengan mendapatka nilai "C". pada tahun 2018 ini proses re akreditasi institusi dilakukan dengan melakukan berbagai upaya perbaikan sebagai upaya mendapatkan nilai akreditasi institusi menjadi "B".

Dari semua program studi di UNISBA diatas, akan mencetak tenaga ahli sesuai bidangnya baik sebagai peneliti, tenaga pendidik, pendidik, pendamping, pemimpin bahkan evaluator kebijakan yang

ada. Seperti dituturkan oleh salah satu ketua program studi sosiologi Novi Catur Muspika, S.Pd., M.Si sebagai berikut:

> Program Studi Sosiologi Unisba Blitar dimaksudkan untuk mempersiapkan sosiolog, tenaga peneliti dan analis sosial hingga tenaga pendidik, pendamping dan pemimpin komunitas serta pelaksana dan evaluator kebijakan sosial. Kami akan cetak praktisi dan ilmuwan sosial yang yang akan ambil peranan dalam pengembangan ilmu pengetahuan sekaligus mampu merumuskan solusi-solusi yang kreatif terhadap aneka problem sosial di tengah masyarakat.

Sedangkan penyelenggaraan perkuliahan dilakukan dengan 2 waktu pelaksanaan. Untuk kelas reguler dilaksanakan setiap hari senin sampai dengan jumat jam dimulai jam 08.00 pagi sampai dengan jam 16.00 WIB. Sementara kelas karyawan dilaksanakan senin sampai dengan jumat pada malam hari malam.

Seperti diungkapkan oleh Jeka Widiatmanta, SP., MM Kepala Bagian Akademik sebagai berikut:

> Perkuliahan kelas karyawan ditujukan untuk mahasiswa yang menginginkan kuliah sambil bekerja. Dengan tetap mengikuti peraturan dan standard pendidikan yang berlaku. Perkuliahan untuk kelas karyawan dilaksanakan setiap hari pada malam hari dimulai pukul 18.00 s/d 20.00 WIB. Awalnya perkuliahan dilaksanakan setiap hari minggu, namun seiring waktu sesuai peraturan Dikti bahwasanya hari sabtu dan minggu dilarang adanya penyelenggaraan perkuliahan, untuk itu mulai tahun 2016 perkuliahan kelas karyawan dilaksanakan pada malam hari. Sehingga mahasiswa yang bekerja tetap dapat mengikuti perkuliahan.

b) Strategi Bauran Harga

Dalam hal pemasaran jasa, harga merupakan faktor yang paling penting. Tinggi rendahnya harga akan berdampak pada pengembangan lembaga pendidikan. Namun, dalam penetapannya tetap

mempertimbangkan kemampuan penduduk. dalam penentuan harga dalam islam, dilarang menentukan harga yang berlebihan, diskriminasi penentuan harga yang berakibat pada ketidakadilan dan penipuan dalam penentuan harga. Di UNISBA penentuan biaya perkuliahan dilakukan penuh pertimbangan supaya harga yang ditetapkan terjangkau oleh masyarakat dan dengan musyawarah antar pimpnan. Seperti diungkapkan oleh Rektor Universitas Islam Balitar, Drs. Soebiantoro, M.Si sebagai berikut:

> Mengingat kemampuan penduduk, pada saatnya kalau kita mampu untuk mengambil mahasiswa dari luar daerah mungkin kita mampu meningkatkan SPP nya. Tetapi kita masih mampu di sekitar Rp. 2.000.000. Penentuan biaya SPP tersebut dengan berunding bersama rektor jajarannya senat dan yayasan. Itu hanya untuk biaya pendidikan. Kemudian untuk prasarana dari DPP kita sekitar Rp 3.500.000 per mahasiswa. Kita yakinkan pada mereka bahwa biaya selama mereka kuliah tidak akan mengalami perubahan.

Biaya pendidikan yang ditetapkan UNISBA sangat terjangkau dan berkualitas dengan program-program perkuliahan berbiaya terjangkau serta pengaturan perkuliahan yang memungkinkan semua mahasiswa yang memiliki keterbatasan ekonomi dan mahasiswa yang telah bekerja dapat mengikuti perkuliahan secara reguler tanpa meninggalkan pekerjannya. Dengan biaya pendidikan yang terjangkau dan waktu pembelajaran yang tidak mengorbankan pekerjaannya dengan tetap mengikuti peraturan dan perundangan pengelolaan perguruan tinggi yang bermutu. Hal ini senada dengan apa yang diungkapkan oleh Bapak Dr. Supriono, M.Ed Wakil Rektor 1 sebagai berikut.

> Karena kita memakai pendekatan entrepreneurial, pendekatan kewirausahaan, maka kita melihat situasi dimana, bagaimana mahasiswa itu bisa masuk disini secara baik dan menjangkau biaya yang ada. Yang ke dua bagaimana pelayanan kita tingkatkan secara kreatif dan efektif. Sehingga penetapan biaya kita tetapkan berdasarkan (1) kondisi sosial ekonomi masyarakat yang kita layani. (2) situasi perguruan tinggi lain. (3) kemampuan, atau dalam pemasaran adalah daya beli lebih banyak pada masyarakat atau daya dukung dari keluarga anak-anak mereka untuk kuliah di sini. Sehingga kita tetapkan biaya perkuliahan itu dengan menggunakan perhitungan entrepreneurial karena pada sekian kelas itu bisa running, kita tentukan SPP dan DPP untuk bisa digunakan untuk sarana dan prasarana supaya mahasiswa bisa melaksanakan perkuliahan dengan baik. Oleh sebab itu jika dibandingkan dengan perguruan tinggi lain sangat terjangkau. Sementara untuk KPT, sebuah konsultan perguruan tinggi yang bekerjasama dengan kita untuk melakukan pemasaran dan pengelolaan mahasiswa baru. Mahasiswa yang direkrut adalam mahasiswa yang belajarnya tidak bisa pagi hari karena mereka bekerja. Dan itupun kita harus mengikuti permeristek dikti yang sekarang itu diatur dalam no 44 tahun 2015, sehingga perkuliahan sebearnya perkuliahan paralel yang sesunggyuhnya dari segi bobot dan jumlah sama dengan kuliah di pagi hari. Namun untuk biaya eda karena (1) lebih kepada bagaimana mempimpin supaya dosen bisa mengajar dengan baik karena harus datang mengajar di malam hari (2) karena kita bekerjasama dengan KPT sehingga mereka juga menentukan besarnya SPP. Itu juga salah satu strategi kita untuk memperbanyak akses pada masyarakat.

Selain dilaksanakannya kebijakan penguatan keterampilan kewirausahaan melalui pendidikan kewirausahaan dalam kerangka kebijakan *entrepreneurial univercity*. Universitas Islam Balitar juga memberikan berbagai jenis beasiswa bagi mahasiswa yang kurang mampu secara finansial tetapi mempunyai kemampuan akademis yang tinggi yang tertuang dalam Surat Keputusan Rektor Nomor 019/1/UNISBA.1/I/2014 tentang beasiswa**.**

Untuk penetapan SPP dan DPP terdapat perbedaan antara kelas reguler dengan kelas karyawan. Namun untuk kelas karyawan, biaya

ditetapkan lebih tinggi dibandingkan dengan kelas reguler. Berikut disajikan rincian SPP dan DPP di UNISBA:

Tabel 4.4
Rincian Biaya SPP
Kelas Reguler

No	Fakultas	Program studi	SPP
1	Teknik	Teknik Sipil	Rp. 1.900.000
		Teknik Elektro	Rp. 1.900.000
2	Pertanian	Agribisnis	Rp. 1.900.000
		Agroteknologi	Rp. 1.900.000
3	Peternakan	Ilmu Ternak	Rp. 1.900.000
4	Ekonomi	Akuntansi	Rp. 1.900.000
		Manajemen	Rp. 1.900.000
5	Ilmu Sosial dan Politik	Ilmu Administrasi Negara	Rp. 1.900.000
		Ilmu Administrasi Negara	Rp. 1.900.000
		Sosiologi	Rp. 1.900.000
		Ilmu Komunikasi	Rp. 1.900.000
6	Teknologi Informasi	Teknik Informatika	Rp. 2.100.000
		Sistem Komputer	Rp. 2.100.000
7	Hukum	Ilmu Hukum	Rp. 1.900.000
8	Keguruan dan Ilmu Pendidikan	Pendidikan PKn	Rp. 1.900.000
		Pendidikan Bahasa Inggris	Rp. 1.900.000
		Pendidikan Biologi	Rp. 1.900.000
		PGSD	Rp. 1.900.000

Sumber: PMB-UNISBA tahun 2018

Dari rincian biaya diatas, hanya untuk fakultas Teknologi Informasi yang memiliki SPP lebih tinggi dibandingkan dengan fakultas lain. Fakultas TI yang terdiri dari 2 program studi yaitu Teknik Informatika dan Sistem Komputer ditetapkan SPP sebesar Rp. 2.100.000 sedangkan untuk fakultas lain selain Teknologi Informasi hanya sebesar Rp. 1.900.000. sedangkan untuk DPP atau Uang gedung

untuk semua fakultas dan program studi sama yaitu Rp. 3.500.000. biaya DPP bisa diangsur selama 4x dalam 2 tahun.

Hal ini diungkapkan dengan hasil wawancara dengan Kepala Unit Penerimaan Mahasiswa Baru Dwi Ari Prasetyo, S.Pd sebagai berikut.

> Biaya pendidikan untuk fakultas Teknologi memang ditetapkan lebih tinggi mbak... karena untuk kegiatan perkuliahan sendiri program studi ini memiliki biaya yang tinggi. Misalkan pengadaan laboratoirum komputer, segala peralatan dan perawatanya juga membutuhkan biaya yang banyak. Karena biaya untuk 4 tahun ke depan sampai mahasiswa lulus tidak ada perubahan. Dan tidak ada biaya tambahan selain SPP dan DPP, maka ditetapkan lebih tinggi dari fakultas yang lain.

Tabel 4.5
Rincian Biaya SPP mahasiswa dari SMU sederajat
Kelas Karyawan

Angsuran	**Dari SMU sederajat/ pindahan ke S-1**				
Bulan ke	**35x**	**24x**	**12x**	**4x**	**1x**
1	100	150	300	900	3.600
2	100	150	300	900	
3	100	150	300	900	
4	100	150	300	900	
5	100	150	300		
6	100	150	300		
7	100	150	300		
8	100	150	300		
9	100	150	300		
10	100	150	300		
11	100	150	300		
12	100	150	300		
13	100	150			
14	100	150			
15	100	150			
16	100	150			
17	100	150			
18	100	150			
19	100	150			
20	100	150			
21-36	100				
36	100				

Sumber: PMB-UNISBA tahun 2018

Sedangkan untuk mahasiswa transfer dari D3 atau Poltek ke S-1 untuk angsuran DPP sebagai berikut:

Tabel 4.6
Rincian Biaya SPP mahasiswa transfer dari D3 atau Poltek
Kelas Karyawan

Angsuran	**D3/Poltek/Sederajat ke S-1**			
Bulan ke	**18x**	**12x**	**4x**	**1x**
1	200	300	900	3.600
2	200	300	900	
3	200	300	900	
4	200	300	900	
5	200	300		
6	200	300		
7	200	300		
8	200	300		
9	200	300		
10	200	300		
11	200	300		
12	200	300		
13	200			
14	200			
15	200			
16	200			
17	200			
18	200			

Sumber: PMB-UNISBA tahun 2018

Sedangkan untuk angsuran SPP adalah sebagai berikut:

Tabel 4.7
Angsuran Biaya SPP
Kelas Karyawan

SPP					
Angsuan	**Dalam rupiah**				
Bulan Ke	6x	5x	4x	3x	1x
1	425	510	638	850	2.550
2	425	510	638	850	
3	425	510	638	850	
4	425	510	638		
5	425	510			
6	425				

Sumber: PMB-UNISBA tahun 2018

Dari Tabel tersebut terlihat bahwa, biaya SPP dan DPP untuk kelas karyawan ditetapkan lebih tinggi dan sama pada semua fakultas yaitu Rp. 2.550.000 dan DPP Rp. 3.600.000. pembiayaan untuk DPP dapat dilakukan per bulan 36x, 24x, 12x, 4x, atau 1x sesuai kemampuan masing-masing mahasiswa. Sedangkan SPP dapat diangsung selama 6x, 5x, 4x, 3x, atau 1x sesuai kemampuan mahasiswa.

Selain biaya SPP dan DPP, UNISBA juga memberikan berbagai macam beasiswa. Yang menarik adalah Beasiswa Quran yang terhimpun dalam Baitul Mal Quraniyyah UNISBA. Dan ini berasal dari donasi bapak dan ibu dosen serta karyawan UNISBA yang dikumpulkan setiap bulan dan dipergunakan untuk beasiswa mahasiswa penghafal Al Quran dan kegiatan Rutinan Tilawah. Berikut kutipan saldo tahun 2018.

Tabel 4.8
Laporan Dana Donasi
Baitul Mal Quraniyyah UNISBA
Tahun 2018

No	Bulan	Ketarangan	Debet	Kredit	Saldo
1		Saldo tahun 2017			7. 510.000
2	Fabruari	Donasi	760.000		8.270.000
3	Maret	Donasi	425.000		8.695.000
4	April	Donasi	650.000		9.345.000
5	Mei	Donasi	350.000		9.695.000
		Beasiswa Quran		600.000	9.095.000
		Rutinan Tilawah		750.000	8.345.000
Saldo Akhir					**8.345.000**

Sumber: Bendahara Donasi Baitul Mal Quraniyyah UNISBA Tahun 2018

Sebagai wujud pelaksanaan keterbukaan dalam bidang keuangan UNISBA Blitar menerapkan pelaporan keuangan setiap semester dan tahunan. Selain itu UNISBA Blitar melakukan audit eksternal oleh akuntan publik. Hasil laporan semester atau tahunan dilaporkan secara terbuka kepada seluruh stakholder internal.

c) Strategi Bauran Tempat

Pada masa Rosululloh, yang didefinikan sebagai tempat untuk melakukan transaksi bisnis adalah pasar. Pasar merupakan satu satunya media untuk melakukan pertukaran dan menjalin silaturahmi antar sesama pedagang termasuk misi berdagang Rosululloh SAW. Dalam hal pemasaran jasa, tempat diwujudkan dalam bentuk tempat yang akan mempertemukan calon mahasiswa dengan Universitas Islam Balitar. Dalam strategi promosi, UNISBA menggunakan tidak hanya duduk dan menunggu bola. Namun menjemput bola. Berbagai kegiatan sosialisasi pendaftaran di SMA sederajad di lingkungan wilayah Blitar dapat menjadi tempat bagi calon mahasiswa yang ingin mendaftar. Bahkan tidak hanya itu, calon pendaftar dapat mendaftar secara online melalui http://pmb,unisbablitar.ac.id.. Lebih jelas disampaikan oleh Kepala Unit Penerimaan Mahasiswa Baru, Dwi Ari Prasetyo, S.Pdsebagai berikut:

Untuk lokasi pendaftaran, unisba menyediakan 2 ruangan. Satu ruangan untuk pendaftaran kelas reguler. Dan 2 ruangan untuk pendaftaran kelas karyawan. Selain calon mahasiswa melakukan pedaftaran di lokasi kampus. Mahasiswa juga dapat mendaftarkan di sekolah masing-masing melalui guru BP. Kami menerapkan jasa fee 100 ribu untuk orang yang merekomendasikan untuk mendaftarakan di UNISBA. Fee ini berlaku untuk semuanya baik mahasiswa,

dosen, karyawan atau masyarakat umum. Dan mulai tahun 2015 kita buat website untuk pendaftaran online bagi calon mahasiswa yang berada di luar kota. Langkah ini sangat efektif untuk menjaring calon mahasiswa. Biaya pendaftaran 150 ribu, 100 untuk orang yang merekomendasikan. Dan 50 ribu masuk ke lembaga. Sedangkan untuk pendaftaran online, pendaftaran cukup 50 ribu saja. Ini berlaku secara umum guna menarik minat calon mahasiswa. Tidak ada tambahan biaya lain bagi yang mendaftarkan di luar kampus.

Jika dilihat dari segi geografis, UNISBA memiliki lokasi yang sangat strategis. Letak kampus berada di wilayah kota blitar. Yaitu di Jalan Majapahit No 4. Dekat dengan pusat perkotaan. Keuntungan dari lokasi tersebut juga diperoleh kemudahan akses menuju lokasi kampus. Juga kemudahan dalam hal akses teknologi. Sedangkan untuk tempat ibadah / mushola juga tersedia memadai untuk melakukan kegiatan-kegiatan keagamaan dan lainnya.

Seperti diungkapkan oleh bapak Hery Suprayitno, MM Wakil Rektor 4. Sebagai berikut:

> Mudah sekali menjangkau kampus, sebelah barat kampus kan jalan utama, jalur bis lintas kota lintas provinsi. Jadi mahasiswa berasal dari wilayah manapun mudah menuju kampus. Wifi juga sinyalnya bagus karena unisba posisinya dekat pusat kota. Kalau tempat ibadah, dulu sebelum dibangun gedung baru punya mushola sendiri. Pas pembangunan ruang perkuliahan sementara terpaksa digusur sementara. Tapi tetap diberi ruang khusus untuk mushola di kampus untuk kegiatan sholat wajib berjamaah, Dzikir, sholawatan dan tadarus. Nanti rencananya jika gedung perkuliahan baru jadi, akan dibangun mushola lagi.

d) Strategi Bauran Promosi

Dalam hal bauran promosi, khususnya untuk menunjang kegiatan penerimaan mahasisa baru, promosi, dan pemasaran Perguruan Tinggi, Universitas Islam Balitar didukung oleh Unit Pelaksana Teknis

Penerimaan Mahasiswa Baru, Promosi, dan Pemasaran yang dipimpin oleh Kepala Unit.

Untuk menambah kuantitas dan kualitas promosi, Universitas Islam Balitar bekerjasama dengan Konsultan Perguruan Tinggi (KPT) dalam hal mempromosikan dan penyelenggaraan kelas karyawan. Hal inilah yang menjadikan kuantitas mahasiswa di UNISBA mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Seperti diungkapkan oleh Kepala Unit Penerimaan Mahasiswa Baru Dwi Ari Prasetyo, S.Pdsebagai berikut:

Kelas karyawan di UNISBA memberikan peluang kepada calon mahasiswa yang sudah bekerja, namun menginginkan tetap kuliah. Meskipun biaya lebih tinggi dibanding dengan reguler, peminat untuk kelas karyawan sangat banyak bahkan banyak dari calon mahasiswa yang berasal dari luar kota Blitar.

Sedangkan untuk frekuensi publikasi yang dilakukan oleh UNISBA dalam strategi pemasaran. Lembaga menggunakan berbagai media antara lain watshaap, facebook, radio, televisi, pemasangan benner dan pamflet. Bahkan setiap program studi melakukan promosi sendiri dengan berbagai media dan pembuatan brosur. Masing masing program studi memiliki cara tersendiri untuk menjaring mahasiswa untuk mendaftar di program studinya. Seperti diungkapkan oleh Seperti diungkapkan oleh Dr. Supriono, M.Ed Wakil rektor 4, sebagai berikut:

Promosi banyak hal yang dilakukan (1) kita pakai tele marketing, selain pakai websaite. (2) memakai istilahnya multikonection marketing, misalnya seorang mahasiswa memberitakan kepada calon mahasiswa lain, dosen memberitahukan kepada calon mahasiswa lain dst yang kita sebut sebagai multi efek marketing . (3) kita juga melakukan pemasaran dengan memperkenalkan jati diri UNISBA kita

melakukan kerjasama dengan pondok pesantren, dengan UKM, UMKM , pemerintah daerah, sekolah dan selain itu kita melakukan kegiatan kegiatan di kampus yang melibatkan guru dan siswa. Selain promosi yang dilakukan unit penerimaan mahasiswa baru. Untuk memaksimalkan promosi, masing-masing prodi sekarang juga membuat promosi sendiri. Ada yang membuat film profil program studi, brosur, pamflet dan disebarkan di berbagai media masa. Ini dilakukan tiap prodi untuk bersaing ketat menarik calon mahasiswa masuk pada program studinya. Kemarin FKIP juga membuat acara sendra tari yang diikuti oleh perwakilan tiap SMA/MA/SMK yang ada di Blitar. Itu juga dapat menjadikan sebuah ajang promosi unisba.

e) Strategi Bauran Manusia

Dalam hal strategi bauran manusia, Universitas Islam Balitar menerbitkan Buku pedoman tentang Tata Pamong untuk memastikan pelaksanaan organisasi dan sistem tata pamong yang baik (*good governance)* yang dapat mencerminkan kredibilitas, transparansi, akuntabilitas, tanggungjawab, dan keadilan. Pelaksanaanya didukung oleh Buku Pedoman Pelaksanaan Tata Pamong Universitas Islam Balitar. Buku pedoman tersebut disusun berdasarkan Statuta Universitas Islam Balitar dan SK Rektor No013/1/UNISBA.1/I/2014 tentang pedoman tata pamong Universitas Islam Balitar.

Untuk menunjang pelaksanaan kegiatan belajar dan mengajar, Universitas Islam Balitar didukung oleh *satuan-satuan pelaksana administrasi* yang menyelenggarakan pelayanan teknis dan administratif yang terdiri dari Biro Administrasi Akademik dan Sistem Informasi, Biro Administrasi Umum dan Keuangan yang meliputi administrasi perencanaan, administrasi sarana dan prasarana, dan administrasi keuangan, Biro Kemahasiswaan dan Alumni, dan Biro perencanaan kerja sama dan hubungan masyarakat.

Lembaga-lembaga yang berperan dalam tata pamong antara lain:

1) Pimpinan Universitas, yaitu Rektor dan *Management executive team*, yaitu Wakil Rektor I, Wakil Rektor II, Wakil Rektor III, dan Wakil Rektor IV
2) Badan Penjaminan Mutu (BPM)
3) Badan Pengawas Perguruan Tinggi yang dibentuk Yayasan BCAB
4) Senat Universitas sebagai badan normatif tertinggi.
5) Dewan Pertimbangan yang dibentuk oleh Yayasan BCAB
6) Pelaksana Akademik, yaitu Fakultas/Pengelola Prodi, dan Program Studi.
7) Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
8) Unsur penunjang, yaitu Unit Pengelola Teknis (UPT) Perpustakaan, UPT Laboratorium laboratorium
9) Pelaksana administrasi, yaitu Bidang Administrasi Akademik, dan Sistem Informasi, Bidang Administrasi Umum, Bidang Perencanaan Anggaran dan Keuangan, dan Bidang Kemahasiswaan serta alumni, Wakil Rektor 4 Bidang Kerja sama dan Hubungan Masyarakat.
10) Badan Perencanaan dan Pengembangan Tri Dharma Perguruan Tinggi

Selanjutnya terkait dengan bauran manusia di UNISBA beberapa informasi diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Dra.

Bina Andari, MM .Kepala Bagian Kepegawaian UNISBA sebagai berikut:

> Kemampuan dosen mengajar sangat baik, meskipun beberapa dosen tidak memiliki ijasah yang linear dengan homebased yang mereka tempati. Tapi sejauh ini tidak ada keluhan, artinya kegiatan perkuliahan tidak ada kendala. Selain itu fasilitas sekarang juga sudah cukup baik, dengan adanya proyektor atau layar led di kelas perkulaiah menjadi mudah. Untuk mendapatkan materi perkuliahan selain perpustakaan juga ada kases internet yang lancar. Sampai saat ini juga sudah banyak dosen yang mengikuti pekerti dan AA. Dulu kampus melaksanakan sendiri. Tapi untuk saat ini dosen-dosen yang memiliki mengikuti pekerti ikut di lembaga lain yang menyelenggarakan.

Lebih lanjut mengenai kehadiran dosen di kelas juga sudah memenuhi syarat. Seperti diungkapkan oleh Jeka Widiatmanta, SP., MM..

> Pertemuan per matakuliah dalam satu semester harus wajib 16x pertemuan. Itu termasuk 1x UTS dan 1x UAS. Dosen juga wajib membuat RPS dan RPPS sebelum mengajar untuk melengkapi perangkat perkuliahan. UTS dan UAS dilaksanakan sesuai kalender akademik. Kalau ada kendala saat jadwal mengajar dapat diganti di jam atau hari lain asal ada kelasnya. Karena keterbatasan kelas, kalau bisa jadwal yang sudah ada ya harus dipatuhi agar target perkuliahan bisa selesai.

Sedangkan kemampuan dosen dalam penelitian juga semakin meningkat. Hal ini juga dikarenakan penelitian juga merupakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang harus dipenuhi. Apabila dosen akan mengajukan jabatan fungsional ataupun sertifikasi dosen. Penelitian mutlak dilakukan. Seperti diungkapkan oleh Dr. Supriono, M.Ed sebagai berikut:

> Dosen itu kita juga harus melihat situasi dan kebutuhan kita per program studi adalah 6 dosen. Tentunya sekarang perlunya review yang mendalam. Sejak tahun 2012 naik tahun 2014. Sekarang ada 16 orang yang sertfikasi dosen dan sekarang akan

bertambah lagi 2 orang yang masuk mengajukan jabfa. kita juga melakukan pengembangan keprofesionalan berkelanjutan dalam kampus dengan pengikutsertakan pekerti dan AA. Mendatangkan para profesor seperti Prof. Achmadi, Prof Tegoeh dan mendatangkan profesor dari Malaysia. saat ini lebih tertata lagi karena pembinaan dosen dianalisis berdasarkan kebutuhan kompetensinya atau kualitasnya, sehingga dosen kita beri kesempatan untuk melakukan pelatihan di luar. Perkembangannya cukup pesat. Bagi orang yang tidak bisa melihat memang tidak terlihat, hal tersebut merupakan kombinasi bagi para dosen untuk berkembang. Hal tersebut yang kita sebut program pengembangan berkelanjutan. Sisi lain tidak berupa pelatihan tetapi berupa mentoring dan coaching. Yang dilakukan dekan maupun prodi. Perkembangan di hampir semua fakultas berkembang pesat. Karena Setiap hari mereka melakukan pembinaan langsung maupun tidak langsung, komunikasi, monitoring, rapat-rapat dosen, kegiatan non formal pertemuan rutin setiap hari rabu pada saat rabu pertama. Melakukan diskusi seminar akademik diatara para dosen dan mahasiswa. pemberikan penalaran pada mahasiswa.
Perkembangan pengelolaan dari sisi penelitian cukup pesat, kita telah memiliki Kita memiliki 12 jurnal yang sekarang udah terdindeks DOI, google schooler itu nanti kita tingkatkan lbih cepat lagi sampai saatnya kita dapat terakreditasi dan bisa mendapatakan index discoopus. Diantara dosen-dosen sudah ada yang menjadi editor jurnal internasional.

f) Strategi Bauran Proses

Untuk bauran proses, dalam mengelola perguruan tinggi dan perkuliahan. Penjaminan mutu merupakan hal yang sangat penting untuk menjaga kredibilitas lembaga UNISBA di masyarakat. Perguruan tinggi harus taat azaz dan mematuhi semua peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah. hal ini sangat penting agan ke depan perguruan tinggi bisa terus maju dan berjaya. Berikut dijelaskan oleh Dr. Supriono, M.Ed Wakil Rektor 2 menuturkan sebagai berikut:

Pembaharuan penjaminan mutu berdasarkan permenristek dikti no 44 tanun 2015. Dari penjaminan mutu tersebut situ kita sebut dengan kebijakan mutu, dari situ kita bikin pedoman manual mutu. Kita turunkan menjadi manual prosedur. Kemudian kita turunkan menjadi instruksi kerja dan dokumen dokumen instrumen yang

> lainnya. Saat ini instrumen di setiap fakultas ada. Saat ini kita perbaharui sesuai peraturan pemerintah sebagai kataatan kita terhadap azas penyelenggaraan perguruan tinggi.

Lebih lanjut Drs. Soebiantoro, M.Si, Rektor UNISBA juga menambahkan

> Mutu dosen juga harus bagus, mereka harus mampu mentransformasikan ilmunya sehingga menghasilkan kompetensi lulusan yang tinggi.

Kemudian dalam proses pekerjaan dan perkuliahan selalu menteladani sifat Rosululoh SAW sebagaimana dituturkan oleh Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar.[1]

> Universitas Islam Balitar membudayakan pesantren di kampus. Maksunya disini bukan mendirikan pesantren, tetapi membudayakan nilai-nilai pesantren dalam segala kegiatan di kampus seperti:
> 1) Sholawat dan Dzikir setiap hari jum'at pagi jam 07.00 sd 08.00 dengan mengundang Gus lubbi dan grup sholawatnya dari pondok kauman Blitar.
> 2) Mahasiswa muslim dihimbau untuk mengenakan pakaian muslim.
> 3) Tadarus Al Qur'an sebelum sholat dhuhur
> 4) Memnjalin hubungan baik / ramah tamah antar penghuni kampus (pejabat struktural, dosen, karyawan dan mahasiswa)
> 5) Menjaga kebersihan / hidup sehat.
> 6) Meneladani sifat Rosululloh SAW di setiap kegiatan di kampus
> 7) Dosen sebagai teladan sifat-sifat yang baik

Selanjutnya, untuk memudahkan dalam proses pelayanan dan akademik Universitas Islam Balitar.

[1] Wawancara dengan Rektor UNISBA, Kamis, 24 Mei 2018 Jam 14.00 WIB

Tabel. 4. 9
Sistem Informasi dan Alamat Web

No	Sistem Informasi	Alamat web
1	Website company profile unisba	http://unisbablitar.ac.id.
2	Elearning moddle	http://elearning,unisbablitar.ac.id.
3	Portal Jurnal lokal	http://jurnal,unisbablitar.ac.id.
4	Jurnal	http://jurnal.unisbablitar.org
5	Pendaftaran mahasiswa baru online	http://pmb,unisbablitar.ac.id.
6	Pendaftaran wisuda online	http://siuda,unisbablitar.ac.id.
7	ELCC	http://elcc,unisbablitar.ac.id.
8	CCTV online	http://36.66.216.186.8000.
9	Sistem informasi penilaian kinerja dosen	http://sipkd,unisbablitar.org.
10	Open jurnal sistem	http://unisbablitar.ejournal. Web.id.
11	**Website fakultas Hukum**	
	Alamat web	http://fh.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.fh.unisbablitar.org.
12	**Website fakultas Pertanian**	
	Alamat web	http://fp.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.fp.unisbablitar.org.
13	**Website fakultas Teknologi Informasi**	
	Alamat web	http://fti.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.fti.unisbablitar.org.
14	**Website fakultas Teknik**	
	Alamat web	http://teknik.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.teknik.unisbablitar.org.
15	**Website fakultas Peternakan**	
	Alamat web	http://fpt.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.fpt.unisbablitar.org.
16	**Website fakultas Ilmu social dan ilmu politik**	
	Alamat web	http://sospol.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.sospol.unisbablitar.org.
17	**Website fakultas ekonomi**	
	Alamat web	http://ekonomi.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.ekonomi.unisbablitar.o

		rg
18	**Website fakultas keguruan dan ilmu pendidikan**	
	Alamat web	http://fkip.unisbablitar.org.
	Alamat web admin	http://admin.fkip.unisbablitar.org.
19	Lowongan pekerjaan	http://job.unisbablitar.ac.id
20	Unisba mart	http://mart.unisbablitar.org
21	Web Alumni	http://alumni.unisbablitar.ac.id
22	Web mail	http://email.unisbablitar.ac.id
22	Library	http://library.unisbablitar.ac.id
23	Web *Stakeholder* dan pengguna lulusan	http://stakeholder.unisbablitar.ac.id

Sumber: Universitas Islam Balitar-Blitar

g) Strategi Bauran Bukti Fisik

Bukti fisik merupakan salah satu parameter dalam bauran pemasaran. Dalam pemasaran syariah, fasiltas eksterior dan interior harus mencerminkan nuansa Islam. Di perguruan tinggi khusunya perguruan tinggi Islam, wajib memiliki mushola atau tempat beribadah tersendiri. Dalam bulan ramadhan, kantin juga tidak boleh berjualan. Kegiatan-kegiatan keagamaan juga dilakukan untuk mencerminkan nilai-nilai pesantren.

Kegiatan keagamaan di UNISBA dilakukan di Mushola setiap hari pelaksanaan Jama'ah sholat wajib, kegiatan /dzikir dan Sholawat, dan tadarus Alquran. Untuk bukti fisik lain, Gedung kampus memiliki daya tarik tersendiri. Bahkan seperti diungkapkan pada wawancara dengan Hery Suprayitno, SP., MM sebagai berikut:

Gedung memiliki daya tarik sendiri bagi calon mahasiswa, selain lokasi yang strategis, pembangunan yang terus berlangsung dapat meyakinkan calon mahasiswa bahwa kampus terus berkembang dan menarik mereka untuk menjadi bagian dari keluarga besar UNISBA. Selain itu ruang kuliah juga sangat nyaman dengan dilengkapi LCDatau LED pada tiap kelas. Lokasi juga dekat dengan sawah jadi jauh dari kebisingan. Di seluruh pojok kampus juga dilengkapi dengan

wifi gratis bagi semua civitas akademika. Asalkan mendaftar pada bagian IT untuk pasword dan username nya, kalau mahasiswa dengan menunjukkan kartu mahasiswa.

Untuk sanara gedung perkuliahan, tahun 2014 jumlah kelas tidak mencukupi sehingga harus melakukan penyewaan gedung lain yang berdekatan dengan lokasi kampus. Sementara di kampus utama sedang dilakukan pembangunan ruang perkuliahan baru. Hal ini merupakan upaya lembaga untuk meningkatkan sarana dan prasarana perkuliahan supaya mahasiswa dan seluruh civitas akademika merasakan kenyamanan dalam perkuliahan dan bekerja. Hasil wawancara dengan Dr. Supriono, Med, Wakil Rektor 1 UNISBA mengenai bauran fisik sebagai berikut:

> Kita melakukan Perkembangan sarana dan prasarana sangat pesat mulai tahun 2014. Setelah kita lakukan pembangunan gedung di sebelah timur dan barat ini. Karena animo masyarakat sangat besar. Sehingga kita perlukan gedung perkuliahan baru. Ini sudah cukup untuk menampung semua fakultas ekonomi dan sospol. Asalkan pengaturan ruang cukup baik. Kita lihat ajaran baru kalau kita menerima lebih dari seribu mahasiswa sesuai target. Maka kita tetap membutuhkan penambahan gedung perkuliahan. Cuma ruang ini disaat tertentu menjadi tidak terpakai. (1) Saat ini kita mengembangkan suasana akademis yang memberikan kesempatan pada dosen dan mahasiswa untuk melakukan kegiatan diluar pembelajaran. (2) Kita memiliki badan usaha yaitu dengan mengadakan program profesional non degree yaitu Pelatihan, trainning. Sekarang kita sedang mendesain 3 pelatihan. Diantaranya (a) IT, (b) Leadhership/manajemen, (3) Edupreneur. Kita harapkan bisa kita tawarkan pada orang luar untuk bisa belajar disini dan memiliki sertifikat non degree.

h) Strategi Bauran Janji

Selain sumpah, ada “janji” yang harus ditepati. Menepati janji adalah kewajiban seorang muslim, dan apabila mengingkarinya maka akan berdosa. Janji dapat berupa lisan maupun tulisan (surat

perjanjian). Bahkan melanggar janji merupakan salah satu tanda orang munafik sebagaimana sabda rosululloh SAW. "*tanda orang munafik itu ada 3, apabila berbicara ia berdusta, apabila ia berjaji ia mengingkari dan apabila ia dipercaya maka ia mengingkari*.

Mengenai strategi bauran janji dilakukan wawancara dengan Dr. Supriono, M.Ed Pembantu Rektor 1 UNIABA sebagai berikut:

> Kita memiliki tata nilai dan tata nilai kita yang pertama itu ada yang namanya prinsip dasar. Ilmiah, Alamiah, dan Ilahiah. Hal itu melahirkan sebuah komitmen bahwa setiap entitas yang bekerja harus memberikan layan yang baik kepada entitas yang dilayani. secara tanggungjawab unsur tenaga kependidikan dan dosen kepada pimpinannya. Yang pertama apa yang kita janjikan pada mereka, sebenarnya janji adalah merupakan pernyataan visi dan misi yang ditawarkan kita pada mereka. Dampak dari pendidikan kewirausahaan. Jadi bagaimana mereka keluar dari sini tidak mencari kerja tapi membuat pekerjaannya sendiri atau dicari oleh pekerjaan. Hal ini terbukti mahasiswa semester 3 sudah banyak kegiatan.

Janji merupakan salah satu indikator dalam bauran pemasaran syariah. Seorang marketer harus selalu menepati janji yang perna ia sampaikan kepada konsumen. Dengan janji yang selalu ditepati, dijaga dan dihormati oleh seorang marketer maka akan mempererat hubungan atau silaturahmi. Dalam pemasaran jasa pendidikan, Penilaian jasa dapat diidentifikasi dari pemenuhan janji lembaga pendidikan kepada mahasiswa dansegenap civitas akademika. Jika janji yang disampaikan tidak sesuai dengan harapan yang dimiliki, maka jasa tersebut tidak atau kurang memberikan kepuasan dan akan berdampak negatif bagi berlangsungnya lembaga.

Selain itu bauran janji di UNISBA juga diperoleh dari hasil wawancara dengan Jeka Widiatmanta, SP., MM kepal Bagian Akademik UNISBA sebagai berikut:

> Janji yang diberikan kepada mahasiswa berupa kevalidan data di PDPT dikti. Mahasiswa memiliki transaksi perkuliahan yang rutin dilaporkan tiap semester. Kalau ada yang kurang sesuai apabila di cek di PDPT, maka mahasiswa dapat mengajukan pengaduan. Misalkan ada kesalahan nama atau tanggal lahir. Berkas yang diperlukan yaitu scan Akta Lahir, KTP, KK, Ijasah terakhir dan KTM.

Dari janji tersebut, bagian akademik selalu mengupayakan untuk selalu mengupdate data. Tahun 2018 ini juga akan diterapkan sistem "*Smart Cloud*" yang merupakan salah satu upaya dalam memberikan pelayanan dan pengelolaan akademik dalam mewujudkan janji kepada mahasiswa. Upaya ini dilakukan supaya ijasah yang telah diterbitkan nanti tidak akan terdapat kendala.

Sedangkan janji terkait dengan biaya disampaikan oleh Rektor Drs. Soebiantoro, M.Si. bahwa biaya selama perkuliahan tidak akan mengalami perubahan. SPP dan DPP yang dibebankan kepada calon mahasiswa baru akan tetap selama mereka menempuh perkuliahan di UNISBA.

> Kita meyakinkan pada mahasiswa bahwa biaya SPP dan DPP tidak mengalami perubahan selama mereka kuliah. Kalau ada peningkatan biaya tahun berikutnya hanya belaku pada mahasiswa baru. Sementara mahasiswa lama SPP dan DPP masih tetap seperti awal perkuliahan.

Janji yang disampaikan kepada mahasiswa berupa Uang Kuliag tunggal atau SPP dan DPP yang ditetapkan berlaku 4 tahun selama perkuliahan S-1. Biaya tersebut tidak akan mengalami perubahan hingga mahasiswa lulus. Apabila terdapat peningkatan kebutuhan dana

untuk mengembangkan lembaga. Maka peningkatan biaya akan diberlakukan kepada mahasiswa baru. Sedangkan mahasiswa lama biaya tidak berubah. Upaya menetapi janji juga diwujudkan dengan pembangunan fisik, sarana dan prasarana di kampus yang langsung dapat dirasakan oleh mahasiswa. Penambahan ruang kelas, pengadaan laboratorium dan pembangunan yang lain juga dilakukan. Hal ini merupakan upaya lembaga dalam menepati janji kepada mahasiswa.

Sementara janji yang dilakukan dengan pihak lain berupa MoU dan pejanjian tertulis. Antara lain dengan stake holder. Para pengguna lulusan menginginkan memperoleh lulusan yang memiliki kompetensi dan sesuai kebutuhan. Untuk itu UNISBA selalu menjalin hubungan baik dengan para pengguna lulusan. Seperti hasil wawancara dengan Rektor berikut ini:

> Kita jalin hubungan baik dengan stakeholder, dalam menyusun visi dan misi melibatkan mereka. Kurikulum yang digunakan menyesuaikan dengan kebutuhan mereka.

i) Strategi Bauran Sabar

Salah satu sifat marketer Muslim yang baik adalah sabar. Sabara adalah sifat yang disukai oleh Alloh SWT. Sabar dalam praktik pemasaran jasa pendidikan berupa ketelitian dalam menangani calon mahasiswa baru, sabar dalam mendengarkan keluhan mereka, sabar dalam melayani permintaan dan bersahabat dalam menyampaikan informasi spesifik terhadap program studi yang akan dipilih. Seperti hasil wawancara dengan Kepala Unit Penerimaan Mahasiswa Baru, Dwi Ari Prasetyo, S.Pd berikut ini:

> Calon mahasiswa yang mendaftar biasanya banyak sekali pertanyaan. Itu wajar, mereka masih lulusan SMA sederajat. Pengetahuan terhadap kehiduan kampus masih sangat minim. Biasanya mereka menanyakan profil secara spesifik beberapa program studi yang menjadi pilihan mereka. Walaupun banyak diantara mereka bertele-tele dan kurang cepat faham jika dijelaskan. Namun tim kami selalu sabar dalam menjawab setiap pertanyaan yang diajukan.

Sedangkan dalam proses perkuliahan. Banyak sekali kelhan yang disampaikan oleh mahasiswa. Biasanya terkait akademik, KHS, kesesuaian data di PDPT Dikti dan keuangan. Penjelasan tentang hal tersebut disampaikan pada hasil wawancara dengan Kepala Bagian Kepegawaian, Jeka Wiiatmanta, SP., MM sebagai berikut.

> Mahasiswa banyak sekali yang protes, paling banyak biasanya tentang kesesuaian data di dikti. Namun pembenahan tidak dapat dilakukan serta merta karena berkaitan dengan Dikti. Kita yakinkan pada mereka untuk bersabar dan meyakinkan mereka, pasti akan dibenahi sebelum mereka lulus. Jika mereka terus protes, maka kami bersabar memberikan mereka penjelasan.

B. Temuan Penelitian Tentang Peningkatan Lembaga Pendidikan di Universitas Islam Balitar.

Efektifitas strategi pemasaran yang dilakukan oleh UNISBA-Blitar antara lain dapat dilihat dari pencapaian yang diperoleh. Beberapa pencapaian dapat dilihat dari dimensi kualitas dan dimensi kuantitas. Beberapa temuan dapat dijabarkan sebagai berikut:

a) Dimensi Kualitas

Temuan mengenai dimensi kualitas diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini. Mengenai prestasi yang diperoleh oleh lembaga UNISBA – Blitar selama ini

diperoleh melalui wawancara dengan Dr. Supriono, M.Ed adalah sebagai berikut:

> Kita terus meningkatan kemampuan kerjasama dengan luar negeri. Banyak orang gak faham kenapa kita masih seperti ini tetapi kok kerjasama dengan luar negeri. Untuk mencapai visi sejak sekarang kita melakukan kerjasama dengan luar negeri. Kalau tidak dilakukan sejak sekarang akan sulit nanti. Dan karena kita kerjasama dengan luar negeri itu, kita lebih banyak dipercaya. Dan kerjasama itu nyata. Kita juga ditawari untuk ikut bergabung dengan higher education inovated yaitu suatu lembagan non rofit di Eropa yang memberikan kesempatan kita untuk melakukan evaluasi diri berdasarkan kriteria the entrepreneurial Univercity dan itu ada tuju kriteria. Nanti bisa dilihat tuju kriteria tersebut.

Dari wawancara diatas didukung dengan data dokumentasi beberapa prestasi lembaga UNISBA sebagai berikut:

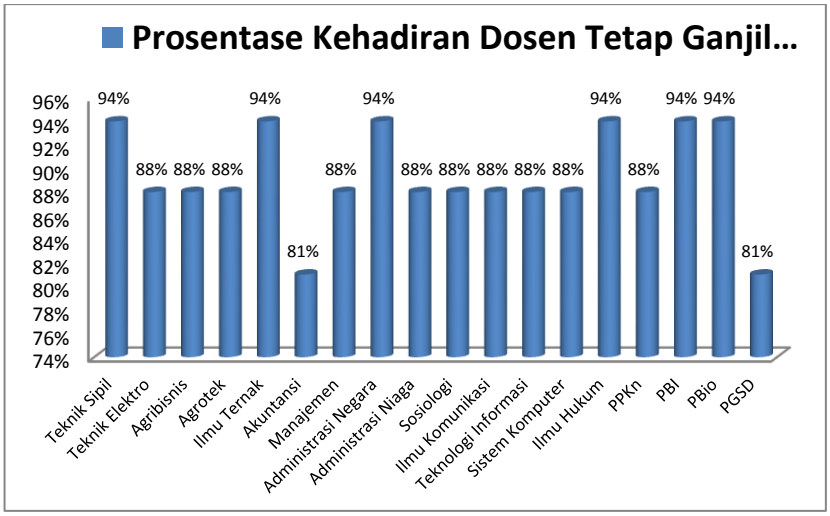
1. *Indonesian Entrepreneur and Education Award* pada tahun 2012.
2. *Reliable Education & Lecturing Programme Of The Year* pada tahun 2014.
3. *The Best Education & Lecturing Programme Of The Year* pada tahun 2014.
4. Institusi pendidikan terbaik pada tahun 2014 oleh World Achievement Association.
5. *The Most Trusted College Of The Year 2015*.
6. *The Best Leading Islamic University Of The Year* pada tahun 2015.
7. *Indonesia University Awards* pada tahun 2016.
8. *Indonesia Most Trusted Education Award* pada tahun 2016.
9. *Indonesian Entrepreneur & Education Award* sebagai *The Best Private University in Blitar* tahun 2016.
10. Rekor Bisnis dan Profesional Indonesia pada tahun 2016.
11. *Recomended University of The Year* pada tahun 2017.
12. Menjadi anggota review panel Elsevier Amsterdam
13. Menjadi anggota editor jurnal internasional (*Journal of Social Studies*, Pakistan).

Selain prestasi yang diraih oleh lembaga, terdapat juga prestasi yang diraih oleh Dosen UNISBA. Hal ini disampaikan pada hasil wawancara yang dilakukan pada informan Dr. Supriono, M. Ed sebagai berikut:

kualitas itu yang pertama yaitu bagaimana menjadi perguruan tinggi yang taat azas. Jadi semua pembelajaran memenuhi syarat kualitas yang diharuskan oleh pemerintah. dalam konteks ini diatur dalam uu perguruan tinggi dan peraturan menteri. Dengan itu kita membangun standard pendidikan tinggi kita. (1) standard pendidikan tinggi yang memiliki syarat minimal pendidikan tinggi yang ditentukan oleh pemerintah baik di bidang pendidikan penelitian dan pengabdian masyarakat yang terdiri tidak kurang dari 36 standard. (2) Kemudian ditambahkan Standard yang ditentukan oleh UNISBA. Standard yang ditentukan adalah 2 standard utama, yaitu standard akakademik dan non akademik. Standard akademik yaitu terdiri dari (a) standard pendidikan kewirausaahaan, (b) standard pendidikan agama dan akhlaq mulia, (c) Standard pendidikan kewirausahaan dan kearifan lokal. Kemudian non akademik yaitu diantaranya standard jati diri, standard tata pamong, standard kemahasiswaan." Semua untuk memastikan mengembangkan kualitas. Ukurannya memenuhi syarat kriteria penjaminan mutu dengan akreditasi nasional maupun internasional. Contoh soal untuk akreditasi meningkat pesat pada tahun 2014 dari hanya 5 prodi saja yang terakreditasi B meningkat sampai 14 prodi. Dalam konteks penelitian dan pengabdian masyarakat. Semakin banyak penelitian dosen yang penelitiannya terdindeks di google schooler. Kemudian berkembangnya dana-dana hibah dan penelitian. Dan sangat signifikan posisi universitas kita bergerak dari posisi klatser 4 dan naik di klatser 3. Dan bisa dilihat dari peringkat nasional maupun internasional.

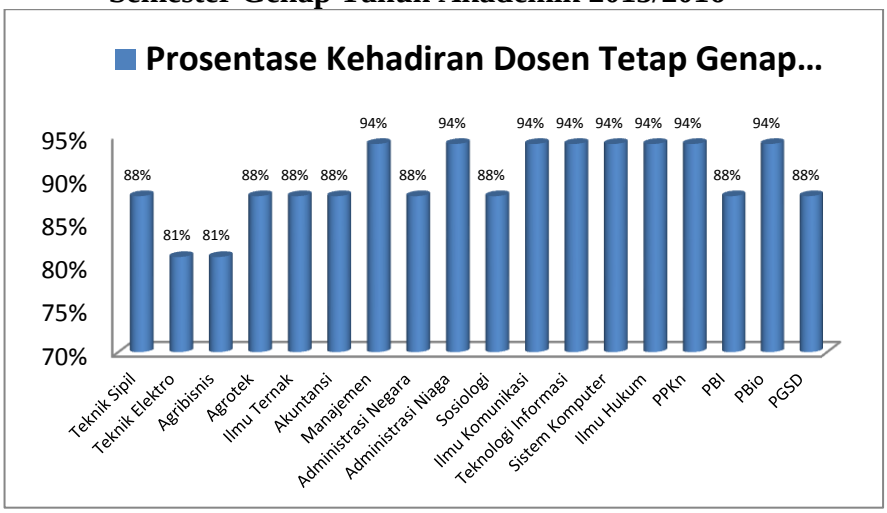
Dari uraian jawaban diatas, didukung oleh data dokumentasi sebagai berikut:

Gambar 4.3
Persentase Kehadiran Dosen Per Program Studi Hasil Monitoring Semester Ganjil Tahun Akademik 2015/2016



Sumber: Bagian Akademik Universitas Islam Balitar

Gambar 4.4
Persentase Kehadiran Dosen Per Program Studi Hasil Monitoring Semester Genap Tahun Akademik 2015/2016

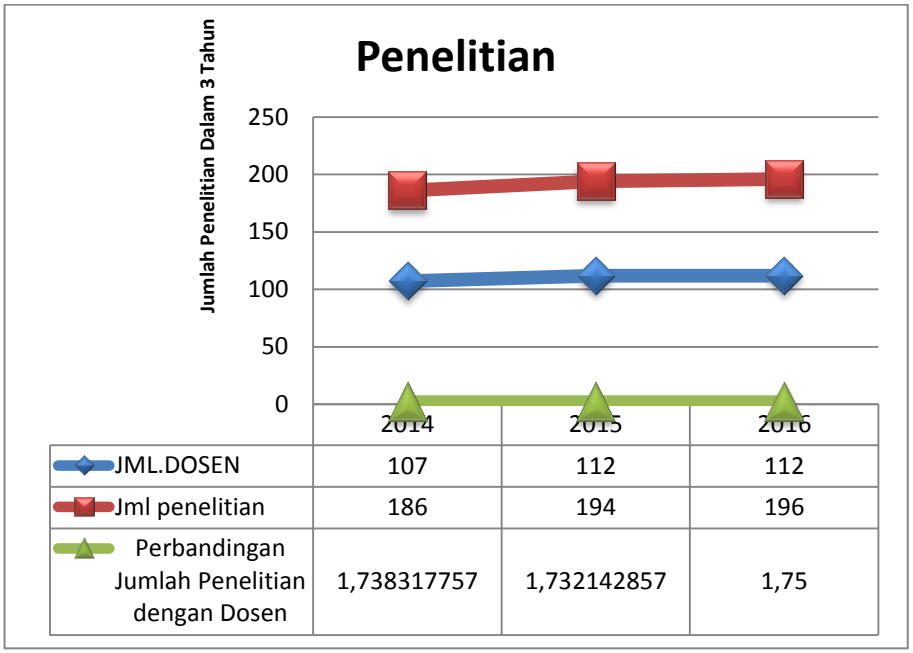


Sumber: Bagian Akademik Universitas Islam Balitar

Dari gambar diatas, dapat dilihat bahwa persentase tingkat kehadiran rata-rata dosen sudah mencapai 88%, yaitu dosen telah memenuhi minimal 14 kali pertemuan dari 16 kali pertemuan yang diharuskan.

Selain peningkatan dalam pengajaran, juga terdapat peningkatan dalam penelitian oleh dosen. Data mengenai peningkatan penelitian oleh dosen tetap dapat dilihat pada hasil dokumentasi berikut ini:

Gambar 4.5
Jumlah Kegiatan Penelitian yang dilakukan dosen dalam 3 tahunterakhir



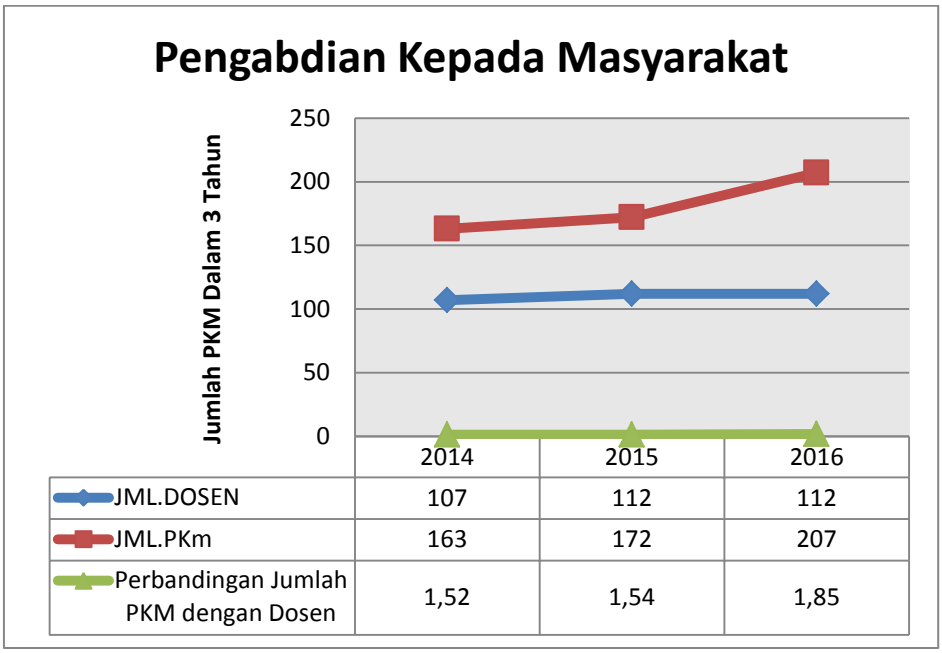
	2014	2015	2016
JML.DOSEN	107	112	112
Jml penelitian	186	194	196
Perbandingan Jumlah Penelitian dengan Dosen	1,738317757	1,732142857	1,75

Sumber: LPPM Universitas Islam Balitar

Berdasarkan gambar 4.3 di atas dapat diketahui bahwa dalam tiga tahun terakhir jumlah kegiatan penelitian yang dilakukan oleh dosen sudah baik, namun jumlah penelitian masih perlu tingkatkan begitu juga kualitas penelitian, sehingga dapat terpublikasi baik di dalam jurnal nasional terakreditasi maupun jurnal internasional.

Selanjutnya adalah peningkatan dalam hal pengabdian kepada masyarakat yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Gambar 4.6
Jumlah Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
yang dilakukandosen dalam 3 tahun terakhir



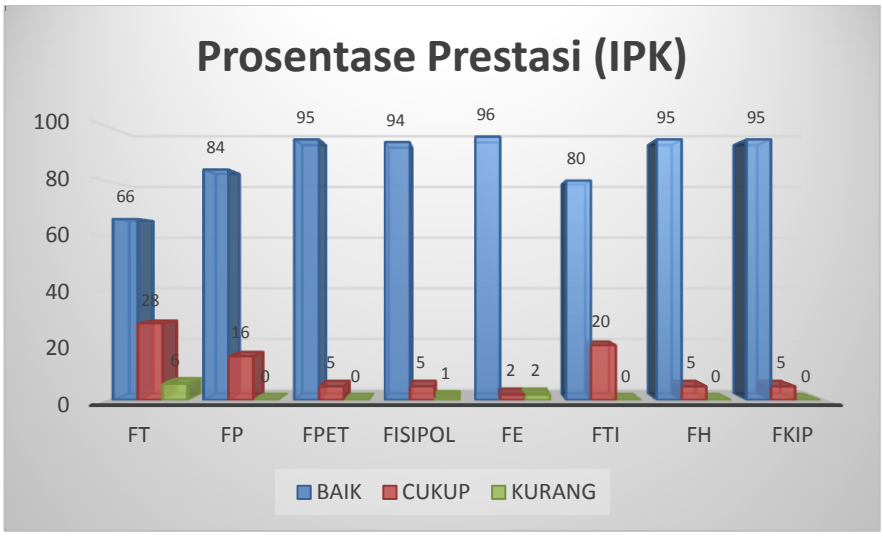
Sumber: LPPM Universitas Islam Balitar

Dalam tiga tahun terakhir jumlah kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen sudah baik, meskipun pada tahun 2015 mengalami sedikit penurunan, namun di tahun 2016 mengalami kenaikan yang cukup signifikan.

Selain peningkatan kualitas dari lembaga yang diperoleh dengan diraihnya berbagai prestasi lembaga, juga penigkatan dari segi Sumber Daya Manusia (SDM). Juga terdapat peningkatan pestasi yang dicapai oleh mahasiswa.

Peningkatan dalam hal akademik, di bawah ini menunjukkan hasil indeks prestasi kumulatif (IPK) berdasarkan hasil monitoring lulusan tahun 2015. IPK kategori Baik = 3 <, Cukup = 2,75 – 2,99, Kurang = < 2,75. dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Gambar 4.7
Indeks Pretasi Komulatif (IPK) Lulusan

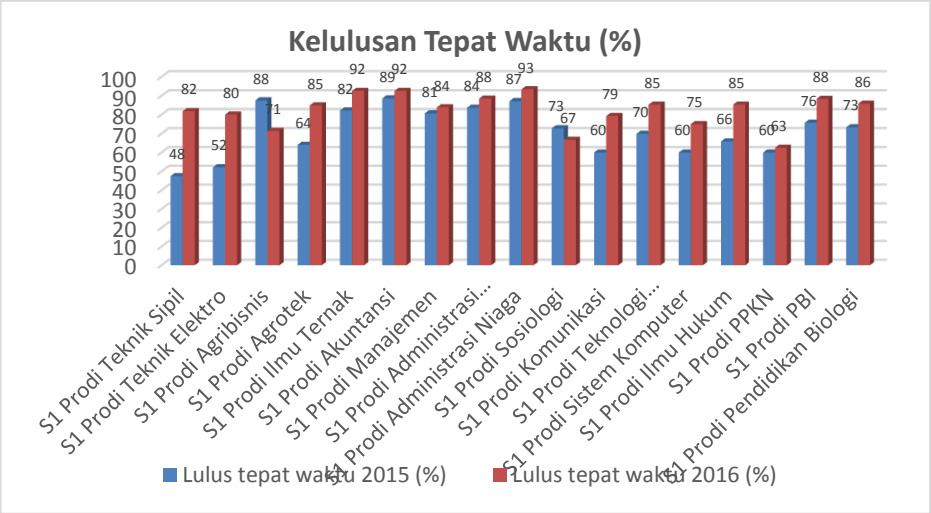


Sumber: Bagian Akademik Universitas Islam Balitar

Berdasarkan Gambar 4.5 di atas diketahui bahwa prestasi mahasiswa yang ditunjukkan melalui nilai IPK di semua Fakultas menunjukkan hasil yang baik, yaitu nilai IPK di atas 3 mencapai lebih dari 60%.

Sedangkan jika dilihat dari lama studi amhasiswa/ persentase mahasiswa yang lulus tepat waktu dan nilai indeks prestasi kumulatif (IPK). Seperti terlihat pada Gambar 2.6 yaitu data mahasiswa yang lulus tepat waktu. Data ini diambil berdasarkan data kelulusan 2 tahun terakhir, yaitu tahun 2015 dan 2016.

Gambat 4.8
Persentase Mahasiswa Lulus Tepat Waktu Per Program Studi Hasil Monitoring Lulusan Tahun Akademik 2015/2016 dan Tahun 2016/2017



Sumber: Bagian Akademik Universitas Islam Balitar

Berdasarkan Gambar 4.6 di atas diketahui bahwa pada tahun akademik 2015/2016 tingkat kelulusan dinilai belum mencapai target yang diharapkan, yaitu 85% - 95 % mahasiswa lulus tepat waktu. Hampir seluruh prodi tingkat kelulusan di bawah 85%. Pada lulusan tahun akademik 2016/2017 terjadi kenaikan jumlah mahasiswa yang lulus tepat waktu. Hampir semua program studi mengalami kanaikan, dengan persentase kenaikan mencapai 10-25%.

Selain prestasi akademik diatas, terdapat pula prestasi non akademik oleh mahasiswa UNISBA antara lain:

Tabel 4.10
Prestasi Non Akademik Oleh Mahasiswa UNISBA

No	Nama Kegiatan	Tahun Penyelenggaraan	Tingkat *			Prestasi yang Dicapai
			Propinsi / Wilayah	Nasional	Internasi-onal	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Futsal Antar Perguruan Tinggi Blitar Raya	2014	V			Juara I
2	English Speech Contest	2014	V			Juara I
3	Duta Genre Kabupaten Blitar	2014	V			Juara II
4	Tenis meja Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2014	V			Juara III
5	Catur Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2014	V			Juara II
6	Bulutangkis Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2014	V			Juara II
7	Qiro'ah Antar Perguruan Tinggi Blitar Raya	2014	V			Juara I
8	Menulis Puisi Tingkat Mahasiswa se-Jawa Timur	2015	V			Juara II
9	Futsal Antar Perguruan Tinggi Blitar Raya	2015	V			Juara I
10	Debat Mahasiswa se-EKS Karesidenan Kediri	2015	V			Juara II
11	Duta Genre Kabupaten Blitar	2015	V			Juara Harapan I
12	Qiro'ah Antar Perguruan Tinggi Blitar Raya	2015	V			Juara III
13	English Speech Contest	2015	V			Juara I
14	Bulutangkis Antar Perguruan Tinggi	2015	V			Juara II

	se-Blitar Raya					
15	Tenis meja Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2015	V			Juara II
16	English Speech Contest	2015	V			Juara I
17	Lomba design website Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2015	V			Juara II
18	Menulis Puisi Tingkat Mahasiswa se-Jawa Timur	2016	V			10 nominator terbaik
19	Menulis Puisi Tingkat Nasional	2016		V		Juara II
20	Siaran ala Radio Mayangkara	2016	V			Finalis 3
21	Jambore Pemuda Indonesia Daerah	2016	V			Juara II
22	Jambore Pemuda Indonesia	2016	V			Duta Pemuda Jawa Timur
23	Debat Mahasiswa se-EKS Karesidenan Kediri	2016	V			Harapan I
24	Debat Mahasiswa se-EKS Karesidenan Kediri	2016	V			Juara I
25	Bulutangkis Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2016	V			Juara II
26	Tenis meja Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2016	V			Juara III
27	Lomba design website Antar Perguruan Tinggi se-Blitar Raya	2016	V			Juara I
28	Kangmas Diajeng Kota Blitar	2018	v			Juara I
29	Kandidat PPAN (Pertukaran Pemuda Antar Negara)	2018			v	Cad. 1

Sumber: Universitas Islam Balitar

b) Dimensi Kuantitas

Peningkatan lembaga selain dilihat dari dimensi kualitas, juga bisa dilihat dari dimensi kuantitas. Berikut akan dijabarkan temuan hasil penelitian mengenai peningkatan diliha dari dimensi kuantitas.

Yang pertama dilihat dari peningkatan jumlah mahasiswa, didukung dengan data dokumentasi berikut ini:

Tabel 4.11
Jumlah Mahasiswa

No	Tahun Akademik	Jumlah Mahasiswa
1	2013/2014	969
2	2014/2015	793
3	2015/2016	1259
4	2016/2017	1152

Sumber: PMB Universitas Islam Balitar

Dari data diatas, dapat dilihat meskipun terdapat penurunan di tahun akademik 2014/2015 dan 2016/2017. Namun secara umum jumlah mahasiswa UNISBA mengalami peningkatan yang signifikan.

Selanjutnya apabila dilihat dari kuantitas Sumber Daya Manusia dalam hal ini dilihat dari jumlah Dosen, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.12
Jumlah Dosen Tetap

No	Tahun Akademik	Jumlah Dosen
1	2014	107
2	2015	112
3	2016	112
4	2017	112

Sumber: Bagian Kepegawaian Universitas Islam Balitar

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa jumlah dosen tetap mengalami peningkatan dari 107 pada tahun 2014 hingga tahun 2018 ini mencapai

112 Dosen Tetap. Berikut juga tenaga administrasi juga mengalami peningkatan yang signifikan. Dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.13
Jumlah Tenaga Administrasi

No	Tahun Akademik	Jumlah Tenaga Administrasi
1	2014	15
2	2015	20
3	2016	27
4	2017	35

Sumber: Bagian Kepegawaian Universitas Islam balitar

C. Temuan Penelitian tentang kendala yang dihadapi dalam mengimplementasikan strategi pemasaran di UNISBA dalam perspektif ekonomi Islam.

Dalam mencapai tujuan tujuan organisasi, lembaga pendidikan memerlukan sistem manajemen yang efektif dan efisien guna menunjang pelayanan pendidikan yang prima. Pimpinan lembaga pendidikan harus mampu mengelola manajemen untuk memenangkan persaingan agar dapat bertahan, tumbuh dan berkembang di era yang kompetitif. Dalam pencapaian tujuan, lembaga pendidikan tinggi tidak terlepas adanya kendala. Berikut disajikan beberapa temuan mengenai kendala yang terjadi di Universitas Islam Balitar dalam menyusun strategi pemasaran.

Dalam hal produk, Universitas Islam Balitar memiliki jumlah program studi yang sangat banyak. Hal ini merupakan kelebihan, namun juga menjadi sebuah kendala. Seperti diungkapkan oleh Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar sebagai berikut:

Program Studi di UNISBA sangat banyak, sehingga pelaksanaan akreditasi menjadi aktifitas rutin yang wajib dilakukan. Namun dalam pelaksanaannya, ada beberapa kendala. Misalkan fasilitas, belum semua program studi memiliki sarana dan prasarana yang cukup. misalkan laboratorium yang ada juga belum mengcover semua program studi yang

ada. Misalkkan laboratorium untuk prodi teknik sipil dan pertanian pertanian. Ini juga menjadi kendala sehingga belum 100% program studi di UNISBA memiliki akreditasi B. Ada beberapa yang masih memiliki akreditasi C. Namun kita tidak akan berhenti berbenah dan akan selalu mengupayakan kecukupannya sehingga target untuk memiliki akreditasi minimal B di masing-masing prodi bisa terpenuhi. Kemuadian dalam hal kecukupan dosen, untuk mencari dosen yang memiliki kualifikasi pendidikan sesuai sangat sulit khusunya program studi yang eksak seperti Teknik Sipil, Teknik Elektro, Teknik Informatika, Sistem Komputer dst.

Dari gambaran diatas, menunjukkan program studi yang banyak juga menjadikan sebuah kendala untuk mempertahankan suatu produk yang dalam hal ini produk merupakan semua program studi yang ada di UNISBA. Kendala tersebut, lebih lanjut beliau juga menyinggung terkait adanya kendala keuangan atau biaya. Seperti penuturan Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar sebagai berikut berikut ini:

Standard untuk kebutuhan mahasiswa 1 tahun untuk 1 orang mahasiswa adalah 18 juta. Sementara kemampuan kita sekarang masih 4 juta per mahasiswa untuk 1 tahun. Oleh karena untuk membina mahasiswa yang ideal itu masih kurang. Untuk mendapat mendapatkan nilai akreditasi 4 kalau biaya 18 juta per tahun. Untuk menigkatkan SPP masih menyesuaikan dengan kemampuan penduduk. Itu untuk SPP sementara untuk prasarana kita terapkan DPP. Kalau membayarkan langsung insyaAlloh cukup, tetapi pembayaran mengangsur selama 2 tahun. Sehingga untuk membina mahasiswa yang ideal masih kurang. Dengan biaya terbatas kita harus menyediakan sarana fisik seperti lahan parkir, tempat olah raga, perpustakaan, tempat ibadah dan ruang kuliah.

Selain kendala dari produk dan biaya diatas, dalam hal proses pembelajaran juga terdapat kendala. Keterbatasan mendapatkan dosen tetap yang berkualitas dan sesuai dengan bidang keahliannya dirasa sangat sulit. Hal ini dikarenakan kemampuan lembaga dalam membayar dosen sangatlah terbatas. seperti jawaban wawancara kepada Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar sebagai berikut:

Untuk mendapatkan dosen-dosen yang berkualitas utamanya dosen teknik (eksak). Karena gaji para dosen tersebut sangat terbatas, kemampuan dalam membayar masih terbatas. Sehingga sulit untuk mencari. Karena untuk memenuhi kecukupan dosen 6 per program studi maka Akhirnya mengambil dosen seadanya.

Selain kendala dalam upaya mewujudkan strategi pemasaran diatas, terdapatnya perguruan tinggi baru di lingkungan Blitar yang memiliki program studi yang sama juga dapat menjadi kendala. Namun sejauh ini belum nampak karena terlihat jumlah mahasiswa UNISBA yang meningkat dari tahun sebelumnya. Begitu juga masuknya perguruan tinggi asing di Indonesia dirasa tidak memiliki dampak karena pasar yang berbeda. Seperti ungkapan Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar berikut ini:

Bagaimana pendapat bapak mengenai masuknya perguruan tinggi asing di indonesia dan perguruan tinggi baru di Blitar?. Saya rasa tidak ada karena pasarnya berbeda. Begitu juga dengan adanya perguruan tinggi baru di Blitar. Kita kan sudah mempunyai strategi jangka panjang dan jangka pendek, sudah punya visi misi. Ya kita lakukan yang sudah menjadi visi dan misi kita. Terbukti di bulan mei tahun ini kita sudah mendapatkan 332 pendaftar, padahal bulan mei di tahun lalu masih sekitar 200.

Sementara dengan adanya berbagai peraturan dikti yang ditetapkan menjadikan sebuah kendala namun juga menjadi sebuah pemicu untuk lembaga menjadi berkembang lebih baik lagi. Pelaporan online membuat setiap saat dan dimanapun saja baik pihak kampus, mahasiswa maupun masyarakat umum dapat melihat potret lembaga. Khusunya mahasiswa dapat melihat status perkuliahan kapan saja dan dimana saja. Dan dapat menyampaikan keluhan kepada pihak kampus apabila terdapat beberapa hal yang kurang sesuai. seperti penuturan Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar berikut ini :

> Dengan adanya peraturan dikti akan menambah pengeluaran yang cukup banyak antara lain pembelian server, bangunan fisik, dan penambahan tenaga kerja (ahli IT). Namun dengan adanya berbagai kebijakan tersebut bisa dijadikan sebagai pemicu/stimulan untuk berbuat lebih baik lagi sesuai dengan harapan pemerintah dan masyarakat.

Yang terakhir terkait kendala dalam mencari investor lain dalam memperoleh dana, belum terdapat investor lain yang bekerjasama untuk mengembangkan UNISBA. Biaya merupakan faktor penting dalam mengembangkan lembaga pendidikan. Untuk berbagai upaya dilakukan untuk mendapatkan tambahan dana dalam pembangunan selain dari biaya pendidikan mahasiswa. Misalnya usaha dalam mendapatkan dana hibah dari pemrintah. Seperti ungkapan Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar berikut ini:

> Sejauh ini belum ada investor lain yang turut mengembangkan lembaga. Pengembangan selama ini masih bersumber dari biaya pendidikan dan yayasan. Memang ada beberapa pihak yang melakukan pendekatan dengan kita, namun sejauh ini belum ada yang deal. Namun untuk dana hibah dari pemerintah, kita pernah mendapatkan selama 2 tahap. Yang pertama 800 untuk pembangunan non fisik dan selanjutnya 900 juta untuk bangunan sarana fisik.

D. Temuan Penelitian tentang solusi yang dilakukan UNISBA untuk menghadapi kendala dalam mengimplementasikan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam perspektif ekonomi Islam.

Dari temuan kendala dalam pengembangan lembaga pendidikan di UNISBA diatas, selanjutnya akan dipaparkan mengenai solusi dalam mengatasi kendala-kendala tersebut. Yang pertama adalah solusi mengenai strategi pemasaran berikut ini.

Dalam hal produk, solusi yang dilakukan adalah dengan mempertahankan akreditasi B yang diperoleh oleh masing-masing program studi, selanjutnya selalu mengupayakan program studi yang masih mendapatkan nilai C untuk dapat memperoleh akreditasi B pada re akreditasi selanjutnya. Beberapa upaya yang dilakukan untuk meningkatkan produk seperti dijelaskan oleh Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar berikut ini:

Dalam hal upaya untuk meningkatkan mutu lembaga ada beberapa hal yang dilakukan antara lain:

1) Tata Kelola dengan menggunakan (*Smart Cloud*) sistem informasi akademik yang canggih.
2) Peningkatan pelayanan dengan menambah jumlah tenaga administrasi, membuat regulasi atau Standard Operating Procedure (SOP) yang mengatur tentang kedisiplinan.
3) Peningkatan mutu Dosen dengan memberikan kesempatan para dosen untuk melanjutkan kuliah program doktor.
4) Mengikutsertakan kegiatan pekerti, AA para dosen
5) Menggenjot Penelitian dan Pengabdian masyarakat oleh dosen
6) Mengikutsertakan mahasiswa dalam kegiatan regional maupun nasional
7) Membentuk tim penjaminan mutu
8) Meningkatkan akreditasi dengan mencukupi segala keperluan masing-masing program studi.

Untuk solusi menghadapi berbagai peraturan dikti dan pelaporan online maka solusi yang dilakukan oleh lembaga adalah dengan pembangunan fisik untuk kebutuhan IT, pembelian server dan penambahan sumber daya manusia (ahli IT). Lebih lanjut dituturkan oleh beliau mengenai bauran bukti fisik adalah dengan meningkatkan pembangunan, seperti hasil wawancara dengan Drs. Soebiantoro, MM, Rektor Universitas Islam Balitar berikut ini:

Untuk meningkatkan pelayanan ruang kuliah dilakukan sewa dengan 2 gedung yang pertama di gedung SMK Ismangil Jl Melati Blitar

untuk Fakultas Ekonomi (kampus 2) dan Graha bakrie Jalan Tanjung kota Blitar (Kampus 2). Kemudian pembangunan ruang kuliah di kampus utama di Jalan Majapahit Kota Blitar yang ditargetkan selesai di bulan juli ini. Selanjutnya adalah pembelian lahan, dan pembelian alat IT guna menunjang kegiatan pengelolaan dan pelaporan di dikti.

2. STIT Al Muslihuun – Blitar

1) Temuan Penelitian tentang Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di STIT Al Muslihuun – Blitar sebagai Upaya Peningkatan Lembaga dalam Perspektif Ekonomi Islam.

a) Strategi Bauran Produk

Produk merupakan barang dan jasa yang dipasarkan untuk memenuhi permintaan konsumen. Fase yang harus dipahami oleh seorang marketer dalam membawakan sebuah produk meliputimenentukan keunggulan produk, produk yang sesungguhhnya dan mengembangkan produk dengan nilai tambahannya. Seperti halnya di STIT Al Muslihuun Blitar, pada awalnya program studi yang ada hanyalah satu yaitu Pendidikan Islam, namun seiring berkembangnya waktu dengan melihat perkembangan kebutuhan masyarakat didirikanlah 2 program studi baru yaitu Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI) dan Pendidikan bahasa Arab (PBA).

Dengan didirikannya program studi baru dapat mewadahi keinginan calon mahasiswa untuk dapat mengajar lebih fokus dengan sasaran yang diinginkan. Hasil wawancara mengenai bauran produk diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd sebagai berikut:

> Jumlah program studi, di STIT punya 3. Ini kan lembaga pendidikan tarbiyah. *Satu* pendidikan agama islam, *dua* pendidikan

> Bahasa Arab, *tiga* Pendidikan Guru MI, pendidikan Bahasa Arab dan PGMI masih baru, ijinnya sama keluarnya tahun 2014. Kalau untuk PAI sudah lama sejak tahun 1976. Akreditasi PAI sudah turun, PGMI belum. Untuk akreditasi yang PBI sudah turun, tapi masih C. PGMI belum ini karena sekarang ini kan akreditasi menggunakan online atau sapto. Jadi terkena aturan baru. Borangnya sama mengirimannya 3 prodi. Setelah itu yang divisitasi dulu bahasa arab, baru PAI. PAI juga sudah turun nilainya B. Setelah ditunggu berbulan-bulan nggak muncul untuk PGMI, karena terkena aturan sapto. Tapi kemarin sudah diproses dan sudah diterima tetapi masih menunggu kapan visitasinya"

Dalam bauran produk untuk perguruan tinggi, Akreditasi memang suatu hal yang sangat penting. Akreditasi ini berkaitan dengan lembaga lain yaitu BAN PT. Sehingga lembaga pendidikan tinggi hanya bisa mengusahakan mengirimkan borang akreditasi dan melengkapi bukti fisik. Sementara untuk proses visitasi dan kapan waktunya visitasi ditentukan oleh BAN PT yang bersifat terpusat seluruh Indonesia. Sehingga jika belum ada jadwal visitasi. Lembaga pendidikan tinggi tidak bisa berbuat lebih banyak selain menunggu proses validasi borang di BAN PT. Lebih lanjut menjelaskan sebagai berikut:

> Karena terbatasnya asesor sehingga membagi se indoneisa, kenapa kok tidak per wilayah. Kenapa semua kok pusat BAN PT. Ada yang daerah terpencil penyeberangannya sampai 1 hari baru sampai ke lokasi. Kekurangan tenaga barangkali. Saya langsung kesana untuk mengecek, namun hasilnya ya masih sama.... *ya pak ditunggu aja*. Masalahnya saya akan segera meluluskan. Sehingga ini nanti kan bermasalah kalau belum akreditasi.

Selain masalah akreditasi, juga terkait target mahasiswa dari masing-masing prodi. Perubahan kurikulum di sekolah tingkat SD/MI tingkat SMP/MTs dan tingkat SMA/MA kurang banyak dipahami oleh

masyarakat secara umum. Hal ini perlu disosialisaikan untuk memberikan gambaran kepada masyarakat untuk memilih program studi yang ada di STIT. Seperti dijelaskan oleh bapak Fauzi, salah satu dosen program studi Agama Islam di STIT sebagai berikut:

> "PGMI, sekarang itu bisa jadi guru SD. Saya lihat long list guru SD dari pemerinah di Dikti, yang penting kan mahasiswa terdaftar di dikti, ini kan tiap semester kan online, jadi bisa di cek. Sekarang kan ndak bisa tiba tiba tingkat 4 atau tingkat 3. Jadi harus tingkat 1 dulu. Dan yang kedua K13, MI itu 6 jam untuk bahasa arab. Dulu kan hanya kelas 4,5,6 tok, dan itu 1 jam. jadi kalu 3 jam kan dianggap gak ada. trus untuk SKI dulu kelas 456 gak ada. Sekarang SKI, AlQuran, Hadist, dan Bahasa Arab dari kelas bawah sampai atas ada. Jadi gak hanya di MTs atau MA. Dan sekarang sudah mulai ada sertifikasi guru bahasa arab.

Data mengenai jumlah program studi dan akreditasinya diatas didukung dengan data dokumentasi sebagai berikut:

Tabel 4. 14
Progra Studi di STIT AL Muslihuun Blitar

No	Program Studi	SK dan Tanggal Akreditasi	SK dan Tanggal Ijin Prodi	Status
1	2	3	4	5
1	**Fakultas Ilmu Tarbiyah**			
	(1) Pendidikan Agama Islam	No 3325/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2017		Aktif Terakreditasi "B"
	(2) Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI)	-		Proses akreditasi
	(3) Pendidikan Bahasa Arab (PBA)	No 3326/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2017		Aktif Terakreditasi "C"

Sumber: STIT Al Muslihuun Blitar

Selan program studi diatas, terdapat program peminatan antara lain sebagai berikut:

1) Tahfidz Al Quran/Tartil
2) Kajian Kitab Salafiyah
3) Seminar/Workshop dan Live Skill
4) Bahasa Arab dan Bahasa Inggris
5) Kajian Ahlussunah Wal Jama'ah.

Selanjutnya dalam rengka menyambut Instruksi Direktur Jendral Pendidikan Islam Kemenag RI tentang penyelenggaraan Pesantren Kampus (ma'had Ma'had Al Jama'iyah) dengan surat No. DJ./BT.i.IV/PP.00.9/2374/2014. Tanggal 30 September 2017 maka STIT Al Muslihuun membuka Pesantren Pendidikan Tinggi.

b) Strategi Bauran Harga

Harga melupakan elemen dari bauran pemasaran yang sangat penting. Secara sederhana, harga adalah sejumlah uang yang berfungsi sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. harga memiliki peran utama dalam meciptakan nilai pelanggan dan membangun hubungan dengan konsumen. Dalam strategi pemasaran jasa pendidikan, penetapan harga harus benar-benar memperhitungkan dengan matang agar harga produk dinilai oleh calon mahasiswa tidak begitu mahal namun dengan harga yang ditetapkan dapat dipergunakan untuk mengembangkan lembaga.

Di STIT AL Muslihuun harga ditetapkan sesuai dengan kemampuan masyarakat Blitar pada umumnya. Hal ini dikarenakan

mahasiswa di STIT Al Muslihuun mayortas adalah berasal dari warga Blitar sendiri. Sehingga penetapan harga harus sesuai dengan jangkauan calon mahasiswa. Selain itu juga wasiat dari para pendiri STIT bahwasanya jangan menetapkan biaya tinggi, bahkan kalau bisa gratis. Seperti hasil wawancara Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> SPP mahasiswa, kalau swasta mudah saja rapat pimpinan dan yayasan. Kita istilahnya kan punya program tahunan. Punya RAB untuk gaji dosen per tahunnya berapa dan untuk SPP ditarik berapa dari mahasiswa. misal sekarang dibutuhkan dana untuk gaji dosen sekian, kemudian untuk jumlah mahasiswa sekian. Jadi kira kira untuk SPP nanti akan ditetapkan berapa. Semacam itu, tapi itu kan proses awal, cuma karena sekarang sudah proses lama jadi tinggal melanjutkan saja. Misalkan akan menaikkan HR dosen maka akan menaikkan SPP. Kita kan sebenarnya diweling kyai, tolong pendidikan kita itu membantu orang-orang yang tidak mampu. Niat awalnya begitu bahkan tidak usah bayar pun gak papa tapi kan tidak mungkin. Itu yang jadi permasalahaan. Tapi insya Allah barokah walaupun sedikit. Semampu lembaga membayar tenaga pendidik dan tenaga kependidikan. Tapi alhamdulillah kita ya bisa menjalani sampai sekarang.

Dalam penentuan SPP atau biaya perkuliahan, STIT Al Muslihuun sangat berat apabila ingin menaikkan. Meskipun disisi lain biaya penyelenggaraan semakin tinggi. Proses menaikkan SPP dilakukan dengan hati-hati oleh pimpinan STIT, hal ini tidak lain adalah mempertimbangkan kemampuan mahasiswa dan menjaga amanah para pendiri STIT. Dalam proses kenaikan SPP, STIT melakukannya dengan bertahap, sesuai dengan hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> SPP untuk tahun ini 150 per bulan. Naiknya masih 2 tahun ini. Naiknya 25.000 dulu baru tahun kemarin naik 50.000. Jadi

sekarang per bulan 150. Menaikkan itu rasane kaya gimana gitu, seperti gak mentolo.. tapi mau gimana. Biaya disini termurah sedunia. Kita lihat perkuliahan di kota-kota besar. Sangat besar biayanya. Tapi disini meski ditetapkan per bulan, bayarnya tiap semester tinggal dikalikan saja 6x. Sebelum UAS harus sudah lunas. Di brosur tidak ada biaya di jelaskan. Nanti kalau sudah diterima diberi edaran biaya sampa selesai. Dan tidak berubah sampai lulus.

Dari hasil wawancara diatas didukung hasil dokumentasi sebagai berikut:

Tabel 4.15
Biaya Perkuliahan dan kegiatan Daftar Ulang

No	Keterangan	Nominal
1	SPP 1 Semester (@ bulan Rp. 150.000)	900.000
2	Proses NIM, NIMKO/Heregristrasi	300.000
3	Orientasi Mahasiswa dan almamater	325.000
4	Kalender 2019	20.000
5	KHS untuk 8 semester	200.000
6	Sumbangan Pembagunan Kampus	750.000
7	KTM	15.000
8	Buku pendoman STIT	30.000
9	Kegiatan Kemahasiswaan 1 Tahun `	50.000
10	Baya Perawatan dan operasional 1 tahun	125.000
11	Iuran yayasan (P-4 Al Muslihuun) 1 tahun	15.000
12	Biaya hari ulang tahun dn P-4 Al Muslihuun	100.000
13	Biaya pengadaan peralatan BEM	50.000
14	Biaya Program Keagamaan	300.000
15	Biaya UAS tiap SKS	20.000
16	Pembelian seragam olahraga (PGMI)	110.000

Sumber: Bagian Pendaftaran STIT Al Muslihuun Blitar

Namun di brosur pendaftaran tidak dituliskan secara rinci biaya pendaftaran sampai selesai. Hanya saja waktu mahasiswa dinyatakan diterima, rincian biaya akan diberikan dan biaya tersebut tidak berubah sampai dengan mahasiswa lulus.

c) Strategi Bauran Tempat

Strategi bauran tempat merupakan dimensi yang tidak kalah penting dalam pemasaran jasa pendidikan. Tempat dalam pemasaran

jasa pendidikan diartikan sebagai cara penyampaian jasa kepada calon mahasiswa. Lokasi kampus harus terletak di tempat yang strategis agar mudah dijangkau oleh mahasiswa. Kemudahan dalam mencapai lokasi kampus merupakan daya tarik tersendiri bagi calon mahasiswa karena dapat menghemat biaya akomodasi.

Lokasi kampus STIT Al Muslihuun tergolong strategis, meskipun terletak di Kabupaten Blitar, namun lokasi di Desa Gaprang yang terletak dekat dengan pusat kota Blitar. Selain itu Jalan Raya di depan kampus merupakan jalan utama menuju pendopo Kabupaten Blitar juga merupakan jalan alternatif Blitar Malang. Hal ini merupakan keuntungan tersendiri bagi lembaga. Hal ini merupakan langkah efektif dalam hal bauran tempat. Seperti hasil wawancara yang dilakukan dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Lokasi kampus strategis, kita ada juga lokasi di MTs dan MA Alm Muslihuun. Yang masih satu lembaga dengan STIT. Kita juga punya pondok putri, kalau mahasiswa sini mau modok bisa di sana ada pondok putri. Sarana ibadah punya sendiri kalau tidak cukup yang kita di mushola di dekat kampus. Kalau untuk tempat STIT ini sangat aman, kita biasanya kalau keluar motor dititipkan disini aman, ya kita ada penjaga malam disini. Tapi biasanya mahasiswa mengerjakan tugas sampai malam di kampus jadi kampus tetap ramai. Itu juga karena wifi disini juga lancar jadi mahasiwa betah di kampus. Selanjutnya untuk kuliah kan ada aturan tidak boleh ada kelas jauh, jadi untuk perkuliahan tetap di kampus pusat, meskipun ada satu permintaan pak kyai di gondang untuk kuliah disana namun prinsipnya ya harus dinisi. Hanya 1 atau 2 kali saja selanjunya semua dilakukan disini supaya biar tau dan kenal dengan kampusnya.

d) Strategi Bauran Promosi

Bauran promosi merupakan bagian yang tidak dapat terpisahkan dari pemasaran. Tanpa adanya promosi maka pemasaran tidak akan berjalan. Promosi merupakan upaya memperkenalkan produk atau jasa agar informasi tersampaikan pada masyarakat calon konsumen dengan berbagai cara. Promosi penjualan tidak hanya dilakukan kepada calon konsumen saja, namun juga ditujukan pada perantara. Untuk menarik calon konsumen, maka promosi dilakukan semenarik mungkin.

Dalam pemasaran jasa pendidikan tinggi, promosi dilakukan untuk memperkenalkan program studi kepada calon mahasiswa baik siswa SMA kelas XII atau masyarakat pada umunya yang ingin melanjutkan perkuliahan. Di STIT selain program reguler, terdapat program madin yang merupakan kerjasama dengan pemrintah promosi. Hal ini juga merupakan strategi bauran promosi yang dilakukan untuk menjaring mahasiswa baru. Sedangkan untuk saluran distribusi pada calon mahasiswa STIT Al Muslihuun mengadakan sosialisasi di SMA/MA/SMA oleh BEM dan mahasiswa sendiri. Selain itu ada juga calon mahasiswa berasal dari guru madrasah diniyah yang mendapatkan beasiswa dari pemerintah propinsi untuk melanjutkan pendidikan tinggi S-1. Namun pelaksanaannya tergantung jatah anggaran yang diberikan oleh pemerintah Provinsi Jawa timur.

Hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

Sistem penerimaan mahasiswa baru, tiap tahun tidak mesti yang mesti adalah brosur, biasanya anak BEM dan mahasiswa ke sekolah-sekolah SMA untuk sosialisasi pendaftaran. Kemudian melalui radio, kita juga ke pondok-pondok pesantren sowan ke kyai sana. Seperti guru-guru madin itu juga direkomendasikan untuk kuliah disini. Kemudian ke kemenag. Disana kan ada sendiri yang mengurusi bagian madin. Sehingga berbagai cara dilakukan untuk promosi. Untuk petugas pendaftaran disini juga ada Mas Rohmat dan dibantu dengan satu temannya.

Untuk program madin sendiri merupakan Program masih beasiswa dari pemprov jawa timur. Tahun ini madin kelas ke 8. Jadi kita sudah menyelenggarakan kelas madin ke 8x. Lulusnya terserah lembaga prodi apa. Tapi saya usulkan untuk PAI. Jadi untuk program madin ini hibah dari propinsi, karena hibah tidak boleh berturut2. Jd selang satu tahun baru dapat lagi. Itu malang tidak mau karena terlalu murah. Kalau kita ya diterima saja, lumayan menambah mahasiswa. kouta semua dari sana termasuk mahasiswa. biasanya 30 tahun ni 29. Yang sering 30. 2 x 29 mahasiswa. tidak semua perguruan tinggi, gantian satu jawa timur. Sebenarnya bukan jawa timur saja.

Untuk program kelas madin yang merupakan Hibah dari Provinsi Jawa Timur, meskipun anggaran tidak banyak namun di STIT, program ini juga dilakukan sebagai salah satu bentuk promosi untuk menarik mahasiswa.

e) Strategi Bauran Manusia

Strategi bauran manusia merupakan elemen yang sangat menentukan dalam tercapainya tujuan suatu organisasi. Dalam sebuah sistem organisasi, sumber daya manusia akan berinteraksi dan bekerjasama sehingga tujuan tercapai dengan efektif dan efisien. Produktifitas dan kompetensi dari sumber daya manusia dalam sebuah organisasi akan mendorong peningkatan suatu organisasi.

Tidak dapat dipungkiri, dalam pemasaran pendidikan tinggi Dosen dan tenaga kependidikan merupakan sumber daya utama yang akan menjalankan strategi pemasaran yang ditetaapkan oleh pimpinan lembaga. Dosen yang memiliki kualifikasi yang mumpuni akan memberikan kepuasan bagi para mahasiswa. hal ini akan berdampak pada bauran promosi. Mahasiswa yang merasa puas menempuh pendidikan tinggi akan menceritakan kepada sanak saudara, teman dan masyarakat banyak. Sehingga pada akhirnya minat terhadap perguruan tinggi tersebut akan semakin tinggi.

Selain dosen, tenaga kependidikan juga memegang peranan penting dalam promosi. Pelayanan prima membuat para mahasiswa merasa puas selama menempuh pendidikan. Di STIT Al Muslihuun Blitar, Dosen dan Tenaga Kependidikan memiliki kompetensi yang tinggi. Hasil wawancara dilakukan dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Untuk jumlah dosen di STIT malah lebih. Dosen disini hampir 50. Tapi yang doktor masih 6. Kemarin ada yang dosen yang diterima PNS jadi kita cari yang baru. Itu kami persilahkan dan diijinkan untuk daftar karena mengingat kesejahteraan. Dia diterima berarti kan sejahtera, maka kami mengangkat lagi yang baru. Dosen harus punya NIDN, bukan guru dan bukan PNS. Usia juga terbatas. Saya merekrut dosen dosen muda. Yang belum memiliki NUPTK, bahkan Peg ID. Karena ketika saya mengambil yang punya NUPTK tidak bisa saya ajukan untuk NIDN. Permasalahannya banyak orang pengen jadi dosen, tapi sudah jadi guru. Jadi gak bisa. Atau harus dilepas dulu NUPTK nya, itupun waktunya juga akan lama. Jadi sekarang ini dosen harus tridharma perguruan tinggi, kalau mengajar saja itu hanya guru.Yang sudah sertifikasi di STIT Al Muslihuun ada 8 dosen termasuk saya. Dosen tersebut masih PAI karena yang lain masih baru jadi kan harus jabfung dulu ke kopertais, minimal harus 2 tahun. Dan sekarang ada tuntutan jurnal kalau gak punya jurnal juga gak bisa. Di STIT yang asli dosen tidak banyak, karena kebanyakan sudah tua tua disini.

Kebanyakan di lembaga lain, di SMA di pondok dan lain lain.Upaya meningkatkan akreditasi, terutama dipacu untuk penelitian. Minimal 1 tahun 1. Dan saya iming-iming untuk saya kasih bantuan dana supaya termotivasi. Ini dari lembaga sendiri. Sekarang kan sudah banyak dana penelitian dari pusat.

Permasalahan yang muncul akhir-akhir ini adalah adanya dosen yang memiliki dobel status. Dulu belum ada peraturan yang mengatur dosen dan guru utnuk dapat mengajar di 2 jenjang pendidikan. Sehingga banyak dosen yang memiliki dobel kepangkatan, menjadi guru tetap atau PNS juga menjadi dosen dan dapat mengurus kepangkatan. Hal itulah yang menjadi kendaala di beberapa perguruan tinggi sehingga Perguruan tinggi harus menata ulang SDM yang ada sehingga Dosen yang ada benar-benar fokus untuk mengembangkan lembaga yang ditempatinya tidak mencabang bekerja di berbagai tempat.

f) Strategi bauran Proses

Strategi bauran proses dalam pemasaran jasa tidak dapat dipisahkan dari pemasaran itu sendiri. Proses adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk memberikan produk kepada konsumen dengan pelayanan yang terbaik. Proses merupakan prosedur atau metode yang dilakukan untuk menyampaikan produk kepada konsumen. Proses pelayanan yang mudah, cepat, tepat waktu dan ramah akan memberikan nilai lebih kepada konsumen.

Dalam strategi pemasajaran jasa pendidikan tinggi, proses yang dimaksud adalah proses mulai dari pendaftaran, kegiatan perkuliahan, penelitian dan pengabdian masyarakat yang dilakukan

selama mahasiswa menempuh pendidikan di perguruan tinggi. Proses pelayanan yang diberikan oleh STIT Al Muslihuun sangatlah mudah mulai pendaftaran sampai dengan kelulusan. Proses tersebut juga diharapkan tepat waktu, Strata S-1 ditempuh selama 4 tahun. Asalkan mahasiswa aktif dalam mengikuti setiap proses perkuliahan yang dilakukan oleh lembaga.

Informasi mengenai bauran proses diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Proses perkuliahan sudah ada aturan tersendiri. Misalkan pertemuan maksimal 16x dan minimal 12 x per matakuliah. Jadi penyelenggaraan perkuliahan harus sesuai dengan aturan. Berikutnya untuk KKN, PPL dan Tugas akhir juga sudah ada pedoman yang dibuat oleh lembaga dalam pelaksanaannya. Selain itu pembiasaan tawadhu kepada guru dan keakraban antar mahasiswa di lembaga kami selalu dibiasakan. Tawadhu Ilmu kepada guru, jadi disitulah jatuhnya ilmu yang barokah. Pinter kalau nggak barokah nggak ada gunanya, ilmunya dikit tapi sopan santun dan dapat menjalankannya itu yang lebih penting. Kemarin ada mahasiswa pindah dari perguruan tinggi lain di Blitar, pindah kesini, saya tanya alasannya kenapa. Karena temannya tidak begitu akrab atau individualis. Kalau disini kan kekeluargaan lebih diutamakan. Susah seneng bareng. Nah ini untuk romadhon juga ada kegiatan kajian romadhon yang diikuti oleh seluruh mahasiswa.

Proses perkuliahan yang menyenangkan bagi mahasiswa merupakan komponen dari bauran pemasaran itu sendiri. Konsumen yang dalam hal ini mahasiswa, akan merasakan dan menilai bagaimana proses perkuliahan dilaksanakan dan kenyamanan dengan lingkungan sekitar. Karena hal ini nantinya berdampak pada yang lain karena mahasiswa akan cerita dari mulut ke mulut untuk menjelaskan proses perkuliahan yang dijalaninya. Jika mahasiswa merasa nyaman

dan merasa berhasil menuntut ilmu di lembaga yang dinaunginya, maka jelas akan berdampak positif bagi peningkatan lembaga itu sendiri.

g) Strategi Bauran Bukti Fisik

Bauran bukti fisik merupakan bagian dari pelayanan dalam strategi pemasaran. Bukti fisik akan menjadi sebuah bukti nyata bagi konsumen untuk menilai produk yang dijual memiliki kualitas atau tidak. Bangunan dan fasilitas sarana prasarana harus memiliki daya tarik kepada konsumen. Bangunan dan bukti fisik yang lain dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen dan berdampak positif bagi kelangsungan organisasi.

Dalam pemasaran jasa lembaga pendidikan, dalam hal ini adalah perguruan tinggi. Bangunan dan bukti fisik lain sangat mempengaruhi kenyamanan mahasiswa selama perkuliahan. Misalkan ruang kuliah, ruang kuliah yang nyaman dan dilengkapi dengan teknologi tinggi dapat membuat mahasiswa menjadi nyawam dan puas menempuh pendidikan di perguruan tinggi.

Di Al Muslihuun, bangunan yang ada sudah mencukupi untuk mahasiswa kuliah. Ruang kuliah yang representatif dilengkapi dengan wifi yang bagus membuat mahasiswa menjadi nyaman dan betah berada di kampus. Khususnya dalam hal menyelesaikan tugas perkuliahan. Hasil dari bauran bukti fisik dilakukan dengan

wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Nantinya STIT bisa melakukan pengembangan, kita kan punya tempat yang masih luas di MTs dan MA Alm Muslihuun, itu kan juga mash satu yayasan dengan sini. Dan lokasi tempat juga tidak terlalu jauh dan satu jalur. Kita juga punya pondok putri, kalau mahasiswa sini mau modok bisa di sana ada pondok putri. Sarana ibadah punya sendiri kalau tidak cukup yang kita di mushola di dekat kampus.selain itu ruang kuliah yang ada di STIT Al Muslihuun dangan mencukupi untuk diadakannya perkuliahan. Sarana Wifi gratis juga membuat mahasiwa betah berada di kampus. Selain untuk menyelesaikan tugas ya itu... buka google itu. Untuk LCD juga ada tetapi tidak setiap ruangan ada, artinya bagi yang menginginkan dosen mengajar menggunakan LCD ya kita fasilitasi.

h) Strategi Bauran Janji

Selanjutnya bauran pemasaran syariah adalah Janji. Janji merupakan indikator dalam penilaian jasa. jika janji yang disampaikan tidak sesuai dengan harapan yang dimiliki oleh konsumen, maka jasa tersebut tidak atau kurang memberikan kepuasan bagi konsumen.

Dalam pemasaranan jasa pendidikan tinggi, janji merupakan tolok ukur kosumen sejauh mana pelayanan pendidikan sesuai dengan harapan para calon mahasiswa. Visi dan Misi perguruan tinggi merupakan janji yang diberikan pada calon mahasiswa jika menempuh di perguruan tinggi terebut. Termasuk akreditasi program studi dan riwayat perkuliahan mahasiswa yang dilaporkan di dikti merupakan bauran janji yang harus ditepati oleh setiap perguruan tinggi.

Di Al Muslihuun Blitar, bentuk dari bauran janji diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Kalau janji kita tidak pernah memberikan janji kepada mahasiswa. hanya saja yang penting mahasiswa hadir rajin perkuliahan, untuk pelaporan nanti ya kita selalu terpib melaporkan. Janji pada mahasiwa misalkan kelulusan ya kami Upaya meningkatkan akreditasi, terutama dipacu untuk penelitian. Selain itu persiapan untuk bukti fisik akeditasi PGMI ini yang kita lakukan supaya nanti mahasiwa lulus akeditasi program studi sudah diperoleh, syukur kalau nilai B. Selain itu upaya kami ya memaksimalkan penelitian dosen, Minimal 1 tahun 1 penelitian. Dan saya iming-iming untuk saya kasih bantuan dana supaya termotivasi. Ini dari lembaga sendiri. Sekarang kan dana penelitian dari pusat

i) Strategi Bauran Sabar

Strategi bauran pemasaran syariah yang terakhir adalah sabar. Seorang marketer muslim harus memberikan perhatia khusus kepada calon konsumen karena konsumen diibaratkan sebagai raja. Pelayanan yang ramah, sopan santun dan sabar memberi kesan positif bagi konsumen. Konsumen memiliki karakter yang beraneka ragam, namun seorang marketer harus dengan sabar dan teliti melayaninya.

Dalam pemasaran jasa pendidikan, strategi bauran sabar tidak hanya dilakukan pada saat penerimaan mahasiswa baru, namun selama proses perkuliahan. Mahasiswa adalah konsumen yang harus dilayani dengan baik. Dalam perjalanan perkuliahan tentunya memiliki banyak kendala sehingga tidak sedikit mahasiswa yang melakukan protes atau menyampaikan keluhan. Namun begitu baik dosen maupun tenaga kependidikan harus sabar menghadapi berbagai tipe mahasiswa supaya tetap merasa nyaman menempuh pendidikan.

Strategi bauran sabar di STIT Al Muslihuun diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Untuk sabar, antara lain terkait mahasiswa yang molor membayar SPP. Aturan kami ya mengikuti UAS wajib lunas SPP, namun jika ada yang belum ya kita beri kelonggaran dengan membuat surat dispensasi. Namun kenyataannya semester berikutnya diulangi lagi. Terkadang kami sarankan untuk teman satu kelas untuk iuran membantu temannya membayar SPP, nanti kalau sudah memiliki uang dikembalikan. Jadi nuansa gotong royong kita biasakan disini, bahkan mohon maaf kalau ada yang benar-benar tidak memiliki kemampuan membayar, ada dari kami membantu namun ya Cuma satu dua itupun ya tetap membayar di BANK biar tidak kelihatan oleh yang lain. Sementara untuk menghadapi mahasiswa yang membolos atau jarang masuk kuliah, kita an sudah memiliki aturan tersendiri. Kalau kurang dari 80% mengikuti perkuliahan tidak boleh mengikuti UAS. Tapi apabila dari komunikasi dengan mahasiswa memang terdapat kendala yang tidak dapat ditinggalkan, maka ya kami serahkan kepada dosen pengampu untuk menggantikan dengan sejumlah tugas tambahan.

2) Temuan Penelitian tentang Peningkatan Lembaga STIT Al Muslihuun – Blitar.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh STIT Al Muslihuun Blitar dapat dilihat dari pencapaian yang diperoleh. Beberapa pencapaian dapat dilihat dari dua dimensi, yang pertama dari dimensi kualitas dan yang kedua adalah dimensi kuantitas. Beberapa temuan dapat dijabarkan sebagai berikut:

a) Dimensi Kualitas

Peningkatan dalam dimensi kualitas bisa dilihat dari beberapa indkator antara lain, prestasi yang diperoleh lembaga, prestasi yang diperoleh dosen dan mahasiswa serta peningkatan kualitas dosen di STIT Al Mauslihuun. Potret mengenai peningkatan kualitas diperoleh

dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> STIT ini kan lembaga yang berdiri sejak lama, tahun 1970an. Untuk prestasi lembaga, STIT Al Muslihuun saat ini masih belum terakreditasi secara istitusi. Itu kan aturan baru jadi kami masih mempersiapkan, kemarin kami juga ke IAIN Tulungagung untuk mendapatkan beberapa arahan mengenai proses akreditasi institusi. Namun jika dilihat dari masyarakat kota Blitar, kualitas lulusan STIT Al muslihuun tidak diragukan lagi. Kalau ada MKKS atau KKM istilahnya musyawarah guru MI se Kabupaten Blitar. mereka bilang seperti reuni, ini karena 80 % kepala MI di Blitar adalah lulusan dari STIT Al Muslihuun.

Dari gambaran wawancara diatas, STIT Al Muslihuun terlihat bahwasanya prestasi lembaga diperoleh karena STIT adalah Perguruan tinggi tertua di Blitar yang masih eksis sampai sekarang, sehingga untuk warga Blitar sendiri beberapa orang penting merupakan lulusan dari STIT Al Muslihuun.

Untuk prestasi dosen dan program studi diperoleh melalui wawancara dengan Dr. Baderun, S.Pd., M.Pd, Kepala Pendidikan sebagai berikut:

> Disini akreditasi PAI tahun 2006. Nilainya B. Sampai ada yang heran surabaya kopertais, mengapa sekolah cilik gek nggene ndeso kok bisa dapat nilai B wong IAIN surabaya aja ada yang C. dari situ rahasisanya apa, katanya itu pak baderun. Dari situ saya diundang di surabaya di hotel sutami, kon ngomong 2007. Rahasianya kon ngomong. Jadi se jawa timur 140 perguruan tinggi itu saya menjadi materinya. Saya punya arsip dari 1983 sampai sekarang, banyak perguruan tinggi lain banyak yang kesini. Dari Surabaya, Jember, Tuban. Ya saya pinjami. Sehingga itu. Sehingga saya suruh ngantar ke jakarta. Yang penting punya arsip. Sejarah perguruan tinggi bisa dilihat dari arsip. Bukti fisik nggak iso ngapusi.

Dari hasil wawancara diatas, terlihat bahwasanya dalam meningkatkan nilai dari produk itu sendiri dalam hal strategi pemasaran jasa di perguruan tinggi. Pengarsipan adalah hal yang sangat penting. Kinerja sumber daya manusia yang baik dan tertib dapat mendorong prestasi yang baik bagi perguruan tinggi itu sendiri.

Sedangkan untuk prestasi mahasiswa dan lulusan juga sangat baik diperoleh oleh STIT Al Muslihuun. Kemampuan dan pemahaman agama baik secara akademik maupun non akademik yang dimiliki oleh mahasiswa mendapat sambutan hangat bagi masyarakat. Beberapa hasil prestasi yang diperoleh dari mahasiswa antara lain diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Kemarin bahkan kita punya mahasiswa KKN yang berada di darerah gandusari itu juga ada dari perguruan tinggi lain. Justru masyarakat menyambut positif karena kalau memiliki kemampuan basic agama yang baik dapat dimanfaatkan untuk mengajar mengaji, yasinan, jumatan dan lain sebagainya jadi bermasyarakat betul. Bahkan mereka mau nambah lagi KKN dari STIT Al Muslihuun. Karena terpengaruh teman, mahasiwa tawadhu' kebiasaan disini begitu. Tawadhu ilmu kepada guru, jadi disitu jatuhnya ilmu yang barokah. Pinter kalau nggak barokah nggak ada gunanya, ilmunya dikit tapi sopan santun itu lebih baik.

Selain prestasi tersebut juga diperoleh oleh lulusan STIT Al Muslihun dalam memperoleh pekerjaan seperti hasil wawancara dengan Dr. Baderun, S.Pd., M.Pd, Kepala Pendidikan berikut ini:

> Mahasiswa ada yang mendapatkan beasiswa khufat dari kemenag ada juga beasiswa prestasi. Mereka ada juga juara pidato tingkat 1 jawa timur. Selain itu ada dari mahasiswa kami lulus dengan nilai tertinggi PNS di tulungagung. Ini juga mahasiswa banyak yang menjadi kepala di MA.

Dari hasil yang dicapai oleh mahasiswa STIT diatas, menunjukkan bahwa prestasi mahasiswa dan lulusan STIT tidak diragukan lagi kemampuannya dalam hal kompetensinya di bidang ilmu agama, prestasi akademik dan juga dalam hal kepemimpinan. Lebih daripada itu, prestasi mahasiswa di STIT Al Muslihuun tidak hanya dipandang dari segi prestasi hasil kompetisi. Namun lebih kepada segi kemanfaatan dari ilmu itu sendiri kepada masyarakat luas. Kemampuan basic agama yang dimiliki oleh mahasiswa memberikan kemanfaatan nyata pada masyarakat, khususnya di Blitar yang mayoritas warga Islam dan Nahdlatul Ulama. Hal tersebut telihat dari sambutan hangat masyarakat dengan adangga kegiatan KKN yang diselenggarakan oleh STIT Al Muslihuun. Bahkan masyarakat menginginkan kegiatan itu dilakukan secara rutin, namun kegiatan KKN yang dilakukan oleh lembaga secara bergiliran pada tiap daerah di Blitar.

b) Dimensi Kuantitas

Selain dari dimensi kualitas peningkatan lembaga STIT Al Muslihuun juga dilihat dari dimensi kuantitas. Untuk dimensi kuantitas dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Dr. Baderun, S.Pd., M.Pd, Kepala Pendidikan berikut ini:

> Mahasisswa tahun 2007 adalah paling banyak. Itu karena guru SD/MI, SMP/MTs, SMA/MA harus S1. Sehingga kita kebanjiran mahasiswa lagi. Yang daftar 800 mahasiswa sehingga kita tidak melayani disini, kita kuliah di 9 tempat. Di sumbergempol, kademangan, sanankulon, karangtengah, wates, selopuro, kesamben, talun, gandusari. Mereka lulus 2010 karena mereka masuk dari D2. Tapi setelah habis ya agak menurun mbak...

idealnya 1 jurusan 150. Karena ada penambahan prodi baru mahasiswa menyusut.

Dilihat dari perkembangannya, mahasiswa jumlah mahasiswa mengalami fluktuatif. Hal ini dikarenakan dengan adanya berbagai kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah. kemudian dengan adanya program studi baru di STIT Al Muslihun juga menimbulkan dampak penurunan. Hasil dari jumlah mahasiswa 4 tahun terakhir dapat dilihat dari hasil dokumentasi berikut ini:

Tabel 4.16
Tabel Jumlah Mahasiswa
STIT Al Muslihuun Blitar

No	Program studi	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
1	PAI	127	116	81	50
2	PBA	3	7	6	11
3	PGMI	15	27	14	27

Sumber: Bagian Akademik STIT Al Muslihuun Blitar

Dari tabel diatas, dapat dilihat eningkatan lembaga dalam hal peningkatan kuantitas mahasiswa. pada program PAI mengalami penurunan dari 127 di tahun 2014, kemudian menurun di tahun 2015 menjadi 116, kemudian terjadi penurunan lagi di tahun 2016 dengan jumlah mahasiswa sebanyak 60 dan berlanjut di tahun 2017 hanya berjumlah 50 mahasiswa. sedangkan program PAI mengalami fluktuatif meskipun di tahun 2017 terdapat peningkatan yang tidak signifikan. Sama halnya dengan Program Studi Bahasa Arab, PGMI juga mengalami hal serupa yaitu peningkatan mahasiswa mengalami fluktuatif jumlah mahasiwa. Dan ketiga progam studi hanya memiliki 1 kelas saja.

Sementara untuk peningkatan jumlah SDM diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Dengan adanya pelaporan di Dikti yang rutin dilakukan, kami menambah satu tenaga IT baru, mas bahrul ulum. Dia lulusan S-1 teknik informatika dan sekarang bisa mengcover laporan mahasiwa secara online. Untuk Dosen, kemarin ada dosen kami yang lolos PNS di Tulungagung, akhirnya kami menambah dosen-dosen baru yang masih muda. Saya tekankan yang tidak memiliki NUPTK maupun Peg ID. Sehingga nanti tidak kendala dalam pengurusan jabfung. Selain itu supaya fokus di STIT untuk mengambankan kampus.

Lebih lanjut beliau menambahkan mengenai peningkatan dalam hal sarana fisik sebagai berikut:

> Kemudian ini Insyaalloh dapat lagi sekitar 200 juta dalam bulan ini dari kemenag pusat. Tapi untuk rehab, saya kira saya gunakan untuk menaikkan untuk ruang kuliah. Tapi ternyata gak boleh. Kalau untuk rehap ya untuk rehap. Tidak boleh untuk pembangunan sesuai dengan aturan. Selanjutnya kalau rencana perluasan ada, Cuma ini sampai saat ini belum deal mau membeli lahan belakang. Karena terkendala kepemilikan lahan di belakang kampus.

Dari peningkatan jumlah tenaga kependidikan diatas didukung dengan hasil dokumentasi penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.17
Jumlah Tenaga Kependidikan
STIT Al Muslihuun Blitar

No	Nama	Jabatan	Pendidikan
1	Muhammad Baderun	Kepala Pendidkan	S3
2	Samsul Hadi	Kasubag AA	S2
3	Mukayan	Kasubag keuangan	S2
4	Dratul Hidayah	Staf Keuangan	S1
5	Siti Rokayah	Staf Keuangan	S-1
6	Masrukin	Staf administrasi dan operator komputer	S-1
7	Ulfa Nasir	Staf administrasi dan operator komputer	S-1

8	Sarianto	Staf administrasi madin dan operator komputer	S-1
9	Siswanto	Staf Administrasi transfer dan operator komputer	S-1
10	Rifa Ilmiati	Staf perpustakaan	S-1
11	Sulaimi	Kebersihan	SMP
12	Habibulloh	Penjaga dan kebersihan	S-1
13	Jujuk Setyawan	SATPAM	SLTA
14	Uswatun Hasanah	Staf Perpus/Pembantu Umum	S-1
15	Irfan Nuryadin	Penjaga/Pembantu Umum	S-1
16	Bahrul Ulum	Staf administrasi dan operator komputer	S-1

Sumber: STIT Al Muslihuun Blitar

Dar data diatas, jumlah tenaga kependidikan memiliki latar belakang pendidikan mulai dari Doktor sampai dengan SLTP. Masing-masing tenaga kependidikan memiliki bagian kerja masing-masing sesuai dengan kemampuan dan kompetensinya.

3) Temuan Penelitian tentang kendala yang dihadapi dalam Mengimplementasikan strategi pemasaran Jasa Pendidikan di STIT Al Muslihuun – Blitar dalam perspektif Ekonomi Islam.

Dalam menyelenggarakan sebuah organisasi, tidak dapat dipungkiri pasti terdapat kendala yang menghambat perkembangan lembaga. Begitu juga dengan penyelenggaraan peguguruan tinggi. Kendala tersebut bisa dari internal organisasi maupun eksternal. Beberapa temuan mengenai kendala yang dihadapi oleh STIT Al Muslihuun dalam menyusun strategi pemasaran diperoleh dari hasil wawancara dengan Dr. Baderun, S.Pd., M.Pd, Kepala Pendidikan berikut ini:

> Saya membaca STIT dari tahun 1983. Perkembangan mahasiswa saya amati. 1984-85 mulai tahun 1984-85 mulai beli lahan ini hanya 27 ru dibangun hanya 2 ruangan ini. Jumlah mahasiswanya ya bisa dibilang ora mati ora urep sampai agak banyak mahasiswanya tahun 1988. Karena sistemnya disini karena dekan 1 tulungagung. Pak mukharom almarhum itu adalah wakil dekan 1 disini. Mereka punya trik, bagi mahasiswa yang tidak terima di

> IAIN tulungagung diterima disini. Sehingga kita kebanjiran mahasiswa sampai 76 mahasiswa. itu ya prodi PAI saja karena masih 1 prodi. Trus sampai membuat gairah saya. Sebelumnya Cuma 7 atau 9. Tapi sistem model itu ditembak oleh perguruan tinggi lain. Yang tidak diterima di Tulungagung diterima dikediri dan lain lain. Lha kita bar mbak.. .kita nggak berani punya gedung juga.

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwasanya bangunan fisik merupakan kendala dalam mengembangkan lembaga STIT. Hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan dana. Seperti diketahui bahwasanya bangunan fisik merupakan daya tarik tersendiri bagi calon mahasiswa yang ingin melanjutkan ke prguruan tinggi. Jika gedung dan sarana prasarana sangat minim, calon mahasiswa dapat membatalkan mendaftar pada perguruan tinggi tersebut. Hal ini juga terjadi pada STIT Al Muslihuun ketika mempromosikan lembaga, STIT tidak dapat menipu calon mahasiswa bahwasanya gedung yang dimiliki memang masih sangat minim.

Selain hal diatas, mengenai produk STIT Al Muslihuun juga memiliki kendala peolehan nilai akreditasi yang masih C di Program Studi Pendidikan Bahasa Arab. Hal ini dikarenakan Program Studi Bahasa arab masih baru dan belum memiliki lulusan. Seperti dipaparkan pada hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Nilai C akreditasi PBA memang kendala belum ada alumni. Alumni kan gak ada nilainya. Jadi ya untuk alumni nilainya kosong. yang kedua memang baru berdiri, biasanya rata-rata masih C. Baru kemudian reakreditasi bisa meningkat B. Termasuk jumlah mahasiswa karena masih baru jadi belum begitu ada mahasisiswa. Ini angkatan pertama bahasa arab masih 8. Jadi masih dibawah

> standard. Sedangkan untuk PGMI ditunggu belum turun untuk berita visitasi karena terkena aturan baru menggunakan online.

Dari hasil wawancara diatas, terlihat dalam hal pengembangan produk di STIT Al Muslihuun juga memiliki kendala. Kalitas dari program studi didapt dilihat oleh masyarakat banyak dari nilai akreditasi yang diperolehnya. Nilai akreditasi merupakan nilai yang diberikan oleh BAN PT yang bersifat independen. Jadi hasil yang diperoleh merupakan potret atau gambaran sesunguuhnya dari hasil visitasi yang ada di lapangan. Hasil akreditasi yang masih C juga berdampak pada kuantitas mahasiswa yang mendaftar. Apalagi dengan adanya berita bahwasanya syarat untuk memperoleh pekerjaan pada bidang tertentu program studi yang ditempati untuk kuliah minimal memiliki nikai akreditasi B.

Selain menurunnya mahasiswa karena nilai akreditasi program studi, munculnya perguruan tinggi baru di Blitar juga berdampak sangat signifikan pada STIT. Hal ini digambarkan dari hasil wawancara dengan Dr. Baderun, S.Pd., M.Pd, Kepala Pendidikan berikut ini:

> .... itu karena banyak perguruan tinggi yang bermunculan, seperti UNISBA, UNU juga baru berdiri. Banyak dari mereka bilang di sana enak pak wes kuliah jik oleh sangu. Itu karena ada program bidikmisi yang diberikan oleh lembaga lain. Tapi gak tau nanti berlangsung sampai kapan itu bidikmisinya. Lha ini berdampak besar sekali bagi STIT. Meskipun jurusannya beda ya tetap mengurangi minat mahasiwa di STIT.

Munculnya perguruan tinggi yang menawarkan berbagai jurusan yang sangat banyak dan bervariasi membuat minat calon mahasiswa khusunya di Blitar yang memilih perguruan tinggi selain STIT. Kecuali bagi mahasiswa yang memang benar-benar ingin mendalami dalam bidang

agama. Hal ini menjadi salah satu kendala bagi STIT untuk mengembangkan lembaganya. Selain itu dalam hal biaya juga STIT tidak dapat meningkatkan biaya tinggi untuk mahasiswanya mengingat pesan para pendiri untuk mendirikan lembaga yang membantu orang. Masuknya dana yangg sedikit dari biaya pendidikan mahasiswa juga menjadi kendala untuk mengembangkan dan membangun sarana dan prasarana di STIT.

Kemudian kendala dari sumber daya manusia sendiri, meskipun banyak dosen di STIT, namun kebanyakan dari mereka tidak ber NIDN. Ini dikarenakan mereka banyak yang sudah lanjut usia. Seperti penuturan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Di STIT yang asli dosen tidak banyak, karena kebanyakan sudah tua tua disini. Kebanyakan di lembaga lain, di SMA di pondok dan lain lain.

4) Temuan Penelitian tentang solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala yang dihadapi dalam mengimplementasikan strategi pemasaran jasa pendidikan di STIT Al Muslihuun – Blitar dalam perspektif ekonomi Islam

Dari beberapa kendala yang dihadapi oleh STIT diatas, dalam penelitian ini ditemukan beberapa solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala dalam penyusunan strategi pemasaran di STIT antara lain dijabarkan sebagai berikut:

Untuk kendala dalam hal biaya, STIT berusaha untuk mecari donatur lain dari pemerintah hal ini dikarenakan ketidakmampuan STIT untuk menetapkan biaya tinggi kepada mahasiswa. gambaran mengenai ini diperoleh dari hasil wawancara dengan Wakil Ketua 2 STIT Al Muslihuun Blitar, Drs. HM. Shocheh, MH., M.Pd berikut ini:

> Untuk biaya bisa dibanyangkan, dari mahasiswa berapa digunakan untuk menggaji dosen dan yang lainnya. Untuk itu dalam hal pembangunan untuk biaya kami usahakan dari pihak yang lain seperti pemerintah. seperti biaya rehap 200 juta itu juga diperoleh dari kemenag. Insya Alloh Juli nanti akan bisa dipergunakan untuk rehap ruang kuliah, mengecat dan lain lain.

Sementara dalam hal meningkatkan nilai akreditasi program studi lebih lanjut beliau menjelaskan berikut ini:

> Kita mengambil dosen dosen baru yang masih muda. Dosen harus tridharma perguruan tinggi, kalau mengajar saja itu hanya guru. Yang sudah sertifikasi ada 8 dosen. Kemudian untuk mengurus jabfung kan harus ada jurnal sekarang ini. kalau gak punya jurnal juga gak bisa. Upaya meningkatkan akreditasi, terutama dipacu untuk penelitian. Minimal 1 tahun 1. Dan saya iming-iming untuk saya kasih bantuan dana supaya termotivasi. Ini dari lembaga sendiri. Sekarang kan dana penelitian dari pusat.

Tidak dapat dipungkiri bahwasanya dosen juga memiliki peran penting dalam hal pemasaran jasa pendidikan. Dosen yang memiliki kapasitas dan ompetensi yang mumpuni yang akan dipandang mahasiswa sebagai sosok yang dapat di anut dan diikuti. Hal itu berdampak secara tidak langsung dengan bertambahnya kuantitas pendaftar. Karena mahasiwa akan menceritakan pengalamannya di bangku perkuliahan dengan teman saudara dan kerabat yang lain. Di STIT banyak dosen dosen yang sudah tua, namun memiliki karismatim yang tinggi. Namun terkendala dengan adanya status kepegawaian. Saat ini NIDN merupakan syarat utama pengurusan jabatan fungsional.

Untuk mengatasi hal tersebut, di STIT Al Muslihuun para pimpinan memiliki kebijakan untuk mengambil dosen-dosen baru yang masih muda dan fresh graduate. Namun masih memberikan ruang bagi dosen dosen senior yang tidak memiliki kepangkatan untuk tetap mengajar. Walaupun hanya mengajar satu atau dua matakuliah. Ini adalah bentuk strategi STIT untuk mempertahankan nilai namun tetap sesuai denga peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah. hal ini tidak lain juga untuk terus meningkatkan minat mahasiswa untuk melanjutkan kuliah di STIT Al Muslihuun Blitar.