

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dalam beberapa dekade terakhir, dunia pendidikan kedokteran dan farmasi menghadapi tantangan serius dengan menurunnya jumlah pendaftaran mahasiswa di berbagai program pendidikan tinggi. Fenomena ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk meningkatnya persaingan di antara program studi kesehatan, perubahan minat generasi muda terhadap karier di bidang kesehatan, serta persepsi yang berkembang tentang prospek kerja dan beban akademik yang tinggi dalam profesi ini. Untuk mengatasi hal ini, berbagai institusi pendidikan telah mengembangkan strategi inovatif guna menarik minat calon mahasiswa agar tetap mempertimbangkan bidang kedokteran dan farmasi sebagai pilihan karier yang menjanjikan.

Salah satu strategi yang telah diusulkan dalam laporan Komite Urusan Mahasiswa AACCP 2023-2024 yang disusun oleh Chahine et al. (2024) adalah pemanfaatan media digital dalam upaya rekrutmen mahasiswa baru. Studi ini menekankan pentingnya pendekatan berbasis teknologi, seperti produksi video mini yang berisi informasi edukatif dan inspiratif mengenai profesi farmasi. Selain itu, strategi lain yang dikembangkan mencakup jalur penerimaan alternatif bagi mahasiswa yang awalnya tidak diterima dalam program studi kedokteran atau profesi kesehatan lainnya. Dengan menawarkan fleksibilitas dalam jalur masuk dan pendidikan yang lebih adaptif, diharapkan lebih banyak mahasiswa dapat tertarik untuk mengejar pendidikan di bidang farmasi dan profesi kesehatan terkait

Selain tantangan dalam bidang farmasi, disiplin ilmu kedokteran yang lebih spesifik, seperti kardiologi nuklir, juga menghadapi kesulitan dalam menarik minat dokter muda untuk mendalami spesialisasi ini. Berdasarkan penelitian yang dipublikasikan dalam Jurnal Kardiologi Nuklir oleh Gallegos dan Divakaran (2024), salah satu faktor utama yang menyebabkan kurangnya minat terhadap bidang ini adalah kurangnya pemahaman awal mengenai manfaat dan peluang karier dalam kardiologi nuklir. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan sistematis dalam mengenalkan bidang ini sejak tahap pendidikan awal, termasuk melalui pelatihan berbasis interdisipliner yang memungkinkan mahasiswa



kedokteran untuk lebih memahami dan mengapresiasi peran penting kardiologi nuklir dalam dunia medis.

Dengan adanya tantangan tersebut, menjadi sangat penting untuk memahami secara lebih mendalam faktor-faktor yang mempengaruhi ketertarikan mahasiswa terhadap bidang kedokteran dan kesehatan. Integrasi strategi rekrutmen berbasis digital dengan pendekatan pendidikan interdisipliner dapat menjadi solusi yang efektif dalam meningkatkan jumlah dan kualitas tenaga kesehatan di masa depan.

Universitas Hasanuddin (Unhas), yang merupakan salah satu institusi pendidikan tinggi terkemuka di Indonesia, terutama di wilayah timur, memiliki reputasi yang kuat dalam bidang pendidikan kedokteran. Pada tanggal 28 Januari 1956, sejarah kedokteran di Makassar mencapai tonggak penting dengan peresmian Fakultas Kedokteran Makassar oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan, Soewandi.

Selanjutnya, peresmian Universitas Hasanuddin oleh Wakil Presiden Drs. Moh. Hatta pada 10 September 1956 mengubah status Fakultas Kedokteran Makassar menjadi Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin. Perubahan ini disebabkan oleh persyaratan pendirian universitas pada masa itu, yang mengharuskan memiliki setidaknya satu fakultas eksakta dan dua fakultas non-eksakta. Oleh karena itu, Fakultas Kedokteran Makassar digabungkan dengan Fakultas Hukum dan Fakultas Ekonomi yang sudah ada sebelumnya.

Fakultas Kedokteran Unhas (FK Unhas) dengan berbagai program spesialisasinya, termasuk Program Pendidikan Dokter Spesialis (PPDS) Mikrobiologi Klinik. Mikrobiologi Klinik merupakan cabang kedokteran yang berfokus pada diagnosis, pengobatan, dan pencegahan penyakit infeksi. Spesialis di bidang ini memiliki peran penting di rumah sakit dan laboratorium medis, terutama dalam menghadapi tantangan kesehatan global seperti resistensi antimikroba dan pandemi penyakit menular (Forbes et al., 2020).



Program Studi Mikrobiologi Klinik di Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin adalah salah satu program studi yang didirikan berdasarkan Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor : 103/KPT/I/2016 pada tanggal 16 Februari 2016. Program ini membuka pendaftaran di tiap tahun ajaran ganjil dan genap atau

periode bulan Januari dan Juli dengan harapan bertanggung jawab untuk melatih tenaga spesialis di bidang Mikrobiologi Klinik.

Setelah dibukanya program studi ini telah memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan lulusan tenaga medis spesialis mikrobiologi klinik berkualitas. Pendidikan yang berkualitas dan ketersediaan spesialis mikrobiologi klinik yang memadai sangat penting untuk menjaga dan meningkatkan pelayanan kesehatan. Program studi ini memiliki peran penting dalam menyediakan sumber daya manusia yang berkualitas di bidang kesehatan, khususnya dalam mendukung layanan pemeriksaan laboratorium yang diperlukan dalam diagnosis dan pengelolaan penyakit infeksi (Kemenkes RI, 2021).

Namun, dalam beberapa tahun terakhir, program studi ini menghadapi tantangan penurunan jumlah pendaftar. Berdasarkan dari data langsung Fakultas Kedokteran Unhas pada tahun 2024, program studi ini hanya menerima 2-4 pendaftar, menurun dari tahun sebelumnya yang menerima 6-8 mahasiswa baru (PPPDS Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin, 2024).

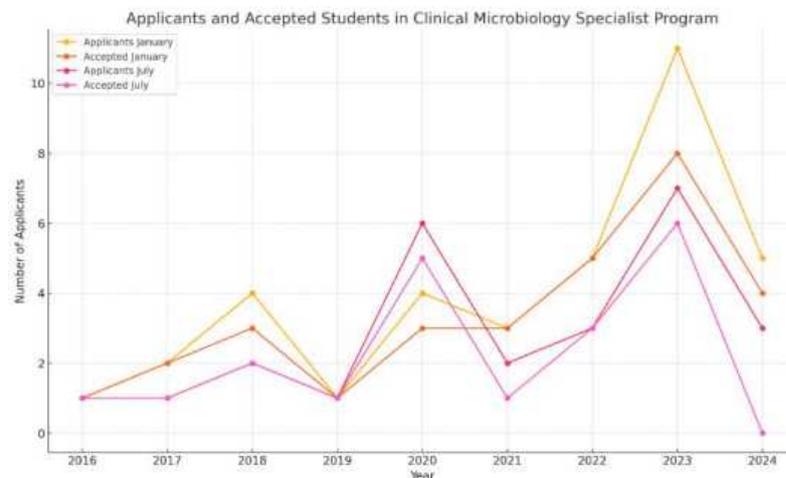
**Tabel 1 Data Pendaftar Program Studi Mikrobiologi Klinik**

No	Tahun	Periode Januari		Periode Juli	
		Pendaftar	Diterima	Pendaftar	Diterima
1	2016	1	1	1	1
2	2017	2	2	1	1
3	2018	4	3	2	2
4	2019	1	1	1	1
5	2020	4	3	6	5
6	2021	3	3	2	1
7	2022	5	5	3	3
8	2023	11	8	7	6
9	2024	5	4	3	3



Di data 2 tahun terakhir pada tabel 1, terlihat jelas penurunan jumlah pendaftar dari periode Juli 2023 sampai Periode Juli 2024. Penurunan jumlah pendaftar ini menjadi perhatian serius bagi pihak fakultas, yang perlu menganalisis faktor penyebabnya serta menyusun strategi penanganan yang tepat agar

program studi ini tetap menarik minat calon mahasiswa dan menghasilkan lulusan spesialis Mikrobiologi Klinik yang kompeten (Kemenristekdikti, 2018).



Gambar 1 Diagram Pendaftar di Mikrobiologi Klinik FK Unhas

Terlihat pada gambar 1 adalah diagram yang menunjukkan jumlah pendaftar dan jumlah diterima untuk Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik di Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin dari tahun 2016 hingga 2024, baik untuk periode Januari maupun Juli juga terlihat penurunan secara drastis dari tahun 2023 hingga tahun 2024.

Penurunan jumlah pendaftar pada PPDS Mikrobiologi Klinik FK Unhas dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Beberapa faktor kurangnya minat lanjut studi menurut Rika Mardiani dan Iqbal Lhutfi (2021) di antaranya termasuk faktor ekonomi dan keuangan orang tua, kurangnya informasi mengenai pentingnya bidang ini dan prospek karir yang ditawarkannya, persaingan dengan program studi lain yang dianggap lebih menarik, biaya pendidikan yang tinggi, ketidakpastian terkait prospek karir setelah lulus, serta kualitas dan fasilitas pendidikan yang mungkin belum memenuhi harapan.

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan strategi pengembangan yang komprehensif dan inovatif guna menarik minat calon mahasiswa, memperluas

informasi mengenai pentingnya bidang ini, serta memperbaiki persepsi cat terhadap prospek karir spesialis mikrobiologi klinik. Melalui penelitian rapkan dapat dirumuskan langkah-langkah strategis yang mampu atkan peminat Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik di



Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin, sehingga dapat berkontribusi lebih besar dalam pemenuhan kebutuhan tenaga medis yang kompeten di bidang mikrobiologi klinik.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk mendeskripsikan dan memahami secara mendalam faktor-faktor yang mempengaruhi minat calon mahasiswa serta menyusun strategi yang efektif dalam meningkatkan peminat Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik. Berdasarkan pembahasan di atas, maka diperlukan penelitian mengenai "**Strategi Mengembangkan Peminat Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik di Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin**".

## 1.2. Rumusan Masalah

Adapun beberapa rumusan masalah dari penelitian ini adalah :

1. Apa saja faktor penyebab penurunan pendaftar pada Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik?
2. Strategi apa yang dapat diimplementasikan untuk menarik pendaftar?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan penurunan pendaftar.
2. Mengembangkan strategi yang tepat untuk menarik peminat Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik.

## 1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai "Strategi Mengembangkan Peminat Pada Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin" diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengelola program



merumuskan strategi untuk menarik lebih banyak pendaftar. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi institusi pendidikan lainnya yang mengalami masalah serupa.

## 1.5. Ruang lingkup penelitian

Ruang lingkup penelitian adalah sebagai berikut karena sangat penting untuk membatasi masalah agar kita dapat lebih fokus dan detail mengenai variabel penelitian, seperti dibawah ini :

1. Objek penelitian ini adalah Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin.
2. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan pengelola program studi, mahasiswa baru, mahasiswa aktif, alumni serta analisis dokumen terkait program pendidikan. Data dianalisis menggunakan metode SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh program ini.

## 1.6. Sistematika Penulisan

- **BAB I Pendahuluan**

Bab ini akan memberikan latar belakang masalah yang akan diteliti, bagaimana masalah dikembangkan, tujuan penelitian, aplikasi penelitian, ruang lingkup, dan gaya penulisan.

- **BAB II Tinjauan Pustaka**

Bab ini akan memberikan tinjauan literatur tentang penelitian terdahulu dan pemikiran konseptual, yang akan mendukung penelitian, teori – teori utama dan analisis strategi yang menarik peminat calon pendaftar.

- **BAB III Metode Penelitian**

Terkait dengan tahapan penelitian, bab ini membahas tentang berbagai bentuk penelitian, subjek dan objek penelitian, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data, dan teknik analisis data.

- **BAB IV Hasil dan Pembahasan**

Bab ini terdiri dari hasil pemaparan yang mencakup observasi dan wawancara dan deskripsi hasil serta pembahasannya.

- **AB V Kesimpulan dan Saran**

ab penutup, yang berisi rekomendasi dan kesimpulan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

Landasan teori ini akan memberikan dasar konseptual dan teoretis yang mendukung analisis faktor penyebab penurunan pendaftar serta strategi penanganan pada program pendidikan dokter spesialis Mikrobiologi Klinik di Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin.

##### **2.1.1. Konsep PPDS Mikrobiologi Klinik**

Dokter spesialis adalah dokter yang fokus pada suatu bidang ilmu kedokteran tertentu. Program pendidikan dokter spesialis adalah tahap pendidikan dan pelatihan yang harus dilalui oleh lulusan dokter untuk mendapatkan kemampuan dan keterampilan tambahan. Hal ini memungkinkan mereka untuk menangani masalah kesehatan yang lebih kompleks dan spesifik dibandingkan sebelumnya.

Di Indonesia, pendidikan dokter spesialis dikenal sebagai Program Pendidikan Dokter Spesialis (PPDS), yang bertujuan melatih dokter umum menjadi dokter spesialis di bidang tertentu. Dokter spesialis juga berfungsi untuk memastikan tercapainya tujuan pendidikan sesuai kompetensi yang diharapkan. Standar pendidikan ini juga digunakan oleh Institusi Pendidikan Dokter Spesialis untuk melakukan evaluasi diri dan sebagai dasar perencanaan program perbaikan kualitas pendidikan secara berkelanjutan (Konsil Kedokteran Indonesia, 2006).

Saat ini wabah berbagai penyakit menular sedang terjadi di seluruh dunia, mulai dari penyakit pes, bakteri antraks, SARS, AIDS, dan yang terakhir yang menggemparkan dunia: avian influenza yang disebabkan oleh mikroorganisme dan virus yang bersifat mikroorganisme. Hal ini sedang terjadi para ahli mikrobiologi medis berhasil mengidentifikasi penyakit menular penyebab infeksi.

Karena para profesional mikrobiologi medis memiliki tanggung jawab profesional ngambil langkah-langkah mencegah dan mengendalikan penyebaran.

ikrobiologi medis melibatkan identifikasi mikroorganisme untuk diagnosis menular dan evaluasi kemungkinan respons terhadap intervensi



terapeutik tertentu. Kategori utama organisme termasuk bakteri, mikobakteri, jamur, virus, dan parasit. Mikrobiologi kedokteran dalam pelayanan medis di klinik, selanjutnya disebut Mikrobiologi Klinik, berperan pada pada semua tahap proses medis, mulai tahap pengkajian, tahap analisis dan penegakan diagnosis klinik, penyusunan rancangan intervensi medis, implementasi rancangan intervensi medis, sampai dengan tahap evaluasi, dan penetapan tindak lanjut. (K.M. Frank, 2014)

Mendirikan program pendidikan dokter spesialis mikrobiologi klinik dapat memberikan beberapa manfaat. Keahlian Penyakit Menular: Spesialis mikrobiologi klinik menerima pelatihan ekstensif dalam identifikasi, karakterisasi, dan pengobatan penyakit menular yang disebabkan oleh bakteri, virus, jamur, dan parasit. Fungsi-fungsi ini penting untuk diagnosis dan pengobatan berbagai penyakit menular, termasuk patogen baru dan infeksi yang resistan terhadap antibiotik.

Keahlian mereka sangat penting untuk mempersiapkan mahasiswa kedokteran, residen, dan staf laboratorium menghadapi tantangan yang ditimbulkan oleh penyakit menular di lingkungan klinik. Secara keseluruhan, penciptaan program mikrobiologi klinik khusus akan meningkatkan kemampuan sistem kesehatan untuk mendiagnosis, mengobati, dan mencegah penyakit menular sekaligus mendorong inovasi, penelitian, dan pendidikan di bidang mikrobiologi dan penyakit menular. (Olivia Rowland, 2023)

### 2.1.2. Strategi

Secara linguistik, kata "strategi" berasal dari "*strategic*," yang berarti terkait dengan taktik atau rencana, dan "*strategy*," yang berarti ilmu mengenai taktik. Secara istilah, strategi merujuk pada rencana yang detail untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi melibatkan cara menggerakkan sumber daya ke posisi terbaik sebelum terlibat dalam "pertarungan" nyata. Menurut Erly Suandy dalam "Perencanaan Pajak," strategi mencakup perencanaan yang mendalam untuk mencapai sasaran yang spesifik. Jaunch dan Glueck mendefinisikan strategi

serangkaian keputusan dan tindakan yang membantu perkembangan si, menjadikan strategi ini penting dalam mengarahkan perusahaan ujuannya. Strategi dianggap sebagai rencana terpadu yang mencakup



seluruh aspek organisasi. Menurut Husein Umar dalam "*Strategic Management in Action*," strategi adalah rencana menyeluruh yang mengikat semua bagian perusahaan agar berfungsi secara harmonis.

Sukristono mendefinisikan strategi sebagai proses penentuan rencana oleh para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai dengan cara mencapai tujuan tersebut. Sementara itu, Hamel dan Prahalad menyatakan bahwa strategi adalah tindakan yang terus berkembang, dimulai dari apa yang diharapkan pelanggan di masa depan, bukan hanya dari situasi saat ini. Dengan perubahan cepat di pasar dan pola konsumen, strategi memerlukan kompetensi inti yang kuat. Strategi merupakan panduan bagi keputusan manajemen dan penggunaan sumber daya perusahaan yang berdampak jangka panjang. Karena itu, strategi selalu berorientasi pada masa depan, berimplikasi multidivisional, dan mempertimbangkan faktor internal serta eksternal.

Strategi terdiri dari beberapa tingkatan. Pertama, strategi korporat, yang mengarahkan pertumbuhan dan pengelolaan berbagai unit bisnis dalam sebuah organisasi. Kedua, strategi bisnis, yang fokus pada daya saing organisasi di dalam industri tertentu. Ketiga, strategi fungsional, yang mengarahkan manajemen di berbagai fungsi seperti produksi, keuangan, SDM, dan inovasi.

Dari uraian di atas, strategi dapat disimpulkan sebagai proses terencana untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Keberhasilan atau kegagalan strategi baru akan terlihat setelah diterapkan. Perumusan strategi melibatkan identifikasi ancaman, peluang, kekuatan, dan kelemahan perusahaan, serta mencakup penentuan misi, tujuan, pengembangan strategi, dan kebijakan.

1. Misi: Misi adalah alasan atau tujuan utama organisasi berdiri, membedakan perusahaan dari yang lain, serta menggambarkan ruang lingkup operasi dalam hal produk dan pasar.
2. Tujuan: Tujuan adalah hasil akhir dari proses perencanaan dan harus dapat diukur. Pencapaian tujuan menunjukkan tercapainya misi organisasi.



Strategi: Strategi adalah rencana komprehensif yang menggambarkan bagaimana perusahaan mencapai misi dan tujuannya, dengan memaksimalkan keunggulan kompetitif.

4. Kebijakan: Kebijakan memberikan pedoman luas dalam pengambilan keputusan di seluruh organisasi.

### 2.1.3. Strategi Pengembangan

Menurut Hassanien et al. (2010), pengembangan bisnis adalah proses yang dilalui oleh perusahaan untuk meningkatkan kinerja, yang mencakup perbaikan fitur produk dan layanan, pengembangan produk atau layanan baru, masuk ke pasar baru, serta menjalin kolaborasi dengan pihak lain. Sementara itu, Margeta Nelke (2010) menyatakan bahwa pengembangan bisnis adalah aktivitas yang sangat penting bagi manajer atau anggota tim dalam suatu organisasi atau perusahaan. Tujuan utama pengembangan bisnis adalah untuk memastikan bahwa nilai dan manfaat bisnis disampaikan dengan baik. Beberapa aspek penting dari pengembangan bisnis strategis meliputi:

1. Mengikuti visi dan misi perusahaan,
2. Memiliki pandangan dan tujuan jangka panjang,
3. Merencanakan strategi keseluruhan.

Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis adalah aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan performa, guna memastikan bahwa nilai bisnis disampaikan secara efektif.

Secara umum, pengembangan bisnis adalah setiap ide atau aktivitas yang bertujuan untuk membuat perusahaan menjadi lebih baik dari waktu ke waktu. Ini mencakup pemanfaatan basis pelanggan, menjalin kemitraan strategis, memanfaatkan pasar yang ada, serta membangun reputasi perusahaan. Selain itu, pengembangan bisnis bisa juga melibatkan penggabungan usaha menjadi LLC atau Perseroan Terbatas yang menawarkan keuntungan pajak dalam jangka panjang. Pengembangan bisnis, mulai dari tingkat eksekutif hingga wakil presiden, fokus pada upaya untuk meningkatkan pendapatan, memperluas bisnis, dan menjalin kemitraan strategis jangka panjang. Seorang profesional pengembangan bisnis sering berinteraksi dengan berbagai departemen, seperti penjualan, keuangan, pemasaran, layanan pelanggan, hukum, manajemen strategis, dan produk, dan peningkatan kesadaran merek.

Menurut Brown dan Petrello (1976), pengembangan usaha adalah proses lembaga menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.



Saat permintaan masyarakat meningkat, lembaga bisnis akan berkembang untuk memenuhi kebutuhan tersebut sambil meraih keuntungan. Anoraga (2007) menyatakan bahwa pengembangan usaha adalah tanggung jawab wirausahawan yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi, dan kreativitas. Jika wirausaha mampu melakukan hal ini, maka usaha kecil dapat berkembang menjadi skala menengah hingga besar. Dari sini, dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau lembaga yang memproduksi barang atau jasa yang diperlukan masyarakat, serta membutuhkan visi, motivasi, dan kreativitas untuk memperbesar skala usaha.

#### 2.1.4. Analisis

Analisis adalah proses memecah suatu masalah atau topik menjadi bagian-bagian yang lebih kecil untuk dipelajari lebih lanjut. Tujuan analisis adalah untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai suatu masalah atau fenomena. Dalam melakukan analisis, peneliti dapat menggunakan berbagai pendekatan dan jenis analisis sesuai dengan tujuan dan karakteristik penelitiannya. Salah satu jenis analisis yang sering digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif fokus pada deskripsi dan interpretasi data non-numerik, seperti teks, gambar, atau video. (Castleberry & Nolen, 2018)

##### a. Jenis Analisis

1. **Analisis Kuantitatif** : Menggunakan data numerik dan statistik untuk mengidentifikasi pola, hubungan, atau tren. Contoh: analisis penjualan, analisis regresi.
2. **Analisis Kualitatif** : Menggunakan data non-numerik seperti teks atau wawancara untuk memahami konsep atau pengalaman. Contoh: analisis konten, analisis tematik.
3. **Analisis SWOT** : Menganalisis Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats) untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan suatu organisasi atau proyek.



4. **Analisis Risiko** : Mengevaluasi potensi risiko yang mungkin dihadapi dan mengembangkan strategi untuk mengelola atau mengurangi risiko tersebut.
5. **Analisis Keuangan** : Mengevaluasi kondisi keuangan suatu organisasi melalui laporan keuangan untuk menilai kesehatan finansial dan kinerja. Contoh: analisis rasio keuangan, analisis tren.

#### b. Manfaat Analisis

1. **Memahami Masalah** : Membantu memahami akar penyebab masalah dan memberikan wawasan yang mendalam untuk menemukan solusi yang tepat.
2. **Pengambilan Keputusan** : Memberikan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan yang lebih baik berdasarkan data yang dianalisis.
3. **Perencanaan Strategis** : Membantu merencanakan strategi jangka panjang dengan memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada.
4. **Evaluasi Kinerja** : Membantu menilai kinerja suatu proyek, produk, atau organisasi secara keseluruhan dan menentukan area yang memerlukan perbaikan.

#### 2.1.5. Faktor Penurunan Jumlah Peminat PPDS Mikrobiologi Klinik

Salah satu faktor utama yang menyebabkan penurunan minat calon dokter spesialis adalah beban kerja yang berat dan jam kerja yang panjang. Studi oleh Schubert et al. (2018) menunjukkan bahwa calon dokter spesialis semakin enggan menghadapi tantangan ini, terutama ditambah dengan tuntutan pekerjaan yang semakin kompleks dan dinamis. Kondisi ini dipandang dapat mengganggu keseimbangan kehidupan pribadi dan profesional.

Selain itu, tingginya biaya pendidikan dokter spesialis juga menjadi penghalang bagi sebagian calon mahasiswa. Penelitian oleh Smith et al. (2021)



ungkap bahwa beban biaya kuliah, biaya hidup, serta kompensasi yang kurang memadai selama menjalani residensi menyebabkan calon spesialis merasa kurang termotivasi untuk melanjutkan studi.

Faktor lain yang tidak kalah penting adalah persepsi negatif terhadap profesi dokter spesialis. Menurut studi oleh Olson et al. (2020), semakin banyak calon mahasiswa yang mempertimbangkan bahwa profesi dokter spesialis tidak lagi menarik secara finansial dan sosial, terutama akibat tekanan kerja yang tinggi serta isu-isu yang terkait dengan sistem kesehatan.

Hanya dengan strategi yang komprehensif, minat calon dokter spesialis dapat dipulihkan dan kualitas layanan kesehatan dapat terus terjaga. Penurunan jumlah pendaftar dapat disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kualitas pendidikan, fasilitas, prospek karir, biaya pendidikan, dan persaingan dengan institusi lain. (Trisnawati et al., 2017) Adapun faktor yang Menyebabkan Kurang Minat untuk Mendaftar di Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin berdasarkan sumber terkait adalah :

#### **1. Kurangnya Pemahaman tentang Mikrobiologi Klinik**

Berdasarkan survei oleh Asosiasi Fakultas Kedokteran Indonesia (AFKI), banyak calon peserta didik belum memahami ruang lingkup dan pentingnya Mikrobiologi Klinik dalam dunia kesehatan (AFKI, 2021). Diperlukan peningkatan sosialisasi dan promosi program ini.

#### **2. Persepsi tentang Prospek Karier yang Kurang Menarik**

Studi oleh Ikatan Dokter Indonesia (IDI) menunjukkan banyak yang beranggapan bahwa peluang kerja di bidang Mikrobiologi Klinik terbatas (IDI, 2022). Fakultas perlu memberikan informasi yang jelas tentang peluang karier lulusan.

#### **3. Beban Kerja yang Dianggap Berat**

Menurut Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Program Pendidikan Dokter Spesialis memiliki beban akademik dan klinis yang berat (Kemendikbud, 2023). Calon peserta didik mungkin merasa tidak siap menghadapi tantangan tersebut.

#### **4. Biaya Pendidikan yang Tinggi**

Studi lanjut ke jenjang spesialis memerlukan biaya besar, sesuai data dari Kementerian Kesehatan (Kemenkes, 2022). Ini bisa menjadi hambatan bagi calon peserta didik dengan keterbatasan sumber daya finansial.



## 5. Kurangnya Informasi dan Sosialisasi Program

Survei oleh Asosiasi Pendidikan Tinggi Kedokteran Indonesia (APTKI) menunjukkan bahwa kurangnya informasi dan sosialisasi membuat calon peserta didik kesulitan mengetahui dan memahami program ini (APTKI, 2023).

### 2.1.6. Jenis Strategi Penanganan Penurunan Peminat

Menurut Chahine et al. (2024) Berbagai strategi dan ide inovatif diterapkan untuk menarik mahasiswa serta meningkatkan karier dalam bidang profesi. Komite Urusan Mahasiswa merangkul sumber daya yang mendukung rekrutmen dan pengembangan karier, dan mengusulkan berbagai struktur program yang fleksibel agar pelajar dapat menyesuaikan pendidikan dengan kebutuhan mereka. Rekomendasi dan saran strategi bertujuan untuk mengatasi penurunan pendaftaran serta menjamin masa depan suatu instansi yang lebih cerah.

Penurunan jumlah peminat pada program pendidikan dokter spesialis merupakan tantangan yang harus dihadapi. Untuk mengatasi masalah ini, beberapa strategi yang dapat diimplementasikan meliputi peningkatan kesejahteraan dan insentif bagi peserta, memperluas akses dan ketersediaan program, meningkatkan promosi dan kampanye rekrutmen, inovasi dalam kurikulum dan metode pembelajaran, serta pembukaan spesialisasi baru.

Dengan pendekatan yang komprehensif dan adaptif, diharapkan dapat menarik minat calon peserta dan memastikan ketersediaan tenaga dokter spesialis yang memadai di masa depan. Untuk mengatasi penurunan jumlah peminat pada Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik di Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin, berbagai pendekatan dapat diterapkan. Berdasarkan penelitian dan literatur terkait, berikut beberapa strategi yang dapat diadopsi:

#### 1. Evaluasi dan Pengembangan Kurikulum

- **Review Kurikulum:** Melakukan evaluasi menyeluruh terhadap kurikulum saat ini untuk memastikan relevansi dan kesesuaiannya dengan kebutuhan praktis dan tren terbaru dalam bidang mikrobiologi klinik.



- **Inovasi Pengajaran:** Mengadopsi metode pengajaran inovatif seperti blended learning, simulasi klinis, dan pembelajaran berbasis proyek untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

## 2. Peningkatan Fasilitas dan Infrastruktur

- **Laboratorium dan Peralatan:** Memperbarui dan melengkapi laboratorium dengan peralatan terbaru yang sesuai dengan standar internasional.
- **Fasilitas Pendukung:** Menyediakan fasilitas pendukung yang memadai seperti perpustakaan, akses jurnal ilmiah, dan ruang diskusi.

## 3. Promosi dan Pemasaran Program

- **Kampanye Pemasaran:** Mengadakan kampanye pemasaran yang efektif melalui media sosial, website, dan partisipasi dalam pameran pendidikan.
- **Testimoni Alumni:** Menggunakan testimoni dan cerita sukses dari alumni untuk menarik calon pendaftar baru.
- **Kerjasama dengan Institusi Kesehatan:** Membangun kerjasama dengan rumah sakit dan klinik untuk menyebarkan informasi mengenai program.

## 4. Dukungan dan Bimbingan Karir

- **Pusat Karir:** Membentuk pusat karir yang membantu mahasiswa dalam merencanakan dan mempersiapkan karir mereka setelah lulus.
- **Bimbingan Profesional:** Menyediakan bimbingan profesional dari para ahli dan alumni yang sukses di bidang mikrobiologi klinik.

## 5. Peningkatan Kualitas Pengajar

- **Pelatihan dan Pengembangan:** Menyediakan program pelatihan dan pengembangan untuk staf pengajar agar tetap up-to-date dengan perkembangan terbaru dalam mikrobiologi klinik.
- **Rekrutmen Dosen Ahli:** Merekrut dosen dan pengajar tamu yang memiliki reputasi dan keahlian di bidang mikrobiologi klinik.



### an Keuangan dan Beasiswa

**Beasiswa:** Menyediakan lebih banyak beasiswa dan bantuan keuangan bagi mahasiswa yang berprestasi dan membutuhkan.

- **Kerjasama dengan Sponsorship:** Mencari sponsor dari perusahaan farmasi atau lembaga lain yang terkait untuk memberikan bantuan dana atau beasiswa.

## 7. Pengembangan Jaringan dan Kemitraan

- **Kolaborasi Internasional:** Mengembangkan kerjasama dengan institusi pendidikan dan penelitian internasional untuk memperluas jaringan dan peluang bagi mahasiswa.
- **Program Pertukaran:** Menawarkan program pertukaran mahasiswa dan dosen dengan universitas lain untuk memperkaya pengalaman akademik.

## 8. Penelitian dan Publikasi

- **Proyek Penelitian:** Mendorong mahasiswa dan dosen untuk terlibat dalam proyek penelitian yang relevan dan berkontribusi pada ilmu mikrobiologi klinik.
- **Publikasi:** Memfasilitasi publikasi hasil penelitian di jurnal ilmiah nasional dan internasional.

Dengan menerapkan strategi-strategi di atas, diharapkan jumlah pendaftar pada Program Pendidikan Dokter Spesialis Mikrobiologi Klinik di Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin dapat meningkat dan program tersebut dapat terus berkembang dengan kualitas yang tinggi.

### 2.1.7. Analisis SWOT

Perkembangan ekonomi yang semakin cepat menciptakan persaingan yang intens. Akibatnya, perusahaan yang bergerak di bidang produk maupun jasa harus berusaha untuk tetap bertahan atau berkembang. Strategi pemasaran adalah manajemen yang dirancang untuk memfasilitasi pemasaran dan membuat keputusan strategis. Konsep pemasaran berfokus pada pasar dan berusaha memenuhi kebutuhan konsumen. Untuk menentukan strategi organisasi yang

analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sering n.



Analisis SWOT merupakan komponen penting dalam manajemen strategis yang mencakup faktor internal perusahaan, seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal, seperti peluang dan ancaman. Dengan analisis ini, perusahaan dapat membuat profil yang membantu mengidentifikasi dan memahami kelemahan dan kekuatan mereka, yang kemudian dibandingkan dengan ancaman dan peluang eksternal untuk menghasilkan alternatif strategi (Tahyudin et al., 2022).

Analisis SWOT merupakan pendekatan strategis yang digunakan untuk menilai berbagai aspek internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi suatu institusi, proyek, atau organisasi. Menurut Hendra Cipta dan Hatamar (2022), analisis SWOT merupakan alat yang efektif dalam pengambilan keputusan strategis karena membantu mengidentifikasi faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan atau tantangan yang dihadapi oleh suatu institusi atau program. Analisis ini terdiri dari empat elemen utama, yaitu:

1. Kekuatan (*Strengths*): Faktor internal yang memberikan keunggulan kompetitif bagi suatu institusi atau program. Dalam konteks pendidikan kedokteran dan farmasi, kekuatan dapat mencakup reputasi akademik yang baik, kurikulum yang komprehensif, fasilitas laboratorium dan klinis yang canggih, serta tenaga pengajar yang berkompeten.
2. Kelemahan (*Weaknesses*): Faktor internal yang dapat menghambat perkembangan atau efektivitas suatu program. Beberapa kelemahan yang sering ditemui dalam institusi pendidikan kedokteran dan farmasi meliputi kurangnya promosi yang efektif, keterbatasan jumlah beasiswa yang tersedia, biaya pendidikan yang tinggi, serta kurikulum yang terlalu padat sehingga menimbulkan tekanan akademik bagi mahasiswa.
3. Peluang (*Opportunities*): Faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efektivitas dan daya tarik suatu program. Dalam bidang pendidikan kedokteran dan farmasi, peluang meliputi meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya tenaga kesehatan, perkembangan teknologi medis yang mendukung pembelajaran digital, serta adanya

akan pemerintah yang mendukung pengembangan pendidikan di bidang hatan.

aman (*Threats*): Faktor eksternal yang berpotensi menghambat imbuhan atau perkembangan suatu institusi atau program. Beberapa



ancaman dalam pendidikan kedokteran dan farmasi termasuk persaingan ketat dengan institusi lain, perubahan regulasi pendidikan yang dapat mempengaruhi sistem akreditasi, serta fluktuasi minat generasi muda terhadap profesi di bidang medis akibat pergeseran tren karier.

Pemahaman yang mendalam mengenai analisis SWOT memungkinkan institusi pendidikan untuk merancang strategi yang lebih efektif dalam menarik dan mempertahankan minat mahasiswa terhadap program kedokteran dan farmasi. Dengan menerapkan strategi berbasis SWOT, institusi dapat meningkatkan efektivitas rekrutmen, memperbaiki kurikulum agar lebih adaptif terhadap kebutuhan mahasiswa, serta mengoptimalkan sumber daya yang tersedia guna memastikan bahwa lulusan yang dihasilkan memiliki kompetensi yang unggul di bidang kesehatan. Oleh karena itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana pendekatan berbasis SWOT dapat diterapkan dalam pengelolaan pendidikan kedokteran dan farmasi guna meningkatkan daya saing serta relevansi institusi terhadap dinamika industri kesehatan yang terus berkembang.

Menurut Amir (2022:110), analisis SWOT adalah teknik yang relatif sederhana namun efektif untuk merumuskan strategi dan kebijakan di berbagai industri. Analisis SWOT bukanlah tujuan akhir, melainkan alat yang memudahkan dalam merumuskan strategi yang dapat digunakan dalam perencanaan dan manajemen strategis, baik di organisasi publik maupun swasta. Pendekatan sistemik menunjukkan bahwa organisasi harus selalu berinteraksi dengan lingkungan internal dan eksternal, yang keduanya harus dianalisis secara menyeluruh dalam praktik manajemen strategis (Haning et al., 2020).

Potensi Kekuatan Internal	Potensi Kelemahan Internal
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
S	W
O	T

Potensi Peluang-peluang dari Luar	Potensi Ancaman-ancaman dari Luar
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

Gambar 2 Kolom Analisis SWOT



Salim dan Siswanto (2019:1) menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai faktor untuk merumuskan strategi berdasarkan interaksi antara kekuatan dan kelemahan internal dengan peluang dan ancaman eksternal. Dengan demikian, analisis SWOT membantu memahami hubungan antara unsur-unsur internal dan eksternal, serta bagaimana mereka dapat dimanfaatkan untuk keuntungan organisasi.

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor utama: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Kekuatan adalah kondisi positif dalam organisasi, kelemahan adalah kondisi negatif internal, peluang adalah kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan, dan ancaman adalah kondisi eksternal yang dapat merugikan organisasi. Menurut Hariastuti (2022), analisis SWOT membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi manajerial: SO (*Strengths-Opportunities*), ST (*Strengths-Threats*), WO (*Weaknesses-Opportunities*), dan WT (*Weaknesses-Threats*), yang memberikan kerangka kerja untuk merumuskan strategi terbaik di masa depan.

### 2.1.8. Matriks SWOT

Selain melakukan analisis SWOT secara individual, Hendra Cipta dan Hatamar (2022) juga menekankan pentingnya penggunaan Matriks SWOT untuk merancang strategi yang lebih terstruktur dalam merespons kondisi internal dan eksternal suatu institusi. Matriks SWOT terdiri dari empat strategi utama yang berasal dari kombinasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yaitu:

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sering digunakan untuk mengevaluasi peluang dan tantangan di lingkungan bisnis serta kekuatan dan kelemahan di lingkungan internal perusahaan. Manajer puncak menggunakan SWOT untuk mendorong refleksi diri dan diskusi kelompok tentang bagaimana mengembangkan perusahaan dan posisinya untuk mencapai kesuksesan. Untuk memudahkan analisis SWOT, digunakan matriks SWOT. Matriks ini membantu merumuskan berbagai strategi yang perlu dijalankan oleh perusahaan. Menurut Kuncoro (2020:97), matriks SWOT dibuat dengan menempatkan masing-masing unsur SWOT ke dalam tabel yang menunjukkan Matriks SWOT.



**Tabel 2 Matriks SWOT**

IFAS \ EFAS	<i>Strength (S)</i> Daftar semua kekuatan yang dimiliki	<i>Weakness (W)</i> Daftar semua kelemahan yang dimiliki
<i>Opportunities (O)</i> Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada
<i>Threats (T)</i> Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman

Alternatif strategi yang diambil harus diarahkan pada usaha untuk menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang bisnis, serta mengantisipasi ancaman. Matriks SWOT menghasilkan empat kelompok strategi alternatif: strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Menurut Syah (2023:146), matriks SWOT membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi: SO (*Strength-Opportunity*), WO (*Weakness-Opportunity*), ST (*Strength-Threat*), dan WT (*Weakness-Threat*).

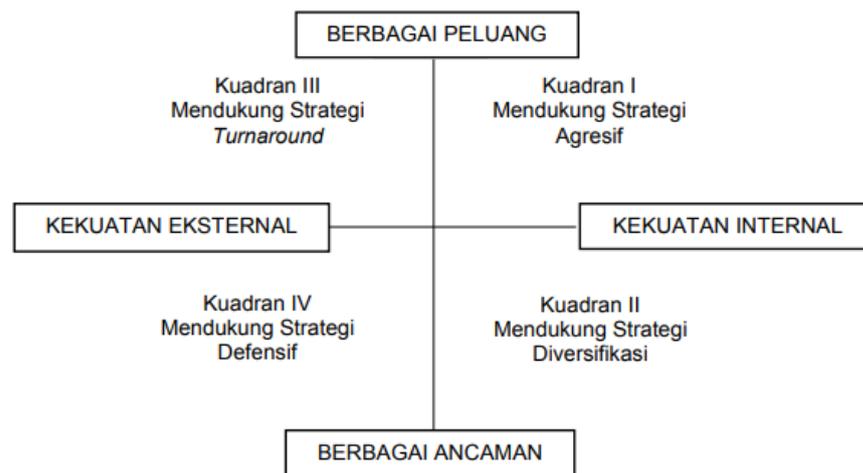
Strategi SO memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Semua manajer ingin organisasi mereka berada dalam posisi di mana kekuatan internal dapat digunakan untuk memanfaatkan tren dan peristiwa eksternal. Bila perusahaan memiliki kelemahan besar, ia akan berusaha mengatasinya dan menjadikannya kekuatan. Bila organisasi menghadapi ancaman besar, ia akan berusaha menghindarinya untuk fokus pada peluang. Strategi WO bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal, misalnya melalui kerjasama dengan perusahaan yang memiliki kompetensi yang dibutuhkan.



Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk dari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Ini tidak berarti bahwa si yang kuat selalu harus menghadapi ancaman lingkungan eksternal

secara langsung. Strategi WT adalah taktik bertahan yang ditujukan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi yang menghadapi banyak ancaman eksternal dan kelemahan internal berada dalam posisi genting dan mungkin harus bertarung untuk bertahan hidup atau mempertimbangkan opsi lain seperti penggabungan atau likuidasi.

Langkah pertama dalam analisis SWOT adalah mengumpulkan dan mengklasifikasikan data menjadi data eksternal dan data internal. Data eksternal mencakup analisis pasar, kompetitor, pemasok, regulasi pemerintah, serta perubahan sosial budaya. Data internal meliputi laporan keuangan, laporan kegiatan sumber daya manusia, serta laporan operasional dan pemasaran. Langkah berikutnya adalah membuat lembar kerja dengan empat kuadran untuk kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Matriks SWOT ini digunakan untuk merumuskan strategi dengan mengkombinasikan empat faktor tersebut, memberikan arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan, memanfaatkan peluang, mengurangi kelemahan, dan menghindari ancaman (Rinnanik et al., 2021).



Gambar 3 Diagram Analisis SWOT



kuadran 1: Situasi ini paling menguntungkan karena perusahaan memiliki kekuatan dan peluang. Strategi yang perlu diterapkan adalah mendukung pertumbuhan yang agresif dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan internal yang ada.

Kuadran 2: Kondisi ini menggambarkan perusahaan yang telah mengidentifikasi kekuatan inti namun menghadapi lingkungan yang tidak menguntungkan. Meski demikian, perusahaan masih memiliki kekuatan internal yang bisa digunakan sebagai nilai tambah. Strategi yang sebaiknya diterapkan adalah memanfaatkan peluang jangka panjang melalui diversifikasi.

Kuadran 3: Dalam situasi ini, perusahaan memiliki peluang besar dari pasar tetapi juga memiliki kelemahan internal. Strategi yang tepat adalah menghilangkan kelemahan internal untuk dapat berkonsentrasi pada peluang pasar yang ada.

Kuadran 4: Situasi ini paling tidak menguntungkan karena perusahaan menghadapi ancaman pasar sekaligus memiliki hambatan internal. Situasi ini harus dihindari dengan mengurangi hambatan internal dan mengarahkan kembali keterlibatan produk atau pasar.

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi dengan mengombinasikan empat faktor: *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Faktor-faktor ini mencakup kondisi internal dan eksternal perusahaan. Hasil analisis biasanya berupa arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan memanfaatkan peluang sambil mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Analisis SWOT dianggap memiliki banyak manfaat dan kelebihan dibanding metode analisis lainnya. Menurut Hardiyanto (2018), manfaat menggunakan analisis SWOT antara lain:

- a. Membantu melihat masalah dari empat sisi sekaligus: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.
- b. Memberikan hasil analisis yang tajam sehingga dapat memberikan arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan, meningkatkan keuntungan dengan memanfaatkan peluang, serta mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.
- c. Membantu membedah organisasi atau perusahaan dari empat sisi yang menjadi dasar proses identifikasi sehingga dapat menemukan aspek yang lang terlupakan.



- d. Menjadi instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi sehingga dapat menemukan langkah terbaik yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

Matriks analisis SWOT menghasilkan empat elemen strategi dengan mengombinasikan keempat faktor yang dianalisis. Elemen tersebut terdiri dari SO, WO, ST, dan WT. Pertama, *Strength-Opportunity* (SO) adalah strategi untuk memaksimalkan kekuatan internal perusahaan guna memanfaatkan peluang yang ada sehingga dapat bersaing. Kedua, *Weakness-Opportunity* (WO) adalah strategi untuk mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Ketiga, *Strength-Threat* (ST) adalah strategi untuk mengurangi atau meminimalkan ancaman dari luar perusahaan dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Keempat, *Weakness-Threat* (WT) adalah strategi untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

Dengan menerapkan Matriks SWOT, institusi pendidikan dapat mengembangkan strategi yang lebih konkret dan berbasis data untuk meningkatkan daya saing serta efektivitas program mereka. Oleh karena itu, penelitian ini juga akan mengeksplorasi bagaimana penerapan Matriks SWOT dapat membantu institusi kedokteran dan farmasi dalam merancang kebijakan yang lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan pendidikan dan kebutuhan tenaga kesehatan di masa depan.

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Dalam menganalisis faktor penyebab penurunan pendaftar dan strategi penanganan pada program pendidikan dokter spesialis Mikrobiologi Klinik Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin, penting untuk merujuk pada penelitian-penelitian terdahulu yang memberikan wawasan tentang isu serupa dalam konteks pendidikan kedokteran dan program spesialisasi lainnya. Penelitian

mengkaji studi-studi yang relevan yang dapat memberikan dasar untuk dan rekomendasi.



Gallegos dan Divakaran (2024) Strategi Untuk Menarik Dokter Muda Ke Bidang Kardiologi Nuklir, pada penelitian ini bidang kardiologi nuklir menghadapi tantangan dalam merekrut dokter muda ke dalam spesialisasi ini, meskipun memiliki dampak signifikan pada perawatan pasien dan pengembangan metode pencitraan yang inovatif. Untuk mengatasi tantangan ini, merumuskan tiga strategi utama: pertama, mengenalkan kardiologi nuklir kepada peserta pelatihan sejak awal guna menanamkan pemahaman mengenai pengaruhnya pada perawatan pasien; kedua, membangun program pelatihan pencitraan kardiovaskular berkualitas tinggi untuk meningkatkan minat calon peserta dan memastikan mereka memiliki keterampilan yang diperlukan; ketiga, mengedepankan kolaborasi interdisipliner sebagai aspek penting dalam kardiologi nuklir, yang tidak hanya memperluas peluang profesional tetapi juga meningkatkan kualitas manajemen pasien. Strategi-strategi ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah tenaga ahli di bidang ini dan memajukan inovasi dalam perawatan kardiovaskular berbasis pencitraan.

Chahine et al. (2024) Ide Strategi, Sumber Daya Inovatif Untuk Menarik Minat Mahasiswa Terhadap Profesi Farmasi : Laporan Komite Urusan Mahasiswa AACF 2023-2024, penelitian ini membahas strategi dan sumber daya inovatif yang dikembangkan oleh Komite Urusan Mahasiswa (SAC) untuk menarik minat mahasiswa terhadap profesi farmasi. SAC mengembangkan serial video mini dengan pendekatan penceritaan digital untuk mempromosikan profesi ini, dan menyarankan fleksibilitas program seperti pendidikan jarak jauh, jalur akselerasi, dan jalur yang diperluas untuk memenuhi kebutuhan pelajar modern. Laporan ini juga menawarkan rekomendasi bagi asosiasi farmasi dan institusi pendidikan dalam menghadapi tantangan perekrutan serta menyoroti berbagai struktur program yang dapat menyesuaikan pendidikan PharmD dengan kebutuhan pelajar. Rekomendasi ini diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan pendaftaran dan menjaga keberlanjutan profesi farmasi.

Chatarina Catur Putriyanti, Fabianus Fensi (2024) Meningkatkan Promosi Berbasis Analisis SWOT Menghadapi Kompetisi di SMP Santa Maria Bekasi Timur Penelitian ini bertujuan untuk memetakan keunggulan yang dimiliki SMP Santa Maria Monica, Bekasi Timur, dalam rangka promosi sekolah dengan menggunakan analisis SWOT. Pemetaan



keunggulan dipakai sebagai alat bantu untuk mempromosikan sekolah di tengah era persainganyang semakin ketat.

Lukman Nasution, Muhammad Raponno (2018) Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Perguruan Tinggi Di Propinsi Sumatera Utara Melalui Analisis SWOT (Studi Kasus UMNAI Washliyah Medan) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal melalui analisis Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) di UMN AI Washliyah Medan. Jenis penelitian adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Putri, Dyah Ayu Eka (2024) Rencana Pengembangan Strategi Pemasaran Pendidikan Berbasis Analisis SWOT di Lingkup Yayasan AI Falahul Ummah Blabak Kandat Kabupaten Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun rencana pengembangan strategi pemasaran di lingkungan Yayasan AI Falahul Ummah dengan menggunakan analisis SWOT. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah bentuk penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT, matriks SWOT, rumusan kombinasi strategi matriks SWOT, dan matriks (IE).

Chalimatus Salamah (2022). Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penurunan Jumlah Siswa Di Sma AI Yaqin Sluke Kabupaten Rembang (Publikasi Universitas Muhammadiyah Surakarta). Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan faktor – faktor yang mempengaruhi turunnya jumlah siswa di SMA AI Yaqin Sluke, dan untuk mendeskripsikan upaya untuk meningkatkan jumlah siswa di SMA AI Yaqin Sluke. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Metode analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan.





Optimized using  
trial version  
[www.balesio.com](http://www.balesio.com)