

**PENGARUH HASIL BELAJAR MAHASISWA DALAM MATAKULIAH
PENGANTAR MANAJEMEN DAN MANAJEMEN PEMASARAN TERHADAP
HASIL BELAJAR MATAKULIAH KONSULTAN MANAJEMEN PEMASARAN
PADA MAHASISWA STIE YPBI JAKARTA PERIODE 2006 – 2010**

Agus Jamaludin *

ABSTRACT

The purpose of this study to determine the effect of student learning outcomes in the course Introduction to Management and Marketing Management of the learning course Marketing Management Consultant. Basic theory used is the theory of Thorndike. This theory states that the transfer of learning occurs from situation to situation, depending on the number of elements of the course content, manner, method, or purpose which may be incurred in both situations. The research was conducted in Jakarta YPBI STIE student 2006-period ex post facto research is 2010. Metode, sample as many as 20 people taken at random from a population of 35 people. The results obtained from study subjects Introduction to document management, and marketing management and marketing management consultant, lecturer and course records as the author of Introduction to Management and Management Consultant Pemasaran. Variabel consists of three variables: two independent variables, namely course Introduction to Management and Marketing Management, and a variable bound to the Consultant in Marketing Management course. Data analysis techniques required are Multiple regression are: $X_1 = a + b_2X_2 + b_3X_3$, testing hypotheses about the B_2 and B_3 used a statistical test with 95% confidence level or standard error of 0.05. The result is that the regression equation $X_1 = X_2 + 0.2 X_3 + 27.2 + 0.4$, and $0.39 < B_2 < 0.41 = 0.95$ and $0.18 < B_3 < 0.22 = 0.45$

Keywords: Introduction to Management, Marketing Management, Marketing Management Consultant.

PENDAHULUAN

Pendidikan sangat penting dalam pembangunan bangsa dan negara yang ingin maju harus mampu mengembangkan sumber daya manusia yang ada di negaranya. Karena hanya anggota masyarakat yang terdidik dan memiliki daya nalar yang tinggi yang dapat bersaing

dengan bangsa lain. Selain dari kemampuan, ketrampilan dan daya nalar yang tinggi, juga yang tidak kalah pentingnya adalah ketinggian ahlak dan budi pekerti. Setiap bangsa dan negara mempunyai pandangan dan falsafahnya sendiri-sendiri. Oleh karena itu metode, sistem, dan type pendidikan bagi anggota masyarakatnya disesuaikan dengan

* Agus Jamaludin. Dosen STIE YPBI Jakarta

situasi dan kondisi dan kebutuhan bangsa dan negara itu.

Negara dan bangsa Indonesia mempunyai pandangan tersendiri mengenai pendidikan di Indonesia berdasarkan Pancasila dan UUD 1945. Ini berarti bahwa seluruh rakyat Indonesia haruslah menjadi insan yang Pancasilailais,yaitu insan yang ketuhanan Yang Maha Esa,berkemanusiaan yang adil dan beradab,dalam kesatuan bangsa,mampu menyelesaikan silang pendapat dengan permusyawaratan tanpa merugikan orang lain,sehingga timbul keadilan di kalangan sesama anggota masyarakat.

Pendidikan dalam jenjang perguruan Tinggi,seorang mahasiswa haruslah kuliah disesuaikan dengan SKS Yang dia ambil.Biasanya matakuliah yang dikeluarkan tiap semesternya oleh jurusan disesuaikan dengan jenjang yang ada sehingga tiap semesternya ada keterkaitan dengan matakuliah yang sudah diambil.Ini menunjukkan untuk mengambil matakuliah mempunyai syarat harus lulus matakuliah yang sebelumnya yang mempunyai keterkaitan,sehingga seorang mahasiswa dapat mengikuti perkuliahan yang sudah mempunyai dasar perkuliahan sebelumnya. Jika tidak maka mahasiswa akan bingung dan tidak mengerti untuk mengikuti perkuliahan.Akhirnya akan berdampak pada nilai yang tidak baik dan akan terjadi pengulangan kuliah pada matakuliah yang sama,dan akhirnya akan menyita waktu yang lama dalam menempuh perkuliahan di perguruan Tinggi.

KAJIAN TEORI

Hakekat Belajar

Manusia selalu berusaha menyesuaikan dirinya dengan situasi dan kondisi. Hal ini mendorong dia untuk belajar.Apalagi jika ada hal baru yang mendorong dia untuk mengetahui hal baru tersebut. Dalam hal ini dia berusaha menyesuaikan pengalamannya .Dari penyesuaian ini terjadi proses belajar dan dari proses belajar tadi timbul metode yang disesuaikan dengan cara perkembangan keadaan yang sedang berlaku.

Belajar tidak hanya berlaku di sekolah,tetapi di luar sekolahpun orang dapat belajarbahkan ada orang yang dapat belajar sendiri yaitu belajar dari pengalamannya. Dalam karya ilmiah ini penulis akan mengemukakan situasi belajar dalam kelas. Belajar dengan cara demikian merupakan belajar dengan formal.

Ada beberapa pengertian mengenai belajar ini, diantara pengertian itu adalah: Belajar merupakan pengambilan tanggapan-tanggapan,menggabung-gabungkan dengan jalan mengulang-ulang. Pendapat lain dari belajar adalah : Belajar terjadi apabila suatu stimulus-stimulus bersama dengan isi ingatan mempengaruhi mahasiswa sedemikian rupa sehingga terjadi perubahan dari situasi itu ke waktu sesudah ia mengalami situasi tadi.

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa belajar adalah proses interaksi aktif untuk subyek dengan lingkungan yang menghasilkan perubahan-perubahan

dalam pengetahuan ,ketrampilan nilai ataupun sikap perubahan itu dapat berupa sesuatu yang baru yang segera tampak dalam perilaku nyata,yang tadinya masih sembunyi ,kemudian tampak adanya perubahan setelah orang itu belajar.

Perubahan yang terjadi dalam diri seseorang banyak sekali sifat dan jenisnya. Sudah tentu tidak tentu tidak setiap perubahan dalam diri individu merupakan perubahan dari proses belajar.

Contohnya : perubahan fisik,kematangan jasmani,penyakit atau kehancuran fisik. jIka demikian apakah ciri-ciri perubahan dalam proses belajar? Ciri-ciri itu sebagai berikut :

1. Perubahan yang teerjadi secara sadar
2. Perubahan dalam belajar bersifat kontinyu Dan fungsional
3. Perubahan dalam belajar bersifat positif dan aktif
4. Perubahan dalam belajar bersifat sementara
5. Perubahan dalam belajar bertujuan atau terarah
6. Perubahan mencakup seluruh aspek tingkah laku

Untuk melaksanakan suatu proses belajar diperlukan syarat-syarat sebagai berikut:

1. Kebutuhan dan kesiapan orang belajar

Dalam proses belajar mahasiswa mempunyai kebutuhan untuk menguasai hal-hal yang dipelajarinya,sehingga mempunyai daya tarik tersendiri.Demikian pula dalam suatu matakuliah sebagai kebutuhan menambah ilmunya .

Dengan demikian maka mahasiswa mempunyai motivasi dalam mempelajari sesuatu pelajaran dalam pengembangan pengetahuan dan kemampuannya.

2. Kondisi belajar

Dalam setiap kondisi belajar setidak-tidaknya terdapat hal yang diperlukan demi berhasilnya kegiatan belajar tersebut,diantaranya stimulus belajar,perhatian respons ,penguatan umpan balik,transfer dan kemampuan untuk belajar.

Kondisi ini harus dijaga keseimbangannya.

3. Respon yang diberikan mahasiswa

Belajar adalah proses yang aktif. Apalagi mahasiswa tidak dilibatkan secara langsung dengan beban yang dipelajari,maka kegiatan belajar sedikit sekali memberikan manfaat kepada mahasiswa. Respons ini meliputi perhatian,proses internal terhadap informasi dan tindakan yang nyata.

4. Konsekwensi dan aktifitas mahasiswa

Konsekwensi adalah akibat dari sesuatu tindakan,seperti keberhasilan atau kegagalan pujian atau hukuman ,dan setuju atau ditolak.alternatif semacam ini mendorong mahasiswa untuk berusaha dalam belajar itu untuk memungkinkan dirinya mendapatkan hasil belajar yang baik. Menurut teori Gestalt belajar menunjukkan suatu ciri yang khas yaitu pemahaman Arti pemahaman ialah mengungkapkan kembali hal-hal atau kesan –kesan yang diperoleh

dari kegiatan belajar, sehingga akhirnya mahasiswa dapat menemukan suatu cara pemecahan masalah belajar.

Timbulnya pemahaman tergantung pada :

- a. Kesanggupan atau kemampuan inteligentia tiap individu
- b. Pengalaman melakukan kegiatan belajar
- c. Keanekaragaman masalah-masalah yang timbul dalam kegiatan
- d. Melakukan banyak latihan-latihan teori maupun praktek
- e. Melakukan banyak percobaan untuk dapat memecahkan suatu masalah.

Kemampuan inteligentia merupakan kemampuan untuk mencapai prestasi. Prestasi ini tampak dalam banyak corak dan gaya kehidupan .Misalnya dalam bidang pergaulan sosial ,tehnik dunia usaha dan lainnya. Kemampuan inteligensia ini mempunyai tahap-tahap dari tahap tinggi,cukup dan kurang.

Dengan melihat kemampuan ini dapat diketahui tingkat keberhasilan belajar mahasiswa masing-masing. Dalam proses belajar pengalaman matakuliah kegiatan belajar sangat penting untuk menyelesaikan suatu masalah yang dihadapi dilihat dari kesamaan pengalamannya yang pernah dialami. Untuk memecahkan suatu masalah yang timbul dalam kegiatan belajar yang beraneka ragam itu mahasiswa dituntut untuk memecahkan masalah yang ada dengan banyak mempelajari teori,melaksanakannya dalam praktek dan percobaan-percobaan. Jadi dalam

belajar pada hakekatnya yang penting adanya penyesuaian,yaitu memperoleh respons yang tepat untuk memecahkan problem yang dihadapi. Untuk itu prinsip belajar yang perlu diperhatikan diantaranya:

- a. Belajar berdasarkan keseluruhan
- b. Belajar adalah proses perkembangan
- c. Belajar terjadi transfer
- d. Belajar terus menerus

Dalam prinsip belajar, mahasiswa berusaha untuk menghubungkan suatu matakuliah dengan yang lainnya dari yang sederhana kepada yang komplit sesuai dangan yang lainnya dengan perkembangan kemampuan mahasiswa tersebut. Kemampuan mahasiswa tersebut. Kemampuan mahasiswa pada satu matakuliah yang telah dapat dikuasai dapat dipindahkan ke matakuliah lain. Pemindahan kemampuan ini disebut transfer pengetahuan atau dari satu ke yang lain.

Transfer pelajaran ada yang positif ada yang negatif.Transfer positif yaitu jika kecakapan yang telah dipelajari dapat membantu untuk mempelajari kecakapan yang lain. Sedangkan transfer negatif yaitu jika kecakapan yang telah dipelajari menghambat untuk mempelajari yang lain.

Untuk terjadinya transfer belajar,maka dosen dan mahasiswa hendaknya mengusahakan agar bahan matakuliah yang dipelajari diharapkan dengan matakuliah lain yang mempunyai korelasi. Hal ini perlu informasi bahan matakuliah dengan metode yang tepat sebagai

bekal untuk mendukung untuk mempelajari matakuliah lainnya sehingga informasi yang diperlukan itu dapat mengingatkannya kembali kepada sejumlah sumber yang pernah dipelajari sebelumnya, sesuai dengan teori Thorndike mengenai transfer belajar yaitu: Transfer terjadi dari satu situasi ke situasi yang lain tergantung pada banyaknya elemen dari isi matakuliah, sikap metode atau tujuannya yang mungkin dapat ditimbulkan pada kedua system itu.

Hakekat Hasil belajar

Untuk mengetahui berhasil atau tidaknya sesuatu matakuliah yang diberikan, diperlukan evaluasi yang dimaksud hasil belajar adalah tingkat penguasaan yang dicapai oleh mahasiswa dalam mengikuti program belajar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Jadi yang dimaksudkan dengan hasil belajar adalah perubahan dalam diri mahasiswa yang meliputi perubahan yaitu:

- a. Kognitif yaitu hal ikhwal keilmuan dan pengetahuan, konsep dan fakta
- b. Afektif yaitu hal ikhwal personal, kepribadian atau sikap
- c. Psikomotorik, yaitu hal ikhwal kelakuan, ketrampilan atau penampilan

Kemajuan situasi mahasiswa dinilai secara kognitif dengan memperhatikan bobot aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik yang tercakup dalam setiap matakuliah. Salah satu prinsip penilaian menyatakan bahwa penilaian perlu dilakukan secara

berkesinambungan. Ini berarti bahwa penilaian terhadap mahasiswa pada prinsipnya sudah harus sejak awal perkuliahan hingga akhir semester. Untuk memenuhi prinsip penilaian ini perlu dilakukan melalui tahap-tahap sebagai berikut:

- a. Penilaian kemampuan awal untuk mengetahui perkuliahan . Penilaian dilakukan sebelum penyajian materi.
- b. Penilaian formatif yang dapat dilakukan baik tugas-tugas kepada mahasiswa Penilaian formatif yang dapat dilakukan untuk mengetahui tingkat penguasaan mahasiswa atas bahan dan tujuan pengajaran unit tersebut.
- c. Penilaian tengah atau Midterm test yang diselenggarakan pada tahap pertengahan semester atau semester atau UTS (Ujian Tengah Semester). Penilaian semacam ini dilakukan untuk mengetahui kemajuan mahasiswa selama setengah semester tersebut.
- d. Penilaian akhir semester atau UAS yaitu Ujian Akhir Semester dilakukan melalui tes sumatif. Penilaian sesuai dengan namanya, dilakukan pada akhir semester atau setelah seluruh program matakuliah diselenggarakan.

Penilaian ini dilakukan untuk tujuan ganda, yakni untuk mengetahui tingkat mahasiswa belajar dan masalah yang dihadapi mahasiswa dalam upaya menguasai tujuan-tujuan perkuliahan. Hasil penilaian yang ditetapkan ini perlu diketahui

oleh mahasiswa melalui Kartu Hasil Studi (KHS). Demikianlah pula cara penilaian yang digunakan oleh dosen hendaklah diberitahukan pada awal semester kuliah pada mahasiswa atau pada saat sebelum mengikuti tes. Berhasil atau tidaknya suatu proses belajar mahasiswa tergantung beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor external.

- a. Faktor Internal. Faktor ini berasal dari individu yang belajar dalam melaksanakan proses belajar. Dalam hal ini bagaimana mahasiswa menempatkan dirinya dalam proses belajar, sehingga pengaruhnya untuk berhasil atau tidaknya belajar tergantung kepada kecerdasan, motivasi dan faktor pribadi.
- b. Faktor External. Faktor ini berasal dari luar individu yang belajar tersebut. Faktor external ini diantaranya keluarga, dosen, teman pergaulan, intuisi, alat-alat belajar dan lingkungan sekitarnya.

Hakekat Matakuliah Pengantar Manajemen

Pada hakekatnya matakuliah Pengantar manajemen merupakan matakuliah yang wajib diikuti oleh semua jurusan yang ada pada STIE pada saat awal perkuliahan. Sebelum memperoleh matakuliah lain. Maka penguasaan mahasiswa dalam matakuliah ini merupakan prasarat untuk mengikuti matakuliah Manajemen Pemasaran dan Konsultan Manajemen Pemasaran. Sebagai telah dikemukakan diatas bahwa penguasaan mahasiswa dalam

matakuliah Manajemen Pemasaran tidak mungkin berhasil secara maksimal, jika tidak didukung Variabel lain yang diduga berpengaruh. Dalam hal ini diperkirakan matakuliah Manajemen Pemasaran memberikan kontribusi yang tak bisa diabaikan. Lebih-lebih Lagi matakuliah ini sudah menjadi matakuliah Prerequisite terhadap matakuliah Konsultan manajemen pemasaran.

Matakuliah Pengantar manajemen bertujuan agar mahasiswa menguasai ilmu Pengantar manajemen yaitu unsur-unsur Manajemen, fungsi-fungsi Manajemen, Organisasi dan peranan KISS (Koordinasi, Integrasi, Sinkronisasi, dan Simplikasi) Pada dasarnya untuk mempelajari matakuliah Pengantar manajemen perlu Mengetahui apa itu Administrasi Manajemen, organisasi dan hubungannya. Administrasi di sisni ialah proses pencapaian tujuan tertentu melalui kerjasama Antara dua orang atau lebih yang didasarkan atas loyalitas tertentu untuk mencapai Tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

Sedangkan manajemen adalah proses pencapaian tujuan tertentu melalui kerjasama Dengan orang lain. Adapun organisasi menurut Prof Jhon D Millet dalam bukunya : *"Management in the Public service"*; *"Organization is people working together"* Jadi pada dasarnya Administrasi dan Manajemen dan organisasi tidak bisa dipisahkan satu sama lain, karena adanya saling keterkaitan dalam melaksanakan suatu kerjasama dalam melaksanakan

suatu kerjasama dalam melaksanakan pencapaian tujuan.

Dalam ilmu Manajemen, seorang pimpinan harus menguasai fungsi-fungsi Manajemen berdasarkan teori GR Terry yaitu Planning, Organizing, Actuating, Controlling.

a. Planning

Planning merupakan suatu keseluruhan proses pemikiran dan penentuan secara matang hal-hal yang akan dikerjakan di masa yang akan datang dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan. Planning mempunyai unsur W5H yaitu: What, Where, When, Who, Why, dan How artinya Apa, Dimana, Kapan, Siapa, Kenapa dan Bagaimana.

b. Organizing

Dalam pelaksanaannya perencanaan perlu mengadakan pengorganisasian sehingga dapat melaksanakan proses kerjasama untuk mencapai tujuan. Organisasi merupakan proses pembentukan organisasi sebagai keseluruhan dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Unsur-unsur yang perlu diorganisasikan yaitu : manusia, uang, materi, mesin, dan metode yang tepat untuk melaksanakan manajemen.

c. Actuating

Pada dasarnya penggerakan merupakan proses pemberian motivasi bekerja kepada para bawahan sedemikian rupa sehingga mereka mau bekerja sama dengan

ikhlas demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien dan efektif.

d. Controlling (Pengawasan)

Pengawasan merupakan proses pengamatan yang dilakukan manajer dalam melaksanakan seluruh kegiatan organisasi untuk menjamin agar supaya pekerjaan yang telah ditentukan sebelumnya itu terlaksana sesuai dengan rencana. Disini kelihatan erat hubungan antara planning dan controlling tersebut. Fungsi-fungsi manajemen ini perlu dilaksanakan oleh seorang manajer, karena manajer ialah orang yang mempunyai keahlian untuk menggunakan orang-orang untuk mencapai tujuan.

Seorang manajer tentu mempunyai tanggung jawab (responsibility) dan wewenang (Authority). Pengertian tanggung jawab responsibility yaitu kemampuan seorang untuk mencapai sukses atas tugas-tugas yang diberikan pada pundaknya. Sedangkan wewenang (Authority) ialah kekuasaan atau kewenangan. Selain dari itu seorang yang dikatakan manajer itu seyogyanya mempunyai sikap Kepemimpinan. Adapun kepemimpinan adalah keeluruhan aktifitas untuk mempengaruhi serta menggiatkan orang dalam usaha bersama untuk mencapai Tujuan. Kepemimpinan itu merupakan inti manajemen, karena kepemimpinan itu merupakan daya penggerak sumber-sumber dan alat yang tersedia bagi suatu Organisasi.

Demikian pentingnya peranan kepemimpinan dalam usaha mencapai

tujuan suatu organisasi sehingga dapat dikatakan bahwa sukses atau kegagalan yang dialami sebagian besar ditentukan oleh kualitas kepemimpinan yang dimiliki oleh orang-orang yang diserahi tugas memimpin dalam organisasi itu.

Pemimpin atau sering disebut manajer itu seyogyanya melaksanakan komunikasi yang baik secara vertikal maupun secara horizontal dengan mengindahkan peranan KISS (Koordinasi,Integrasi, sinkronisasi dan simplikasi) sehingga tercapai tujuan Administrasi dan Manajemen. Pengertian Koordinasi adalah suatu usaha kerjasama Antara benda/intansi dalam pelaksanaan tugas-tugas. Integrasi adalah suatu usaha untuk menyatakan tindakan-tindakan berbagai badan atau intansi. Sinkronisasi adalah menyederhanakan kegiatan berbagai badan/intansi.

Konsep teori diatas merupakan kompetensi yang harus dimiliki oleh mahasiswa STIE YPBI dalam matakuliah Pengantar Manajemen, yang akhirnya sebagai bekal ilmu Pengetahuan untuk mempelajari matakuliah Manajemen pemasaran dan matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran. Kepemimpinan dalam mengelola perusahaan untuk memasarkan produk-produknya baik yang bergerak dibidang perdagangan, industri maupun jasa sangat diperlukan pemahaman teori-teori Pengantar Manajemen. Seorang pemimpin perusahaan bagaimana mengelola perusahaan dengan baik agar dapat produknya dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan

produknya diminati oleh pelanggan dengan loyal,harga produknya berkualitas baik dan dengan harga yang terjangkau.

Dalam kaitanya untuk dapat mempelajari matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran Maka konsep-konsep teori tersebut diatas dapat ditransfer untuk mempelajari teori-teori yang ada pada matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran, khususnya pada teori tentang fungsi-fungsi Manajemen.

Hakekat Matakuliah manajemen pemasaran.

Pada hakekatnya matakuliah manajemen pemasaran merupakan matakuliah yang Wajib diikuti oleh semua jurusan yang ada pada STIE YPBI jakarta setelah mendapatkan matakuliah Pengantar manajemen yang sebelumnya sebagai matakuliah awal yang merupakan prasarat bagi mahasiswa untuk mendapatkan matakuliah Manajemen Pemasaran.

Sebagai telah dikemukakan diatas bahwa penguasaan mahasiswa dalam matakuliah Manajemen Pemasaran tidak mungkin berhasil secara maksimal .Jika tidak didukung oleh variabel lain yang juga berpengaruh.

Dalam hal ini diperkirakan matakuliah Pengantar Manajemen memberikan kontribusi yang tak bisa diabaikan,lebih-lebih lagi matakuliah ini sudah menjadi matakuliah prerequisite terhadap matakuliah Manajemen Pemasaran.

Matakuliah Manajemen Pemasaran bertujuan agar mahasiswa menguasai ilmu Manajemen

Pemasaran untuk: Pengertian, fungsi pemasaran, proses pemasaran, Lingkungan pemasaran, riset pemasaran, system informasi pemasaran pasar konsumen, Pasar bisnis, mengukur dan meramal permintaan/segmentasi pasar, barang Pemasaran, mendesain produk, merek, kemasan, menetapkan harga dan lain-lain. Dengan demikian mahasiswa mendapatkan teori tentang Manajemen Pemasaran untuk dapat dipraktekan dalam kehidupan sehari-hari dalam dunia kerja maupun dalam wiraswasta.

Pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasi kebutuhan dan bimbingan pelanggan, menetapkan pasar organisasi, merancang produk, layanan dan program yang tepat untuk melayani pasar-pasar ini.

Tujuan pemasaran adalah untuk menciptakan kepuasan pelanggan sangat penting. Bagian pemasaran tidak dapat mencapai tujuan itu sendiri, dia harus bekerja erat dengan bagian lain dalam perusahaan dan dengan organisasi lain sampai keseluruhan system daerah nilai (value delivery) nya untuk memberikan nilai penting tinggi kepada pelanggan. Dengan demikian pemasaran meminta perhatian setiap orang dalam organisasi untuk memikirkan pelanggan dan melakukan apa saja yang dapat mereka lakukan untuk membantu menciptakan dan memberikan nilai dan kepuasan pelanggan yang terbaik.

Pemasaran terjadi apabila orang memutuskan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya

melalui pertukaran. Pertukaran adalah tindakan untuk memperoleh suatu obyek yang diinginkan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai gantinya. Jika pertukaran adalah konsep inti dalam pemasaran maka transaksi adalah satuan ukurannya.

Transaksi adalah perdagangan mulai antara dua pelaku dalam transaksi A memberikan kepada B dan A mendapatkan Y sebagai gantinya. Pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas mutu produk. Sebuah pasar dapat timbul disekitar sebuah produk. sebuah pasar dapat timbul disekitar sebuah produk, sebuah jasa atau lainnya yang bernilai. contoh sebuah pasar tenaga kerja, pasar sayuran, pasar pakaian.

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian Atas program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan Pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dengan maksud untuk mencapai sasaran organisasi. Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar lebih efektif dan efisien dari yang dilakukan pesaing.

System Informasi Pemasaran (SIP) adalah suatu struktur yang berkesinambungan dan saling berinteraksi dari orang-orang, peralatan dan prosedur untuk mengumpulkan, mengorganisir, menganalisis, mengevaluasi dan mendistribusikan informasi yang

dibutuhkan secara tepat waktu dan akurat kepada pengambil keputusan dalambidang pemasaran.

Informasi yang dibutuhkan oleh manajer pemasaran dapat diperoleh dari catatan Interen perusahaan, intelgen pemasaran, karakteristik pemasaran. Intelgen pemasaran adalah informasi sehari-hari tentang perkembangan dilingkungan pemasaran yang membantu manajer menyusun dan menyesuaikan rencana. Riset pemasaran sebagai fungsi yang menghubungkan konsumen pelanggan dan publik dengan pemasar melalui informasi yaitu informasi yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menetapkan peluang dan masalah pemasaran memantau kinerja pemasaran dan meningkatkan pemahaman tentang proses pemasaran. Segmentasi pasar yaitu pembagian suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pemasaran sendiri. Perusahaan mengidentifikasi dengan cara-cara untuk melakukan segmentasi pasar dan mengembangkan profil dan segmen-segmen yang dihasilkan itu. Langkah kedua penetapan pasar sasaran yaitu mengevaluasi keatraktifan setiap segmen kemudian memilih.

Hakekat Matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran.

Pada hakekatnya matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran merupakan matakuliah yang wajib diikuti oleh semua jurusan yang ada pada STIE YPBI Jakarta setelah mendapatkan matakuliah Pengantar

Manajemen dan matakuliah Manajemen Pemasaran,yang pada dasarnya sebagai matakuliah pre requisite (prasyarat) bagi mahasiswa untuk mengikuti matakuliah Konnsultan Manajemen Pemasaran. Penguasaan mahasiswa dalam matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran tidak mungkin berhasil secara maksimal, jika tidak didukung oleh variabel lain yang lain yang diduga berpengaruh. Dalam hal ini diperkirakan matakuliah Pengantar Manajemen dan matakuliah Manajemen Pemasaran memberikan kontribusi yang positif yang tidak boleh diabaikan.

Matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran bertujuan agar mahasiswa yang telah menguasai ilmu di bidang Manajemen dan Manajemen Pemasaran, itu bisa memberikan konsultasi terhadap kasus-kasus yang timbul di masyarakat sehari-hari dibidang pemasaran, sehingga setiap perkuliahan diberikan studi kasus di bidang manajemen Pemasaran, agar mahasiswa memecahkan kasus-kasus yang ada itu sesuai ilmu yang telah diterima di STIE YPBI Jakarta.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah metode survei dengan pendekatan korelasional dan menggunakan data *expost facto* yakni mengungkapkan data yang sudah ada dari nilai mahasiswa S1 jurusan Manajemen periode 2006-2010 STIE YPBI Jakarta pada matakuliah Pengantar Manajemen,Manajemen Pemasaran, dan Konsultan manajemen Pemasaran yang

berhubungan erat materi satu sama lain, dimana kedua matakuliah Pengantar manajemen dan Manajemen Pemasaran adalah matakuliah pre requisite bagi matakuliah Konsultan Manajemen.

Populasi dalam penelitian yaitu mahasiswa S1 periode 2006-2010 STIE YPBI Jakarta jurusan Manajemen dengan sampel sebanyak 20 orang yang diambil secara acak (Stratified random sampling).

TEHNIK ANALISA DATA

Metode analisis data terdiri dari dua bagian yaitu analisis deskriptip dan analisis statistik. Analisis deskriptip digunakan untuk menjelaskan pengaruh dari hasil belajar belajar matakuliah Pengantar Manajemen dan manajemen Pemasaran terhadap hasil belajar matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran. Sedangkan analisis statistik digunakan uji regresi linier dan korelasi serta uji t.

HASIL PENELITIAN

Langka pertama dilakukan perhitungan besarnya $a, b_2,$ dan b_3 . Ternyata $a=27,2$ $b_2=0,4$ dan $b_3 = 0,2$, maka persamaan regresi liniernya yaitu : $X_1=27,2+0,4 x_2 +0,2 X_3$. Untuk mengetahui lebih jauh tentang koefisien regresi multiple dari populasi yang dituju maka lebih dulu perlu dilakukan pengujian keberartian multiple 2,86 regresi populasi yaitu : $JK(\text{reg})=71987,4$, $JK(S) = 40879,6$, $F= 14,96$ dan $F(\text{tabel}) = (0,05,2,170)=$ dengan demikian nilai $F=14,96 > F(\text{tabel}) 2,86$ maka kesimpulan regresi linier multiple X_1

terdapat pengaruh yang signifikan terhadap X_2 dan X_3 .kemudian mencari $S_1(23)=3,1$, $S_b2=0,009$, $S_b3=0,02$. Kemudian uji hipotesis $t_{B2} =44,4$ dan $t(\text{Tabel})=(0,05,17)= 1,740$ maka $t_{B3} =44,4 > 1,740$ maka $H_0:B_2=0$ ditolak dan $H_a: B_2$ diterima, $t_{B3} =10 > 1,740$ maka $H_0:B_3=0$ ditolak dan H_a diterima.

PENUTUP **Kesimpulan**

Dari hasil penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Matakuliah Pengantar Manajemen dan Manajemen Pemasaran merupakan syarat Untuk mengikuti matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran
2. Jika hasil belajar matakuliah Pengantar Manajemen dan Manajemen Pemasaran nilainya baik maka akan mendapat nilai baik pula pada matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran
3. Dalam proses belajar mengajar pada matakuliah Manajemen Pemasaran dan Konsultan Manajemen Pemasaran merupakan matakuliah lanjutan.
4. Selain itu perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi hasil belajar tersebut Yaitu faktor internal dari dalam mahasiswanya itu sendiri, juga faktor external dari luar mahasiswanya itu sendiri yaitu faktor dosen, lingkungan, dan keluarga.
5. Dari hasil parameter persamaan regresi yaitu $X_1=27,2=0,4X_2=0,2X_3$ artinya X_1

- tergantung oleh naik turunnya X2 sebesar 0,4 dan X3 sebesar 0,2.
6. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dengan perkataan lain bahwa hasil belajar mahasiswa dalam matakuliah Pengantar Manajemen dan Manajemen Pemasaran berpengaruh terhadap matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran.
 7. Pengaruh hasil belajar matakuliah Pengantar Manajemen dan Manajemen Pemasaran terhadap matakuliah Konsultan Manajemen Pemasaran itu baik sekali terjadinya transfer yang positif.

Saran

1. Intitusi kampus hendaklah memberikan perkuliahan kepada mahasiswa secara berurutan mana matakuliah yang didahulukan sebagai syarat untuk mengambil matakuliah berikutnya.
2. Mahasiswa mengambil matakuliah hendaklah memperhatikan tingkatan-tingkatan matakuliah yang berkesinambungan secara

teratur, sehingga adanya jenjang pemahaman dari tingkat yang sederhana ke tingkat yang lebih kompleks.

3. Dosen adanya kesepakatan antara satu dengan yang lainnya untuk meningkatkan kualitas hasil belajar dan memberi jaminan yang realibel terhadap nilai ujian yang ditetapkan

DAFTAR PUSTAKA

- Hanafi, M. 2004. Manajemen YKPN Yogyakarta
- Philip Kotler, Gary Armstrong. 1994. Dasar-dasar Pemasaran diterjemahkan oleh Bakowatun W Wilhelmas CU, Intermedia Jakarta
- Milles, Michael, 2005. Business Plans, Prenada media, Jakarta
- Mukijat, 1982. Manajemen Perkantoran, Alumni Bandung
- Purwanto, Ngalim P, 1997. Evaluasi Pengajaran, CV. Remaja karya Bndung,
- Sumarsono S, 2004. Metode R Sumber Daya manusia, Graha Ilmu, Yogyakarta
- Ridwan, 2004. Metode dan teknik menyusun Tesis, ALFABETA, Bandung