

POTENSI PASAR PENDIDIKAN TINGGI JARAK JAUH UNTUK PARA BURUH PADA KAWASAN INDUSTRI DI BEKASI JAWA BARAT INDONESIA

Oleh: Indra Muis, S.S.,M.M.

Abstrak

Sejalan dengan pemberlakuan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015 dan era kesejagadan setiap Negara yang terlibat dalam kesepakatan globalisasi ini perlu meningkatkan keunggulan bersaing masing-masing terutama dalam aspek kompetensi Sumber Daya Manusianya. Hal ini didorong oleh kesepakatan untuk menerima arus SDM selain arus modal, barang dan jasa di dalam kawasan Asia Tenggara.

Bekasi sebagai kota industri, jasa dan perdagangan memiliki 4.000 perusahaan pada beberapa kawasan industri yang beroperasi di Bekasi. 1.500 perusahaan beroperasi di Kawasan Industri Jababeka dengan jumlah penghuni 600.000 karyawan. 71% dari jumlah tersebut atau 426.000 adalah lulusan Sekolah Menengah Atas dan Kejuruan (SMA/K dan sederajat) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) serta paket C. Dari jumlah tersebut ditaksir bari 1% yang kuliah di perguruan tinggi di Kota dan Kabupaten Bekasi atau berjumlah 4.260

Mereka yang berkesempatan untuk mengenyam pendidikan tinggi pun tidak dapat menikmati pembelajaran secara baik dari 100 responden yang disebar 100% menyatakan bahwa terbatasnya waktu merupakan masalah utama yang dihadapi. Untuk program studi yang mereka lebih sukai 100% dari jawaban mereka adalah program studi yang berkait dengan kompetensi yang dapat menunjang karir mereka pada dunia industri manufaktur. Program studi tersebut adalah Manajemen, Akuntansi, Pajak, dan Teknik Industri serta Komputer.

Angket lain disebar ke 100 responden yang belum kuliah untuk mengetahui beberapa hal yang menjadi masalah penelitian. Terkait dengan pengetahuan responden terhadap program pendidikan jarak jauh, 21 % respondents mengaku tahu tentang program e-learning. Akan tetapi mereka mengaku tidak ada kampus di Kota dan Kabupaten Bekasi yang menyelenggarakan program pendidikan jarak jauh. Mengenai kemampuan diri secara academic untuk mengikuti kelas program pendidikan jarak jauh, terdapat 67 % responden yang merasa tidak memiliki kemampuan secara akademik untuk mengikuti program pendidikan jarak jauh. Walau demikian 100% responden menyadari manfaat yang diberikan oleh program pendidikan jarak yang memang menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa yang bekerja. Selanjutnya tentang kemampuan financial buruh dalam membayar uang kuliah per semester berkisar dari 2.000.000,- - 3.000.000,-

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Masalah

Isu strategis yang akan mempengaruhi perspektif pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) ke depan salah satunya adalah globalisasi. Globalisasi merupakan sebuah kondisi dimana lalu lintas perdagangan barang dan jasa, investasi dan pencari kerja antar negara menjadi tanpa hambatan atas kesepakatan yang bersifat bilateral, regional atau multilateral.

Sejumlah kesepakatan perdagangan bebas secara bilateral telah ditanda-tangani seperti antara pemerintah Republik Indonesia (RI) dengan Australia, Jepang, Iran, dan Pakistan, juga secara regional seperti *The European Union* (EU), *North American Free Trade Area* (NAFTA), *Central American Free Trade Area* (CAFTA), *Asean Free Trade Area* (AFTA), *African Union* (AU), *South Asian Association for Regional Cooperation* (SAARC), Komunitas Ekonomi Asean dan Kerjasama Ekonomi Asia Pasifik, Selain itu, negara-negara yang telah memiliki tradisi perdagangan lintas negara yang kuat dan hebat seperti Jepang, Cina, Korea, India, dan Australia-New Zealand pun turut mengikat diri dalam kesepakatan perdagangan bebas dengan negara-negara di kawasan Asia Tenggara. Kondisi ini tentunya menjadi stimulus tingkat persaingan bisnis yang semakin tinggi menjelang 2015 dan 2020

Menuju era Masyarakat Ekonomi Asean pada tahun 2015 dan Era Globalisasi yang bersifat multilateral pada tahun 2020, perspektif pengembangan SDM khususnya metode dan teknologi pembelajaran cenderung berubah. Perubahan perspektif yang dimaksud adalah munculnya kesadaran yang penuh untuk masing-masing negara berupaya meningkatkan keunggulan bersaing melalui pengembangan SDMnya. Kesadaran tersebut dipicu oleh keinginan untuk lepas dari belenggu inferioritas dan prinsip dasar berdiri sama tinggi dan duduk sama rendah dengan negara-negara lain.

Seperti lazimnya sebuah perubahan yang selalu membawa konsekwensi berlawanan globalisasi sarat dengan keuntungan sekaligus kerugian. Keuntungan era kesejagadan dapat diraih secara penuh ketika sebuah Negara memiliki Sumber

Daya yang unggul dari Sumber Daya yang dimiliki oleh Negara lain. Sumber Daya utamanya adalah SDM. Banyak Negara yang memiliki kelangkaan Sumber Daya Alam dapat menciptakan keunggulan bersaingnya yang bermuara pada kemakmuran melalui SDM yang berkompetensi baik.

Bekasi sebagai salah satu penyangga ibu kota Jakarta dikelilingi oleh kawasan industri besar seperti. Jababeka, Greenland International Industrial Center (GIIC), Kota Deltamas, EJIP, Delta Silicon, MM2100, BIIE, dll Terdapat 4000 perusahaan Penanaman Modal Asing dan Swasta Nasional yang beroperasi di kawasan industri tersebut. Terdapat pula lebih dari 20 ribu buruh lulusan SMA/K yang masih dalam rentang usia muda. Mereka membutuhkan pendidikan lanjut untuk dapat berkompetensi di era kesejagadan.

Tingginya produktifitas industri membuat mereka bekerja dengan sistim sistim yang sangat variatif. Diantara mereka bekerja dengan pergantian shift, bulanan, mingguan dan harian sehingga pendidikan konvensional yang mengandalkan tatap muka langsung dalam perkuliahan tidak mampu menjawab kebutuhan studi lanjut mereka. Kalau pun ada, sasaran pembelajaran belum efektif diperoleh.

Kondisi ini menuntut mereka untuk mencari bentuk pendidikan tinggi alternatif yang tetap berorientasi kualitas dengan tata kelola yang baik dan terukur kinerjanya. Program Pendidikan Jarak jauh (PJJ) merupakan sebuah alternatif yang perlu dipelajari prospek, implementasi dan luarannya, Hal inilah yang melatarbelakangi usulan penelitian ini.

1.2. Masalah Penelitian

Beberapa masalah yang akan dijawab melalui penelitian ini adalah:

1. Berapa jumlah buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi yang sedang kuliah pada Perguruan Tinggi melalui Program Pendidikan Jarak Jauh (PJJ) atau konvensional di Kota dan Kabupaten Bekasi dalam 3 (tiga) tahun terakhir ini ?
2. Apa saja permasalahan akademik yang mereka hadapi ketika mereka bekerja sebagai buruh industry sambil kuliah?
3. Program studi apa saja yang mereka lebih suka untuk dipilih saat ini?

4. Berapa calon mahasiswa yang belum tersentuh (untapped) dari kalangan buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi untuk kuliah melalui program PJJ?
5. Berapa tingkat awareness terkait pengetahuan dan manfaat produk PJJ dari buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi ?
6. Bagaimana ketersediaan program PJJ di Kabupaten dan Kota Bekasi dalam 3 (tiga) tahun terakhir ini?
7. Bagaimana tingkat kemampuan untuk mengikuti PJJ bagi buruh industry di Kabupaten dan Kota Bekasi?
8. Manfaat apa saja yang akan diperoleh oleh buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi terhadap keikutsertaan dalam program PJJ?
9. Berapa tingkat kemampuan pembiayaan untuk program PJJ bagi buruh industry di Kabupaten dan Kota Bekasi?
10. Berapa jumlah maksimum calon mahasiswa dari kalangan buruh di Kabupaten dan Kota Bekasi pada program PJJ?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. mengetahui jumlah buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi yang sedang kuliah pada Perguruan Tinggi melalui program PJJ atau konvensional di Kota dan Kabupaten Bekasi dalam 3 (tiga) tahun terakhir ini;
2. mengetahui permasalahan akademik yang mereka hadapi ketika mereka bekerja sebagai buruh industry sambil kuliah;
3. mengetahui preferensi Program studi;
4. mengetahui jumlah calon mahasiswa yang belum tersentuh dari kalangan buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi untuk kuliah melalui program PJJ;
5. mengetahui tingkat *awareness* terkait pengetahuan dan manfaat produk PJJ dari buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi;
6. mengetahui ketersediaan program PJJ di Kabupaten dan Kota Bekasi dalam 3 (tiga) tahun terakhir ini;

7. mengetahui tingkat kemampuan untuk mengikuti PJJ bagi buruh industry di Kabupaten dan Kota Bekasi;
8. mengetahui manfaat apa saja yang akan diperoleh oleh buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi terhadap keikutsertaan dalam program PJJ;
9. mengetahui tingkat kemampuan pembiayaan untuk program PJJ bagi buruh industri di Kabupaten dan Kota Bekasi;
10. mengetahui potensi pasar calon mahasiswa dari kalangan buruh di Kabupaten dan Kota Bekasi pada program PJJ

1.4. Urgensi Penelitian

Peringkat daya saing Indonesia yang berada pada rangking 50 dunia memunculkan kesadaran untuk upaya-upaya besar terhadap peningkatan kualitas SDM Indonesia. Indonesia berada jauh di bawah Singapura, Malaysia dan Thailand yang masing-masing secara berurutan 2, 25 dan 38 (Marketing, 12/X/V/Desember/2014). Kondisi ini membuat studi tentang PJJ menjadi urgen sebagai solusi terhadap tidak dapatnya para buruh melanjutkan studi yang lebih tinggi.

Juga beberapa perguruan tinggi telah menyelenggarakan kelas shift konvensional yang masih menyisakan berbagai permasalahan tentang kualitas penyelenggaraannya. Waktu terus berlanjut dan berbagai persoalan tentang penyelenggaraan kelas shift di Perguruan Tinggi di Bekasi pun terus berlanjut. Saatnya studi tentang upaya-upaya untuk mendorong implementasi PJJ untuk para buruh industry perlu didorong dan didukung sebagai bagian dari upaya peningkatan daya saing bangsa dalam menghadapi era kesejagadan.

2. Landasan Teori

2.1. Pendidikan Jarak Jauh

Undang-Undang No 20 tahun 2003 tentang Pendidikan Nasional mendefinisikan Pendidikan Jarak Jauh seperti berikut ini:

“...Pendidikan jarak jauh adalah pendidikan yang peserta didiknya terpisah dari pendidik dan pembelajarannya menggunakan berbagai

sumber belajar melalui teknologi komunikasi, informasi, dan media lain...”

Wardiana (2012) menyatakan bahwa pendidikan jarak jauh dimungkinkan dengan adanya perkembangan teknologi informasi dalam bidang pendidikan, Menurutnya media internet dapat menjadi penghubung antara mahasiswa dan dosen, melihat nilai mahasiswa secara online, mengecek keuangan, melihat jadwal kuliah, mengirimkan berkas tugas yang diberikan dosen dan sebagainya.

Menurut Wardiana (2012), masalah utama dalam *distance learning* adalah tidak adanya interaksi antara dosen dan mahasiswanya. Masalah tersebut dapat diatasi dengan adanya media internet yang telah memungkinkan terjadinya interaksi antara dosen dan siswa baik dalam bentuk real time (waktu nyata) atau tidak. Menurut Wardiana (2012), dalam bentuk real time dapat dilakukan dalam suatu chat room, interaksi langsung dengan real audio atau real video dan online meeting Yang tidak real time bisa dilakukan dengan mailing list, discussion group, newsgroup, dan bulletin board.

Dengan cara di atas , menurut Wardiana (2012) interaksi dosen dan mahasiswa di kelas mungkin akan tergantikan walaupun tidak 100%. Bentuk-bentuk materi, ujian, kuis dan cara pendidikan lainnya dapat juga diimplementasikan ke dalam web, seperti materi dosen dibuat dalam bentuk presentasi di web dan dapat didownload oleh siswa. Demikian pula dengan ujian dan kuis yang dibuat oleh dosen dapat pula dilakukan dengan cara yang sama. Penyelesaian administrasi juga dapat diselesaikan langsung dalam satu proses registrasi saja, apalagi di dukung dengan metode pembayaran online.

Lebih jauh Wardiana (2012) menyatakan bahwa suatu pendidikan jarak jauh berbasis web antara lain harus memiliki unsur sebagai berikut:

- (1) Pusat kegiatan siswa; sebagai suatu community web based distance learning harus mampu menjadikan sarana ini sebagai tempat kegiatan mahasiswa, dimana mahasiswa dapat menambah

kemampuan, membaca materi kuliah, mencari informasi dan sebagainya.

- (2) Interaksi dalam grup; Para mahasiswa dapat berinteraksi satu sama lain untuk mendiskusikan materi-materi yang diberikan dosen. Dosen dapat hadir dalam group ini untuk memberikan sedikit ulasan tentang materi yang diberikannya.
- (3) Sistem administrasi mahasiswa; dimana para mahasiswa dapat melihat informasi mengenai status mahasiswa, prestasi mahasiswa dan sebagainya.
- (4) Pendalaman materi dan ujian; Biasanya dosen sering mengadakan quis singkat dan tugas yang bertujuan untuk pendalaman dari apa yang telah diajarkan

2.2. Pengertian Pemasaran

Pengertian-pengertian pemasaran disampaikan oleh Asosiasi Pemasaran Amerika, Cannon, et al (2008), dan Assauri (2011). Asosiasi Pemasaran Amerika dalam Kotler dan Keller (2009) mendefinisikan pemasaran sebagai, “ fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengomunikasikan dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya.” Selanjutnya, Cannon, et al (2008) mendefinisikan pemasaran sebagai, “ suatu aktifitas yang bertujuan mencapai sasaran perusahaan, dilakukan dengan cara mengantisipasi kebutuhan pelanggan atau klien serta mengarahkan aliran barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan atau klien dari produsen.” Definisi lain tentang pemasaran disampaikan oleh Assauri (2011) yang menurutnya pemasaran sebagai, “ kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.

Dari beberapa definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran merupakan suatu fungsi dalam organisasi dan seperangkat aktifitas menciptakan, mengomunikasikan, dan menyerahkan (deliver) nilai kepada pelanggan melalui

upaya antisipasi terhadap kebutuhan pelanggan serta pengelolaan hubungan pelanggan yang menguntungkan bagi organisasi dan para pemegang sahamnya.

2.3. Potensi Pasar

Best (2009) mendefinisikan potensi pasar sebagai jumlah maksimum unit produk yang dapat dikonsumsi oleh populasi dunia atau pasar lain yang disasar pada suatu waktu. Potensi pasar dapat dihitung dari perkalian jumlah maksimum unit konsumen dengan persentase dari unit konsumen yang mampu membeli produk dengan rumus berikut ini:

$$\text{Market Potential} = \text{Maximum Number of Consuming Units} \times \text{Buying Ceiling}$$

Best (2009) juga menjelaskan bahwa potensi pasar juga dapat ditentukan dalam annual revenue seperti rumus berikut ini:

$$\text{Market Potential} = \text{Maximum Buying Units} \times \text{Buying Ceiling} \times \text{Purchase Rate} \times \text{Purchase Quantity} \times \text{Average Selling Price or Transaction}$$

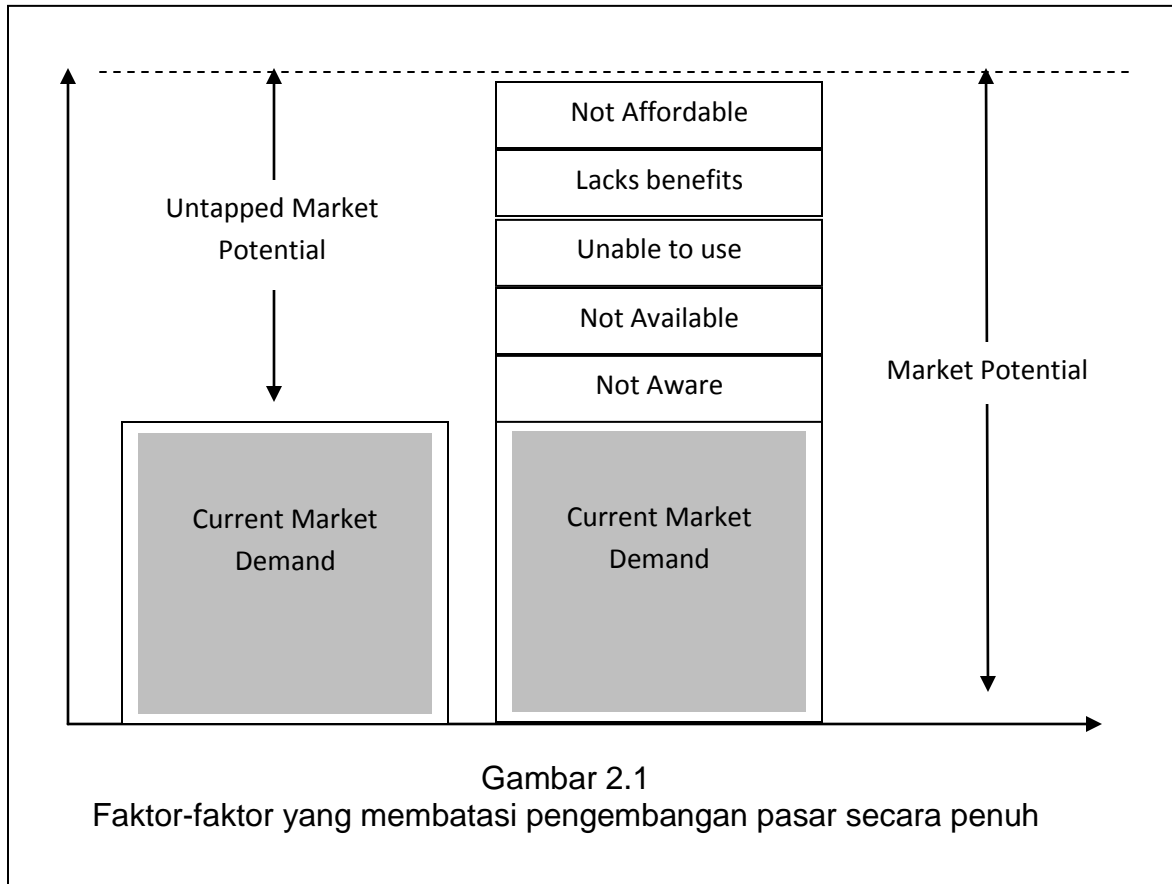
Best (2009) menjelaskan tentang Market Development Index (MDI) untuk membantu memahami evolusi pasar dan untuk mengukur potensi pasar untuk pertumbuhan masa depan dengan perhitungan berikut ini:

$$\text{Market Development Index} = \frac{\text{Current Market Demand}}{\text{Market Potential}} \times 100\%$$

Dijelaskan bahwa MDI < 33% menunjukkan potensi pertumbuhan untuk produk. Ketika MDI pada posisi 33% - 67% pengembangan pasar lebih lanjut didasarkan pada upaya mengatasi kekurangan manfaat produk dan melakukan penurunan harga. MDI yang berada pada posisi > 67 masih memiliki potensi pertumbuhan akan

tetapi tugas menjadi lebih sulit karena bisnis menghadapi hambatan pengembangan pasar secara penuh.

Best (2009) menggambarkan faktor-faktor yang menghambat perkembangan pasar secara penuh seperti berikut ini:



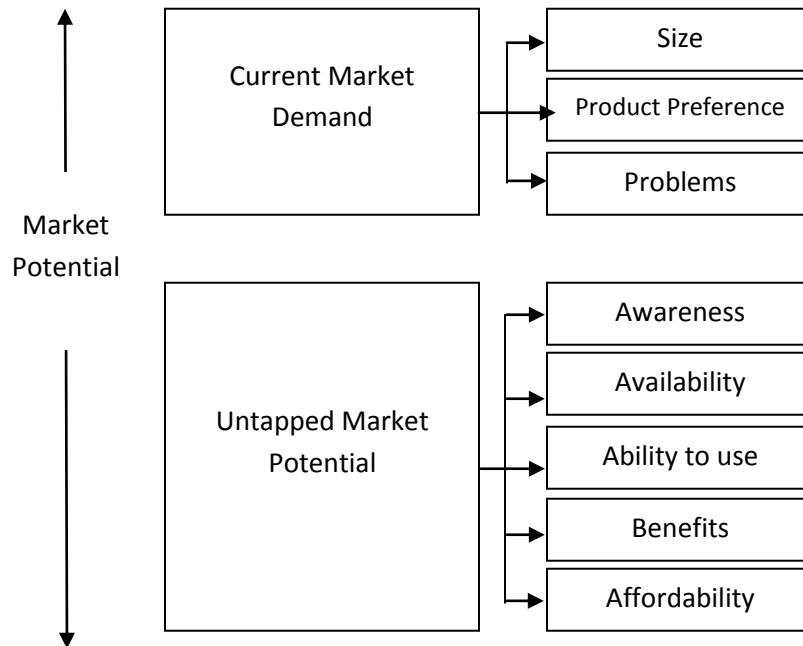
Best (2009) menjelaskan 5 (lima) factor yang membatasi pengembangan pasar secara penuh yaitu:

1. Awareness (Kesadaran) merupakan pengetahuan dan manfaat produk secara baik yang dimiliki oleh konsumen
2. Availability (ketersediaan) merupakan ketersediaan produk di pasar
3. Ability to use (kemampuan untuk menggunakan) merupakan sumber daya yang dimiliki oleh konsumen sehingga konsumen dapat membeli dan mengonsumsi produk dengan baik.
4. Benefits (Manfaat) merupakan manfaat-manfaat yang dimiliki oleh produk yang dapat menarik konsumen untuk membeli.

5. Affordability (Daya Beli) merupakan kemampuan daya beli konsumen untuk membeli produk,

2.4. Kerangka Pemikiran

Dari tinjauan pustaka tersebut dapat disusun kerangka pemikiran seperti berikut ini:



Gambar 2.2

Kerangka Pemikiran

Gambar 2.2 menjelaskan tentang kerangka pemikiran yang melandasi penelitian ini. Potensi pasar dapat ditentukan dari permintaan pasar saat ini dan potensi pasar yang belum digarap dalam bentuk upaya pemasarannya. Permintaan pasar saat ini perlu ditentukan jumlah populasi dan preferensi produknya serta berbagai masalah yang konsumen hadapi saat mengkonsumsi produk. Pada potensi pasar yang belum tersentuh sebelumnya perlu diketahui tingkat pengetahuan pasar terhadap produk, ketersediaan produk, kemampuan untuk menggunakan produk, manfaat produk dan daya beli pasar. Dengan demikian potensi pasar dapat ditentukan.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survey. Sugiyono (2013), menyatakan bahwa survei merupakan bagian dari studi deskriptif yang bertujuan untuk mencari kedudukan (status), fenomena (gejala) dan menentukan kesamaan status dengancara membandingkannya dengan standar yang sudah dipilih atau ditentukan.

1. Penelitian-penelitian survei bertujuan untuk :

- a. Mengumpulkan informasi faktual secara mendetail tentang gejala yang ada.
- b. Mengidentifikasi masalah-masalah atau melakukan justifikasi kondisi-kondisi dan praktek-praktek yang sedang berlangsung.
- c. Membuat perbandingan dan evaluasi.
- d. Mendeterminasi apa yang dikerjakan orang lain apabila memiliki masalah atau situasi yang sama dan memperoleh keuntungan dari pengalaman mereka untuk membuat rencana dan membuat keputusan di masa yang akan datang.

2. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah: :

a. Kuesioner

Merupakan daftar pertanyaan tertulis yang diisi oleh responden yang jawabannya dapat berupa informasi atau data untuk menjawab pertanyaan penelitian.

b. Wawancara

Merupakan proses untuk memperoleh keterangan untuk menjawab masalah penelitian dengan cara melakukan tanya jawab informan.

c. FGD (focus Group Discussion)

FGD adalah kelompok diskusi bukan wawancara atau obrolan. Ciri khas FGD yang tidak dimiliki oleh metode riset kualitatif lainnya adalah interaksi. semua peserta FGD secara bergilir diminta responnya untuk setiap topik sehingga tidak terjadi dinamika kelompok.

Teknik pengumpulan pengetahuan pakar dapat dilakukan dengan FGD.

Persyaratan dilakukan FGD adalah sebagai berikut :

- Pengumpulan seleksi dan partisipasi dari peserta FGD adalah sangat

penting diperhatikan.

- Peneliti dapat ikut hadir atau mengamati , tapi tidak boleh sama sekali berpartisipasi.

Tujuan FGD tidak untuk mendapatkan konsensus/kesepakatan yang berdekatan dikarenakan kesamaan karakter partisan. Agenda dalam FGD adalah daftar topik bahasan dimana diskusi tersebut akan dipuastkan dalam tema utama yang telah ditentukan.

Peserta FGD dilaksanakan oleh sejumlah 8-12 partisipan duduk pada meja konferensi yang melingkar, dipimpin oleh seorang moderator yang akan mengarahkan (*Focusing*) diskusi partisipan pada urutan topik atau isu yang dipentingkan oleh pemrakarsa penelitian tersebut.

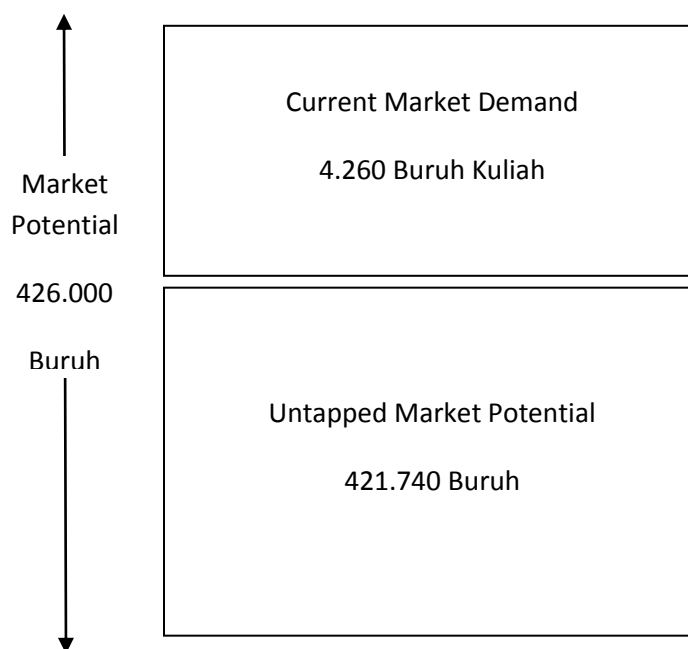
3. Analisis Data

Analisis yang digunakan pada penelitian ini dapat berupa analisis skala sikap antara kepentingan dan kinerja dari suatu dimensi untuk menjawab masalah penelitian yang jawabannya diperoleh dengan meminta responden untuk mengisi kuesioner yang terlebih dahulu telah dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Juga dilakukan analisis data dengan menggunakan fishbone analysis dan soft system methodology untuk mengali akar permasalahan yang ada pada masalah penelitian. Selain itu juga dilakukan analisis SWOT untuk menjawab masalah penelitian yang bersifat rumusan program strategi.

4. Analisis dan Pembahasan

Dari hasil Focus Group Discussion yang dilakukan yang dihadiri oleh Human Resources Personnel dari 10 (sepuluh) perusahaan yang beroperasi di Jababeka dapat ditemukan bahwa tercatat 1.500 perusahaan yang berasal dari 30 negara beroperasi di kawasan industri Jabeka. Terdapat 600.000 karyawan yang bekerja di perusahaan tersebut. Dari 600.000 karyawan disepakati 71% adalah lulusan SMA/K dan sederajat serta SMP. Dengan demikian total karyawan lulusan SMA/K dan sederajat serta SMP adalah 426.000 karyawan. Disepakati pula bahwa terdapat 1% dari jumlah 426.000 yang berkesempatan melanjutkan ke perguruan tinggi. Dari

beberapa kesepakatan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat 4.260 buruh yang sedang kuliah di perguruan tinggi yang selanjutnya kita sebut dengan Current Market Demand (CMD). Kesepakatan berikutnya adalah bahwa terdapat 421.740 buruh yang belum memiliki kesempatan untuk melanjutkan studi di perguruan tinggi. Golongan ini selanjutnya kita sebut dengan *Untapped Market Potential* (UMP). Dengan demikian dapat digambarkan potensi pasar untuk calon mahasiswa perguruan tinggi di Kabupaten dan Kota Bekasi yang berasal dari kawasan industry Jababeka adalah sebagai berikut:

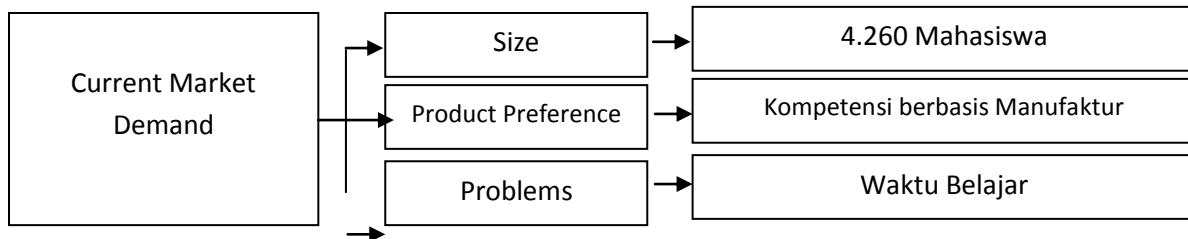


Gambar 4.1:

Potensi Pasar Pendidikan Jarak Jauh untuk Buruh di Kawasan Industri Jababeka Bekasi

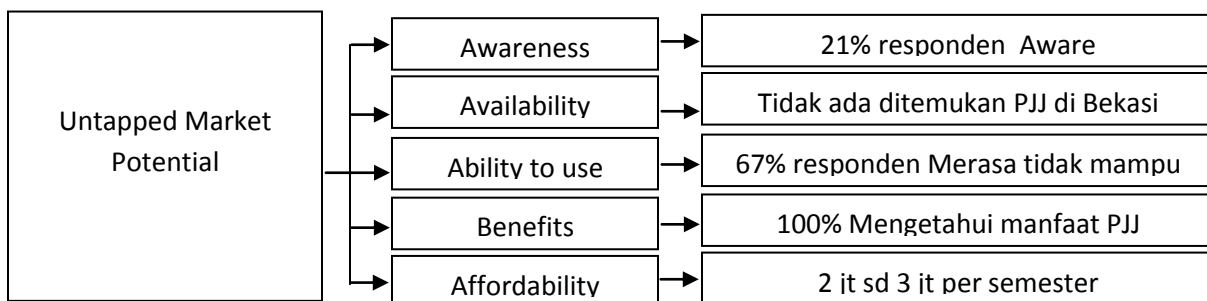
Hasil questioner dengan 100 responden buruh yang sedang kuliah dapat ditemukan beberapa kesepakatan. Pertama, pengelolaan waktu merupakan persalahan utama yang dihadapi oleh mereka. 100 responden tersebut menjawab masalah yang mereka temukan sebagai buruh yang sedang kuliah adalah waktu yang sangat terbatas bagi mereka untuk belajar sambil bekerja. Kesepakatan berikutnya adalah bahwa program studi atau jurusan yang lebih mereka sukai adalah

program studi yang berkait dengan kompetensi yang dapat menunjang karir mereka pada dunia industri manufaktur. Program studi tersebut adalah Manajemen, Akuntansi, Pajak, dan Teknik Industri serta Komputer. Walau ditemukan bahwa tidak semua perusahaan menerapkan rekrutmen internal. Hasil temuan ini dapat digambarkan sebagai berikut:



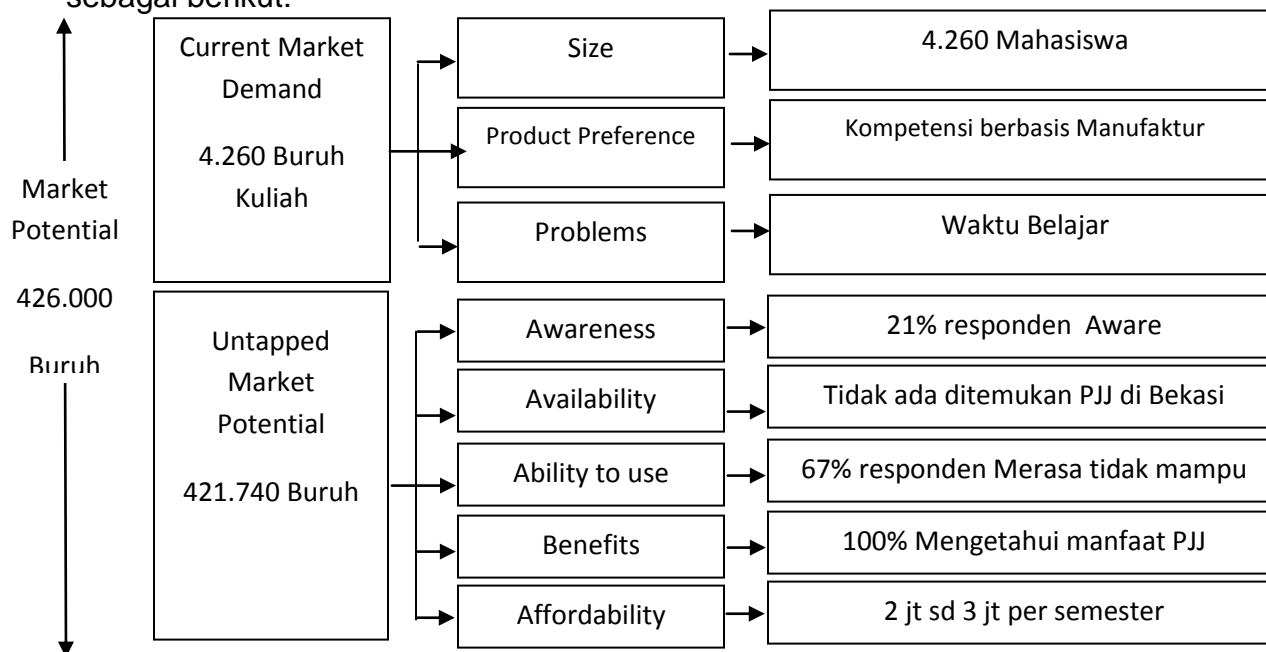
Gambar 41: Jumlah, Preferensi Produk dan Masalah Buruh yang menjadi Mahasiswa

Angket lain disebar ke 100 responden yang belum kuliah untuk mengetahui beberapa hal yang menjadi masalah penelitian. Terkait dengan pengetahuan responden terhadap program pendidikan jarak jauh, 21 % respondents mengaku tahu tentang program e-learning. Akan tetapi mereka mengaku tidak ada kampus di Kota dan Kabupaten Bekasi yang menyelenggarakan program pendidikan jarak jauh. Mengenai kemampuan diri secara academic untuk mengikuti kelas program pendidikan jarak jauh, terdapat 67 % responden yang merasa tidak memiliki kemampuan secara akademik untuk mengikuti program pendidikan jarak jauh. Walau demikian 100% responden menyadari manfaat yang diberikan oleh program pendidikan jarak yang memang menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa yang bekerja. Selanjutnya tentang kemampuan financial buruh dalam membayar uang kuliah per semester berkisar dari 2.000.000,- - 3.000.000,- Berdasarkan hasil temuan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.3: Potensi Pasar yang Belum digarap

Dari beberapa temuan yang telah disebutkan di atas dapat digambarkan potensi pasar untuk pendidikan tinggi jarak jauh untuk buruh di kawasan industri Jababeka Bekasi sebagai berikut:



Gambar 4.4

Potensi Pasar PJJ untuk Buruh di Kawasan Industri Jababeka

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Terdapat 1.500 perusahaan beroperasi di Kawasan Industri Jababeka dengan jumlah penghuni 600.000 karyawan. 71% dari jumlah tersebut atau 426.000 adalah lulusan Sekolah Menengah Atas dan Kejuruan (SMA/K dan sederajat) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) serta paket C. Dari jumlah tersebut ditaksir bari 1% yang kuliah di perguruan tinggi di Kota dan Kabupaten Bekasi atau berjumlah 4.260

Mereka yang berkesempatan untuk mengenyam pendidikan tinggi pun tidak dapat menikmati pembelajaran secara baik. Permasalahan mendasar yang mereka hadapi adalah waktu belajar yang sempit karena adanya sistim shift di perusahaan tempat mereka bekerja. Untuk program studi yang mereka lebih sukai adalah program studi yang berkait dengan kompetensi yang dapat menunjang karir mereka pada dunia industri manufaktur. Program studi tersebut adalah Manajemen, Akuntansi, Pajak, dan

Komputer.

PJJ belum dikenal baik oleh para buruh di kawasan industry Jababeka. Selain itu tidak ada kampus di Bekasi yang menerapkan PJJ. Mengenai kemampuan diri secara academic untuk mengikuti kelas program pendidikan jarak jauh, ada kekuatiran mereka tidak mampu mengikuti PJJ dengan baik. Walau demikian mereka menyadari manfaat yang diberikan oleh program pendidikan jarak yang memang menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa yang bekerja. Akhirnya, kemampuan financial buruh dalam membayar uang kuliah per semester berkisar dari Rp. 2.000.000,- sd Rp 3.000.000,-

4.1 Saran

Berangkat dari temuan ini, dapat disarankan agar sosialisasi tentang PJJ dilakukan secara lebih intens dan berkesinambungan. Dengan demikian kekuatiran-kekuatiran calon mahasiswa dapat dihilangkan. Perguruan tinggi pun sudah seharusnya mencoba menerapkan metode e-learning atau blended learning sehingga para buruh pun dapat mengenyam pendidikan tinggi sebagai upaya meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan yang bermuara kepada kesejahteraan mereka. Selain itu, terkait dengan pembiayaan penyelenggaraan pendidikan diupayakan efisiensi pembiayaan sehingga biaya kuliah dapat diminimalisir sesuai dengan kemampuan keuangan para buruh yaitu dalam rentang Rp. 2.000.000,- sd Rp. 3.000.000,-

DAFTAR PUSTAKA

Assauri (2011), Manajemen Pemasaran:Dasar, Konsep dan Strategi, Jakarta, Rajawali Pers

Best (2009) Market Based Management; Strategies for growing customer value and profitability, 5th Edition, Pearson International Edition, London

Cannon JP., Perreault WD., dan McCarty EJ., 2008. *Pemasaran Dasar : Pendekatan Manajerial Global*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, P., dan Keller, KL., 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: PT Indeks.

Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta.

Wardiana (2002), Perkembangan Teknologi Informasi di Indonesia, Seminar dan Pameran Teknologi Informasi 2002, Fakultas Teknik Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) Jurusan Teknik Informatika, tanggal 9 Juli 2002