

## Kontribusi kinerja pemasaran dan dukungan organisasi terhadap pendayagunaan fasilitas pelatihan : studi kasus di BLK Padang

Tamardi A. Rivai, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20452410&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### <b>ABSTRAK</b><br>

Anggaran yang disediakan pemerintah untuk penyelenggaraan pelatihan di BLK Padang hanya mampu mengisi sekitar 36,15 persen dan kapasitas pelatihan yang berjumlah 1.280 orang per tahun. Keadaan ini telah menyebabkan sejumlah sarana dan fasilitas yang ada tidak terdayagunakan secara maksimal. Usaha BLK untuk memenuhi kapasitas yang tidak terisi (63,85persen) melalui kegiatan pendayagunaan fasilitas pelatihan (non reguler) rata-rata per tahun hanyalah sebesar 35,27 persen. Sementara itu target penerimaan BLK dalam rupiah yang ditetapkan pemerintah rata-rata untuk tiga tahun terakhir berkisar 64,21 persen per tahun. Angka ini lebih didominasi oleh penerimaan dan sektor penyewaan gedung dan asrama.

<br><br>

Rendahnya tingkat pendayagunaan fasilitas pelatihan tidak terlepas dan kontribusi kinerja pemasaran dan dukungan organisasi BLK. Sementara itu kekuatan internal yang dimiliki BLK seperti gedung, perangkat lunak dan perangkat keras, dukungan biaya rutin dan pembinaan dan pemerintah, SDM seluruhnya berstatus pegawai negeri, adanya akses kekuatan yang sangat mendukung dalam bentuk Peraturan Pemerintah, adalah menipakan modal dasar yang sangat potensi bila dikelola secara profesional. Disisi lain lingkungan organisasi (BLK) terdiri dari dunia usaha, pendidikan tinggi, instansi pemerintah dan swasta serta masyarakat umum, merupakan peluang pasar yang dapat dimanfaatkan BLK melalui kemitraan yang saling menguntungkan, sebagai upaya BLK dalam meningkatkan pelayanan yang seluas-luasnya dan sekaligus sebagai sumber pemasukan keuangan kas negara melalui program pendayagunaan fasilitas pelatihan ELK. Kebijakan reformasi dibidang pelatihan meughendaki agar ELK dikelola dan dikembangkan sebagai kegiatan bisnis yang berorientasi pada kebutuhan pasar. Kebijakan tersebut mengisyaratkan bahwa pemasaran merupakan salah satu titik sentral dalam kegiatan operasional BLK, sehingga diperlukan manajemen profesional berwawasan bisnis yang mampu membaca peluang dan perubahan pasar untuk dimanfaatkan sebagai segmen pasar pendayagunaan fasilitas pelatihan melalui kemitraan usaha dengan BLK Padang.