

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Universitas merupakan institusi pendidikan tinggi yang memiliki peran vital dalam pembelajaran dan pengembangan mahasiswa. Proses pembelajaran di universitas seperti kuliah, praktikum, tutorial, seminar, dan berbagai kegiatan akademik lainnya yang dirancang untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi mahasiswa. Mahasiswa dapat terlibat dalam kegiatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan oleh dosen dan peneliti di universitas. Partisipasi dalam penelitian dan inovasi memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan pengetahuan teoretis dan mengembangkan kemampuan berpikir kritis. Keberadaan institusi perguruan tinggi tidak terlepas oleh adanya mahasiswa. Peran mahasiswa memberikan kontribusi terhadap eksistensi institusi. Cara menjaga eksistensi dilakukan melalui peningkatan kualitas. Kemajuan kualitas dapat mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih kelanjutan studi setelah jenjang SMA. Potensi era sekarang terhadap kelanjutan studi membuat institusi perguruan tinggi saling berlomba-lomba dalam menggait calon mahasiswa. Kompetisi persaingan yang semakin ketat mengharuskan perguruan tinggi memiliki *branding* supaya dikenal oleh kalayak umum. Keberadaan *branding* berperan dalam menjangkau pasar serta mengetahui tingkat ancaman yang akan dihadapi. Keberhasilan *branding* menimbulkan institusi tetap eksis dalam keberlangsungan hidupnya

Dengan semakin banyaknya perguruan tinggi, baik swasta maupun negeri, calon mahasiswa menghadapi persaingan yang semakin sengit untuk mendapatkan tempat di perguruan tinggi *favorit*. Kegagalan suatu strategi Penerimaan Mahasiswa Baru di Perguruan Tinggi kemungkinan disebabkan tujuan tidak realistik, kesalahan strategi yang dipakai, dan strategi yang dipakai benar tetapi pelaksanaan tidak berhasil mencapainya. Walaupun tecapainya tujuan belum membuktikan kebenaran strategi karena kesulitan untuk mengukur unsur-unsur tertentu dari strategi yang sinergetik. Kesulitan lain yang

dihadapi Perguruan Tinggi, terutama bagi Perguruan Tinggi Swasta yang berada pada posisi persaingan yang terdiri dari pesaing langsung dan pesaing tidak langsung.

Dalam merespon tuntutan modernisasi, penerimaan mahasiswa baru (PMB) dihadapkan pada tuntutan untuk mengadopsi teknologi *digital* dalam setiap tahapan PMB, mulai dari pendaftaran, seleksi, hingga pengumuman hasil. Penerapan sistem pendaftaran *online*, tes seleksi berbasis komputer, dan pengumuman hasil secara *daring*. Tuntutan untuk menyediakan layanan PMB yang lebih personal dan *responsif* terhadap kebutuhan calon mahasiswa. Dalam merespons tuntutan tersebut, perguruan tinggi perlu melakukan transformasi dan inovasi dalam proses PMB-nya, agar dapat menghasilkan calon mahasiswa yang unggul dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat di era modernisasi.<sup>1</sup>

Dalam menghadapi globalisasi perguruan tinggi baik negeri maupun swasta harus terus berupaya untuk meningkatkan mutu dan daya saing agar dapat terus bertahan dalam menghadapi pesaing atau kompetitornya baik dari perguruan tinggi dalam negeri maupun perguruan tinggi luar negeri yang sudah kian ketat dalam upaya memperebutkan kue berupa mahasiswa dan dalam upaya untuk menjadikan lulusan mereka memiliki kompetensi yang unggul sehingga menjadi *skilful* dan *employable*.

Di dalam subsistem pendidikan tinggi, perguruan tinggi dapat diselenggarakan oleh pemerintah, yang disebut Perguruan Tinggi Negeri (PTN), maupun yang dikelola masyarakat, yang dikenal dengan Perguruan Tinggi Swasta (PTS). Dari berbagai perguruan tinggi swasta yang ada tentunya diharapkan dapat menjawab tantangan dimasa depan. Dengan banyaknya perguruan tinggi swasta yang ada, maka akan muncul persaingan di antara

---

<sup>1</sup>Syamsul Arifin, Nurul Abidin, Fauzan Al Anshori, *Kebijakan Merdeka Belajar dan Implikasinya terhadap Pengembangan Desain Evaluasi Pembelajaran Pendidikan Agama Islam*, (Jurnal Manajemen dan Pendidikan Islam, Vol. 7, No. 1, Juni 2021). hlm. 65-78

perguruan tinggi itu sendiri. Perguruan tinggi dapat dianalogikan sebagai lembaga pemberi jasa kepada para konsumen (mahasiswa)<sup>2</sup>.

Perguruan tinggi sebagai suatu lembaga pendidikan tinggi, dalam aktivitasnya diwajibkan melakukan peningkatan kualitas yang dapat diwujudkan melalui pelaksanaan pendidikan bermutu. Pendidikan dapat dikatakan bermutu jika dibuat secara sederhana tetapi penting dan memenuhi standar. Artinya, produk tersebut harus tepat sesuai dengan tujuan<sup>3</sup>. Pada perguruan tinggi, peningkatan mutu pendidikan menjadi efektif apabila setiap pengambil kebijakan ikut berperan aktif dalam mengarahkan perbaikan tersebut. Maka daripada itu pimpinan perguruan tinggi memiliki peran yang sangat penting dalam peningkatan mutu pendidikan di lembaga pendidikannya.

Hal yang paling penting bagi pimpinan perguruan tinggi adalah meningkatkan kualitas dan mutu pendidikan di perguruan tinggi yang dipimpinnya. Dan perbaikan manajemen merupakan langkah awal menuju kualitas dengan pilar utamanya adalah kepuasan pelanggan, perbaikan berkelanjutan serta menghargai sumber daya manusia. Sumber daya manusia menjadi asset yang paling penting dan berharga. Pengelolaan sumber daya manusia di perguruan tinggi seharusnya sama dengan pengelolaan sumber daya manusia di perusahaan, tetapi karena karakteristik organisasi perguruan tinggi yang sedikit berbeda dengan perusahaan sehingga menyebabkan bisa terjadi sedikit perbedaan dalam pengelolaannya. Dalam melaksanakan kegiatannya, perguruan tinggi dibatasi oleh berbagai aturan dan standar yang harus dipenuhi, seperti standar pendidikan tinggi, Undang-Undang Pendidikan Tinggi, dan yang lainnya.

Penerimaan mahasiswa baru (PMB) merupakan suatu proses administrasi yang terjadi setiap tahun menjelang tahun ajaran baru yang dilakukan setiap perguruan tinggi baik negeri maupun swasta dengan tujuan untuk menyeleksi

---

<sup>2</sup> Muhridha, Andi, *Strategi Persuasif Dalam Brosur Penerimaan Mahasiswa Baru Perguruan Tinggi Swasta Lingkup Lldikti Ix Di Makassar*. (S2 Thesis, Universitas Negeri Makassar, 2020).

<sup>3</sup> Susanti, Tris. 2013. *Pentingnya MSDM Dalam Meningkatkan Kualitas Pendidikan*, (<http://www.hrcentro.com>, Diakses pada tanggal 20 Agustus 2024 Pukul 00.14 WIB)

calon siswa berdasarkan nilai akademik agar dapat melanjutkan pendidikan pada jenjang yang lebih tinggi. Biasanya dalam tahap penerimaan mahasiswa baru yang dilakukan oleh tiap perguruan tinggi untuk mengisi formulir registrasi, melakukan proses seleksi yang telah ditentukan oleh panitia dan jika lolos tes seleksi maka tahap selanjutnya calon mahasiswa baru diharapkan melengkapi persyaratan administrasi. Mempelajari prosedur penerimaan mahasiswa baru merupakan langkah krusial dalam mengelola sebuah institusi pendidikan<sup>4</sup>.

Proses ini melibatkan serangkaian tahapan yang mencakup penentuan kriteria penerimaan, pengumpulan dokumen, seleksi, hingga pengumuman hasil. Dengan memahami setiap detil prosedur ini, institusi dapat memastikan bahwa seleksi mahasiswa dilakukan secara transparan dan adil. Selain itu, pemahaman mendalam terhadap prosedur penerimaan juga memungkinkan institusi untuk menyusun strategi pemasaran yang efektif guna meningkatkan daya tarik mereka sebagai destinasi pendidikan.

Strategi penerimaan mahasiswa baru merupakan aspek kritis dalam memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan perguruan tinggi. Strategi yang digunakan untuk pemasaran diantaranya penggunaan dan pemanfaatan media sosial, dan melakukan promosi dan sosialisasi kepada masyarakat. Pemanfaatan *digitalisasi* membantu proses pemasaran sehingga bisa dilihat oleh publik seperti memberikan banyak benefit serta promosi. Penerimaan Mahasiswa Baru (PMB) di sebuah perguruan tinggi harus dikemas dengan menarik. Ini bertujuan agar calon mahasiswa baru melirik kampus yang akan dituju. Untuk itu, setiap perguruan tinggi harus memperbaiki proses PMB yang ada di kampusnya. Perbaikan ini dimulai dari melakukan perbaikan alur PMB yang lebih mudah dan tepat<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Dacholfany, M. I., Iqbal, M., Rahmi, E., & Purwanto, M. B. (2024). *Principal's Leadership Strategy in Efforts to Development the Quality of Human Resources in Schools*. *JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, Vol 7 (1 SE-), 487–493.

<sup>5</sup> Mohamad Aditya Rizaldi & Rusi Rusmiati Aliyyah, *Strategi Pemasaran Penerimaan Mahasiswa Baru* (Karimah Tauhid, Vol.3 Nomor 2, 2024), e-ISSN 2963-590X

Salah satu cara yang dapat ditempuh oleh perguruan tinggi untuk dapat meningkatkan jumlah mahasiswa dengan pelaksanaan *networking*. *Networking* merupakan bentuk strategi dalam *managemen* strategi yang diatasi dengan melakukan pelaksanaan humas banyak menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, dan untuk membangun *networking* (jaringan) tidaklah mudah karena dibutuhkan berbagai usaha-usaha yang dilakukan humas dalam membangun *networking*. Dengan adanya peran humas dalam membangun kerjasama atau *networking*, maka perguruan tinggi akan terbantu dalam memperlancar hubungan kerjasama antara lembaga satu dengan lainnya.

Manajemen strategik *networking* yang dilaksanakan dengan memanfaatkan jaringan yang dimiliki dapat berimplikasi signifikan terhadap peningkatan kuantitas penerimaan mahasiswa baru dengan ditopang oleh jaringan yang dimiliki oleh alumni, dosen dan lembaga yang pernah melakukan kerjasama dengan Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara.

Pengaruh dari jaringan (*network*) terhadap perubahan diperguruan tinggi yang akan mungkin terjadi seperti peningkatan Kolaborasi dalam jaringan antar perguruan tinggi dapat memfasilitasi pertukaran ide, sumber daya, praktik terbaik, kolaborasi dalam penelitian, pengajaran, dan kegiatan akademik mendorong inovasi serta peningkatan kualitas. Selain dari itu melalui networking dapat memperluas Akses Pendidikan seperti perguruan tinggi menawarkan program pembelajaran jarak jauh dan daring, meningkatkan aksesibilitas pendidikan tinggi. Dengan itu *Networking* (jaringan) memberikan dampak *positif* yang signifikan terhadap perubahan perguruan tinggi dengan meningkatkan kolaborasi, akses sumber daya, serta pemerataan pendidikan<sup>6</sup>.

Tidak dapat dipungkiri masih banyak calon lulusan SMA/K/MA yang belum dapat menentukan pilihan untuk melanjutkan kuliah atau kerja memasuki dunia kerja atau dunia Industri. Namun apapun pilihannya, tidak sedikit siswa SMA/SMK salah memilih keputusan. Jika ditelusuri, tidak sedikit karyawan

---

<sup>6</sup>Hifzul Muiz, M., & Sumarni, N, *Pengaruh Teknologi Pembelajaran Kuliah Online Di Era Covid-19 Dan Dampaknya Terhadap Mental Mahasiswa*.EduTeach: Jurnal Edukasi dan Teknologi Pembelajaran, 2020, 1(2), 153- 165.

lulusan SMA/K yang tidak sesuai antara kemampuan dengan tempat dia bekerja atau tidak sesuai passion-nya dan begitu pula ketika mereka memilih jurusan kuliah. Maka dari itulah Perguruan Tinggi memegang peran penting dalam memberikan edukasi kepada siswa SMA/K. Untuk memaksimalkan perannya, Perguruan Tinggi menjalin kerjasama yang memberikan benefit/ keuntungan kepada sekolah, khususnya Perguruan Tinggi Swasta dimana keberlangsungan operasionalnya ditentukan juga oleh jumlah Mahasiswa yang mendaftar. Melalui pola kemitraan, maka Perguruan tinggi dapat melakukan sosialisasi sekaligus promosi. Kemitraan perguruan tinggi dengan sekolah, instansi pemerintah maupun swasta sangat diperlukan untuk meningkatkan kapabilitas kelembagaan dalam mewujudkan visi dan misinya<sup>7</sup>.

Selain itu jaringan dosen dalam pengembangan dan perbaikan universitas sangat diperlukan, dosen dapat memberikan masukan dan saran kepada pihak manajemen universitas terkait proses penerimaan mahasiswa baru, seperti kriteria seleksi, kuota penerimaan, dan program studi yang dibuka. Dengan jaringan dosen yang sangat luas ini dapat membantu dalam proses rekrutmen atau penerimaan mahasiswa baru. Dosen dapat mengidentifikasi dan merekomendasikan kandidat-kandidat terbaik dari berbagai sumber, seperti alumni, rekan profesional, atau melalui kunjungan ke sekolah-sekolah. Dosen yang memiliki jaringan luas dapat membantu memperkenalkan universitas kepada calon mahasiswa potensial di berbagai wilayah. Dengan peran tersebut, jaringan dosen dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan dan perbaikan universitas, khususnya dalam proses penerimaan mahasiswa baru yang lebih berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan<sup>8</sup>. Selain dari peran dosen yang dianggap sangat penting untuk berjalannya proses manajemen kerja sama, jaringan alumni juga dibutuhkan sebagai agen promosi pada proses tahapan penerimaan mahasiswa baru.

---

<sup>7</sup> Wijiharta, Agus Yohana, Muhamirin, dan Salihah Khairawati, *Kerjasama Perguruan Tinggi Dalam Pembinaan Skill Mahasiswa: Literatur Review*, Jurnal EKonomi Islam 21(1): 2021, 1–17.

<sup>8</sup>Syamsurizal. *Strategi Komunikasi Persuasif dalam Aktivitas Pemasaran*. Jurnal Lentera Bisnis Jakarta Pusat, 2020, Vol.6 (1), 24-27

Dari paparan diatas maka, manajemen strategi *networking* ini sangatlah penting untuk lembaga pendidikan khususnya perguruan tinggi pada proses penerimaan mahasiswa baru, oleh karena itu diperlukan perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang terintegrasi untuk memastikan bahwa strategi *networking* dapat mendukung peningkatan kuantitas penerimaan mahasiswa baru secara signifikan di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara. Dengan demikian pada penelitian ini penulis tertarik untuk mengkaji mengenai strategi pelaksanaan *networking* di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara dengan instansi lain terkait dengan penerimaan mahasiswa baru. Sejauh mana promosi Perguruan tinggi itu dilakukan, melihat kembali apa yang menjadi peluang dan tantangan dari strategi *networking* yang telah dilakukan, dan mengetahui implikasi dari proses pelaksanaan *networking* yang dapat dilakukan agar tepat sasaran sehingga dapat meningkatkan jumlah mahasiswa baru, dan keberadaan Perguruan Tinggi tetap eksis dengan jumlah mahasiswa yang memadai, dengan itu penulis ingin menyampaikan tesis ini mengenai **“Manajemen Strategik Networking dan Pemanfaatan Sistem Informasi Dalam Meningkatkan Kuantitas Penerimaan Mahasiswa Baru di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara”**.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, permasalahan diklasifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana proses pelaksanaan *networking* Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara dengan instansi lain terkait penerimaan mahasiswa baru?
2. Bagaimana proses pemanfaatan sistem informasi Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara sebagai sarana untuk meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru?
3. Apa saja peluang dan tantangan *networking* dan pemanfaatan sistem informasi di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara terkait penerimaan mahasiswa baru ?

4. Bagaimana implikasi dari proses pelaksanaan *networking* dan pemanfaatan sistem informasi di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara terkait penerimaan mahasiswa baru?
5. Apa saja evaluasi yang dilakukan setelah proses pelaksanaan *networking* dan pemanfaatan sistem informasi dilakukan pada Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk Mengetahui bagaimana proses pelaksanaan *networking* Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara dengan instansi lain terkait penerimaan mahasiswa baru
2. Untuk mengetahui bagaimana proses pemanfaatan sistem informasi Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara sebagai sarana untuk meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru
3. Untuk Mengetahui apa saja peluang dan tantangan *networking* dan pemanfaatan sistem informasi di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara terkait penerimaan mahasiswa baru
4. Untuk Mengetahui bagaimana implikasi dari proses pelaksanaan *networking* dan pemanfaatan sistem informasi di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara terkait penerimaan mahasiswa baru
5. Untuk Mengetahui apa saja evaluasi yang dilakukan setelah proses pelaksanaan *networking* dan pemanfaatan sistem informasi dilakukan pada Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara

### **D. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian pada bagian ini dijelaskan dengan seksama berkaitan dengan manfaat yang diperoleh atas penelitian ini terkhusus bagi penulis, perkembangan ilmu pengetahuan, lembaga yang menjadi objek penelitian serta pihak pihak lain yang memiliki kepentingan berkaitan dengan penelitian ini. Manfaat tersebut mencakup hal-hal sebagai berikut:

## 1. Manfaat Secara Teoritis

Dari sudut pandang keilmuan besar harapan penulis bahwa temuan dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang nyata untuk pertumbuhan ilmu yang berkaitan dengan manajemen strategik, membuka cakrawala pemikiran dalam kaitanya dengan peningkatan mutu pendidikan pada berbagai fakultas melalui strategik *networking*. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan satu pemahaman baru dan dijadikan sebagai barometer didalam penerimaan mahasiswa baru yang efektif dan dapat meningkatkan kuantitas mahasiswa serta meningkatkan mutu pendidikan. Penelitian tidak hanya memberikan sumbangan dalam bentuk teoritis, lebih jauh relevan dengan konteks praktis manajemen strategik dalam meningkatkan kuantitas mahasiswa dalam penerimaan mahasiswa baru.

## 2. Manfaat Secara Praktis

Manfaat penelitian secara praktis diharapkan dapat menghadirkan manfaat dan informasi lintas kalangan, diantaranya:

- a. Bagi Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara
  - 1) Diharapkan dapat melakukan srangkaian proses identifikasi terhadap permasalahan yang dihadapi dalam penerimaan mahasiswa baru. Dimungkinkan panitia penerimaan mahasiswa baru untuk mengoptimalkan manajemen strategi yang digunakan sebagai suatu upaya untuk meningkatkan kuantitas mahasiswa serta mutu pendidikan tingkat universitas.
  - 2) Diharapkan penelitian ini dapat menciptakan optimalisasi peran panitia penerimaan mahasiswa baru guna meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru dengan strategik manajemen *networking*.
  - 3) Diharapkan penelitian ini dapat meningkatkan kepercayaan Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara didalam

menyesuaikan strategi yang dipakai berkenaan dengan tantangan penerimaan mahasiswa baru yang sedang dihadapi.

4) Diharapkan penelitian ini dapat meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara.

b. Bagi Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung

Diharapkan dapat digunakan sebagai sumber referensi tambahan bagi mahasiswa dan pihak lain, terkhusus bagi pihak-pihak yang sedang mengkaji bidang Manajemen Pendidikan Islam. Informasi yang hadir pada penelitian ini dapat dijadikan sebagai satu barometer yang berharga pada saat mahasiswa/i yang akan atau sedang melakukan penelitian lanjutan atau tugas lain yang berkaitan dengan Manajemen Strategik *Networking* dalam meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan yang signifikan dalam perkembangan ilmu pengetahuan, memperluas cakrawala pemikiran baru bagi peneliti, terkhusus dalam konteks implementasi peningkatan kuantitas penerimaan mahasiswa baru. Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi berharga bagi peneliti lain didalam memahami dan menerapkan manajemen strategik dalam implementasi strategik networking di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara.

d. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan yang bermanfaat, terkhusus dalam konteks penelitian yang berkaitan dengan manajemen strategik networking dalam meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara. Dengan memberikan referensi yang relevan, penelitian tidak hanya memperluas cakrawala pemikiran namun juga memberikan panduan yang bersifat praktis bagi manajemen strategik networking

sebagai upaya untuk meningkatkan kuantitas penerimaan mahasiswa baru pada tingkat Universitas.

## **E. Penelitian Terdahulu**

Kajian penelitian terdahulu merupakan informasi yang penting untuk mengidentifikasi kerangka penelitian, menghindari duplikasi penelitian sebelumnya, dan memperkaya pemahaman tentang topik yang diinvestigasi. Penelitian terdahulu merujuk kepada penelitian lampau yang bisa memberikan dasar pengetahuan dan konteks penelitian yang sedang dilakukan. Berikut penelitian terdahulu tentang “ Manajemen Strategik Networking Dalam Meningkatkan Kuantitas Penerimaan Mahasiswa Baru Di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara”

1. Berdasarkan hasil penelitian tesis yang berjudul “Strategi Networking Dalam Meningkatkan Daya Saing Pendidikan (Studi Kasus di SMAN 2 Ponorogo) oleh Retno Isfadilah yang ditulis pada tahun 2020 dapat disimpulkan bahwa penelitian ini berfokus pada strategi *networking* dalam meningkatkan daya saing pendidikan di SMAN 2 Ponorogo, penelitian ini memberikan kontribusi kepada peneliti tentang pemahaman strategi *networking*. Dengan memfokuskan kepada 3 rumusan masalah penelitian ini mengungkapkan bahwa proses pelaksanaan networking ada 4 tahapan yaitu pada tahapan pembelajaran, investasi, proses menjaga/merawat, dan menjaga/melindungi, kemudian peneliti juga menjelaskan bahwa ada beberapa peluang *networking* dalam meningkatkan daya saing yaitu adanya pelayanan sekolah yang baik dan bagus, sekolah berprestasi, letak sekolah strategis, sekolah favorit, sekolah dengan ekstrakurikuler yang banyak dan unggul dan lain sebagainya serta ada beberapa implikasi dalam meningkatkan daya saing pendidikan yakni dengan mengadakan program kerja sama dengan berbagai macam lembaga terkait. Dengan demikian penelitian ini memberikan gambaran komprehensif terhadap manajemen strategik *networking* dalam konteks peningkatan daya saing.

2. Berdasarkan hasil penelitian tesis yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah penerimaan Mahasiswa Baru. (Studi Pada Magister Sains Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin)” oleh Hery Maulana Arif (2023) dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menitikberatkan kepada manajemen pemasaran yang bertujuan agar peningkatan kuantitas jumlah penerimaan mahasiswa baru bertambah, hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penelitian yang dilakukan oleh magister Sains Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin menghasilkan beberapa alternatif strategi, yaitu pemasaran langsung dan pemasaran tidak langsung, promosi online melalui media sosial, mengikuti edufair secara *online* serta membuat kelas khusus kerja dama antar instansi. Dengan demikian penelitian ini memberikan kontribusi kepada peneliti bahwa dalam hal pemasaran juga perlu adanya jaringan kerja sama antar instansi khususnya dalam perihal penerimaan mahasiswa baru, penelitian ini juga memberikan kontibusi positif kepada peneliti terhadap penguatan pemasaran pada hal penerimaan mahasiswa baru.
3. Berdasarkan hasil penelitian tesis yang berjudul “Pengaruh Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Sains Al-Qur’ān Jawa Tengah di Wonosobo Tahun 2022/2023” oleh Ahmad Taqwin (2022) dapat disimpulkan bahwa perguruan tinggi harus merancang strategi promosi yang sesuai guna meningkatkan jumlah penerimaan mahasiswa baru salah satunya adalah strategi promosi digital marketing. Promosi digital marketing ini telah terbukti menjadi strategi promosi yang tepat dalam meningkatkan jumlah penerimaan mahasiswa baru, dibuktikan dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti menunjukkan bahwa 67% dari seluruh pendaftar, mereka mengetahui informasi perguruan tinggi melalui interner atau media sosial. Dengan demikian penelitian ini memperbaiki kontribusi dan pencerahan kepada penelitian bahwa digital marketing juga sangat

diperlukan sebagai daya tarik calon mahasiswa baru agar dapat menyerap informasi dengan mudah.

4. Berdasarkan hasil penelitian tesis yang berjudul “Manajemen Kerjasama Sekolah Dengan Dudi (PT. AHM) Dalam Meningkatkan Mutu Lulusan Pada SMKN 1 Padang Cermin” oleh Tafshir (2022) dapat disimpulkan bahwa perencanaan kerjasama sekolah dengan dunia usaha dan dunia industri (PT AHM) dilakukan dengan mengadakan kegiatan survey dan analisis program dan lain sebagainya, penelitian ini berfokus kepada mutu lulusan agar bisa mengenal dunia usaha dan dunia insudtri. Kompetensi lulusan SMK dengan industri dapat dilakukan melalui : kerjasama dalam pengembangan kurikulum, kerjasama dalam pengembangan sumber daya manusia, kerjasama dalam pengembangan sarana prasarana dan implementasi pengembangan kerjasama melalui pendidikan sistem ganda. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi kepada penulis terkait manajemen kerja sama.
5. Berdasarkan hasil penelitian tesis yang berjudul “Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Perguruan Tinggi Swasta (Studi Kasus Universitas Mercu Buana Jakarta) oleh Sefti Aminah (2022) dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai keunggulan bersaing di tengah persaingan ketat antar perguruan tinggi swasta memerlukan beberapa strategi yaitu pengamatan lingkungan, perumusan strategi yang baik dan benar, implementasi strategi dan evaluasi strategi dengan menggunakan pendekatan Five Forces Porter sebagai dasar penguatan keunggulan. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap penulis terkait manajemen strategi keunggulan daya saing pada perguruan tinggi swasta.

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Judul Penelitian dan Tahun Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Orsinalitas
1	Retno Isfadilah, “Strategi Networking Dalam Meningkatkan Daya Saing Pendidikan (Studi Kasus di SMAN 2 Ponorogo).” Tesis, program pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (IAIN), November 2020	Sama sama mengkaji tentang terkait strategi <i>networking</i> .	Memiliki fokus pada peningkatan daya saing. Penelitian ini menyoroti bagaimana pengaruh dari strategi <i>networking</i> dapat meningkatkan daya saing ditengah-tengah banyaknya program studi dan universitas yang semakin maju dan unggul	Orsinalitas Penelitian ini terfokus pada dampak dari strategi <i>networking</i> yang baik akan meningkatkan daya saing antara instansi lainnya. Strategi <i>networking</i> perlu di manage dengan baik agar hasilnya sesuai dengan apa yang dicita-citakan instansi.
2	Hery Maulana Arif,	Sama sama meneliti	Memiliki fokus kepada	Orsinalitas penelitian ini

	<p>“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah penerimaan Mahasiswa Baru. (Studi Pada Magister Sains Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin)” Tesis, Program Pascasarjana Magister fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar, 2023</p>	<p>tentang 1 fokus program studi pada 1 fakultas didalam universitas terkait peningkatan kuantitas penerimaan mahasiswa baru</p>	<p>strategi pemasarannya.</p>	<p>terfokus pada manajemen pemasaran yang digunakan oleh program studi magister Sains Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, dan mengkaji terkait dampak dari pemasaran yang baik akan adanya peningkatan kuantitas penerimaan mahasiswa baru.</p>
3	Ahmad Taqwin, “Pengaruh	Sama sama membahas terkait	Fokus penelitian lebih kepada	Orsinalitas penelitian ini berfokus

	Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Sains Al-Qur'an Jawa Tengah di Wonosobo Tahun 2022/2023" Tesis, Progam Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga November 2022.	<p>peningkatan penerimaan mahasiswa baru</p> 	<p>penggunaan digital marketing sebagai tombak informasi penerimaan mahasiswa baru dan peningkatan kuantitas mahasiswa baru.</p>	<p>kepada bagaimana dampak dari penggunaan digital marketing sebagai informasi peningkatan penerimaan mahasiswa baru</p>
4	Tafshir, Manajemen Kerjasama Sekolah Dengan Dudi (PT. AHM) Dalam Meningkatkan Mutu Lulusan	Sama sama membahas terkait manajemen kerjasama	Terfokus kepada mutu lulusan sekolah dan kerjasamanya dengan dunia usaha dan industri	Orsinalitas penelitian ini berfokus kepada manajemen kerja sama pada dunia industri dan dunia usaha

	Pada SMKN 1 Padang Cermin”, Tesis, Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Juni 2022.			untuk meningkatkan mutu lulusan
5	Sefti Aminah, Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Perguruan Tinggi Swasta (Studi Kasus Universitas Mercu Buana Jakarta)	Sama- sama membahas terkait manajemen strategi dan lokus yang dibahas pada perguruan tinggi swasta	Berfokus kepada keunggulan daya saing secara umum perguruan tinggi swasta	Orsinalitas penelitian ini berfokus kepada manajemen startegi terkait strategi keunggulan persguruan tinggi swasta dengan menggunakan pendekatan Five Forces Porter sebagai dasar penguatan keunggulan

## F. Kerangka Berfikir

Manajemen strategik menurut David adalah adalah *strategic management can be defined as the art and science of formulating, implementing, and evaluating cross-functional decisions that enable an organization to achieve its objectives.*<sup>9</sup> Berdasarkan definisi menurut David dapat diartikan bahwa manajemen strategik merupakan seni dan ilmu merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang berimplikasi terhadap tujuan yang hendak dicapai oleh organisasi. Definisi tersebut merumuskan mengenai proses yang terintegrasi antara manajemen, pemasaran, keuangan/akutansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan serta sistem informasi dalam mencapai keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan. Manajemen strategi pendidikan mengacu pada proses perencanaan, pelaksanaan, dan penilaian kebijakan serta langkah-langkah praktis yang digunakan oleh lembaga pendidikan untuk memenuhi tujuan dan meningkatkan kualitas pendidikan. Proses ini mencakup analisis lingkungan internal dan eksternal, pernyataan visi dan misi, dan pengembangan rencana tindakan yang sejalan dengan tujuan institusi.

Menurut artikel “Manajemen Strategis dalam Pendidikan: A Review of the Literature” yang diterbitkan dalam International Journal of Educational Management, strategi manajemen pendidikan meningkatkan perencanaan strategis, implementasi kebijakan, dan evaluasi dalam rangka memastikan efektivitas dan efisiensi operasi lembaga pendidikan. Pendekatan ini memungkinkan institusi untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan eksternal dan memenuhi kebutuhan masyarakat yang paling membutuhkan. Selain itu, artikel “Perencanaan Strategis dalam Pendidikan: Sebuah Studi Kasus” dalam jurnal Educational Management Administration & Leadership menyoroti pentingnya semua peserta dalam proses manajemen strategis. Pandangan ilmu agama yaitu Ibnu Khaldun

---

<sup>9</sup> Fred R. David, *Strategic Management: Concepts and Cases, Thirteenth Edition*(USA: Prentice Hall, 2011), 6.

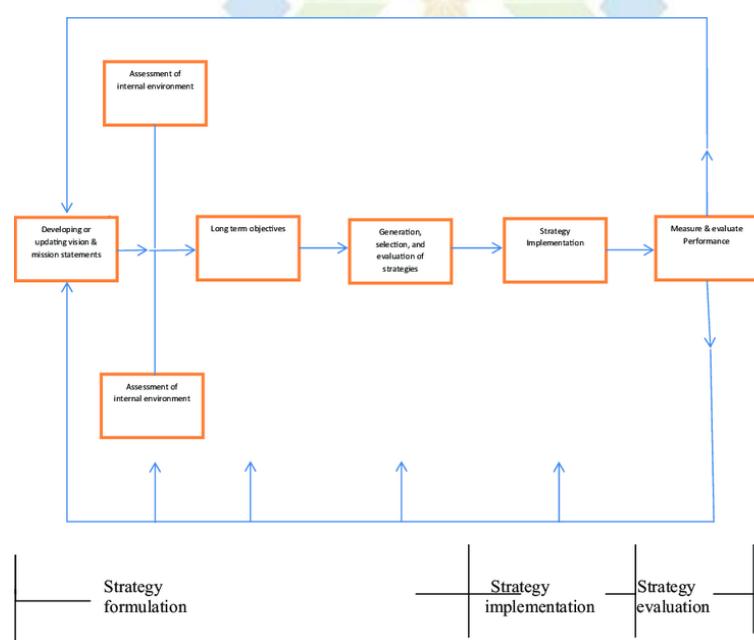
tentang kerja sama tim sangatlah penting. Ia memperkenalkan konsep Asabiyah (solidaritas sosial) sebagai fondasi sebuah komunitas. Oleh karena itu, kerja sama dan solidaritas sangat penting untuk mencapai kesuksesan, terutama dalam bidang pendidikan. Dalam dunia pendidikan, jaringan dapat diperkuat dengan menjalin hubungan kerjasama antara lembaga pendidikan, masyarakat umum, dan pemerintah. Relevansi dalam pendidikan: Pengelolaan strategi jejaring pendidikan membutuhkan kerjasama dan hubungan yang harmonis untuk memperkuat hubungan kerja sama antar organisasi dan meningkatkan akses pendidikan. Sesuai dengan ayat al-quran pada surat Al-Maidah ayat 2 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحِلُّوا شَعَابَرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرُ الْحَرَامُ وَلَا الْهَدْيُ وَلَا الْقَلَادِ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَتَعَوَّذُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَّتُمْ فَاصْطَادُوهُ وَلَا يَجِدُوكُمْ شَنَآنَ قَوْمٍ أَنْ صَدُوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْدُوْهُ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبَرِّ وَالْتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُنْدُوَاتِ وَاتَّسُوا اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar (kesucian) Allah, jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qalā’id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula mengganggu) para pengunjung Baitulharam sedangkan mereka mencari karunia dan rida Tuhanmu! Apabila kamu telah bertahalul (menyelesaikan ihram), berburulah (jika mau). Janganlah sekali-kali kebencian(-mu) kepada suatu kaum, karena mereka menghalang-halangimu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”

Ayat tersebut memiliki relevansi dalam jejaring pendidikan, kolaborasi antar organisasi, seperti universitas dan sekolah, harus didasarkan pada prinsip saling menguntungkan, meningkatkan kualitas pendidikan, dan kebaikan. Penjabaran proses manajemen strategik David

dimulai dengan memformulasikan strategi (*strategy formulation*) yang didalamnya berupa pembuatan visi dan misi, pelaksaaan audit internal, pelaksanaan audit eksternal, penetapan tujuan jangka panjang, penyusunan evaluasi dan pemilihan strategi. Tahapan yang kedua yaitu mengimplementasikan strategi (*strategy implementation*) yang didalamnya berupa pelaksanaan strategi dan pengelolaan isu-isu yang dapat diwujudkan dengan penetapan kebijakan dan tujuan tahunan, pelaksanaan strategi lanjutan yang terkait dengan pengalokasian sumber daya seperti pemasaran, akutansi keuangan, penelitian dan pengembangan, manajemen sistem informasi. Tahapan yang ketiga yaitu mengevaluasi strategi (*strategy evaluation*) yang didalamnya berupa mengukur dan melaksanakan evaluasi kinerja yang ketiganya didalam model manajemen strategik david dikenal dengan nama *comprehensive model*.



**Source:** Adopted from David (2007)

**Gambar 1.1 Manajemen Strategis Fred R. David**

Formulasi strategi (*strategy formulation*) merupakan suatu tanggung jawab didalam memilih strategi yang dapat membantu dalam menciptkan

kenggulan kompetitif. Rangkaian proses manajemen strategis berupa penentuan strategi mengenai cara dan lokasi bersaing.<sup>10</sup>

Implementasi strategi (*strategy implementation*) merupakan rangkaian kegiatan yang dilaksanakan dalam menyusun perencanaan strategis. Didalamnya melibatkan transformasi berbagai strategi dan kebijakan menjadi konkret melalui penyusunan program, anggaran dan prosedur, meskipun implementasi seringkali dipertimbangkan setelah formulasi strategi pada kenyataanya pelaksanaan strategi merupakan faktor penentu keberhasilan dalam manajemen strategis.<sup>11</sup>

Evaluasi strategi (*strategy evaluation*) merupakan suatu proses pemantauan terhadap aktivitas perusahaan dan hasil kerja dengan tujuan untuk mengkomparasikan kinerja aktual dengan yang diinginkan. Pada evaluasi strategi terdapat tiga aktivitas kunci, yakni observasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar strategi saat ini, pengukuran kinerja dan pelaksanaan tindakan krektif.<sup>12</sup>

Manajemen strategi *networking* adalah proses perencanaan, pelaksanaan, dan penilaian kegiatan yang berfokus pada pembangunan dan pemeliharaan jaringan kerja (*networking*) untuk mencapai tujuan strategi organisasi. Konsep ini mengintegrasikan manajemen strategis dengan kerja sama tim melalui hubungan interpersonal atau antarorganisasi untuk memaksimalkan sumber daya, mengelola risiko, dan mencapai daya saing. Teori manajemen strategi *networking* yang peneliti gunakan yaitu teori dari Keith davis dan john newstrom. Dalam buku "Perilaku dalam Organisasi" (edisi ketujuh), Keith Davis membahas pentingnya komunikasi dan jaringan kerja (*networking*) dalam konteks perilaku organisasi. Mereka menekankan bahwa komunikasi yang efektif adalah kunci dalam membangun hubungan

---

<sup>10</sup> Pahlevi, C., Musa, M. I., & Baharuddin, S. M. (Eds.). (2023). *Manajemen Strategi*. Jakarta: Penerbit Intelektual Karya Nusantara. Hal. 35.

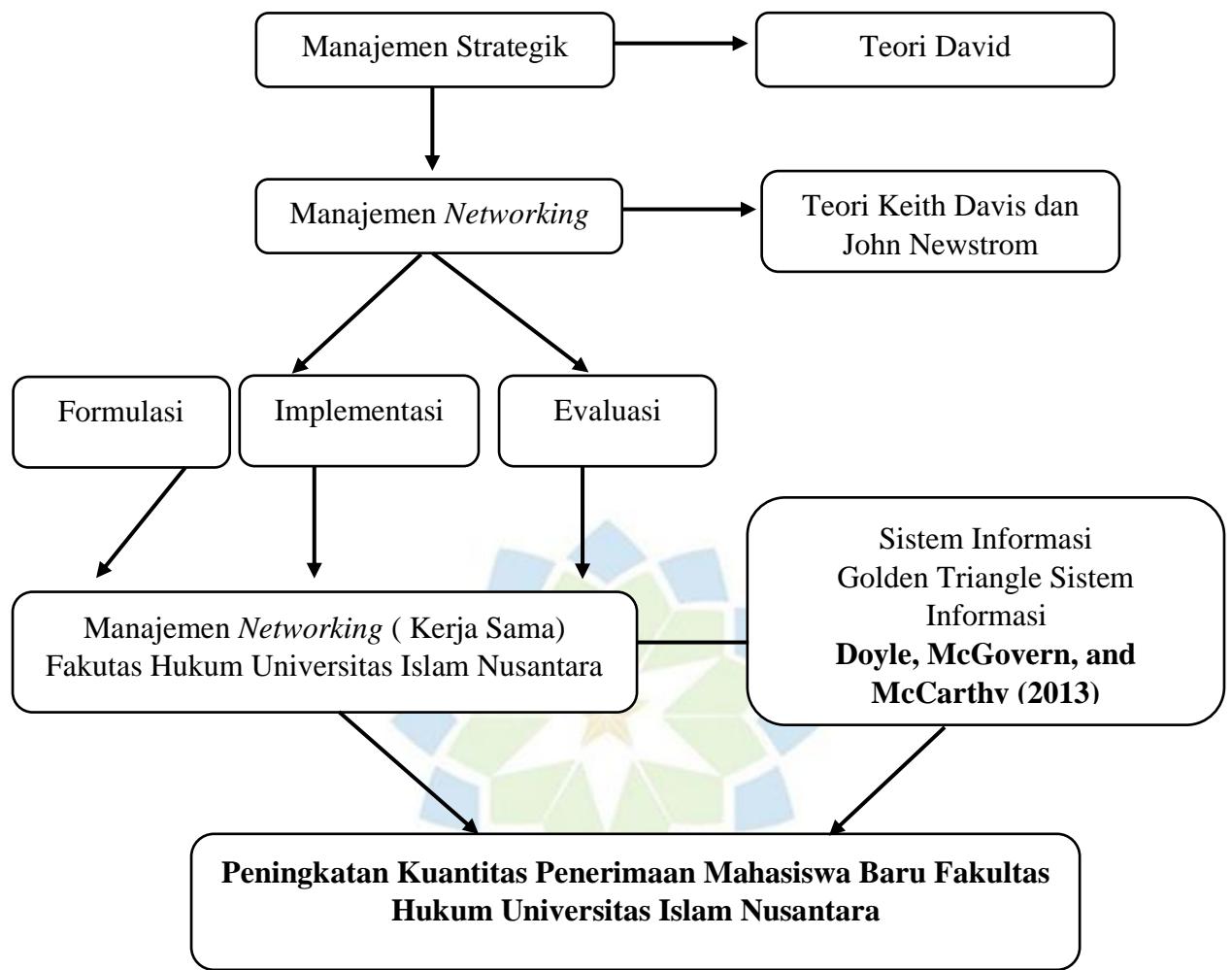
<sup>11</sup> Junaidah. (2022). *Implementasi Manajemen Strategis dalam Pendidikan Tinggi Islam*. Aura Creative. CV. Anugrah Utama Raharja. Bandar Lampung: AURA. ISBN: 978-623-211-303-9. Hal. 122.

<sup>12</sup> Dra. Mimin Yatminiwati, M.M. (2019). *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*. Widya Gama Press. Hal. 80.

kerja yang produktif dan kolaboratif di dalam organisasi. Menurut Davis dan Newstrom, komunikasi dalam organisasi dapat dibagi menjadi beberapa aliran informasi:

1. Komunikasi ke bawah: Informasi mengalir dari manajemen kepada karyawan, seperti instruksi kerja dan kebijakan perusahaan.
2. Komunikasi ke atas: Informasi mengalir dari karyawan kepada manajemen, seperti umpan balik dan laporan kinerja.
3. Komunikasi horizontal: Informasi mengalir antara rekan kerja pada tingkat yang sama, yang penting untuk koordinasi dan kolaborasi antar departemen.
4. Komunikasi lintas saluran: Informasi mengalir secara diagonal antara individu di berbagai tingkat dan departemen, yang membantu dalam integrasi fungsi organisasi.

Keith Davis juga menyoroti bahwa jaringan kerja yang efektif dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas organisasi. Dengan membangun hubungan yang kuat melalui komunikasi yang baik, organisasi dapat mencapai tujuan strategisnya dengan lebih efektif



**Gambar 1.2 Kerangka Berpikir**

#### G. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berfokus kepada manajemen strategik *networking* dalam meningkatkan penerimaan mahasiswa baru di Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara yang berlokasi di Jl. Soekarno Hatta No.530 Kota Bandung, Jawa Barat, memiliki visi untuk menjadi program studi yang menyelenggarakan proses pendidikan tinggi hukum yang unggul, mandiri dan islami dengan lulusan yang berilmu, terampil dan amanah di tahun 2035. Misi Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara mencakup upaya untuk menghadirkan lulusan yang terampil di bidang hukum, penelitian hukum yang menghasilkan kemaslahatan untuk umat, pengabdian masyarakat, penyelenggaraan kegiatan administrasi akademik sesuai

peraturan perundang-undangan, memfasilitasi ekstrakulikuler sebagai wahana peningkatan potensi mahasiswa, meningkatkan sumberdaya manusia, mengembangkan sara dan prasarana penunjang pembelajaran dan mengembangkan kerjasama untuk meningkatkan kualitas tridharma perguruan tinggi. Kerjasama yang dibangun oleh Fakultas Hukum Universitas Islam Nusantara dengan institusi lain merupakan suatu wujud kepercayaan yang terjalin dikarenakan fakultas Hukum memiliki nilai historis tersendiri, serta ditopang oleh Dosen yang kebanyakan merupakan seorang praktisi hukum sehingga mahasiswanya selain dapat belajar secara teoritis juga dapat memahami dalam konteks praktis. Kemudian Fakultas Hukum sebagai salah satu Fakultas tertua di Universitas Islam Nusantara juga ditopang dengan berbagai alumni yang tersebar di berbagai instansi pemerintahan maupun swasta. Adapun rencana waktu penelitian secara detail dalam tabel berikut:

Tabel 1.2 Rencana Waktu Penelitian



*uin*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**SUNAN GUNUNG DJATI**  
BANDUNG