



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

2.1. Analisis Internal Perusahaan

Universitas Multimedia Nusantara (UMN) mendapat izin Menteri Pendidikan Nasional RI untuk beroperasi pada 25 November 2005. UMN merupakan salah satu unit bisnis Kompas Gramedia, khususnya dalam bidang pendidikan. Kampus UMN berlokasi di Tangerang, Provinsi Banten. Saat ini UMN memiliki 14 program studi dari jenjang Diploma 3, Strata 1, dan Strata 2 dengan total mahasiswa aktif sebanyak 7.894 orang pada Semester Genap Tahun Akademik 2019/2020. Pada tahun 2016 UMN mendapat predikat Universitas Unggul dalam akreditasi institusi. UMN juga menerima penghargaan dari UI Green Metric World Ranging untuk kategori pengelolaan energi, air serta limbah.

UMN bekerja sama dengan banyak universitas baik dalam maupun luar negeri. Salah satunya terwujud dalam kelas *joint degree* Program Studi Informatika UMN bekerja sama dengan Swinburne University, Australia. Sedangkan dalam memenuhi salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi, UMN bersama Universitas Wijaya Putra, Swiss German University, Universitas Pelita Harapan, dan Universitas Sebelas Maret membuat program Konferensi Nasional Pengabdian kepada Masyarakat Corporate Social Responsibility (PkM CSR).

Menurut Andrews dalam penelitian Quezada, et al (2016) analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk menganalisis melalui sudut pandang internal dan eksternal sebuah perusahaan agar didapatkan strategi yang tepat bagi perusahaan.

| <i>Strength</i> | <i>Weaknesses</i> |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki divisi yang menawarkan berbagai program kursus bersertifikat 2. Banyak bekerja sama dengan universitas dalam maupun luar negeri dalam memenuhi Tridharma perguruan tinggi 3. Fasilitas kampus dikelola secara terpusat | <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjadwalan perkuliahan bagi seluruh jenjang studi dilakukan manual dan belum terintegrasi dengan My UMN 2. Terbatasnya jumlah personil BIA yang menangani penjadwalan perkuliahan |

Gambar 2.1. Strength dan Weaknesses UMN

Sumber: Penulis, 2020

Fasilitas perkuliahan yang lengkap meliputi *dormitory*, kelas, berbagai laboratorium penunjang perkuliahan, serta fasilitas olah raga membuat proses pembelajaran lebih nyaman

dan terjamin. Tingginya tingkat penyerapan lulusan di dunia kerja, adanya inkubator bisnis yang dinobatkan sebagai inkubator terbaik oleh Kemenristekdikti pada tahun 2016, memiliki divisi yang menawarkan berbagai pelatihan bersertifikat meliputi pelatihan bahasa, manga, brevet, sertifikasi profesi, juga sertifikasi bahasa asing. UMN juga bekerja sama dengan berbagai pihak, meliputi industri maupun universitas baik dalam maupun luar negeri. Hal-hal tersebut menjadi beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMN selain pengelolaan fasilitas kampus yang terpusat.

Terpusatnya pengelolaan bertujuan untuk membuat penggunaan fasilitas kampus menjadi lebih efisien dan efektif. Hal ini menjadi strategi UMN dalam menyiasati ketersediaan sumber daya yang terbatas namun tetap dapat memberikan layanan yang prima. UMN dijadikan referensi oleh banyak kampus lain dalam pengelolaan fasilitas.

Terbatasnya program studi yang ditawarkan di UMN serta saat ini hanya menawarkan kelas reguler menjadi beberapa kelemahan yang dapat diolah dan dikembangkan di masa mendatang. Penjadwalan perkuliahan bagi seluruh jenjang studi dilakukan secara manual dan belum terintegrasi dengan My UMN. Adanya keterbatasan jumlah personil BIA yang menangani penjadwalan perkuliahan membuat jam kerja yang dihabiskan untuk penyusunan jadwal menjadi lebih panjang. Tingkat ketelitian personil juga menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan agar jadwal yang dihasilkan bisa memenuhi kebutuhan seluruh pihak.

2.2. Analisis Eksternal Perusahaan

| <i>Opportunities</i> | <i>Threat</i> |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Belum banyak perguruan tinggi khususnya di wilayah Tangerang yang memiliki predikat akreditasi institusi unggul. 2. Banyaknya aturan serta persyaratan yang harus dipenuhi dalam mendirikan program studi maupun perguruan tinggi. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Makin banyak PTS yang membuka kampus di Tangerang, khususnya Tangerang Selatan 2. Banyak bermunculan kursus online bersertifikat |

Gambar 2.2. Opportunity dan Threat UMN

Sumber: Penulis, 2020

Sebagai sebuah institusi pendidikan UMN meraih predikat akreditasi institusi A (unggul) pada tahun 2016. Hal ini menjadi peluang bagi UMN dalam meyakinkan para calon mahasiswa baru untuk bergabung, mengingat di Tangerang belum banyak perguruan tinggi

yang berhasil meraih predikat tersebut pada akreditasi institusi mereka. Terlebih lagi UMN merupakan salah satu unit bisnis Kompas Gramedia. Hal ini menjadi salah satu daya tarik yang dapat dimanfaatkan pihak kampus untuk mendengar serta menjawab kebutuhan industri atas keahlian lulusan pada umumnya, dan khususnya berbagai unit bisnis Kompas Gramedia lainnya.

Peluang berikutnya yang dapat dimanfaatkan banyaknya aturan serta persyaratan yang harus dipenuhi dalam mendirikan program studi maupun perguruan tinggi. Hal ini menjadi peluang bagi UMN yang telah memiliki 14 program studi dari berbagai jenjang untuk dapat memaksimalkan potensi mereka dalam mendidik mahasiswa sesuai standar yang diberlakukan oleh pemerintah, agar dapat tercapai tujuan universitas untuk mencerdaskan kehidupan bangsa, khususnya di Tangerang.

Makin banyak universitas swasta yang membuka kampus di Tangerang, antara lain; Universitas Pradita, Universitas Pelita Harapan, Universitas Prasetya Mulya, Swiss German University, Universitas Bina Nusantara, Universitas Atma Jaya, dan Universitas Bunda Mulia. Makin banyak pula perusahaan yang lebih mementingkan keahlian yang dimiliki. Di samping itu juga makin banyak kursus *online* maupun *offline* bersertifikat yang ditawarkan. Ketiga hal ini menjadi ancaman terhadap industri pendidikan tinggi, khususnya UMN yang berlokasi di Tangerang.

| | | |
|--|---|---|
| <p style="text-align: center;">TOWS Matrix</p> | <p style="text-align: center;">Strengths (Keunggulan)</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki divisi yang menawarkan berbagai program kursus bersertifikat Banyak bekerja sama dengan universitas dalam maupun luar negeri dalam memenuhi Tridharma perguruan tinggi Fasilitas kampus dikelola secara terpusat | <p style="text-align: center;">Weaknesses (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> Penjadwalan perkuliahan bagi seluruh jenjang studi dilakukan manual dan belum terintegrasi dengan My UMN Terbatasnya jumlah personil BIA yang menangani penjadwalan perkuliahan |
| <p style="text-align: center;">Opportunities (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> Belum banyak perguruan tinggi khususnya di wilayah Tangerang yang memiliki predikat akreditasi institusi unggul. Banyaknya aturan serta persyaratan yang harus dipenuhi dalam mendirikan program studi maupun perguruan tinggi. | <p style="text-align: center;">SO Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Melakukan program pertukaran mahasiswa dengan kampus-kampus yang juga memiliki predikat akreditasi institusi unggul, guna menunjang pelaksanaan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka. Membuka program <i>join degree</i> dengan universitas luar negeri. | <p style="text-align: center;">WO Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat proyek aplikasi penjadwalan berbasis web yang terintegrasi dengan My UMN |
| <p style="text-align: center;">Threats (Tantangan)</p> <ol style="list-style-type: none"> Makin banyak PTS yang membuka kampus di Tangerang, khususnya Tangerang Selatan Banyak bermunculan kursus online maupun offline bersertifikat | <p style="text-align: center;">ST Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Membuka program studi baru sesuai dengan kebutuhan industri terkini Menawarkan program kursus bersertifikat | <p style="text-align: center;">WT Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Membuka perkuliahan jarak jauh agar dapat menambah populasi mahasiswa dengan memaksimalkan fasilitas yang dimiliki sekaligus memenuhi arahan pemerintah |

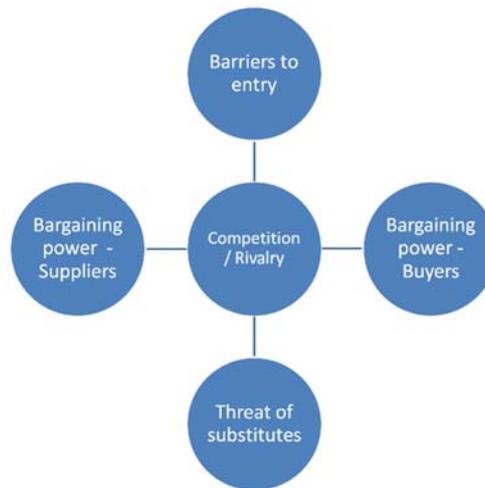
Gambar 2.3. TOWS Matrix UMN

Sumber: Penulis, 2020

Dalam gambar 2.3. TOWS Matrix UMN terdapat 4 pilihan strategi gabungan yaitu SO (Strengths Oportunities), WO (Weaknesses Oportunities), ST (Strength Threats), dan WT (Weaknesses Threats). Semuanya merupakan strategi gabungan yang diperoleh dengan menganalisis kembali komponen yang ada dalam SWOT Matrix. Dalam Strategi WO didapatkan gagasan membuat proyek aplikasi penjadwalan berbasis web yang terintegrasi

dengan My UMN. Hal tersebut juga termasuk dalam rencana kerja BIA pada tahun 2019, bertujuan untuk meningkatkan kinerja BIA dalam penjadwalan yang memenuhi target utilisasi ruang pada tiap semester.

2.3. Analisis Pesaing



Gambar 2.4. Diagram Porter 5 Forces

Sumber: marketinfogroup.com, 2020

Analisis pesaing menggunakan analisis Diagram Porter 5 Forces. Dalam analisis ini terdapat 5 bagian yang menganalisis lingkungan eksternal perusahaan. Berikut ini analisis UMN menggunakan Diagram Porter 5 Forces;

a. *Barriers to Entry*

Pemerintah memiliki regulasi yang wajib diikuti oleh tiap institusi pendidikan tinggi sesuai Surat Edaran Menristekdikti tanggal 21 September 2016 Nomor: 2/M/SE/IX/2016. Hal berikutnya yang menjadi halangan yaitu standar minimal fasilitas kampus yang harus disiapkan guna menunjang proses pembelajaran.

b. *Bargaining Power – Buyers*

UMN mendapat predikat Universitas Unggul pada Akreditasi Institusi tahun 2016. Selain itu UMN juga memiliki Skystar Ventures yaitu inkubator bisnis terbaik kategori Pendampingan dan Pembinaan terhadap Tenant dari Kemenristekdikti **dalam ajang Indonesia Innovations**

& Innovators Expo (I3E) 2016. Hal-hal ini tentu menambah *bargaining power* UMN bagi para *buyer*, yaitu siswa SMA kelas XII yang mendaftar menjadi calon mahasiswa baru.

c. *Threat of Substitutes*

Saat ini perusahaan lebih mementingkan kompetensi yang dimiliki. Sejalan dengan hal tersebut, sekarang juga marak bermunculan kursus-kursus *online* maupun *offline* bersertifikat. Hal-hal tersebut menjadi ancaman bagi institusi pendidikan tinggi seperti UMN.

d. *Bargaining power – Suppliers*

Jumlah dosen dengan keahlian yang sesuai dengan kebutuhan program studi – program studi yang dimiliki UMN. Dalam bidang tertentu jumlah dosen yang memiliki keahlian sesuai dengan kebutuhan program studi dapat tercukupi, tetapi ada juga bidang-bidang yang memerlukan dukungan praktisi di industri yang sesuai dengan program studi.

e. *Competition/Rivalry*

Bertambah banyaknya jumlah universitas swasta di Tangerang yang, meliputi Universitas Pradita, Universitas Pelita Harapan, Universitas Prasetiya Mulya, Swiss German University, Universitas Bina Nusantara, Universitas Atma Jaya, dan Universitas Bunda Mulia. Hal ini tentu menjadi pesaing bagi UMN.

2.4. Analisis Perusahaan

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| Key Partners Dosen Pemerintah Universitas lainnya Koordinator Laboratoium Departemen TI Building Management | Key Activities Perkuliahan Kursus-kursus Seminar Pengabdian Masyarakat Penelitian Penyusunan Jadwal Kuliah | Value Proposition Kurikulum <i>Excellent teaching</i> Lulusan yang berkompentensi Pengelolaan ruang kuliah yang efektif dan efisien | Customer Relationships Responsif | Customer Segments Siswa SMA kelas XII Peserta kursus Mahasiswa Dosen (Tetap/Tidak Tetap) Ketua Program Studi Sekretaris Program Studi |
| | Key Resources My UMN E-learning Gapura Slims Knowledge Center ASC Timetables | | Channels Email SMS Telepon Berbagai akun media sosial | |
| Cost Structure Biaya-biaya operasional | | | Revenue Streams Uang kuliah mahasiswa UMN Picture Continuing Education Departement | |

Gambar 2.5. Business Model Canvas UMN

Sumber: Penulis, 2020

Perkuliahan termasuk dalam *key activities* UMN yang juga menimbulkan biaya operasional antara lain honor dosen, listrik, dan perlengkapan mengajar lainnya. Semakin sedikit kelas yang dibuka maka berkurang pula biaya yang ditimbulkan. Standar kelas dibuka di UMN bila kapasitas kelas terisi maksimal 40 orang dan minimal 15 orang. Maka untuk program studi-program studi yang memiliki populasi belum terlalu besar, dapat menggabungkan kelas mereka dengan program studi lain yang juga menyelenggarakan mata kuliah dengan kode yang sama. Hal tersebut dilakukan tentu juga dengan melihat kesediaan mengajar dosen pengampu. Bagi dosen yang berstatus tetap maka diasumsikan dapat mengajar mulai dari hari Senin hingga Jumat mulai pukul 8.00 WIB hingga 17.00 WIB. Hal ini tentu lebih mudah dijadwalkan daripada dosen tidak tetap yang memiliki kesediaan waktu mengajar terbatas. Maka prioritas penjadwalan dilakukan dari program studi yang memasukkan data lebih dulu dan memiliki tingkat kesulitan lebih tinggi, seperti memiliki sejumlah mata kuliah yang diselenggarakan bersamaan dengan program studi lain yang juga dimungkinkan lintas angkatan. Kenyamanan dosen sebagai *customer* pun diperhatikan, contohnya bila dalam hari yang sama dosen tersebut mengajar lebih dari satu kelas, maka akan dijadwalkan pada ruang

yang sama atau bila mata kuliahnya berbeda maka dijadwalkan pada ruang yang berdekatan. Kenyamanan mahasiswa, yang dalam hal ini juga menjadi *customer segment* dalam mengikuti perkuliahan juga sedapat mungkin kami perhatikan dengan cara tidak menjadwalkan perkuliahan berturut-turut tanpa jeda dari pukul 8.00 WIB hingga 17.00 WIB.

Kurikulum menjadi *value proposition* bagi UMN, oleh sebab itu perkuliahan dijadwalkan sesuai dengan kebutuhan masing-masing mata kuliah. Maka sebelum BIA mulai menyusun jadwal, dibutuhkan input dari divisi lain yang terkait meliputi Divisi IT, para kepala laboratorium fakultas, dan Divisi *Building Management*. Seluruh data dikumpulkan untuk dijadikan acuan dalam penyusunan jadwal perkuliahan.

BIA tidak memiliki *revenue streams*, sebaliknya menimbulkan biaya operasional, seperti pembelian perlengkapan di kelas (penghapus papan tulis, spidol, baterai remote LCD dan pointer), pembelian perlengkapan ujian, dan penggandaan soal ujian.

2.4.1. Value Proposition

Kurikulum yang selaras dengan industri menjadi salah satu *value* yang ditawarkan oleh UMN pada para calon mahasiswa sebagai peserta didik. Melalui konsep *excellent teaching* proses pembelajaran disampaikan pada para peserta didik. Dengan begitu UMN dapat menghasilkan lulusan-lulusan yang berkompetensi di bidangnya sesuai dengan industri yang dipilih. Untuk mencapainya UMN menerapkan pengelolaan ruang perkuliahan yang efektif dan efisien. Selain bertujuan untuk menghemat energi, juga memiliki dampak ekonomis yaitu menghemat biaya.

Dalam proyek ini yang menjadi *Key Partners* bagi BIA meliputi Koordinator Laboratorium pada tiap fakultas, Departemen TI dan Building Management. Bagian-bagian tersebut yang bertanggung-jawab melengkapi data rekomendasi ruang kelas atau fasilitas apa yang akan digunakan oleh kode mata kuliah tertentu yang memerlukan ruang khusus guna tercapainya capaian pembelajaran.

Penyusunan jadwal kuliah yang sesuai dengan kebutuhan berbagai pihak menjadi *Key Activities* dalam proyek ini. Jadwal kuliah yang disusun harus memperhatikan berbagai hal, baik dari sisi mahasiswa sebagai peserta didik, dosen sebagai pengajar, juga tujuan dari tiap mata kuliah. Sementara itu selama ini penjadwalan di UMN masih dikerjakan secara manual, baik untuk penjadwalan perkuliahan maupun penjadwalan ujian. Khususnya untuk penjadwalan perkuliahan,

BIA menghimpun data-data yang diperlukan dari 14 program studi dan Studi Humaniora.

Aplikasi ASC Timetables saat ini merupakan *Key Resources* dalam penjadwalan perkuliahan bagi tiap program studi. BIA menyarankan tiap program studi untuk menyusun jadwal mereka menggunakan aplikasi tersebut. Namun aplikasi tersebut tidak efektif untuk mengkompilasi jadwal pada tingkat universitas yang memiliki berbagai ketentuan yang harus dipenuhi. Menurut data dalam tabel 2.1. terdapat 6 mahasiswa yang pernah membuat skripsi mengenai aplikasi maupun sistem penjadwalan. Namun sejauh ini sistem yang dibuat merupakan sistem penjadwalan parsial sebab berskala kecil sehingga tidak dapat menjawab kebutuhan penjadwalan dalam skala universitas yang memiliki sekitar 1.700 kelas pada tiap semester dengan kombinasi kebutuhan yang bervariasi seperti yang penulis sampaikan di atas.

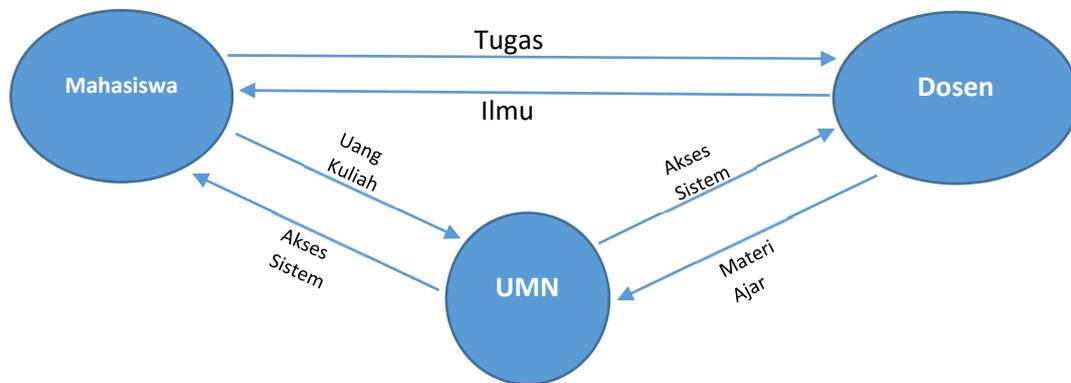
Tabel 2.1. Judul Skripsi Mahasiswa Mengenai Penjadwalan

| NIM | NAMA | PROGRAM STUDI | JUDUL SKRIPSI | SEMESTER |
|-------------|-------------------------|------------------|---|-----------------|
| 13110310015 | RINO YAOHARI | Sistem Informasi | Perancangan dan Implementasi Sistem Penjadwalan Berbasis Web pada FTI Laboratorium Universitas Multimedia Nusantara | Genap 2016-2017 |
| 14110110038 | INDAH NOVIASARI | Informatika | Implementasi Algoritma Ant Colony Optimization untuk Penjadwalan Kuliah Pengganti Mata Kuliah dengan Kode "IF" (Studi Kasus Universitas Multimedia Nusantara) | Genap 2017/2018 |
| 00000011982 | MUHAMMAD ARIEF WIDYANTO | Informatika | Implementasi Algoritma Genetika untuk Penjadwalan Sidang Magang (Studi Kasus: Program Studi Informatika Universitas Multimedia Nusantara) | Genap 2018/2019 |
| 00000012175 | GILBERT CHRISTOPHER | Informatika | Implementasi Algoritma Particle Swarm Optimization untuk Penjadwalan Sidang Skripsi (Studi Kasus: Program Studi Informatika Universitas Multimedia Nusantara) | Genap 2018/2019 |
| 00000015924 | ARDHI PRAGO | Informatika | Implementasi Algoritma Genetika pada Penjadwalan Mata Kuliah (Studi Kasus: Program Studi Informatika Universitas Multimedia Nusantara) | Genap 2019/2020 |
| 13110110060 | RIZKI NUGRAHA | Informatika | Implementasi Algoritma Artificial Bee Colony dalam Sistem Penjadwalan Mata Kuliah | Genap 2019/2020 |

Sumber: Basis Data My UMN, 2020

Adapun *Customer Segments* dalam proyek ini meliputi mahasiswa, dosen baik tetap dan tidak tetap, ketua dan sekretaris program studi. Sebab kami meramu jadwal sesuai dengan kebutuhan serta ketentuan yang berlaku, seperti harus memperhatikan beban belajar mahasiswa dalam 1 hari agar tidak terlampau padat, mobilitas dosen sedapat mungkin menggunakan kelas yang sama atau bila harus menggunakan jenis ruang yang berbeda jarak perpindahan tidak terlalu jauh untuk memaksimalkan waktu belajar, serta kesesuaian spesifikasi fasilitas perkuliahan dengan mata kuliah yang dijadwalkan.

2.4.2. Value Network



Gambar 2.6. Value Network UMN

Sumber: Penulis, 2020

UMN sebagai institusi pendidikan memberikan akses sistem pada mahasiswa dan dosen agar proses transfer ilmu dapat terfasilitasi dengan baik. Sedangkan mahasiswa sebagai kewajibannya membayarkan uang kuliah pada kampus, sementara dosen memberikan materi ajar sebagai kewajibannya. Mahasiswa menyampaikan tugas kuliah pada dosen, sebaliknya dosen wajib memberi ilmunya pada para mahasiswa.

2.4.3. Business Model

Model bisnis yang dijalankan oleh UMN saat ini adalah perkuliahan untuk kelas reguler, *joint degree*, berbagai kursus bahasa asing maupun keterampilan lainnya, serta perkuliahan jarak jauh (*distance learning*).

2.4.4. Technology Usage

Dalam menunjang kegiatan operasionalnya UMN menggunakan berbagai teknologi yaitu sistem informasi berupa My UMN yang mengintegrasikan seluruh proses di kampus, serta pemanfaatan media sosial melalui akun Instagram dan Line. Untuk proyek transformasi digital ini akan dihasilkan aplikasi penjadwalan online berbasis web yang dapat terintegrasikan dengan My UMN. Aplikasi ini nantinya menggunakan sistem pakar, yaitu sebuah sistem yang mengadopsi pengetahuan manusia pada sistem komputer,

agar dapat menyelesaikan masalah tertentu yang ada sesuai dengan meniru cara kerja para ahli (Kusumadewi, 2003).

2.5. Strategi dan Motivasi Bisnis

Berikut ini adalah visi dan misi UMN;

VISI

Universitas Multimedia Nusantara menjadi perguruan tinggi unggulan di bidang ICT, baik di tingkat nasional maupun internasional, yang menghasilkan lulusan berwawasan internasional dan berkompentensi tinggi di bidangnya (berkeahlian) yang disertai jiwa wirausaha serta berbudi pekerti luhur.

MISI

Turut serta mencerdaskan kehidupan bangsa dan memajukan kesejahteraan bangsa melalui upaya penyelenggaraan pendidikan tinggi dengan melaksanakan Tridarma Perguruan Tinggi (Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat), untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia Indonesia.

Michael Porter mengemukakan bahwa dalam teori *Generic Strategies* merupakan pendekatan logis dan bisa diterapkan yang harus dikejar perusahaan dalam menghadapi persaingan.



Gambar 2.7. Generic Strategies

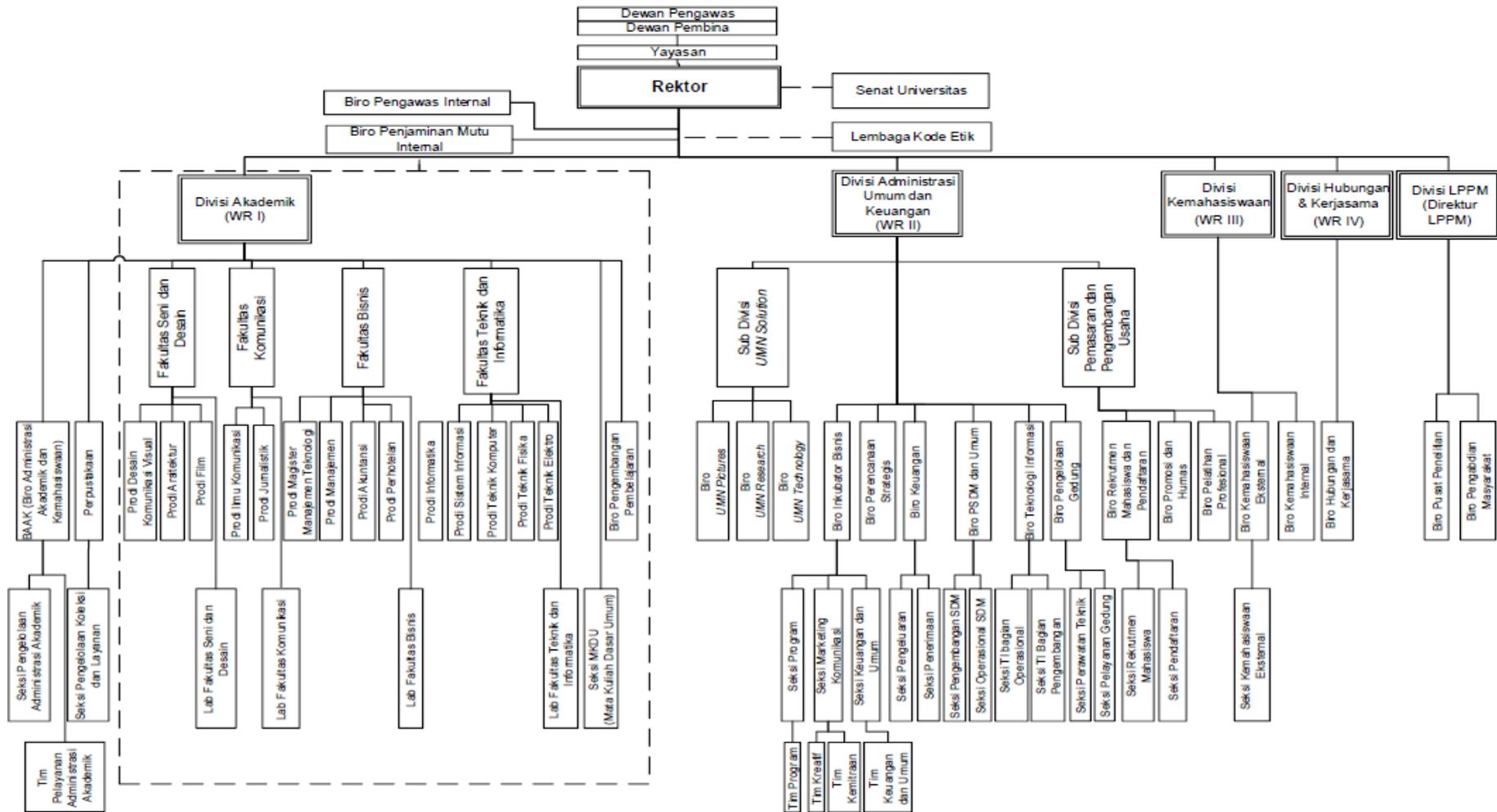
Sumber: cerritos.instructure.com, 2020

UMN menerapkan strategi diferensiasi untuk menghadapi persaingan di antara perguruan tinggi swasta, khususnya di Tangerang dengan membuka program studi-program studi yang menjawab kebutuhan industri dan melengkapi fasilitasnya dengan peralatan-

peralatan yang sesuai standar di industri saat ini. Hal ini diwujudkan melalui penyediaan berbagai laboratorium perkuliahan maupun tematik guna menunjang kompetensi lulusan.

2.6. Proses Pengambilan Keputusan

**STRUKTUR ORGANISASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**

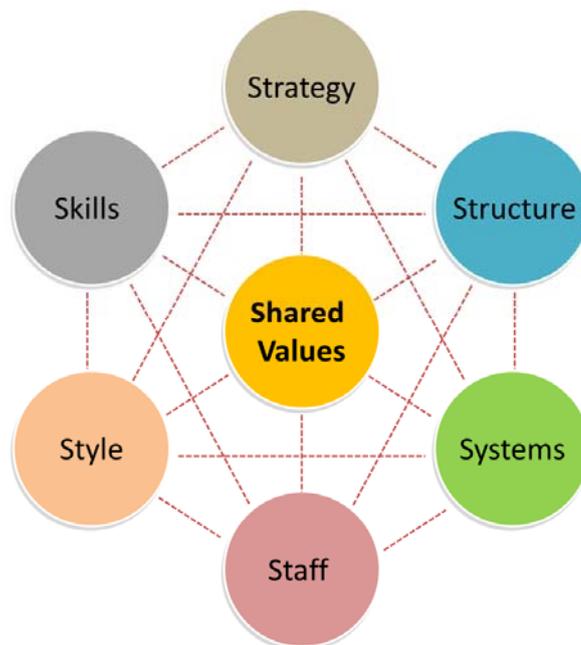


Gambar 2.8. Struktur Organisasi UMN

Sumber: HRD UMN, 2020

Terlihat pada gambar 2.8. Biro Informasi Akademik (BIA) berada di bawah supervise Wakil Rektor I, sementara Departemen IT berada di bawah supervise Wakil Rektor II. Dalam proyek transformasi digital ini sebagai BIA penyusun jadwal akan bekerja sama dengan Departemen IT sebagai pelaksana proyek. Sebagai pengambil keputusan adalah Kepala BIA, Wakil Rektor I (Divisi Akademik) dan II (Divisi Administrasi Umum dan Keuangan).

2.7. Analisis Sumber Daya



Gambar 2.9. McKinsey 7S

Sumber: online.visual-paradigm.com, 2020

Shared value yang dimiliki UMN merujuk pada korporat tempatnya bernaung yaitu 5C Kompas Gramedia, antara lain *Caring* (peduli terhadap sesama), *Credible* (dapat dipercaya dan diandalkan), *Competent* (cakap), *Competitive* (menjadi unggul), dan *Customer Delight* (memuaskan pelanggan). Kelimanya terwujud dalam kegiatan sehari-hari di lingkungan kampus.

UMN sebagai salah satu institusi pendidikan tinggi memiliki skill menjadi perguruan tinggi unggulan dalam bidang ICT yaitu dengan melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Ditunjang proses pembelajaran serta fasilitas yang baik diharapkan dapat menghasilkan lulusan berwawasan

internasional serta berkompentensi tinggi di bidangnya yang disertai jiwa wirausaha serta berbudi pekerti luhur.

Keahlian yang perlu ada dalam BIA antara lain memperhatikan detil, kemampuan analitis, manajemen waktu, kemampuan menangani keluhan, serta mampu bekerja di bawah tekanan. Semua keahlian tersebut perlu dimiliki tiap personil yang ada dalam bagian ini agar fungsi bagian bisa berjalan sebagaimana mestinya, khususnya dalam tugas penjadwalan, terlebih karena keterbatasan jumlah personil.

BIA dipimpin oleh Kepala BIA yang menerapkan gaya kepemimpinan *moderate oriented*. Gaya kepemimpinan ini mengkombinasikan gaya kepemimpinan yang berorientasi manusia dan gaya kepemimpinan berorientasi hasil, yang tetap dapat menyelesaikan tugas sesuai tenggat waktu yang ditetapkan tetapi juga tetap memperhatikan kebutuhan personil sebagai anggota tim.

Secara struktur organisasi BIA berada di bawah supervisi Wakil Rektor 1 (Divisi Akademik). Posisinya berada sejajar dengan program studi – program studi yang ada. Dalam menjalankan fungsinya, BIA berpedoman pada Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah disusun agar tercapai hasil kerja yang efektif dengan biaya terendah.

Proyek ini nantinya dapat menjadi strategi BIA dalam menjawab kebutuhan penjadwalan yang efektif dan efisien. Sistem ini tidak hanya dapat digunakan dalam model perkuliahan tatap muka secara langsung (*offline*) namun juga secara daring (*online*), mengingat selama masa pandemi COVID-19 ini UMN menerapkan perkuliahan secara daring serta nantinya juga melayani perkuliahan secara daring untuk program perkuliahan jarak jauh (PJJ). Sebab sama halnya dengan penggunaan ruang secara fisik, penggunaan ruang virtual juga memerlukan pengelolaan yang sama agar biaya yang dikeluarkan tetap terkendali.