

**KUALITAS PELAYANAN AKADEMIK TERHADAP KEPUASAN  
MAHASISWA JURUSAN KEPENDIDIKAN ISLAM FAKULTAS  
TARBIYAH IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA  
TAHUN 2008/2009**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada**

**Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan**

**Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu**

**Ilmu Tarbiyah**

**Oleh :**

**ERIK KUSWANTO**

**NIM. DO3205050**

<b>PERPUSTAKAAN</b> IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA	
No. KLAS K 7-2009 628 K1	No. PEG : 7-2009/K1/028 ASAL BUKU : TANGGAL :



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
FAKULTAS TARBIYAH  
JURUSAN KEPENDIDIKAN ISLAM  
2009**

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI**

Skripsi oleh :

Nama : **ERIK KUSWANTO**

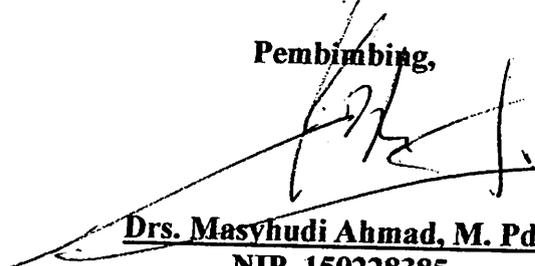
NIM : **D03205050**

Judul : **KUALITAS PELAYANAN AKADEMIK TERHADAP  
MAHASISWA JURUSAN KEPENDIDIKAN ISLAM  
FAKULTAS TARBIYAH IAIN SUNAN AMPEL  
SURABAYA TAHUN 2008/2009**

Ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.

Surabaya, Agustus 2009

Pembimbing,



**Drs. Masyhudi Ahmad, M. Pd.I**

**NIP. 150228385**





## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI .....	iii
HALAMAN MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL.....	x
ABSTRAKSI .....	xi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xii
BAB I Pendahuluan	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	9
D. Metode Penelitian.....	9
E. Definisi Operasional.....	20
F. Sistematika Pembahasan .....	25
BAB II Kajian Pustaka	
A. Lembaga Perguruan Tinggi.....	27
B. Perguruan Tinggi sebagai Organisasi Jasa atau Pelayanan.....	32
C. Pelanggan atau <i>Stakeholders</i> Perguruan Tinggi.....	43
D. Kualitas Pelayanan Akademik .....	48
E. Perguruan Tinggi Islam (IAIN) Sunan Ampel Surabaya.....	59
F. Fakultas Tarbiyah Jurusan KI IAIN Sunan Ampel Surabaya .....	85
G. Cara Menentukan Tingkat Kepuasan Mahasiswa .....	105



## DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

GAMBAR DAN TABEL	Halaman
1.1 .....	
Diagram Kartesius.....	17
1.2 .....	
Skala Pengukuran Vaiabel .....	23
2.1 .....	
Dimensi Kualitas Layanan Perguruan Tinggi.....	53
2.2 .....	
Skema Kaitan Jasa Pendidikan Dengan Kepuasan Mahasiswa .....	53
2.3 .....	
Strategi Meraih Keunggulan .....	58
2.4 .....	
Strategi Bersaing .....	58
2.5 .....	
Struktur OrganisasiJurusan Kependidikan Islam .....	90
2.6 .....	
Prasarana Gedung .....	102
2.7 Prasarana Tanah .....	103
2.8 Ketersediaan Sarana / Fasilitas / Peralatan Utama.....	104
2.9 Jabatan Akademik Dosen Tetap.....	104
2.10 Jabatan Akademik Dosen Luar Biasa .....	104
2.11 Tingkat Pendidikan Dosen Tetap .....	105
2.12 Tingkat Pendidikan Dosen Luar Biasa.....	105
2.13 Keadaan Karyawan Jurusan Kependidikan Islam.....	105
2.14.....	
Diagram Kartesius.....	107
3.1 Pengelompokan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	110
3.2 Pengelompokan Responden Berdasarkan Umur.....	111
3.3 Ketersediaan Sarana / Fasilitas / Peralatan Pembelajaran Jur. KI.....	117
3.4 Ketersediaan Fasilitas Pendukung.....	118
3.5 Hasil Huesioner Harapan.....	129
3.6 Hasil Kuesioner Kinerja.....	132
3.7 Analisis Reliability Harapan.....	136
3.8 Analisis KMO Harapan.....	138
3.9 Analisis Reliability Kinerja.....	138
3.10 Analisis KMO Kinerja.....	140
3.11 Uji Validitas Instrumen Harapan.....	141
3.12 Hasil Uji Validitas Instrumen Kinerja.....	142



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dengan adanya ekonomi global yang telah mengalami perubahan, memungkinkan terjadi kondisi persaingan yang semakin ketat diantara dunia bisnis, setiap perusahaan baik lembaga profit maupun non-profit saling berpacu untuk memperluas jaringan dalam memperoleh perhatian pasar. Globalisasi tidak hanya menyangkut dan berdampak pada bidang ekonomi, melainkan hampir seluruh elemen kehidupan manusia, maka globalisasi pun berdampak pada pendidikan tinggi dan perguruan tinggi, cepat atau lambat.<sup>1</sup> Harapan dari adanya perluasan pasar secara langsung adalah meningkatnya promosi, sehingga lembaga pendidikan tinggi akan memiliki lebih banyak jumlah mahasiswa.

Namun ada beberapa hal yang harus dipahami oleh perguruan tinggi selaku wadah internalisasi keilmuan, bahwa semakin banyak jumlah mahasiswa maka perguruan tinggi tersebut akan semakin sulit mengenali konsumennya secara teliti. Terutama tentang suka atau tidaknya mahasiswa terhadap jasa pelayanan yang ditawarkan dan alasan yang mendasarinya.

Sudah banyak didengar komentar tentang mutu perguruan tinggi akhir-akhir ini. Namun pada umumnya komentar yang ada dapat dikatakan hanya sebatas pada wacana, karena mahasiswa melihat dan merasakan namun sulit

---

<sup>1</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*, (Yogyakarta: Andi, 2006), h.94



manfaat dan memberikan kritikan atas karyanya itu. *Kelima*, tidak memberikan hegemoni intelektual.<sup>3</sup>

Perguruan tinggi yang mampu bersaing dalam pasar adalah perguruan tinggi yang dapat menyediakan produk atau jasa yang benar-benar berkualitas seperti disebutkan di atas. Sehingga perguruan tinggi tersebut dituntut untuk terus berupaya melakukan perbaikan terutama pada sektor kualitas pelayanannya. Hal ini dimaksudkan agar jasa yang ditawarkan akan mendapat tempat yang baik di mata mahasiswa juga masyarakat selaku konsumen dan calon konsumen. Karena mahasiswa pada khususnya dalam memilih jasa didasari motivasi yang nantinya mempengaruhi jenis, cita rasa jasa yang diperolehnya.

Kualitas jasa yang dihasilkan dan kualitas pelayanan akan dinilai secara bersama-sama (secara keseluruhan oleh mahasiswa), sehingga jika terdapat salah satu dari kedua faktor tersebut kurang diperhatikan oleh pengelola perguruan tinggi, maka akan mengakibatkan kurang mendapat perhatian yang baik bagi para mahasiswa.<sup>4</sup> Dengan adanya layanan kualitas yang baik dalam perguruan tinggi sedikit banyak akan menciptakan kepuasan bagi para mahasiswanya. Setelah mahasiswa merasakan kepuasan dengan jasa yang diterimanya, mahasiswa akan membandingkan pelayanan yang diberikan. Apabila yang dirasakan mahasiswa merasa benar-benar puas, mereka akan menjadi pelanggan tetap serta

---

<sup>3</sup> Buchari Alma (ed), *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: ALFABETA, 2008), h.275

<sup>4</sup> Kumpulan Artikel Hasil Penelitian Bisnis dan Jurnal Strategic, *Manajemen Bisnis (Berbasis Hasil Penelitian)*, (Bandung: Alfabeta, 2007), cet. Ke-1, h.141

merekomendasikan kepada orang lain untuk menikmati jasa layanan di tempat yang sama. Hal ini sangat berdampak positif bagi perguruan tinggi tersebut karena dengan semakin banyak mahasiswa yang datang maka menambah jumlah mahasiswa perguruan tinggi tersebut.

Bagi setiap perguruan tinggi perlu berupaya memberikan yang terbaik kepada mahasiswanya. Untuk itu dibutuhkan identifikasi determinan utama kualitas pelayanan akademik dari sudut pandang mahasiswa. Oleh karena itu perlu dilakukan riset untuk mengidentifikasi determinan pelayanan jasa yang paling penting bagi pasar sasaran dan memperkirakan penilaian yang memberikan pasar sasaran terhadap lembaga perguruan tinggi dan pesaing berdasarkan determinan-determinan tersebut. Dengan menganalisa tanggapan konsumen terhadap variabel-variabel tersebut maka perguruan tinggi dapat menilai variabel mana yang belum sesuai dengan harapan mahasiswa. Sehingga dengan demikian dapat diketahui posisi relatif perguruan tinggi di mata mahasiswa. Selanjutnya perguruan tinggi dapat memfokuskan upaya peningkatan kualitasnya pada determinan-determinan tersebut sepanjang waktu karena sangat mungkin terjadi prioritas pasar mengalami perubahan.

Bersamaan dengan adanya perubahan lingkungan yang terjadi dan adanya perubahan perilaku manusia, maka semakin mendorong bertambahnya permintaan akan kebutuhan pemakaian jasa perguruan tinggi. Semakin bertambahnya permintaan akan kebutuhan pemakaian jasa perguruan tinggi

dewasa ini mendorong para pesaing perguruan tinggi khususnya dalam hal ini adalah IAIN Sunan Ampel Surabaya ikut bersaing untuk menawarkan kelebihan-kelebihannya. Banyak faktor yang perlu dipertimbangkan untuk mempengaruhi mahasiswa berupa kualitas pelayanan akademik yang dapat diberikan oleh perguruan tinggi sehingga mahasiswa merasa terpuaskan.

IAIN Sunan Ampel merupakan salah satu perguruan tinggi yang menyediakan fasilitas dan pelayanan pendidikan yang pada garis besarnya perguruan tinggi harus berusaha untuk mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan mahasiswa, termasuk memahami perilaku mahasiswa. Menyadari hal tersebut di atas, tampak betapa pentingnya usaha pemahaman akan faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan mahasiswa untuk mencapai keberhasilan pemasaran.

Pesaing yang dihadapi IAIN Sunan Ampel Surabaya bukan hanya dari perguruan tinggi yang mempunyai fasilitas dan pelayanan yang sama tetapi juga dari perguruan tinggi yang mempunyai fasilitas yang lebih unggul. Dalam menghadapi hal tersebut ada beberapa dimensi kepuasan yang dapat mempengaruhi perilaku mahasiswa untuk mempergunakan jasa perguruan tinggi IAIN Sunan Ampel Surabaya antara lain yaitu dimensi *tangible*, meliputi penampilan gedung, interior bangunan, dan penampilan karyawan, dimensi *reliability*, meliputi kemampuan lembaga untuk memberikan pelayanan-pelayanan yang terbaik, dimensi *responsiveness*, meliputi kesediaan karyawan

perguruan tinggi untuk membantu mahasiswa dan memberikan pelayanan yang cepat, dimensi *assurance*, meliputi sopan santun para karyawan dan kemampuan mereka untuk membangkitkan rasa kepercayaan dan rasa percaya mahasiswa, serta dimensi *empathy*, yang meliputi rasa peduli dan perhatian secara pribadi yang diberikan pada konsumen.<sup>5</sup>

Idealnya kualitas pelayanan merupakan suatu bentuk penilaian mahasiswa terhadap tingkat pelayanan yang diterima dengan tingkat pelayanan yang diharapkan.<sup>6</sup> Bagi perguruan tinggi kuncinya adalah menyesuaikan atau melebihi harapan mutu jasa yang diinginkan mahasiswa.

Kepuasan mahasiswa adalah fungsi dari pengharapannya dan kualitas produk atau jasa yang dirasakan. Kepuasan mahasiswa akan terpenuhi apabila proses penyampaian jasa dari si pemberi jasa kepada mahasiswa sesuai dengan apa yang dipersepsikan mahasiswa. Berbagai faktor seperti: subyektivitas si pemberi jasa, keadaan psikologis (mahasiswa maupun pemberi jasa), kondisi lingkungan eksternal dan sebagainya tidak jarang turut mempengaruhi sehingga jasa sering disampaikan dengan cara yang berbeda dengan yang dipersepsikan oleh mahasiswa.<sup>7</sup>

Jumlah pelanggan atau mahasiswa sangat besar pengaruhnya terhadap kelangsungan hidup perguruan tinggi yang bergerak dalam bidang jasa

---

<sup>5</sup> Fandy Tjiptono&Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction* ,(Yogyakarta:Andi, 2005),h.145

<sup>6</sup> Nursya'bani Purnama, *Manajemen Kualitas, Perspektif Global*, (Yogyakarta: Ekonsia,2006), cet. Ke-1, h.36

<sup>7</sup> Kumpulan Artikel Hasil Penelitian Bisnis dan Jurnal Strategic, *Manajemen Bisnis (Berbasis HasilPenelitian)*,h.142

pendidikan, karena bagi perguruan tinggi, mahasiswa merupakan sumber pemasukan. Semakin banyak mahasiswa perguruan tinggi, maka semakin besar pemasukan yang dapat diraih perguruan tinggi, sebaliknya semakin sedikit mahasiswa, maka semakin sedikit pula pemasukan yang dapat diraih perguruan tinggi tersebut.

Mahasiswa akan membandingkan layanan yang diberikan perguruan tinggi dengan layanan yang mereka harapkan. Jika mahasiswa merasa puas, maka mahasiswa akan kembali menggunakan jasa perguruan tinggi dan menjadi pelanggannya yang setia serta akan menceritakan pengalamannya tersebut kepada orang lain, sehingga perguruan tinggi akan mendapat keuntungan dari kondisi itu, yaitu mendapatkan pelanggan mahasiswa yang loyal yang sekaligus membantu promosi perguruan tinggi. Sebaliknya jika mahasiswa merasa tidak puas, maka mahasiswa tersebut juga akan menceritakan pengalaman yang mengecewakan tersebut kepada orang lain, sehingga akan memperburuk citra dan eksistensi perusahaan yang akan berakibat menurunnya jumlah pemakai jasa perguruan tinggi.

Hal-hal yang telah dideskripsikan di atas berlaku juga bagi perguruan tinggi negeri maupun swasta. Perguruan tinggi merupakan sebuah jasa lembaga pendidikan yang tidak hanya dikenal sebagai tempat mencari ilmu saja, tetapi juga dikenal karena pelayanan akademik yang diberikan. Walaupun gedung perguruan tinggi dan fasilitasnya sangat menunjang akan tetapi jika tidak

ditunjang dengan pelayanan akademik yang memuaskan, maka mahasiswa akan tetap merasa tidak puas. Oleh sebab itu dapat diketahui betapa pentingnya arti pelayanan akademik bagi perguruan tinggi.

Cara untuk mengetahui citra Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam IAIN Sunan Ampel Surabaya yaitu dengan melihat persepsi mahasiswa tentang kualitas pelayanan yang diberikan oleh akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam. Semakin baik persepsi mahasiswa tentang pelayanan akademiknya, semakin baik pula pelayanan akademik terhadap mahasiswa dan sebaliknya.

Berdasarkan uraian di atas maka penelitian ini mengambil judul:

"Kualitas Pelayanan Akademik Terhadap Mahasiswa Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2008/2009".

## **B. Rumusan Masalah**

Sesuai dengan persoalan di atas, maka skripsi ini berusaha menjawab unsur-unsur apakah yang secara dominan membentuk kualitas pelayanan jasa pendidikan di perguruan tinggi, yang dalam hal ini adalah IAIN Sunan Ampel Surabaya. Sejauhmana kualitas pelayanan Akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam IAIN Sunan Ampel Surabaya telah memberikan kepuasan mahasiswanya. Secara rinci rumusan masalah di atas dapat diidentifikasi sebagai berikut:











### 1) Uji Validitas

Menurut Arikunto validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat atau kesahihan suatu instrument.<sup>9</sup> validitas merupakan sejauhmana suatu alat ulur dapat mengukur apa yang ingin diukur. Menurut Supranto validitas menunjukkan tingkat atau derajat untuk mana bukti mendukung kesimpulan yang ditarik dari skor yang diturunkan dari kran atau tingkat mana skala mengukur apa yang diukur.<sup>10</sup> Suatu instrument yang valid atau shahih mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya instrument yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah.

Untuk pengujian validitas instrument dalam penelitian ini digunakan *Kaiser-Mayer-Olkin* (KMO), dimana jika hasil analisis KMO>0,50 maka hasil validitas dikatakan valid.

### 2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah seberapa jauh pengukuran bebas dari varian kesalahan acak. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini digunakan metode *Alpa Crombat* ( $\alpha$ ) dengan rumus:

$$r_n = \left\{ \frac{k}{k-1} \right\} \cdot \left\{ 1 - \frac{\sum cb^2}{\sigma^2} \right\}$$

Dimana:  $r_n$  = Reliabilitas Instrumen

<sup>9</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Ed. Revisi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 136

<sup>10</sup> Johannes Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan*, Cet. Ke-2, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), h. 70







- A. Menunjukkan faktor atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan mahasiswa, termasuk unsur-unsur jasa yang dianggap sangat penting, namun manajemen belum melaksanakannya sesuai keinginan mahasiswa. Sehingga mengecewakan atau tidak puas.
- B. Menunjukkan unsure jasa pokok yang telah berhasil dilaksanakan perusahaan, untuk itu wajib dipertahankan. Dianggap sangat penting dan sangat memuaskan.
- C. Menunjukkan beberapa faktor yang kurang penting pengaruhnya bagi mahasiswa, pelaksanaannya oleh manajemen biasa-biasa saja. Dianggap kurang penting dan kurang memuaskan.
- D. Menunjukkan faktor yang mempengaruhi mahasiswa kurang penting, akan tetapi pelaksanaannya berlebihan. Dianggap kurang penting tetapi sangat memuaskan.

d. Populasi dan Sampel

1) Populasi

Arikunto menyatakan “populasi adalah keseluruhan subyek penelitian”.<sup>12</sup> Populasi dari penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam IAIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2008/2009.

---

<sup>12</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Ed. Revisi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 108

## 2) Sampel

Indriantoro dan Supomo mengemukakan “penelitian sampel adalah penelitian yang meneliti sebagian dari elemen-elemen populasi”.<sup>13</sup>

Untuk pemilihan sampelnya digunakan metode *accidental sampling*. Sugianto menyatakan “aksidental sampling yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat dijadikan sampel bila orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data”.<sup>14</sup>

Selanjutnya data dikumpulkan dengan cara mengambil sampel secara acak atau dengan kata lain disebut *sampling*. Sampel penelitian meliputi sejumlah elemen (responden) yang lebih besar dari persyaratan minimal sebanyak 30 elemen atau responden. Seperti yang dikutip Supranto menurut Guilford, “dimana semakin besar sampel (semakin besar nilai  $n$  = banyaknya elemen sampel)” akan memberikan hasil yang lebih akurat.”<sup>15</sup>

Sedangkan untuk besarnya sampel Arikunto menyatakan “apabila subyeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua

---

<sup>13</sup> N. Indriantoro dan Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis: untuk Akuntansi dan Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 1999), Edisi ke- 1, h. 115

<sup>14</sup> Sugianto, (2002:77)

<sup>15</sup> Johannes Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan*, Cet. Ke-2, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), h. 239

sehingga penelitian menjadi penelitian populasi” . selanjutnya jika jumlah subyeknya lebih dari 100 dapat diambil 10% - 15% atau 20% - 25% atau lebih”.<sup>16</sup> Berdasarkan hasil uraian di atas maka sampel dari penelitian ini akan diambil 20% dari jumlah mahasiswa. Sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu 70 mahasiswa dari angkatan 2005 s/d 2008

### **E. Definisi Operasional**

Definisi operasional secara terminologi.

1. Kualitas: keseluruhan cirri-ciri dan karakteristik dari suatu produk atau layanan menyangkut kemampuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang telah ditentukan atau yang bersifat laten (tersembunyi).<sup>17</sup>
2. Kualitas Layanan: merupakan perbandingan antara layanan yang dirasakan (persepsi) konsumen dengan kualitas layanan yang diharapkan konsumen. Jika kualitas layanan yang dirasakan sama atau melebihi kualitas layanan yang diharapkan, maka layanan dikatakan berkualitas dan memuaskan.<sup>18</sup>
3. Pendidikan Akademik: pendidikan tinggi yang diarahkan, terutama pada penguasaan ilmu pengetahuan dan pengembangannya. Dapat pula diartikan suatu keadaan dimana orang-orang bias menyampaikan dan menerima

---

<sup>16</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Ed. Revisi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 107

<sup>17</sup> Nursya'bani Purnama, *Manajemen Kualitas, Perspektif Global*, (Yogyakarta: 2006), cet. Ke- 1, h. 9

<sup>18</sup> Nursya'bani Purnama, *Manajemen Kualitas, Perspektif Global*, h.19

gagasan, pemikiran ilmu pengetahuan, sekaligus mengujinya secara jujur dan terbuka di [perguruan tinggi].<sup>19</sup>

4. Mahasiswa: peserta didik yang terdaftar yang melaksanakan proses belajar mengajar di perguruan tinggi tertentu.<sup>20</sup>
5. Pelayanan: suatu kinerja penampilan, tidak berwujud dan cepat hilang, lebih dapat dirasakan daripada dimiliki, serta pelanggan lebih dapat berpartisipasi aktif dalam proses mengkonsumsi jasa.<sup>21</sup>
6. Pendidikan Tinggi: pendidikan pada jalur pendidikan sekolah pada jenjang yang lebih tinggi daripada pendidikan menengah di jalur pendidikan sekolah.<sup>22</sup>
7. Perguruan Tinggi: satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan tinggi.<sup>23</sup>
8. IAIN: merupakan lembaga pendidikan tinggi Islam yang mempunyai karakteristik dari suatu model pendidikan, yaitu model pendidikan yang berlatar belakang Islam.<sup>24</sup>

Dalam penelitian ini dianalisis 2 (dua) variable yaitu kualitas pelayanan akademik sebagai variable bebas serta kepuasan mahasiswa sebagai variabel

---

<sup>19</sup> Herabuddin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), cet. Ke- 1, h. 163

<sup>20</sup> Herabuddin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, h. 163

<sup>21</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2001) cet. Ke- 2, h. 227

<sup>22</sup> Herabuddin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, h. 163

<sup>23</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*, (Yogyakarta: Andi, 2006), h.6

<sup>24</sup> Zakiah Derajat, dkk. *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), cet. Ke- 4, h. 86





dengan tanggap. Membiarkan mahasiswa menunggu untuk alasan yang tidak jelas dapat menimbulkan persepsi negatif terhadap kualitas.

4. Assurance atau kepastian, mencakup pengetahuan, kompetensi, kesopanan, respek terhadap mahasiswa, dan sifat yang dapat dipercaya yang dimiliki oleh para staf akademik, bebas dari bahaya, resiko atau keragu-raguan.
5. Empaty atau perhatian, meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi, dan memahami kebutuhan mahasiswa.

Dimensi-dimensi di atas digunakan oleh pelanggan (mahasiswa) untuk menilai kualitas jasa (service quality, yang didasarkan pada perbandingan antara jasa yang diharapkan (expected service) dan jasa yang dipersepsikan (perceived service). Gap diantara jasa yang diharapkan dan yang dipersepsikan merupakan ukuran kualitas jasa.

Jasa akan menjadi suatu yang bermanfaat apabila didasarkan pada kepentingan pelanggan dan kinerjanya bagi lembaga pendidikan. Artinya lembaga pendidikan seharusnya mencurahkan perhatiannya pada hal-hal yang memang dianggap penting oleh para mahasiswa. Kepuasan dalam penelitian ini adalah kepuasan mahasiswa. Kepuasan mahasiswa dapat terwujud jika tingkat kinerja akademik sesuai dengan harapan mahasiswa.

1. Tingkat harapan mahasiswa atas kualitas pelayanan.



- BAB I** : Bab pendahuluan yang berisi gambaran dari keseluruhan teknik dalam penelitian ini. Dengan sub bab: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, definisi operasional. Selanjutnya metode penelitian yang terkandung didalamnya populasi, sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta teknik analisis. Dan yang terakhir sistematika pembahasan.
- BAB II** : Merupakan kajian kepustakaan terdiri dari beberapa pemikiran tentang landasan teori atau konsep dasar tentang manajemen pelayanan perguruan tinggi yang meliputi: pengertian jasa atau pelayanan, kualitas jasa, kepuasan konsumen, jasa lembaga pendidikan tinggi, perguruan tinggi Islam (IAIN) Sunan Ampel, dan diagram Kartesius.
- BAB III** : Merupakan paparan data dan temuan penelitian yang memuat tentang: a. gambaran umum obyek penelitian: sejarah berdirinya Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah, struktur organisasi, visi dan misi serta implementasi manajemen pelayanan pendidikannya. Selanjutnya terdapat analisis penelitian yang membicarakan tentang temuan penelitian kaitannya dengan teori dan konsep.
- BAB IV** : Penutup, berisi kesimpulan dan saran dari hasil karya penelitian. Daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Lembaga Perguruan Tinggi**

Beragam istilah pendidikan tinggi dan perguruan tinggi saat ini seringkali terjadi pertukaran dengan beranggapan kedua istilah tersebut mempunyai arti yang sama, sedangkan sebenarnya mempunyai dua arti yang berbeda satu sama lain. Pendidikan tinggi adalah pendidikan pada jalur pendidikan sekolah pada jenjang yang lebih tinggi dari pada pendidikan menengah di jalur pendidikan sekolah. Sedangkan perguruan tinggi adalah satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan tinggi.<sup>1</sup>

##### **1. Pengertian Pendidikan Tinggi**

Berdasarkan Undang-Undang tentang sistem pendidikan nasional, ditetapkan bahwa pendidikan tinggi merupakan jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah yang mencakup program pendidikan diploma, sarjana, magister, spesialis, dan doktor yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi.<sup>2</sup>

Dalam Peraturan Pemerintah RI Nomor 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi, tujuan pendidikan tinggi adalah:

Menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik dan atau profesional yang dapat menerapkan,

---

<sup>1</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*, (Yogyakarta: Andi, 2006), h.3

<sup>2</sup> Herabudin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), cet. Ke-1, h.43

mengembangkan dan atau memperkaya khasanah ilmu pengetahuan, teknologi, dan atau kesenian, dan; Mengembangkan dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi dan atau kesenian serta mengupayakan penggunaannya untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan memperkaya kebudayaan nasional.<sup>3</sup>

## 2. Perguruan Tinggi

Perguruan Tinggi merupakan satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan tinggi, melakukan penelitian, serta pengabdian kepada masyarakat. Hal ini yang sering disebut Tri Darma Perguruan Tinggi yang merupakan ciri khas perguruan tinggi. Setiap perguruan tinggi mengemban tugas melaksanakan Tri Darma ini tanpa berat sebelah. Pendidikan tinggi merupakan kegiatan dalam upaya menghasilkan manusia terdidik seperti kriteria yang telah disebutkan di atas. Penelitian merupakan untuk mengembangkan kebudayaan, ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni. Sedangkan pengabdian kepada masyarakat merupakan aplikasi dari kegiatan pendidikan-pengajaran dan penemuan hasil penelitian dalam upaya memberikan sumbangan demi kemajuan masyarakat.<sup>4</sup>

Dalam penjelasan pasal 20 ayat 1 Undang-Undang No. 20 Tahun 2003. Perguruan-perguruan tinggi tersebut mempunyai spesifikasi sebagai berikut:

1). Perguruan tinggi dapat berbentuk akademi, politeknik, sekolah tinggi,

---

<sup>3</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*,h.3

<sup>4</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*,h.4



## 5. Universitas

Menyelenggarakan program pendidikan akademik dan atau profesional dalam beberapa disiplin ilmu pengetahuan, teknologi, dan atau kesenian tertentu dan jika memenuhi syarat dapat menyelenggarakan pendidikan profesi.<sup>6</sup>

Pendidikan tinggi ini terdiri dari pendidikan akademik dan pendidikan profesional. Pendidikan akademik merupakan pendidikan yang diarahkan terutama pada penguasaan ilmu pengetahuan yang meliputi perguruan tinggi yang berbentuk Sekolah Tinggi, Institut, dan Universitas. Sedangkan pendidikan profesional merupakan pendidikan yang diarahkan terutama pada kesiapan penerapan keahlian tertentu. Hanya bedanya pendidikan profesional ini lebih fleksibel yaitu dapat diselenggarakan oleh semua bentuk perguruan tinggi. Kedua jenis pendidikan masing-masing dibagi kembali sebagai berikut:<sup>7</sup>

1. Pendidikan Akademik
  - a. Program Sarjana
  - b. Program Pascasarjana
    - 1) Program Magister
    - 2) Program Doktor
2. Pendidikan Profesional
  - a. Program Diploma I

---

<sup>6</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*,h.5

<sup>7</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*,h.5

- b. Program Diploma II
- c. Program Diploma III
- d. Program Diploma IV

Dengan demikian, peranan perguruan tinggi menjadi sangat dominan. Pendidikan tinggi harus bisa diharapkan benar-benar berfungsi sebagai wahana penyiapan sumber daya manusia yang benar-benar berkualitas. Dari beberapa pendapat di atas dapat dilihat bahwa pokok-pokok penting pendidikan tinggi dan perguruan tinggi antara lain: Pendidikan tinggi merupakan pendidikan pada jalur pendidikan sekolah pada tingkat atau lanjutan yang lebih tinggi dari pendidikan sekolah menengah. Sedangkan perguruan tinggi merupakan satuan pendidikan yang menyelenggarakan dan melaksanakan pendidikan tinggi tersebut.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sangatlah tidak masuk akal apabila pendidikan tinggi pada perguruan tinggi terjadi secara *instan* melalui terobosan-terobosan yang menghasilkan lulusan yang sifatnya kilat. Lembaga pendidikan tinggi yang bergerak secara *instan* inilah yang nanti menghasilkan keluaran atau lulusan yang dapat dipastikan tidak siap dalam mengimplementasikan keilmuannya pada saat memasuki dunia kerja nantinya, karena keluaran secara instan tersebut dapat dianalogikan sebagai seorang bayi prematur yang seharusnya dalam proses kelahiran. Oleh sebab itu dikhawatirkan lulusan pendidikan tinggi seperti itu hanya akan menambah keterpurukan pendidikan bangsa ini.

## B. Perguruan Tinggi sebagai Organisasi Jasa atau Pelayanan

### 1. Pelayanan

Berbagai definisi diberikan untuk menjelaskan tentang jasa atau pelayanan, jasa atau pelayanan merupakan suatu perbuatan dimana seseorang atau suatu kelompok menawarkan pada kelompok atau orang lain sesuatu yang pada dasarnya tidak berwujud fisik dan produksinya berkaitan atau tidak berkaitan dengan fisik produk dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu.<sup>8</sup>

Alma et. al., mengungkapkan jasa atau pelayanan merupakan aktivitas atau suatu manfaat yang dapat ditawarkan oleh seseorang atau kelompok kepada kelompok atau orang lainnya dan tidak mengakibatkan perpindahan kepemilikan.<sup>9</sup>

Supranto menyatakan jasa atau pelayanan merupakan suatu kinerja penampilan, tidak berwujud dan cepat hilang, lebih dapat dirasakan dari pada dimiliki, serta ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan agar pelanggan atau *stakeholders* dapat berpartisipasi dalam proses mengkonsumsi jasa tersebut.<sup>10</sup>

Dari batasan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa jasa pelayanan adalah usaha atau kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan sesuatu yang tidak berwujud, namun dapat dinikmati. Keluaran dari usaha ini tidak dapat dilihat dan diraba. Dengan demikian, jelas bahwa perguruan tinggi dapat

---

<sup>8</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Malang, Bayumedia Publishing, 2006), h.16

<sup>9</sup> Buchari Alma (ed), *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: ALFABETA, 2008), h.153

<sup>10</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2001), cet. Ke-2, h.227

dikategorikan sebagai suatu lembaga yang termasuk kategori pemberi pelayanan jasa, sehingga apabila ingin dilihat kinerjanya berasal dari mutu pelayanan yang dilakukannya.

Implikasi dari adanya berbagai macam variasi antara barang dan jasa akan terasa sulit untuk merealisasikan jasa tanpa melakukan pembedaan lebih lanjut. Sejauh ini telah banyak ahli yang mengemukakan macam-macam jasa, dimana setiap para ahli tersebut menggunakan dasar pembeda tentang macam-macam jasa dengan sudut pandangnya sendiri-sendiri. Secara garis besar, pengelompokan jasa dapat dibedakan menjadi lima macam antara lain:

- (1). Barang berwujud murni artinya adalah bahwa barang tersebut hanya terdiri dari barang berwujud saja, misalnya sabun, pasta gigi, dan lain sebagainya;
- (2). Barang berwujud yang disertai jasa, artinya adalah bahwa barang tersebut terdiri dari barang yang berwujud disertai dengan beberapa jasa lain untuk mempertinggi daya tarik pelanggan;
- (3). Campuran, maksudnya yaitu barang tersebut terdiri dari barang dan pelayanan dengan proporsi yang sama antara keduanya;
- (4). Jasa utama yang disertai barang dan jasa tambahan, barang disini terdiri dari jasa utama dengan jasa tambahan dan atau barang lengkap;
- (5). Jasa murni, disini hanya terdiri dari jasa seperti jasa menjaga bayi, psikoterapi.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2001), cet. Ke-2, h. 229

Stanton, et al., dalam Tjiptono & Chandra jasa komersial dapat dikelompokkan lebih dari sepuluh jenis, yaitu:

- a. Perumahan atau penginapan, meliputi penyewaan apartemen, hotel, motel, villa, losmen, *cottage*, dan rumah.
- b. Operasi rumah tangga, meliputi utilitas, perbaikan rumah, reparasi peralatan rumah tangga, pertamanan, dan *household cleaning*.
- c. Rekreasi dan hiburan, meliputi penyewaan dan reparasi peralatan yang dipergunakan untuk aktivitas-aktivitas rekreasi dan hiburan, serta admisi (tiket masuk) untuk segala macam hiburan, pertunjukkan, dan rekreasi.
- d. *Personal care*, seperti *laundry*, *dry cleaning*, dan perawatan kecantikan.
- e. Perawatan kesehatan, meliputi segala macam jasa medis dan kesehatan.
- f. Pendidikan swasta.
- g. Bisnis dan jasa profesional lainnya, meliputi biro hukum, biro iklan, konsultan pajak, jasa riset pemasaran, konsultan manajemen, dan jasa komputerisasi.
- h. Asuransi, perbankan, dan jasa finansial lainnya, seperti asuransi perorangan dan bisnis, jasa kredit dan pinjaman, konseling investasi, dan pelayanan pajak.
- i. Transportasi, meliputi jasa angkutan barang dan penumpang, baik melalui darat, laut maupun udara, serta reparasi dan penyewaan kendaraan.
- j. Komunikasi, terdiri atas telepon, telegraph, komputer, *internet server providers*, dan jasa komunikasi bisnis yang terspesialisasi.<sup>12</sup>

Kotler dalam Tjiptono & Chandra “jasa atau penawaran sebuah perusahaan dapat dibedakan menjadi lima kategori, yakni:<sup>13</sup>

- a. Produk fisik murni  
Penawaran pada kategori ini semata-mata hanya berupa produk fisik (contoh: sepatu, pasta gigi, minuman ringan, tisu, dan sabun cuci), tanpa ada jasa atau layanan yang menyertai produk tersebut.
- b. Produk fisik dengan jasa pendukung  
Penawaran terdiri atas suatu produk fisik yang disertai dengan satu atau beberapa jasa atau layanan untuk meningkatkan daya tarik pada konsumen. Contoh: dealer mobil menawarkan jasa pengantaran, fasilitas pembayaran kredit, reparasi, penggantian suku cadang, dan seterusnya.

---

<sup>12</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, (Yogyakarta: Andi, 2005), h.15

<sup>13</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, h.11-12



- b. Tidak terpisahkan (*inseparable*)  
Barang biasanya diproduksi kemudian dijual lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa dilain pihak umumnya dijual terlebih dahulu baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan.
- c. Variabilitas (*variability*)  
Jasa bersifat sangat variable karena merupakan *non standardized outputnya*, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis tergantung pada siapa, kapan dan dimana jasa tersebut dihasilkan.
- d. Tidak tahan lama (*perishability*)  
Jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan.
- e. Lack of ownership  
*Lack of ownership* merupakan perbedaan dasar antara jasa dan barang. Pada pembelian barang, pelanggan atau *stakeholders* memiliki hak penuh atas penggunaan dan manfaat produk yang dibelinya. Mereka bisa mengkonsumsi, menyimpan, atau menjualnya. Di lain pihak, pada pembelian jasa, pelanggan mungkin hanya memiliki akses personal atas suatu jasa untuk jangka waktu yang terbatas (misalnya kamar hotel, bioskop, jasa penerbangan dan pendidikan).<sup>14</sup>

Kotler mengatakan bahwa jasa yang diberikan kepada konsumen mengandung karakteristik:

- a. *Intangibility* (tidak berwujud), artinya adalah bahwa suatu jasa mempunyai sifat tidak berwujud, tidak dapat dirasakan dan tidak dapat dilihat, didengar atau dicium sebelum membelinya, misalnya pasien dalam kantor psikiater tidak dapat diramalkan hasil yang akan terjadi dari terapi pasien sebelumnya.
- b. *Inseparability* (tidak dapat dipisahkan), artinya adalah bahwa pada umumnya jasa dikonsumsi (dihasilkan) dan dirasakan pada waktu bersamaan dan *apabila* dikehendaki oleh seseorang untuk diserahkan kepada pihak lainnya, dia akan tetap merupakan bagian dari jasa tersebut, dan hal ini tidak berlaku bagi barang fisik yang diproduksi, ditempatkan pada persediaan dan didistribusikan ke pengecer dan akhirnya dikonsumsi.
- c. *Variability* (bervariasi), artinya bahwa barang jasa yang sesungguhnya sangat mudah berubah-ubah, karena jasa tergantung pada siapa yang menyajikan dan *dimana* disajikan. Pembeli akan berhati-hati terhadap

---

<sup>14</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, h.18

keragaman ini dan seringkali membicarakannya dengan yang lain sebelum memilih seseorang penyedia jasa.<sup>15</sup>

Pada sisi lain Kottler memberikan empat karakteristik batasan-batasan untuk jenis-jenis pelayanan jasa sebagai berikut:<sup>16</sup>

- a. Jasa berbeda berdasarkan basis peralatan (*equipment based*) atau basis orang (*people based*) dimana jasa berbasis orang berbeda dari segi penyediaannya, yaitu pekerja tidak terlatih, terlatih, dan profesional;
- b. Beberapa jenis jasa adalah yang memerlukan kehadiran dari klien;
- c. Jasa juga dibedakan dalam memenuhi kebutuhan perorangan; dan
- d. Jasa yang dibedakan atas tujuannya, yaitu laba atau nirlaba dan kepemilikannya swasta atau publik.

Ketika memperhatikan batasan dan karakteristik yang diutarakan di atas, tidak menutup kemungkinan bahwa dunia pendidikan tinggi dan perguruan tinggi termasuk dalam kategori bagian dari batasan-batasan tadi. Dengan demikian, lembaga pendidikan tinggi dapat dikelompokkan sebagai lembaga pemberi jasa kepada para pelanggan atau *stakeholders*, yang dalam hal ini yaitu pelajar atau mahasiswa yang melaksanakan studi di perguruan tinggi. Oleh sebab itu para mahasiswa pada khususnya berhak untuk memberikan penilaian-penilaian tentang pendidikan tinggi tersebut apakah

---

<sup>15</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta: Prenhallindo, 1997), Jilid I, h.465

<sup>16</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, (Yogyakarta: Andi, 2005), h.13-16

benar-benar bermutu atau tidak bermutu suatu lembaga pendidikan tinggi tersebut.

## 2. Hakekat Perguruan Tinggi

Perguruan tinggi, baik berupa universitas, institut, sekolah tinggi, akademik, maupun politeknik dalam bahasa sehari-hari biasanya hanya dikenal dengan istilah kampus. Dengan sebutan ini terkesanlah bahwa perguruan tinggi merupakan suatu lingkungan yang eksklusif dengan penghuni yang eksklusif pula. Dengan demikian kampus merupakan suatu komunitas yang tersedia yang disebut masyarakat akademik.

Istilah akademik lebih sering digunakan untuk kegiatan pendidikan di perguruan tinggi atau di kampus. Secara substansial, istilah administrasi akademik semakna dengan istilah administrasi sekolah. Dari kedua istilah itu mempunyai konsep yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Beberapa subsistem yang terkait antara lain adanya orang sebagai administrator, materiil, objek kegiatan atau pekerjaan, mekanisme kerja, proses kerja sama, pengambilan keputusan, *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *coordinating* (pengordinasian) dan *controlling* (pengendalian), dan ide-ide yang berhubungan dengan efektivitas kerja yang terpadu.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Herabudin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), cet. Ke-1, h.148

Kata 'akademik' sebenarnya berasal dari bahasa Yunani, yaitu *academos*, sebuah nama taman umum, di sebelah barat laut kota Athena. Nama itu pun semula nama seorang pahlawan yang terbunuh pada saat perang *Troya* yang legendaris. Pada masa itu Plato menyelenggarakan pertemuan-pertemuan bernalar deduktif berdialog dan mengajarkan pikiran-pikiran filosofinya kepada orang-orang yang datang di bukit zaitun. Setelah selang beberapa waktu dan seringnya lokasi tersebut dijadikan tempat untuk mencari ilmu tempat itu pun kemudian dinamakan "academia" tempat semacam "perguruan". Para pengikut perguruan itu disebut "academist", sedang perguruan semacam itu disebut "academia".<sup>18</sup>

Dari latar belakang sejarah seperti itulah, maka Herabudin menyatakan esensi dari pengertian akademik adalah suatu keadaan dimana orang-orang biasa menyampaikan dan menerima gagasan, pemikiran ilmu pengetahuan, sekaligus mengujinya secara jujur dan terbuka.<sup>19</sup> Kemudian dalam perjalanannya yang panjang, akademik tumbuh menjadi suatu nilai, dimana nilai tersebut kemudian ditegakkan dengan cara melembagakannya dalam bentuk perguruan tinggi yang didalamnya timbul kebiasaan dan tradisi akademik.

Di kampus terdapat kegiatan-kegiatan serta aturan yang bermacam-macam. Kegiatan tersebut menyebabkan kampus menjadi suatu lembaga atau

---

<sup>18</sup> Buchari Alma (ed), *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: ALFABETA, 2008), h.274

<sup>19</sup> Herabudin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, h.163

institusi yang berbeda dengan institusi-institusi yang lain. Jalinan antara kampus sebagai bagian dari sebuah lingkungan masyarakat dan sekaligus sebagai suatu lembaga pendidikan akan menyebabkan kampus juga memiliki suasana yang khas, yakni suasana akademik. Kata akademik adalah istilah khusus bagi setiap orang yang akan memahami tentang seluk beluk serta keberadaan suatu lembaga perguruan tinggi atau kampus. Segala fenomena dan permasalahan penting yang menyangkut perguruan tinggi, semua harus dikembalikan pada hakekat perguruan tinggi sebagai lembaga akademik, masyarakat akademik dan suasana akademik.

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 60 tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi dijelaskan bahwa pendidikan akademik adalah pendidikan tinggi yang diarahkan, terutama pada penguasaan ilmu pengetahuan dan pengembangannya. Hal-hal esensial yang tidak kalah penting yang berkenaan dengan kebebasan akademik bagi perguruan tinggi antara lain: *Pertama*, ia harus merdeka untuk mengajarkan temuan-temuan ilmiah serta pandangan-pandangan tentang kebenaran secara jujur. *Kedua*, toleran terhadap perbedaan pendapat, bebas dari campur tangan politik. *Ketiga*, ia harus bebas menyajikan kepada mahasiswanya mengenai dasar-dasar kebebasan, keadilan, kemanusiaan dan solidaritas. *Keempat*, ia harus bebas mempublikasikan hasil penelitian dan gagasan-gagasan agar teman sejawatnya serta masyarakat umum

dapat memetik manfaat dan memberikan kritikan atas karyanya itu. *Kelima*, tidak memberikan hegemoni intelektual.<sup>20</sup>

Sedangkan hal-hal yang berkenaan dengan kebebasan bagi mahasiswa pada umumnya yaitu hak untuk memperoleh pengajaran, hak untuk membangun pandangannya sendiri atas dasar studi yang dilakukan, hak untuk mendengar dan menyatakan pendapat, serta hak-hak untuk menyebarkan hal-hal yang rasional sebagai buah dari telaah-telaah yang dilakukan dan lain sebagainya.

### **3. Misi Perguruan Tinggi**

Dalam Bab II Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi pasal 2 (dua), Herabudin menyatakan bahwa pendidikan tinggi memiliki tujuan melatih peserta didik mempertajam dan menggunakan nalarnya untuk memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapinya serta membuat bekal untuk menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik dan atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan atau memperkaya khasanah ilmu pengetahuan, teknologi dan atau kesenian, mengembangkan ilmu pengetahuan, teknologi dan atau kesenian serta mengupayakan penggunaannya untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan memperkaya kebudayaan nasional.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Buchari Alma (ed), *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: ALFABETA, 2008), h.275

<sup>21</sup> Herabudin, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, cet. Ke-1, h.164

Sebagai institusi akademik, perguruan tinggi mempunyai tiga misi yang tidak bisa di tawar-tawar lagi. Yakni: *Pertama*, Sebagai penyelenggara pendidikan pengajaran. *Kedua*, Penelitian. *Ketiga*, Pengabdian kepada masyarakat. Ketiga misi tersebut tidak ada yang "lebih penting" diantara yang lainnya. Pendidikan-pengajaran bertujuan untuk meneruskan dan memelihara ilmu pengetahuan, penelitian untuk mengembangkan kebudayaan, ilmu pengetahuan, teknologi dan seni. Sedangkan pengabdian kepada masyarakat merupakan aplikasi dari kegiatan pendidikan-pengajaran dan penemuan hasil penelitian yang bertujuan kepada masyarakat.

Ketiga misi perguruan tinggi tersebut dinamakan "Tri Darma Perguruan Tinggi". Setiap perguruan tinggi mengemban tugas dan melaksanakan Tri Darma ini tanpa berat sebelah. Hal inilah yang membedakan antara perguruan tinggi dengan sekolah. Di lingkungan sekolah para siswa diberi studi pendidikan dan pengajaran yang hasil belajarnya lebih cenderung untuk kepentingan dan kemampuan dirinya sendiri, berbeda dengan di lingkungan perguruan tinggi mahasiswa disamping studi terdapat poin khusus yang diperoleh yaitu dengan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

Dapat diketahui bahwa pekerjaan lembaga perguruan tinggi ini jauh lebih berat lagi dari pada sekedar melaksanakan pendidikan-pengajaran keilmuan. Perguruan tinggi mesti sarat dengan aktivitas-aktivitas dan hasil penelitian dilanjutkan dengan melakukan pengabdian kepada masyarakat atas dasar hasil-hasil penelitian yang telah diperolehnya. Dalam pendidikan-

pengajaran pun mahasiswa sering kali berpartisipasi dengan budaya akademik dalam hal ini berbentuk forum ilmiah, seperti halnya diskusi, seminar, simposium, maupun forum-forum lain yang sering dilaksanakan di lingkungan kampus.

### **C. Pelanggan atau *Stakeholders* Perguruan Tinggi**

#### **1. Pelanggan atau *Stakeholders***

Pada saat mendengar kata pelanggan atau *stakeholders*, kebanyakan orang mengasosiasikannya dengan pembeli, sehingga pengertian ini menjadi sempit. Kata pelanggan atau *stakeholders* memiliki arti yang sangat luas, pelanggan atau *stakeholders* mencakup mereka yang memperoleh manfaat dari suatu kegiatan baik produksi maupun jasa. Implikasi dari adanya berbagai macam variasi antara barang dan jasa akan terasa sulit untuk merealisasikan jasa tanpa melakukan pembedaan lebih lanjut. Sejauh ini telah banyak ahli yang mengemukakan macam-macam jasa, dimana setiap para ahli tersebut menggunakan dasar pembeda tentang macam-macam jasa dengan sudut pandangnya sendiri-sendiri. Secara garis besar, pengelompokan jasa dapat dibedakan menjadi lima macam antara lain: (1). Barang berwujud murni artinya adalah bahwa barang tersebut hanya terdiri dari barang berwujud saja, misalnya sabun, pasta gigi, dan lain sebagainya. (2). Barang berwujud yang disertai jasa, artinya adalah bahwa barang terdiri dari barang yang berwujud disertai dengan beberapa jasa lain untuk mempertinggi daya tarik pelanggan atau *stakeholders*. (3). Campuran, maksudnya yaitu barang tersebut terdiri dari

barang dan pelayanan dengan proporsi yang sama antara keduanya. (4). Jasa utama yang disertai barang dan jasa tambahan, barang disini terdiri dari jasa utama dengan jasa tambahan dan atau barang lengkap. (5). Jasa murni, disini hanya terdiri dari jasa seperti jasa menjaga bayi, psikoterapi.<sup>22</sup>

Pada sisi lain, Stanton, et al., dalam Tjiptono & Chandra jasa komersial dapat dikelompokkan lebih dari sepuluh jenis, yaitu:

- a. Perumahan atau penginapan, meliputi penyewaan apartemen, hotel, motel, villa, losmen, *cottage*, dan rumah.
- b. Operasi rumah tangga, meliputi utilitas, perbaikan rumah, reparasi peralatan rumah tangga, pertamanan, dan *household cleaning*.
- c. Rekreasi dan hiburan, meliputi penyewaan dan reparasi peralatan yang dipergunakan untuk aktivitas-aktivitas rekreasi dan hiburan, serta admisi (tiket masuk) untuk segala macam hiburan, pertunjukan, dan rekreasi.
- d. *Personal care*, seperti *laundry*, *dry cleaning*, dan perawatan kecantikan.
- e. Perawatan kesehatan, meliputi segala macam jasa medis dan kesehatan.
- f. Pendidikan swasta.
- g. Bisnis dan jasa professional lainnya, meliputi biro hukum, biro iklan, konsultan pajak, konsultan manajemen, dan jasa komputerisasi.
- h. Asuransi, perbankan, dan jasa finansial lainnya, seperti asuransi perorangan jasa kredit dan pinjaman, konseling investasi, dan pelayanan pajak.
- i. Transportasi, meliputi jasa angkutan barang dan penumpang, baik melalui darat, laut maupun udara, serta reparasi dan penyewaan kendaraan.
- j. Komunikasi, terdiri atas telepon, telegraph, komputer, *internet server providers*, dan jasa komunikasi bisnis yang terspesialisasi.<sup>23</sup>

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pelanggan atau *stakeholders* dapat dikelompokkan atas pembeli untuk kegiatan jual beli barang atau jasa perusahaan, dalam porsi lembaga pendidikan pelanggan atau *stakeholders* yang dimaksud yaitu peserta didik atau mahasiswa termasuk

---

<sup>22</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2001), cet. Ke-2, h. 229

<sup>23</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, (Yogyakarta: Andi, 2005), h.15

didalamnya yaitu saudara dan juga orang tua, pelanggan atau *stakeholders* termasuk juga pengusaha, kemudian pemerintah untuk kegiatan di bidang pendidikan, penumpang-wisatawan pada layanan seperti angkutan, pariwisata-hiburan-perjalanan, dan bidang pariwisata.

Dalam kajian tentang kepuasan mahasiswa, pengertian mahasiswa yang digunakan adalah pengertian yang dibatasi seperti yang sudah disebutkan di atas. Dapat dikatakan bahwa mahasiswa merupakan orang atau siswa berpendidikan tinggi yang melaksanakan proses belajar mengajar di perguruan tinggi. Untuk itu, perhatian dipusatkan pada bagaimana mengukur kepuasan dari mereka yang dilayani, atau dalam lingkungan suatu lembaga pendidikan perguruan tinggi. Karena kepuasan mereka merupakan misi yang harus diwujudkan apabila kegiatan tersebut ingin diterima dan berkembang di perguruan tinggi.

Kesadaran tentang pentingnya pendidikan saat ini, telah mendorong berbagai upaya dan perhatian seluruh lapisan perguruan tinggi terhadap setiap gerak langkah dan perkembangan dunia pendidikan. Dalam dunia yang penuh persaingan ini, kepuasan pelanggan atau *stakeholders* merupakan faktor penentu untuk merebut keunggulan dalam bersaing. Kualitas pelayanan kepada mahasiswa sangat menentukan keberhasilan perguruan tinggi dalam usaha merebut dan mempertahankan mahasiswa. Ketidakpuasan mahasiswa menimbulkan berpindahnya mahasiswa ke perguruan tinggi lain. Ketidakpuasan mahasiswa ini timbul karena adanya kesenjangan antara

harapan dengan kenyataan yang dirasakan oleh mahasiswa. Jika dihasilkan barang dan jasa yang tidak diinginkan oleh mahasiswa, kemungkinan besar tidak terlalu lama perguruan tinggi tersebut akan gulung tikar. Karena pada umumnya mahasiswa menuntut bukti imbalan yang minimal seimbang dari pengorbanan yang telah diberikan.

Dalam mendefinisikan produk perguruan tinggi dan siapa pelanggan atau *stakeholders* perguruan tinggi tidaklah mudah. Kalau kita mengatakan bahwa produk perguruan tinggi adalah ilmu pengetahuan dan pendidikan, maka pengguna produk yaitu mahasiswa sebagai pelanggan atau *stakeholders* nya. Namun kalau kita mengatakan bahwa produk perguruan tinggi itu sarjana lulusannya, maka pengguna produk, yaitu masyarakat luas khususnya dunia industri, pemerintahan termasuk pelanggan atau *stakeholders*-nya.<sup>24</sup>

Pelanggan atau *stakeholders* adalah mereka yang memanfaatkan hasil dari suatu badan, perusahaan, institusi atau sering juga disebut sebagai orang yang mau membelanjakan uangnya untuk membeli suatu yang ditawarkan oleh suatu badan. Indrajit dan Djokopranoto mengemukakan pelanggan atau *stakeholders* universitas adalah mahasiswa dan masyarakat pengguna lulusan universitas serta calon pelanggan atau *stakeholders* termasuk orangtua, adik-adik mahasiswa, dan murid-murid sekolah tingkat menengah atas.<sup>25</sup> Dengan demikian, mahasiswa atau *stakeholders* sebagai orang yang mengambil

---

<sup>24</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*,h.138

<sup>25</sup> R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*,h.138

manfaat dari jasa yang diberikan lembaga pendidikan dapat dikategorikan sebagai pelanggan atau *stakeholders* lembaga pendidikan tinggi.

## 2. Pengertian Kepuasan Pelanggan atau *Stakeholders*

Kotler mendefinisikan kepuasan pelanggan atau *stakeholders* adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja atau hasil suatu produk dan harapan-harapannya.<sup>26</sup> Mowen dalam Tjiptono mengatakan kepuasan pelanggan atau *stakeholders* adalah sikap keseluruhan terhadap suatu barang atau jasa setelah perolehan (*acquisition*) dan pemakaiannya.<sup>27</sup> Dengan kata lain pelanggan atau *stakeholders* merupakan penilaian evaluatif purnabeli yang dihasilkan dari seleksi pembelian spesifik.

Terdapat kesamaan diantara beberapa definisi di atas yaitu menyangkut komponen kepuasan pelanggan atau *stakeholders* antara harapan dan kinerja atau hasil yang dirasakan. Pada umumnya harapan pelanggan atau *stakeholders* merupakan suatu perkiraan atau keyakinan *stakeholders* tentang apa yang akan diterimanya bila ia membeli atau mengkonsumsi barang atau jasa. Sedangkan kinerja yang dirasakan adalah persepsi pelanggan atau *stakeholders* terhadap apa yang diterimanya setelah mengkonsumsi produk atau jasa yang telah dibeli.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa kepuasan mahasiswa atau *stakeholders* adalah suatu perbandingan antara harapan yang diinginkan para

---

<sup>26</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Jilid I, h.36

<sup>27</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, h.349

mahasiswa pada saat mereka mendaftar menjadi mahasiswa perguruan tinggi tertentu, dengan apa yang mereka rasakan pada saat mengikuti pembelajaran di kampus (persepsi). Apabila dilihat dari sudut pemakai jasa pelayanan perguruan tinggi, maka harapan adalah keinginan untuk mendapatkan lulusan yang siap memasuki dunia mereka, sedangkan persepsi adalah apa yang dilihat, dialami atas hasil kerja lulusan perguruan tinggi.

## **D. Kualitas Pelayanan Akademik**

### **1. Pengertian Kualitas**

Kotler menyatakan kualitas adalah karakteristik yang menyeluruh dari suatu produk atau pelayanan yang dapat mempengaruhi pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau yang diminta oleh pelanggan atau *stakeholders*.<sup>28</sup>

Menurut *American Society For Quality Control* dalam Purnama menyatakan kualitas adalah keseluruhan ciri dan karakteristik dari suatu produk atau layanan menyangkut kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang telah ditentukan atau bersifat laten".<sup>29</sup>

Dari beberapa ulasan mengenai kualitas di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas merupakan kesesuaian produk dengan pelayanan yang diharapkan oleh pelanggan atau *stakeholders* sehingga dalam penerimaan

---

<sup>28</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Jilid I, h.49

<sup>29</sup> Nursya'bani Purnama, *Manajemen Kualitas, Perspektif Global*, cet. Ke-1, h.9

produk tersebut tidak ada kecacatan yang nantinya membuat pelanggan atau *stakeholders* kecewa atau dirugikan.

## 2. Pengertian Kualitas Pelayanan Akademik

Menurut Wyckof dalam Purnama mengemukakan kualitas jasa atau pelayanan sebagai tingkat kesempurnaan yang diharapkan dan pengendalian atas kesempurnaan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan atau *stakeholders*.<sup>30</sup>

Dalam Kumpulan Artikel Hasil Penelitian Bisnis dan Jurnal Strategic menyatakan kualitas jasa atau pelayanan yang ditawarkan perusahaan dapat ditingkatkan melalui perlakuan atas unsur-unsurnya. Lima unsur yang menentukan kualitas jasa, yaitu: *tangible*, *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, dan *empathy*.<sup>31</sup>

Gronroos dalam Purnama menyatakan bahwa kualitas pelayanan meliputi: (1). Kualitas fungsi, yaitu kualitas yang menekankan bagaimana layanan dilaksanakan, terdiri dari: dimensi kontak dengan pelanggan atau *stakeholders*, sikap dan perilaku, hubungan internal, penampilan, kemudahan akses, dan *service mindedness*; (2). Kualitas teknis dengan kualitas output yang dirasakan pelanggan atau *stakeholders*, meliputi harga, ketepatan waktu, kecepatan layanan, dan estetika output; (3). Reputasi perusahaan, yang

---

<sup>30</sup> Nursya'bani Purnama, *Manajemen Kualitas, Perspektif Global*, cet. Ke-1, h.19

<sup>31</sup> Kumpulan Artikel Hasil Penelitian Bisnis dan Jurnal Strategic, *Manajemen Bisnis (Berbasis Hasil Penelitian)*, (Bandung: Alfabeta, 2007), cet. Ke-1, h.156





Diantara sepuluh dimensi kualitas di atas, sebagai salah satu bentuk jasa yang melibatkan tingkat interaksi yang tinggi antara penyedia dan pemakai jasa, Tjiptono menyodorkan lima dimensi pokok yang menentukan kualitas perguruan tinggi, yaitu:

- a. *Reliability* (keandalan), yakni kemampuan memberikan pelayanan akademik memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera atau tepat waktu, akurat dan memuaskan.
- b. *Responsiveness* (daya tanggap), yakni kemauan dan kesediaan para staf akademik untuk membantu para mahasiswa dan memberikan pelayanan dengan tanggap. Membiarkan mahasiswa menunggu untuk alasan yang tidak jelas dapat menimbulkan persepsi negatif terhadap kualitas.
- c. *Assurance* (kepastian), yakni mencakup pengetahuan, kompetensi, kesopanan, respek terhadap mahasiswa, dan sifat yang dapat dipercaya yang dimiliki oleh para staf akademik, bebas dari bahaya.
- d. *Empaty* (perhatian), yakni meliputi kemudahan dalam hubungan, komunikasi yang baik, perhatian, dan memahami kebutuhan mahasiswa.
- e. *Tangibles* (bukti langsung), yakni meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, karyawan atau dosen, dan sarana komunikasi di akademik.<sup>34</sup>

Lebih lanjut Parasuraman, Zeirhaml, dan Berry dalam Tjiptono menyatakan "bahwa dimensi-dimensi di atas digunakan oleh pelanggan atau *stakeholders* untuk menilai kualitas jasa (*service quality*, yang didasarkan pada perbandingan antara jasa yang diharapkan (*expected service*) dan jasa yang dipersepsikan (*perceived service*). Gap diantara jasa yang diharapkan dan yang dipersepsikan merupakan ukuran kualitas jasa."<sup>35</sup>

<b>DIMENSI</b>	<b>PERSYARATAN OPERASI</b>
<i>Tangibles</i>	- Perguruan tinggi memiliki fasilitas fisik yang baik

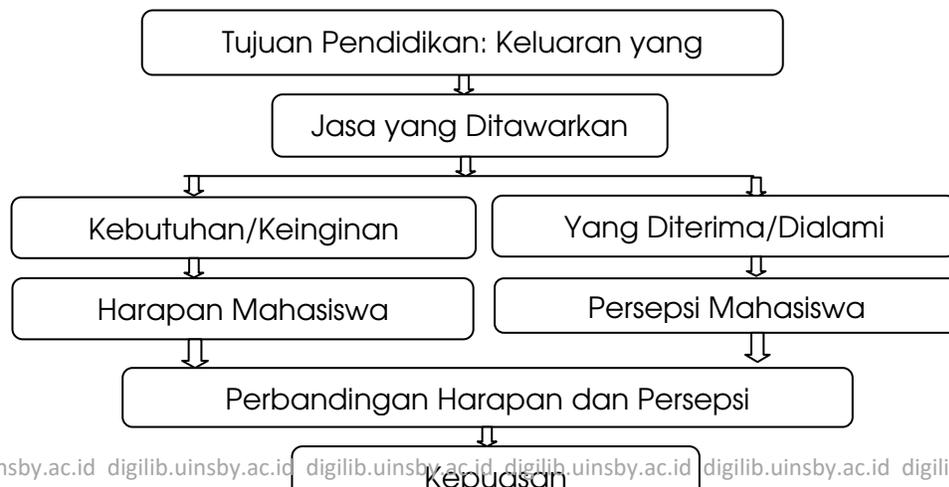
<sup>34</sup> Fandy Tjiptono, *Perpektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*, (Yogyakarta: Andi, 2000), h.42

<sup>35</sup> Fandy Tjiptono, *Perpektif Manajemen dan Pemasaran Kontempore*, h.43

(bukti langsung)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dosen dan karyawan perguruan tinggi berpenampilan sopan</li> <li>- Perguruan tinggi memiliki peralatan modern</li> <li>- Perguruan tinggi memiliki perlengkapan yang menarik</li> </ul>
<i>Reliability</i> (keandalan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perguruan tinggi memenuhi janji sesuai yang dijanjikan</li> <li>- Perguruan tinggi bisa menyelesaikan permasalahan pelanggan atau <i>stakeholders</i></li> <li>- Perguruan tinggi bisa menyelesaikan layanan tepat waktu</li> <li>- Perguruan Tinggi bebas dari kesalahan</li> </ul>
<i>Responsiveness</i> (daya tanggap)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karyawan perguruan tinggi memberi layanan dengan cepat</li> <li>- Karyawan perguruan tinggi memberi layanan dengan tepat</li> <li>- Karyawan perguruan tinggi selalu sedia member bantuan</li> <li>- Karyawan perguruan tinggi tidak merasa sibuk untuk melayani pelanggan atau <i>stakeholders</i></li> </ul>
<i>Assurance</i> (kepastian)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perilaku karyawan perguruan tinggi meyakinkan</li> <li>- Pelanggan atau <i>stakeholders</i> merasa aman bertransaksi</li> <li>- Karyawan perguruan tinggi sopan dalam melayani</li> <li>- Karyawan perguruan tinggi memiliki pengetahuan untuk menjawab pertanyaan pelanggan atau <i>stakeholders</i></li> </ul>
<i>Empaty</i> (perhatian)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perguruan tinggi memberi perhatian secara individual</li> <li>- Perguruan tinggi memiliki jam operasi sesuai kebutuhan pelanggan atau <i>stakeholders</i></li> <li>- Karyawan perguruan tinggi memahami kebutuhan konsumen secara spesifik</li> <li>- Karyawan perguruan tinggi menjalin komunikasi dengan konsumen tanpa pandang bulu</li> </ul>

Gambar 2.1 : Dimensi Kualitas Layanan Perguruan Tinggi

Dari kajian dan ulasan teori yang sudah diuraikan di atas, dapat digambarkan satu skema gambar yang menjadi kerangka pikir sebagai berikut.





kualitas pelayanan (reliabilitas, responsif, jaminan/kepastian, empati, dan sesuatu yang nyata atau tampak).

Kotler et. al dalam Tjiptono & Chandra mengidentifikasi "empat metode untuk mengukur kepuasan pelanggan atau *stakeholders*":<sup>36</sup>

- a. Sistem keluhan dan saran  
Setiap organisasi yang berorientasi pada pelanggan (*customer oriented*) perlu menyediakan kesempatan dan akses yang mudah dan nyaman bagi para pelanggannya guna menyampaikan saran, kritik, pendapat dan keluhan mereka. Media yang digunakan bisa berupa kotak saran yang ditempatkan di lokasi-lokasi strategis, kartu komentar, saluran telepon khusus bebas pulsa, *websites*, dan lain-lain.
- b. Ghost shopping (mystery shopping)  
Salah satu cara untuk memperoleh gambaran mengenai kepuasan pelanggan atau *stakeholders* adalah dengan mempekerjakan beberapa orang *ghost shoppers* untuk berperan atau berpura-pura sebagai pelanggan potensial produk perusahaan dan pesaing. Mereka diminta berinteraksi dengan staf penyedia jasa dan menggunakan produk atau jasa perusahaan.
- c. Lost customer analysis  
Sedapat mungkin perusahaan seyogyanya menghubungi para pelanggan atau *stakeholders* yang telah berhenti membeli atau yang telah pindah pemasok agar dapat memahami mengapa hal itu terjadi dan supaya dapat mengambil kebijakan perbaikan atau penyempurnaan selanjutnya.
- d. Survei kepuasan pelanggan atau *stakeholders*  
Umumnya banyak penelitian mengenai kepuasan pelanggan atau *stakeholders* yang dilakukan dengan penelitian survei, baik survei melalui pos, telepon, e-mail, *websites*, maupun wawancara langsung. Melalui survei, perusahaan akan memperoleh tanggapan dan balikan secara langsung dari pelanggan atau *stakeholders* dan juga memberikan kesan positif bahwa perusahaan menaruh perhatian terhadap para pelanggan atau *stakeholders*-nya.

Tjiptono dan Chandra mengatakan "terdapat delapan strategi yang utama yang dapat digunakan untuk meraih dan meningkatkan kepuasan pelanggan atau *stakeholders* yaitu: (1). Strategi manajemen ekspetasi

---

<sup>36</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, (Yogyakarta: Andi, 2005), h.210-211

pelanggan atau *stakeholders*; (2). *Relationship marketing & manajemnt*, (3). *Aftermarketing*; (4). Strategi retensi pelanggan atau *stakeholders*; (5). *Superior customer service*; (6). *Technology infusion strategy*; (7). System penanganan komplain secara efektif, dan; (8). strategi pemulihan layanan.<sup>37</sup>

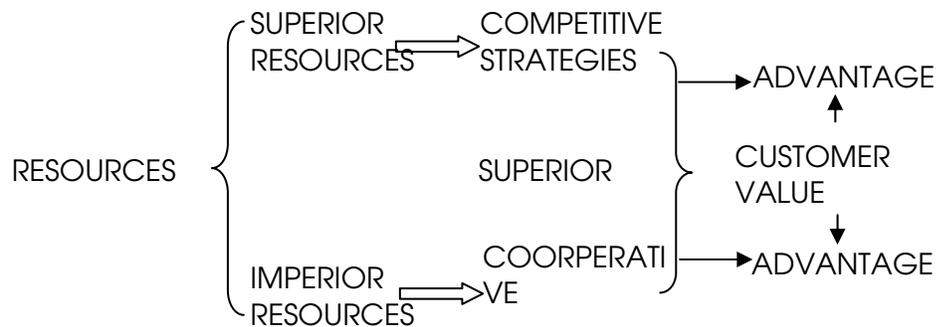
- a. Strategi manajemen ekspektasi pelanggan atau *stakeholders*  
Merupakan strategi untuk memahami apa yang diharapkan atau bahkan keliru mempersepsikan aspek-aspek yang dapat diharapkan dari sebuah jasa. Strategi ini berusaha menterjemahkan apa yang dibutuhkan pelanggan atau *stakeholders* menjadi apa yang dihasilkan oleh perusahaan. Disini perusahaan memprioritaskan kebutuhan pelanggan atau *stakeholders*, menentukan tanggapan inovatif terhadap kebutuhan tersebut dan memperbaiki proses hingga tercapai efektifitas maksimum. Oleh sebab itu program edukasi pelanggan atau *stakeholders* sangat krusial dalam menunjang kesuksesan organisasi.
- b. Relationship marketing dan manajemen  
Merupakan strategi dimana hubungan transaksi antara penyedia jasa dan pelanggan bersifat jangka panjang berkelanjutan, tidak berakhir setelah penjualan usai. Dengan kata lain dijalin suatu kemitraan jangka panjang dengan pelanggan atau *stakeholders* secara terus-menerus sehingga diharapkan dapat terjadi bisnis ulangan (*repeat bussines*).
- c. Aftermarketing  
Strategi ini lebih menekankan kepada pentingnya orientasi pada pelanggan atau *stakeholders* sat ini sebagai suatu cara yang lebih mengefektifkan biaya untuk membangun bisnis yang lebih menguntungkan atau menghasilkan. Semakin lama perusahaan mampu mempertahankan seorang pelanggan atau *stakeholders*, semakin profitable pelanggan atau *stakeholders* bersangkutan bagi perusahaan.
- d. Strategi retensi pelanggan atau *stakeholders*  
Retensi atau pengalaman pelanggan atau *stakeholders* bisa dipandang sebagai bayangan cermin dari defeksi pelanggan, dimana tingkat retensi yang tinggi berdampak sama dengan tingkat defeksi rendah. Strategi ini berintikan komitmen untuk memberikan kepuasan pelanggan atau *stakeholders* yang pada gilirannya akan menjadi sumber dinamisme penyempurnaan kualitas jasa dan kinerja perusahaan.
- e. Strategi superior customer service  
Perusahaan yang menerapkan strategi ini berusaha menawarkan pelayanan yang lebih unggul dari pada para pesaingnya. Untuk mewujudkannya

---

<sup>37</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, h.217

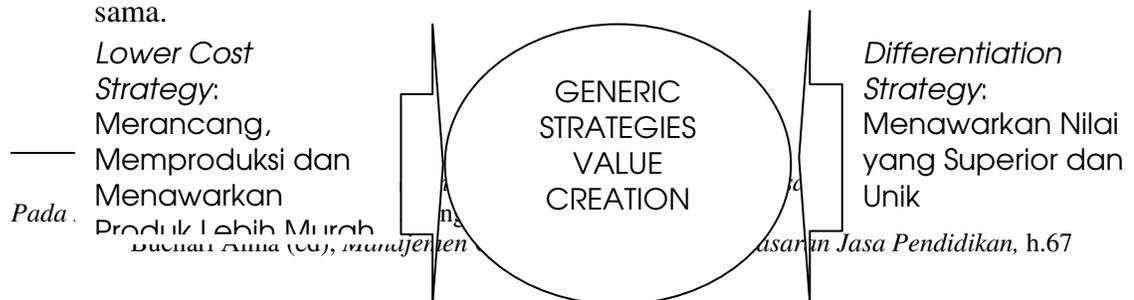


*cooperative strategy* tepat untuk dipilih. Dalam situasi sumber daya yang dimiliki relatif sama dengan yang lain maka pertimbangan pilihan strategi lebih fokus pada daya tarik pasar.<sup>38</sup>



Gambar 2.4 : Srategi Meraih Keunggulan<sup>39</sup>

Dalam ilustrasi gambar di atas dapat diketahui, dalam perancangan dan implementasi strategi bersaing terdapat dua skenario yang dapat dipilih, yaitu skenario *cost* dan atau skenario manfaat unik. Subtansi *cost strategy* berkaitan dengan penciptaan dan penawaran produk, untuk satu manfaat yang relatif sama, dengan harga yang lebih rendah. Dalam hal ini, suatu satuan pendidikan menawarkan program dan atau manfaat tertentu (relatif sama yang ditawarkan satuan pendidikan sejenis) dengan harga yang lebih rendah. Sedangkan substansi *differentiation strategy* berkaitan dengan penciptaan dan penawaran produk, untuk satu satuan manfaat yang lebih unik, dengan harga yang relatif sama.



Gambar 2.5 : Strategi Bersaing<sup>40</sup>**E. Perguruan Tinggi Islam (IAIN) Sunan Ampel Surabaya**

PTI (Perguruan Tinggi Islam), yang dimaksud disini adalah sebutan umum untuk lembaga pendidikan Islam negeri yang berada di bawah pembinaan Departemen Agama. Sejak awal berdirinya, lembaga pendidikan tinggi ini telah mengalami beberapa kali perubahan. Pendiriannya diawali pada tahun 1950, ketika pemerintah menegerikan fakultas agama dari UII (Universitas Islam Indonesia) di Yogyakarta dan merubah namanya menjadi PTAIN.

Kemudian, pada tanggal 9 Mei 1960 diterbitkan Peraturan Presiden No.11/1960 yang melebur PTAIN Yogyakarta dan ADIA Jakarta menjadi "AL-JAMI'AH ISLAMIAH AL-HUKUMIAH" atau "INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)" yang berkedudukan di Yogyakarta dengan Presiden (Rektor) Prof. Mr. RHA. Soenarjo, yang akhirnya diberi nama IAIN Sunan Kalijaga.<sup>41</sup> Pemerintah juga mendirikan ADIA (Akademi Dinas Ilmu Agama) di Jakarta. Dua lembaga ini kemudian digabung menjadi IAIN (Institut Agama Islam Negeri) pada tahun 1960.

---

<sup>40</sup> Buchari Alma (ed), *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, h.67

<sup>41</sup> IAIN Sunan Ampel, *Panduan Penyelenggaraan Pendidikan Program Diploma Dua (D2) dan Strata Satu (S1) IAIN Sunan Ampel*, (Surabaya: 2005), h.2

Memasuki tahun 1961 dilanjutkan dengan mengadakan pertemuan dengan tokoh-tokoh muslim di Jombang. Hal ini dilakukan oleh karena wujud atas gagasan masyarakat Jawa Timur agar mempunyai PTAI yang bernaung di bawah lingkungan Departemen Agama. Dalam musyawarah tersebut menghasilkan keputusan sebagai berikut:

1. Membentuk panitia pendiri IAIN.
2. Mendirikan Fakultas Syari'ah di Surabaya.
3. Mendirikan Fakultas Tarbiyah di Malang.

Selanjutnya pada tanggal 28 Oktober 1961, Menteri Agama RI menerbitkan KMA No.17/1961, sebagai wujud legalitas pendirian Fakultas (Syari'ah Surabaya dan Fakultas Tarbiyah di kota Malang menyusul kemudian berdirinya Fakultas Ushuluddin Kediri), pada tanggal 5 Juli 1965 Menteri Agama menerbitkan KMA No. 20 / 1965, tentang Pendirian IAIN Sunan Ampel dan tanggal tersebut ditetapkan sebagai Dies Natalis IAIN Sunan Ampel.<sup>42</sup>

Jabali & Jamhari dalam Thoyib menyatakan bahwa menurut laporan Departemen Agama, disebutkan bahwa pada pertengahan tahun 1973, terdapat 112 IAIN yang tersebar di seluruh pelosok tanah air. Pada masa ini terjadi perkembangan pesat sehingga memiliki 18 (delapan belas) fakultas yang tersebar di tiga propinsi: Jawa Timur, Kalimantan Timur dan Nusa Tenggara Barat. Pada

---

<sup>42</sup> IAIN Sunan Ampel, *Panduan Penyelenggaraan Pendidikan Program Diploma Dua (D2) dan Strata Satu (S1) IAIN Sunan Ampel*, h.3

tahun 1975, dengan keputusan Menteri Agama, hanya 13 IAIN yang diijinkan beroperasi, yang kesemuanya berada di ibu kota propinsi.<sup>43</sup>

Pada tahun 1997, fakultas-fakultas cabang IAIN dikukuhkan statusnya sebagai lembaga yang independen (tidak lagi menjadi fakultas cabang IAIN) dan berubah menjadi STAIN (Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri). Alasan yang mendasari perubahan fakultas cabang menjadi STAIN adalah agar IAIN menjadi organisasi yang ramping, sehingga lebih gesit dan cepat. Berdasarkan Kepres Nomor 1997, seluruh fakultas cabang yang menginduk pada IAIN dirubah menjadi STAIN yang berjumlah 13 dan diresmikan secara serentak pada tanggal 30 Juni 1997.<sup>44</sup>

Selanjutnya pada tahun 2002, terjadi transformasi IAIN Syarif Hidayatullah Jakarta menjadi UIN (Universitas Islam Negeri) melalui rekomendasi dan pertimbangan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara RI dan Dirjen Anggaran Departemen Keuangan RI Nomor 02/M-PAN/I/2002 Tanggal 9 Januari 2002 dan Nomor S-490/MK-2/2002 tanggal 14 Pebruari 2002.<sup>45</sup>

Perubahan kelembagaan PTAIN termasuk IAIN disini mencerminkan adanya dinamika baik di dalam IAIN sendiri maupun di dalam masyarakat. Secara sosiologis IAIN merupakan lembaga pendidikan tinggi negeri ‘golongan Islam’ yaitu golongan kaum santri. Sehingga menjadi kewajiban moral lembaga

---

<sup>43</sup> Ruswan Thoyib, Dari PTAIN Sampai UIN: *Menengok Perkembangan Kelembagaan PTAIN Dari Masa Ke Masa*, Wahana Akademika, VII, No.2, (Agustus,2005), h.200-2001

<sup>44</sup> Ruswan Thoyib, Dari PTAIN Sampai UIN: *Menengok Perkembangan Kelembagaan PTAIN Dari Masa Ke Masa*, Wahana Akademika, h.203

<sup>45</sup> Ruswan Thoyib, Dari PTAIN Sampai UIN: *Menengok Perkembangan Kelembagaan PTAIN Dari Masa Ke Masa*, Wahana Akademika, h.205

pendidikan tinggi ini untuk merespon tuntutan-tuntutan mereka dan menyesuaikan diri dengan dinamika mereka.

Di tengah ketatnya persaingan akibat menyeruaknya liberalisasi dalam berbagai aspek kehidupan, dengan segala dampak positif-negatifnya, maka sangat diperlukan sosok PTI (Perguruan Tinggi Islam) yang dalam hal ini adalah IAIN yang mempunyai sosok marketable. PTI yang marketable adalah PTI yang kualified, yang eksistensinya senantiasa responsible dan adaptable dengan perkembangan masyarakat. Untuk mewujudkan sosok PTI yang marketable tersebut, maka sudah seharusnya PTI, terutama IAIN berusaha untuk berbenah diri terhadap keseluruhan komponen dalam sistem penyelenggaraan pendidikannya.

Sebagai bagian dari pendidikan Islam, untuk mengenal sosok dan kinerja IAIN Sunan Ampel, terlebih dahulu dipahami apa yang dimaksud dengan pendidikan Islam, secara yuridis, sebutan “pendidikan Islam” sebagai suatu bimbingan dan asuhan terhadap anak didik agar kelak dapat mengerti dan memahami serta mengamalkan ajaran agama Islam serta menjadikannya menjadi pandangan hidup.<sup>46</sup> Hal ini sebagaimana ditetapkan dalam undang-undang No.2 tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional.

Sebagaimana kita ketahui perguruan tinggi yang berbentuk universitas atau institut dan atau sekolah tinggi dikenal dengan beberapa jabatan yang mana jabatan tersebut terdapat dua istilah jabatan, yaitu jabatan struktural dan jabatan fungsional. Jabatan fungsional diberikan kepada para dosen yang bertugas terpaut

---

<sup>46</sup> Zakiah Darajat, dkk., *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), cet. Ke-4, h.86

dengan Tri Darma Perguruan Tinggi, yakni pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.

Para dosen yang memiliki jabatan-jabatan struktural adalah mereka yang melakukan pengabdian di perguruan tinggi bersangkutan, misalnya menjadi kepala pusat penelitian, dosen menjadi ketua bidang pendidikan dan pelatihan di pusat kajian keislaman dan pranata, dan sebagainya. Jabatan tersebut bukan jabatan struktural murni sehingga ia tidak memperoleh tunjangan struktural, tetapi hanya memperoleh insentif setiap bulan.

Jabatan struktural yang ada di perguruan tinggi dalam kaitannya dengan dosen adalah sebagai berikut:

1. Di setiap fakultas terdapat jabatan struktural yang tidak melepaskan jabatan fungsionalnya secara keseluruhan, yakni dekan dan pembantu dekan. Oleh karena itu, meskipun menjabat dekan atau pembantu dekan, kewajiban sebagai dosen, misalnya mengajar, meneliti, dan pengabdian kepada masyarakat tetap harus dilaksanakan karena menjadi bagian dari beban Satuan Kredit Semester (SKS).
2. Ketua dan sekretaris jurusan. Kedudukannya berbeda dengan jabatan dekan dan pembantu dekan, karena ketua dan sekretaris jurusan tidak memperoleh tunjangan, tetapi hanya insentif.

3. Di tingkat pusat atau institut, jabatan dosen yang menjadi pejabat struktural adalah rektor dan para pembantu rektor.<sup>47</sup>

Jabatan-jabatan itu saling terkait satu dengan lainnya, sebagaimana jabatan Rektor yang berhubungan secara langsung dengan para dekan; jabatan Pembantu Rektor I berhubungan secara langsung dengan Pembantu Dekan I, jabatan pembantu Rektor II berhubungan langsung dengan Pembantu Dekan II yang menangani bidang administrasi dan keuangan, jabatan Pembantu Rektor III berkoordinasi dengan Pembantu Dekan III yang menangani bidang kemahasiswaan. Hubungan-hubungan yang dimaksudkan adalah terletak pada jenis dan tanggung jawabnya. Sebagai contoh bahwa Pembantu Rektor I menangani semua hal yang berkaitan dengan bidang akademik maka di tingkat fakultas, segala hal yang sama menjadi tanggung jawab Pembantu Dekan I.<sup>48</sup>

Terdapat pula jabatan-jabatan struktural yang asli, artinya pejabat bukan dosen melainkan pelaksana administrasi secara absolut, misalnya seperti bagian-bagian di bawah ini:

1. Bagian akademik, maka ditanggung jawab oleh Kepala Sub bidang akademik (Kasubag);
2. Bagian umum;
3. Bagian rumah tangga;
4. Bagan kepegawaian;

---

<sup>47</sup> <http://www.webng.com/subdit4/statuta-surabaya.pdf>, h.17

<sup>48</sup> <http://www.webng.com>, h.20







Dari sekian jumlah jurusan dan bidang yang pernah ada, pada tahun akademik 1997/1998, fakultas Tarbiyah menyelenggarakan dua jenis program studi, yaitu *pertama* Program Sarjana Strata I (S-1) untuk jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI), Pendidikan Bahasa Arab (PBA), dan Jurusan Kependidikan Islam (KI). *Kedua*, Program Profesional yang terdiri dari Diploma II dan III PAI Penyetaraan, serta akta mengajar IV.

Akhirnya, untuk memenuhi tuntutan perkembangan zaman dan kemajuan ilmu pengetahuan serta kebutuhan masyarakat, mulai tahun akademik 1998/1999, Fakultas Tarbiyah saat itu menyelenggarakan program akademik dengan jurusan atau program studi sebagai berikut:

1. Jurusan Kependidikan Islam
2. Jurusan Pendidikan Agama Islam
3. Jurusan Pendidikan Bahasa Arab
4. Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
5. Jurusan Pendidikan dan Tadris :
  - Prodi Pendidikan Matematika
  - Prodi Pendidikan Bahasa Inggris
6. Program Diploma Dua (D2)
7. Program Akta IV

Unsur lain yang masih berkaitan dengan akademik IAIN Sunan Ampel Surabaya adalah mengenai kelembagaannya, sebagaimana kelembagaan fakultas-fakultas yang terdapat di IAIN Sunan Ampel Surabaya, sebagai berikut:

**1. Fakultas:**

- a. Fakultas merupakan unsur pelaksana akademik Institut yang melaksanakan sebagian tugas dan fungsi Institut yang menjadi tanggung jawab Rektor. Fakultas dipimpin oleh Dekan yang diangkat dan bertanggung jawab langsung kepada Rektor. Dalam melaksanakan tugas, Dekan dibantu oleh tiga orang Pembantu Dekan. Pembantu Dekan bertanggung jawab langsung kepada Dekan.
- b. Fakultas mempunyai tugas menghasilkan lulusan yang bermutu dan berdaya saing tinggi dalam salah satu bidang atau seperangkat cabang ilmu pengetahuan, ilmu keislaman, teknologi dan seni. Fakultas terdiri atas unsur-unsur sebagai berikut:
  - 1) Dekan dan Pembantu Dekan;
  - 2) Senat Fakultas;
  - 3) Jurusan dan Program Studi;
  - 4) Laboratorium/studio; dan
  - 5) Bagian Tata Usaha.
- c. Dekan memimpin penyelenggaraan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat, dan membina civitas akademika dan tenaga kependidikan. Dekan bertanggung jawab atas mutu hasil pendidikan,

penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh Fakultas yang dipimpinnya. Dalam melaksanakan tugasnya, Dekan dibantu oleh 3 (tiga) Pembantu Dekan. Pembantu Dekan terdiri atas:

- 1) Pembantu Dekan Bidang Akademik;
- 2) Pembantu Dekan Bidang Administrasi Umum; dan
- 3) Pembantu Dekan Bidang Kemahasiswaan.

Pembantu Dekan Bidang Akademik mempunyai tugas membantu Dekan memimpin pelaksanaan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat serta kerjasama.

Pembantu Dekan Bidang Administrasi Umum mempunyai tugas membantu Dekan memimpin pelaksanaan kegiatan di bidang keuangan dan administrasi umum. Pembantu Dekan Bidang Kemahasiswaan mempunyai tugas membantu Dekan memimpin pelaksanaan kegiatan di bidang pembinaan dan pelayanan kesejahteraan mahasiswa.

- d. Senat Fakultas merupakan badan normatif dan perwakilan tertinggi di tingkat Fakultas yang memiliki wewenang untuk menjabarkan kebijakan dan peraturan Institut untuk Fakultas yang bersangkutan. Senat Fakultas mempunyai tanggung jawab untuk mempertahankan dan meningkatkan standar mutu di bidang akademik Fakultas yang bersangkutan. Senat Fakultas mempunyai tugas:
  - a. Merumuskan kebijakan akademik fakultas;
  - b. merumuskan kebijakan penilaian prestasi akademik, dan kecakapan serta kepribadian dosen;
  - c. Merumuskan norma dan tolok ukur pelaksanaan



menghasilkan lulusan yang bermutu dan berdaya saing tinggi dalam satu atau seperangkat cabang ilmu pengetahuan, ilmu keislaman, sains dan teknologi, dan seni tertentu. Jurusan terdiri atas:

- 1) Ketua;
  - 2) Sekretaris;
  - 3) Ketua Program Studi; dan
  - 4) Dosen.
- b. Jurusan dipimpin oleh seorang ketua jurusan yang dipilih di antara dosen dan bertanggung jawab langsung kepada Dekan. Ketua Jurusan bertanggung jawab atas mutu hasil pendidikan yang dilaksanakan pada jurusan yang dipimpinnya. Ketua Jurusan dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh seorang sekretaris. Sekretaris Jurusan mempunyai tugas melaksanakan urusan administrasi jurusan. Jurusan yang memiliki satu program studi, maka Ketua Jurusan merangkap sebagai Ketua Program Studi. Jurusan yang memiliki lebih dari satu program studi, program studi dipimpin oleh seorang ketua yang dibantu oleh staf dan bertanggung jawab kepada Ketua Jurusan.
- c. Untuk menjaga dan meningkatkan mutu akademik lulusan, di setiap Jurusan dibentuk tim akademik yang bertanggung jawab kepada Ketua Jurusan dan berkoordinasi dengan Pusat Penjaminan Mutu Pendidikan. Penambahan program studi pada setiap Fakultas dapat dilakukan sesudah

mendapatkan izin penyelenggaraan dari Direktur Jenderal. Permohonan izin penyelenggaraan program studi dilakukan melalui tahapan berikut:

- 1) Ketua jurusan membentuk tim untuk mengkaji kemungkinan pembukaan Jurusan baru berdasarkan persyaratan yang ditetapkan Direktur Jenderal. Hasil kajian ini berupa usulan pembukaan jurusan baru yang diajukan kepada Dekan;
- 2) Dekan mengajukan usulan pembukaan program studi kepada Rektor setelah mendapat persetujuan Senat Fakultas; dan
- 3) Rektor mengajukan permohonan izin kepada Direktur Jenderal setelah mendapat persetujuan Senat.

Program studi yang sudah mendapat izin penyelenggaraan oleh Direktur Jenderal dapat dibuka atau ditutup oleh Rektor sesuai kebutuhan sesudah mendapat pertimbangan Senat. Pembukaan program studi sebagaimana dimaksud pada ayat (3) hanya dapat dilakukan Rektor selama izin penyelenggaraan dari Direktur Jenderal untuk program studi yang bersangkutan masih berlaku. Izin penyelenggaraan program studi dapat dicabut oleh Direktur Jenderal apabila dinilai telah melanggar ketentuan yang berlaku.

- d. Bagian Tata Usaha Fakultas bertanggung jawab atas ketertiban dan kelancaran administrasi pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, serta pembinaan pelayanan kemahasiswaan dan alumni, organisasi dan tatalaksana, kepegawaian, keuangan dan barang milik

























Bima ditutup untuk digabungkan ke fakultas terakreditasi lain yang berdekatan lokasinya.

Selanjutnya dengan Peraturan Pemerintah No. 33 tahun 1985, Fakultas Tarbiyah Samarinda diserahkan pengelolaannya ke IAIN Antasari Banjarmasin dan Fakultas Tarbiyah Bojonegoro dipindahkan ke Surabaya. Dengan demikian IAIN Sunan Ampel hanya memiliki 12 Fakultas.

Kepedulian pemerintah atas aspirasi masyarakat NTB yang didukung oleh MUI dan Pemerintah Daerah NTB, pada Tahun 1993 diresmikan Fakultas Syari'ah Mataram sebagai Fakultas ke-13. Tiga Fakultas di IAIN Sunan Ampel tersebut termaktub dalam KMA No. 388 tahun 1993 (tanggal 29-12-1993) tentang organisasi dan Tata Kerja IAIN Sunan Ampel dan tentang Statuta IAIN Sunan Ampel diatur dalam KMA No. 402 Tahun 1993, tanggal 31-12-1993.

Dalam upaya peningkatan efisiensi, efektivitas dan kualitas pendidikan di IAIN, dilakukanlah penataan terhadap fakultas-fakultas di lingkungan IAIN Sunan Ampel yang berlokasi di luar induk yang dituangkan dalam Keputusan Presiden RI. No. 11 Tahun 1997, tanggal 21-03-1997, tentang Pendirian Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), dengan menetapkan sejumlah 33 STAIN di seluruh Indonesia.

Dengan demikian pada tahun 1997 terjadi perampingan jenjang S-I IAIN Sunan Ampel dari 13 fakultas menjadi 5 fakultas yang berlokasi di Surabaya, yaitu fakultas Adab, Dakwah, Ayari'ah, Tarbiyah dan Ushuluddin.





Kondisi lingkungan dalam kampus Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel sejak awal dibangun dan didesain untuk kegiatan belajar mengajar. Oleh karenanya keserasian dan keindahan kampus Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel adalah keserasian dan keindahan nuansa pendidikan:

- a. Di bagian depan kampus terdapat areal parkir dan berbagai atribut yang menandakan dinamisasi kampus.
- b. Masuk pintu gerbang, setiap orang disambut dengan motto “*tholabul ‘ilmi faridhotun ‘ala kulli muslimin wa muslimatin*”. Motto ini memberikan sugesti bahwa lingkungan di dalam adalah lingkungan untuk menimba dan memperdalam ilmu.
- c. Lantai pertama kampus Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel adalah nuansa perkantoran pendidikan S-1. Di beberapa tempat terdapat komputer anjungan untuk proses akademik mahasiswa S-1. Terdapat pula fasilitas gedung kegiatan mahasiswa.
- d. Di lantai pertama kampus Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel juga terdapat Lembaga Bahasa dan Laboratoriumnya, ruang dosen, perpustakaan, *markas dakwah wa khidmatul mujtama’*, dan kantin.
- e. Pada lantai dua, terdapat sekretariat, ruang kuliah, masjid, dan ruang seminar dengan berbagai atribut perlengkapannya.













## h. Struktur organisasi

**Struktur Organisasi Jurusan Kependidikan Islam****4. Komunikasi atau Interaksi Akademik Antarcivitas Akademika**

Komunikasi atau interaksi akademik antar civitas akademika terjadi baik secara formal dalam kegiatan akademik dan ekstrakurikuler, maupun dalam interaksi informal.

Forum, lembaga, media, dan kegiatan yang turut menyemarakkan dan mewarnai terjadinya interaksi dan komunikasi akademik formal dan informal diantara civitas akademika yang secara sengaja didirikan, diadakan, atau diselenggarakan Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel antara lain yaitu:

## a. Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM)

- b. Jurnal Nizamia
- c. Website.Sunanampel.ac.id
- d. Seminar proposal skripsi
- e. Workshop Kurikulum
- f. Sarasehan Merancang Kajian Intensif
- g. Lomba Karya Tulis Ilmiah Mahasiswa dan Alumni

Interaksi dosen-mahasiswa dan mahasiswa-mahasiswa yang intens dan bermutu akademik akan terlihat dalam beberapa interaksi sebagai berikut:

- a. Diskusi makalah mata kuliah di kelas yang melibatkan dosen dan mahasiswa dan menuntut adanya perbaikan kelemahan-kelemahan dari mahasiswa.
- b. Bimbingan skripsi diadakan minimal tiga kali konsultasi antara mahasiswa dan dosen pembimbing.
- c. Mahasiswa menjadi asisten peneliti dosen sehingga terjadi interaksi secara intens dan memberikan pengayaan terhadap metodologi dan keilmuan mahasiswa.

Secara kuantitas, interaksi akademik mahasiswa-pengelola-dosen tergolong tinggi antara lain karena:

- a. Jam pertemuan akademik (perkuliahan) minimal 14 jam pertemuan.
- b. Proses pembimbingan skripsi minimal tiga kali pertemuan.
- c. Penyelesaian penelitian yang dilakukan dosen peneliti dan mahasiswa yang terlibat yang tanpa batas memungkinkan terjadi interaksi.







- 2) Pengiriman mahasiswa ke acara seminar atau training atau lokakarya.
  - 3) Melibatkan mahasiswa dalam kegiatan training, seminar, bedah buku, lomba karya tulis, dan kajian intensif untuk mahasiswa yang diselenggarakan oleh Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel sendiri.
  - 4) Melibatkan mahasiswa dalam fungsi kepanitiaan dalam seminar atau training:
    - 1). Pembuatan Website [www.sunanampel.ac.id](http://www.sunanampel.ac.id)
    - 2). Studium General tahun 2003/2004.
    - 3). Studium General tahun 2004/2005.
    - 4). Kajian Intensif Manajemen Pendidikan Tahun 2004/2005.
- e. Layanan Mahasiswa

Kebijakan layanan mahasiswa di Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel terbagi menjadi dua, yaitu layanan akademik dan layanan non-akademik. Layanan akademik adalah konsultasi permasalahan-permasalahan akademik. Yang bertanggung jawab terhadap layanan akademik adalah Kasubag Bidang Akademik. Sedangkan layanan non-akademik adalah konsultasi permasalahan-permasalahan non-akademik, yang dibidangi oleh Bidang Keuangan dan Umum.



## **7. Sistem Informasi Akademik Jurusan Kependidikan Islam**

### **a. Ragam Sistem**

Sistem informasi Program S-1 Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel secara umum merupakan bagian integral dari sistem informasi institut. Prasarana dan sarana system informasi itu terintegrasi dalam PUSIMFO (pusat informasi) yang berlokasi di kampus terpadu Jl. A. Yani 117 Surabaya. Layanan sistem informasi yang digunakan terdiri atas beberapa sistem, seperti tertera sebagai berikut:

- 1) Sistem Informasi Akademik (SIMAK) mempunyai fungsi sebagai informasi akademik
- 2) Sistem Informasi Keuangan (SIMKEU) mempunyai fungsi sebagai informasi keuangan
- 3) Sistem Informasi Perpustakaan (SIMPUS) mempunyai fungsi sebagai pelacakan buku perpustakaan
- 4) Sistem Informasi Inventaris (SISFOIN) mempunyai fungsi sebagai manajemen inventaris
- 5) Sistem Informasi Kegiatan (SIMFOR) mempunyai fungsi sebagai informasi kegiatan

Untuk informasi SIMAK dibuat sendiri oleh Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel. SIMAK Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel

dilakukan secara intranet. SIMKEU digunakan untuk mempermudah dan menjamin akurasi lalu lintas keuangan di Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel. SIMPUS mempunyai peran yang sangat penting berkaitan dengan pelacakan buku oleh mahasiswa, baik buku yang ada di perpustakaan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel ataupun buku yang ada di Perpustakaan Pusat Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel. SISFOIN ini memberikan nilai signifikansi pada dukungan sarana dan prasarana dalam belajar mengajar dan pelayanan lainnya. SIMFOR Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel secara global dilakukan oleh institut dengan website IAIN Sunan Ampel.ac.id, secara khusus SIMFOR Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel dilakukan secara mandiri yang terealisasi melalui website IAIN-net. Untuk menyajikan informasi yang actual dan guna mempermudah komunikasi dengan mahasiswa dan alumni selalu di-update setiap saat sesuai kebutuhan.

Pada prinsipnya, sistem informasi yang diterapkan telah membawa perubahan dan peningkatan pada proses system informasi akademik (SIMAK), keuangan (SIMKEU), perpustakaan (SIMPUS), sistem informasi inventaris, dan sistem informasi kegiatan (SIMFOR) dengan menggunakan jaringan intranet dan internet. Pengembangan sistem informasi ini, sebagai upaya mendukung dan mengendalikan proses pendidikan dan pengajaran.















*assurance, empathy* yang diwujudkan dalam bentuk harapan dan kenyataan. Data dikumpulkan dengan metode survey. Data yang sudah terkumpul diolah dengan menggunakan metode yang disebut oleh Parasuraman dengan metode SERQUAL (Service Quality) yang merupakan alat ukur terhadap kualitas pelayanan yang mana nanti dapat menggambarkan dan menerangkan tingkat kepentingan pelanggan atau mahasiswa lembaga pendidikan secara mutu dan kuantitas.<sup>52</sup>

Untuk menentukan tingkat kepentingan dari kelima dimensi tersebut, responden memberikan bobot terhadap masing-masing dimensi dalam bentuk persentase, sehingga bobot total adalah 100%. Dimensi yang diberi bobot lebih tinggi, menunjukkan penilaian responden pada dimensi itu lebih penting dari dimensi yang lain. Untuk menjawab sejauhmana mutu pelayanan lembaga pendidikan untuk memenuhi kepuasan pelanggan atau mahasiswa, digunakan *analisis tingkat kesesuaian* atau analisis tingkat kesesuaian antara skor kinerja dengan skor harapan mahasiswa.<sup>53</sup>

Untuk mendapatkan data yang diperlukan, kelima faktor dominan penentu kepuasan dijabarkan menjadi butir-butir dalam bentuk pernyataan, dengan alternatif jawaban menggunakan Skala Likert. Pengukuran hasil survey dilakukan dengan membandingkan harapan dengan persepsi, dengan mencari rata-rata dari tiap butir instrument, kemudian dicari rata-rata tiap dimensi, melalui rata-rata dari

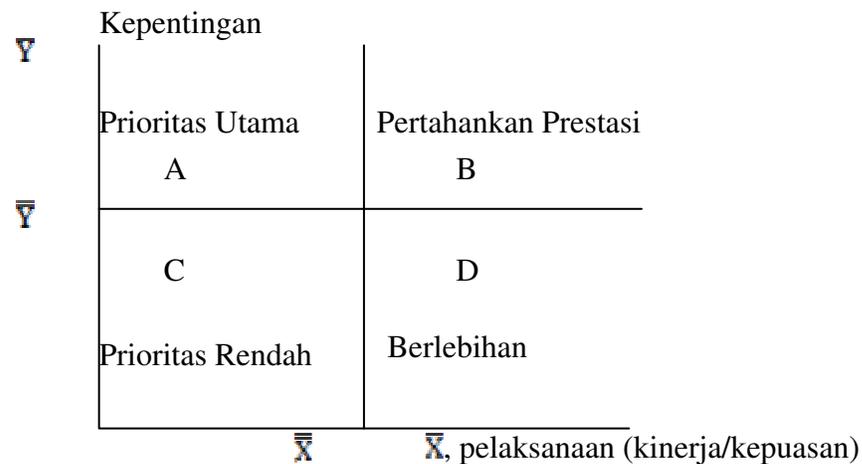
---

<sup>52</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, (Yogyakarta: Andi, 2005), h.145

<sup>53</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2001), cet. Ke-2, h.241

jumlah rata-rata harapan dan persepsi. Untuk melihat hasil secara menyeluruh, dilakukan penjumlahan rata-rata dari gap (selisih kenyataan dan harapan) yang dikalikan bobot dimensi yang ada. Hasil analisis *Kaiser-Mayer-Olkin* (KMO), misalnya 0,50 hasil uji validitas dikatakan valid. Dengan demikian, semakin besar nilainya maka tingkat kepuasan semakin baik.

Selain menggunakan teknik analisis di atas digunakan pula Analisis Diagram Cartecius. Supranto menyatakan diagram kartesius adalah suatu bangun yang dibagi atas empat bagian, dibatasi dua garis tegak lurus berpotongan pada titik (X,Y), dimana X merupakan rata-rata dari rata-rata skor tingkat pelaksanaan, Y merupakan rata-rata dari rata-rata skor tingkat kepentingan atau harapan. Selanjutnya tingkat unsur-unsur tersebut akan dijabarkan dan dibagi menjadi empat bagian seperti yang terlihat pada gambar berikut.<sup>54</sup>



**Gambar. Diagram Kartesius**

<sup>54</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Untuk Menaikkan Pangsa Pasar*, h.242

**Kuadran A:**

Menunjukkan faktor atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan pelanggan, termasuk unsur-unsur jasa yang dianggap sangat penting, namun manajemen belum melaksanakan sesuai keinginan pelanggan, sehingga mengecewakan atau tidak memuaskan.

**Kuadran B:**

Menunjukkan unsur jasa pokok yang telah berhasil dilaksanakan perusahaan, untuk itu wajib dipertahankan. Dianggap sangat penting dan sangat memuaskan.

**Kuadran C:**

Menunjukkan beberapa faktor yang kurang penting pengaruhnya bagi pelanggan, pelaksanaannya oleh perusahaan biasa-biasa saja. Dianggap kurang penting dan kurang memuaskan.

**Kuadran D:**

Menunjukkan faktor yang mempengaruhi pelanggan kurang penting, akan tetapi pelaksanaannya berlebihan. Dianggap kurang penting tetapi sangat memuaskan.





b. Karakteristik berdasarkan umur

Dalam dunia pendidikan formal pada umumnya, umur antara masing-masing mahasiswa relatif sama untuk setiap tahun angkatan. Tetapi tidak menutup kemungkinan adanya perbedaan umur dalam satu angkatan. Berdasarkan usia dari responden yang dijadikan sampel dalam penelitian, maka berikut ini akan disajikan data mengenai karakteristik responden berdasarkan usia.

**Tabel 3.2**

**Pengelompokan Responden Berdasarkan Umur**

<b>UMUR</b>	<b>Jumlah (orang)</b>	<b>Prosentase (%)</b>
<b>20</b>	<b>16</b>	<b>23,19</b>
<b>21</b>	<b>16</b>	<b>23,19</b>
<b>22</b>	<b>17</b>	<b>24,64</b>
<b>23</b>	<b>18</b>	<b>26,09</b>
<b>24</b>	<b>2</b>	<b>2,90</b>
<b>Jumlah</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

**Sumber : Data Primer Diolah**

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa kelompok responden yang berumur 20 tahun sebanyak 16 orang atau 23,19%, usia 21 tahun sebanyak 16 orang atau 23,19%, usia 22 tahun sebanyak 17 orang atau 24,64%, usia 23 tahun sebanyak 19 orang atau 26,09%, usia 24 tahun sebanyak 2 orang atau 2,90%.

## **B. Deskripsi Hasil Penelitian**

### **1. Pelayanan administrasi akademik jurusan Kependidikan Islam**

Secara umum administrasi akademik jurusan Kependidikan Islam, berkaitan dengan prosedur umum belajar di Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan

Ampel Surabaya meliputi prosedur administrasi mengikuti kuliah dan prosedur akademik untuk menyelesaikan studi. Prosedur administrasi merupakan tahapan kerja administrasi yang harus diikuti mahasiswa untuk mengikuti perkuliahan, sedangkan prosedur akademik merupakan tahapan kegiatan akademik yang harus ditempuh mahasiswa sejak masuk sampai selesai studinya di Fakultas Tarbiyah jurusan Kependidikan Islam.

Pemenuhan prosedur administrasi akademik jurusan Kependidikan Islam adalah sebagai berikut:

- a. Melaksanakan registrasi (mahasiswa baru) atau herregistrasi (mahasiswa lama) tepat pada waktunya dengan mengikuti tahapan berikut:
  - 1) Membayar uang SPP ke Bank BTN sesuai jadwal yang ditentukan oleh Rektor.
  - 2) Menyerahkan satu lembar bukti pembayaran SPP ke Biro Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan untuk mendapatkan hak memperoleh Kartu Rencana Studi (KRS) dan buku program studi.
  - 3) Mengisi Kartu Rencana Studi (KRS) dan buku program studi, dengan catatan: (a) bagi mahasiswa baru baik semester I maupun semester II boleh mengambil mata kuliah yang ditawarkan pada semester itu yaitu 24 SKS; (b) bagi mahasiswa lama, mulai semester III dan seterusnya, mengambil mata kuliah itu harus didasarkan atas indeks prestasi yang diraih pada semester sebelumnya. Pengambilan

program studi semester ganjil didasarkan atas IPK semester ganjil sebelumnya dan begitu juga untuk semester genap.

- 4) Mengkonsultasikan dan meminta persetujuan rencana studi yang telah diisi kepada pembimbing studi dan disahkan oleh Pembantu Dekan I atau Ketua Jurusan Kependidikan Islam; dengan catatan dalam hal terdapat kesulitan teknis penandatanganan persetujuan dari dosen pembimbing studi dan perkuliahan sudah dimulai, Ketua Jurusan langsung menangani Kartu Rencana Studi (KRS) tersebut.
- 5) Menyerahkan Kartu Rencana Studi (KRS) kepada bagian akademik jurusan Kependidikan Islam; masing-masing satu lembar dan satu lembar untuk mahasiswa yang bersangkutan, dengan catatan:
  - (a) Kartu Rencana Studi tersebut sudah dibubuhi Nomor Pokok Mahasiswa yang bersangkutan;
  - (b) Sudah dibubuhi stempel akademik jurusan Kependidikan Islam;
  - (c) Memperoleh Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) yang ditanda tangani oleh Rektor dan stempel akademik jurusan Kependidikan Islam. Selanjutnya setiap diawal semester apabila mahasiswa yang bersangkutan telah membayar SPP harus dicatat oleh petugas yang berwenang dalam Kartu Tanda Mahasiswa tersebut;
  - (d) Memperoleh Kartu Anggota Perpustakaan dan Kartu Berobat Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Surabaya dengan menunjukkan bukti Kartu Tanda Mahasiswa;
  - (e) Menunjukkan Kartu Tanda Mahasiswa sebagai bukti

legalitas mahasiswa yang bersangkutan untuk ikut berkiprah dalam segala kegiatan kemahasiswaan.

- 6) Dalam keadaan tertentu yang dapat dipertanggung jawabkan, mahasiswa dapat meminta cuti kuliah kepada rector melalui dekan.

Setelah melaksanakan prosedur administrasi akademik jurusan Kependidikan Islam, mahasiswa diharuskan mengikuti atau berhak mengikuti kegiatan akademik yaitu:

- 1) Mengikuti kuliah ta'aruf atau masa orientasi mahasiswa baru yang diselenggarakan oleh jurusan bagi mahasiswa baru;
- 2) Mengikuti intensif bahasa Arab dan bahasa Inggris
- 3) Mengikuti perkuliahan;
- 4) Mengikuti ujian-ujian;
- 5) Melaksanakan tugas-tugas praktikum yang meliputi praktik *microteaching*, Praktik Pengalaman Lapangan (PPL), Praktik Kerja Lapangan (PKL), dan praktik-praktik lainnya yang berhubungan dengan mata kuliah;
- 6) Mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN);
- 7) Mengikuti ujian komprehensif;
- 8) Mengikuti ujian skripsi;
- 9) Mengikuti wisuda;

Semua kegiatan tersebut berkaitan secara langsung dengan kewajiban administratif mahasiswa.









Pada sisi lain, perpustakaan jurusan Kependidikan Islam perlu dilengkapi pula dengan file hasil penelitian melalui program CD sehingga para mahasiswa langsung membaca naskah ilmiah hasil penelitian, tulisan yang bermutu melalui program CD. Selain itu perlu dilengkapi pula dengan komputer internet agar mahasiswa bisa mengkomunikasikan pandangannya dengan sang pengarang atau sipeneliti setelah membaca hasil karya, hasil penelitian melalui program CD, disiapkan alat penyimpan data untuk keperluan untuk mengkopi hasil penelitian dari yang masih tersimpan di internet atau program CD. Semua itu diharapkan agar mahasiswa dapat mengakses hasil kajian, hasil penelitian mahasiswa, dosen atau profesor yang berada di dalam negeri maupun yang berada luar negeri.

#### 4) Penampilan dosen dan karyawan jurusan Kependidikan Islam

Karyawan perguruan tinggi baik dosen maupun staf akademik merupakan ujung tombak dari jurusan Kependidikan Islam. Dosen dan staf akademik termasuk orang-orang yang berinteraksi langsung dengan mahasiswa selaku penerima jasa. Penampilan dosen dan staf merupakan hal yang dapat dilihat oleh mahasiswa. Sehingga perannya sangat penting dalam membangun citra yang baik pada mahasiswa jurusan Kependidikan Islam.

Dalam keseharian saat melaksanakan tugas di kampus para dosen dan staf akademik selalu berpenampilan baik, rapi, dan

sopan. Hal ini cukup memberikan kesan positif bagi mahasiswa pada umumnya selaku orang yang menerima pelayanan akademik.

5) Kenyamanan dan ketenangan dalam proses perkuliahan

Kenyamanan dan ketenangan dalam proses perkuliahan merupakan salah satu bukti fisik yang dapat dilihat dan dirasakan oleh mahasiswa, karena keadaan lingkungan dapat berpengaruh terhadap proses perkuliahan. Jurusan Kependidikan Islam mempunyai taman kampus yang ditumbuhi tanaman bunga yang warna-warni, pepohonan yang rimbun sehingga kampus terasa segar, indah, sejuk dan nyaman. Situasi demikian mendorong semangat membaca dan betah berda di kampus. Selain itu selalu saja ada kerinduan untuk segera kembali ke kampus karena suasana kampus yang teduh. Situasi demikian ini sangat mengikat hubungan batin mahasiswa dengan kampusnya. Sehingga ada hubungan yang merangsang tumbuhnya sepirit intelektualisme, merangsang untuk merenung, berkontemplasi dan memi'rajkan diri untuk membangun inspirasi teori-teori yang tranformatif.

b. Pelayanan yang bersifat keandalan (Reliability)

Pelayanan dalam hal ini adalah kinerja dosen dan staf akademik dalam melayani setiap mahasiswa yang ada di jurusan Kependidikan Islam. Dalam melayani mahasiswa para dosen dan staf akademik harus bersikap handal, sehingga mahasiswa tidak merasa sia-sia







Kehadiran dosen pengajar dalam setiap perkuliahan sangat penting dan sangat berpengaruh dalam proses pemberian jasa atau pelayanan karena jika dosen sering tidak hadir dalam setiap tatap muka akan menimbulkan kesan yang tidak baik di mata mahasiswa

### 3) Birokrasi di akademik jurusan Kependidikan Islam

Birokrasi merupakan alur administrasi dalam organisasi di akademik jurusan Kependidikan Islam dalam mencapai tujuan pendidikan perguruan tinggi yang telah ditetapkan. Birokrasi yang mudah akan memudahkan hubungan antara mahasiswa dengan pihak jurusan Kependidikan Islam, sehingga komunikasi akan terjalin dengan baik.

Selaras dengan struktur organisasi, mekanisme dan koordinasi kerja di fakultas diatur sebagai berikut: kebijakan dari atas, dekan, didelegasikan kepada jurusan yang mana pihak jurusan kemudian melakukan koordinasi dengan program studi untuk melaksanakan kebijakan-kebijakan tersebut. Sebaliknya, gagasan atau usulan dari bawah, dari program studi dikomunikasikan dan dibahas di jurusan, kemudian meneruskan ke dekan untuk mendapatkan persetujuan dan pengesahan.

Birokrasi yang diterapkan oleh jurusan Kependidikan Islam menunjukkan adanya kerumitan tersendiri. Komunikasi antara mahasiswa dengan pihak akademik masih terlihat kurang maksimal. Hal itu dibuktikan dari beberapa mahasiswa masih











3	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	1	5	5	3	4	4	5	5	3	3	4	5	4	4	4
5	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6	3	3	5	1	3	5	5	5	4	4	3	3	5	5	5	5	5	4
7	4	4	4	4	4	4	4	4	5	2	4	5	4	5	4	4	4	4
8	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	4	5
9	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	3	3	4	4	4
1	4	4	5	4	3	5	2	4	4	3	2	4	2	2	2	4	1	2
1	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4
1	5	5	5	3	4	4	3	5	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3
1	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4
1	4	4	5	3	4	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
1	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
1	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	3	5	4	4	4	5	5	5
1	4	4	5	4	4	3	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
1	3	4	4	3	3	5	4	5	5	4	4	4	3	4	4	3	2	4
1	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	5	5	3	4	4	4	3	3	4	5	5	4	4	4	4
2	4	4	4	5	5	5	4	3	4	5	5	1	4	4	1	5	4	4
2	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4

2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	5	5	1	5	1	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	5	5	2	3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4
2	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	5
2	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	5	3	5	4	4	5	3	4
3	4	3	4	4	1	4	3	3	4	1	4	3	2	3	4	3	2	2
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
3	5	5	5	1	4	5	5	5	1	5	1	3	5	4	5	5	5	5
3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4
3	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	3	2	4	2	4	4	4	4
3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4

3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5
4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	4	4	4	3	5	4	4	4	3
4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
4	5	5	4	4	5	5	3	4	3	5	5	5	5	4	5	4	4	5
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4
4	4	4	5	3	5	4	4	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5
4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4
5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	4	3	3
5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	3	3	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4
5	3	3	4	5	3	5	4	3	4	3	5	4	3	5	4	5	5	4

5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3
5	4	5	5	5	3	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5
6	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6	4	5	5	2	5	5	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3
6	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
6	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	5	4	3	4	5	4	4	5	3	5	5	5	5	4	4	3	5	4
6	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	2	3
6	3	5	4	4	4	3	3	4	2	3	3	4	5	2	3	5	3	5
JM	29	29	29	25	28	29	28	28	28	29	29	28	28	28	25	29	27	28

Tabel 3.6

## Hasil Kuesioner Kinerja

RSP	B1	B2	B3	B4	B5	K1	K2	K3	K4	D1	D2	D3	J1	J2	J3	P1	P2	P3
1	4	3	2	4	3	3	3	5	4	2	3	2	4	4	5	3	4	3
2	2	2	2	4	3	2	1	2	4	2	3	3	4	4	4	2	3	2
3	2	2	3	4	2	3	3	3	2	3	5	3	4	4	4	4	2	2
4	3	2	1	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	2
5	2	2	2	3	2	3	1	4	4	3	3	3	4	4	4	4	2	2
6	3	3	5	4	3	2	4	4	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4
7	3	3	4	3	3	2	2	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3
8	3	2	3	3	4	2	1	3	4	2	4	4	1	3	3	1	2	2
9	3	2	2	4	3	3	2	4	5	4	4	3	5	5	4	4	3	3
1	3	3	2	2	2	2	1	5	1	2	1	3	1	1	2	3	3	1
1	2	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	1	3	3	3	2	2	2
1	2	2	3	1	3	2	4	2	2	3	3	2	2	2	5	2	2	2
1	2	2	4	4	4	2	3	5	5	3	4	1	5	5	2	2	3	2
1	3	3	4	4	2	4	3	4	4	2	4	3	3	3	4	3	4	2
1	3	2	3	4	2	2	2	2	5	2	3	4	3	3	2	4	4	2
1	2	1	4	3	1	3	3	1	1	2	3	1	3	2	2	2	2	1
1	3	2	2	4	1	2	3	2	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2
1	3	2	3	4	2	4	2	3	4	3	3	2	4	4	3	3	3	4
1	2	2	2	4	2	2	2	2	4	2	5	2	4	4	4	2	2	3
2	2	3	4	4	2	2	2	4	2	2	2	2	5	5	4	2	2	2

2	2	3	4	4	2	2	2	2	5	2	5	3	5	5	3	5	3	2
2	2	1	3	3	1	3	1	1	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2
2	2	3	3	3	2	3	1	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2
2	4	1	2	3	2	3	1	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2
2	1	1	1	4	3	3	2	3	2	1	4	2	2	3	2	1	4	1
2	2	2	3	2	3	4	2	3	4	4	4	3	3	3	2	4	3	3
2	3	1	3	3	3	1	1	2	3	3	2	2	3	2	4	3	3	2
2	2	3	4	4	4	2	3	2	4	3	4	3	4	3	4	2	3	4
2	3	3	3	4	2	3	2	3	4	4	5	3	5	4	4	2	3	2
3	2	1	3	4	3	2	3	5	4	2	5	2	1	2	5	3	2	1
3	2	2	3	4	3	4	3	2	3	2	4	2	3	4	3	3	2	1
3	1	2	3	3	4	2	4	5	4	4	2	3	5	4	4	2	2	2
3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	1	1	1
3	2	2	3	2	1	3	1	3	3	2	3	3	4	4	3	1	1	1
3	3	2	2	3	2	2	1	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3
3	2	1	2	3	2	2	1	1	3	1	3	3	5	4	5	1	5	1

3	1	2	2	5	3	3	1	2	1	3	3	2	4	4	2	2	2	2
3	4	2	2	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3
3	3	3	3	2	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	3	2	4	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	2
4	3	1	2	3	2	2	4	3	4	2	1	4	3	4	4	1	1	3
4	2	3	4	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2	2	4	2	2	1
4	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	3	4	4	5	4	2	3	2
4	2	2	2	4	3	2	2	2	4	3	2	3	4	3	4	3	3	2
4	3	2	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	2	2
4	3	2	3	3	2	2	4	3	4	2	3	3	3	3	3	3	2	1
4	2	1	3	2	3	3	3	2	3	4	2	3	3	3	2	4	3	3
4	3	2	3	4	3	3	1	2	3	4	4	2	1	2	3	1	3	1
4	3	2	3	4	3	4	2	2	4	2	3	3	2	2	2	1	2	1
5	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	2	2	2
5	2	1	1	2	2	2	1	2	3	2	2	3	3	3	4	1	2	1
5	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	2	3	2	2
5	3	2	3	2	2	2	3	4	4	2	3	3	4	4	4	2	4	2

5	5	4	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2
5	2	1	4	1	3	3	4	3	2	4	2	3	3	4	4	3	2	2
5	3	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3
5	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	5	4	4	4	5	4	3
5	3	2	4	3	3	3	2	3	4	2	3	3	3	4	2	4	3	3
5	2	1	2	5	2	3	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	3	2
6	3	3	2	1	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	4	1
6	2	2	3	3	2	1	2	3	3	4	2	3	4	3	3	4	3	2
6	1	1	2	3	3	4	1	2	4	2	4	2	4	3	3	4	3	2
6	2	2	2	5	3	4	2	2	4	3	3	2	4	4	4	3	3	2
6	4	2	5	3	2	2	3	3	4	2	3	2	3	2	2	1	2	3
6	1	1	2	2	1	2	3	1	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3
6	3	3	3	4	4	1	3	2	3	3	3	3	2	3	4	3	2	2
6	2	2	3	4	3	2	1	2	4	2	3	3	3	3	3	3	3	1
6	2	2	4	5	4	2	1	3	4	2	2	3	3	4	4	2	2	1
6	4	2	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3
JMH	17	14	20	29	18	19	15	19	23	18	21	19	23	23	23	18	18	14



7. K2	4,6234	,5390	69,0
8. K3	4,4935	,5531	69,0
9. K4	4,8831	,7775	69,0
10. D1	4,4545	,5268	69,0
11. D2	4,5844	,5465	69,0
12. D3	4,3896	,5884	69,0
13. J1	4,3896	,6719	69,0
14. J2	4,4156	,6145	69,0
15. J3	4,4286	,5945	69,0
16. P1	4,7273	,4483	69,0
17. P2	4,5714	,6162	69,0
18. P3	4,1299	,7839	69,0

N ot

Statistics for	Mean	Variance	Std Dev	Variables
Skale	79,7922	27,5352	5,2474	18
RELIABILITY ANALISIS SCALE (ALPHA)				

## Item-total Statistics

	Scale	Scale	Corrected	
	Mean	Variance	Item-	Alpha
	If Item	If Item	Total	If Item
	Deleted	Deleted	Correlation	Deleted
B1	75,6753	26,0906	,1115	,8120
B2	75,1948	25,7379	,2559	,7980
B3	75,0000	26,5789	,1526	,8022
B4	75,8442	24,1070	,4233	,7878
B5	75,0649	26,4036	,1566	,8029
K1	75,2727	25,2273	,3415	,7930
K2	75,1688	24,5106	,5123	,7833





## RELIABILITY ANALYSIS SCALE (ALPHA)

## Item-total Statistics

	Scale	Scale	Corrected	
	Mean	Variance	Item-	Alpha
	If Item	If Item	Total	If Item
	Deleted	Deleted	Correlation	Deleted
B1	55,0130	82,7235	,3551	,9067
B2	55,3506	80,0728	,5013	,9031
B3	55,0000	77,4474	,5549	,9020
B4	54,7143	83,6015	,3795	,9058
B5	55,0649	81,1668	,4451	,9046
K1	55,3766	77,1589	,6089	,9000
K2	55,5065	80,1743	,5687	,9014
K3	55,0649	77,7984	,6379	,8992
K4	55,1169	80,9204	,4857	,9035
D1	55,4026	78,9805	,5927	,9006
D2	55,2597	78,9316	,5716	,9011
D3	55, 4416	75,4867	,7132	,8966
J1	54,5325	80,5154	,5453	,9020
J2	54,5740	76,9730	,6453	,8989
J3	54,8961	79,7259	,5363	,9021
P1	55,1688	76,4053	,7061	,8970
P2	55,1818	78,0191	,6108	,9000
P3	55,5584	75,9077	,6185	,8999

## Reliability Coefficients

N of Cases = 69,0

N of Item = 18

Alpha = ,9064

Tabel 3.10

## Analisis KMO Kinerja

## KMO and Bartlett's Test

<b>Kaiser-Mayer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.</b>		<b>,791</b>
<b>Bartlett's Test of Sphericity</b>	<b>Approf. Chi-Square</b>	<b>422,777</b>
	<b>df</b>	<b>153</b>
	<b>Sig.</b>	<b>,000</b>

Tabel 3.11

## Uji Validitas Instrumen Harapan

VARIABEL	KORELASI	KMO	KETERANGAN
B1	0,1115	0.699	VALID
B2	0,2559		
B3	0,1526		
B4	0,4233		
B5	0,1566		
K1	0,3415	0.699	VALID
K2	0,5123		
K3	0,6635		
K4	0,3331		
D1	0,5149	0.699	VALID
D2	0,4989		
D3	0,5568		
J1	0,5187	0.699	VALID
J2	0,5382		





**Tingkat Kepentingan Dan Harapan Responden Terhadap  
Keadaan Gedung Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam  
Tahun 2008/2009**

HARAPAN				KINERJA		
NO	PENILAIAN	JUMLAH	%	PENILAIAN	JUMLAH	%
1	Sangat Penting	20	28,99	Sangat Baik	1	1,45
2	Penting	43	62,32	Baik	6	8,70
3	Cukup Penting	6	8,70	Cukup Baik	28	40,58
4	Kurang Penting	0	0	Kurang Baik	29	42,03
5	Tidak Penting	0	0	Tidak Baik	5	7,25
	JUMLAH	69	100	JUMLAH	69	100

BOBOT HARAPAN	290	BOBOT KINERJA	176
---------------	-----	---------------	-----

Dari kedua data yang diperoleh tersebut akan menghasilkan kesesuaian:

$$(176: 290) \times 100\% = 60,69\%$$

Dari deskripsi tabel di atas dapat diketahui bahwa menurut tingkat kepentingan dan harapan mahasiswa secara umum responden menyatakan bahwa gedung merupakan faktor yang dianggap penting. Untuk pemeringkatan secara berurutan mulai dari tingkat tertinggi yaitu terdapat 43 mahasiswa atau 62,32% yang menyatakan penting. Kemudian pada urutan kedua terdapat 20 mahasiswa atau 28,99% menyatakan sangat penting, 6 mahasiswa atau 8,70% menyatakan cukup penting.

Untuk hasil kinerja akademik dalam aspek keadaan gedung di Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam sebagian besar mahasiswa yang menyatakan kurang baik terdapat 29 mahasiswa atau 42,03% dari total responden. Pada urutan kedua terdapat 28



responden sebagian besar memberikan jawaban penting 37 mahasiswa atau 53,62%. Untuk penilaian aspek kriteria sangat penting terdapat 24 mahasiswa atau 34,78%, selanjutnya terdapat 8 mahasiswa atau 11,59% yang menyatakan cukup penting.

Sedangkan untuk penilaian terhadap kinerja akademik Jurusan Kependidikan Islam terdapat tentang perlengkapan ruang dan peralatan perkuliahan terdapat 37 mahasiswa atau 53,62% menyatakan kurang baik, 17 mahasiswa atau 24,64% menyatakan cukup baik, 14 mahasiswa atau 20,29% menyatakan tidak baik, dan 1 mahasiswa menyatakan baik.

Sedangkan untuk tingkat kesesuaian tentang perlengkapan ruang dan peralatan perkuliahan kriteria antara harapan dan kinerjanya sebesar 48,97%.

### 3) Fasilitas pendukung perkuliahan (B3)

**Tabel 3.15**  
**Tingkat Kepentingan Dan Harapan Responden Terhadap Fasilitas Pendukung (Perpustakaan, Laboratorium, Media Perkuliahan dll) Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam Tahun 2008/2009**

HARAPAN				KINERJA		
NO	PENILAIAN	JUMLAH	%	PENILAIAN	JUMLAH	%
1	Sangat Penting	28	40,58	Sangat Baik	2	2,90
2	Penting	36	52,17	Baik	12	17,39
3	Cukup Penting	5	7,25	Cukup Baik	31	44,93
4	Kurang Penting	0	0	Kurang Baik	21	30,43
5	Tidak Penting	0	0	Tidak Baik	3	4,35
	JUMLAH	69	100	JUMLAH	69	100

BOBOT HARAPAN	299	BOBOT KINERJA	200
---------------	-----	---------------	-----

















menyatakan cukup penting, 1 atau 1,45 mahasiswa menyatakan kurang penting, dan 1 atau 1,45 mahasiswa menyatakan tidak penting.

Sedangkan untuk penilaian terhadap kinerja akademik Jurusan Kependidikan Islam tentang lama perkuliahan sesuai dengan aturan SKS yang ditetapkan terhadap semua mahasiswa terdapat 34 atau 49,28% mahasiswa menyatakan baik, 17 atau 24,64% mahasiswa menyatakan cukup baik, 10 atau 14,49% mahasiswa menyatakan kurang baik, 4 atau 5,80% menyatakan sangat baik, dan 4 atau 5,80% menyatakan tidak baik.

Sedangkan untuk tingkat kesesuaian tentang lama perkuliahan sesuai dengan aturan SKS yang ditetapkan terhadap semua mahasiswa kriteria antara harapan dan kinerjanya sebesar 81,91%.













4	Kurang Penting	4	5,80	Kurang Baik	12	17,39
5	Tidak Penting	0	0	Tidak Baik	1	1,45
	JUMLAH	69	100	JUMLAH	69	100
	BOBOT HARAPAN	285		BOBOT KINERJA	233	

Dari kedua data yang diperoleh tersebut akan menghasilkan kesesuaian:

$$(233: 285) \times 100\% = 81,75\%.$$

Tabel di atas memperlihatkan tingkat kepentingan mahasiswa terhadap variabel harapan tentang kemampuan mengajar dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam terhadap semua mahasiswa menggambarkan bahwa dari 69 responden sebagian besar memberikan jawaban penting 30 mahasiswa atau 43,48%. Untuk penilaian kriteria sangat penting terdapat 26 atau 37,68% mahasiswa, selanjutnya terdapat 9 atau 13,04% mahasiswa menyatakan cukup penting, dan 4 atau 5,80% mahasiswa menyatakan kurang penting.

Sedangkan untuk penilaian terhadap kinerja akademik Jurusan Kependidikan Islam tentang kemampuan mengajar dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan KI terhadap semua mahasiswa terdapat 28 atau 40,58% mahasiswa menyatakan baik, 22 atau 31,88% mahasiswa menyatakan cukup baik, 12 atau 17,39% mahasiswa menyatakan kurang baik, 6 atau 8,70 mahasiswa menyatakan sangat baik, dan 1 atau 1,45% menyatakan tidak baik.

Sedangkan untuk tingkat kesesuaian tentang kemampuan mengajar dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam



15,94% mahasiswa menyatakan cukup penting, dan 2 atau 2,90% mahasiswa menyatakan kurang penting.

Sedangkan untuk penilaian terhadap kinerja akademik jurusan Kependidikan Islam tentang kesesuaian mata kuliah dengan silabi yang disampaikan pada awal perkuliahan terhadap semua mahasiswa terdapat 30 atau 43,48% mahasiswa menyatakan baik, 21 atau 30,43% mahasiswa menyatakan cukup baik, 13 atau 18,84% mahasiswa menyatakan kurang baik, 4 atau 5,80% mahasiswa menyatakan sangat baik, dan 1 atau 1,45% menyatakan tidak baik.

Sedangkan untuk tingkat kesesuaian tentang kesesuaian mata kuliah dengan silabi yang disampaikan pada awal perkuliahan terhadap semua mahasiswa kriteria antara harapan dan kinerjanya sebesar 91,63%.

#### e. Perhatian/Empaty

- 1) Kemudahan konsultasi dengan dosen di akademik Jurusan KI (P1)

**Tabel 3.28**  
**Tingkat Kepentingan Dan Harapan Responden Terhadap**  
**Kemudahan Konsultasi Dengan Dosen di Akademik**  
**Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam Tahun 2008/2009**

HARAPAN				KINERJA		
NO	PENILAIAN	JUMLAH	%	PENILAIAN	JUMLAH	%
1	Sangat Penting	25	36,23	Sangat Baik	2	2,90
2	Penting	35	50,72	Baik	14	20,29
3	Cukup Penting	9	13,04	Cukup Baik	20	28,99
4	Kurang Penting	0	0	Kurang Baik	23	33,33
5	Tidak Penting	0	0	Tidak Baik	10	14,49
	JUMLAH	69	100	JUMLAH	69	100





2) Kemudahan menghubungi dosen di luar jam kuliah (P2)

**Tabel 3.29**  
**Tingkat Kepentingan Dan Harapan Responden Terhadap**  
**Kemudahan Menghubungi Dosen di Luar Jam Kuliah**  
**Fakultas Tarbiyah Jurusan Kependidikan Islam Tahun 2008/2009**

HARAPAN				KINERJA		
NO	PENILAIAN	JUMLAH	%	PENILAIAN	JUMLAH	%
1	Sangat Penting	18	26,09	Sangat Baik	1	1,45
2	Penting	37	53,62	Baik	13	18,84
3	Cukup Penting	10	14,49	Cukup Baik	24	34,78
4	Kurang Penting	3	4,35	Kurang Baik	28	40,58
5	Tidak Penting	1	1,45	Tidak Baik	3	4,35
	JUMLAH	69	100	JUMLAH	69	100

BOBOT HARAPAN	275	BOBOT KINERJA	188
---------------	-----	---------------	-----

Dari kedua data yang diperoleh tersebut akan menghasilkan kesesuaian:

$$(188 : 275) \times 100\% = 68,36\%.$$

Tabel di atas memperlihatkan tingkat kepentingan mahasiswa terhadap variabel harapan tentang kemudahan menghubungi dosen di luar jam kuliah terhadap semua mahasiswa menggambarkan bahwa dari 69 responden sebagian besar memberikan jawaban penting 37 mahasiswa atau 53,62%. Untuk penilaian kriteria sangat penting terdapat 18 atau 26,09% mahasiswa, selanjutnya terdapat 10 atau 14,49% mahasiswa menyatakan cukup penting, 3 atau 4,35 mahasiswa menyatakan kurang penting, dan 1 atau 1,45 mahasiswa menyatakan tidak penting..



mendapatkan pekerjaan terhadap semua mahasiswa menggambarkan bahwa dari 69 responden sebagian besar memberikan jawaban penting 39 mahasiswa atau 56,52%. Untuk penilaian kriteria sangat penting terdapat 19 atau 27,54% mahasiswa, selanjutnya terdapat 8 atau 11,59% mahasiswa menyatakan cukup penting, dan terdapat 3 atau 4,35 mahasiswa menyatakan kurang penting.

Sedangkan untuk penilaian terhadap kinerja akademik Jurusan Kependidikan Islam tentang bantuan untuk mendapatkan pekerjaan terhadap semua mahasiswa terdapat 36 atau 52,17% mahasiswa menyatakan kurang baik, 16 atau 23,19% mahasiswa menyatakan tidak baik, 14 atau 20,29% mahasiswa menyatakan cukup baik, dan terdapat 3 atau 4,35% mahasiswa menyatakan baik

Sedangkan untuk tingkat kesesuaian tentang bantuan untuk mendapatkan pekerjaan terhadap semua mahasiswa kriteria antara harapan dan kinerjanya sebesar 50,53%.

### **3. Analisis Tingkat Kesesuaian Kepuasan Mahasiswa Dilihat dari Kinerja dan Harapan**

Berikut ini adalah tabel analisis tingkat kesesuaian antara kualitas pelayanan dan kepuasan mahasiswa dilihat dari kinerja akademik fakultas Tarbiyah jurusan kependidikan Islam. Hasil perbandingan akan menunjukkan prosentase tingkat kesesuaian antara harapan dengan kinerja. Dengan adanya prosentase ini akan bias digunakan oleh pihak akademik



- 3) Pelayanan yang sama dari pihak Akademik terhadap semua mahasiswa Jurusan KI (K2)
  - 4) Keadaan gedung perkuliahan di Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (B1)
  - 5) Kemudahan konsultasi di Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (P1)
  - 6) Kesiediaan dosen dan karyawan akademik menerima keluhan dari mahasiswa (D1)
  - 7) Ketepatan waktu kedatangan dosen dan karyawan Akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (K1)
  - 8) Kenyamanan dan ketenangan selama proses perkuliahan (B5)
  - 9) Fasilitas pendukung (perpustakaan, laboratorium, media perkuliahan dll) di Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (B3)
  - 10) Sikap yang Ramah Dari Dosen dan Karyawan Akademik Fak. Tarbiyah Jur. KI (K3)
  - 11) Birokrasi yang diterapkan di Lembaga Akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (D3)
  - 12) Kemudahan menghubungi Dosen di luar jam kuliah (P2)
- b. Tingkat Kesesuaian antara 70 sampai 79
- 1) Kehadiran Dosen pengajar Fakultas Tarbiyah Jurusan KI dalam setiap perkuliahan (D2)
  - 2) Kualitas keilmuan dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan KI dilihat dari Jenjang pendidikannya (J1)
- c. Tingkat Kesesuaian antara 80 sampai 89
- 1) Kemampuan mengajar dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (J2)



2	Perlengkapan ruang dan peralatan perkuliahan Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	143	292	2,07	4,23
3	Fasilitas pendukung (perpustakaan, laboratorium, media perkuliahan dll) di Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	200	299	2,90	4,33
4	Penampilan dosen dan karyawan akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	299	255	4,33	3,70
5	Kenyamanan dan ketenangan selama proses perkuliahan	184	286	2,67	4,14
6	Ketepatan waktu kedatangan dosen dan karyawan akademik Jurusan KI	190	296	2,75	4,29
7	Pelayanan yang sama dari pihak akademik terhadap semua mahasiswa Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	155	286	2,25	4,14
8	Sikap yang ramah dari dosen dan karyawan akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	195	287	2,83	4,16
9	Lama perkuliahan sesuai dengan aturan SKS yang ditetapkan oleh Fakultas	231	282	3,35	4,09
10	Kesediaan dosen dan karyawan akademik menerima keluhan dari mahasiswa	183	292	2,65	4,23
11	Kehadiran dosen pengajar Fakultas Tarbiyah Jurusan KI dalam setiap perkuliahan	211	291	3,06	4,22
12	Birokrasi yang diterapkan di Akademik Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	191	281	2,77	4,07
13	Kualitas keilmuan dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan KI dilihat dari jenjang pendidikannya	231	289	3,35	4,19
14	Kemampuan mengajar dosen fakultas Tarbiyah Jurusan KI	233	285	3,38	4,13
15	Kesesuaian mata kuliah dengan silabi yang disampaikan pada awal perkuliahan	230	251	3,33	3,64
16	Kemudahan konsultasi di Fakultas Tarbiyah Jurusan KI	182	292	2,64	4,23
17	Kemudahan menghubungi Dosen di luar jam kuliah	188	275	2,72	3,99
18	Bantuan dari Fakultas Tarbiyah Jurusan KI untuk mendapatkan pekerjaan	142	281	2,06	4,07
	<b>JUMLAH</b>	<b>3564</b>	<b>511</b>	<b>51,66</b>	<b>74,05</b>







**Kuadran B:**

Indikator yang termasuk dalam kuadran ini menggambarkan unsur jasa pokok yang telah berhasil dilaksanakan oleh akademik jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2008/2009, untuk itu wajib dipertahankan. Dianggap sangat penting dan sangat memuaskan. Indikator yang termasuk dalam kuadran ini antara lain:

- a. Fasilitas pendukung (perpustakaan, laboratorium, media perkuliahan dll) di Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (B3)
- b. Kehadiran dosen pengajar Fakultas Tarbiyah Jurusan KI dalam setiap perkuliahan (D2)
- c. Kualitas keilmuan dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan KI dilihat dari Jenjang pendidikannya (J1)
- d. Kemampuan mengajar dosen Fakultas Tarbiyah Jurusan KI (J2)

**Kuadran C:**

Indikator yang termasuk dalam kuadran ini menggambarkan beberapa faktor yang kurang penting pengaruhnya bagi mahasiswa, pelaksanaannya oleh akademik Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2008/2009 biasa-biasa saja. Dianggap kurang penting dan kurang memuaskan. Indikator yang termasuk dalam kuadran ini antara lain:





















## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sulastiyono, 2006, *Seri Manajemen Usaha Jasa Sarana Pariwisata dan Akomodasi: Manajemen Penyelenggaraan Hotel*, Bandung: Alfabeta
- Buchari Alma (ed), 2008, *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, Bandung: Alfabeta
- Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, 2005, *Service, Quality & Satisfaction*, Yogyakarta: Andi
- Fandy Tjiptono, 2000, *Perpektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*, Yogyakarta: Andi
- Fandy Tjiptono, 2006, *Pemasaran Jasa*, Malang, Bayumedia Publishing
- Herabuddin, 2009, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, Bandung: Pustaka Setia
- Johanes Supranto, 2001, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan*, Jakarta: Rineka Cipta
- Kumpulan Artikel Hasil Penelitian Bisnis dan Jurnal Strategic, 2007, *Manajemen Bisnis (Berbasis Hasil Penelitian)*, Bandung: Alfabeta
- Moh. Nazir, 2003, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia
- Nursya'bani Purnama, 2006, *Manajemen Kualitas, Perspektif Global*, Yogyakarta: Ekonsia
- Philip Kotler, 1997, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Jakarta: Prenhallindo
- R.Eko Indrajit & R.Djokopranoto, 2006, *Manajemen Perguruan Tinggi Modern*, Yogyakarta: Andi
- Ruswan Thoyib, Dari PTAIN Sampai UIN: *Menengok Perkembangan Kelembagaan PTAIN Dari Masa Ke Masa*, Wahana Akademika, VII, No.2, Agustus, 2005
- Suharsimi Arikunto, 1998, *Prosedur Penelitian, Ed. Revisi*, Jakarta: Rineka Cipta

