

 Communication & Business Institute <small>The Leading Graduate School of Communication & Business</small>	INSTITUTE KOMUNIKASI & BISNIS LSPR	No. Dok: lspr/spmi/std/snpen/B.03
		Revisi: 00
	STANDAR SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL	Tanggal: 01 Maret 2020
		Halaman: 1/3

STANDAR PENERIMAAN MAHASISWA BARU

PROSES	PENANGGUNG JAWAB			Tanggal
	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	
1. Perumusan	Kamal,S.Sos, MM.	Chief Operations Officer		
	Adi Pratama, S.Pd, M.Si	Head of Marketing S1		
	Jimmy, SE.	Deputy Head of Marketing Sudirman Park Campus		
	Monica Saraswati, M.Si	Deputy Head of Marketing @Transpark Bekasi Campus		
	Nurdin Gustaf, S.I.Kom	Marketing Manager		
2. Pemeriksaan	Dr. Andre Ikhsano, M.Si	Rector		
	Kamal,S.Sos, MM.	Director Of General Affairs		
3. Persetujuan	Prita Kemal Gani, MBA, MCIPR, APR	CEO		
4. Penetapan	Jasa Buana Adji	Ketua Pengurus Yayasan		
5. Pengendalian	Chrisdina, M.Si	Ketua Jaminan Mutu		

 Communication & Business Institute <small>The Leading Graduate School of Communication & Business</small>	INSTITUTE KOMUNIKASI & BISNIS LSPR	No. Dok: lspr/spmi/std/snpen/B.03
		Revisi: 00
	STANDAR SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL	Tanggal: 01 Maret 2020
Halaman: 1/3		

SK YAYASAN (PENETAPAN)

 Communication & Business Institute <small>The Leading Graduate School of Communication & Business</small>	INSTITUTE KOMUNIKASI & BISNIS LSPR	No. Dok: lspr/spmi/std/snpen/B.03
		Revisi: 00
	STANDAR SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL	Tanggal: 1 Maret 2020
Halaman: 1/3		

SK KETUA (PEMBERLAKUAN)

SK SENAT(PERTIMBANGAN & REKOMENDASI)

1. Visi dan Misi PT

1.1. Visi

Ingin menjadi perguruan tinggi yang dapat diterima sebagai panutan (model) dalam pengembangan dan penerapan ilmu komunikasi dan bisnis di Indonesia dan diakui secara internasional.

1.2. Misi

1. Menjadi perguruan tinggi yang dapat menghasilkan lulusan yang kompeten, mandiri, inovatif, kreatif dan memiliki ketrampilan khusus dalam bidang komunikasi dan bisnis yang mampu bersaing pada tingkat global.
2. Menyelenggarakan penelitian dasar dan terapan untuk kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya komunikasi dan bisnis.
3. Mendarmabaktikan keahlian dalam bidang komunikasi dan bisnis untuk kepentingan masyarakat.
4. Meningkatkan standar mutu akademik yang berstandar nasional dan internasional.

1.3. Tujuan Perguruan Tinggi

IKB LSPR berkomitmen untuk:

1. Membantu pemerintah dalam program mencerdaskan bangsa.
2. Memberikan kualitas kegiatan belajar mengajar yang baik kepada mahasiswa serta menyiapkan keahlian khusus pada bidang ilmu komunikasi dan bisnis serta menerapkan kedisiplinan.
3. Memberikan pelayanan yang baik dan jujur dalam membantu mahasiswa pada keperluan administrasi akademik yang menghasilkan kepuasan mahasiswa.
4. Secara terus menerus melakukan evaluasi guna terciptanya perbaikan dalam kegiatan belajar mengajar (*continuous improvement*).
5. Mengembangkan civitas akademika, khususnya staff dan dosen untuk dapat memiliki pengetahuan dan loyal, yang terdiri dari orang-orang yang penuh kesadaran dan berorientasi karier dan mengabdikan pada bidang pendidikan.

1.4. Nilai-nilai Perguruan Tinggi

Guna membentuk lulusan dan tenaga kependidikan dengan budaya, etos kerja, serta kepribadian yang mencerminkan IKB LSPR maka nilai-nilai yang dijunjung tinggi adalah:

1. Percaya pada Tuhan yang maha esa
2. Jujur dalam segala hal
3. Hormat pada sesama
4. Disiplin

	<ol style="list-style-type: none"> 5. Bertanggung jawab 6. Menjunjung tinggi sopan satun 7. Gigih 8. Percaya diri 9. Mandiri 10. Istimewa
2. Rasionale Penetapan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru	<p>2.1. Rasionale Eksternal</p> <p>Berdasarkan PERMENRISTEK Dikti Np. 27 Tahun 2017 mengenai penerimaan mahasiswa baru program sarjana pada perguruan tinggi negeri.</p> <p>2.2. Rasionale Internal</p> <p>Dalam rangka mewujudkan visi dan misi IKB LSPR yang tertuang dalam rencana kerja tahunan divisi marketing & admission S1.</p>
3. Pihak yang bertanggung jawab untuk mencapai Standar SPMI	<p>3.1. Perumusan</p> <p>Perumusan Standar Proses Penerimaan Mahasiswa Baru dilakukan oleh tim marketing & admission program S1 yang melibatkan Rektor, Warek, Ketua Fakultas, Ketua Prodi, Tim Akademik serta ditetapkan oleh SK CEO IKB LSPR serta diketuai oleh COO.</p> <p>3.2. Penetapan</p> <p>CEO IKB LSPR menetapkan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru yang didasari oleh badan hukum negara yaitu Yayasan Pesona Pribadi Sejahtera melalui SK Yayasan.</p> <p>3.3. Pelaksanaan</p> <p>Pelaksanaan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru dilaksanakan oleh Rektor, COO, Head of Marketing S1, Ketua Fakultas dan Ketua Prodi.</p> <p>3.4. Evaluasi Pelaksanaan</p> <p>Evaluasi pelaksanaan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru dilakukan oleh tim auditor melalui kegiatan audit mutu internal di bawah pengawasan dan pengendalian Lembaga Penjaminan Mutu</p> <p>3.5. Pengendalian Pelaksanaan</p> <p>Pengendalian pelaksanaan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru, dilakukan oleh Head of Marketing S1 dibawah pengendalian COO dan CEO IKB LSPR.</p> <p>3.6. Peningkatan Standar</p> <p>Peningkatan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru dilakukan oleh CEO IKB LSPR, COO bersama-sama dengan Ketua Penjaminan Mutu</p>
4. Definisi Istilah	<p>Berisikan definisi istilah yang digunakan pada standar tertentu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Registrasi Online adalah kegiatan pengisian data calon mahasiswa baru melalui website LSPR Institute untuk mendaftar sebagai calon mahasiswa baru di IKB LSPR.

2. **Registrasi Offline** adalah kegiatan pengisian data calon mahasiswa baru melalui formulir cetak yang dapat dilakukan di kantor penerimaan mahasiswa baru di kampus IKB LSPR, di sekolah, dan di pameran pendidikan untuk mendaftar sebagai calon mahasiswa baru di IKB LSPR.
3. **Entry Test (Ujian Masuk)** adalah kegiatan ujian saringan penerimaan mahasiswa baru yang terdiri dari ujian Pengetahuan Umum dan Matematika Logika. Materi ujian disusun oleh Ketua Prodi atau tim akademik yang ditunjuk oleh CEO IKB LSPR.
4. **PMDK (Penelusuran Minat dan Keahlian)** adalah jalur pendaftaran bebas ujian saringan penerimaan mahasiswa baru dengan persyaratan nilai KKM (nilai rata - rata) dari rapor kelas XI minimal 7.5
5. **English Placement Test (EPT)** adalah ujian kemampuan bahasa Inggris calon mahasiswa baru dan nilai yang diperoleh akan membantu proses penempatan kelas mahasiswa baru.
6. **Program Beasiswa Prestasi** adalah program keringanan biaya tahun pertama yang diberikan apabila calon mahasiswa memiliki prestasi akademik maupun non akademik yang baik dan mendapatkan rekomendasi dari kepala sekolah.
7. **Program Beasiswa Reguler** adalah program keringanan biaya tahun pertama yang diberikan apabila calon mahasiswa mengikuti ujian beasiswa tertulis dan nilai dari ujian tersebut menentukan besaran potongan biaya yang didapatkan.
8. **Family Program** adalah program keringanan biaya yang diberikan untuk saudara kandung dari mahasiswa/alumni LSPR yang mendaftar sebagai calon mahasiswa baru di IKB LSPR. Keringanan biaya yang didapatkan sebesar 10% dari Biaya Pengembangan Mutu Pendidikan.
9. **Interview With Parents** adalah sebuah kegiatan dimana Ketua Fakultas atau Ketua Prodi memberikan penjelasan kepada calon mahasiswa dan orang tua mengenai kurikulum, konsentrasi dan peraturan kuliah di IKB LSPR.
10. **Test Anti Narkoba** adalah test urine yang wajib diikuti oleh seluruh calon mahasiswa baru IKB LSPR untuk memastikan bahwa calon mahasiswa tersebut bukan pengguna narkoba. Kegiatan ini bekerja sama dengan Laboratorium eksternal yang ditunjuk oleh IKB LSPR.
11. **Shift Kuliah** adalah waktu kuliah yang dapat dipilih oleh calon mahasiswa baru. Shift kuliah yang tersedia di LSPR Sudirman Park Campus ada 3 yaitu shift pagi (08.30-12.00 WIB), shift siang (13.00-16.30) dan shift malam (17.30-21.00). sedangkan di LSPR @Transpark Bekasi Campus ada 3 yaitu shift pagi (09.00-12.30 WIB), shift siang (13.30-17.00) dan shift malam (17.30-21.00).
12. **Student Pledge** adalah surat perjanjian antara IKB LSPR, calon mahasiswa baru dan orang tua yang isinya menyatakan kesepakatan ketiga belah pihak untuk selalu mentaati peraturan yang berlaku di IKB LSPR dan juga konsekuensi/sanksi yang

	<p>diberikan apabila mahasiswa melanggar peraturan tersebut.</p> <ol style="list-style-type: none"> 13. Education Fair adalah kegiatan pameran pendidikan yang diselenggarakan oleh SMA dan SMK serta mengundang perguruan tinggi negeri, perguruan tinggi swasta maupun agen pendidikan kampus luar negeri. 14. Visiting School adalah kegiatan kunjungan tim pemasaran LSPR Institute ke SMA dan SMK untuk melakukan presentasi, pengenalan jurusan baru ataupun menjaga hubungan baik dengan Kepala Sekolah atau Guru dari SMA dan SMK tersebut. 15. Workshop/Seminar adalah kegiatan pelatihan di bidang ilmu komunikasi yang diselenggarakan oleh IKB LSPR dan ditujukan bagi siswa/i SMA atau SMK yang merupakan bagian dari salah satu kegiatan pemasaran. 16. High School Teachers Training adalah sebuah kegiatan pelatihan di bidang ilmu komunikasi yang diselenggarakan oleh IKB LSPR dan ditujukan bagi guru dan kepala sekolah SMA atau SMK yang merupakan bagian dari salah satu kegiatan pemasaran. 17. Visit LSPR adalah sebuah kegiatan promosi dimana IKB LSPR mengundang SMA atau SMK untuk mengunjungi kampus IKB LSPR untuk kemudian diberikan presentasi tentang LSPR, pelatihan dalam bidang ilmu komunikasi dan juga campus tour. 18. Campus Tour adalah sebuah kegiatan dimana calon mahasiswa baru akan diajak untuk mengunjungi seluruh fasilitas serta sarana prasarana yang tersedia di kampus IKB LSPR. 19. Open Booth adalah sebuah kegiatan promosi dimana tim pemasaran IKB LSPR melakukan pemilihan tempat yang strategis untuk membuka booth/stand dan melakukan kegiatan pemasaran di tempat tersebut. Tempat yang dipilih adalah SMA/SMK, event seperti Wisuda siswa SMA, mall atau tempat umum lainnya yang dinilai sesuai. 20. Open Day adalah sebuah kegiatan pemasaran dan promosi dimana tim pemasaran IKB LSPR mengundang para siswa SMA dan orang tua untuk datang ke kampus LSPR dan mengikuti berbagai macam kegiatan antara lain presentasi tentang LSPR, presentasi dari Ketua Fakultas atau Ketua Prodi tentang jurusan, diskusi bersama alumni IKB LSPR, pengambilan formulir registrasi dan juga campus tour. 21. Sponsorship adalah sebuah kegiatan dimana IKB LSPR memberikan bantuan dalam bentuk dana atau souvenir pada SMA/SMK untuk mendukung mereka membuat sebuah event dan LSPR mendapatkan kontraprestasi dalam bentuk pemasangan iklan di buku acara, yearbook, ataupun dalam bentuk open booth.
<p>5. Pernyataan Isi Standar Sarana Prasarana</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. CEO IKB LSPR bersama dengan COO berkewajiban memastikan LSPR Institute memiliki Standar Penerimaan Mahasiswa Baru sesuai dengan rencana dan target kerja tahunan serta sesuai dengan criteria yang tertuang didalam PERMENRISTEKDIKTI NOMOR 27-TAHUN 2017 TENTANG PENERIMAAN MAHASISWA BARU yang dilaksanakan oleh Rektor, COO, Head of Marketing ,

	<p>Ketua Fakultas dan Ketua Prodi.</p> <p>2. Head of Marketing berkewajiban memastikan kesiapan standar penerimaan mahasiswa baru, mekanisme dan prosedur pendaftaran, proses pelaksanaan ujian saringan masuk, jumlah serta kualitas mahasiswa baru agar memenuhi standar mutu serta capaian target penerimaan mahasiswa baru.</p> <p>3. Head of Marketing berkewajiban memastikan pelaksanaan kegiatan pemasaran dan promosi kepada calon mahasiswa baru di SMA, SMK ataupun tempat lainnya memenuhi standar mutu, dan strategi serta instrumen kegiatan pemasaran.</p>						
6. Indikator ketercapaian	Pernyataan Standar	Sasaran/Indikator Pencapaian	Periode/Waktu Pencapaian				
			2020	2021	2022	2023	2024
	Standar Prinsip Penilaian	Jumlah mahasiswa baru yang diterima sesuai dengan kapasitas kelas yang tersedia	20%	20%	20%	20%	20%
		Kualitas mahasiswa baru yang diterima untuk peringkat 1	5%	5%	5%	5%	5%
7. Strategi Pelaksanaan Standar Penerimaan Mahasiswa Baru	Pernyataan Standar	Sasaran/Indikator Pencapaian	Strategi				
	5.1.	Menyusun rencana target kerja tahunan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan brainstorming dengan tim marketing yang terjun lapangan 2. Menyusun marketing plan selama 1 tahun 3. Mengajukan kepada ketua 4. CEO Melakukan review action plan marketing 5. Mengimplementasikan marketing plan 6. Melakukan sosialisasi dengan departemen terkait (Akademik, CRD, Multimedia Centre, finance & Accounting) 7. Budget dana marketing 				

			akan dikeluarkan oleh finance atas persetujuan controller
	5.2	Pameran dan presentasi di SMA/SMK	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghubungi pihak sekolah maupun EO yang menyelenggarakan kegiatan pameran & presentasi 2. Memilih booth 1 buah meja dan 2 buah bangku 3. Mengajukan budget pameran melalui intercom yang ditujukan kepada CEO dan telah di setujui oleh COO. 4. Membuat pengajuan dana dan diserahkan kepada controller. 5. Dana pameran akan diterima oleh finance. 6. Memasang spanduk LSPR di area sekolah 7. Menayangkan video profile LSPR 8. Membawa, membagikan dan menjelaskan brosur promosi 9. Membawa roll up banner 10. Menyiapkan stand guide sebanyak 2 orang. 11. Membawa promosi material (taplak, permen pulpen & guest book)
	5.3	Membuat materi iklan & promosi (eksternal & internal)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pemilihan kualitas foto yang baik, tema foto dapat berupa foto kampus LSPR, foto fasilitas, foto mahasiswa/i atau foto alumni 2. Pemilihan warna, font dan model iklan sesuai dengan karakteristik IKB LSPR. 3. Mencantumkan program jurusan yang ditawarkan 4. Mencantumkan logo, website & social media. 5. Mencantumkan alamat dan nomor hotline. 6. Meminta persetujuan dari

			<p>COO.</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Mengajukan perencanaan iklan dan budget kepada ketua yang telah di periksa oleh COO. 8. Menyerahkan persetujuan dari CEO kepada controller mengenai dana yang diperlukan. 9. Melakukan pembayaran oleh finance.
	5.4	Melakukan peninjauan kualitas materi ujian masuk calon mahasiswa baru	<ol style="list-style-type: none"> 1. Setiap tahun melakukan peninjauan kualitas materi test calon mahasiswa baru yang dilakukan oleh tim admission. 2. Melakukan pembaharuan apabila materi test calon mahasiswa baru perlu diperbaharui 3. Pembaharuan materi test dibuat oleh akademik. 4. Melakukan uji coba secara acak untuk menjawab soal. 5. Memperbanyak soal entry test.
	5.5	Memantau proses ujian saringan masuk calon mahasiswa baru	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memastikan sarana & prasarana test saringan masuk 2. Test masuk berupa pengetahuan umum dan matematika dasar 3. Test bahasa inggris untuk penentuan kelas pada tahun pertama. 4. Test beasiswa untuk menentukan besar pemotongan biaya kuliah semester 1. 5. Mengajukan budget entry test ke ketua. 6. Mengajukan form permohonan dana entry test ke controller 7. Finance memberikan dana

			<p>yang diajukan ke marketing</p> <p>8. Marketing akan mendistribusikan dana kepada invigilator, marketing tim, auditorium tim, trocadero tim dan pembicara.</p>
	5.6	Memantau proses pengumuman hasil beasiswa calon mahasiswa baru	<p>1. Mengumpulkan kelengkapan berkas sebagai syarat beasiswa</p> <p>2. Memberikan rekapan pengajuan beasiswa kepada pihak yang terkait penentuan beasiswa</p> <p>3. Mengumumkan hasil beasiswa.</p>
	5.7	Proses penerimaan mahasiswa baru	<p>1. Melakukan pendaftaran di website atau di counter</p> <p>2. Mengumpulkan berkas yang diminta fotocopy raport, fotocopy KTP, pas foto 3 x 4 sebanyak 4 lembar, fotocopy ijazah dan SKHUN.</p> <p>3. Mengikuti entry test, EPT dan IWP</p>
8. Dokumen terkait Pelaksanaan Standar SPMI	<p>Untuk melaksanakan Standar ini, diperlukan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rencana Kerja Tahunan Divisi Pemasaran dan Promosi 2. Formulir Pendaftaran 3. KTP, Foto 3x4, Rapor SMA/SMK, Ijazah dan SKHUN 4. Student Pledge 5. Prosedur Pembayaran 6. Materi Ujian Saringan Masuk 7. Materi Ujian Beasiswa Reguler 8. Surat Kerjasama dengan SMA/SMK 9. Surat Pemberitahuan Lulus Beasiswa 10. Kartu Registrasi Mahasiswa Baru 11. Surat Keterangan Laboratorium mengenai hasil Test Urine 12. Proposal kegiatan Edu Fair dan Visiting School dari SMA/SMK 13. Proposal sponsorship 		
9. Referensi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Referensi Internal <ol style="list-style-type: none"> a. SOP b. Data base 2. Referensi eksternal <ol style="list-style-type: none"> a. Permen Dikti No.44 Tahun 2015 		

