

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Persaingan di era globalisasi saat ini tidak dapat dipungkiri kenyataannya. Hampir disegala bidang kehidupan, mau tidak mau setiap individu diuntut untuk menguasai segala bidang kehidupan dan untuk mencapai kebutuhan tersebut setiap individu harus mempunyai keahlian dan keunggulan untuk mencapai suatu keinginan, mencukupi kebutuhan hidupnya serta bisa bersaing dengan individu-individu yang lain.

Keahlian serta kemampuan yang dimiliki tiap individu merupakan keunggulan bersaing dalam era sekarang. Guna mendukung hal tersebut harus disiapkan sumber daya manusia yang handal dan berkualitas, Sehingga dapat menjawab tantangan yang ada.

Sumber daya manusia yang berkualitas dicetak melalui lembaga-lembaga pendidikan yang dapat dilihat dari hasil kualitas kelulusannya, baik dalam kemampuan dan pengetahuan, sehingga akan dapat meningkatkan kemampuan tiap individu. Perguruan tinggi dengan produknya yang berupa jasa pendidikan merupakan lembaga pendidikan tertinggi yang berfungsi sebagai yang dicatumkan dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai tempat untuk menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian pada masyarakat. Perguruan tinggi sebagai tempat individu untuk memperoleh pendidikan dan mengembangkan

kemampuan, sehingga menjadi individu yang mempunyai keahlian tertentu dalam bidangnya.

Saat ini banyak program studi yang ditawarkan oleh perguruan tinggi yang mengaku memiliki kualitas yang baik, sehingga dapat membuat para lulusan SMU sebagai calon mahasiswa menjadi bingung dalam menentukan perguruan tinggi mana yang akan dipilih atau yang menjadi pilihan. Para lulusan SMU memerlukan adanya pengarahan atau masukan dalam memilih program studi yang sesuai dengan minat harapan dan kemampuan individu tersebut.

Proses pengambilan keputusan calon mahasiswa menjadi hal yang paling penting dan menarik perhatian para pemasar dalam hal ini adalah program studi. Hal ini dikarenakan dalam proses ini banyak faktor atau variabel yang dipertimbangkan, dipersepsikan, dievaluasi dan adanya pihak yang mempengaruhi dalam mendapatkan suatu keputusan yang terbaik, sehingga pemasaran lebih condong untuk memusatkan perhatiannya pada proses pengambilan keputusan mahasiswa.

Calon mahasiswa dalam memilih program studi melibatkan suatu proses pengambilan keputusan yang rumit, namun tidak sedikit pula yang hanya merupakan pengaruh sosial, psikologis dan strategi pemasaran yang ditawarkan program studi di perguruan tinggi. Hal ini dikarenakan terdapat perbedaan dalam tingkatan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh calon mahasiswa, adanya pengambilan keputusan calon mahasiswa maka Program studi di perguruan tinggi harus lebih menonjolkan keunggulan yang ditawarkan Program studi.

Universitas Muhammadiyah Gresik merupakan salah satu perguruan tinggi yang ada di Gresik. Universitas Muhammadiyah Gresik yang mempunyai beberapa fakultas salah satunya Fakultas Ekonomi. Fakultas Ekonomi terdapat Prodi Manajemen. Prodi Manajemen harus menonjolkan keunggulan yang dimiliki oleh Prodi Manajemen, Keunggulan merupakan salah satu bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan calon mahasiswa akan lebih mudah dan ini akan memberi dampak positif untuk Prodi Manajemen karena banyak calon mahasiswa yang tertarik untuk kuliah di bidang Manajemen

Dalam seleksi penerimaan mahasiswa baru Universitas Muhammadiyah Gresik membuka jalur SPMB (Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru) dengan adanya jalur SPMB calon mahasiswa baru dituntut untuk berhati-hati dalam menentukan pilihan Program Studi yang sesuai dengan minat dan kemampuan yang dimiliki. Sikap berhati-hati dalam menentukan pilihan ini membuat calon mahasiswa mencari informasi yang sesuai, yang akurat tentang apa yang dicari dan informasi ini biasanya diperoleh dari lingkungan yang terdekat atau lingkungan eksternal yang ada disekitar atau tempat tinggal calon mahasiswa..

Calon mahasiswa akan memilih program studi yang berupa fasilitas layanan akademik di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik. Calon mahasiswa akan lebih memperhatikan kualitas dari produk itu sendiri yang nantinya akan dapat memberi manfaat bagi dirinya sendiri, dalam arti pembeli jasa pendidikan tidak hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan, tetapi juga untuk kepuasan diri, seperti mengembangkan pribadi, mengejar cita-cita dan mengejar prestasi. Guna mengetahui hal tersebut maka

faktor yang muncul dari diri calon mahasiswa yang mempengaruhi untuk memutuskan, seperti: motivasi, persepsi, belajar, kepercayaan dan sikap. Selain faktor tersebut juga didorong oleh faktor yang muncul karena dorongan kelompok atau orang lain yang dapat memberikan informasi tentang program studi yang diinginkan. Dorongan yang muncul dari kelompok atau orang lain, antara lain: kelompok referensi, peran dan status sosial. Dalam penelitian ini berfokus pada kelompok referensi.

Lingkungan eksternal disini adalah pengaruh orang lain atau kelompok tertentu yang dianggap memiliki kredibilitas tinggi, kelompok tertentu yang dimaksud disini adalah kelompok referensi. Menurut Sumarwan (2003;250) menyatakan "kelompok referensi(*reference group*) adalah seorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang".

Menurut Kotler (2003;184-187) "kelompok referensi terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung dari tingkah laku dan perilaku seseorang". Kelompok referensi dapat dibedakan menjadi beberapa kelompok: pertama, kelompok *membersip* dan *non membersip*. kedua, berdasarkan pengaruhnya kelompok tersebut diatas dibedakan menjadi kelompok *membersip* yang mempunyai pengaruh positif dan mempunyai pengaruh negatif. Begitu pula untuk kelompok *non membersip* berdasarkan sifatnya kelompok referensi dibedakan menjadi kelompok informal utama, kelompok informal sekunder, kelompok formal utama dan sekunder.

Menurut Peter and Olson(2000;104) kelompok referensi informal utama adalah kelompok yang penting dikarenakan adanya tingkat *frekwensi* hubungan

yang tinggi dan kedekatan antara tiap individu dengan anggota dari kelompok. Kelompok informal utama disini adalah keluarga (*family*) dan teman.

Keluarga menurut Alma (2004:98-99) keluarga adalah lingkungan terdekat dengan individu dan sangat mempengaruhi nilai-nilai serta perilaku seseorang dalam mengkonsumsi barang atau pengguna jasa. Dimasyarakat ada dua keluarga yaitu: keluarga kecil (*nuclear family*) yang terdiri dari ayah, ibu, anak satu atau dua anak dan keluarga besar (*exetended family*) yang terdiri dari ayah, ibu, anak banyak, kakek ,nenek, keponakan, yang berdiam dalam satu atap.

Dalam memilih program studi tidak hanya dipengaruhi oleh keluarga saja tapi dipengaruhi oleh kelompok lain yaitu teman dimana teman akan memberi informasi atau ajakan agar calon mahasiswa memilih program studi yang diminati.

Pemberian pengaruh yang berupa informasi.pertimbangan bahkan paksaan dapat terjadi dalam proses pengambilan keputusan memilih program studi manajemen. Program studi Manajemen harus lebih baik dalam segala hal, karena informasi yang diterima oleh calon mahasiswa harus benar-benar ada agar mahasiswa tidak kecewa.

1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang di atas dapat di buat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman mempunyai pengaruh secara simultan terhadap keputusan calon mahasiswa memilih Program Studi Manajemen pada Universitas

Muhammadiyah Gresik?

2. Apakah kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman mempunyai pengaruh secara parsial terhadap keputusan calon mahasiswa memilih Program Studi Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak di capai dalam penelitian ini

1. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman secara simultan terhadap keputusan calon mahasiswa memilih Program Studi Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik
2. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman secara parsial terhadap keputusan calon mahasiswa memilih Program Studi Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik

1.4 Manfaat Penelitian

1. Memberi informasi kepada Fakultas Ekonomi khususnya Program Studi Manajemen mengenai pengaruh kelompok referensi informal utama terhadap keputusan mahasiswa memilih program studi manajemen Universitas Muhammadiyah Gresik sehingga dapat ditentukan langkah-langkah atau strategi-strategi perbaikan selanjutnya.