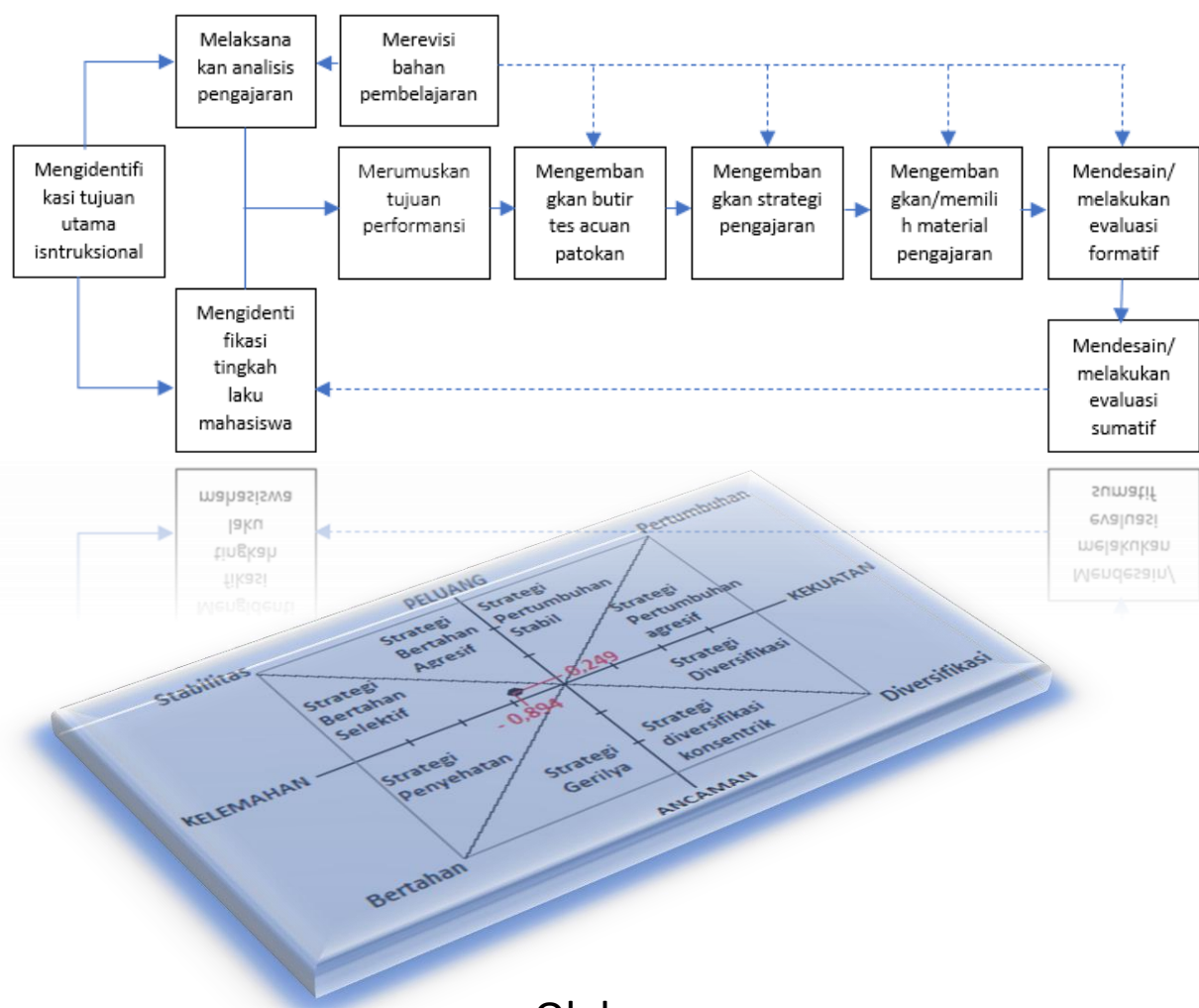


Strategi Pemasaran Profesional Pendidik

Melalui Penerapan Analisis SWOT dengan
Pengembangan Sistem Dick & Carey



Oleh:

Oktaviandi Bertua Pardede, S.Pd., M.Pd.

Nanda Dwi Astri, S.S., S.Pd., M.Pd.

KATA PENGANTAR

Pengetahuan yang diberikan oleh Tuhan kepada manusia, kiranya dapat menjadi bagian dari rasa syukur kita atas kehidupan ini. Demikian halnya karya yang diciptakan oleh manusia kiranya menjadi salah satu bukti kita untuk menghargai pengetahuan yang diberikan oleh Tuhan. Buku ini turut menjadi karya tersebut yang ditulis berdasarkan pengetahuan empiris melalui serangkaian kegiatan akademik. Dengan mengeksplorasi paradigma yang muncul dalam profesi pendidik tentang kondisi “pemasaran” professional pendidik, maka penulis akhirnya mengupayakan sebuah pendekatan yang analitis dan strategis untuk memahami kondisi ini dan mencarinya melalui pengalaman langsung dalam berbagai objek yang terkait.

Permasalahan dalam “pemasaran” professional pendidik patut diperhatikan saat ini. Dengan mengamati kuantitas dan kualitas lulusan sarjana/ pasca sarjana pendidikan antar perguruan tinggi mulai tampak menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam dunia kerja saat ini. Apalagi jika perguruan tinggi tersebut menyelenggarakan pendidikan multi disiplin dalam akademik, tentu menambah keberbedaan kuantitas dan kualitas lulusan pendidik. Perlu adanya analisis strategi untuk menggambarkan dan memberikan sejumlah rekomendasi yang relevan. Maka dari itu, buku ini berupaya mengkurasi sejumlah data yang berasal dari kegiatan guru dan civitas dalam pendidikan melalui aktivitas akademik, untuk kemudian dijadikan pemenuhan strategi “pemasaran” professional pendidik. Sehingga kata pemasaran dalam buku ini dimaksudkan sebagai suatu proses agar setiap calon guru (mahasiswa) dapat layak dalam dunia kerja. Dan kelayakan ini diukur berdasarkan kesiapan/ kemampuan calon guru dalam menerapkan strategi yang dirumuskan.

Buku ini juga mengasimilasi tentang pemahaman bagaimana fungsi/ peran guru saat ini dalam pendidikan yang semakin didistorsi oleh banyak hal yang komposit saat ini. Dulunya guru hanya fokus pada pemenuhan tugas mengajar (sebelum adanya sistem serifikasi guru), namun kini guru turut fokus pada pemenuhan tugas administrasi sekolah dan fokus pada penggunaan sejumlah aplikasi pengembangan diri dalam kinerja. Penerapan ini tentu didasarkan pada upaya untuk menghasilkan guru sebagai sumber daya manusia yang berkualitas dalam pendidikan. Namun kenyataannya, tidak sedikit guru yang termanipulasi secara tidak konsisten dan tidak komprehensif dalam pemenuhan fungsi/peran guru ini, sehingga pada akhirnya banyak hal terdistorsi dalam pendidikan.

Buku ini menjangkau beberapa hal yang urgensi dalam pemasaran profesi guru, seperti (1) sampai sejauh mana analisis SWOT menghasilkan rekomendasi yang relevan terhadap kebutuhan mahasiswa dalam dunia kerja, (2) bagaimana pengalaman mahasiswa ketika mengasimilasikan hasil analisis dalam pendekatan sistem Dick & Carey, (3) bagaimana pencapaian calon guru setelah mecerap pengalaman belajarnya dalam pemasaran professional pendidik. Penulis mendasari jangkauan ini dengan menggunakan aksioma antara lain : (1) bahwa calon guru harus mengetahui dan memahami aspek-aspek apa saja yang perlu dipersiapkan sebelum terjun ke dunia kerja, (2) calon guru harus lebih fokus pada pendampingan yang dialami baik bersama dosen maupun professional lainnya, (3) calon guru

perlu mengevaluasi dan mengkoordinasi kemampuan/ *passion* yang dimilikinya sebagai calon profesional pendidik. Oleh sebab itu, jangkauan dan aksioma ini turut dijadikan panduan agar pembaca dapat memahami unsur-unsur utama dalam tulisan ini.

Keterlibatan subjek dan objek dalam buku ini, sangat berkontribusi dalam pemenuhan data pencapaian uraian tulisan buku ini. Penulis yang juga peneliti memahami adanya konsekuensi atas isi buku yang dihasilkan. Tidak sedikit isi buku ini yang masih memerlukan penyempurnaan baik dari segi bentuk, fungsi, narasi dan implementasi. Sehingga diharapkan adanya saran dan pendapat dari pembaca buku ini, agar dapat memperkaya substansial dari buku ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada para pembaca dan narasumber yang telah berkontribusi dalam penyelesaian buku ini. Dan tentunya ucapan terima kasih kepada pihak Universitas Prima Indonesia yang telah memonitoring dan melayakkan buku ini serta mendanai seluruh komponen buku ini hingga selesai. Semoga buku ini dapat menjadi salah satu referensi ilmu dan dapat dijadikan sebagai bahan bacaan yang dialektis. Terima kasih.

Medan, Juli 2024

Penulis,

Oktaviandi Bertua Pardede

Nanda Dwi Astri

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I : PENDAHULUAN	7
BAB II : RAGAM KONDISI PEMASARAN PROFESIONAL PENDIDIK.....	8
A. Kondisi Profesi Pendidikan	8
B. Kondisi Mahasiswa FKIP	11
C. Kondisi Pemasaran Profesional Pendidik	14
BAB III : Analisis SWOT.....	18
A. Pengertian Analisis SWOT.....	18
B. Aplikasi Analisis SWOT	19
C. Matriks Analisis SWOT	21
D. Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT	22
E. Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT	23
BAB IV : Pengembangan Sistem Dick & Carey	25
A. Pengertian Pengembangan Sistem	25
B. Perencanaan Pendekatan Sistem dalam Pendidikan	27
C. Model Dick & Carey	29
BAB V : Strategi Pemasaran	32
A. Pengertian Strategi Pemasaran	32
B. Jenis Strategi Pemasaran	32
C. Tujuan Strategi Pemasaran	36
D. Cara Menentukan Strategi Pemasaran	37
E. Kerangka Berpikir Penerapan Strategi Pemasaran	38
BAB VI : Desain Pengembangan Sistem dan Analisis Strategi	40
A. Pengembangan Strategi Pemasaran	40
B. Metode dan Desain Pemasaran Profesional Pendidik	47
C. Pengumpulan Data Pemasaran Profesional Pendidik	47
D. Generalisasi Objek Pemasaran Profesional Pendidik	51
BAB VII : Implikasi Pemasaran Profesional Pendidik	38
A. Implikasi Instrumen Pemasaran Profesional Pendidik	54
B. Implikasi Hasil Analisis SWOT	62
C. Implikasi Hasil Pengembangan Sistem Dick & Carey	66
D. Implikasi Hasil Analisis Pemasaran Profesional Pendidik	82
E. Pembahasan Implikasi Pemasaran Profesional Pendidik	84
BAB VIII: Hasil Survei Indikator Pemasaran Profesional Pendidik	87
BAB V : PENUTUP	95
A. Kesimpulan.....	95
B. Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	97
UCAPAN TERIMA KASIH	99

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data SWOT	20
Tabel 2. Deskripsi Hasil Penerapan Prosedur SWOT	21
Tabel 3. Matriks SWOT	21
Tabel 4. Pendekatan Kualitatif Matriks SWO.....	22
Tabel 5. Pendekatan Kuantitatif Matriks SWOT	24
Tabel 6. Skenario Kegiatan Strategi dalam Ranah Riset	40
Tabel 7. Uraian Aktivitas dan Pencapaiannya.....	41
Tabel 8. Survei Indikator Pemasaran Profesional Pendidik	47
Tabel 9. Klasifikasi Skor	52
Tabel 11. Deskripsi Hasil Uji Coba Instrumen Penelitian	54
Tabel 12. Sebaran Indikator IFAS dan EFAS pada Analisis SWOT	55
Tabel 13. Butir Instrumen Angket.....	56
Tabel 14. Uji Validitas Instrument Tes Pilihan Ganda	60
Tabel 15. Uji Reliabilitas Instrumen Pilihan Ganda	61
Tabel 16. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Angket	62
Tabel 17. Pengolahan Analisis SWOT Berdasarkan Angket Penelitian	63
Tabel 18. Deskripsi Pengembangan Pembelajaran Model Dick & Carey	66
Tabel 19. Kisi-Kisi Instrumen Tes	70
Tabel 20. Keterkaitan Strategi Analisis SWOT dengan Strategi Pengajaran	79
Tabel 21. Hasil Tes Awal Karakteristik Kepribadian	81
Tabel 22. Teks Akhir Karakteristik Kepribadian	82
Table 23. Tests of Normality	82
Table 24. Test of Homogeneity of Variance.....	83
Tabel 25. Ranks Uji Wilcoxon	83
Tabel 26. Test Statisticsa Uji Wilcoxon	83

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Deskripsi Pekerjaan Alumni FKIP Unpri (2019)	13
Gambar 2. Nilai Rasio Guru-Siswa	16
Gambar 3. Pendekatan Sistem Model Dick & Carey	30
Gambar 4. Kerangka Pikir Penelitian	39
Gambar 5. Matriks Internalisasi dan Eksternalisasi/ GE.Model	64
Gambar 6. Diagram SWOT 8 Kuadran.....	64
Gambar 7. Rekomendasi Analisis IFE dan EFE	65
Gambar 8. Frekuensi Skor Tes Karakteristik Kepribadian Mahasiswa.....	84

BAB I

PENDAHULUAN

Tingkat persaingan kerja yang semakin ketat telah membawa beragam perubahan dalam sistem pemasaran tenaga profesional. Semua bidang keahlian/ keilmuan dari berbagai instansi kini telah berupaya menciptakan dan menghasilkan lulusan terbaiknya untuk dapat bersaing dalam dunia kerja. Bahkan kemendikbudristek dikti juga turut menekan penyelenggara pendidikan tinggi untuk mampu membuat program yang mampu meningkatkan lulusan yang siap kerja. Nizam menyatakan bahwa perguruan tinggi bermasalah pada *link and match* sehingga masih banyak keluhan dari dunia kerja lulusan perguruan tinggi yang belum siap kerja (Rustandi, 2020). Penyatuan dunia kerja dan kegiatan akademik perguruan tinggi melalui penerapan *link and match* merupakan kegiatan nyata untuk menghadapi dinamisasi peluang kerja lulusan. Oleh sebab itu, memasarkan tenaga profesional pendidik memerlukan pendekatan yang relevan sebagaimana uraian yang terdapat dalam buku ini.

Dasar pengetahuan tentang dunia kerja tidak didasarkan hanya pada kecenderungan lulusan kerja pada satu bidang tertentu, tetapi juga pada kebutuhan tenaga kerja yang diminati oleh pengelola lapangan pekerjaan. Hingga saat ini dunia pekerjaan dalam bidang pendidikan terus bergerak ke arah yang semakin tidak menentu. Semakin banyak lulusan yang memiliki latar akademik dari non pendidikan telah menjadi guru/ pendidik di beberapa sekolah, dan hal ini tidak sedikit didapati di sekolah swasta.

Jika kita boleh melirik sejenak perihal peristiwa ini, guru yang mengajar diterima dari non pendidikan semata-mata bukan karena kurangnya tenaga pendidik/ guru yang berlatar akademik. Tetapi adanya faktor kesanggupan kerja yang dituntut oleh sekolah kepada guru yakni harus dapat bekerja dengan target-target yang telah ditentukan sekolah. Ditambah lagi dengan penguasaan Bahasa asing dan teknologi juga turut menjadi kriteria yang menentukan diterima atau tidaknya seseorang menjadi guru. Maka tidak heran bahwa banyak sekolah swasta jauh lebih berkembang dibandingkan dengan sekolah negeri dalam bidang akademik.

BAB II

RAGAM KONDISI PEMASARAN PROFESIONAL PENDIDIK

A. Kondisi Profesi Pendidik

Keberadaan profesi pendidik ditengah – tengah dunia kerja saat ini, dianggap masih kurang menjanjikan dari segi penghasilan. Sejumlah fakta menunjukkan bahwa pekerjaan sebagai seorang guru di Indonesia masih dianggap sebagai pekerjaan yang umum. Bahwa semua lulusan sarjana dianggap mampu menunaikan profesi guru tanpa harus mengenyam pendidikan guru. Bahkan dalam prakteknya, seorang lulusan sarjana teknik sipil dapat mengajar di kelas untuk pelajaran fisika, demikian halnya seorang lulusan fisika dapat mengajar di kelas untuk pelajaran matematika dan prakarya. Hal ini dapat dibuktikan di kelas-kelas bimbingan belajar dan komunitas belajar *private* yang mempromosikan gurunya untuk mengajar pelajaran tertentu. Dengan dasar bahwa pelajaran yang diajarkan ke siswa dapat dipersiapkan sebelum masuk ke kelas. Sehingga siapa pun yang ada di kelas dapat mengajar tanpa kebidangan/ keilmuan yang sama dengan pelajaran.

Praktek mengajar dalam pendidikan nonformal sebagai salah satu fenomena yang terjadi dalam dunia kerja saat ini juga dibarengi dengan maraknya bisnis pendidikan yang berkaitan dengan profesi pendidik. Tawaran mengajar di bimbingan belajar dengan beragam visi dan misi juga turut menggambarkan betapa rentannya peran guru sebagai pendidik. Tuntutan nilai dan prestasi belajar yang ditetapkan oleh sekolah dan orang tua, menjadikan pendidikan nonformal ini sebagai solusi yang tepat. Hingga akhirnya pekerjaan guru terkesan hanya mengajarkan ilmu kepada siswa dan mengabaikan proses belajar pembentukan karakter siswa. Hal inilah yang menjadikan profesi pendidik dapat dilakoni oleh siapapun asalkan mampu mengajarkan ilmu dan meningkatkan nilai/ prestasi belajar siswa.

Kondisi profesi pendidik juga dapat diamati dalam pendidikan formal. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa penyerapan tenaga kerja sangat ditentukan oleh proses seleksi yang ada. Kerap kali jumlah calon guru yang melamar melampaui jumlah kebutuhan guru yang dibutuhkan sehingga proses seleksi begitu ketat. Semakin selektif proses perekrutan calon guru, maka semakin tinggi pula nilai guru tersebut. Namun, lain halnya jika sekolah tersebut memiliki kriteria tertentu. Seperti, sekolah internasional atau sekolah di bawah naungan Yayasan tertentu. Maka kriteria perekrutan tidak hanya selektif secara

general, tetapi akan ada unsur subjektif yang diterapkan dalam rekrutmen tersebut. Ada beberapa hal yang menyebabkan proses rekrutmen perlu diterapkan di dunia kerja:

1. Pihak penyelenggara lowongan pekerjaan dapat menemukan calon pekerja yang tepat untuk menempati posisi yang dibutuhkan
2. Memberikan gambaran/ rumusan tentang kondisi penyelenggara pekerjaan agar calon pekerja dapat mempertimbangkan lamarannya
3. Menciptakan regenerasi bagi pekerja dalam kegiatan promosi, mutasi, transisi dan pensiunan
4. Menghasilkan rincian pekerjaan baru sesuai dengan perkembangan zaman, sehingga calon pekerja dapat mempersiapkan diri sebelum melamar
5. Menunjukkan transparansi atas lowongan pekerjaan yang dibuka
6. Memberikan rasa keadilan bagi calon pekerja
7. Membangun kredibilitas penyelenggara pekerjaan dan

Proses rekrutmen yang dialami oleh guru, setidaknya mengadopsi alasan di atas. Setiap sekolah mendasari proses rekrutmen sebagai cara untuk mendapatkan tenaga kerja yang professional. Bahkan pada tingkat nasional yakni formasi penerimaan Aparatur Sipil Negara (ASN) di Indonesia juga menerapkan proses rekrutmen yang begitu kompleks. Proses rekrutmen ini diyakini dapat menjadi gambaran awal tentang pembentukan kondisi pendidik yang dibutuhkan dalam dunia pekerjaan saat ini.

Faktor lain yang dapat menggambarkan kondisi profesi pendidik saat ini dapat diamati dalam ruang lingkup kelembagaannya dan kinerjanya. Setiap pendidik diwajibkan mengalami proses administrasi yang terorientasi pada pemenuhan angka kumulatif. Serangkaian administrasi yang dilakukan oleh guru juga dipenuhi dengan tuntutan untuk menguasai aplikasi digital yang terintegrasi dengan sistem penilaian kinerja guru. Hal ini tentu menuntut guru harus dapat mengatur dan mengakomodir kinerjanya secara keseluruhan ke dalam sistem aplikasi yang bersifat objektif dan periodik. Keadaan ini jelas mengurangi konsentrasi guru untuk mengajar (berinteraksi) dengan siswa dan mengakibatkan beban berlebih dalam standar kinerja guru.

Jika mengacu pada Undang-Undang Nomor 14 tahun 2005 tentang guru dan dosen bahwa kondisi yang dituntut oleh pemerintah mencakup 4 kompetensi guru yaitu kompetensi pedagogik, kompetensi kepribadian, kompetensi sosial, dan kompetensi professional. Dengan ini, guru harus dapat mengamati/ mengukur proses identifikasi kinerjanya dan

mengasimilasikannya ke dalam rutinitas pekerjaannya agar penilaian kinerja guru menjadi valid dan akan memberikan dampak pada pencapaian kompetensi pembelajaran di sekolah. Keempat kompetensi ini juga harus dipahami sebagai acuan yang kompatibel dengan kebutuhan pengembangan diri guru sebagai profesinya. Maka definisi kompetensi ini perlu diuraikan agar fungsinya dapat dipahami sebagaimana mestinya.

1. Pedagogik, merupakan kemampuan mengelola pembelajaran yang berpusat pada peserta didik untuk mencapai pembelajaran. Guru berperan untuk dapat mengarahkan dan mengkonstruksikan aktivitas pembelajaran agar peserta didik dapat menerima pelajaran sesuai dengan kebutuhan belajarnya. Perluasan pedagogik dalam pembelajaran harus menjangkau hingga kriteria terkecil dalam pembelajaran. Seperti, mengajarkan cara siswa untuk menyusun tulisan di dalam buku atau bagaimana agar siswa mampu mengatur sikap belajar sesuai mata pelajaran di kelas
2. Kepribadian, merupakan kemampuan untuk mencerminkan sikap yang mantap, berakhak mulia, arif dan berwibawa serta menjadi teladan peserta didik. Kemampuan ini harus dilakukan dalam bentuk refleksi sehingga tidak menyalahi kode etik profesi dan menyimpang dari orientasi sikap guru kepada peserta didik. Peran guru dalam kompetensi ini bukan sekedar menunjukkan sikap guru di sekolah saja tetapi juga sikap guru dalam menghadapi keberagaman sikap peserta didiknya. Peran guru dalam masyarakat juga mempengaruhi citra sekolah dalam pendidikan, sehingga kompetensi ini harus ditunjukkan secara natural dan dilatih secara terus menerus.
3. Sosial, merupakan kemampuan guru untuk mengolah interaksi dan komunikasi yang efektif, efisien dan sinergi dengan peserta didik, orang tua/ wali murid, dan masyarakat sekitar. Peran guru dalam interaksi ini perlu dikembangkan dengan cara menguasai aspek psikologis manusia. Guru harus memperhatikan keterlibatan siswa dalam pembelajaran dan kolaborasi bersama orang tua. Jejaring antar organisasi profesi juga perlu dilibatkan dalam kompetensi ini untuk saling berbagi informasi yang dibutuhkan dan sebagai wadah untuk memecahkan masalah dalam organisasi profesi.
4. Profesional, merupakan kemampuan untuk memahami dan mengaplikasikan materi pelajaran secara komprehensif dan terintegrasi melalui kinerja guru dalam pembelajaran. Peran guru dalam kompetensi ini dapat mencakup cara guru dalam mengajarkan ilmu pengetahuan, mengidentifikasi karakteristik belajar peserta didik dan cara mengimplementasikan kurikulum.

Kondisi profesi pendidik seharusnya dapat diukur secara objektif jika meninjau uraian di atas. Aspek-aspek kompetensi, *resource* pendidik, dan kesesuaian (*link and match*) menjadi komponen-komponen penting dalam strategi pemasaran professional pendidik dalam penelitian ini. Kompetensi yang ditinjau berdasarkan keilmuan dan keahlian, kemudian sumber daya pendidik yang fluktuatif dan regulasi kebijakan pendidikan jangka pendek tampaknya perlu ditinjau kembali dengan sudut pandang subjektif. Tujuannya, agar keberagaman kondisi profesi pendidik dapat diukur secara adil. Sehingga, pendidik yang mengajar di daerah 3T (Terdepan, Terpencil, dan Tertinggal) atau tenaga pendidik honorer dapat melaksanakan pengabdian yang sama dan mendapatkan akses yang sama dalam pemenuhan kinerja professional pendidik.

B. Kondisi Mahasiswa FKIP

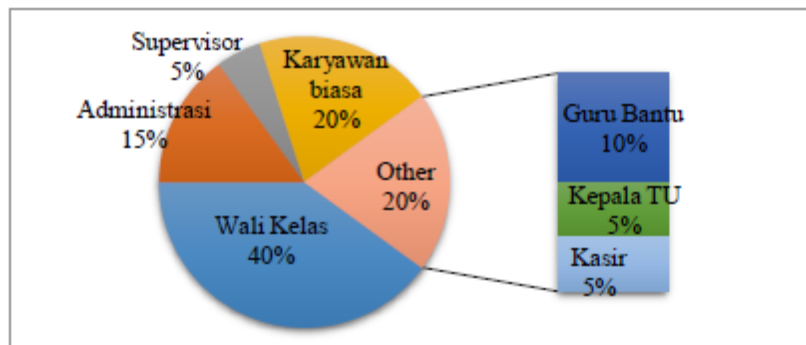
Di bawah naungan Universitas Prima Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) telah menjadi salah satu lembaga pendidikan yang berperan dalam mencetak sarjana pendidikan (S.Pd.) dan magister pendidikan (M.Pd.). Pencapaian FKIP sejak awal berdirinya telah menunjukkan eksistensi dan kontribusi yang signifikan dalam dunia pendidikan, khususnya pendidikan bahasa Indonesia dan bahasa Inggris. Hingga saat ini telah ada lebih dari ribuan alumni dan mahasiswa aktif di lingkungan FKIP Unpri. FKIP yang juga telah menyelenggarakan beragam tri dharma perguruan tinggi yang dikerjakan oleh dosen dan mahasiswa Unpri turut berperan dalam pencapaian ini. FKIP Unpri juga telah menerima dan mengajukan sejumlah kerja sama eksternal untuk menyokong/ mendukung penyelenggaraan pendidikan akademik bagi mahasiswanya. Maka kondisi ini diyakini perlu dieksplorasi dalam bentuk segmentasi akademik, yaitu menyelidiki kesiapan mahasiswa untuk menjadi professional pendidik.

Visi dan misi FKIP yang berfokus pada pencapaian sumber daya yang bermutu merupakan target yang ditetapkan bagi lulusan akademiknya. Saat ini mahasiswa FKIP Unpri yang terdiri atas 3 jurusan yaitu jurusan pendidikan bahasa dan sastra Indonesia, jurusan pendidikan bahasa Inggris, dan magister pendidikan bahasa & sastra Indonesia telah memiliki lulusan akademik yang bekerja. Khususnya jurusan pendidikan bahasa dan sastra Indonesia. Sejauh peninjauan internal yang dilakukan selama kurun waktu 10 tahun terakhir menunjukkan bahwa mahasiswa yang bekerja pada saat kuliah memiliki rata-rata persentase di kisaran 30% - 50%. Beberapa jenis pekerjaan yang digeluti antara lain asisten pengajar di sekolah, pegawai tata usaha sekolah, pegawai di beberapa usaha perniagaan, pengajar

kursus/ *private*, dan jenis pekerjaan tidak tetap lainnya. Demikian halnya alumni FKIP, juga menunjukkan rata-rata persentase yang langsung bekerja di antara 50% - 80% dan sisanya mendapatkan pekerjaan di tahun-tahun berikutnya. Pemerolehan data internal ini merepresentasikan bahwa kondisi mahasiswa FKIP memiliki sumber daya manusia yang siap bekerja. Dan hal ini tentu tidak terlepas dari visi FKIP yaitu menjadi sentral pengembangan kependidikan dan ilmu pengetahuan dalam membangun karakter pendidik yang professional, inovatif, dan adaptif di tingkat internasional. Dengan misinya antara lain:

1. Menyelenggarakan kegiatan pendidikan untuk mempersiapkan tenaga kependidikan yang unggul di bidang *socio-technopreneurship*
2. Menyelenggarakan penelitian yang unggul di bidang *socio-technopreneurship*
3. Melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang berkaitan dengan pendidikan yang unggul di bidang *socio-technopreneurship*
4. Menyelenggarakan kerja sama dengan berbagai institusi

Seiring berjalannya waktu, kini mahasiswa FKIP Unpri telah menyebar di berbagai tempat, baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Berdasarkan pemantauan melalui media sosial para alumni menunjukkan penyebaran lokasi mereka bekerja. Tidak sedikit diantara para alumni yang bekerja hingga ke daerah-daerah yang jauh dari Unpri, seperti menjadi guru di provinsi Papua. Hal ini kiranya menunjukkan bahwa “pemasaran” profesi guru memiliki posisi yang strategis di wilayah manapun. Diketahui juga dalam 5 tahun terakhir ini bahwa terdapat juga alumni mahasiswa FKIP Unpri yang bekerja sebagai ASN dan PPPK. Informasi ini diperoleh melalui hasil pengumuman CPNS dan dari beranda akun media sosial mereka. Berdasarkan data sekunder yang dimiliki peneliti, menunjukkan penyebaran pekerjaan yang digeluti oleh alumni FKIP Unpri (Gambar 1). Hal ini semakin menunjukkan bahwa alumni FKIP Unpri juga strategis pada pekerjaan lainnya. Tampak bahwa sekitar 50% pekerjaan alumni berada di jalur profesi guru. Dengan memperhitungkan keadaan pasar (lowongan pekerjaan), terlihat nyata bahwa para alumni FKIP Unpri dapat memanfaatkan peluang bekerja yang ada.



Gambar 1. Deskripsi Pekerjaan Alumni FKIP Unpri (2019)

Kecenderungan mahasiswa untuk memiliki pekerjaan sangat ditentukan oleh beragam faktor. Secara internal, memiliki pekerjaan didorong karena adanya keinginan untuk mencapai taraf hidup yang lebih layak, mendapatkan kesejahteraan hidup dan didorong oleh keadaan untuk mempertahankan hidup (*survival*). Sedangkan secara eksternal, memiliki pekerjaan didorong oleh kebutuhan manusia akan orang lain baik dalam bentuk material maupun dalam bentuk sosial. Inilah alasan mengapa perguruan tinggi perlu mengupayakan kesuaian pendidikan akademik dengan kebutuhan lapangan pekerjaan. Tujuannya jelas untuk mencapai *link and match* keilmuan/ keahlian yang dimiliki mahasiswa terhadap kompetensi pekerjaan yang dituntut dalam profesinya. Berikut ini beberapa hal yang menjadi alasan mahasiswa FKIP Unpri menempuh pendidikan di perguruan tinggi

1. Mahasiswa memilih Unpri karena tidak lulus di perguruan tinggi negeri
2. Mahasiswa memilih Unpri karena berada di pusat kota Medan, sehingga memudahkan mahasiswa mencari pekerjaan sembari kuliah
3. Adanya kelas malam, sehingga mahasiswa dapat bekerja di pagi hari
4. Mahasiswa merasa Unpri telah mengaplikasikan teknologi dalam perkuliahan sehingga pembelajaran dapat dilakukan baik daring maupun luring.
5. Unpri menyelenggarakan penerimaan mahasiswa melalui jalur bea siswa
6. Unpri memiliki akreditasi A dan memiliki dosen dari berbagai bidang keilmuan

Saat ini, mahasiswa FKIP Unpri telah mendapatkan beragam pengalaman belajar. Mulai dari perkuliahan untuk setiap mata kuliah, pelaksanaan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL), pembelajaran berbasis program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), berpartisipasi pada Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), program pengabdian kepada masyarakat dan penyusunan tugas akhir dalam bentuk diseminasi. Pengalaman belajar ini senantiasa diupayakan semaksimal mungkin dapat dimaknai oleh mahasiswa melalui arahan

dan bimbingan baik dari dosen maupun pihak struktural FKIP. Pada akhirnya, seluruh rangkaian pendidikan akademik ini ditujukan untuk menghasilkan lulusan akademik yang layak kerja dan mampu berkolaborasi dalam dunia kerja.

C. Kondisi Pemasaran Profesional Pendidik

Indonesia merupakan sebuah negara yang dihimpun oleh lebih dari 200 juta manusia yang tersebar di 38 provinsi. Jika ditinjau dari jumlah angkatan kerja (penduduk usia 15 tahun ke atas yang aktif secara ekonomi seperti penduduk kerja atau yang punya pekerjaan umum sementara tidak bekerja dan pengangguran) yaitu sekitar 140 juta orang (tahun 2023) ternyata lebih dari kisaran total penduduk Indonesia merupakan penduduk yang produktif. Data dari kemnaker menunjukkan adanya grafik peningkatan angkatan kerja sebesar 7,56 juta penduduk atau sekitar 5,39% di berbagai bidang pekerjaan. Hal ini semakin menggeneralisasikan bahwa Indonesia akan dapat mewujudkan puncak demografi pada tahun 2030. Tidak dipungkiri akan ada bonus demografi yang terjadi pada angkatan kerja ini. Jika hal ini dikaitkan dalam profesi pendidik tentu terdapat pengetahuan yang perlu dimiliki oleh mahasiswa, salah satunya adalah strategi pemasaran profesi pendidik.

Merujuk data kominfo terkait peluang demografi Indonesia mensinyalir bahwa pemerintah perlu melakukan perluasan perencanaan pembangunan nasional yang meliputi bidang sosial, ekonomi, budaya, politik, lingkungan, hingga pertahanan dan keamanan. Perluasan ini dilakukan untuk mengantisipasi bayangan akan bencana demografi yang terjadi, seperti tingkat pendidikan yang rendah, kurangnya lapangan kerja, pengangguran, efek sosial buruk, hilangnya momentum untuk mengumpulkan tabungan/ kesejahteraan, sampai pada akhirnya kemiskinan. Ditambah lagi akan adanya fenomena pasca periode bonus demografi yakni kelompok usia tidak produktif yang berasal dari usia tua harus ditanggung oleh usia produktif yang tentunya berdampak pada kemampuan untuk menargetkan pekerjaan yang tepat. Maka perlu upaya untuk menciptakan bonus demografi tersebut, dan berikut prasyarat yang bisa mendatangkan bonus demografi:

1. Kualitas Penduduk

Pada bagian ini, meningkatkan kualitas penduduk dapat ditempuh melalui dua cara yaitu: pendidikan dan kesehatan. Angka partisipasi sekolah harus ditingkatkan pada setiap kelompok usia sekolah dengan cara memberikan layanan pendidikan yang sama di setiap wilayah Indonesia dan mengembangkan sistem pengelolaan kinerja tenaga kependidikan melalui kebijakan pemerintah. Sedangkan peningkatan kualitas

penduduk dalam kesehatan meliputi upaya layanan puskesmas dan posyandu hingga ke daerah-daerah terpencil, menyediakan pengetahuan tentang pengelolaan/ penyediaan air bersih, menelaraskan rasio sarana kesehatan pada satu daerah dan melakukan himbauan tentang kesehatan.

2. Tersedianya lapangan kerja yang berkualitas

Penduduk yang bekerja dapat menciptakan kondisi stabil pada tatanan kehidupan manusia di suatu wilayah. Penduduk di Indonesia perlu menciptakan kemandirian secara ekonomi dalam memenuhi kebutuhannya dan penduduk harus mampu meningkatkan kebijaksanaan dalam mengelola pendapatannya/ kesejahteraannya

3. Meningkatkan tabungan keluarga

Pada dasarnya, keterkaitan demografi terhadap pertumbuhan penduduk dapat terjadi pada aspek etnik, budaya, sosial dan ekonomi. Grafik peningkatan kebutuhan rumah tangga secara eksponensial diperoleh dari banyaknya jumlah keluarga yang ada. Semakin banyak anggota keluarga maka akan semakin banyak kebutuhannya. Meningkatkan tabungan keluarga pada aspek – aspek tersebut di atas, perlu diklasifikasikan berdasarkan kepentingannya. Apakah ekonomi sebagai prioritas utama untuk ditabung atau aspek pendidikan sebagai indikator peningkatan tabungan keluarga?.

4. Terus menggiatkan program KB

Penyesuaian angka kelahiran dan kematian diyakini dapat memberikan gambaran peluang hidup yang lama dan stabil. Perlu adanya program yang diterapkan dalam masyarakat agar selisih angka ini tidak terlalu besar dan memberikan jaminan masa depan yang objektif. Program KB (Keluarga Berencana) digiatkan oleh pemerintah untuk menciptakan kondisi ini, sehingga masyarakat Indonesia tidak hanya sekedar menghadapi kehidupan tetapi memanfaatkan kehidupan secara kolaboratif tanpa harus bersaing.

5. Meningkatkan perempuan yang masuk pasar kerja

Demografi yang terjadi mewajarkan kebutuhan tenaga kerja tidak lagi didasarkan pada gender. Beberapa pasar kerja yang membutuhkan jumlah tenaga kerja yang banyak mengharuskan status gender menjadi sama, seperti: buruh kerja pabrik, atau beragam bentuk pekerjaan rumah tangga. Maka dengan meningkatkan perempuan untuk masuk dalam pasar kerja dapat mewujudkan bonus demografi di Indonesia.

Keadaan demografi ini, sangat berpengaruh pada pemasaran profesional pendidik. Saat ini, profesi pendidik (guru) telah mencapai 3,36 juta orang (T.A 2022/2023) dan data ini dikuatkan melalui Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia bahwa berdasarkan kualifikasi akademik minimal S1/D4 menunjukkan peningkatan persentase guru dari 96,15% (tahun 2022) menjadi 96,95% (tahun 2023) pada setiap jenjang pendidikan formal baik sekolah negeri maupun swasta. Distribusi kuantitas guru yang linier terhadap kebutuhan sekolah yang menyeluruh masih menjadi tantangan pembangunan (demografi) pendidikan di Indonesia (Haekal,2023). Adanya ketidakseimbangan jumlah guru antar sekolah dalam suatu wilayah mengakibatkan beban kerja guru berbeda-beda di setiap daerah. Hal ini tentu mempengaruhi fenomena bahwa rasio guru dengan siswa di kelas tidak seimbang, sehingga di beberapa daerah terdapat kelebihan guru dan kekurangan guru. Dan jika dihubungkan kepada nilai rasio guru-siswa dalam efektivitas pengajaran di sekolah akan menunjukkan fenomena lainnya bahwa semakin tinggi rasio guru-siswa dalam sebuah sekolah akan mengurangi efektivitas proses pembangunan mutu pengajaran. Tingkat pengawasan dan perhatian guru terhadap siswa merupakan komponen pembelajaran yang akan berdampak jika hal ini terjadi. Berikut ini gambaran rasio guru-siswa dalam sebuah sekolah



Gambar 2. Nilai Rasio Guru-Siswa

Strategi pemasaran profesional pendidik setidaknya perlu diukur berdasarkan perbandingan rasio ini. Faktor *link and match* pada rasio ini tampak telah mempengaruhi strategi pemasaran pendidik. Hal ini dapat diamati melalui banyaknya angkatan kerja saat ini yang ternyata tidak bekerja sesuai relevansi kebidangannya. Khususnya profesi guru untuk setiap mata pelajaran. Perspektif bahwa bekerja di kota lebih baik dari pada di desa (daerah terpencil) masih menyelimuti diri para alumni FKIP. Terkadang juga, lulusan FKIP pada bidang pelajaran tertentu (contoh: pendidikan seni dan budaya) lebih memilih berkarir di luar lingkup

pendidikan. Dan tidak sedikit juga diantara alumni FKIP pada bidang sains lebih memilih bekerja di perusahaan-perusahaan yang membutuhkan ahli berhitung (seperti : bank, perusahaan kimia, dan pekerjaan sipil). Sekilas ini tidak menjadi masalah bagi siapapun, karena alumni yang diterima telah melalui tahap penyeleksian. Akan tetapi, hal ini akan berdampak pada tumpang tindihnya strategi pemasaran pada setiap profesi. Hingga pada jangka waktu tertentu akan berpengaruh pada ketidakidealan *link and match* pekerjaan yang signifikan.

Pemasaran pada tingkat lanjutan tentu memungkinkan setiap profesi akan menghasilkan beragam perspektif yang terkait *link and match* ini. Apalagi dihubungkan dengan paradigma perkembangan zaman yang dinamikanya semakin kompleks. Tentu akan menuntut profesionalis untuk mengetahui strategi dalam pemasaran profesinya. Maka kajian tentang analisis strategi faktor internal-eksternal dan pendekatan sistem dalam pemasaran professional pendidik perlu diasimilasi dalam serangkaian kegiatan penelitian. Adapun manfaat yang akan diperoleh antara lain:

1. Mengetahui kekuatan – kelemahan dan peluang – ancaman yang terdapat pada strategi pemasaran professional pendidik
2. Menghasilkan sejumlah rekomendasi untuk mengantisipasi kondisi pemasaran professional pendidik
3. Memberikan bekal awal kepada mahasiswa FKIP untuk mengetahui sejauh mana kesiapan dalam bekerja
4. Menghasilkan gambaran tentang kondisi profesi pendidik dan mengembangkan strategi yang ada untuk mengatasi kondisi tersebut
5. Mengoptimalkan fungsi pendidik dalam mengembangkan keahliannya sesuai bidang keilmuan yang dimilikinya.

BAB III

ANALISIS SWOT

Pengetahuan tentang sejauh mana teori dapat membantu menyelesaikan masalah penelitian ini dan pengalaman peneliti dalam mengkaji fenomena yang muncul pada strategi pemasaran profesional pendidik diyakini perlu diuraikan pada bagian ini. Pembahasan tentang teori dan fenomena yang ada dalam hasil penelitian ini akan diuraikan berdasarkan sudut pandang peneliti tentang profesi pendidik. Paradigma yang dibangun pun akan mengoperasionalkan variabel – variabel penelitian pada tingkat kurasi yang *available* dengan bidang keilmuan/keahlian peneliti.

A. Pengertian Analisis SWOT

Pemandangan alam di Indonesia tampaknya tidak sama dengan pemandangan manusia di dalamnya. Indahya beragam bentuk alam di Indonesia berbanding terbalik dengan ragam pekerjaan manusia di dalamnya. Perumpamaan ini tentu dapat dipahami sebagai ungkapan nyata akan fenomena yang terjadi di Indonesia. Bahwa masih banyak masyarakat usia kerja yang tidak mendapatkan pekerjaan dan beberapa diantaranya bekerja dengan tekanan kinerja yang tidak sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan. Apakah ini terjadi begitu saja? atau apakah mendapatkan pekerjaan begitu sulit di Indonesia?. Jawaban sementara tentu benar adanya, bahwa masih adanya pembiaran atas kebijakan yang tidak manusiawi dalam pekerjaan dan ketatnya persaingan kerja untuk memperebutkan pekerjaan yang rasionya tidak sebanding dengan formasi yang dibutuhkan. Uraian ini tentu tidak seutuhnya menggambarkan kondisi profesi yang ada di Indonesia. Akan tetapi, jika diamati dalam profesi pendidik tampaknya hal ini benar adanya.

Analisis dalam bisnis telah berkembang selaras dengan kebutuhan pemecahan masalah yang terdapat dalam kajian ekonomi, salah satunya adalah bidang pemasaran. Penerapan dan pengetahuan yang dikonstruksikan dalam analisis bisnis cenderung mengupayakan terwujudnya model pemasaran yang bermanfaat dan terbaharukannya penemuan-penemuan strategi dari konsep berpikir dalam pemasaran. Namun, kondisi yang ada dalam kehidupan nyata terutama di bidang pemasaran, tampaknya berhadapan langsung dengan faktor-faktor internal dan eksternal. Kedua faktor ini terakumulasikan dan menguraikan sejumlah temuan di bidang pemasaran hingga akhirnya membutuhkan suatu

formulasi agar menghasilkan solusi yang layak. Oleh sebab itu, analisis yang didasarkan pada faktor internal dan eksternal perlu dioperasionalkan dalam bidang pemasaran.

Analisis SWOT tampaknya relevan dengan perkembangan di bidang ekonomi saat ini. Analisa SWOT yang diklasifikasikan dalam dikotomi yaitu faktor internal dan faktor eksternal hingga diturunkan menjadi 4 kategori analisis yang terdiri atas *Strength*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Treat* telah menggambarkan. Merujuk dari beberapa buku, beberapa cakupan analisis SWOT antara lain:

1. Analisis SWOT merupakan salah satu cara dalam perancangan strategi untuk mengukur kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) dengan meminimalisir kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) (Ahmad, 2020)
2. Analisis SWOT menggeneralisasikan strategi untuk saat ini dan yang akan datang dan dilakukan melalui telaah kondisi internal-eksternal untuk meningkatkan kualitas pelayanan bagi *stakeholders* di perusahaan (Isnati & Rizki Fajriansyah, 2019)
3. Analisis SWOT merupakan analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threaths*) (Rangkuti, 2013)
4. Analisis SWOT merupakan salah satu alat ukur untuk analisis lingkungan internal dan eksternal yang didasarkan pada asumsi bahwa efektivitas kedua faktor ini diimplementasikan secara tepat yang berdampak pada pencapaian strategi sebuah perusahaan. (Pearce II & Robinson Jr, 1997)

Beberapa cakupan analisis SWOT yang telah diuraikan di atas mengindikasikan bahwa analisis SWOT menjadi metode yang dapat digunakan untuk mengeksplorasi sejumlah kriteria pada faktor internal dan faktor eksternal untuk selanjutnya mengasimilasinya guna memperoleh sejumlah rekomendasi atas permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Maka akan ada serangkaian kegiatan pengumpulan data terhadap *stakeholder* yang membutuhkan rekomendasi ini.

B. Aplikasi Analisis SWOT

Penerapan instrumen dalam analisis SWOT memiliki peran yang penting untuk menghasilkan pemecahan masalah yang dihadapi *stakeholder*. Adapun teknik pengumpulan data mengacu pada instrumen yang digunakan dalam SWOT:

Tabel 1. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data SWOT

No	Instrumen	Teknik Pengumpulan Data	Justifikasi
1	Angket	Survei	Eksplorasi data primer untuk mengetahui prioritas faktor SWOT
2	Wawancara, Observasi	Dokumentasi	Eksplorasi data sekunder untuk membuktikan keberadaan faktor SWOT
3	Tes	Penilaian objektif	Eksplorasi data primer dan sekunder untuk mengetahui taraf signifikansi faktor SWOT
4	Portofolio	Dokumentasi	Eksplorasi data sekunder yang termuat dalam kumpulan temuan faktor SWOT (boring)

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam analisis SWOT ini dapat berperan tidak langsung pada instrumen yang ada, Maksudnya yaitu untuk mengetahui dan mengidentifikasi permasalahan dalam objek SWOT diperlukan pendekatan (misal: studi pendahuluan/ kasus) terhadap bias-bias yang ada disekitarnya sehingga analisis objek SWOT menjadi lebih terukur dan ekuivalen terhadap teknik pengumpulan data. Dengan cara ini penerapan instrumen dalam analisis SWOT menjadi lebih konstruktif dan reliabel terhadap perwujudan rekomendasi pemecahan masalah.

Desain analisis SWOT ini menggeneralisasikan model induktif. Model ini dimulai dari menghimpun seluruh variabel masalah melalui teknik pengumpulan data yang ada, merekapitulasi masalah-masalah yang berkorelasi dengan faktor internal – eksternal, menentukan prioritas pemecahan masalah, mengkuantifikasikan analisis SWOT melalui bobot/ skor dan memetakan hasil analisis SWOT dalam bentuk gambar/ grafik kuadran (matriks). Adapun langkah – langkah asosiatif analisis SWOT untuk *External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)* dan *Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS)* ini dimodelkan oleh (Rangkuti, 2013) seperti berikut ini:

1. Mendeskripsikan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan beserta peluang dan ancaman dengan memuat 5 faktor pada masing-masing kolom awalan *EFAS* dan *IFAS* (Rangkuti, 2013)
2. Memberikan bobot masing-masing faktor strategis pada kolom berikutnya dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Seluruh bobot jumlahnya tidak melebihi dari skor total = 1,00. Faktor *EFAS* dan *IFAS* diberi bobot sesuai dengan dampak strategis yang mungkin terjadi.
3. Memberikan rating untuk masing-masing *EFAS* dan *IFAS* dengan skala 1 sampai 5 (semakin penting faktor *EFAS* dan *IFAS* maka semakin tinggi ratingnya, dan sebaliknya)

4. Mengoperasionalkan rating dan bobot masing-masing item *EFAS* dan *IFAS* dengan mengalikannya dan selanjutnya menjumlahkan hasil perkalian berdasarkan kedua faktor SWOT. Berikut bentuk tabel untuk mengelola langkah strategiknya

Tabel 2. Deskripsi Hasil Penerapan Prosedur SWOT

Variabel	Sub Variabel	Jumlah Butir	No Butir*	Pernyataan Faktor	Jumlah	Bobot	Bobot Item	Rank	Skor
1	2	3	4	5	7	8	9	10	11
IFAS	Kekuatan	1	1						
		2	2						
		...	3						
	Kelemahan	1	4						
		2	5						
		...	6						
EFAS	Peluang	1	7						
		2	8						
		...	9						
	Ancaman	1	10						
		2	11						
		...	12						

* Jumlah butir sesuai dengan identifikasi faktor

C. Matriks Analisis SWOT

Analisis SWOT masih memerlukan tahap pemetaan terhadap *IFAS* dan *EFAS*. Tujuannya untuk menyusun faktor-faktornya menjadi sebuah pemetaan rekomendasi yang disajikan dalam sebuah matriks. Melalui hasil pengumpulan data dan identifikasi dari kriteria kekuatan (*Strength*) – kelemahan (*Weakness*) dan peluang (*Opportunities*) – ancaman (*Threats*) maka analisisnya sebaiknya disajikan dalam bentuk tabel berikut ini:

Tabel 3. Matriks SWOT

Variabel		Faktor Internal	
		Kekuatan (<i>Strength</i>) Tentukan beberapa faktor kekuatan internal	Kelemahan (<i>Weakness</i>) Tentukan beberapa faktor kelemahan internal
Faktor Eksternal	Peluang (<i>Opportunity</i>) Tentukan beberapa faktor peluang eksternal	Strategi S-O Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk pemanfaatan peluang
	Ancaman (<i>Threat</i>) Tentukan beberapa faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Berdasarkan tabel 3 dapat dijelaskan 4 strategi yang terbentuk, antara lain:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*). Strategi ini dirumuskan berdasarkan kerangka pikir perusahaan (objek SWOT), yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mengakses dan memanfaatkan peluang dengan optimal
2. Strategi ST (*Strength-Threats*). Strategi ini dirumuskan dengan mengeksplorasi kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*). Strategi ini mendasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada
4. Strategi WT (*Weakness-Threats*). Strategi ini dirumuskan dengan kerangka tindakan yang bersifat defensive melalui upaya meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

D. Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT

Kearns mengembangkan pendekatan kualitatif SWOT dengan mengklasifikasi matriks SWOT secara multidimensional. Pengembangan matriksnya menunjukkan adanya titik-titik pertemuan antar faktor internal dan eksternal SWOT. Pertemuan titik-titik (koordinat sel) yang dikemukakan oleh Kearns ini terdiri dari 4 rekomendasi yaitu *Comparative Advantage*, *Mobilization*, *Divestment/ Investmen*, dan *Damage Control*. Berikut ini letak koordinat sel dalam matriks SWOT

Tabel 4. Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT

Variabel		Faktor Internal	
		Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
Faktor Eksternal	Peluang (<i>Opportunity</i>)	<i>Comparative Advantage</i>	<i>Divestmen/ Investmen</i>
	Ancaman (<i>Threat</i>)	<i>Mobilization</i>	<i>Damage Control</i>

Keterangan:

1. *Comparative Advantage*
Letak rekomendasi ini diperoleh dari dua elemen antara kekuatan dan peluang yang memberikan gambaran kemungkinan bagi suatu organisasi untuk berkembang lebih cepat
2. *Divestmen/Investmen*
Bentukan sel ini didapatkan dari interaksi antara kelemahan organisasi dan peluang dari luar. Kondisi seperti ini menginterpretasikan suatu pilihan pada situasi yang kabur. Peluang yang tersedia tampak belum menunjukkan manfaat yang signifikan

karena adanya ketidakmampuan organisasi mengoptimalkan kekuatannya. Sehingga organisasi memberikan 2 pilihan yaitu melepas peluang yang ada untuk dimanfaatkan organisasi lain (divestmen) atau memaksa proses penggarapan pada peluang yang ada (investmen).

3. *Mobilization*

Sel ini merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan. Pada kondisi ini organisasi perlu mengupayakan mobilisasi sumber daya yang ada. Sehingga hasil rekomendasi pada sel lainnya dapat digunakan untuk menurunkan faktor ancaman dari luar dan mengubahnya menjadi sebuah peluang.

4. *Damage Control*

Kriteria pada sel ini menunjukkan kondisi paling lemah dari setiap sel yang ada. Hal ini dapat terjadi karena adanya kelemahan suatu organisasi yang disertai ketidakmampuannya dalam mengatasi/ mengantisipasi ancaman dari luar. Kondisi ini dapat dimungkinkan terjadi karena organisasi mengambil keputusan yang salah dan rendahnya kemampuan organisasi untuk merefleksikan diri. Maka perlu diambil langkah pengendalian kerugian (*damage control*).

E. Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT

Analisis SWOT secara kuantitatif mengadopsi fungsi kuadran pada bidang kartesius. Sebagaimana Robinson (1997) mengembangkan analisis ini melalui perhitungan yang menghasilkan posisi organisasi pada 4 kuadran yang ada. Adapun perhitungan yang dilakukan menggunakan langkah-langkah berikut ini:

1. Melakukan perhitungan jumlah nilai dan bobot pada masing-masing sub variabel SWOT. Pada tahapan ini jumlah nilai merupakan hasil pengukuran dari instrumen yang digunakan (misalnya: angket yang diukur dengan skala likert). Selanjutnya dilakukan pembobotan dengan melakukan pembagian antara jumlah nilai dengan total butir kriteria SWOT. Kemudian bobot item ditentukan dengan membagi jumlah bobot setiap butir dan jumlah total setiap faktor butir.
2. Melakukan pengurutan (rank) oleh organisasi dengan menggunakan analisis kepentingan yaitu 1 – 5 (d disesuaikan dengan kelaziman organisasi). Semakin tinggi bobot itemnya maka semakin penting kriteria SWOTnya.
3. Menentukan skor dengan mengalikan bobot item dan rank setiap butir. Hingga akhirnya diperoleh skor a,b,c dan d pada setiap faktor SWOT.

4. Selanjutnya untuk menentukan jumlah skor matriks maka dilakukan penjumlahan pada masing-masing faktor SWOT. Dan diperoleh jumlah matriks yaitu a+b untuk IFAS sedangkan c+d untuk EFAS.
5. Penentuan analisis kuantitatif, akhirnya dilakukan dengan mencari kordinatnya dengan cara a-b untuk IFAS (sumbu x) dan c-d untuk EFAS. Berikut tabel penolong yang dapat mendeskripsikan analisis kuantitatif SWOT.

Tabel 5. Pendekatan Kuantitatif Matriks SWOT

Variabel	Sub Variabel	Jumlah Butir	No Butir*	Pernyataan	Jumlah nilai	Bobot	Bobot Item	Rank	Skor	Deskripsi	
1	2	3	4	5	7	8	9	10	11	12	13
IFAS	Kekuatan	1	1							Jumlah skor matriks	Kordinat skor matriks
		2	2								
		...	3								
	Kelemahan	1	4								
		2	5								
		...	6								
EFAS	Peluang	1	7								
		2	8								
		...	9								
	Ancaman	1	10								
		2	11								
		...	12								
Jumlah	Kekuatan	Internal (sumbu x)			\sum baris IFAS	\sum baris IFAS	1	rank a	a	a+b	a-b
	Kelemahan							rank b	b		
	Peluang	Eksternal (sumbu y)			\sum baris EFAS	\sum baris EFAS	1	rank c	c	c+d	c-d
	Ancaman							rank d	d		

* Jumlah butir sesuai kebutuhan analisis

BAB IV

PENGEMBANGAN SISTEM DICK & CAREY

A. Pengertian Pengembangan Sistem

Mendasarkan diri pada suatu sistem merupakan tolak ukur untuk dapat menerapkan setiap komponen-komponen dalam suatu unit kegiatan. Sistem merupakan serangkaian dari beberapa unsur yang akan membentuk satu fungsi tertentu dari suatu kesatuan yang kompleks. Pengetahuan tentang pendekatan sistem yang tepat perlu dirumuskan agar dapat digunakan untuk menyelesaikan atau bahkan menghasilkan sebuah tindakan konkrit atas permasalahan yang ada. Sehingga seiring tindakan yang diambil maka sistem tersebut berkembang menjadi strategi yang implementatif.

Pendidikan menjadi salah satu objek yang sesuai jika ingin mengetahui sejauh mana pengembangan sistem dapat diukur. Sebagaimana telah dijelaskan di awal bahwa jumlah profesional pendidik telah berada pada kondisi yang *overload*. Jumlah lulusan sarjana pendidikan yang semakin meningkat tidak sebanding dengan banyaknya lulusan tersebut yang bekerja di sekolah. Sehingga kondisi *overload* ini mempengaruhi *link and match* pemasaran profesional terutama dalam profesi pendidik. Jika ditinjau dari ulasan oleh Nadiem Makarim (Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi RI) bahwa 80% mahasiswa di Indonesia yang bekerja memiliki profesi yang tidak sesuai dengan jurusan kuliahnya. Ada beberapa faktor yang menyebabkan hal ini, antara lain:

1. Perubahan minat dan misi kehidupan

Kecenderungan mahasiswa terhadap minat dan misi belajarnya sangat bergantung pada penemuan dirinya di saat ia kuliah. Tidak jarang bahwa aktivitas yang diikuti mahasiswa di lingkungan universitas mendorongnya untuk menemukan jati diri sebenarnya. Sehingga terkadang pilihan untuk bekerja sesuai dengan *passion* yang ditemukan mahasiswa lebih sering terjadi daripada bekerja sesuai jurusannya.

2. Pelatihan kerja yang dilakukan pada saat kuliah

Peran universitas dalam mempersiapkan mahasiswa yang siap kerja harusnya diintensitaskan selama perkuliahan. Meskipun saat ini asimilasi proyek Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) sudah diterapkan dalam perkuliahan. Tetapi hasilnya menunjukkan bahwa masih banyak mahasiswa yang ikut program MBKM di

luar jurusannya. Bahkan di dalam lingkup sekolah, sebagian besar mahasiswa yang ikut program MBKM-Kampus Mengajar adalah mahasiswa yang berasal dari jurusan non-kependidikan. Dan mungkin tujuan MBKM ini untuk memperkaya pengalaman kuliah mahasiswa yang dapat membiaskan kualifikasi untuk bekerja sesuai jurusan. Maka universitas harus melihat kompetensi yang dibutuhkan agar mahasiswa yang lulus dapat mengetahui arah pemasaran profesional pendidik.

3. Perkembangan dunia kerja yang sangat cepat

Babak kehidupan yang dihadapi mahasiswa dalam dunia kerja dapat dipengaruhi oleh seberapa cepat perkembangannya. Artinya cepat atau lambatnya perkembangan dunia kerja harus diukur oleh mahasiswa agar seluruh proses dalam pemasaran profesionalnya dapat dioperasionalkan secara optimal.

4. Pembelajaran berbagai *skill* dapat diperoleh tanpa harus berkuliah

Daya tarik untuk belajar dimana saja kini sudah tidak asing lagi jika dilihat sampai saat ini. Tidak sedikit mahasiswa mempraktekkan aktivitas mencari pengalaman belajar di luar ruangan universitas. Bahkan *skill* mahasiswa menjadi lebih berkembang dengan pengalaman di luar kelas. Maka tidak heran mengapa diantara mahasiswa ini lebih cenderung memilih pekerjaan sesuai *skill* yang dipelajarinya di luar kampus. Contohnya dapat dilihat dari aktivitas mahasiswa di luar kampus, seperti mahasiswa jurusan non-ekonomi yang bekerja sebagai pegawai restoran, pedagang daring, kasir dan bahkan bekerja di bank. Dan ada juga mahasiswa yang menyibukkan diri dengan menjadi konten creator di media sosial. Hal – hal semacam inilah yang memungkinkan mahasiswa akan bekerja di luar jurusannya.

5. Kebutuhan hidup yang semakin kompleks seiring perubahan status sosial

Mahasiswa sebagai makhluk hidup tentu akan mengalami perubahan hidup seiring pertumbuhan dan perkembangannya. Perubahan ini juga terjadi pada status sosial mahasiswa dalam lingkungan kehidupannya. Tentu semakin kompleks status sosialnya maka kebutuhan hidup pun harus menyesuaikan diri. Maka pada saat-saat tertentu, setelah mahasiswa memiliki pekerjaan akan ada kemungkinan memiliki pekerjaan lainnya untuk mengantisipasi perubahan status sosial ini. Dan bahkan akan lebih focus bekerja pada bidang di luar jurusannya.

6. Pemasaran profesional yang dilakukan secara tidak akuntabilitas

Hari-hari ini, telah banyak jenis pekerjaan baru yang muncul. Beberapa kebijakan yang diterapkan dalam dunia kerja turut mempengaruhi format lulusan akademik di tingkat perguruan tinggi. Pada akhirnya membuat sistem pemasaran profesional menjadi tidak akuntabilitas. Se jauh ini, faktor perbedaan generasi pada angkatan kerja menjadi salah satu penyebab terjadinya pengambilan kebijakan yang fluktuatif. Maka perlu adanya dekonstruksi yang tepat dalam kebijakan dunia kerja agar pemasaran profesional relevan dengan formasi lulusan akademik perguruan tinggi.

Pada taraf lebih lanjut, faktor penyebab ini memerlukan sebuah model sistem yang dapat meningkatkan pemasaran profesional pendidik. Model sistem harus dapat memetakan sejumlah parameter yang terdapat pada suatu pendekatan atau program sehingga dapat dijadikan acuan dalam suatu aplikasi. Maka, pemilihan model sistem harus dilandasi pada konsep-konsep yang faktual. Sehingga strategi pemasaran profesional pendidik dapat dieksplorasi melalui pengembangan model sistem.

Pendekatan sistem dalam dunia pendidikan relatif mirip dengan penerapan kurikulum dalam sekolah. Fungsinya yang berupaya menghasilkan alat proses untuk mencapai hasil pendidikan yang diinginkan secara efektif dan efisien dan sebagai cara berpikir yang menekankan pengidentifikasian dan pemecahan masalah (Hardjodipuro, 1982) yang tepat terhadap objek pendidikan yang dieksplorasi, sehingga mengharuskan adanya pendekatan sistem yang mempermudah formulasi dari teknik-teknik pemecahan masalah yang logis yang dikenal dan berguna. Maka fungsi pendekatan sistem menetapkan ada dua faktor produk yang diperlukan antara lain:

1. Validitas data yang dipakai untuk mengidentifikasi dan memecahkan masalah-masalah pendidikan
2. Objektivitas personalia dalam pendekatan sistem dan instrumen *planning* (Hardjodipuro, 1982)

B. Perencanaan Pendekatan Sistem dalam Pendidikan

Berdasarkan pengamatan inderawi manusia, perencanaan dapat muncul melalui generalisasi atas objek yang teramati. Artinya proses perencanaan sebaiknya diawali dengan kegiatan mengidentifikasi objek yang dibutuhkan. Kebutuhan atas solusi berbagai permasalahan dalam pendidikan harus bertumpu pada sejauh mana jarak perbedaan (*gap*) yang dapat diukur (*measurable discrepancy*) antara hasil saat ini (*current outcomes*) dan hasil

yang diinginkan (*required outcomes*). Semakin besar *gap* yang terjadi maka perencanaan pendekatan sistem juga akan semakin kompleks dalam penyusunannya. Oleh sebab itu, dalam penyusunannya perlu dilakukan pengukuran pada apa yang ada (*what is*) dengan apa yang seharusnya ada (*what should be*), agar proses identifikasi dapat tercatat atau termanifestasi dengan benar.

Perencanaan ini perlu dilakukan agar pendekatan sistem yang ditentukan dapat mencegah kemungkinan terdapatnya pemecahan masalah yang tidak relevan dengan kebutuhan sebenarnya. Karena itu perencanaan harus dipetakan sedemikian rupa, agar diketahui tingkat proporsi dari permasalahan yang ada ekuivalen dengan pendekatan sistem yang digunakan. Terkadang permasalahan yang dihadapi masih samar-samar, dan hal ini mengakibatkan adanya ragam kemungkinan pemecahan masalah yang tak terbatas jumlahnya dan hanya focus pada gejala penyebab (simtom) tanpa memecahkan masalah sebenarnya. Agar perencanaan dapat direalisasikan maka berikut ini adalah elemen-elemen yang perlu diperlukan:

1. Identifikasi dan dokumentasi kebutuhan perencanaan
2. Seleksi prioritas kebutuhan perencanaan
3. Pendetailan hasil yang harus dicapai untuk setiap kebutuhan perencanaan yang dipilih
4. Pengidentifikasian kriteria pemenuhan kebutuhan perencanaan, termasuk perincian kebutuhan pemecahan masalah (*problem solving*)
5. Perekonstruksian urutan hasil-hasil yang diharapkan dalam setiap identifikasi kebutuhan perencanaan
6. Pengidentifikasian beberapa alternatif metode dan alat yang diperlukan dalam pemenuhan kebutuhan perencanaan termasuk identifikasi kekuatan dan kelemahan dari setiap set metode dan alat yang digunakan (Hardjodipuro, 1982)

Pendidikan dapat menjadi suatu proses manajemen jika dalam perencanaan pendekatan sistemnya mampu menghasilkan model-model pengajaran yang fundamental. Terdapatnya hubungan antara pendidikan dan pengajaran menunjukkan bahwa pendekatan sistem hanya dapat dicapai jika kedua aktivitas ini dieksplorasi secara berdampingan. Pada penelitian ini, cakupan tentang pengajaran akan tereksplorasi di bawah prinsip-prinsip pendidikan. Sehingga, perencanaan pendekatan sistem berperan sebagai *design process* yang meliputi *planning, design, implementation, control, evaluation, and revision*. Maka

kedudukan *learning managers* yang melekat pada guru dan *educational managers* pada administrator akan sangat menentukan bagaimana pendekatan sistem yang diterapkan.

Mari melihat sejenak perilaku pendekatan sistem yang ada dalam pendidikan dan pengajaran. Jika melihat kedudukan dan fungsinya maka pendidikan menggarisbawahi pengajaran dan pengajaran berfungsi untuk merekonstruksikan pengalaman belajar yang eksplisit. Realitas pendekatan sistem dalam pendidikan tidak terbatas hanya pada urusan di kelas saja. Masih ada beragam asumsi yang perlu diperhatikan oleh *stakeholders* pendidikan. Berikut ini asumsi-asumsi yang dimaksud:

1. Kebutuhan (*needs*) dapat diidentifikasi dan akhirnya dinyatakan dalam bentuk kuantitatif
2. Manusia belajar, dan bentuk kesempatan belajar dan stimulus yang dapat menentukan arah tujuan belajar
3. Pendekatan yang sistematis akan menghasilkan efektivitas dan efisiensi secara kuantitatif pada pemecahan masalah pendidikan
4. Perilaku dalam pendekatan sistem dapat diperinci secara kuantitatif berdasarkan indikator yang diinginkan
5. Percobaan yang terkuantitaskan pada perencanaan pengembangan sistem
6. Gap antara harapan dan kenyataan yang perlu diperhitungkan
7. Belajar bukan berarti mengejar
8. Penelitian dalam pendidikan diusahakan berada pada bidang-bidang utama
9. Tidak ada sistem atau prosedur yang sempurna

Pada akhirnya pendekatan sistem dalam pendidikan diumpamakan sebagai senjata yang berpotensi memecahkan masalah pendidikan dengan cara-cara yang praktis dan relevan untuk menghancurkan konsep-konsep pendidikan yang bersifat paradoks. Oleh sebab itu, pada taraf lebih dalam pendekatan sistem yang diterapkan dalam penelitian ini menghasilkan pemodelan sistem Dick & Carey.

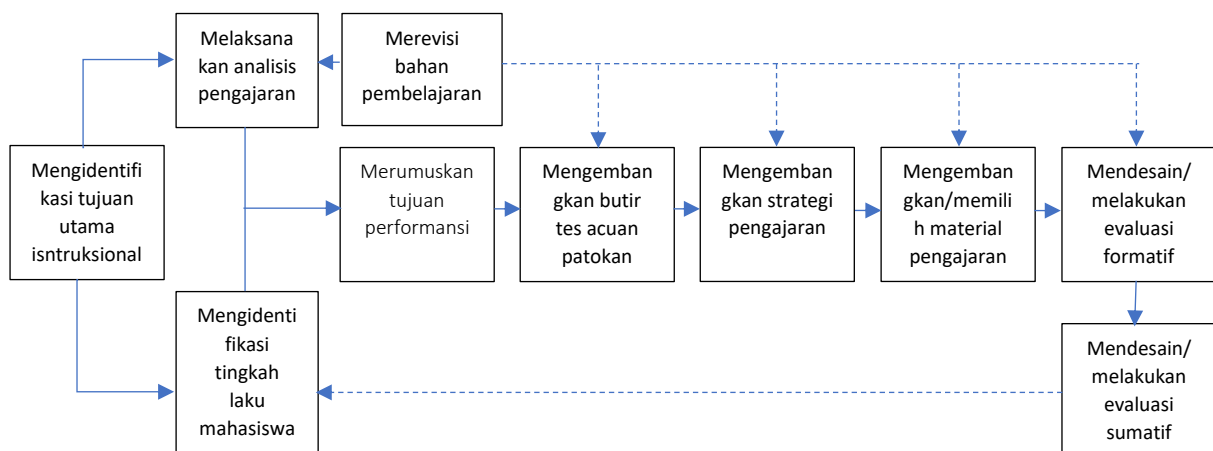
C. Model Dick & Carey

Kelanjutan pendekatan sistem ditentukan dengan memilih model yang tepat. Identifikasi atas paradigma pemasaran profesi pendidik yang saat ini tampak membias pada beragamnya pekerjaan lulusan mahasiswa di luar jurusannya. Model pengembangan pemasaran profesional pendidik mengasosiasikan adanya perpaduan aktivitas melatih dan membelajarkan calon pendidik (mahasiswa). Cara memadukan kedua aktivitas ini tampak

lebih sistematis jika menggunakan model Dick & Carey. Pada penerapannya kedua aktivitas ini menjadikan topik-topik pemasaran sebagai objeknya. Hasil analisis SWOT kemudian dijadikan dasar untuk mengeksplorasi topik-topik fundamental dan mengasimilaskannya dalam proses perpaduan antara melatih dan membelajarkan mahasiswa.

Dugaan mengenai hal mendasar tentang pemasaran profesional pendidik muncul akibat suplai (ketersediaan) lulusan tenaga pendidik yang begitu banyak. Didasari pada rasio kebutuhan pasar bahwa angkatan kerja sebagai guru melampaui ketersediaan lapangan kerja. Tindakan mengurangi gap ini dirasa tidak efektif jika tidak disertai dengan optimalisasi kompetensi lulusan tenaga pendidik. Hasil yang diharapkan dari pengembangan model Dick & Carey terwujud melalui pemenuhan dari hasil analisis SWOT. Maka, model pengembangan sistem Dick & Carey direkonstruksikan sesuai dengan indikator-indikator pada analisis SWOT.

Pada banyak buku pendidikan dinyatakan bahwa model Dick & Carey berfungsi sebagai metode penelitian. Jika merujuk pada definisinya yaitu model ini merupakan serententan komponen instruksional yang diproseduralkan melalui 10 langkah pembelajaran yang strategis. Tujuan model ini berupaya menghasilkan pemecahan masalah secara sistematis dan sinergis. Tetapi juga mengupayakan adanya penemuan masalah-masalah yang berkembang dalam proses pengembangannya. Sebagaimana termuat dalam teori belajar kognitif dan behavioristik bahwa penemuan dan pemecahan masalah dapat terjadi jika dalam pengembangan sistemnya memuat struktur pengetahuan yang didasarkan pada pengalaman belajar dan menghadirkan perubahan perilaku yang didasarkan pada hubungan stimulus-respon (Budiningsih, 2005). Maka prosedur pengembangan sistem pada model Dick & Carey dalam penelitian ini mengasosiasikan kegiatan pengajaran dan pelatihan yang dinamis.



Gambar 3. Pendekatan Sistem Model Dick & Carey (Dick & Carrey, 1985)

Selanjutnya, progres pemasaran profesional pendidik yang dioperasionalkan melalui pendekatan sistem model Dick & Carrey mensubstitusi pengajaran dan pelatihan dalam pemenuhannya. Kompetensi yang akan diukur mencakup sejauh mana aktivitas yang disubstansi ini dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa pada aspek kognitif dan perilaku (behavioristik). Pada aktivitas pengajaran aspek kognitif lebih banyak dikembangkan melalui eksplorasi konsep-konsep pemasaran professional pendidik, sedangkan perilaku (stimulus-respon) dikembangkan dalam aktivitas pelatihan. Objek pemasaran professional pendidik difokuskan pada pengembangan karakteristik kepribadiannya. Kemudian pengembangan model ini diukur keefektivasannya dengan menggunakan analisis kuantitatif statistik.

Penggunaan pendekatan sistem Dick & Carey dalam pemasaran professional pendidik mendorong adanya kolaborasi antara pembelajar (mahasiswa) sehingga melalui diskusi kelompok dan proyek kolaboratif (Setyawan & El Hakim, 2023) menciptakan pengetahuan yang baru dan membentuk keteguhan bekerja sebagai guru. Kegiatan yang diterapkan bersumber pada bagaimana pembelajar berinteraksi, bertukar ide dan cara mencari solusi dari masalah yang dihadapi. Penguatan tentang hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian bahwa dengan menggunakan pendekatan sistem Dick & Carey dapat mengoptimalkan guru dalam mengembangkan perangkat pembelajaran (Hamzah B & Asriyanto J, 2016). Penelitian lainnya juga mengungkapkan bahwa penyusunan bahan ajar, uji coba desain pembelajaran melalui model Dick & Carey dapat direkonstruksi menjadi produk pengajaran (Degeng & Sitompul, 2015). Kedua hasil penelitian ini memang tidak serta merta menguatkan alasan utama perlunya eksplorasi pada pemasaran profesi pendidik, akan tetapi urusan pemasaran ini tentu sangat dipengaruhi oleh elemen-elemen pembelajaran, proses pengajaran hingga produk pengajarannya.

BAB V

STRATEGI PEMASARAN

A. Pengertian Strategi Pemasaran

Beragam upaya dapat ditempuh untuk menciptakan sebuah strategi yang tepat dalam kehidupan manusia. Pentingnya strategi tentu tidak didasarkan pada ukuran objek yang akan dieksplor. Objekpun tidak harus mendasarkan eksistensinya pada strategi yang digunakan, tetapi objek harus dapat diakomodasikan oleh strategi dalam bentuk yang operasional. Konteks pemasaran dalam profesi pendidik jarang terdengar dalam bidang pendidikan. Teori tentang pemasaran sering dikaitkan dalam ekonomi, sehingga janggal rasanya jika pembahasan tentang pemasaran dibahas dalam pendidikan. Tolak ukur mengapa pemasaran ini penting dibahas dalam pendidikan adalah bahwa kebutuhan masyarakat akan pendidikan yang berkualitas sangat ditentukan oleh profil guru yang dipromosikan. Maka, strategi pemasaran perlu dieksplorasi pada profesi guru.

Strategi pemasaran dapat diartikan sebagai rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasarkan pada penilaian, perencanaan, promosi (Moeljadi et al., 2022). Dukungan definisi ini selanjutnya tertuang pada pendekatan utama pada upaya pencapaian sasaran yang telah ditentukan oleh unit bisnis (*stakeholders*) dengan mencantumkan unsur seperti target pasar, penempatan produk pasar, bauran pemasaran serta faktor pembiayaan pasar (Kotler, 1996) Tidak mudah untuk mengetahui strategi pemasaran pada suatu bidang profesi tanpa pengetahuan yang sistematis dan pengalaman yang mendalam. Perlunya pengetahuan dan pengalaman ini juga harus memiliki relevansi dalam proses eksplorasi bidang profesi. Sehingga strategi pemasaran yang dimaksud disini terbentuk berdasarkan pola-pola yang sinergis, terintegrasi pada prinsip, dan tujuan yang realistis. Maka pada bagian lanjut akan dipaparkan beberapa elemen strategi pemasaran yang berkaitan dengan profesi pendidik

B. Jenis Strategi Pemasaran

Klasifikasi dalam strategi pemasaran profesi pendidik sebenarnya dapat terbagi-bagi menjadi banyak jenis. Lapisan dan tingkat pendidikan secara akademik saja sudah mengidentifikasi akan beragamnya strategi dalam pemasaran. Maka pemahaman tentang jenis strategi pemasaran harus mengasimilasi 3 konsep berikut ini:

1. Strategi pemasaran diterapkan dengan tidak membeda-bedakan pasar (*undifferentiated marketing*)
2. Strategi pemasaran diterapkan dengan membeda-bedakan pasar (*differentiated marketing*)
3. Strategi pemasaran yang terkonsentrasi (*concentrated marketing*)

Pentingnya pemasaran profesi pendidik ini diklasifikasikan semata-mata untuk memudahkan perumusan tentang strategi itu sendiri. Asumsinya tentu mendasarkan banyaknya subjek pendidikan yang tersublimasi pada rentang generasi akan membutuhkan rancangan (*road map*) yang relevan dengan kebutuhan pemasaran. Terutama dalam profesi pendidik. Maka jenis strategi pemasaran profesi pendidik diperjelas dalam uraian berikut:

1. *Undifferentiated Marketing*

Pendidik yang bekerja pada berbagai tingkat kelembagaan pendidikan tentu harus menyesuaikan kinerjanya dengan target yang ditetapkan. Pada bagian ini keberagaman target setiap lembaga pendidikan tidak ditekankan sebagai unsur utama dalam pemasaran. Kepentingan untuk memilih dan menerapkan satu strategi pemasaran dianggap dapat mengatasi persoalan dalam pendidikan yang begitu kompleks. Sehingga aplikasinya akan bersifat hirarki dan otonomi. Strategi pemasaran profesi pendidik dianggap sebagai suatu keseluruhan dengan ciri kesamaan dalam pemenuhan kebutuhannya.

Strategi ini memiliki dampak positif dan dampak negatif. Jika ditinjau dari ekonomis, efisiensi dan implikasi maka jenis strategi ini memiliki dampak positif, sedangkan pada reliabilitas, integritas dan efektivitas berdampak sebaliknya. Secara ekonomis, strategi pemasaran yang sama dapat menurunkan biaya pemasaran yang besar, sehingga alokasi pendanaan dapat digunakan pada kebutuhan pemasaran lainnya. Efisiensi yang terjadi pada strategi ini difokuskan pada ketepatan cara mengelola pemasaran, sehingga dengan memilih satu strategi dapat mengurangi unsur pasar yang tidak dibutuhkan. Implikasi pada pemasaran turut melibatkan objek dan subjek di dalamnya, semakin selektif subjek yang ikut dalam proses implikasi pemasaran maka semakin terfokuskan objek pasar yang akan dieksplorasi. Sedangkan dampak negatif, pengaruh penyamaan strategi pada beragam tingkat pendidikan mengakibatkan kompleksitas penyesuaian pada satu cara pemasaran. Sehingga tingkat reliabilitasnya rendah. Dalam hal integritas pada mutu strategi dapat

memberikan pengaruh negatif pada setiap pasar (lembaga pendidikan) yang notabeneanya memiliki tujuan yang berbeda-beda. Demikian halnya pada efektivitas pemasaran, juga turut menjadi unsur negatif dalam bagian ini, karena manfaat yang diberikan atas satu strategi yang sama memungkinkan akan menghasilkan efektivitas yang sedikit pula. Dengan demikian, alangkah baiknya jika *undifferentiated market* diterapkan pada strategi pemasaran yang lembaganya terhomogenkan oleh bidang/aspek tertentu saja.

2. *Differentiated Marketing*

Bertolak pada pemahaman bahwa setiap lembaga pendidikan memiliki ciri, fungsi dan latar belakang yang berbeda-beda, menunjukkan bahwa keberadaan strategi pemasaran harus mengakomodasinya dengan sedemikian rupa. Strategi ini setidaknya memberikan peluang bagi lembaga pendidikan (sekolah) untuk mengidentifikasi sebanyak-banyaknya sumber daya yang dimiliki untuk kemudian dijadikan objek pemasaran. Penggunaan strategi ini tidak didasarkan hanya pada keberadaan sumber daya fisik saja tetapi juga nonfisik. Non fisik dapat meliputi ide/gagasan, visi/misi sekolah, dan bentuk sumber daya abstrak lainnya.

Berlawanan dengan strategi pemasaran sebelumnya yang terfokus pada satu strategi untuk beragam objek pasar. Strategi ini malah terfokus pada satu objek pasar untuk beragam strategi. Keberadaan objek pasar menjadi indikator utama dalam merumuskan strategi pemasaran. Semakin banyak objek pasar maka semakin banyak juga strategi pemasaran yang terumuskan. Dengan asumsi yang konstruktif ini, sekiranya dapat menghasilkan berbagai pendekatan efektif, efisien dan evaluatif yang mengoptimalkan perumusan strategi pemasaran. Pada penerapan strategi ini, dampak positif yang diperoleh yaitu tereksplorasinya setiap ruang lingkup pendidikan, setiap sumber daya yang ada dapat mendatangkan keuntungan dan tentunya menghasilkan penilaian yang komprehensif dari pengguna jasa lembaga pendidikan. Sedangkan dampak negatifnya mencakup alokasi waktu yang banyak dalam proses perumusannya, rentan dengan kesalahan dalam menentukan strategi yang tepat dan andal, dan memungkinkan adanya kesulitan dalam implementasi strategi yang dirumuskan.

3. *Concentrated Marketing*

Pemasaran yang terkonsentrasi pada segmentasi tertentu berupaya menghasilkan strategi yang relevan dengan produk yang terpilih saja. Produk yang dipasarkan akan diidentifikasi berdasarkan kebutuhan konsumen (pengguna jasa). Sebagaimana yang terdapat pada sekolah menengah atas yang dibagi menjadi Sekolah Menengah Umum (SMU), Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), atau Sekolah Teknik Menengah (STM), maka jenis strategi pemasaran ini kiranya dapat terasimilasi didalamnya. Jenis strategi ini pada dasarnya mengutamakan seluruh usaha pemasaran pada satu atau beberapa bagian pasar tertentu saja. Sehingga pengelolaan produk pemasaran lebih optimal dan memiliki akurasi yang signifikan terhadap kebutuhan pasar.

Strategi pemasaran ini juga memiliki dampak positif dan negatif. Adapun dampak positifnya yaitu perusahaan (lembaga pendidikan) dapat fokus pada pilihan produk yang dapat meningkatkan kualitas pemasaran, terbentuknya pengetahuan yang lengkap dan pengalaman yang lebih baik dalam pemenuhan segmentasi produk pemasaran, adanya keuntungan secara kolektif dalam spesialisasi produksi, distribusi dan usaha promosi pasar (fasilitas/ layanan lembaga pendidikan). Sedangkan dampak negatifnya antara lain perusahaan (lembaga pendidikan) akan menghadapi resiko besar pada elemen pasar lainnya yang tidak turut dalam konsentrasi pemasaran, perubahan selera pasar juga memberikan pengaruh negatif pada pengelolaan strategi pemasaran. Sehingga keberadaan satu atau beberapa hal tertentu pada strategi pemasaran ini juga serta merta berdampak pada aspek terkait lainnya yang tidak tersubstansial.

Ketiga jenis strategi pemasaran di atas melukiskan adanya pergerakan produk yang serba dinamis dan heterogen. Hal ini terjadi akibat kondisi pasar yang kian terkaburkan oleh eksistensi produk-produk yang beragam, sehingga strategi pemasaran yang dirumuskan tidak lagi berdasarkan fungsi produknya, tetapi lebih didasarkan pada bentuk produknya.

Jenis strategi pemasaran juga dibentuk berdasarkan keadaan/ situasi yang dialami oleh pengelola pasar dan produk. Berikut ini terdapat beberapa jenis strategi pemasaran, antara lain:

1. Strategi integrasi vertical → jenis strategi yang berupaya mengendalikan pihak-pihak pengelola pasar

2. Strategi intensif → jenis strategi yang mengupayakan pengembangan produk pemasaran
3. Strategi diversifikasi → jenis strategi yang berkaitan dengan penambahan produk atau jasa
4. Strategi defensive → jenis strategi yang mengasosiasikan adanya peluang-peluang perbaikan atau proses dekonstruksi pada fisik produk pemasaran
5. Strategi umum → jenis strategi yang dilandasi oleh keunggulan biaya, diferensiasi dan focus produk pemasaran (David, 2004)

C. Tujuan Strategi Pemasaran

Upaya yang dilakukan untuk mencapai strategi pemasaran yang tepat haruslah didasari pada tujuannya. Semakin kompleks tujuan yang akan dicapai maka semakin besar juga upaya yang harus ditempuh. Jika mengamati perkembangan lembaga pendidikan di Indonesia saat ini, tampak ada pergerakan dan pergeseran yang signifikan dalam kurikulumnya. Sejauh ini, kurikulum merdeka telah membaurkan beragam instrumen pada sistem pendidikan di Indonesia. Hal ini secara langsung juga memberikan dampak pada penetapan tujuan strategi pemasaran dalam pendidikan. Adapun strategi pemasaran mencakup beberapa tujuan, antara lain:

1. Membangun hubungan dalam jangka panjang oleh pihak-pihak yang memiliki kepentingan dalam proses pemasaran dengan tujuan mempertahankan relasi dalam jangka panjang (Philip & K. Lane, 2007).
2. Mencari keseimbangan pasar dimana pihak-pihak yang berinteraksi mengetahui bentuk keterikatan pasar dengan produk yang dikelola,
3. Memberikan ketercapaian kebutuhan (kepuasan) dari produk yang dipasarkan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran (Alma, 2004).

Strategi pemasaran dalam pendidikan setidaknya menerapkan unsur-unsur dari ketiga tujuan di atas. Apalagi dalam bidang pendidikan, sekolah merupakan bentuk komunitas masyarakat non profit, yang pemasaran produknya tidak berurusan dengan untung dan rugi. Sehingga strategi pemasaran yang dirumuskan berupaya untuk mengoptimalkan layanan sosial kepada masyarakat yang mengacu pada aktivitas pengajaran dan pendidikan.

D. Cara menentukan strategi pemasaran

Profesi pendidik dan profesi lainnya memiliki caranya masing-masing dalam menentukan strategi pemasaran produknya. Ruang lingkup pendidikan yang luas juga mempengaruhi keputusan dalam menentukan strategi yang diambil. Tapi, setidaknya celah yang dapat digunakan untuk mendasarkan strategi pemasaran profesi pendidik adalah pada pengetahuan tentang produk pendidikan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat saat ini. Pemasaran terhadap konsep produk pendidikan dapat dianalogikan seperti keberhasilan pedagang yang menjual barang-barang (produk) kepada konsumennya. Semakin pendek jarak permintaan dan penawaran barang maka semakin tinggi nilai dari produk yang dipasarkan. Dan akan semakin kontras jika produk tersebut memiliki keselarasan antara kuantitas dan kualitas produk. Hal ini pada akhirnya mengantarkan suatu pemahaman tentang pentingnya cara menentukan strategi pemasaran.

Cara menentukan strategi pemasaran dalam profesi pendidik dapat ditempuh melalui:

1. Penggunaan dan pemilihan produk pendidikan yang tepat dan reliabel dalam proses identifikasi potensi yang cocok bagi seorang pendidik. Cara ini ditempuh melalui riset pasar untuk mengukur sejauh mana ekspektasi pasar dalam atribut pendidikan yang menjadi kepentingan konsumen pendidikan hingga kaitan dalam pemetaan antar lembaga pendidikan lainnya (Minarti, 2012)
2. Pengutamaan pada segala aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh pendidik kepada pihak lain dalam bentuk tidak berwujud (*intangibility*), tidak terpisahkan (*inseparability*), dan bervariasi (Alma, 2004; Mudie et al., 2006)
3. Pendefrensian atau peragaman fungsi produk pendidikan yang direkomendasikan oleh pendidik. Metakognitif (memikirkan pikiran) terhadap kemungkinan apa yang dapat menggambarkan perhatian konsumen tentang pendidikan yang cocok baginya tampaknya relevan dalam hal ini. Pendeknya sebagaimana analogi atas jaminan internet yang aman dan bersih bagi penggunaanya (Minarti, 2012) menekankan agar pendidik hendaknya menyadari bahwa standar pendidikan yang diterapkan harus menjamin adanya keuntungan bagi yang mendapatkan pendidikan.
4. Kegiatan berorganisasi yang diikuti dan dialami pendidik secara *continue* dapat menghasilkan beragam pengambilan tindakan yang bijaksana oleh pendidik. Sehingga pengetahuan tentang pembagian tugas dalam strategi pemasaran dapat dikelola dengan baik jika pendidik mengetahui fungsi organisasi

5. Penggerakan (*actuating*) ide pendidik pada tindakan nyatanya merupakan cara untuk menghasilkan pemasaran yang objektif. Serupa dengan implementasi produk bahwa tidak akan berarti apa-apa jika produk yang dipasarkan tergerakkan oleh hal di luar pikiran/ ide pendidik. Maka *actuating* merupakan implementasi dari apa yang direncanakan dalam fungsi *planning* dengan memanfaatkan persiapan yang telah dilakukan dalam *organizing* (Wibowo, 2006)
6. Pengendalian pada produk pendidikan yang dipasarkan oleh pendidik. Strategi pemasaran profesi pendidik juga memerlukan adanya *controlling* agar setiap upaya yang dilakukan berjalan sesuai dengan seharusnya. Kontrol terhadap produk pemasaran oleh pendidik harus melibatkan aktivitas *monitoring* agar atribut – atribut pendidikan yang tereksplorasi sebagaimana mestinya.

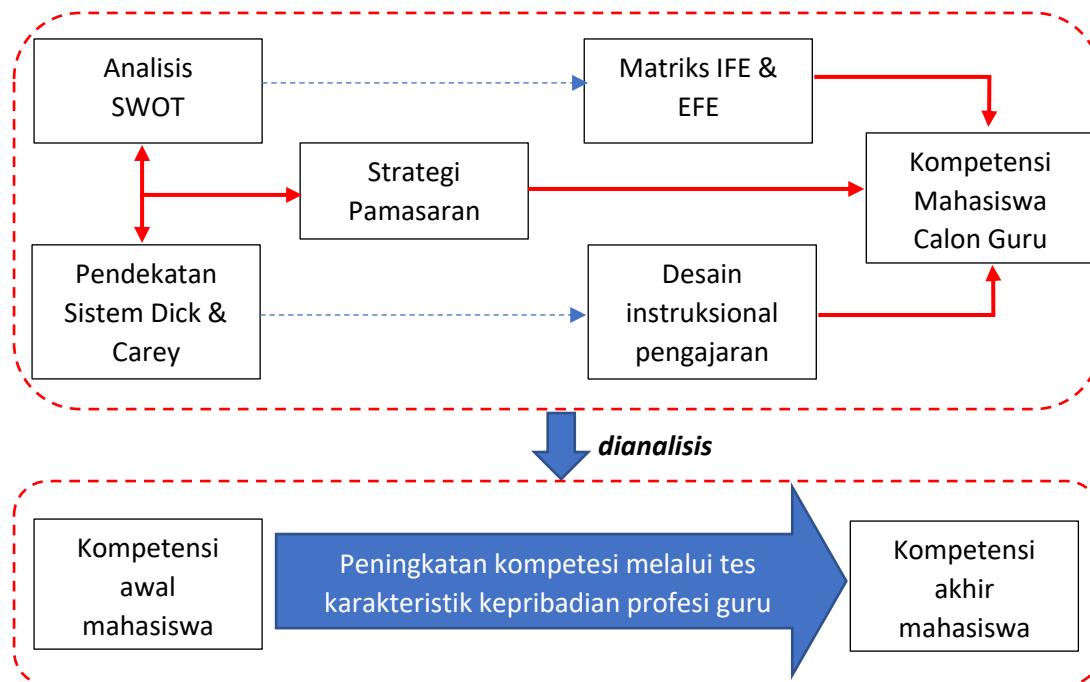
E. Kerangka Berpikir Penerapan Strategi Pemasaran

Ketepatan dalam mengukur aspek – aspek, elemen – elemen dan unsur-unsur yang ada dalam setiap variabel penelitian ini kiranya dapat terkonfirmasi sebagai upaya untuk mengetahui sejauh mana profesi pendidik berada dalam ruang lingkup pemasaran. Pada alur teori yang mungkin diresonansi oleh eksistensi bidang ekonomi, tentu dapat dipahami sebagai tangkapan energi alternatif dalam pemecahan masalah pemasaran profesi pendidik. Kedudukan analisis SWOT dan pengembangan sistem model Dick & Carey dalam pemasaran profesional pendidik berada pada posisi perantara. Kontribusi dan distribusi konsep yang dihasilkan oleh analisis SWOT dijadikan sebagai bahan pengembangan sistem dalam model Dick & Carey. Asosiasi kedua variabel ini menghasilkan sebuah gambaran yang menjelaskan adanya hubungan antara produk (kompetensi calon pendidik) dengan kebutuhan pasar.

Pasar dinilai sebagai ruang bagi pendidik yang berfungsi sebagai tempat transaksi intelektual akademiknya dengan pengguna produk yang dipasarkannya. Konteks pasar ini kemudian berkembang melalui konsep pemasaran. Pencarian strategi pun menjadi penting untuk dirumuskan setelah konsep ini ditentukan. Produk pendidikan yang melekat pada kompetensi pendidik menjadi faktor utama dalam menghasilkan strategi pemasaran profesi pendidik. Hasil penelitian ini harus menginterpretasi manfaat dari strategi yang ditetapkan. Maka eksplorasi kompetensi pendidik akan dikaitkan dengan karakteristik kepribadian profesi pendidik. Hingga akhirnya dijadikan tolak ukur untuk mengetahui kemampuan pendidik dalam dunia kerja.

Uraian teori pemasaran yang dimanipulasi melalui perkuliahan di kelas diyakini efisien dan efektif bagi perkembangan pengetahuan mahasiswa tentang strategi pemasaran professional pendidik. Perkuliahan diselenggarakan dengan aktivitas semi pelatihan yang menuntut mahasiswa dapat mengekspresikan diri melalui praktek mengajar. Kegiatan ini dilakukan bersama guru bidang studi di sekolah yang telah ditentukan. Dengan alasan mahasiswa dapat berinteraksi langsung dengan siswa sekaligus mendapatkan pendampingan dari guru secara langsung. Hingga akhirnya hasil pendampingan direpresentasikan dalam perkuliahan dan dianalisis melalui pendekatan kuantitatif.

Paradigma yang dibangun dalam penelitian ini mengutamakan adanya pergeseran pemahaman mahasiswa (calon pendidik) tentang strategi pemasaran pendidik yang akan dihadapi nantinya. Maka pendekatan sistem Dick & Carey akan memfokuskan pada apa-apa saja yang terpenting untuk dikuasai oleh mahasiswa sebagai calon guru dan mengasimilasikan hasil analisis SWOT pada desain instruksional Dick & Carey terutama tahapan pengembangan strategi pengajaran. Harapannya agar kompetensi professional mahasiswa dapat meningkat seiring diimplementasikannya strategi dalam pemasaran profesi pendidik. Berikut gambaran uraian kerangka pikir penelitian ini:



Gambar 4. Kerangka Pikir Penelitian

BAB VI

DESAIN PENGEMBANGAN DAN ANALISIS STRATEGI

A. Pengembangan Strategi Pemasaran

Dengan mendasari hasil empiris yang dijadikan tolak ukur dalam pengembangan strategi pemasaran ini maka, desain pengembangan strategi pemasaran memerlukan sejumlah aktivitas pengembangannya. Identifikasi aktivitas ini dapat memberikan gambaran secara eksplisit tentang sejauh mana pencapaian yang diperoleh dalam pengembangan strategi pemasaran secara sistematis. Maka berikut ini tabel 6 dan tabel 7 yang dapat menunjukkan alur kegiatan dan diharapkan relevan bagi pengembang strategi.

Tabel 6. Skenario Kegiatan Strategi dalam Ranah Riset

No	Nama Kegiatan	Bulan ke-											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Persiapan pengembangan strategi	√											
2	Pelaksanaan pra pengembangan	√											
3	Sosialisasi dan penetapan pengembangan	√											
4	Pengadaan alat dan bahan pengembangan strategi	√	√										
5	Pelaksanaan studi pustaka		√	√									
6	Pelaksanaan penetapan strategi awal			√									
7	Pelaksanaan pelaksanaan implementasi strategi lanjutan				√	√							
8	Evaluasi dan klasifikasi strategi pengembangan strategi				√	√							
9	Monitoring dan penerapan (<i>treatment</i>) pendekatan sistem terhadap pengembangan strategi pemasaran					√	√						
10	Pengelolaan analisis strategi pemasaran professional pendidik					√	√	√					

11	Uji Coba interaksi pendekatan sistem dan strategi pemasaran professional pendidik							√	√								
12	Pengolahan informasi pada pengembangan sistem dan strategi pemasaran professional								√	√	√						
13	Penyusunan strategi yang telah dianalisis berdasarkan										√	√					
14	Penetapan strategi pemasaran professional pendidik melalui pengembangan sistem											√	√	√			

Skema pengembangan di atas ditentukan berdasarkan pencapaian setiap kegiatan di atas. Artinya setiap kegiatan pengembangan perlu direncanakan sehingga dapat mengalami penambahan/ perubahan waktu. Oleh sebab itu, pengembang tetap melakukan pendeskripsian hasil penelitian dalam setiap periode (rentang bulan). Maka pada tabel 7 akan dicontohkan pencapaian strategi pemasaran professional pendidik melalui penerapan analisis SWOT dan pengembangan system Dick & Carey yang dapat dijadikan implikasi untuk pemasaran professional pendidik (berdasarkan riset pada mahasiswa FKIP Unpri).

Tabel 7. Uraian Aktivitas Pengembangan Strategi dan Pencapaiannya

Tahap ke-1				
No	Tanggal	Kegiatan	Keterangan Pencapaian	Capaian *
1	...	Melakukan kordinasi dengan tim terkait tindak pengembangan	Membuat jadwal kegiatan dan menyesuaikan kegiatan pengembangan dengan aktivitas yang telah disusun	2%
2	...	Menyusun instrumen pengembangan dan rancangan pengumpulan data	Berdasarkan tujuan pengembangan maka gunakan instrumen pengembangan seperti tes pilihan ganda, nontes angket, dan non tesobservasi.	4%

3	...	Menghimpun subjek dan objek pengembangan strategi	Pengembang menentukan subjek dan objek independent (alumni Unpri yang sudah bekerja, dan beberapa rekanan tenaga pendidikan). Dan untuk sampel dependen, maka peneliti menggunakan mahasiswa aktif dalam 1 kelas dari FKIP Unpri	7%
4	...	Menyusun kisi-kisi instrumen kegiatan	Tes pilihan ganda disusun berdasarkan Tes Karakteristik Kepribadian dengan memasukkan unsur kompetensi profesional pendidik, angket disusun berdasarkan kriteria SWOT, dan observasi disusun berdasarkan kebutuhan pemenuhan data primer	11%
5	...	Mempersiapkan bahan telaah terkait validitas instrumen	Peneliti membuat format penelaahan soal yang akan dinilai oleh validator	13%
Deskriptif Pencapaian			Pengembang (Periset) dapat menentukan pencapaian pada tahap ini di sini	
Tahap ke-2				
No	Tanggal	Kegiatan	Keterangan Pencapaian	Capaian *
1	...	Mempersiapkan alat dan bahan pengumpulan data penelitian	Tim peneliti menyiapkan bahan telaah untuk validator	14%
2	...	Melakukan kalibrasi instrument	Tim peneliti memperoleh instrumen yang valid dan reliabel	18%

3	...	Melakukan revisi instrument	Peneliti memperbaiki instrumen penelitian sesuai hasil evaluasi validator dan kalibrasi instrumen	21%
4	...	Melakukan pengkajian studi pendahuluan melalui kajian Pustaka	Tim peneliti melakukan pengukuran terhadap aktivitas penelitian yang telah ditentukan melalui kajian pustaka. Dan tim memperoleh bahwa hasil kajian memerlukan data sekunder dari sampel eksternal.	24%
Deskriptif Pencapaian			Pengembang (Periset) dapat menentukan pencapaian pada tahap ini di sini	
Tahap ke-3				
No	Tanggal	Kegiatan	Keterangan Pencapaian	Capaian *
1	...	Melanjutkan analisis terhadap data sekunder untuk mengetahui sejauh mana jangkauan penelitian pada masing-masing objek penelitian	Data sekunder yang diperoleh dari objek penelitian yang berasal dari data informan (narasumber/guru) dan dari perkembangan informasi seputar pendidikan	26%
2	...	Menentukan responden penelitian sebagai sampel penelitian dalam analisis SWOT	Tim peneliti mendapatkan beberapa responden melalui penyebaran secara daring (media sosial)	28%
3	...	Melakukan pengambilan data dengan menggunakan angket	Pengambilan data dilakukan terhadap guru-guru yang telah bekerja dan beberapa diantaranya adalah alumni Unpri	32%
4	...	Mengumpulkan data hasil pengangkatan	Tim peneliti melakukan pengarah/ penjelasan baik secara luring dan daring perihal	36%

			angket yang dilakukan kepada guru (responden)	
Deskriptif Pencapaian			Pengembang (Periset) dapat menentukan pencapaian pada tahap ini di sini	
Tahap ke-4				
No	Tanggal	Kegiatan	Keterangan Pencapaian	Capaian *
1	...	Menentukan faktor-faktor pendekatan sistem dan skematik penggunaannya dalam penelitian	Tim peneliti menentukan faktor-faktor pendekatan sistem Dick & Carey dan menghubungkannya dengan hasil analisis SWOT dalam skema pendekatan system	38%
2	...	Melakukan pengambilan data melalui kegiatan praktek mahasiswa (objek penelitian) di sekolah	Tim peneliti membagi mahasiswa dalam kelompok dan memonitoring kegiatan praktek mengajar mahasiswa yang dilakukan di sekolah	44%
3	...	Melakukan evaluasi hasil praktek mahasiswa	Tim peneliti memeriksa laporan dan meminta mahasiswa menyajikan pencapaian/ hasil kegiatan	48%
4	...	Melakukan tes karakteristik kepribadian dalam profesi pendidik	Tim peneliti melakukan pretes-postes dan menjelaskan jawaban tes	51%
Deskriptif Pencapaian			Pengembang (Periset) dapat menentukan pencapaian pada tahap ini di sini	
Tahap ke-5				
No	Tanggal	Kegiatan	Keterangan Pencapaian	Capaian *
1	...	Menentukan hasil analisis SWOT	Tim peneliti menguraikan analisis SWOT melalui matriks dan menggambarkan kondisi objek	54%

			penelitian baik dalam bentuk diagram maupun rekomendasi	
2	...	Menentukan indikator yang terdapat dalam langkah-langkah pendekatan sistem Dick & Carey	Tim peneliti menyusun 10 kriteria pembelajaran dalam desain Dick & Carey	56%
3	...	Mengasimilasikan hasil analisis SWOT dalam pembelajaran yang terdapat pada pendekatan sistem Dick & Carey	Tim peneliti memperoleh gambaran dari proses asimilasi analisis SWOT dalam kriteria pembelajaran yang didesain dalam pendekatan sistem Dick & Carey	57%
4	...	Melakukan pengecekan dan penerapan pendekatan sistem terhadap populasi penelitian	Tim peneliti melakukan pengecekan dan pendampingan kepada mahasiswa terkait kegiatan mengajar di sekolah dan hasil tes	60%
5	...	Melakukan pengelolaan analisis strategi	Tim peneliti menggunakan hasil tes karakteristik kepribadian yang dikerjakan mahasiswa dan mengolahnya dalam analisis kuantitatif sebagai gambaran atas pengelolaan analisis strategi yang dilakukan	63%
Deskriptif Pencapaian			Pengembang (Periset) dapat menentukan pencapaian pada tahap ini di sini	
Tahap ke-6				
No	Tanggal	Kegiatan	Keterangan Pencapaian	Capaian *

1	...	Melanjutkan pengelolaan analisis strategi	Tim peneliti memperoleh simpulan olahan data analisis strategi melalui ukuran statistik	67%
2	...	Melakukan uji coba terhadap interaksi pendekatan sistem dan strategi variabel penelitian	Tim peneliti memperoleh interaksi pendekatan sistem dan strategi variabel penelitian bahwa kriteria pembelajaran dalam desain Dick & Carey memberikan dampak yang operasional untuk mengoptimalkan capaian setiap strategi variabel penelitian penelitian	70%
3	...	Menyusun hasil analisis SWOT dan pengembangan system	Hasil penelitian diunggah melalui spada unpri bersama dengan lempirannya	80%
4	...	Menyusun sejumlah solusi yang diperoleh dari penelitian	Menyelesaikan rumusan untuk solusi pemasaran professional pendidik	85%
5	...	Mengimplentasikan solusi melalui aktivitas kelompok belajar mahasiswa	Menyusun sejumlah aktivitas mahasiswa dalam penerapan solusi pemasaran professional pendidik	90%
6	...	Mengevaluasi dan menyimpulkan pencapaian akhir riset	Menentukan tindakan lanjut yang berkaitan dengan optimalisasi pengembangan pemasaran professional pendidik	100%
Deskriptif Pencapaian			Pengembang (Periset) dapat menentukan pencapaian pada tahap ini di sini	

Riset di atas dilakukan secara luring dan daring sesuai dengan kebutuhan. Artinya untuk pengambilan data sekunder, peneliti cenderung menerapkan luring sedangkan untuk pengambilan data primer menerapkan daring. Adapun lokasi penelitian dilakukan di

Universitas Prima Indonesia dan dua sekolah di kota Medan (Sultan Iskandar Muda dan Sekolah Marisi Medan). Penelitian dilakukan dengan tetap menyesuaikan waktu jam pelajaran yang ada di sekolah.

B. Metode dan Desain Pemasaran Profesional Pendidik

Metode merupakan suatu cara tertentu yang digunakan untuk dapat menghasikan suatu pola tertentu dalam pemecahan masalah/ objek. Desain pemasaran apapun memerlukan cara ini untuk mendapatkan langkah-langkah strategis dalam mencapai tujuan pengembangan profesional pendidik. Adapun metode pengembangan ini didasarkan pada hasil penelitian yang menggunakan pendekatan campuran dengan cara *explanatory mixed method design*. Pendekatan kuantitatif berperan mengumpulkan data sedangkan pendekatan kualitatif digunakan untuk menjelaskan atau merincikan hasil kuantitatif (Creswell & Creswell, 2018). Metode yang ditekankan dalam pemasaran profesional adalah metode eksperimental dan metodel deskriptif kualitatif. Kedua metode ini menerapkan konsep desain data berpasangan (*paired sample*) untuk metode eksperimen, sedangkan metode deskriptif didesain sesuai analisis data selama di lapangan dengan model Miles and Huberman. Desain data berpasangan digunakan untuk mengetahui adanya perbedaan yang dialami oleh mahasiswa setelah mengasimilasikan hasil analisis SWOT dalam pendekatan sistem Dick and Carey sehingga mahasiswa menunjukkan adanya kompetensi sebagai calon profesional pendidik. Dan untuk desain Miles and Huberman digunakan faktor pemerolehan data yang jenuh (Sugiyono, 2015).

C. Pengumpulan Data Pemasaran Profesional Pendidik

Pengumpulan data pada pemasaran profesional pendidik merupakan upaya yang digunakan untuk mendapatkan sejumlah informasi yang berkaitan dengan variabel penelitian. Dengan memperhatikan sejumlah data primer dan data sekunder yang teridentifikasi maka data ini menggunakan pengumpulan data dengan cara survey, angket dan tes objektif. Data yang terkumpul melalui survey merupakan langkah awal dalam penelitian ini. Pada dasarnya, survey ini memuat sejumlah informasi tentang indikator – indikator apa saja yang penting pada pemasaran profesional pendidik. Maka, adapun indikator yang diperoleh berdasarkan survey yaitu paedagogi, profesional, kepribadian, sosial, inisiatif/ kesadaran, kreativitas/ inovasi, dan dynamin.

Hasil pengumpulan data dari hasil survey ini selanjutnya diklasifikasi dalam analisis SWOT. Dan dapat ditunjukkan pada tabel 8 bahwa beberapa indikator hasil survey disusun dalam format isian angket yang berjumlah 20:

Tabel 8. Survei Indikator Pemasaran Profesional Pendidik

Indikator Hasil Survei	Internal		Eksternal	
	Strength	Weaknesses	Opportunities	Threats
Pedagogik	√	√		√
Profesional	√	√		
Kepribadian	√	√	√	√
Sosial			√	
Inisiatif/ kesadaran		√	√	√
Kreativitas/ inovasi		√	√	√
Dinamis	√	√	√	√

Adapun penguraian indikator survey pada pengumpulan data penelitian ini bertujuan untuk menggeneralisasikan teknik pengumpulan data dalam bentuk angket. Angket atau kuestionel adalah salah satu teknik pengumpulan data yang di dalam penelitian dianggap relevan dalam menghimpun informasi tentang sejauh mana kondisi pemasaran pendidik saat ini. Kondisi yang dimuat dalam pengolahan data ini ditentukan oleh responden dari beberapa tenaga pendidik dan guru yang terdiri dari sebagian alumni Unpri dan guru ASN/ Honorer beberapa sekolah di provinsi Sumatera Utara.

Teknik pengumpulan data lainnya yang juga digunakan adalah tes objektif dalam bentuk instrumen pilihan ganda. Tes objektif digunakan untuk mengukur kemampuan mahasiswa selama mengalami tentang bagaimana strategi untuk menjadi profesional pendidik. Adapaun butir instrumen menggunakan indikator tes karakteristik kepribadian. Tes ini terdiri atas beberapa indikator antara lain:

1. Integrasi diri → Tes ini dijadikan acuan kesesuaian acuan tingkah laku mahasiswa terhadap perkataan dan perbuatan yang akan dilakukan. Biasanya kualitas kepribadian seseorang berbanding lurus dengan integritas dirinya. Seseorang yang memiliki visi besar tanpa integritas, visi tersebut hanya sekadar retorika belaka, tidak akan pernah untuk diwujudkan.

2. Semangat berprestasi → Tes ini bertujuan mengukur tingkat motivasi dan kekuatan tekad seseorang untuk melakukan tugasnya dengan baik dan meraih capaian-capaian tertentu yang signifikan dan penting. Tidak setiap karyawan atau pegawai memiliki karakter ini. Sebagian dari mereka hanya bekerja sesuai standar atau malah di bawah standar. Pegawai yang memiliki karakter semangat berprestasi ini biasanya akan meraih kesuksesan karir yang gemilang
3. Kreativitas dan inovatif → Tes ini bertujuan mengukur seberapa tinggi anda memiliki daya cipta untuk membuat sesuatu yang baru. Sesuatu yang baru tersebut dapat berupa benda fisik, cara, sistem, ataupun hal lainnya. Sesuatu yang baru tersebut haruslah memiliki kelebihan tertentu dari yang lama. Apakah lebih baik sistemnya, lebih cepat pencapaiannya, lebih hemat sumber daya, ataupun kelebihan lain yang signifikan. Tes inisiatif bertujuan mengukur tingkat kedewasaan dalam mencetuskan suatu ide tertentu yang berguna bagi organisasinya (baik instansi pemerintah, perusahaan, maupun instansi lainnya). Inisiatif ini erat kaitannya dengan kreativitas kerja namun keduanya memiliki perbedaan. Inisiatif adalah idenya, sedangkan kreativitas adalah pelaksanaan atau penerapan ide tersebut.
4. Orientasi pada pelayanan → Tes orientasi pada pelayanan bertujuan untuk mengukur seberapa tanggap anda dalam melayani kebutuhan pelanggan. Pelanggan dapat diartikan secara luas sebagai masyarakat, atasan, rekan kerja, dan instansi lain. Perilaku berorientasi pada pelayanan berarti melayani kebutuhan masyarakat, atasan, rekan kerja, dan instansi lain dengan sebaik-baiknya.
5. Orientasi kepada orang lain → Tes orientasi pada orang lain bertujuan untuk mengukur kepedulian anda pada kepentingan orang lain. Perilaku berorientasi pada orang lain berarti memahami bahwa setiap orang memiliki kepentingan masing-masing yang harus dihargai. Aparatur sipil negara dituntut untuk tidak egois dan acuh terhadap kepentingan orang lain dalam hal ini masyarakat, atasan, rekan kerja dan seterusnya
6. Kemampuan beradaptasi → Tes kemampuan beradaptasi bertujuan mengukur tingkat kedewasaan anda dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan yang baru, suasana baru, rekan kerja baru, peraturan baru, keadaan baru, dan hal lainnya yang berbeda dari yang biasa anda alami. Kemampuan beradaptasi seseorang ini sangat beragam. Pada sebagian orang, mereka justru menyukai perubahan. Sementara sebagian yang

lain sangat takut terhadap perubahan. Jika anda ingin menjadi pribadi yang selalu maju ke depan, anda pun harus mengubah diri anda menjadi senantiasa lebih baik, serta menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan di sekitar lingkungan anda untuk mengoptimalkan prestasi

7. Kemampuan mengendalikan diri → Tes kemampuan mengendalikan diri bertujuan mengukur tingkat kedewasaan seseorang dalam mengontrol emosinya ketika menghadapi situasi tertentu yang tidak disukainya. Kemampuan mengendalikan diri ini merupakan salah satu inti kedewasaan seseorang. Setiap orang pasti bertambah tua. Namun tidak setiap orang mampu bertambah dewasa.
8. Kemampuan bekerja mandiri dan tuntas → Tes kemampuan bekerja mandiri dan tuntas bertujuan mengukur seberapa baikkah anda dalam menuntaskan suatu pekerjaan secara benar, namun dengan waktu yang lebih cepat dan pemakaian sumber daya yang lebih hemat. Dalam dunia kerja, baik untuk pegawai negeri maupun pegawai swasta, efisiensi adalah karakter penting yang harus dimiliki oleh setiap pegawai karena tujuan organisasi dapat dicapai dengan lebih cepat dan lebih hemat.
9. Kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan → Tes kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan bertujuan untuk mengukur seberapa besar tekad anda untuk terus belajar dan berkembang. Belajar dapat diartikan secara luas tidak hanya formal namun juga informal. Ilmu pengetahuan yang terus berkembang menuntut semua orang untuk terus belajar agar tidak tertinggal.
10. Kemampuan bekerja sama dalam kelompok → Tes kemampuan bekerja sama dalam kelompok bertujuan mengukur tingkat kedewasaan anda dalam bekerja sama dan mempertanggungjawabkan atau menanggung resiko dari apa yang telah dilakukannya, atau dilakukan oleh anggota tim yang berada di bawah wewenangnya. Kemampuan bekerja sama dalam kelompok dan karakter bertanggung jawab ini sangat penting dimiliki oleh setiap pegawai karena setiap tindakan seorang pegawai akan memiliki efek dan dampak yang luas bagi pegawai lainnya maupun bagi instansi tempatnya bekerja.
11. Kemampuan menggerakkan dan mengordinasi orang lain → Tes kemampuan menggerakkan dan mengordinasi orang lain bertujuan untuk mengukur seberapa kuatkah pendirian anda dalam membuat keputusan-keputusan yang sangat sulit dan dilematis. Seorang yang tegas tidak akan ragu-ragu dalam membuat keputusan yang

benar meskipun hal itu menimbulkan efek-efek tertentu bagi orang di sekitarnya. Namun, orang yang kurang tegas cenderung ragu-ragu dalam mengambil keputusan yang benar terhadap suatu perkara yang sulit hanya karena takut akan sesuatu atau seseorang. Karakter ketegasan ini sangat penting dimiliki oleh pegawai, terutama untuk yang menduduki posisi pengambil keputusan.

D. Generalisasi Objek Pemasaran Profesional Pendidik

Diperlukan penggeneralisasian objek atau variabel yang dieksplorasi. Berdasarkan sejumlah tujuan pemasaran profesional ini yakni salah satunya adalah untuk mengetahui sejauh mana penggunaan analisis SWOT dengan pendekatan sistem Dick & Carey dalam strategi pemasaran profesional pendidik. Maka penggunaan teknik nonprobability secara *purposive sampling* dipilih sebagai upaya keperluan tertentu oleh peneliti dan juga karena tidak semua objek dijadikan sumber data. Perlu adanya pendekatan untuk mengetahui siapa saja yang sesuai untuk berpartisipasi dalam objek sumber data ini. Oleh sebab itu, penulis memilih para alumni unpri yang sudah bekerja dan beberapa guru/ tenaga pendidik yang bekerja di sekolah.

Selanjutnya penarikan sampel secara *purposive sampling* ini dioptimalkan dengan mengasosiasikan pendapat para ahli. Tujuannya agar data penelitian memiliki tingkat keterandalan dan kepercayaan yang tinggi. Para ahli merupakan responden yang dipilih dan direkomendasikan oleh salah satu responden. Kualifikasi yang dimiliki oleh para ahli juga menjadi dasar pertimbangan oleh penulis. Adapun kualifikasi para ahli ini adalah 2 orang magister dalam bidang pendidikan dan mereka berperan dalam menelaah instrumen.

Setiap data memerlukan sejumlah interpretasi yang dijadikan sebagai gambaran hasil pengolahan data. Buku ini berupaya menghasilkan pengetahuan tentang strategi pemasaran profesional pendidik. Upaya yang ditempuh untuk mencapai dan menghasilkan strategi pemasaran diakomodasi oleh hasil analisis SWOT dan pengembangan sistem Dick & Carey. Sehingga untuk mengetahui analisis yang digunakan dalam penelitian ini diperlukan eksplorasi pada data kedua variabel ini.

Hasil analisis SWOT dianalisis dengan menggunakan angket yang menerapkan skala likert atau dengan menggunakan data ordinal. Angket penelitian diukur dengan menggunakan sistem penilaian skor atas pilihan yang digunakan. Berikut tabel 9 klasifikasi skor pada hasil

analisis SWOT yang digunakan dalam mengeksplorasi strategi pemasaran professional pendidik.

Tabel 9. Klasifikasi Skor

No	Pilihan	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Tidak Tahu (TT)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Selanjutnya, untuk mengetahui skor akhir dari hasil analisis SWOT pada setiap kriteria angket yang digunakan menggunakan cara berikut ini.

$$\text{Skor} = (\text{Jumlah pemilih}) \times (\text{Skor SS} + \text{Skor S} + \text{Skor TT} + \text{Skor TS} + \text{Skor STS})$$

Setiap indikator angket yang digunakan akan diinterpretasikan dalam bentuk skor yang sudah dikonversi dengan menggunakan rumus di atas. Proporsi skor pada setiap indikator angket akan diasumsikan pada 5 kriteria yang digeneralisasikan dalam klasifikasi mean skor. Dan untuk mengetahui keseluruhan hasil interpretasi dari seluruh angket SWOT maka analisisnya juga menggunakan klasifikasi mean skor keseluruhan indikator (butir) angket.

Analisis data juga dilakukan pada pendekatan sistem Dick & Carey. Analisis yang digunakan mendasari instrumen yang digunakan yaitu instrumen tes. Merujuk pada instrumen tes yang digunakan yaitu tes karakteristik kepribadian. Maka penelitian ini juga menggunakan mean yang diwujudkan dalam bentuk pembobotan. Hingga pada akhirnya akan dimuat melalui perbandingan antara sebelum dan sesudah penerapan pendekatan sistem Dick & Carey. Kedua data yang dibandingkan akan menggunakan data dari penjumlahan skor dari setiap pertanyaan yang nantinya akan diukur signifikansinya dengan menggunakan parameter statistik.

Sebagaimana telah diutarakan bahwa implikasi buku ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Maka untuk analisis data kualitatif digunakan cara deskriptif kualitatif sedangkan data kuantitatif menggunakan analisis secara statistik. Analisis data yang pertama dilaksanakan yaitu mengolah data internal dan eksternal yang selanjutnya akan diproses dengan ketentuan penilaian analisis SWOT. Selanjutnya untuk merumuskan strategi “pemasaran” maka dalam penelitian melalui observasi dan kuestioner, analisis SWOT

(*Strength-Weakness-Opportunities-Threats*) akan menggunakan pematriksan antara faktor internal dan faktor eksternal sebagai komponen kontrol matriks. Berikut ini bentuk matriks yang dimaksud

		Faktor Internal	
		Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal	Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
	Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT

Untuk instrumen nontes akan digunakan penilaian dengan menggunakan skala ordinal yang diterapkan dalam skala *Likert* (skala 1-5). Sehingga bentuk penilaiannya dapat diperoleh dengan rumus sebagai berikut:

$$P = \frac{\sum(\text{jumlah pemilih} \times \text{skor masing-masing pilihan})}{\text{jumlah seluruh pemilih} \times \text{skor maksimum pilihan}} \times 100\%$$

dengan P = persentase angket dari sub variabel. Kemudian untuk penyimpulan terhadap seluruh jawaban dari angket yang diberikan maka bersamaan digunakan pedoman skor pada SWOT.

Sedangkan untuk mengetahui pengaruh penerapan analisis SWOT dengan pengembangan model Dick & Carrey maka digunakan analisis statistik sebelum dan sesudah SWOT pada populasi yang ditentukan. Selanjutnya akan digunakan pengujian hipotesis yakni uji kesamaan lebih dari dua rata-rata populasi. Kemudian analisisnya akan diproses dengan menguji prasyarat terlebih dahulu yaitu uji normalitas dan uji homogenitas sehingga setelah terpenuhi kriteria bahwa data normal dan homogen maka langkah terakhir terkait pengeksperimentasian penerapan analisis SWOT akan digunakan IBM SPSS.

BAB VII
IMPLIKASI PEMASARAN PROFESIONAL PENDIDIK

Pengembangan sistem dan analisis strategi dalam implikasi ini sebagian besar telah dilakukan sesuai dengan metode dan langkah-langkah yang ditentukan sebelumnya melalui riset. Adapun hasil diperoleh mulai dari tahapan penyusunan dan kalibrasi instrumen, pengumpulan dan pengambilan data, hingga analisis serta luaran penelitian. Sampai sejauh ini, hasil penelitian yang telah dicapai antara lain:

A. Implikasi Instrumen Pemasaran Profesional Pendidik

Implikasi pada penyusunan instrumen penelitian memiliki peran penting dalam menghasilkan solusi pemasaran yang berkualitas. Ada 3 jenis instrumen yang dikembangkan dalam riset ini yaitu 1 instrumen tes objektif dan 2 nontes. Instrumen tes objektif pilihan ganda dan nontes angket dilengkapi dengan hasil telaah yang dilakukan oleh validator, sedangkan untuk instrumen non tes observasi disesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Hasil telaah yang dilakukan oleh validator menunjukkan bahwa butir instrumen sudah layak digunakan dengan catatan memperbaiki beberapa butir soal yang dianggap kurang sesuai dalam indikator kegiatan penelitian. Selanjutnya, peneliti melakukan uji coba terhadap instrumen penelitian dengan menggunakan validitas konstruk. Dan berikut deskripsi hasil uji cobanya

Tabel 11. Deskripsi Hasil Uji Coba Instrumen Penelitian

Bentuk Instrumen	Nomor yang valid	Skala Reliabilitas
Tes Pilihan Ganda	1,2,3,4,6,7,8,9,11,12,13, 14,15,16,18,19,20,21,22,23	0,63 (Tinggi)
Non tes angket	1 s/d 20 (seluruh soal valid)	0,825 (Sangat Tinggi)
Keterangan	Tes = 3 soal tidak valid Non tens = semua soal valid	Reliabel untuk digunakan
Rumus (persamaan) yang digunakan	Tes: Point Biserial Non tes : Pearson Product Moment	Tes : Sperman Brown Non tes : Alpha Cronbach

Berdasarkan hasil uji coba pada tabel 11, menunjukkan bahwa soal termasuk reliabel untuk digunakan mengukur variabel penelitian. Hasil telaah instrumen dari validator juga menunjukkan hasil bahwa untuk soal pilihan ganda sudah memenuhi hampir seluruh

indikator. Terdapat beberapa indikator telaah yang tidak berfungsi terhadap kalibrasi instrumen yaitu indikator pilihan jawaban yang homogen, tidak ada indikator bahwa soal memiliki gambar/grafik/ tabel/ diagram atau sejenisnya. Namun, terdapat satu indikator yang menunjukkan bahwa instrumen memiliki ketidaksamaan panjang pilihan jawaban. Hal ini memang tidak dapat dihindari karena instrumen pilihan ganda digunakan untuk mengetahui kemampuan karakteristik kepribadian bekerja mahasiswa. Oleh sebab itu, peneliti memfokuskan pada capaian utama maksud dari soal.

Selanjutnya, telaah instrumen angket dilakukan bersama tim dengan menggunakan pendekatan *literatur review*. Tim peneliti mendapatkan bahwa kebutuhan analisis SWOT mencakup dua faktor analisis yaitu faktor internal/ *Internal Strategy Factor Analysis Summary (IFAS)* dan faktor eksternal/ *External Strategy Factor Analysis Summary (EFAS)*. Adapun indikator yang ditelaah pada kedua faktor ini yakni:

Tabel 12. Sebaran Indikator IFAS dan EFAS pada Analisis SWOT

Kriteria	Internal		Eksternal		Jumlah
	Strength (S)	Weaknesses (W)	Opportunities (O)	Threats (T)	
Pedagogik	1	1		1	3
Profesional	1	1			2
Kepribadian	1	1	1	1	4
Sosial			1		1
Inisiatif/ kesadaran		1	1	1	3
Kreativitas/ inovasi		1	1	1	3
Dinamis	1	1	1	1	4
Jumlah	4	6	5	5	20
	10		10		20

Sebaran indikator IFAS dan EFAS pada tabel 2 didasari pada teknik analisis bisnis yang dikembangkan dalam proyek penelitian di *Standford Research Institute* oleh Albert S Humphrey pada tahun 1960-an. Peneliti mengadopsi penggunaan analisis ini dalam penyusunan instrumen angket, sehingga diperoleh komponen IFAS dan EFAS yang saling bertautan. Adapun pertautan itu ditunjukkan pada :

1. Hubungan S-O → menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang
2. Hubungan W-O → memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman
3. Hubungan S-T → menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman
4. Hubungan W-T → meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Hingga akhirnya hasil penelaahan melalui *literature review* ini menghasilkan 20 butir angket yang relevan dengan kriteria SWOT di atas. Tabel 13 merupakan butir angket yang digunakan untuk menghimpun sejumlah respon dari alumni FKIP Unpri yang telah bekerja dan beberapa responden independent yang bekerja sebagai guru.

Tabel 13. Butir Instrumen Angket

No Butir	Komponen dan Indikatornya	Objek Kriteria
Faktor Kekuatan (Strength)		
1	Guru harus memberikan pembelajaran yang dapat menididik karakter siswa	Pedagogik
3	Guru perlu memiliki beragam keahlian dalam mengajar guna menigoptimalkan pembelajarannya	Profesional
9	Guru harus mampu berinteraksi kepada siswa baik secara individu maupun kelompok	Kepribadian
13	Ilmu dan pendidikan yang saya terima, selalu dapat saya terapkan secara proporsional dalam profesi pendidik	Dinamis
Faktor Kelemahan (Weaknesses)		
2	Saya memiliki kesempatan yang sedikit untuk dapat mengikuti program pelatihan atau pengembangan kompetensi pedagogik	Pedagogik
10	Beban kinerja yang semakin kompleks mengganggu optimalisasi kompetensi profesional pendidik	Profesional
20	Saya merasa terbebani dalam kehidupan sehari-hari akibat citra guru yang melekat dalam kepribadian saya	Kepribadian
19	Setiap informasi yang saya terima terkait pengembangan karir akan saya pertimbangkan dahulu sebelum saya bagikan kepada teman sejawat.	Inisatif
7	Banyaknya target/ capaian pekerjaan (multitasking) yang diberikan oleh pimpinan menurunkan kreativitas/ inovasi saya dalam bekerja	Kreatif
16	Semakin banyak informasi yang beredar (media sosial/ sejenisnya) malah membuat kinerja saya tidak optimal	Dinamis
Faktor Peluang (Opportunities)		
11	Banyaknya kritik dan saran terhadap kepribadian saya, selalu memberikan dampak positif pada karir saya	Kepribadian
12	Setiap interaksi yang saya lakukan dalam pekerjaan memberikan banyak kontribusi dalam peningkatan karir saya	Sosial
6	Perkembangan sistem pembelajaran mengharuskan saya untuk tetap memperhatikan/ mengantisipasi kemungkinan kesalahan/ kegagalan yang pernah terjadi	Inisiatif

4	Saya memanfaatkan aplikasi teknologi (media sosial: facebook, whatsApp, Instagram, dan lain sejenisnya) untuk meningkatkan nilai dan rating karir saya	Kreatif
14	Saya selalu mempraktekkan cara kerja yang lebih baik walaupun cara itu saya peroleh dari institusi lainnya	Dinamis
Faktor Ancaman (Threats)		
17	Perubahan sistem pembelajaran yang terjadi secara ekstrem mengganggu konstruksi pedagogik (pendidikan/ pengajaran) yang dibangun selama ini	Pedagogik
18	Adanya perbedaan cara memperlakukan guru dalam suatu instansi turut mempengaruhi karakteristik kepribadiannya sebagai seorang profesional pendidik	Kepribadian
15	Saya menunjukkan keawatiran ketika pengguna layanan (masyarakat) tidak puas dengan kinerja yang saya tunjukkan	Inisiatif
5	Ketatnya persaingan antara profesi pendidik baik di dalam instansi maupun di luar instansi pekerjaan dalam upaya mengoptimalkan eksistensinya di hadapan masyarakat pengguna jasa membuat saya semakin banyak belajar	Kreatif
8	Di tempat saya bekerja, perusahaan/ yayasan/ lembaga/ institusi yang saling bekerja sama tidak memperhatikan perkembangan yang saya alami.	Dinamis

Sebaran butir instrumen angket yang digunakan dalam penelitian memperhatikan kebutuhan mendasar pada pemasaran professional pendidik. Peneliti berasumsi bahwa faktor pedagogik, profesionalitas, kepribadian, sosial, inisiatif/ kesadaran, dan dinamis merupakan indikator terpenting dalam pengembangan profesi pendidik. Sehingga, butir instrumen angket ini juga diasimilasi dalam membuat instrumen tes pilihan ganda yang digunakan untuk menilai kesiapan bekerja mahasiswa Unpri. Adapun kriteria yang digunakan dalam instrumen tes ini antara lain:

1. Integrasi diri → Tes integritas diri bertujuan mengukur tingkat kebaikan atau ketulusan hati seseorang dalam keseharian. Seorang yang baik dan tulus hatinya, berani mengatakan benar itu benar dan salah itu salah. Dia berani memperjuangkan kebaikan dan kebenaran meskipun hal itu dapat membahayakan kariernya. Orang-orang seperti ini yang pantas mendapat tanggung jawab besar dalam memimpin dan mengatur urusan-urusan penting yang menyangkut kepentingan umum.
2. Semangat berprestasi → Tes semangat berprestasi bertujuan mengukur tingkat motivasi dan kekuatan tekad seseorang untuk melakukan tugasnya dengan baik dan meraih capaian-capaian tertentu yang signifikan dan penting. Tidak setiap karyawan atau pegawai memiliki karakter ini. Sebagian dari mereka hanya bekerja sesuai standar

atau malah di bawah standar. Pegawai yang memiliki karakter semangat berprestasi ini biasanya akan meraih kesuksesan karir yang gemilang

3. Kreativitas dan inovatif → Tes kreativitas bertujuan mengukur seberapa tinggi anda memiliki daya cipta untuk membuat sesuatu yang baru. Sesuatu yang baru tersebut dapat berupa benda fisik, cara, sistem, ataupun hal lainnya. Sesuatu yang baru tersebut haruslah memiliki kelebihan tertentu dari yang lama. Apakah lebih baik sistemnya, lebih cepat pencapaiannya, lebih hemat sumber daya, ataupun kelebihan lain yang signifikan.
4. Orientasi dan pelayanan → Tes orientasi pada pelayanan bertujuan untuk mengukur seberapa tanggap anda dalam melayani kebutuhan pelanggan. Pelanggan dapat diartikan secara luas sebagai masyarakat, atasan, rekan kerja, dan instansi lain. Perilaku berorientasi pada pelayanan berarti melayani kebutuhan masyarakat, atasan, rekan kerja, dan instansi lain dengan sebaik-baiknya.
5. Orientasi kepada orang lain → Tes orientasi pada orang lain bertujuan untuk mengukur kepedulian anda pada kepentingan orang lain. Perilaku berorientasi pada orang lain berarti memahami bahwa setiap orang memiliki kepentingan masing-masing yang harus dihargai. Aparatur sipil negara dituntut untuk tidak egois dan acuh terhadap kepentingan orang lain dalam hal ini masyarakat, atasan, rekan kerja dan seterusnya
6. Kemampuan beradaptasi → Tes kemampuan beradaptasi bertujuan mengukur tingkat kedewasaan anda dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan yang baru, suasana baru, rekan kerja baru, peraturan baru, keadaan baru, dan hal lainnya yang berbeda dari yang biasa anda alami. Kemampuan beradaptasi seseorang ini sangat beragam. Pada sebagian orang, mereka justru menyukai perubahan. Sementara sebagian yang lain sangat takut terhadap perubahan. Jika anda ingin menjadi pribadi yang selalu maju ke depan, anda pun harus mengubah diri anda menjadi senantiasa lebih baik, serta menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan di sekitar lingkungan anda untuk mengoptimalkan prestasi.
7. Kemampuan mengendalikan diri → Tes kemampuan mengendalikan diri bertujuan mengukur tingkat kedewasaan seseorang dalam mengontrol emosinya ketika menghadapi situasi tertentu yang tidak disukainya. Kemampuan mengendalikan diri

ini merupakan salah satu inti kedewasaan seseorang. Setiap orang pasti bertambah tua. Namun tidak setiap orang mampu bertambah dewasa.

8. Kemampuan bekerja mandiri dan tuntas → Tes kemampuan bekerja mandiri dan tuntas bertujuan mengukur seberapa baikkah anda dalam menuntaskan suatu pekerjaan secara benar, namun dengan waktu yang lebih cepat dan pemakaian sumber daya yang lebih hemat. Dalam dunia kerja, baik untuk pegawai negeri maupun pegawai swasta, efisiensi adalah karakter penting yang harus dimiliki oleh setiap pegawai karena tujuan organisasi dapat dicapai dengan lebih cepat dan lebih hemat.
9. Kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan → Tes kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan bertujuan untuk mengukur seberapa besar tekad anda untuk terus belajar dan berkembang. Belajar dapat diartikan secara luas tidak hanya formal namun juga informal. Ilmu pengetahuan yang terus berkembang menuntut semua orang untuk terus belajar agar tidak tertinggal.
10. Kemampuan bekerja sama dalam kelompok → Tes kemampuan bekerja sama dalam kelompok bertujuan mengukur tingkat kedewasaan anda dalam bekerja sama dan mempertanggungjawabkan atau menanggung resiko dari apa yang telah dilakukannya, atau dilakukan oleh anggota tim yang berada di bawah wewenangnya. Kemampuan bekerja sama dalam kelompok dan karakter bertanggung jawab ini sangat penting dimiliki oleh setiap pegawai karena setiap tindakan seorang pegawai akan memiliki efek dan dampak yang luas bagi pegawai lainnya maupun bagi instansi tempatnya bekerja.
11. Kemampuan menggerakkan dan mengordinasi orang lain → Tes kemampuan menggerakkan dan mengordinasi orang lain bertujuan untuk mengukur seberapa kuatkah pendirian anda dalam membuat keputusan-keputusan yang sangat sulit dan dilematis. Seorang yang tegas tidak akan ragu-ragu dalam membuat keputusan yang benar meskipun hal itu menimbulkan efek-efek tertentu bagi orang di sekitarnya. Namun, orang yang kurang tegas cenderung ragu-ragu dalam mengambil keputusan yang benar terhadap suatu perkara yang sulit hanya karena takut akan sesuatu atau seseorang. Karakter ketegasan ini sangat penting dimiliki oleh pegawai, terutama untuk yang menduduki posisi pengambil keputusan.

Selanjutnya uji coba dilakukan melalui responden independent (mahasiswa unpri yang tidak menjadi sampel penelitian). Responden ini tidak diikutsertakan dalam pengolahan data

hasil penelitian. Sehingga uji coba ini berfungsi untuk mengetahui sejauh mana tingkat validitas dan reliabilitas instrumen dalam penelitian. Peneliti melakukan pengujian ke responden independent melalui pengisian lembar kerja pada saat perkuliahan dan jawaban responden direkapitulasi berdasarkan uji validitas dan uji reliabilitas. Sebagaimana hasil uji coba tabel 11, maka tabel 14, tabel 15 dan tabel 16 adalah hasil olahan uji coba masing-masing instrumen.

Tabel 14 Uji Validitas Instrument Tes Pilihan Ganda

No	Nama	Butir Soal																							x	X ²
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23		
1	Responden 1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	14	196
2	Responden 2	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	14	196
3	Responden 3	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	19	361
4	Responden 4	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	12	144
5	Responden 5	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	12	144
6	Responden 6	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	16	256
7	Responden 7	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	19	361
8	Responden 8	0	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	14	196
9	Responden 9	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	18	324
10	Responden 10	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	12	144
11	Responden 11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	21	441
12	Responden 12	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	15	225
13	Responden 13	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	324
14	Responden 14	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	13	169
15	Responden 15	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	11	121
16	Responden 16	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	7	49
17	Responden 17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	23	529
18	Responden 18	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	11	121
19	Responden 19	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	15	225
20	Responden 20	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	15	225
21	Responden 21	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	16	256
22	Responden 22	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	12	144
23	Responden 23	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	14	196
24	Responden 24	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	11	121
25	Responden 25	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	14	196
26	Responden 26	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	4
27	Responden 27	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	5	25
28	Responden 28	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	12	144
Jumlah		17	18	9	17	22	7	17	22	19	20	21	19	12	19	21	16	12	19	16	19	11	15	17	385	5837
Mp		15,059	15,222	16,667	15,118	14,227	17,714	15,118	14,636	15,368	14,05	15,333	15,474	15,667	15,368	14,905	15,313	14,167	15,316	15,25	14,895	16,091	15,8	15		
Mt		13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75	13,75		
p		0,607	0,643	0,321	0,607	0,786	0,25	0,607	0,786	0,679	0,714	0,75	0,679	0,429	0,679	0,75	0,571	0,429	0,679	0,571	0,679	0,393	0,536	0,607		
q		0,393	0,357	0,679	0,393	0,214	0,75	0,393	0,214	0,321	0,286	0,25	0,321	0,571	0,321	0,25	0,429	0,571	0,321	0,429	0,321	0,607	0,464	0,393		
p/q*0,5		1,243	1,342	0,688	1,243	1,915	0,577	1,243	1,915	1,453	1,581	1,732	1,453	0,866	1,453	1,732	1,155	0,866	1,453	1,155	1,453	0,804	1,074	1,243		
St		4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486	4,486		
r _{bis}		0,363	0,44	0,448	0,379	0,204	0,51	0,379	0,378	0,524	0,106	0,611	0,558	0,37	0,524	0,446	0,402	0,08	0,507	0,386	0,371	0,42	0,491	0,346		
r _{tabel}		0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32		
Keterangan		V	V	V	V	TV	V	V	V	V	TV	V	V	V	V	V	V	TV	V	V	V	V	V	V		

Berdasarkan rumus validitas *poin biserial* menunjukkan pengelolaan hasil uji coba yakni terdapat 20 soal yang nilai $r_{tabel} < r_{hitung}$. Sehingga 3 nomor lainnya yaitu no 5, 10 dan 17 tidak dimasukkan dalam instrumen penelitian. Selanjutnya, untuk mengetahui keterandalan instrumen maka soal perlu diuji coba reliabilitasnya dengan menggunakan rumus *Spearman Brown*. Tabel 15 menunjukkan bahwa nilai $r_{xy} = 0,628$ (tinggi) karena diantara nilai 0,60 – 0,79. Jadi, dapat disimpulkan instrumen tes pilihan ganda sudah layak untuk digunakan dalam penelitian.

Tabel 15. Uji Reliabilitas Instrumen Pilihan Ganda

No	Nama	Butir Soal																				X	Y	X^2	Y^2	X*Y																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Ganjil	Genap																			
1	Responden 1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	7	5	49	25	35																	
2	Responden 2	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	7	5	49	25	35																	
3	Responden 3	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9	8	81	64	72																	
4	Responden 4	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	6	4	36	16	24																	
5	Responden 5	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	5	6	25	36	30																	
6	Responden 6	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	7	7	49	49	49																	
7	Responden 7	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	10	8	100	64	80																	
8	Responden 8	0	1	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	3	8	9	64	24																	
9	Responden 9	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	7	9	49	81	63																	
10	Responden 10	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	4	6	16	36	24																	
11	Responden 11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	10	8	100	64	80																	
12	Responden 12	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	7	7	49	49	49																	
13	Responden 13	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	6	10	36	100	60																	
14	Responden 14	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	7	4	49	16	28																	
15	Responden 15	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	5	5	25	25	25																	
16	Responden 16	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	3	1	9	3																	
17	Responden 17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	10	100	100	100																	
18	Responden 18	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	4	6	16	36	24																	
19	Responden 19	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	7	6	49	36	42																	
20	Responden 20	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	7	7	49	49	49																	
21	Responden 21	0	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	6	7	36	49	42																	
22	Responden 22	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	3	7	9	49	21																	
23	Responden 23	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	6	7	36	49	42																	
24	Responden 24	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	4	5	16	25	20																	
25	Responden 25	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	6	6	36	36	36																	
26	Responden 26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0																	
27	Responden 27	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3	0	9	0	0																	
28	Responden 28	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	4	5	16	25	20																	
Jumlah		17	18	9	17	7	17	22	19	21	19	12	19	21	16	19	16	19	11	15	17	162	169	1096	1177	1077																
Rxy		0,6285876																																								
Keterangan Reliabilitas		Tinggi																																								

Sesuai dengan tujuan penelitian bahwa perlu adanya analisis kualitatif yang dapat menggambarkan bagaimana strategi pemasaran professional pendidik. Maka uji coba instrumen angket dilakukan dengan menggunakan rumus *Pearson Product Moment* dan diperoleh 20 butir instrumen angket valid (lihat tabel 16). Keterandalan soal juga dilakukan untuk mengetahui apakah butir angket layak digunakan dalam penelitian. Dan dengan menggunakan rumus *Alpha Cronbach* juga didapatkan bahwa nilai reliabilitas diantara 0,800 – 1,000 yaitu sangat tinggi. Demikian halnya untuk validitas instrumen angket diperoleh bahwa setiap nomor memiliki $r_{xy} > 0,32$ yang artinya instrumen tersebut mampu mengukur ketercapaian tujuan penelitian.

Tabel 16. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Angket

No	Peserta	Nomor butir angket pemasaran profesional pendidik																			Xt	Xt ²	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19			20
1	Resp 08	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	95	9025	
2	Resp 06	5	5	5	5	5	4	4	5	3	5	5	5	3	3	3	3	5	4	5	5	87	7569
3	Resp 09	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	5	3	4	2	4	4	5	4	2	3	81	6561
4	Resp 07	5	5	5	5	5	0	3	5	4	4	5	4	5	4	3	4	2	5	4	3	80	6400
5	Resp 22	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	3	5	1	1	1	1	4	5	2	74	5476
6	Resp 15	5	5	5	5	5	3	4	5	3	5	5	4	2	1	1	1	1	5	5	3	73	5329
7	Resp 21	5	5	5	5	5	3	2	5	4	5	5	5	5	2	1	1	2	3	4	1	73	5329
8	Resp 31	5	5	5	5	3	4	4	5	5	3	4	3	2	1	4	2	4	3	2	4	73	5329
9	Resp 01	5	5	5	4	5	3	3	5	1	3	3	3	4	2	2	2	4	5	5	3	72	5184
10	Resp 02	5	5	5	5	5	3	2	4	2	4	5	2	4	2	1	0	4	5	5	4	72	5184
11	Resp 10	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	4	3	2	1	3	3	4	4	2	3	72	5184
12	Resp 14	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	4	4	3	2	1	1	1	3	3	3	72	5184
13	Resp 25	5	5	5	5	5	4	3	5	3	5	3	4	2	1	2	1	2	4	4	3	71	5041
14	Resp 20	5	5	5	4	4	3	4	5	2	1	1	2	5	2	3	3	2	5	4	4	69	4761
15	Resp 37	5	5	5	5	3	1	1	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	2	67	4489
16	Resp 11	5	5	5	5	3	4	5	5	2	3	3	3	2	1	2	2	2	4	3	2	66	4356
17	Resp 35	5	5	5	5	3	2	2	4	3	3	5	2	2	2	3	1	2	2	4	5	65	4225
18	Resp 05	4	5	5	4	3	3	3	5	3	0	3	4	5	2	1	2	3	3	4	3	65	4225
19	Resp 13	5	4	4	5	4	3	5	5	2	2	3	3	3	3	1	1	1	3	4	3	64	4096
20	Resp 16	4	5	5	5	5	2	2	5	4	4	4	4	2	1	1	1	1	3	5	2	65	4225
21	Resp 12	5	4	5	5	5	1	3	4	4	3	3	1	3	2	2	3	2	3	3	2	63	3969
22	Resp 26	5	5	5	5	5	5	3	3	2	4	4	3	2	2	1	2	2	2	2	1	63	3969
23	Resp 19	5	4	5	5	3	3	4	3	2	3	4	2	5	1	2	2	2	2	3	2	62	3844
24	Resp 28	5	5	4	5	5	5	3	3	3	3	4	2	2	2	1	2	2	2	2	2	62	3844
25	Resp 24	5	5	5	5	5	4	3	5	1	2	3	3	1	1	1	2	1	2	3	4	61	3721
26	Resp 36	5	5	5	5	5	1	0	3	3	3	3	2	2	2	1	1	2	3	5	5	61	3721
27	Resp 27	5	3	5	5	3	5	5	4	3	2	4	2	2	2	1	2	1	3	2	1	60	3600
28	Resp 17	4	5	5	5	3	1	2	5	3	4	4	2	5	2	1	1	3	2	2	0	59	3481
29	Resp 29	4	5	5	4	5	2	3	4	1	2	3	2	2	1	2	2	1	4	3	2	57	3249
30	Resp 04	5	5	2	5	5	2	2	5	2	3	4	1	3	1	0	1	1	3	2	0	52	2704
31	Resp 32	4	4	2	3	4	1	2	3	1	1	4	3	3	1	2	1	3	4	4	2	52	2704
32	Resp 33	3	2	5	4	4	3	2	3	2	3	3	2	4	2	1	1	2	2	4	0	52	2704
33	Resp 23	4	5	2	4	5	3	3	2	1	0	2	4	1	1	1	2	3	3	3	2	51	2601
34	Resp 34	4	2	5	5	4	1	0	5	2	2	3	1	2	2	1	2	2	3	3	2	51	2601
35	Resp 18	4	4	5	1	4	1	2	5	2	3	4	2	2	0	1	1	3	4	3	0	51	2601
36	Resp 03	5	5	5	5	3	1	0	5	2	3	4	1	2	1	0	1	1	2	2	0	48	2304
37	Resp 30	3	2	5	3	3	2	3	3	1	2	3	2	2	1	2	1	1	2	1	2	44	1936
38	Resp 38	4	5	4	3	3	0	0	2	0	3	3	3	3	2	1	3	3	2	2	2	48	2304
ΣX_i		177	174	178	174	162	105	112	162	96	114	141	107	115	67	67	71	89	124	127	91		
ΣX_i^2		837	826	860	824	720	373	416	726	296	402	555	347	409	151	169	173	263	442	475	291		
$(\Sigma X_i)^2$		31329	30276	31684	30276	26244	11025	12544	26244	9216	12996	19881	11449	13225	4489	4489	5041	7921	15376	16129	8281		
$\Sigma X_i X_i$		11574	11412	11626	11407	10612	7065	7592	10653	6499	7643	9287	7204	7651	4546	4629	4771	5968	8233	8442	6215		
Si		0,57	0,88	0,83	0,85	0,88	1,48	1,50	0,96	1,19	1,26	0,92	1,10	1,27	0,93	1,16	1,03	1,20	0,99	1,15	1,39		
Si ²		0,330	0,770	0,690	0,717	0,773	2,181	2,260	0,931	1,407	1,579	0,837	1,203	1,605	0,865	1,339	1,062	1,436	0,983	1,330	1,923		
St		10,624																					
St ²		112,869																					
r		0,611	0,486	0,387	0,489	0,417	0,461	0,571	0,480	0,603	0,536	0,480	0,642	0,426	0,563	0,623	0,432	0,441	0,546	0,501	0,583		
r'		sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih		
		0,577	0,422	0,321	0,428	0,348	0,346	0,469	0,409	0,529	0,448	0,412	0,578	0,326	0,502	0,553	0,352	0,348	0,479	0,417	0,491		
		sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih	sahih		
ΣX_i																						2453	
ΣX_i^2																						163029	
$(\Sigma X_i)^2$																						6017209	
varians butir		0,33	0,77	0,69	0,72	0,77	2,18	2,26	0,93	1,41	1,58	0,84	1,20	1,60	0,86	1,34	1,06	1,44	0,98	1,33	1,92		
Jumlah																						24,221	
varians total																						123,195	
rtt																						0,825	
Kesimpulan																						sangat tinggi (0.800 ≤ rtt ≤ 1.000)	

B. Implikasi Hasil Analisis SWOT

Penerapan analisis SWOT yang dilakukan dalam penelitian ini diaplikasikan dengan menggunakan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pemasaran profesional pendidik. Peneliti berasumsi bahwa melalui kedua faktor ini akan diperoleh indikator-indikator yang dapat digunakan dalam pengembangan sistem Dick & Carey. Adapun faktor internal dan eksternal mencakup paedagogik, profesional, kepribadian, sosial, inisiatif/ kesadaran, kreativitas/ inovasi dan dinamis. Sebagaimana yang ditunjukkan pada tabel 3 dan

tabel 6 bahwa cakupan kedua faktor ini diuraikan menjadi butir pernyataan angket yang telah diujicoba kevalidan dan keterandalannya. Maka tabel 17 adalah hasil olahan analisis SWOT yang menunjukkan ketujuh kriteria pemasaran professional pendidik.

Tabel 17. Pengolahan Analisis SWOT Berdasarkan Angket Penelitian

1	2	3	4	5	7	8	9	10	11	12	13	14		
Variabel	Sub Variabel	Jumlah Butir	No Butir	Pernyataan	Jumlah	Bobot	Bobot Item	Rank	Skor	Deskripsi		Persentase		
Pemasaran Professional Pendidik	Pedagogik	3	1	Guru harus memberikan pembelajaran yang dapat menadik karakter siswa	151	3,432	0,110	3	0,329	J U O R M L A H N A T K O M O D O R M A T I K S P A C E	K O R D I N A T S	10,97%		
			2	Saya memiliki kesempatan yang sedikit untuk dapat mengikuti program pelatihan atau pengembangan kompetensi pedagogik	107	2,432	0,078	3	0,233			7,77%		
			3	Perubahan sistem pembelajaran yang terjadi secara ekstem mengganggu kontraksi pedagogik (pendidikan/ pengajaran) yang dibangun selama ini	163	3,705	0,129	3	0,388			12,94%		
	Professional	2	4	Guru perlu memiliki beragam keahlian dalam mengajar guna mengoptimalkan pembelajarannya	153	3,477	0,111	4	0,444			11,11%		
			5	Beban kerja yang semakin kompleks mengganggu optimalisasi kompetensi profesional pendidik	157	3,568	0,114	2	0,228			11,40%		
	Kepebadian	4	6	Guru harus mampu berinteraksi kepada siswa baik secara individu maupun kelompok	147	3,341	0,107	2	0,214			10,68%		
			7	Banyaknya kritik dan saran terhadap kepebadian saya, selalu memberikan dampak positif pada karir saya	107	2,432	0,085	3	0,255			8,49%		
			8	Adanya perbedaan cara memperlakukan guru dalam suatu instansi turut mempengaruhi karakteristik kepebadiannya sebagai seorang profesional pendidik	89	2,023	0,071	3	0,212			7,06%		
			9	Saya merasa terbebani dalam kehidupan sehari-hari akibat citra guru yang melekat dalam kepebadian saya	168	3,818	0,122	4	0,488			12,20%		
	Sosial	1	10	Setiap interaksi yang saya lakukan dalam pekerjaan memberikan banyak kontribusi dalam peningkatan karir saya	125	2,841	0,099	3	0,298			9,92%		
			11	Setiap informasi yang saya terima terkait pengembangan karir akan saya pertimbangkan dahulu sebelum saya bagikan kepada teman sejawat	145	3,295	0,105	4	0,421			10,53%		
	Inisiatif Kesadaran	3	6	Perkembangan sistem pembelajaran mengharuskan saya untuk tetap memperhatikan/ mengantisipasi kemungkinan kesalahan/ kegagalan yang pernah terjadi	147	3,341	0,117	4	0,467			11,67%		
			12	Saya menunjukkan kekwatiran ketika pengguna layanan (masyarakat) tidak puas dengan kinerja yang saya tujukkan	150	3,409	0,119	3	0,357			11,90%		
	Kreativitas/ Inovasi	3	7	Banyaknya target/ capaian pekerjaan (multitasking) yang diberikan oleh pimpinan menurunkan kreativitas/ inovasi saya dalam bekerja	148	3,364	0,107	4	0,430			10,75%		
			13	Saya memanfaatkan aplikasi teknologi (media sosial facebook, whatsApp, Instagram, dan lain sejenisnya) untuk meningkatkan nilai dan rating karir saya	122	2,773	0,097	3	0,290			9,68%		
			14	Ketatnya persaingan antara profesi pendidik baik di dalam instansi maupun di luar instansi pekerjaan dalam upaya mengoptimalkan eksistensinya di hadapan masyarakat pengguna jasa membuat saya semakin banyak belajar	92	2,091	0,073	4	0,292			7,30%		
	Dinamis	4	15	Semakin banyak informasi yang beredar (media sosial/ sejenisnya) malah membuat kinerja saya tidak optimal	119	2,705	0,086	3	0,259			8,64%		
			16	Saya selalu mempraktekkan cara kerja yang lebih baik walaupun cara itu saya peroleh dari institusi lainera	128	2,909	0,102	4	0,406			10,16%		
			17	Di tempat saya bekerja, perusahaan/ yayasan/ lembaga/ institusi yang saling bekerja sama tidak memperhatikan perkembangan yang saya alami	137	3,114	0,109	2	0,217			10,87%		
			18	Ilmi dan pendidikan yang saya terima, selalu dapat saya terapkan secara proporsional dalam profesi pendidik	82	1,864	0,060	3	0,179			5,95%		
Total Butir		4	Kekuatan (S)					3,000	1,166	3,23	-0,894	52,22%	20,21%	
		6	Kelemahan (W)					3,333	2,060					32,01%
		3	Peluang (O)					3,400	1,716					23,85%
		1	Ancaman (T)					3,000	1,467					23,93%
			rerata		131,85	59,93								

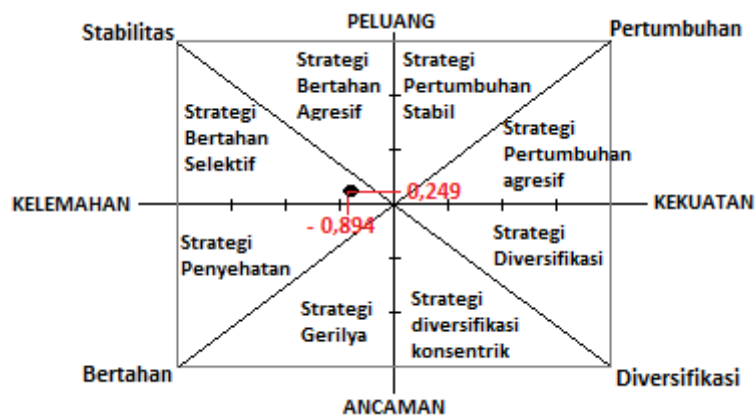
Butir angket yang disebarakan ke 44 responden (alumni Unpri dan responden independent) yang bekerja sebagai tenaga pendidik dan guru memberikan jawaban berdasarkan 4 pilihan yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju). Masing-masing butir angket yang disusun dalam 20 pernyataan menunjukkan adanya kontribusi masing-masing faktor internal dan faktor eksternal yaitu 52,22% dan 47,78. Dan jika diperinci terhadap faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, maka kontribusi terhadap pernyataan angket untuk masing-masing faktor adalah 20,21%; 32,01%; 23,85% dan 23,93%.

Selanjutnya, untuk mengetahui matriks yang diperoleh melalui analisis SWOT ini maka peneliti menggunakan panduan gambar 5. Model GE dalam analisis SWOT menggunakan data skor item (11) pada tabel 17. Dari hasil olahan diperoleh untuk skor faktor internal 1,66 untuk kekuatan, dan 2,00 untuk kelemahan. Sedangkan skor eksternal untuk masing-masing peluang dan ancaman diperoleh skor 1,716 dan 1,467. Dengan demikian jika masing-masing faktor diakumulasi dalam setiap indikatornya diperoleh masing-masing jumlah skor faktor internal dan faktor eksternal yaitu 3,23 dan 3,18. Sehingga gambar 5 dapat diaplikasikan dengan kedua jumlah skor faktor ini.

		Total Skor faktor Internal		
		Kuat 3,23	rata-rata 2,00	Lemah 1,00
Total Skor faktor Eksternal	tinggi 3,18	1. <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2. <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi horizontal	3. <i>RETRENCHMENT</i> Strategi turn around
	sedang 2,00	4. <i>STABILITY</i>	5. <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi horizontal	6. <i>RETRENCHMENT</i> Strategi Divestasi
	rendah 1,00	7. <i>GROWTH</i> Difersifikasi Konsentrik	8. <i>GROWTH</i> Difersifikasi Konglomerat	9. <i>RETRENCHMENT</i> Likuidasi atau Bangkrut

Gambar 5. Matriks Internalisasi dan Eksternalisasi/ GE.Model (Rangkuti, 2009:42)

Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi “pemasaran” di tingkat arah dan pertumbuhan yang dibutuhkan. Dan dari gambar 5 ini didapatkan bahwa dibutuhkan pengembangan pemasaran profesional pendidik yang dikonsentrasikan melalui integrasi vertikal. Artinya diperlukan pengelolaan sumber daya dalam menyiapkan pendidik dan memfokuskan pertumbuhan pada komoditas di bidang pengembangan kualitas pendidikan. Hasil internalisasi dan eksternalisasi ini selanjutnya perlu menggambarkan posisi lembaga pendidikan melalui diagram SWOT 8 kuadran seperti yang ditunjukkan pada gambar 6.



Gambar 6. Diagram SWOT 8 Kuadran

Berdasarkan gambar 6 diperoleh bahwa posisi analisis strategi SWOT berada pada kuadran ke-2 tepatnya di bagian strategi bertahan selektif. Koordinat yang dihasilkan menunjukkan kecenderungan pada kondisi adanya peluang yang disertai oleh banyaknya kelemahan yang dimiliki dalam pengembangan pendidikan. Maka pada kondisi ini, diperlukan perubahan strategi pengembangan yang ada sebelumnya. Dalam hal ini, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk memperoleh kesempatan yang ada sekaligus memperbaiki

performa lembaga pendidikan. Oleh sebab itu, beberapa kriteria yang akan dijadikan rekomendasi pada kondisi analisis SWOT ini antara lain:

1. Membuat *road map* pekerjaan dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat memberikan keleluasaan dalam mengeksplorasi potensi kerja yang dimiliki dalam bidang pendidikan
2. Memanfaatkan teknologi untuk mengevaluasi kinerja dan memperbaiki manajemen kerja untuk mengakomodasi beban kerja yang dimiliki
3. Memberikan waktu untuk berinteraksi dengan semua lingkungan sosial yang ada untuk merefleksikan diri dan mengikuti perkembangan pendidikan di media sosial
4. Melakukan analisis terhadap pengembangan karir pendidik dan meninjaunya sesuai kebutuhan di pasar pendidikan
5. Mengutamakan kualitas bekerja walaupun intensitas pekerjaan yang cukup tinggi melalui pemanfaatan tim kerja

Penggunaan analisis SWOT ini juga menggambarkan strategi lainnya yang diperoleh berdasarkan perpaduan faktor internal dan faktor eksternal. Maka, peneliti telah merumuskan beberapa rekomendasi yang dirasa relevan dengan pemasaran profesi pendidik

Matriks SWOT		Internal Factor Evaluation (IFE)	
diperoleh dari teknik analisis data yang telah disusun sebelumnya		Strengths (S)	Weaknesses
<p>akan ditindaklanjuti dengan matriks SPACE guna mengetahui arah vektor sebagai bentuk representasi hasil pengkajian dalam penelitian</p>		<p>1 Guru harus memberikan pembelajaran yang dapat menididik karakter siswa</p> <p>3 Guru perlu memiliki beragam keahlian dalam mengajar guna mengoptimalkan pembelajarannya</p> <p>9 Guru harus mampu berinteraksi kepada siswa baik secara individu maupun kelompok</p> <p>13 Ilmu dan pendidikan yang saya terima, selalu dapat saya terapkan secara proporsional dalam profesi pendidik</p>	<p>2 Saya memiliki kesempatan yang sedikit untuk dapat mengikuti program pelatihan atau pengembangan kompetensi pedagogik</p> <p>7 Banyaknya target capaian pekerjaan (multitasking) yang dibenarkan oleh pimpinan menurunkan kreativitas inovasi saya dalam bekerja</p> <p>10 Beban kerja yang semakin kompleks mengganggu optimalisasi kompetensi profesional pendidik</p> <p>16 Semakin banyak informasi yang beredar (media sosial) sejenisnya malah membuat kinerja saya tidak optimal</p> <p>19 Setiap informasi yang saya terima terkait pengembangan karir akan saya pertimbangkan dahulu sebelum saya bagikan kepada teman sejawat</p> <p>20 Saya merasa terbebani dalam kehidupan sehari-hari akibat citra guru yang melekat dalam kehidupan saya</p>
External Factor Evaluation (EFE)	Opportunities (O)	<p>4 Saya memanfaatkan aplikasi teknologi (media sosial: facebook, whatsApp, Instagram, dan lain sejenisnya) untuk meningkatkan nilai dan rating karir saya</p> <p>6 Perkembangan sistem pembelajaran mengharuskan saya untuk tetap memperhatikan/ mengantisipasi kemungkinan kesalahan/ kegagalan yang pernah terjadi</p> <p>11 Banyaknya kritik dan saran terhadap kepribadian saya, selalu memberikan dampak positif pada karir saya</p> <p>12 Setiap interaksi yang saya lakukan dalam pekerjaan memberikan banyak kontribusi dalam peningkatan karir saya</p> <p>14 Saya selalu mempraktekkan cara kerja yang lebih baik walaupun cara itu saya peroleh dari institusi lainnya</p>	<p>1. Memberikan kesempatan kepada setiap pekerja dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan kinerjanya melalui seminar pelatihan, magang kerja, beasiswa pendidikan yang diselenggarakan oleh lembaga terkait</p> <p>2. Meningkatkan kesadaran diri dalam memahami lingkungan kerja yang dihadapi untuk tetap dinamis dalam bidang pendidikan</p> <p>3. Mengembangkan kemampuan untuk dapat memanfaatkan sarana dan prasarana yang disediakan atau tersedia dalam lingkungan bekerja sehingga pekerjaan lebih efisien</p> <p>4. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan melalui interaksi sosial dengan rekan kerja atau <i>stakeholder</i> lainnya dalam upaya mengeksistensi kinerja yang telah dilakukan</p>
	Threats (T)	<p>5 Ketatnya persaingan antara profesi pendidik baik di dalam instansi maupun di luar instansi pekerjaan dalam upaya mengoptimalkan eksistensinya di hadapan masyarakat pengguna jasa membuat saya semakin banyak belajar</p> <p>8 Di tempat saya bekerja, perusahaan/ yayasan/ lembaga/ institusi yang saling bekerja sama tidak memperhatikan perkembangan yang saya alami.</p> <p>15 Saya menjumpai kekewatan ketika pengguna layanan (masyarakat) tidak puas dengan kinerja yang saya tunjukkan</p> <p>17 Perubahan sisten pembelajaran yang terjadi secara ekstrem mengganggu konstruksi pedagogik (pendidikan/ pengajaran) yang dibangun selama ini</p> <p>18 Adanya perbedaan cara memperlakukan guru dalam suatu instansi turut mempengaruhi karakteristik kepribadiannya sebagai seorang profesional pendidik</p>	<p>1. Menggunakan momentum pengembangan karir dalam pendidikan untuk mengagasi adanya peningkatan desain atau rancangan kinerja yang efisien dan dinamis guna mengantisipasi persaingan kerja antar lembaga pendidikan secara berkala.</p> <p>2. Meningkatkan solidaritas antar pekerja melalui pengembangan ragam keahlian yang tujuannya memberikan ruang untuk saling <i>sharing</i> satu sama lain terkait pengalaman pekerjaan masing-masing.</p> <p>3. Melakukan persiapan dan antisipasi pada setiap pekerjaan yang ditangani dan memberikan evaluasi pada pekerjaan tersebut.</p> <p>4. Melakukan pemanfaatan aset intelektual yang dimiliki setiap pekerja (guru) dengan menyediakan ruang dan kesempatan untuk mengelola lembaga yang memperkerjakannya.</p>

Gambar 7. Rekomendasi Analisis IFE dan EFE

C. Implikasi Hasil Pengembangan Sistem Dick & Carey

Pengembangan sistem dilakukan terhadap mahasiswa aktif FKIP Unpri. Dengan memperhatikan 10 langkah pembelajaran model Dick & Carey, maka pengumpulan data dilakukan secara konstruktif-asimilatif. Peneliti berasumsi bahwa penerapan analisis SWOT dapat diimplementasikan (asimilatif) melalui pengembangan sistem Dick & Carey (konstruktif). Cara ini dilakukan karena mahasiswa perlu mengetahui kondisi pemasaran profesional pendidik yang ada saat ini. Oleh sebab itu, mahasiswa perlu mengalami pembelajaran tentang bagaimana memiliki karakteristik kepribadian dalam profesi pendidik.

Berdasarkan uji coba instrumen tes yang dilakukan maka pembelajaran dengan model Dick & Carey menggunakan 20 butir pertanyaan yang diturunkan dari 11 kriteria karakteristik kepribadian dalam profesi pendidik. Sesuai dengan tahapan yang ada pada desain Dick & Carey, maka tes dan kriteria pembelajaran lainnya dapat diuraikan dalam tabel 18

Tabel 18. Deskripsi Pengembangan Pembelajaran Model Dick & Carey

Langkah	Kriteria Pembelajaran	Pencapaian
Pertama	Mengidentifikasi tujuan umum pembelajaran	Mahasiswa memiliki pengetahuan tentang pemasaran profesional pendidik
Kedua	Melaksanakan analisis pengajaran	Pengajaran dilakukan dalam bentuk semi pelatihan, dimana mahasiswa akan melakukannya pada mata kuliah <i>microteaching</i>
Ketiga	Mengidentifikasi tingkah laku masukan dan karakteristik mahasiswa	Terdeskripsinya sejumlah kegiatan <i>microteaching</i> yang dioptimalkan dengan mengembangkan karakteristik kepribadian dalam profesi pendidik
Keempat	Merumuskan tujuan performasi	Menggunakan 11 kriteria karakteristik kepribadian yaitu: (1) integrasi diri; (2) semangat berprestasi; (3) kreativitas dan inovatif; (4) orientasi dan pelayanan; (5) orientasi kepada orang lain; (6) kemampuan beradaptasi; (7) kemampuan mengendalikan diri; (8) kemampuan bekerja mandiri dan tuntas; (9) kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan; (10) kemampuan bekerja sama dalam kelompok; (11) kemampuan menggerakkan dan mengordinasi orang lain

Kelima	Mengembangkan butir-butir tes acuan patokan	Terdapat 20 butir tes yang telah diujicoba dan ditelaah
Keenam	Mengembangkan strategi pengajaran	Mengasimilasi rekomendasi hasil analisis SWOT
Ketujuh	Mengembangkan dan memiliki material pengajaran	Memproduksi kegiatan dari hasil analisis SWOT dan menyesuaikannya dalam performasi yang terdapat pada model pembelajaran Dick & Carey
Kedelapan	Mendesain dan melaksanakan evaluasi formatif	Mendesripsikan setiap kegiatan yang dilakukan dalam fase performasi dan memberikan tes awal karakteristik kepribadian kepada mahasiswa
Kesembilan	Merevisi bahan pembelajaran	Mengidentifikasi kriteria analisis SWOT (hasil rekomendasi) dan mensubstitusikannya terhadap hasil tes awal pada evaluasi formatif
Kesepuluh	Mendesain dan melakukan evaluasi sumatif	Memberikan mahasiswa gambaran penerapan SWOT dengan pengembangan model Dick & Carey dan mengevaluasi pemahaman mahasiswa dalam bentuk tes karakteristik kepribadian profesi pendidik

Langkah Pertama

Pada proses pengembangan pembelajaran ini, peneliti melakukan pengamatan selama 2 minggu pada bulan April 2024. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa terdapat beberapa identifikasi tujuan pembelajaran yang harus dimiliki mahasiswa dan cakupan identifikasi tersebut terdiri atas 4 kriteria yaitu:

- A. *Strength – Opportunities* → menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang
1. Mahasiswa perlu mengikuti beragam seminar pelatihan, magang kerja, beasiswa pendidikan yang berkaitan dengan pengembangan karir guru,
 2. Mahasiswa harus memiliki kesadaran diri (inisiatif) dalam memahami lingkungan kerja yang dihadapi untuk tetap dinamis dalam bidang pendidikan
 3. Mahasiswa perlu memanfaatkan sarana dan prasarana yang disediakan atau tersedia dalam lingkungan bekerja sehingga pekerjaan lebih efisien
 4. Mahasiswa perlu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan melalui interaksi sosial dengan rekan kerja atau *stakeholder* lainnya dalam upaya mengkonsistensikan kinerja dalam pendidikan

B. *Weakness – Opportunities* → memanfaatkan peluang untuk meminimalkan kelemahan

1. Mahasiswa perlu mempersiapkan *road map* pekerjaan yang diminati dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat memberikan keleluasaan mengeksplorasi potensi pekerjaan di bidang pendidikan
2. Mahasiswa memanfaatkan teknologi informasi untuk mengevaluasi kinerja dan manajemen pekerjaan dalam bidang pendidikan
3. Mahasiswa perlu memberikan waktu tertentu untuk berinteraksi dengan semua lingkungan sosial pendidikan guna merefleksikan diri dan mengikuti perkembangan pendidikan di media sosial
4. Mahasiswa harus senantiasa melakukan analisis terhadap pengembangan karir pendidik dan meninjau kebutuhan di pasar pendidikan
5. Mahasiswa harus mengutamakan kualitas bekerja walaupun intensitas pekerjaan yang cukup tinggi pada aspek-aspek pendidikan lainnya.

C. *Strength – Threats* → menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman

1. Mahasiswa memaknai momentum pengembangan karir dalam pendidikan selalu berkaitan dengan kebutuhan pasar sehingga memberikan kemampuan kepada mahasiswa untuk mengantisipasi persaingan kerja antar lembaga pendidikan secara berkala.
2. Mahasiswa memahami fungsi solidaritas antar pekerja dalam profesi pendidik untuk mengembangkan ragam keahlian yang tujuannya memberikan ruang untuk saling *sharing* satu sama lain terkait pengalaman pekerjaan masing-masing.
3. Mahasiswa mempersiapkan dan mengantisipasi diri pada setiap pekerjaan yang ditangani dan memberikan evaluasi pada pekerjaan tersebut.
4. Mahasiswa memanfaatkan aset intelektual yang dimiliki setiap pekerja (guru) dengan menyediakan ruang dan kesempatan untuk mengelola lembaga yang memperkerjakannya.

D. *Weakness – Threats* → meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

1. Mahasiswa mengetahui sistem perekrutan profesi pendidik secara normatif untuk mengoptimalkan sumber daya manusia dan mengontrol dinamika persaingan antar pekerja dan antar lembaga melalui pembenahan target capaian lembaga pendidikan

2. Mahasiswa mengetahui informasi yang tidak reliabel dan tidak relevan dalam aktivitas pekerjaan untuk mengetahui banyaknya unsur penilaian yang subjektif
3. Mahasiswa mengetahui adanya *top leader* dalam satu pekerjaan atau dalam satu tim kerja yang memiliki royaltas dan integritas kepemimpinan agar hasil kinerja dapat dipertanggung jawabkan
4. Mahasiswa mengetahui semua kepentingan lembaga pendidikan dari isu atau dorongan eksternal yang ingin memanfaatkan atau bahkan mengeksploitasi lembaga melalui cara yang tidak etis.

Langkah Kedua

Keempat hubungan ini perlu dieksplorasi ke dalam bentuk pembelajaran yang bersifat semi pelatihan. Peneliti berasumsi karakteristik kepribadian profesi pendidik hanya dapat dimiliki oleh mahasiswa jika dipraktekkan. Berdasarkan kesepakatan bersama mahasiswa maka kegiatan pengembangan karakteristik ditindaklanjuti dengan melakukan *microteaching* di sekolah dan di ruang kampus. Tujuannya agar mahasiswa dapat mengalami dan mempelajari secara langsung proses pengajaran dan pekerjaan guru di sekolah. Dan akhirnya, mahasiswa akan membuat laporan tentang aktivitas selama di sekolah.

Langkah Ketiga

Berdasarkan laporan kegiatan mahasiswa maka peneliti mengidentifikasi tingkah laku masukan dan karakteristik yang perlu dipelajari oleh mahasiswa. Dan untuk mengetahui ukuran tingkah laku dan karakteristik ini, peneliti menginterview dan meminta mahasiswa menampilkan (mendemonstrasikan/ memaparkan) hasil kegiatan *microteaching* yang dilakukan di sekolah. Pada langkah ini, peneliti memperoleh strategi terbaik yang relevan dengan kemampuan mahasiswa. Hingga akhirnya peneliti memperoleh sejumlah indikator performa yang akan dijadikan tolak ukur evaluasi pembelajaran model Dick & Carey.

Langkah Keempat

Setelah mengidentifikasi tingkah laku masukan dan karakteristik mahasiswa, maka peneliti merumuskan tujuan khusus yang akan ditekankan dalam pembelajaran. Mengingat bahwa pembelajaran diasimilasi dengan kegiatan semi pelatihan maka beberapa kriteria karakteristik kepribadian dalam profesi pendidik yang akan diterapkan antara lain: (1) mengoptimalkan integrasi diri mahasiswa; (2) mengeksplorasi semangat berprestasi mahasiswa; (3) meningkatkan kreativitas dan inovatif mahasiswa dalam bekerja; (4) mahasiswa memiliki orientasi dan pelayanan dalam profesi pendidik; (5) memberikan

kesadaran bagi mahasiswa tentang pentingnya orientasi kepada orang lain; (6) kemampuan beradaptasi dalam pekerjaan; (7) kemampuan mahasiswa dalam mengendalikan diri; (8) kemampuan mahasiswa untuk bekerja mandiri dan tuntas; (9) mahasiswa memiliki kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan; (10) kemampuan mahasiswa dalam bekerja sama dalam kelompok; dan (11) kemampuan mahasiswa dalam menggerakkan dan mengordinasi orang lain. Semua kriteria ini akan dilakukan secara berkelompok oleh mahasiswa, agar peneliti dapat melakukan pendampingan yang menyeluruh selama pembelajaran berlangsung

Langkah Kelima

Tim Peneliti merancang dan menyusun butir instrumen dalam bentuk kisi-kisi yang dimuat dalam tabel 19. Indikator yang digunakan dalam penyusunan soal mengadopsi taksonomi Bloom pada ranah afektif. Adapun kata operasional yang dimuat sesuai dengan tingkatan aspek afektif antara lain:

- Menerima (A1) : memilih, mempertanyakan, mengikuti, memberi, menganut, mematuhi, meminati
- Menanggapi (A2) : menjawab, membantu, mengajukan, mengompromikan, menyenangkan, menyambut, mendukung, menyetujui, menampilkan, melaporkan, memilih, mengatakan, memilah, menolak
- Menilai (A3) : mengasumsikan, meyakini, melengkapi, meyakinkan, memperjelas, memprakarsai, mengimani, mengundang, menggabungkan, mengusulkan, menekankan, menyumbang
- Mengelola (A4) : menganut, mengubah, menata, mengklasifikasikan, mengombinasikan, mempertahankan, membangun, membentuk pendapat, memadukan, mengelola, menegosiasi, merembuk
- Menghayati (A5) : mengubah perilaku, berakhlak mulia, mempengaruhi, mendengarkan, mengkualifikasi, melayani, menunjukkan, membuktikan, memecahkan

Tabel 19. Kisi-Kisi Instrumen Tes

No	Kriteria Performa	Indikator Afektif	Butir soal	Kunci Jawaban
1	Integrasi Diri	Mahasiswa mampu melaporkan	Atasan anda melakukan rekayasa laporan keuangan kantor, maka anda ... a. Dalam hati tidak menyetujui hal tersebut	a. 3 b. 2 c. 5

		bukti kinerjanya dengan baik dan benar (A2)	<p>b. Hal tersebut sering terjadi di kantor manapun</p> <p>c. Mengingatkan dan melaporkan kepada yang berwenang</p> <p>d. Tidak ingin terlibat dalam proses rekayasa tersebut</p> <p>e. Hal semacam ini memang sudah menjadi tradisi yang tidak baik di Indonesia</p>	<p>d. 4</p> <p>e. 1</p>
2	Integrasi Diri	Mahasiswa memiliki keyakinan untuk menjadikan pekerjaan sebagai amanah (A3)	<p>Hampir semua pegawai di kantor instansi anda meminta uang tanda terima kasih atas pengurusan surat ijin tertentu. Namun, menurut peraturan kantor hal itu tidaklah diperbolehkan, maka anda ...</p> <p>a. Ikut melakukannya karena bagaimanapun juga kawan-kawan kantor juga melakukannya</p> <p>b. Melakukannya hanya jika terpaksa membutuhkan uang untuk tambahan keperluan keluarga atau kebutuhan hidup, sebab gaji kantor memang kecil</p> <p>c. Terkadang saja melakukan hal tersebut</p> <p>d. Berusaha semampunya untuk tidak melakukannya</p> <p>e. Tidak ingin melakukannya sama sekali</p>	<p>a. 1</p> <p>b. 3</p> <p>c. 5</p> <p>d. 4</p> <p>e. 2</p>
3	Semangat Berprestasi	Mahasiswa mampu meyakini penyelesaian target tugas dari atasan (A3)	<p>Atasan anda menetapkan target tugas harus selesai pada <i>deadline</i> tanggal 27 bulan ini, maka ...</p> <p>a. Anda akan sesuaikan tepat pada tanggal 27</p> <p>b. Kalau tugas lain menumpuk, Anda akan minta ijin untuk menyelesaikan barang satu atau dua hari sesudah <i>deadline</i></p> <p>c. Anda mencoba menyelesaikan tanggal 26 jika memungkinkan</p> <p>d. Anda meminta tolong rekan lain agar tidak terlambat <i>deadline</i></p>	<p>a. 4</p> <p>b. 3</p> <p>c. 5</p> <p>d. 1</p> <p>e. 2</p>

			e. Anda menegosiasikan <i>deadline</i> yang ditetapkan atasan tersebut dengan baik-baik agar tidak terlalu memberatkan	
4	Semangat Berprestasi	Mahasiswa mampu menata kegagalan menjadi upaya perbaikan diri (A4)	Ketika gagal mencapai sesuatu yang saya inginkan, Anda ... a. Mencari dengan seksama siapa yang turut bertanggung jawab terhadap kegagalan anda tersebut b. Mengambil waktu untuk menenangkan diri c. Bersedih hati d. Melakukan instropeksi diri dan memperbaiki upaya e. Meminta bantuan kepada lebih banyak orang	a. 1 b. 4 c. 3 d. 5 e. 2
5	Kreativitas dan Inovatif	Mahasiswa mampu memprakarsai pandangannya kepada atasan (A3)	Anda mengajukan suatu usulan kepada atasan anda, namun usulan tersebut menurut atasan anda kurang tepat. Sikap anda adalah ... a. Merasa sangat kecewa b. Mencari alternative usulan lain yang lebih tepat c. Kecewa, namun berusaha melupakan hal tersebut d. Saya bersikeras mencari upaya pembenaran terhadap usulan tersebut agar dia mau menerimanya e. Ditolak bukanlah sesuatu yang baru bagi saya	a. 2 b. 5 c. 4 d. 1 e. 3
6	Kreativitas dan Inovatif	Mahasiswa mampu membentuk pendapat dalam penyusunan	Pimpinan kantor menggelar rapat kerja membahas penyusunan rencana kerja untuk tahun depan. Setiap pegawai diharapkan mempersiapkan usulan untuk kegiatan tahun depan. Respon anda ... a. Berminat mengajukan suatu ide kegiatan yang akan dilaksanakan meskipun	a. 5 b. 1 c. 4 d. 3 e. 2

		rencana kerja (A4)	<p>nantinya ide tersebut belum tentu diterima</p> <p>b. Tidak berminat sama sekali untuk mengajukan suatu ide kegiatan</p> <p>c. Akan mengajukan suatu ide kegiatan jika diminta oleh pimpinan</p> <p>d. Mungkin berminat untuk mengajukan suatu ide kegiatan yang akan dilaksanakan. Namun, tergantung situasi dan kondisi</p> <p>e. Ragu-ragu untuk mengajukan suatu ide kegiatan karena akan kecewa jika tidak diterima</p>	
7	Orientasi dalam Pelayanan	Mahasiswa mampu memberikan bantuan kepada orang lain sebagai bentuk pelayanan profesi (A2)	<p>Saat jam istirahat ada seorang klien dari luar kota ingin menemui anda. Klien tersebut terburu-buru karena harus segera menuju bandara untuk pulang ke daerahnya. Sikap anda ...</p> <p>a. Segera menemuinya dan menanyakan kepentingannya</p> <p>b. Tidak mau menemuinya karena sedang istirahat</p> <p>c. Menyuruhnya untuk menunggu</p> <p>d. Meminta teman anda untuk menemuinya</p> <p>e. Menyuruhnya untuk kembali lain kali saja</p>	<p>a. 5</p> <p>b. 1</p> <p>c. 4</p> <p>d. 3</p> <p>e. 2</p>
8	Orientasi dalam pelayanan	Mahasiswa mengetahui pilihan yang tepat untuk mengantisipasi kendala dalam pelayanan	<p>Suatu hari ada seorang klien berkebangsaan asing menemui anda untuk berkonsultasi. Anda tidak mengerti bahasa yang ia gunakan. Sikap anda ...</p> <p>a. Menolak untuk menemuinya karena takut tidak paham</p> <p>b. Menyuruh rekan anda yang memahami bahasa orang asing tersebut untuk menemuinya</p> <p>c. Meminta bantuan rekan anda yang memahami bahasa orang asing tersebut</p>	<p>a. 2</p> <p>b. 4</p> <p>c. 5</p> <p>d. 1</p> <p>e. 3</p>

			<p>untuk menerjemahkan ketika anda sedang berbicara dengannya</p> <p>d. Berpura-pura memahami pembicaraannya</p> <p>e. Meminta orang asing tersebut untuk datang lain kali dan membawa penerjemah.</p>	
9	Orientasi kepada orang lain	Mahasiswa dapat menunjukkan sikap tenggang rasa terhadap peristiwa yang tidak diinginkan (A2)	<p>Buah mangga tetangga anda berjatuh dan mengenai genting rumah anda hingga berlubang. Sikap anda adalah ...</p> <p>a. Mendatangi tetangga anda dan marah-marah</p> <p>b. Menyuruh tetangga anda untuk menebang pohon mangganya</p> <p>c. Mendatangi tetangga anda dan meminta dengan sopan agar memangkas dahan-dahan pohon yang berada di atas genting anda</p> <p>d. Meminta izin kepada tetangga anda untuk menebang dahan tersebut</p> <p>e. Menebang pohon mangga tanpa sepengetahuan tetangga anda</p>	<p>a. 1</p> <p>b. 3</p> <p>c. 5</p> <p>d. 4</p> <p>e. 2</p>
10	Orientasi kepada orang lain	Mahasiswa dapat menunjukkan akhlak yang patut dilakukan kepada teman seprofesi (A5)	<p>Rekan kerja anda yang sedang cuti melahirkan meminta anda untuk membawakan barang-barangnya yang tertinggal di kantor. Sikap anda ...</p> <p>a. Segera mengantarkannya</p> <p>b. Menggunakan jasa kurir untuk mengantarkan</p> <p>c. Mengantarnya sepulang kantor sekaligus menjenguk rekan anda</p> <p>d. Menolak karena pekerjaan anda banyak</p> <p>e. Menyuruh rekan anda yang lain untuk mengantar</p>	<p>a. 3</p> <p>b. 4</p> <p>c. 5</p> <p>d. 1</p> <p>e. 2</p>
11	Kemampuan Beradaptasi	Mahasiswa mampu memilih sikap	<p>Di lingkungan kerja yang baru ...</p> <p>a. Anda perlu waktu untuk mengenal rekan-rekan kerja yang baru</p>	<p>a. 1</p> <p>b. 3</p> <p>c. 5</p>

		untuk menerima situasi baru dalam pekerjaan (A1)	<p>b. Anda menunggu rekan kerja yang ingin berkenalan</p> <p>c. Anda langsung mampu akrab dengan rekan kerja baru anda</p> <p>d. Jika anda membutuhkan bantuan baru anda akan berkenalan</p> <p>e. Jika anda ingin berkenalan tentunya anda senang sekali</p>	<p>d. 2</p> <p>e. 4</p>
12	Kemampuan Beradaptasi	Mahasiswa mampu mengubah perilaku untuk mengatasi masalah yang dating (A5)	<p>Prediksi pengamat ekonomi bahwa bulan depan akan terjadi inflasi besar di Indonesia membuat anda ...</p> <p>a. Susah tidur</p> <p>b. Depresi berat karena inflasi berarti harga barang naik</p> <p>c. Berhati-hati dan berhemat dalam membelanjakan uang</p> <p>d. Yang akan terjadi, biarlah terjadi</p> <p>e. Prediksi yang menyusahkan seperti itu tidak perlu anda percayai</p>	<p>a. 2</p> <p>b. 1</p> <p>c. 5</p> <p>d. 2</p> <p>e. 4</p>
13	Kemampuan mengendalikan diri	Mahasiswa mampu memberi kejelasan atas tindakan keliru rekan kerja (A3)	<p>Bila ada rekan kerja yang salah memanggil nama anda, maka ...</p> <p>a. Anda tersinggung, karena nama adalah kehormatan seseorang</p> <p>b. Anda tidak tersinggung</p> <p>c. Anda mengingatkan kekeliruannya dengan baik-baik</p> <p>d. Anda mengingatkan dengan tegas agar dia jera</p> <p>e. Hal itu tak menjadi masalah bagi anda</p>	<p>a. 1</p> <p>b. 3</p> <p>c. 5</p> <p>d. 2</p> <p>e. 4</p>
14	Kemampuan mengendalikan diri	Mahasiswa mampu mengelola tindakan lanjut atas rencana yang tidak tercapai (A4)	<p>Jika hal-hal kecil merusak rencana besar saya, maka...</p> <p>a. Anda sangat sedih dan marah kenapa hal kecil mampu merusak rencana besar tersebut</p> <p>b. Tentu saja anda marah</p> <p>c. Anda melakukan evaluasi menyeluruh</p> <p>d. Anda butuh waktu menenangkan diri</p>	<p>a. 3</p> <p>b. 1</p> <p>c. 5</p> <p>d. 4</p> <p>e. 2</p>

			e. Anda marah kepada pihak lain yang juga ikut bertanggung jawab akan hal ini.	
15	Kemampuan bekerja mandiri dan tuntas	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap mandiri dalam memanfaatkan waktu (A5)	Setiap hari, anda masuk kantor paling cepat dibandingkan pegawai lainnya. Yang anda lakukan setelah tiba di kantor adalah ... a. Membaca koran dulu b. Santai di luar kantor menikmati udara pagi c. Mengobrol dengan rekan sejawat d. Membuat rencana kerja e. Menyelesaikan pekerjaan yang tertunda kemarin	a. 3 b. 1 c. 2 d. 5 e. 4
16	Kemampuan bekerja mandiri dan tuntas	Mahasiswa mampu membangun pengembangan diri secara konsisten (A4)	Seluruh pekerjaan telah selesai anda kerjakan, namun jam kerja hari ini masih tersisa 2 jam lebih ... a. Mumpung masih di kantor dan ada fasilitas internet, anda mempergunakannya untuk mengakses situs jejaring sosial <i>facebook</i> b. Setelah lelah bekerja hari ini, anda rasa tidak ada salahnya anda mengobrol dengan rekan-rekan kerja lain untuk sekedar mengisi waktu c. Anda lebih suka membaca tabloid <i>infotainment</i> d. Anda pergunakan untuk <i>chatting</i> dengan kawan lama e. Anda pergunakan untuk membaca buku-buku pengembangan diri	a. 2 b. 4 c. 1 d. 3 e. 5
17	Kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan	Mahasiswa mampu memilih tindakan yang tepat dalam situasi pekerjaan (A1)	Anda ditugaskan untuk diklat selama satu bulan di luar kota dan harus meninggalkan anak anda yang sedang sakit. Sikap anda ... a. Menolak tugas tertentu b. Melaksanakan tugas namun berusaha untuk pulang menemui anak anda di akhir pekan	a. 1 b. 5 c. 3 d. 2 e. 4

			<p>c. Meminta agar tugas tersebut dapat ditunda sampai anak anda sembuh</p> <p>d. Menyuruh rekan anda untuk menggantikan</p> <p>e. Melaksanakan tugas dan kembali satu bulan kemudian</p>	
18	Kemauan dan kemampuan belajar berkelanjutan	Mahasiswa mampu memilah kepentingan umum dengan bijaksana (A2)	<p>Anak anda satu-satunya ingin melanjutkan pendidikan yang lebih baik ke luar kota dan harus hidup terpisah dengan anda. Sikap anda ...</p> <p>a. Membebaskannya melakukan apa yang ia mau</p> <p>b. Mengizinkan dengan syarat tertentu</p> <p>c. Tidak peduli pada keinginannya</p> <p>d. Tidak mengizinkan karena khawatir ia harus hidup sendirian</p> <p>e. Memberinya pengertian dan menawarkan sekolah di dekat rumah</p>	<p>a. 4</p> <p>b. 5</p> <p>c. 1</p> <p>d. 2</p> <p>e. 3</p>
19	Kemampuan bekerja sama dalam kelompok	Mahasiswa mampu bersikap tanggung jawab atas masalah yang terjadi dalam tim kerja (A2)	<p>Ketika proyek kerja yang anda pimpin tidak memberikan hasil optimal karena ada satu anak buah anda yang melakukan kesalahan, maka ...</p> <p>a. Anda tidak dapat dipersalahkan</p> <p>b. Itu tidak termasuk dalam tanggung jawab anda</p> <p>c. Anak buah itu harus bertanggung jawab atas semuanya</p> <p>d. Bagaimanapun juga, sebagai pimpinan proyek anda pun turut bertanggung jawab</p> <p>e. Hal ini menjadi kekeliruan anak buah anda semata</p>	<p>a. 2</p> <p>b. 3</p> <p>c. 1</p> <p>d. 5</p> <p>e. 4</p>
20	Kemampuan bekerja sama dalam kelompok	Mahasiswa mampu menunjukkan tanggung jawab melalui	<p>Ketika muncul suatu masalah dalam pekerjaan yang kebetulan ada kaitannya dengan hal-hal yang menjadi kewajian anda, maka anda ...</p>	<p>a. 2</p> <p>b. 5</p> <p>c. 1</p> <p>d. 4</p> <p>e. 3</p>

		cara-cara yang tepat dalam mengatasi masalah pekerjaan (A5)	<ul style="list-style-type: none"> a. Mencari kambing hitam penyebab masalah b. Akan tetap bertanggung jawab dan mencari solusinya c. Membiarkan masalah terus menerus berlangsung d. Melihat dulu apakah pihak lain yang turut bersalah dalam hal ini e. Seharusnya ada orang lain yang membantu menyelamatkan hal ini 	
21	Kemampuan menggerakkan dan mengorganisasikan orang lain	Mahasiswa mampu membangun keputusan yang dapat meningkatkan kinerja tim (A3)	<p>Anda ditugaskan untuk memimpin tim kerja dengan batas waktu yang sangat ketat. Anggota tim kerja memperlihatkan sikap tidak peduli dengan tugas yang diemban. Sikap anda adalah ...</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Bekerja sendiri asalkan tugas selesai b. Mengancam anggota yang tidak serius tersebut dikeluarkan dari tim c. Melaporkan pada atasan saya agar diberi sanksi d. Membagi tugas secara adil dan memotivasi serta menegur anggota untuk menyelesaikannya e. Menasehatinya agar sadar akan penyelesaian tugas yang diemban 	<ul style="list-style-type: none"> a. 1 b. 2 c. 3 d. 5 e. 4
22	Kemampuan menggerakkan dan mengorganisasikan orang lain	Mahasiswa mampu memilih tindakan yang tepat sesuai aturan yang berlaku dalam pekerjaan (A2)	<p>Ketika saudara dekat anda meminta bantuan untuk melakukan sesuatu yang cenderung melanggar hukum, tindakan anda ...</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Menolak keras b. Menolak dan menjelaskan alasan c. Membantunya, namun itu untuk pertama dan terakhir kalinya d. Karena dia saudara dekat anda, anda harus membantunya demi ikatan persaudaraan 	<ul style="list-style-type: none"> a. 4 b. 5 c. 2 d. 1 e. 3

			e. Jika resiko nya masih bias anda tanggung, anda mau membantunya karena masih ada hubungan saudara	
23	Kemampuan menggerakkan dan mengorganisasikan orang lain	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap tidak berlebihan dalam pencapaian kinerja (A5)	<p>Bagaimana perasaan anda saat anda berhasil meyakinkan orang ...</p> <p>a. Sangat senang, itu tujuan anda</p> <p>b. Cukup senang</p> <p>c. Biasa saja, bukan hal besar</p> <p>d. Anda tidak tahu anda dapat berbuat demikian</p> <p>e. Anda tidak suka menjadi pihak secara langsung menjadi bahan pembuat keputusan bagi orang lain.</p>	<p>a. 1</p> <p>b. 5</p> <p>c. 3</p> <p>d. 2</p> <p>e. 4</p>

Dari hasil uji coba dan telaah instrumen diperoleh bahwa dari 23 soal yang terdapat dalam kisi-kisi maka ada 3 soal yang tidak digunakan dalam penelitian yaitu nomor 5, 10 dan 17.

Langkah Keenam

Setelah butir instrumen tes diujicoba dan ditelaah, maka rekomendasi hasil analisis SWOT dieksplorasi dalam indikator performa dengan tujuan merumuskan strategi pengajaran yang akan diterapkan dalam penelitian. Peneliti melihat terdapat hubungan yang terasosiasi antara kondisi pemasaran profesional pendidik dengan performa yang dibutuhkan oleh mahasiswa. Kondisi bahwa perlu adanya strategi bertahan selektif dalam memanfaatkan peluang untuk meminimalkan kelemahan melalui performa karakteristik kepribadian profesi pendidik. Oleh sebab itu, peneliti menggambarkan bentuk keterkaitan ini melalui uraian berikut ini

Tabel 20. Keterkaitan Strategi Analisis SWOT dengan Strategi Pengajaran

Strategi bertahan selektif	Strategi pengajaran
Mahasiswa perlu mempersiapkan <i>road map</i> pekerjaan yang diminati dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat memberikan keleluasaan mengeksplorasi potensi pekerjaan di bidang pendidikan	Peneliti menjelaskan bahwa kriteria-kriteria yang berpotensi dalam pekerjaan guru yang perlu dipersiapkan oleh mahasiswa pada masa yang akan datang
Mahasiswa memanfaatkan teknologi informasi untuk mengevaluasi kinerja dan	Peneliti membimbing mahasiswa dalam eksplorasi teknologi informasi <i>terupdate</i>

memanajemen pekerjaan dalam bidang Pendidikan	seperti MySAP, e-kinerja, PMM dan aplikasi mentoring MBKM
Mahasiswa perlu memberikan waktu tertentu untuk berinteraksi dengan semua lingkungan sosial pendidikan guna merefleksikan diri dan mengikuti perkembangan pendidikan di media sosial	Peneliti memberikan penugasan kepada mahasiswa untuk menyusun daftar media sosial yang mereka ikuti dan meminta mahasiswa membuat <i>resume</i> dampaknya dalam perkembangan karir pekerjaannya
Mahasiswa harus senantiasa melakukan analisis terhadap pengembangan karir pendidik dan meninjau kebutuhan di pasar Pendidikan	Peneliti membimbing mahasiswa menyusun jurnal pencapaian karir guru dalam bursa kerja dan mendampingi mahasiswa menghasilkan analisis terhadap jurnal yang disusun
Mahasiswa harus mengutamakan kualitas bekerja walaupun intensitas pekerjaan yang cukup tinggi pada aspek-aspek pendidikan lainnya.	Peneliti memberikan ulasan tentang beberapa aktivitas pekerjaan guru, mulai dari tugas yang ringan hingga tugas yang berat dalam dunia pendidikan

Langkah Ketujuh

Proses asimilasi rekomendasi hasil analisis SWOT dalam pengajaran masih perlu diimplementasikan dalam sebuah kegiatan oleh mahasiswa. Kegiatan ini berfokus pada performansi yang terdapat dalam pembelajaran Dick & Carey yaitu pendekatan sistematis terhadap program design. Karena penelitian ini berfokus pada program pemasaran profesional pendidik, maka produk pembelajaran yang dikerjakan mahasiswa adalah pemenuhan kesiapan kerja sebagai seorang guru dan aktivitas *microteaching* yang dilakukan di sekolah. Maka pada langkah ini, mahasiswa harus memperoleh sejumlah gambaran tentang kondisi pekerjaan guru dan kemampuan mahasiswa dalam mengajar di sekolah.

Langkah Kedelapan

Performansi yang ditunjukkan oleh mahasiswa dan aktivitas pada setiap langkah sebelumnya perlu dievaluasi secara berkelanjutan. Tujuannya, agar hasil penelitian relevan dengan indikator – indikator tujuan awal penelitian ini. Hal ini juga dilakukan agar peneliti dapat menggambarkan keadaan variabel penelitian, apakah diperlukan perbaikan dan penambahan material lainnya yang diharapkan dapat menyempurnakan hasil penelitian ini.

Pada langkah ini, peneliti memberikan tes awal karakteristik kepribadian dengan butir soal yang ada pada langkah 5. Adapun hasil tes awal dapat ditunjukkan pada tabel 21

Tabel 21. Hasil Tes Awal Karakteristik Kepribadian

No	Nama	Skor Butir Soal																				Jlh Skor	Mean Skor
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
1	Rifa Aulia	5	4	4	2	3	4	3	2	3	4	2	4	3	3	3	4	3	3	3	4	66	3,3
2	Alya Annisa	4	3	4	1	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	4	4	4	2	4	1	62	3,1
3	Yusnidar G	4	4	5	2	2	3	4	3	5	4	2	4	3	3	3	5	3	2	3	3	67	3,4
4	Mardiana	3	2	4	2	3	3	4	3	4	4	1	3	3	4	4	4	4	2	4	3	64	3,2
5	Nadila	4	2	3	2	2	4	3	2	5	4	2	4	4	4	5	5	4	3	4	4	70	3,5
6	Gleddeanaria S	4	3	4	1	3	4	3	3	3	5	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	67	3,4
7	Fretty Sarima	3	2	4	2	2	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	5	3	3	3	1	60	3,0
8	Tia Rischa	4	1	3	3	3	2	4	4	3	3	1	3	3	3	2	4	3	3	3	3	58	2,9
9	Reni Manata	5	2	4	2	3	3	3	3	4	4	2	3	4	3	2	5	4	2	4	3	65	3,3
10	Rani Fricyla	5	2	4	2	2	3	4	2	5	3	3	4	4	4	3	4	4	2	4	1	65	3,3
11	Risna Wati	5	3	3	1	3	2	5	3	3	4	1	3	4	3	4	5	4	2	3	4	65	3,3
Rata-rata skor		4	3	4	2	3	3	4	3	4	4	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	64,5	3,2

Langkah Kesembilan

Setelah hasil tes diperoleh, maka pada langkah ini peneliti akan mengidentifikasi jawaban tes dari mahasiswa terhadap kriteria analisis SWOT yang ada. Jika terdapat hasil tes cenderung bertolak belakang dengan kriteria analisis SWOT yang diharapkan, maka peneliti akan merevisi bahan pembelajaran. Dan pada kondisi ini peneliti hanya perlu kembali merevisi dari langkah ketiga. Berdasarkan hasil tes didapati bahwa jumlah skor yang diperoleh mahasiswa adalah 64,5 dengan rata-rata skor setiap siswa adalah 3,2. Dengan demikian, peneliti melakukan penelusuran terhadap kriteria karakteristik kepribadian yang dites.

Tampak bahwa terdapat 3 soal yang rata-rata skornya di bawah 3 dan hanya 8 soal dari 20 butir soal yang skornya di atas 3. Maka, peneliti merasa perlu melakukan perbaikan sistem Dick & Carey dengan mengoptimalkan langkah ke-3 dan ke-5. Perbaikan ini difokuskan pada indikator performa baik pada karakteristik kepribadian profesi pendidik maupun strategi pengajaran dari hasil analisis SWOT yang direkomendasikan. Pada akhirnya pada tahapan ini, peneliti menekankan pada tiga aspek penting yaitu semangat berprestasi, orientasi pada orang lain dan kemampuan bekerja mandiri dan tuntas. Disamping itu, peneliti juga akan mengulangi dan menambah pemaparan tentang performa guru sebagai profesioan melalui pengembangna strategi pengajaran.

Langkah Kesepuluh

Pada langkah kesepuluh ini, peneliti memberikan mahasiswa gambaran utuh tentang penerapan SWOT dengan pengembangan model Dick & Carey dan mengevaluasi pemahaman

mahasiswa dalam bentuk tes karakteristik kepribadian profesi pendidik. Adapun tes ini merupakan tes akhir yang digunakan untuk membandingkan pencapaian karakteristik kepribadian mahasiswa sebagai calon professional pendidik. Maka berikut tabel hasil tes akhir karakteristik kepribadian mahasiswa

Tabel 22. Teks Akhir Karakteristik Kepribadian

No	Nama	Skor Butir Soal																				Jumlah Skor	Mean Skor
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
1	Rifa Aulia	5	5	2	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	92	4,6
2	Alya Annisa	4	5	4	4	1	5	5	5	5	3	5	5	3	5	1	5	5	5	5	1	81	4,1
3	Yusnidar G	4	1	2	4	5	5	5	5	5	1	3	5	5	3	5	5	5	3	5	4	80	4,0
4	Mardiana	5	4	2	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	92	4,6
5	Nadila	5	4	5	5	5	5	1	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	88	4,4
6	Gleddeanaria	5	5	4	4	5	5	1	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	89	4,5
7	Fretty Sarima	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	2	5	5	5	5	4	92	4,6
8	Tia Rischa	3	4	4	4	5	5	4	5	5	1	5	5	3	3	1	5	5	5	5	2	79	4,0
9	Reni Manata	5	4	5	5	5	5	1	3	5	1	5	5	3	3	5	5	5	5	5	2	82	4,1
10	Rani Fricyla	1	3	5	4	5	5	1	5	3	3	5	1	5	3	3	5	3	4	5	1	70	3,5
11	Risna Wati	5	1	5	5	5	5	1	5	5	1	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	85	4,3
	Rata-rata skor	4	4	4	5	5	5	2	5	5	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3	84,5	4,2

D. Implikasi Hasil Analisis Pemasaran Profesional Pendidik

Sesuai metode penelitian yang digunakan, maka analisis terhadap hasil tes dilakukan secara kuantitatif. Hasil tes ini berfungsi sebagai salah indikator sampai sejauh mana penggunaan rekomendasi analisis SWOT dalam pengajaran berbasis sistem Dick & Carey. Mengingat bahwa pada 2 langkah pendekatan sistem ini menggunakan tes sebagai cara untuk mengetahui perilaku mahasiswa selama mengalami pembelajaran. Analisis awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengujian kenormalan dan kehomogenan data. Pengujian dilakukan dengan menggunakan *software SPSS* versi 20. Berikut hasil *out putnya*:

Table 23. Tests of Normality							
	Tes	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Skor	Awal	.200	11	.200*	.953	11	.685
	Akhir	.145	11	.200*	.909	11	.239

*. This is a lower bound of the true significance.
a. Lilliefors Significance Correction

Dengan memperhatikan uji *Kolmogorov-Smirnov* pada tabel 23, dapat diasumsikan bahwa kedua data (skor tes) adalah normal. Hal ini dibuktikan dengan $\text{sig} > \alpha = 5\%$ pada kedua skor

tes. Selanjutnya untuk mengetahui keberagaman kedua kelompok data ini sama, maka dilakukan uji homogenitas pada tabel 24.

Table 24. Test of Homogeneity of Variance

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Based on Mean	5.691	1	20	.027
Based on Median	5.533	1	20	.029
Based on Median and with adjusted df	5.533	1	16.779	.031
Based on trimmed mean	5.406	1	20	.031

Untuk uji homogenitas ini, peneliti mendasarkan nilai signifikan pada rata-rata (*mean*). Hal ini dilakukan karena rata-rata merupakan parameter yang lebih stabil dalam ukuran pemusatan data. Berdasarkan perbandingan bahwa $\text{sig} = 0,027 < \alpha = 5\%$, maka dapat disimpulkan kedua data ini tidak homogen dan harus diujihipotesiskan melalui uji nonparametris.

Penggunaan uji Wilcoxon dalam penelitian ini dianggap sebagai uji yang paling relevan dengan desain penelitian. Bahwa kedua data ini berasal dari sampel yang sama, dan diklasifikasikan untuk mengetahui perbedaan perlakuan (*treatment*) dalam pendekatan sistem Dick & Carey. Adapun hipotesis yang diuji adalah terima H_a jika $\text{sig} < \alpha$ yakni terdapat perbedaan karakteristik kepribadian mahasiswa sebagai profesional sebelum (*formatif*) dan setelah (*sumatif*) pada penerapan analisis SWOT dengan pengembangan sistem Dick & Carey, dan terima H_0 jika sebaliknya.

Dengan menggunakan uji Wilcoxon maka tampak pada tabel 25 seluruh mahasiswa mengalami peningkatan skor dengan *positive ranks* berjumlah 11 orang. Dan untuk mengetahui signifikansi peningkatan skor ini, maka pada tabel 26 diperoleh $\text{sig} = 0,003 < \alpha = 5\%$ yang artinya diterima H_a

Tabel 25. Ranks Uji Wilcoxon

	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Negative Ranks	0 ^a	.00	.00
Positive Ranks	11 ^b	6.00	66.00
Ties	0 ^c		
Total	11		

a. Tes Akhir < Tes Awal

b. Tes Akhir > Tes Awal

c. Tes Akhir = Tes Awal

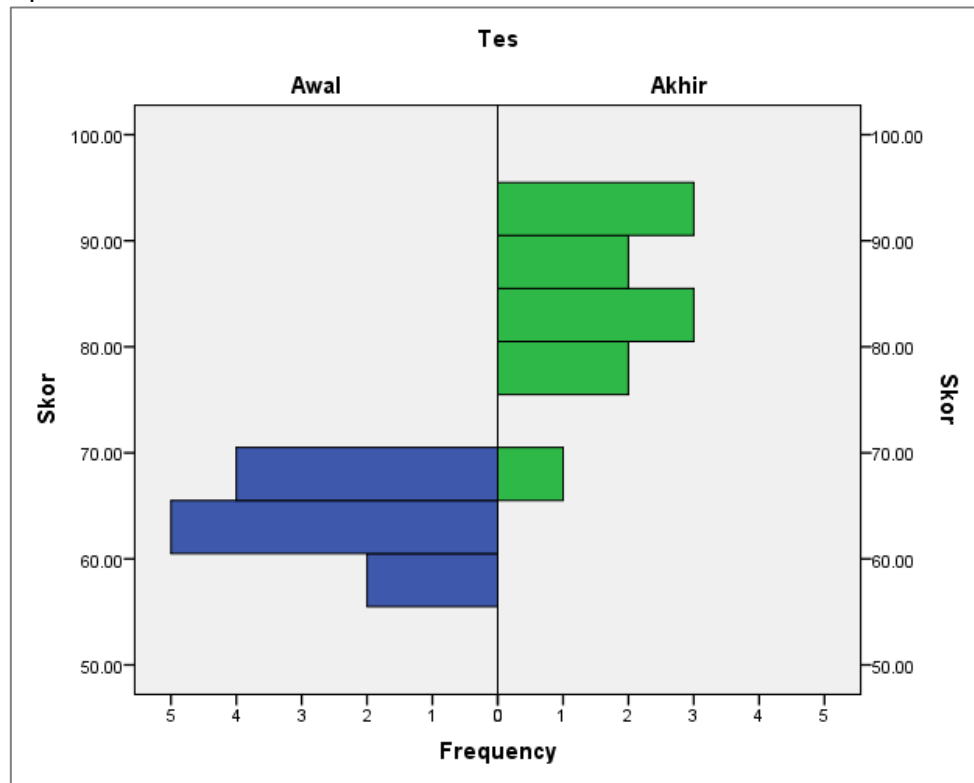
Tabel 26. Test Statistics^a Uji Wilcoxon

	Tes Akhir - Tes Awal
Z	-2.934 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.003

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on negative ranks.

Dengan demikian dapat dipahami bahwa tes awal dan tes akhir yang dikerjakan oleh mahasiswa menunjukkan adanya perubahan belajar yang berarti. Dan perubahan ini juga ditunjukkan melalui gambar 4 bahwa terdapat 91% mahasiswa yang memperoleh jumlah skor di atas 70 pada tes akhir.



Gambar 8. Frekuensi Skor Tes Karakteristik Kepribadian Mahasiswa

E. Pembahasan Implikasi Pemasaran Profesional Pendidik

Hasil penelitian telah menunjukkan bahwa hasil analisis SWOT dapat dijadikan bahan pengajaran kepada mahasiswa untuk memahami dan mengaplikasikan strategi pemasaran professional pendidik di dunia kerja. Pengembangan sistem Dick & Carey terbukti dapat diasimilasikan dalam mode perkuliahan mahasiswa. Peneliti mendapati bahwa mahasiswa mampu menguasai konsep pemasaran professional pendidik melalui tes karakteristik kepribadian. Sebagaimana pada lingkungan kerja “pemerintahan” yakni adanya tes karakteristik kepribadian mampu memberikan perbedaan yang signifikan pada peningkatan prestasi kerja pegawai (Akhadiyah, 2010). Dalam hal ini, agar mahasiswa dapat mengasosiasikan performa karakteristik kepribadian dalam profesi pendidik maka peneliti telah menginstruksikan adanya pelaksanaan *microteaching* di sekolah setelah melalui pendampingan pada sesi *training* di kelas. Dan hasilnya didapatkan bahwa penerapan *microteaching* memberi dampak positif pada proses internalisasi dalam konteks pemasaran

professional pendidik. Dan mahasiswa tampak lebih *aware* tentang pentingnya pengembangan diri dalam pemasaran professional pendidik. Sehingga melalui kegiatan ini, tumbuhnya inisiatif dan penemuan mahasiswa pada kinerja profesi guru akan terkonstruksi dalam potensial empirisnya (Ikrar & Baa, 2023).

Peninjauan terhadap hasil analisis SWOT merupakan bagian terpenting dalam penelitian ini. Terdapat beberapa rekomendasi yang dihasilkan pada setiap IFE dan EFE. Rekomendasi ini memosisikan hasil matriks bahwa kondisi profesi guru berada pada kondisi strategi bertahan selektif yaitu kondisi adanya peluang yang disertai oleh banyaknya kelemahan yang dimiliki dalam pengembangan pendidikan. Maka pada kondisi ini, pengubahan strategi pengembangan yang ada sebelumnya memperhatikan respon dari beberapa guru (pendidik) yang bertugas di lingkungan pendidikan provinsi Sumatera Utara. Hingga pada akhirnya diperoleh bahwa potensi kerja guru dapat optimal jika kecenderungan peluang (*opportunities*) pengembangan diri relevan dengan kebutuhan mengajar di kelas. Dan bukan fokus mengembangkan kemampuan guru dalam proses administratif saja karena beban kerja guru secara nyata tidak signifikan pada kinerja guru (Hasibuan & Munasib, 2020).

Penelitian ini telah mengkurasi hasil analisis SWOT melalui pengembangan sistem Dick & Carey. Sehingga berdasarkan pengamatan dan tes selama pengembangan sistem ini diperoleh adanya peningkatan performa mahasiswa dalam profesi guru. Peningkatan ini juga memberi dampak positif pada aktivitas perkuliahan *microteaching* yaitu munculnya paradigma baru selama mahasiswa berdiskusi di kelas. Bahkan jika merujuk pada hasil penelitian tentang pengembangan perangkat pembelajaran, tampak bahwa model Dick & Carey mampu mengoptimalkan kemampuan berpikir kritis (Rahmawati et al., 2016). Melalui pola pembelajaran Dick & Carey disinyalir memiliki pengaruh terhadap pola berpikir kritis pada realitas atau pengalaman (Indari et al., 2023) mahasiswa dalam aspek pemasaran professional pendidik. Mahasiswa menjadi mampu untuk menguraikan prospek profesi guru ke depan secara eksponensial. Hal ini dapat dibuktikan melalui uraian kinerja yang dipaparkan dalam kelompok diskusi selama sesi *training* dan *experience* baik selama di perkuliahan maupun di sekolah.

Peninjauan terhadap pemasaran professional pendidik kini tampak relevan jika dikembangkan melalui perkuliahan. Mempersiapkan mahasiswa untuk mampu bersaing dalam dunia kerja harus berorientasi pada pengalaman belajar yang *reasonable*. Artinya perlu beragam desain pengajaran dan strategi perkuliahan yang mendatangkan *income* kepada

masa depan mahasiswa. Strategi bauran pemasaran dan menciptakan *brand image* kepada *public* (Dian et al., 2020; Dwiyama, 2019) merupakan salah satu cara untuk menciptakan pemasaran professional pendidik. Dan jika memperhatikan kompleksitas penerapan analisis SWOT dan kesistematiskan pengembangan sistem Dick & Carey dalam perumusan pemasaran professional pendidik maka perkuliahan harus mampu mendorong, memacu dan mendukung program-program pengembangan diri mahasiswa. Maka upaya untuk senantiasa mengurai perumusan pemasaran professional pendidik pada berbagai analisis dan strategi pengembangan pengajaran sangat dibutuhkan oleh pelaku pendidikan.

BAB VIII

HASIL SURVEI INDIKATOR PEMASARAN PROFESIONAL PENDIDIK

NAMA	INSTANSI	HASIL SURVEI
Lerin R Sitohang, S.Pd	SMA NEGERI 1 SITOTIO	Terlalu banyak Administrasi
Rianta Stevany Br Ginting, S.Pd	SMP Negeri 1 Sunggal	Situasi profesi pendidik saat ini cukup baik akan tetapi perlunya dukungan di lingkungan sekolah maupun masyarakat.
Faisal Reza, S.Pd	SMP Negeri 1 Sunggal	Situasi profesi pendidik saat ini mengalami penurunan minat orang-orang untuk menjadi seorang pendidik dikarenakan perubahan status kepegawaian yang diterapkan oleh pemerintah selama beberapa tahun belakangan.
ESRA SEPRINA SIHOTANG S.Pd	UPT SPF SMP NEGERI 1 SUNGGAL	Adanya kendala dalam memahami karakteristik siswa, kurangnya interaksi kepada siswa,
Surya Darma, S.Pd.	SMPN 3 Labuhan Deli Satu Atap	Situasi profesi pendidik saat ini menjadi perhatian Masyarakat dan pemerintah terlebih para guru honorer yg menuntut kesejahteraan dan perhatian pemerintah. Profesi pendidik menjadi salah satu profesi yg digemari dengan adanya diberikannya tunjangan profesi dari pemerintah. Kemajuan Bangsa serta ekonomi tidak terlepas dari kemajuan pendidikan di suatu negara.
agustri.simanjuntak S.Pd	Jnt Medan Baru	Sejauh ini masih sangat menarik tuk di kembangkan.

Yuna Sutria, S.Pd., M.Pd	Poltek AMI Medan	Beban kerja dosen saat ini sudah terlalu banyak, selain harus menyalurkan ilmu akademisnya dosen juga dituntut utk bisa mengikuti kegiatan lain yg berhubungan dengan kelembagaan. Maka dari itu perlu peningkatan kesejahteraan karir dosen yang lebih tinggi dari pemerintah dan instansi tempat bekerja.
Esra Simbolon, S. Pd	SDS AGIOS NIKITAS	Dampak dari perubahan kurikulum yang dirasakan langsung adalah banyak perubahan dalam proses pembelajaran.
Eric Sofiandi Sinaga, S.Pd.,Gr.	UPT SPF SMP Negeri 1 Sunggal	Sudah mengarah kearah yang lebih baik.
Rumata Lumbantoruan, S.Pd	SD Negeri 175774 Sibaragas	Baik
Dedi Syahputra Silalahi S.Pd	RS Columbia Asia Medan	Sedang tidak baik baik saja
Ranti Ramayani, S.Pd	SMP N 1 SUNGGAL	Situasi profesi pendidik saat ini mengalami penurunan minat untuk menjadi pengajar, hal ini disebabkan keputusan pemerintah yang merubah status kepegawaian yang menjadi salah satu tujuan seorang pendidik.
Ines Fresilia, S.Pd	SMA NEGERI 2 BILAH HILIR	Seiring berjalannya waktu dan berkembangnya media pembelajaran membuat guru harus lebih ekstra lagi dalam mempelajari media pembelajaran.
Khairil Azmi,S.Pd	SMPN 2 T. PURA	Profesionalitas guru sepertinya di ragukan sehingga muncul administrasi online yg bahkan dapat menurunkan kinerja guru

		akibat stres menghadapi adm dan siswa yg beragam latar belakang keluarga yg harus langsung dihadapi serta perlu respon cepat atas masalah2 didepan mata. Yang guru perlukan adalah kekonsistenan sistem pendidikan dan pemerintah hendaknya menggiring itu melalui pelatihan terpadu, bukan teman sejawat sebagai mentor karena kita tahu teman kita tersebut hanyalah manusia biasa yg tentunya banyak salah dan perilaku buruk yg tampak di depan mentorannya sehari-hari..
Diana sibarani	Ganesha operation	Baik
Mediana Tambunan, S.Pd	SMP WR Supratman 2 Medan	Harus diimbangi kemajuan teknologi tetapi kurikulum jangan berganti ganti..
Ratna Sigiro, S.Pd.	SMPN1 Sunggal	Guru merasa tertekan dengan beban kerja yang bertambah dengan kebijakan baru dalam pengajaran
Delima Srikandi,S.Pd	SMP WR Supratman 2 Medan	Baik
Darni U. M. P. Tambunan, S. Pd.	SMA SWASTA PGRI 20 SIBORONGBORONG	Pendidik saat ini sangat diberatkan dengan tanggungjawab penuh terhadap siswa. Padahal kalau kita(pendidik) menghukum siswa seperti (mencubit/memukul) layaknya zaman dulu dengan tujuan agar siswa lebih disiplin, pendidik juga terkena pasal permendikbud. Jadi pendidik saat ini menurut saya serba salah. Satu sisi dituntut untuk mendisiplinkan siswa/i, di sisi lain ditakuti/dihantui oleh UU. Tidak heran

		<p>kalau siswa/i sekarang semena-mena dan tidak punya karakter.</p>
<p>Asriani Srg, S.Pd</p>	<p>SMP Negeri 1 Sunggal</p>	<p>Menurut saya pribadi dan yang saya alami profesi pendidik saat ini sedang dihadapkan dengan berbagai tantangan mulai dari peralihan kurikulum, beban administrasi sampai dengan penurunan kualitas karakter siswa. Oleh karena itu para pendidik saat ini diharuskan memiliki semangat kerja ekstra agar dapat menangani segala tantangan yang dihadapi.</p>
<p>Elia Harjenta Ginting</p>	<p>UPT SPF SMP Negeri 1 Sunggal</p>	<p>Menurut saya, Profesi pendidik pada saat ini harus diperhatikan pemerintah terutama yang berwenang dibidang pendidikan agar memperhatikan guru-guru supaya fokus dalam mengajar siswa dan mengurangi beban guru seperti mewajibkan mengikuti seminar, mengerjakan tugas pada Platform Merdeka Mengajar (PMM) yang banyak dan lumayan sulit untuk dikerjakan.</p>
<p>IRENE,S.Pd</p>	<p>UPT SPF SDN 101810 Biru-Biru</p>	<p>Situasi profesi pendidik saat ini mengalami banyak perubahan, namun setiap perubahan mengarah kepada peningkatan mutu pendidikan yang lebih baik lagi dari sebelumnya.</p>
<p>Desinta Apulina Br T, S.Pd</p>	<p>SMP Cahaya Bangsa Batam</p>	<p>Pendidik harus lebih aktif lagi mencari informasi mengenai penerapan kurikulum sekarang. Profesi pendidik saat ini membutuhkan perhatian pemerintah.</p>

APRIANI SETIA NINGRUM	SMP NEGERI 1 TIGALINGGA	Menurut saya situasi profesi guru pendidik saat ini bagus dan optimal, saling bekerjasama dan tolong menolong. Apaagi dengan adanya webiner yang di adakan secara online membantu guru lebih kreatif dalam mengajar.
Cindi Leliana,S.Pd	Wilmar	Masih perlu diperhatikan baik sarana dan prasarana yg tersedia agar lebih membantu Buat PBM.terkhusus di pedesaan.
Ventari Dionensia Br Tamba	SMA N1 TARABINTANG	Menurut saya sangat memprihatikan, karna guru masih belum sejahtera, baik dalam Penggajian. Padahal tuntutan pekerjaan sebagai guru sangat berat dan harus dituntut profesional.
Rismauli Octavia Aritonang SP.d	SDN 06 BILAH HULU	Baik
Risa Junita Sitompul, S.Pd	Bristhon International	Sangat Kesulitan, karena beban administrasi semakin besar, sehingga pendidik tidak optimal dalam mengajari siswa/i dalam kelas.
Yanti Christin Purba, S. Pd	SMP Negeri 1 Sunggal	Pendidik sekarang disibukkan dengan mengerjakan PMM
Fitri Ratnasari Br Kaban, S.Pd	SD Negeri 046583 Lau Garut	Sangat baik
Budi Setia Munte, S.Pd	SDN 037154 SOBAN	Menurut saya situasi profesi pendidik belum sepenuhnya dikategorikan baik, dan juga tidak buruk tapi saya berharap bisa ditingkatkan untuk lebih baik lagi kedepannya
Alexandra Arynta Sembiring, S.Pd	SMP Negeri 2 Munte	Saat ini Profesi Pendidik banyak diminati dan digemari saat ini..

Tripena Purba, S.Ag	SMP NEGERI 1 Sunggal	Kesejahteraan dan kualifikasi kedisiplinan belum optimal
Ainul Mardiah, S.Pd	SMPN 1 Sunggal	Menurut saya situasi pendidik saat ini banyak di bebani oleh tuntutan administrasi yg harus di laporkan.
Damaiyanti Kristina Simanjuntak,S.Pd	UPT SDN 066044	Terlalu banyak mengerjakan administrasi sehingga sering kurangnya waktu untuk memperhatikan siswa sankin banyaknya beban kerjaan
Ramlan Sungkawan,S.Pd., M.Pd.	SMK Negeri 1 Pantai Labu	Sudah Baik karena sudah ada kegiatan peningkatan kompetensi guru melalui sertifikasi, tetapi juga harus di barengi dengan Sosialisasi-sosialisasi program kurikulum merdeka.
Mey khairani	Man 1 Mandailing natal	Dengan adanya teknologi memudahkan guru dan siswa dalam mengajar dan belajar
WENNY SIREGAR S,Pd.,Gr	SMP NEGERI 4 DOLOK SATU ATAP	Banyak kalangan masyarakat yang memiliki minat besar terhadap profesi ini, apalagi pemerintah mensejahterakan guru melalui program PPG dan lebih mudah bagi guru untuk bisa masuk ASN. Tetapi kendurnya rasa bahwa guru ada HAM yang seakan membatasi tindakan untuk mendisplinkan siswa, pada akhirnya siswa dengan pengalamannya dr lingkungan dan tak lepas dari media sosial sungguh generasi saat ini memiliki penurunan moral. Kadang saya masih bingung membangun karakter yg santun dan beradap. Terlalu banyak hambatan, dimana tantangannya bisa dr luar. Contoh ortu siswa yg TDK kerja sama

		dengan guru. Padahal ortu masyarakat dan guru pilar pendidikan. Semoga pendidikan di Indonesia semakin baik dlm mencetak generasi dan cakap berteknologi
Wirion Sbr,S.Pd	SMP BK 1 Medan	Dengan kemajuan digitalisasi mendorong Guru untuk melakukan literasi untuk meningkatkan kompetensi sebagai Guru sesuai perkembangan jaman dan mampu menjembatani kebutuhan siswa dalam tumbuh kembangnya
Rahel Yudita Sembiring, S.Pd.	SD ANWAR KARIM V	Situasi profesi pendidik saat ini seakan terombang-ambing dengan adanya banyaknya perubahan-perubahan yang wajib dimengerti dan dipahami sedemikian rupa
Benny Leonardo Simamora, S.Pd	SMA SWASTA ASSISI SIANTAR	Harus terus beradaptasi dengan zaman, lebih baik lagi dunia pendidikan bukan hanya berjalan bersama dengan pendidikan melainkan pendidikan bisa memprediksi dan berada di depan dari segala kemajuan yang berkembang.
MERY D. E. SITANGGANG, S.Pd.	SMP NEGERI 4 SIMANINDO	Banyak perubahan karena adanya guru penggerak
PURNAMA L.PARDEDE, S.PD	SMP NEGERI 2 SIMANINDO	Menurut saya situasi profesi pendidikan saat ini kebanyakan mengerjakan administrasi
Rinaldi Gultom, S.Pd., Gr	SMA Swasta Bangun Insan Mandiri	Masih Perlu banyak perbaikan

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Beberapa hal penting terkait dalam buku strategi pemasaran professional pendidik ini dapat disimpulkan diantaranya:

1. Strategi pemasaran professional pendidik dapat disusun melalui model pendekatan system Dick & Carey yang mengutamakan adanya 10 langkah instruksional yaitu mengidentifikasi tujuan umum pembelajaran, melaksanakan analisis pengajaran, mengidentifikasi tingkah laku masukan dan karakteristik mahasiswa, merumuskan tujuan performasi, mengembangkan butirbutir tes acuan patokan, mengembangkan strategi pengajaran, mengembangkan dan memiliki material pengajaran, mendesain dan melaksanakan evaluasi formatif, merevisi bahan pembelajaran, mendesain dan melakukan evaluasi sumatif.
2. Hasil model matrik internal dan eksternal SWOT menunjukkan bahwa dibutuhkan pengembangan pemasaran profesional pendidik yang dikonsentrasikan melalui integrasi vertikal. Artinya diperlukan pengelolaan sumber daya dalam menyiapkan pendidik dan memfokuskan pertumbuhan pada komoditas di bidang pengembangan kualitas Pendidikan.
3. Berdasarkan koordinat (8 kuadran matriks SWOT) yang dihasilkan menunjukkan kecenderungan pada kondisi adanya peluang yang disertai oleh banyaknya kelemahan yang dimiliki dalam pengembangan pendidikan. Maka pada kondisi ini, diperlukan pengubahan strategi pengembangan yang ada sebelumnya. Dalam hal ini, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk memperoleh kesempatan yang ada sekaligus memperbaiki performa lembaga pendidikan
4. Berdasarkan analisis SWOT maka beberapa kondisi yang diperoleh antara lain: (a) Membuat road map pekerjaan dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat memberikan keleluasaan dalam mengeksplorasikan potensi kerja yang dimiliki dalam bidang pendidikan (b) Memanfaatkan teknologi untuk mengevaluasi kinerja dan memperbaiki manajemen kerja untuk mengakomodasikan beban kerja yang dimiliki (c) Memberikan waktu untuk berinteraksi dengan semua lingkungan sosial yang ada untuk

- merefleksikan diri dan mengikuti perkembangan pendidikan di media sosial (d) Melakukan analisis terhadap pengembangan karir pendidik dan meninjaunya sesuai kebutuhan di pasar pendidikan (e) Mengutamakan kualitas bekerja walaupun intensitas pekerjaan yang cukup tinggi melalui pemanfaatan tim kerja.
5. Model pengembangan system Dick & Carey menunjukkan beberapa hal penting yang perlu dikembangkan oleh mahasiswa calon guru dalam pembelajaran terkait pengoptimalan kompetensi professional Pendidikan yaitu : (a) mahasiswa perlu mengikuti beragam seminar pelatihan, magang kerja, beasiswa pendidikan yang berkaitan dengan pengembangan karir guru, (b) mahasiswa perlu mempersiapkan road map pekerjaan yang diminati dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat memberikan keleluasaan mengeksplorasi potensi pekerjaan di bidang Pendidikan, (c) mahasiswa memaknai momentum pengembangan karir dalam pendidikan selalu berkaitan dengan kebutuhan pasar sehingga memberikan kemampuan kepada mahasiswa untuk mengantisipasi persaingan kerja antar lembaga pendidikan secara berkala, (d) mahasiswa mengetahui semua kepentingan lembaga pendidikan dari isu atau dorongan eksternal yang ingin memanfaatkan atau bahkan mengeksploitasi lembaga melalui cara yang tidak etis
 6. Berdasarkan implikasi menunjukkan bahwa adanya perbedaan karakteristik kepribadian mahasiswa sebagai professional sebelum (formatif) dan setelah (sumatif) pada penerapan analisis SWOT dengan pengembangan sistem Dick & Carey.

B. Saran

Buku yang disusun ini pasti memiliki kendala atau tantangan dalam prosesnya. Maka berikut ini beberapa saran yang kiranya dapat dijadikan pertimbangan bagi pembaca untuk menindaklanjuti implikasi yang dimuat dalam buku, diantaranya:

1. Perlunya mempertimbangkan jumlah indicator yang akan dianalisis dalam SWOT. Terutama dalam bidang pendidikan yang secara nyata merupakan bidang non profit yang menuntut capaian out put pada prestasi belajar dan bukan keuntungan ekonomi sebagaimana yang terimplementasi dalam konsep SWOT.
2. Membutuhkan banyak pengontrolan dalam menganalisis setiap langkah-langkah yang dirumuskan. Hal ini dapat dilihat dari turunan identifikasi analisis SWOT yang

mencapai 4 unsur internal-eksternal dan 8 bagian hasil penguraian dari analisis internalisasi matriks SWOT.

3. Pada pendekatan system Dick & Carey sebaiknya setiap langkah-langkah (10 langkah instruksional) yang digunakan harus memiliki hubungan yang sistematis, agar menghindari capaian penelitian yang bias.
4. Untuk pembaca diharapkan mampu mengalokasikan waktu untuk seperti ini karena berdasarkan pengalaman peneliti hasil pengukuran, pengamatan hingga pembahasan atas variable yang diteliti rentan dengan perubahan yang dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2020). *Manajemen Strategis*. Makasar : CV. Nas Media Pustaka.
- Akhadiyah, L. (2010). *Perbedaan prestasi kerja pegawai ditinjau dari karakteristik kepribadian di Kantor Dinas Pendidikan Kabupaten Sidoarjo* [Universitas Negeri Malang]. <http://repository.um.ac.id/id/eprint/3283>
- Alma, B. (2004). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta.
- Budiningsih, A. C. (2005). *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative, Mixed Methods and Approaches* (M. O’Heffernan (ed.); Fifth Edit). SAGE Publications.
- David, R. F. (2004). *Manajemen Strategis: Konsep. Edisi Ketujuh*. Jakarta : Prenhallindo.
- Degeng, I. N. S., & Sitompul, N. C. (2015). Developing Teaching Materials for Concept Mapping-Based Economics and Accounting for the Ninth-Grade Students of Social Science Major of Study. *Karyailmiah.Unipasby.Ac.Id, May*, 429–437. <https://karyailmiah.unipasby.ac.id/wp-content/uploads/2018/04/pdf-2.pdf>
- Dian, Rosbiah, I., & Prayoga, A. (2020). Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan di Madrasah. *Dirasah : Jurnal Studi Ilmu Dan Manajemen Pendidikan Islam*, 3(1), 1–14. <https://doi.org/10.29062/dirasah.v3i1.73>
- Dick, W., & Carrey, L. (1985). *The Systematic Design Instruction. Second edition*. Glenview. Illinois: Illinois : Scott., Foreman and Company.
- Dwiyama, F. (2019). Brand Image: Upaya Memasarkan Pendidikan Bagi Lembaga Yang Kurang Mampu Bersaing. *Adaara: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 9(2), 880–891. <https://doi.org/10.35673/ajmpi.v9i2.424>
- Hamzah B, U., & Asriyanto J, P. (2016). Development of Mathematics’ Learning Device Ipa Class Xi of Even Semester Based on Dick & Carey Learning Model. In *The International Conference on Educational Management and Administration & the 4th Congress of ISMAPI*. http://coema.unm.ac.id/Proseding_International_Conference_on_Educational_Management_and_Administration_COEMA_2016.pdf
- Hardjodipuro, S. (1982). *System Planning*. Jakarta : Erlangga.
- Hasibuan, S. H., & Munasib, A. (2020). Pengaruh Kepemimpinan Motivasi dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *MANEGGGIO: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 3(2), 247–258. <https://doi.org/https://doi.org/10.30596/maneggio.v3i2.5042>
- Ikrar, I., & Baa, S. (2023). Novice Efl Teachers’ Professional Development: a Narrative Inquiry Into Micro-Level Development Process. *Klasikal : Journal of Education, Language Teaching and Science*, 5(1), 37–48. <https://doi.org/10.52208/klasikal.v5i1.613>
- Indari, ST Fatimah, & Dalilah. (2023). Menelisk Pendidikan di Sekolah dalam Perspektif Pendidikan Kritis. *Jurnal Bina Ilmu Cendekia*, 4(1), 14–20. <https://doi.org/10.46838/jbic.v4i1.407>

- Isnati, & Rizki Fajriansyah, M. (2019). *Manajemen Strategik : Intisari Konsep dan Teori*. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.
- Kotler, P. (1996). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Minarti, S. (2012). *Manajemen Sekolah : Mengelola Lembaga Pendidikan Secara Mandiri*. Yogyakarta : Ar- Ruzz Media.
- Moeljadi, D., Sugianto, R., Hendrick, J. ., & Hartono, K. (2022). *KBBI V versi 0.4.1 (41)*. Kemendikbud: Badan Pengembangan Bahasa dan Perbukuan.
- Mudie, Peter, & Pirrie, A. (2006). *Service Marketing Management*. London : Elseiver.
- Pearce II, J. A., & Robinson Jr, R. B. (1997). *Manajemen Strategik: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian. Edisi pertama terjemahan Ir. Agus Mualam MSM*. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Philiph, K., & K. Lane, K. (2007). *Manajemen Pemasaran*. New Jersey: Prentice Hall.
- Rahmawati, F., Soegimin, & Kardi, S. (2016). Fisika Model Inkuiri Terbimbing Berbantuan Meningkatkan Hasil Belajar Siswa. *Pendidikan Sains Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya*, 5(2). <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jpps/article/view/516>
- Rangkuti, F. (2013). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Rustandi, D. (2020). *Hasilkan Lulusan Problem Solver*. DiktiKemendikbudGold. <https://dikti.kemdikbud.go.id/kabar-dikti/kabar/hasilkan-lulusan-problem-solver/>
- Setyawan, M. D., & El Hakim, L. (2023). Pengembangan Desain Pembelajaran Matematika Menggunakan Model Dick And Carey Pada Materi Bangun Ruang Sisi Datar. *Jurnal Pendidikan Indonesia*, 4(7), 709–721. <https://doi.org/10.59141/japendi.v4i7.2036>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R&D)* (22nd ed.). CV. Alfabeta.
- Wibowo. (2006). *Manajemen Perubahan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak Universitas Prima Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti dan telah mendanai seluruh penyusunan buku ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada LPPM UNPRI Medan yang telah memeriksa dan memonitoring aktivitas penyusunan buku ini dari awal hingga akhir. Semoga buku ini dapat memberikan kontribusi positif dalam lingkungan civitas akademik UNPRI.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada pihak struktural di FKIP UNPRI mulai dari Dekan, Ketua Jurusan, Sekretaris dan pegawai tata usaha yang telah memberikan kepercayaan kepada kami dalam penyusunan buku ini. Dan tentunya kami juga mengucapkan terima kasih kepada rekan sejawat Dosen yang telah berkontribusi selama penyusunan buku ini. Terima kasih.

Strategi Pemasaran Profesional Pendidik Melalui Penerapan Analisis SWOT dengan Pengembangan Sistem Dick & Carey

Buku ini merupakan hasil penelitian yang bertujuan mengetahui strategi pemasaran professional pendidik. Hingga kini masih banyak calon pendidik yang tidak mengetahui begitu pentingnya menyusun strategi dalam profesinya sebagai seorang pendidik. Perkembangan zaman yang semakin dinamis ditambah dengan perbedaan interaksi social generasi antar pengajar dan pembelajar yang cukup signifikan telah turut menambah kerumitan dalam merumuskan strategi pemasaran yang tepat. Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis SWOT yang dikembangkan melalui pendekatan sistem Dick & Carey efektif untuk mengoptimalkan strategi pemasaran professional pendidik. Penulis berharap buku ini dapat memberi dampak positif bagi pembaca terutama para pendidik.

