

PENGUNAAN METODE "DESIGN AND SELL"
Dalam Proses Pembelajaran Pada Jurusan Teknik Arsitektur

Ninie Anggriani

Jurusan Teknik Arsitektur
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
UPN "Veteran" Jawa Timur

ABSTRAK

Salah satu parameter untuk menilai keberhasilan suatu perguruan tinggi adalah kualitas tampilan produk para alumninya dalam menghadapi tantangan di dunia kerja, baik yang memilih jalur profesional maupun jalur akademis atau pendidikan. Walaupun demikian, bila terjadi ketidaksesuaian antara kemampuan lulusan dengan tuntutan dunia nyata, hal ini bisa saja disebabkan oleh faktor diluar aspek pendidikan seperti faktor pribadi terdidik maupun faktor eksternal yang berada diluar jangkauan dunia pendidikan.

Metode pengajaran dan pembelajaran ini dilatar belakangi permasalahan yang dihadapi oleh Sarjana-sarjana arsitek baru sebagai hasil dari pendidikan arsitektur yang ada. Pendidikan arsitektur kini dan kedepan harus mampu menghasilkan lulusan yang siap pakai dan bersaing dalam dunia global, yang sudah menanti di dapan mata kita. Hal ini hanya bisa dicapai jika dalam metoda pengajarannya sudah sejak dini dikenalkan pada dunia usaha/kerja yang sesungguhnya.

Salah satu bentuk pemecahan masalah itu adalah dikembangkannya metode pembelajaran di jurusan Arsitektur dengan metode "Design and Sell", yaitu metode yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk banyak mengenal dunia kerja dan dunia persaingan dilapangan.

Kata kunci: pendidikan arsitektur, dunia kerja, metode 'design and sell'.

ABSTRACT

One of the parameter to judge the success of an university is the quality of the alumnus product appearance in answering the challenge of the real world, either they choose professional line or education and academic line. Although like this, the mismatch can be happened between the graduate capability with the real world demand, if the factors outside education aspects like personal aspect or external factors beyond the reach of the education world.

The background of this learning and teaching method is the problems that have been faced by the freshly graduate students as a result of the existing architectural education. The architectural education now and in the future should be capable to produce ready-use graduates and capable to struggle in the global world that has been waiting for them. This thing can be achieve by learning method that introduce real entrepreneur or business world in the early stage.

One of the solution is by developing learning method in the architectural department using "Design and Sell" method, the method that give chances to the students to know more about the working world and the real world.

Keywords: architectural education, working world, 'design and sell' method.

LATAR BELAKANG

Didalam dunia pendidikan, sering disebutkan bahwa indicator pencapaian keberhasilan penyelenggaraan dan pelaksanaan pendidikan tinggi bukan hanya ditentukan oleh penataan system manajemen Perguruan Tinggi yang bersangkutan, melainkan juga dari dari keluaran baik berupa hasil maupun dampak, yang selalu menyesuaikan diri dengan perkembangan yang terjadi di dalam masyarakat. Karena itu dikatakan bahwa salah satu parameter keberhasilan almamater juga dapat dilihat dari keberhasilan alumni pada saat mereka terjun ke masyarakat setelah lulus. Secara nyata, salah satu aspek yang bisa menjadi parameter keberhasilan alumni adalah bagaimana dengan bekal yang diperoleh dibangku kuliah, alumni dapat mengatasi berbagai tantangan yang mereka hadapi ketika keluar dari isolasi dunia pendidikan dan masuk ke dunia nyata. Farlene (1995) menyatakan bahwa ketika mahasiswa menjalani proses belajar di lembaga pendidikan, sebenarnya mereka berada dalam dunia yang ia sebut sebagai "micro world". Disitu calon lulusan menggali ilmu pengetahuan dalam situasi kondisi maupun rentang waktu yang sangat spesifik. ketika lulus para alumni dituntut agar mampu menerapkan apa yang diperoleh di microworld kedalam macroworld yang sangat kompleks dan berdimensi begitu luas. Disinilah sering ditemui adanya benturan benturan yang mendorong munculnya isu-isu tentang ketidak sesuaian antara dunia pendidikan dengan dunia kerja..

Kesenjangan antara pendidikan dan "real world" bisa disebabkan oleh karena interpretasi kita terhadap tujuan pendidikan maupun karena interpretasi kita terhadap "real world". Secara umum, interpretasi kita terhadap tujuan pendidikan sering bias terhadap praktek pengajaran yang salah kaprah, diarahkan pada teaching to test. Praktek pengajaran semacam ini seringkali menempatkan pengajaran dikelas pada tujuan peningkatan nilai hasil ujian. Sistem tersebut akan berakibat fatal jika mahasiswa sudah dihadapkan pada masalah-masalah nyata disekitar mereka, baik saat mereka sedang kuliah maupun setelah lulus.



PERMASALAHAN LULUSAN BARU

Jika ditelaah lebih dalam mengapa lulusan baru pendidikan Arsitektur tidak siap pakai (kasus mahasiswa Jurusan T. Arsitektur UPN Jawa Timur) dalam menjawab kebutuhan masyarakat secara luas, bisa dibedakan menjadi dua permasalahan utama yaitu : Pertama factor internal dari pribadi lulusan baru arsitektur itu sendiri, kedua dari masyarakat pengguna jasa arsitektur di lapangan yang sebenarnya.

FAKTOR INTERNAL

a. Ketidakmampuan Melaksanakan Pekerjaan Sesuai Tuntutan Dan Persyaratan.

Para lulusan baru dalam menyelesaikan pekerjaan yang ditugaskan kepadanya seringkali diselesaikan hanya sesuai dengan apa yang pernah dikerjakannya di dunia perkuliahan, dalam arti acapkali terlalu teoritis. Padahal dunia praktek seringkali sangat berbeda dengan apa yang ada di dunia perkuliahan, jadi jika menyelesaikan pekerjaan menurut teori yang pernah diterimanya, bisa jadi ahl tersebut merugikan perusahaan dimana dia bekerja.. dalam kenyataan di lapangan, banyak sekali hal2 praktis yang kadang kala berbeda sekali dengan dunia teoritis dikampus. Dalam dunia lapangan kerja banyak ditemukan aturan2 pelaksanaan yang dikerjakan tanpa perhitungan2 detail lagi, sering disebut sebagai "*rule of tumb*" dan hal ini biasanya tidak/jarang diajarka dalam dunia perkuliahan.

b. Meragukan Skill/Ketrampilan Yang Dimilikinya.

Hal ini dirasakan oleh lulusan yang pada waktu mengikuti perkuliahan hanya berorientasi sekedar lulus tanpa kemampuan dan ketrampilan sebagai pertimbangannya. akibatnya apa yang dikuasai menjadi tidak mendalam dan tidak menguasai materi yang seharusnya.

Disisi lain dosen memberi perkuliahan dengan metoda yang monoton, tanpa adanya pengkayaan, sehingga bagi mahasiswa yang mengulang akan bertambah malas dan akibatnya adalah pada kemampuan mahasiswa yang cenderung meprihatinkan. Jadi dalam hal ini metoda

pengajaran menjadi satu hal yang pokok (utama) yang berpengaruh terhadap skill yang dimiliki mahasiswa.

c. Performance Psikologis

Kemampuan mensosialisasikan hasil karyanya kepada masyarakat yang sebenarnya juga kurang. Padahal jasa konsultasi Arsitektur adalah jasa yang menuntut kemampuan berkomunikasi dan presentasi tinggi khususnya dalam hal mempertanggung jawabkan hasil karyanya kepada klien. atau masyarakat pengguna.

TANTANGAN DAN PELUANG ARSITEK KEDEPAN

a. Globalisasi Persaingan / Kompetisi

Memasuki millennium ketiga sekarang ini, penyelenggaraan pendidikan tingkat nasional sedang dan akan menghadapi sejumlah permasalahan. Diantara permasalahan-permasalahan tersebut adalah gejala semakin menguatnya arus globalisasi, pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, dan perubahan arah kebijaksanaan pendidikan, khususnya pendidikan tinggi.

Sebagai institusi maka pesaing kita bukan lagi PTN2 dan PTS2 yang ada di Indonesia, tetapi pesaing kita adalah MIT, ITT, Berkley, Harvard University, Tokyo University dll atau Perguruan Tinggi luar negeri lainnya yang berkualitas dan ternama.

Suyanto dan Hisyam , mengatakan bahwa kreativitas siswa merupakan potensi yang harus dikembangkan jika ingin menjadi bangsa yang mampu bersaing di era glabal ini. Unggulan kompetitif baru dapat diciptakan melalui insane insane yang kreatif. Orang yang kreatif adalah mereka yang mampu mencipta sesuatu yang sama sekali baru secar monumental. Tanpa adanya kreativitas , kita sulit memiliki unggulan kompetitif ditengah2 bangsa lain! Sehingga kreativitas sangat penting untuk masa sekarang, karena dengan itulah mahasiswa akhirnya dapat menjadi insan yang mandiri.



- b. Pelanggan kita atau pengguna jasa konsultasi nantinya juga bukan hanya klien/owner local saja tetapi juga regional bahkan bisa internasional (dunia).
- c. Tuntutan kompetensi, kemampuan yang harus dimiliki dan diakui. Kalau selama ini kompetensi kita secara pribadi dari IAI atau PSAI dan secara institusi perguruan Tinggi BAN, maka kedepan secara pribadi maupun institusi juga harus berjuang agar kompetensi kita diakui secara internasional.

Peluang

Adanya AFTA tahun 2003, ASEM tahun 2010, dan APEC tahun 2020 yang intinya adalah pasar bebas, menjadikan pasar segala bentuk produk dan jasa juga semakin luas. Hal ini tentunya juga menyentuh dunia jasa konsultasi arsitektur. Adanya Pasar Bebas memungkinkan lulusan Arsitek Indonesia dapat bekerja dan berkarya di negeri jiran.

Dari kemampuan merencanakan sesuatu yang dimiliki oleh setiap arsitek juga memberikan peluang semakin luasnya pasar. Karena setiap bidang pekerjaan apakah perdagangan, jasa, industri, perbangkuan atau lainnya tetap membutuhkan perencanaan. Artinya arsitek sebenarnya bisa masuk ke semua bidang pekerjaan asal mau.

Salah satu alternatif bidang pekerjaan adalah interior disain termasuk kelengkapan pernak-pernik interior seperti kitchen set, kelengkapan rumah tangga, interior ruang kantor dsb.

Perkembangan dunia kerja sekarang dan kedepan berorientasi terhadap kualitas baik kualitas produknya maupun kualitas pelayanannya. Produk dan pelayanan berkualitas hanya bisa dikerjakan oleh orang-orang yang berkualitas pula. Orang-orang berkualitas inilah yang disebut sebagai orang profesional di bidangnya. Penghargaan terhadap kualitas berarti penghargaan pula terhadap profesi tidak terkecuali profesi arsitek. Untuk mencetak arsitek yang berkualitas dibutuhkan pendidikan arsitektur yang berkualitas baik sarana, prasarana "system dan "metoda"

PROSES BELAJAR MENGAJAR PENDIDIKAN ARSITEKTUR MASA KINI

Salah satu factor penting untuk tercapainya tujuan proses pendidikan Arsitektur adalah metode belajar mengajarnya . selama ini metode belajar mengajar di pendidikan Arsitektur secara umum sama dengan bidang lain , yaitu dengan teori/perkuliahan dan praktek / studio, sebagai latihan ketrampilan dimana mahasiswa dilatih mengembangkan imajinasinya dalam bentuk suatu gambar disain. Namun kecenderungan saat ini , bahwaw dengan kegiatan studio studio saja tidak cukup untuk membekali kemampuan mahasiswa yang dihasilkan hanya terbatas ketrampilan menggambar.

Mata kuliah Teori.

Dosen pada awal minggu perkuliahan menjabarkan rencana materi perkuliahan dan literature yang digunakan serta tata tertib dan aturan penilaian. Dengan metode tersebut diatas akan sulit membangkitkan minat mahasiswa untuk membaca buku-buku yang dianjurkan, sehingga pada setiap perkuliahan, dari awal sampai akhir, dosen menjelaskan materi yang diajarkan dan sekali waktu memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk bertanya dan dijawab sendiri oleh dosen yang bersangkutan. Akibatnya hanya beberapa mahasiswa saja yang berani bertanya dan kelas kurang hidup.

Mata Kuliah Studio

Pada awal minggu kegiatan studio, dosen menjelaskan rencana tugas dari jenis objek arsitektur, tema rancangan sampai dengan tuntutan2 sesuai tingkat studionya. Kemudian mahasiswa mengerjakan sesuai schedule yang ada dan selalu konsultasai kepada asisten Dosen atau Dosen pada setiap kegiatan studio dan diberi saran/alternative yang sebaiknya dilakukan untuk perubahan.

Selama mengerjakan rancangan fisik, mahasiswa hanya terpaku pada pekerjaannya. Sangat langka ada yang menaruh buku.pustaka dimejanya. Yang dibaca biasanya hanya buku-buku standar arsitektur. Bagaimana mahasiswa bisa mempunyai ide atau berkreasi kalau tidak pernah melihat (membaca buku?)



PROSES BELAJAR MENGAJAR DENGAN METODE DESIGN AND SELL

Kaitan Pendidikan Arsitektur dengan kebutuhan masyarakat pada dasarnya dimungkinkan diadakan melalui pengembangan dan perbaikan pelaksanaan metode Pembelajaran.

Pendidikan Arsitektur sudah seharusnya mengenal proses yang dikenal secara professional . dalam dunia industri yang menghasilkan produk-produk fisik, secara umum telah mengenal dan harus melalui proses design , build and sell. Karena tanpa terkainya ketiga komponen tersebut dalam suatu proses yang efisien akan menimbulkan kesulitan yang besar dalam menjual hasil karya dalam suasana kompetisi yang menjadi syarat utama pada ekonomi pasar.

Dengan demikian sudah saatnya pula pendidikan Arsitektur khususnya untuk mata kuliah-mata kuliah Perencanaan dan Perancangan Arsitektur dikembangkan dengan konsep Design, build and sell

Mata Kuliah Teori

Pemahaman yang didapatkan dalam mengikuti Mata Kuliah teori diharapkan bisa dipakai dan dikembangkan dalam mata kuliah studio , artinya mata kuliah teori diharapkan membantu terlaksananya dan berhasilnya mata kuliah studio. Metode Monolog tidak sesuai lagi untuk pengajaran mata kuliah teori karena lebih banyak menyebabkan mahasiswa pasif dan tidak berkembang. Untuk memperlancar dan membantu berhasilnya mata kuliah studio dengan metode design and sell akan sangat bagus digunakan metode brainstorming untuk mata kuliah teori.

Mata kuliah studio (kasus Mata Kuliah ALD)

Tujuan pelaksanaan mata kuliah studio dengan metode design and sell adalah :

1. Agar mahasiswa siap menghadapi dunia kerja.
2. Karyanya dihargai dan dinilai.
3. Pengalaman bersentuhan dengan dunia nyata.

Kuliah studio dengan metode design and sell menuntut mahasiswa untuk selalu siap dan aktif setiap saat. Dosen pada minggu pertama pertemuan harus menjelaskan pelaksanaan studio dengan menggunakan metode design and sell. Pada awal studio mahasiswa harus melihat pasar untuk mendapatkan klien

sesuai persyaratan yang diminta dosen yang ditentukan oleh tingkat studio itu sendiri.

Dari klien yang didapat, mahasiswa harus memperoleh informasi data-data lengkap sejak dari keinginan tentang, bentuk, ruang, style dan lokasi dimana proyek/tugas akan dibangun sampai biaya yang disediakan oleh klien. Dari sini mahasiswa membuat TOR yang seolah-olah dibikin oleh klien tentang proyek/tugas yang akan diselesaikan dalam satu semester. Selanjutnya proses studio dari tahap konsepsi sampai dengan tahap pra rancangan yang selalul dikonsultasikan kepada dosen utama, asisten dosen dan klien secara berkala. Proses menjual (sell) sudah bisa dilakukan pada waktu pengumpulan informasi sampai disetujuinya TOR. Dalam dunia konsultasi Arsitektur proses menjual dilakukan pada waktu pengungkapan kemampuan mendesain, pengungkapan ide rancangan kualitas karya yang nantinya dihasilkan .

Konsekuensi dari diselenggarakannya studio dengan metode design and sell ini adalah pada jumlah dosen, karena setidaknya ada 2 kelompok yang saling bergantian yaitu kelompok untuk mengajar dan menjalankan roda organisasi universitas (managemen di dalam kampus) serta kelompok tenaga pengajar yang aktif di dunia nyata untuk memperoleh pengalaman di luar kampus, yang bertugas membina hubungan dengan dunia luar. Hubungan2 inilah yang menjadi kunci keterkaitan yang efektif dan efisien dan biasanya didasarkan atas hubungan2 yang bersifat pribadi dan informal.

Dari hubungan2 tersebut akan menambah banyaknya owner yang ditawarkan kepada mahasiswa jika mahasiswa tidak berhasil mendapatkan klien yang dipersyaratkan oleh Dosen. Karena klien atau owner adalah pengguna jasa konsultasi yang sebenarnya.

PENUTUP

Untuk menerapkan metode pembelajaran dengan menggunakan metode design and Sell, tidak semudah membalikan tangan tetapi harus melalui proses. Proses yang harus dilalui antara lain melakukan pengembangan :



Pengembangan kurikulum dan silabus

Untuk mendukung penerapan metode ini secara menyeluruh, dari semester awal sampai semester akhir diperlukan sedikit perubahan dengan memperkaya mata kuliah yang berhubungan dengan sell atau bagaimana menjual ide dan karya apa yang dihasilkan. Dengan demikian silabus permata kuliah juga semestinya disesuaikan.

Pengembangan Kemampuan Staf Pengajar

Karena staf pengajar merupakan komponen yang langsung berhubungan dengan objek/mahasiswa mau tidak mau kemampuan harus ditingkatkan dan disesuaikan. Untuk itu akan sangat bagus jika diadakan Teaching Improvement bagi para staf pengajar khususnya untuk metode ini.

Pengembangan Fasilitas

Fasilitas perlu dikembangkan dengan menambah ruang simulasi bagaimana bernegosiasi dan menjual. Akan sangat membantu jika ada ruang khusus untuk pameran tetap bagi karya yang ada.

Untuk Mahasiswa banyak manfaat yang dapat diperoleh yaitu:

1. Kemampuan kreatifitas akan meningkat
2. Kemampuan bernegoisasi meningkat
3. Kemampuan menjual ide meningkat
4. Kemampuan /keberanian berbicara meningkat
5. Wawasan meningkat.

PUSTAKA

1. Priyoto, *Metode "Design Ang Sell" Sebagai bentuk Pengajaran dan Pembelajaran di Pendidikan Arsitektur*, Makalah, Seminar Nasional Pendidikan Arsitektur Meniti Masa Depan, Jakarta, 2000.
2. Suyanto dan Hisyam, *D Refleksi dan Reformasi : Pendidikan di Indonesia Memasuki Milenium III*. Yogyakarta : Adicita Karya Nusantara, 2000
3. Kurikulum Jurusan Teknik Arsitektur 2003 – 2005 (tidak diterbitkan)