

MENGGAGAS PENYELENGGARAAN PENDIDIKAN ISLAM BERDAYA SAING MELALUI IMPLEMENTASI STRATEGI SAMUDRA BIRU

Supriyo, M.Pd
Fakultas Pedagogi dan Psikologi
Universitas PGRI Wiranegara
Email: caksoepriyo@gmail.com

ABSTRAK

Pendidikan Islam merupakan kunci dalam memperkokoh eksistensi umat Islam. Hanya melalui penyelenggaraan pendidikan Islam maka dapat dilakukan pengembangan potensi peserta didik melalui prinsip dan pendekatan Islami. Menghadapi era persaingan saat ini maka Pendidikan Islam harus dirancang memenuhi perubahan dan tuntutan zaman dengan konsep modern. Apabila tidak mengindahkan ini maka akan tertinggal dari pesaingnya dan akan musnah ditelan perubahan. Oleh karena itu pembaharuan dari segala segi harus dilakukan secara periodik dan terus menerus. Melalui perencanaan yang baik dan menggunakan instrumen yang dapat dipertanggung jawabkan dapat dirumuskan strategi yang handal dalam menghadapi persaingan. Instrumen yang dapat dipilih adalah analisis SWOT yang mampu memberikan gambaran kondisi institusi melalui empat dimensi yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan. Berdasarkan kondisi tersebut dapat dirumuskan strategi yang dapat diimplementasikan dalam menghadapi persaingan. Strategi dalam memenangkan persaingan tidak harus berhadapan langsung dengan pesaing, melainkan dapat ditempuh melalui cara inovasi menciptakan keunggulan baru. Memenangkan persaingan seperti ini dapat dilakukan melalui perumusan strategi samudra biru.

ABSTRACT

Islamic education is the key in strengthening the existence of Muslims. Only through the implementation of Islamic education can develop the potencial of students be carried out through Islamic principles and approaches. Facing the current era of competition, Islamic education must be designed to meet the changes and demands of the time with modern concepts. If you do not heed this, it will lag behind its competitors and will be swallowed up by changes. Therefore, all aspects of renewal must be carried out periodically and continuously. Through good planning and using accountable instruments, a reliable strategy can be formulated in the face of competition. The instrument that can be chosen is a SWOT analysis which is able to provide an overview of the condition of the institution through four dimensions, namely strengths, weaknesses, opportunities, and challenges. Based on these conditions, strategies can be formulated that can be implemented in the face of competition. Strategies in winning the competition do not have to deal directly with competitors, but can be pursued through innovation to create new advantages. Winning a competition like this can be done through the formulation of a blue ocean strategy.

A. PENDAHULUAN

Kata daya saing selalu relevan dikaji dan diimplementasikan hingga saat ini. Para pengambil kebijakan selalu mengingatkan betapa pentingnya daya saing tersebut. Bahkan dalam hallaqah ulama ASEAN yang ke tujuh, salah satu rekomendasinya adalah penguatan daya saing lembaga pendidikan islam. Hal tersebut didasarkan pada alasan bahwa lembaga pendidikan islam ke depan harus memproduk alumni yang mampu bersaing dan kompetitif. Mampu merespon tantangan menghadapi masyarakat global. Upaya menciptakan pendidikan berdaya saing merupakan tuntutan yang tidak dapat dihindari, bahkan Surat Al-Quran yang pertama turun adalah al-Alaq, berisi perintah membaca, dan itu sangat terkait dengan pendidikan, hanya melalui pendidikan dapat diperkuat dan diperkokoh daya saing umat Islam.

Pendidikan Islam menurut Al-Haazimy, seperti yang tercantum dalam buku Ushul Al-Tarbiyyah Al-Islamiyyah, adalah segenap upaya yang dilakukan untuk mengembangkan potensi yang dimiliki peserta didik (*al-binaau al-ilmu, al-binaau al-aqidi, al-binaau al-ibadata, al-binaau al-mihnah dan al-binaau al-jasmaani*) sesuai dengan tahap perkembangan fisik dan psikologis seseorang berdasarkan prinsip-prinsip dan pendekatan Islam yang tertera dalam kitab suci al-Qur'an untuk mencapai kebahagiaan di dunia dan akhirat.¹¹ Pendidikan Islam juga berarti upaya memberikan bimbingan terhadap pertumbuhan rohani dan jasmani menurut ajaran Islam melalui proses pemberian arahan, pengajaran, pelatihan, memberikan pengasuhan serta pengawasan berdasarkan yang ditetapkan menurut ajaran Islam²² Istilah mengarahkan, mengajar, melatih, mengasuh, dan mengawasi, mengandung pengertian bahwa terdapat upaya-upaya mempengaruhi dalam pengembangan diri anak pada penanaman nilai-nilai keagamaan, moral, etika, dan lain sebagainya sebagai bekal untuk mengamalkan dapat mengamalkan dalam kehidupan sehari-hari. Gambaran ini terkandung dalam Surat An-Nahl ayat 125 yang berbunyi:

ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۗ
 إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

¹ Direktorat Jendral Pendidikan Islam Kementerian Agama RI: Rencana Strategis Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Tahun 2015-2019

² Barnawi & Mohammad Arifin, *Branded School : Membangun Sekolah Unggul Berbasis Peningkatan Mutu*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2013), hlm. 7.

Artinya: “Ajaklah kepada jalan Tuhan mu dengan cara yang bijaksana dan dengan mengajarkan yang baik, dan berdiskusilah dengan mereka secara lebih baik”.

Pendidikan Islam harus dirancang memenuhi perubahan dan tuntutan zaman dengan konsep modern. Apabila tidak mengindahkan ini maka akan tertinggal dari pesaingnya dan akan musnah ditelan perubahan. Oleh karena itu pembaharuan dari segala segi harus dilakukan secara periodik dan terus menerus. Upaya pembaharuan harus berdasarkan kebutuhan masyarakat ditinjau dari sisi konsep, strategi, isi kurikulum, proses, fungsi, tujuan, pengelolaan, sehingga dihasilkan pendidikan yang keberadaannya diperhitungkan masyarakat pengguna. Akhirnya berdampak pada pilihan utama masyarakat untuk mempercayakan pendidikan anak-anaknya. Menentukan sekolah terbaik untuk anak-anaknya merupakan keputusan penting bagi setiap orang tua.² Sebagai bentuk tanggung jawabnya dalam mendidik anak-anaknya maka setiap orang tua berkewajiban mencari sekolah terbaik dan kualitas bagi anaknya.³

Persaingan merupakan kenyataan yang harus diterima dan akan terus berlangsung semakin ketat. Fenomena ini harus disikapi dengan langkah-langkah antisipatif agar eksistensi pendidikan Islam dapat diperhitungkan. Memang tidak sedikit penyelenggaraan pendidikan Islam yang tidak diragukan lagi daya saingnya, tetapi jauh lebih banyak yang memprihatinkan. Mengingat bahwa semua itu bertujuan mulia untuk mencerdaskan bangsa secara islami maka sudah sewajarnya ada upaya yang sangat kuat agar pendidikan Islam berdaya saing.

B. PENTINGNYA PENDIDIKAN ISLAM

Berbagai indikator menunjukkan bahwa pendidikan yang ada saat ini belum mampu menghasilkan sumber daya manusia sesuai dengan perkembangan masyarakat, dan kebutuhan pembangunan; meskipun kondisi yang ada sekarang bukan sepenuhnya sebagai kesalahan pendidikan.⁴ Indikator tersebut dapat diidentifikasi: (1) masalah tenaga kerja yang sering terkatung-katung, bahkan tanpa penyelesaian yang jelas menunjukkan betapa dipandang rendahnya SDM Indonesia oleh negara lain, (2) banyaknya isu teroris, menyebabkan negara Indonesia mendapat predikat sebagai negara sarangnya teroris negara

³ Arnoldi Zainal, Analisis Pengaruh Dan Kepercayaan Orang Tua/Wali murid Dalam Memilih Sekolah Menengah Pertama Islam Untuk Putra-Putrinnya (Studi pada SMA Islam Al-Azhar 12 Rawamangun), Jurnal Aplikasi Manajemen Volume 11 Nomor 1 Maret 2013. hlm. 156.

sarangnya teroris, (3)) hasil penelitian para ahli yang menunjukkan bahwa bangsa Indonesia merupakan bangsa korup rangking atas di dunia, (4) banyaknya usia produktif yang seharusnya menjadi tulang punggung negara, justru menjadi beban pembangunan, (5) sebagai akumulasinya, belum tumbuh budaya mutu, budaya malu, dan budaya kerja dalam kehidupan berbangsa dan bernegara baik di kalangan pengambil kebijakan maupun kalangan masyarakat awan sehingga sulit mencari figur atau tokoh yang diteladani.

Berbagai upaya telah dilakukan tetapi belum menunjukkan hasil sesuai harapan, bahkan masih banyak kegagalan dalam pelaksanaan di lapangan. Kegagalan demi kegagalan antara lain disebabkan oleh masalah manajemen yang tidak sesuai, penempatan personalia yang tidak sesuai dengan kualifikasinya, dan pemecahan masalah dilakukan bukan oleh ahlinya. Sebagai akibatnya maka cita-cita pendidikan nasional untuk mencerdaskan kehidupan bangsa belum dapat diwujudkan.⁴

Pendidikan Islam harus hadir sebagai solusi utama dalam menjawab permasalahan yang sedang dihadapi masyarakat, mengingat umat Islam adalah mayoritas. Menjadi sangat aneh dan membingungkan apabila umat Islam tidak berperan sebagaimana mestinya dalam mengatasi masalah-masalah yang membelit di dunia pendidikan. Dunia pendidikan sedang mengalami berbagai perubahan sesuai dengan kebutuhan dan tuntutan masyarakat, serta mendapat tantangan agar menjadi solusi berbagai permasalahan baik secara lokal maupun perubahan global yang berlangsung sangat cepat. Perubahan tersebut meliputi perubahan sosial, keacakan, kompleksitas, dan kekacauan; seperti pasar bebas, tenaga kerja bebas, perkembangan masyarakat dalam menyerap informasi, kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, seni, budaya, yang sangat dasyat.⁵

Pesantren, madrasah, dan sekolah sejenisnya, sebagai pengejawantahan dan implementasi pendidikan Islam harus diselenggarakan dan dikelola dengan baik, memenuhi standar yang dibutuhkan dan didasari nilai-nilai Islam yang mulia. Meletakkan akidah Islam sebagai dasar dari ilmu pengetahuan (termasuk ilmu pendidikan) selain menyangkut masalah keimanan dan hukum, juga dimaksudkan agar akidah Islam dijadikan standar penilaian strategis, sehingga bukan hanya standar operasional terukur saja.⁶ Dengan kata lain, gagasan apa pun yang bertentangan dengan akidah Islam tidak boleh diambil apalagi diyakini.

⁴ E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), hlm. 5

⁵ E. Mulyasa, *Standar Kompetensi dan Sertifikasi Guru*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), hlm.

3

⁶ Muhamad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), hlm. 2

Rasulullah saw. pernah bersabda , “Menuntut ilmu pengetahuan itu wajib dilakukan setiap muslim” (HR Ibnu Adi dan Baihaqi, dari Anas r.a.) Dalil ini termasuk hadits marfu’, artinya sanadnya sampai Rasulullah saw. Dalam keadaan tertentu mempelajari ilmu pengetahuan bahkan hukumnya fardhu áin, artinya merupakan keharusan yang tidak boleh ditinggalkan. Berdasarkan kaidah fiqih: *ma la yatimmu al-wajibu illa bihi fa huwa wajibun*, yang berarti bahwa segala sesuatu yang menjadikan sempurna sesuatu kewajiban maka sesuatu itu menjadi wajib pula. Oleh karena itu pendidikan Islam harus menjadi tuan di negerinya sendiri. Sebagaimana diketahui madrasah memiliki keunggulan dalam ilmu agama sedangkan sekolah mempunyai keunggulan dalam ilmu-ilmu umum, maka madrasah harus mampu mensinergikan masing-masing kelebihan tersebut yang membuatnya berstandar lebih tinggi dari sekolah pada umumnya.

Upaya sinergitas tersebut harus berpedoman pada *Tsaqafah* Islam, sebagaimana diketahui dalam realitas keilmuan terdapat tiga macam kebenaran: kebenaran *i’tiqadi* (imani), kebenaran *syar’i* dan kebenaran *waqi’i* (faktual). Perbandingan ketiga kebenaran dapat digambarkan seperti berikut:

KEBENARAN	SAINS	TSAQAFAH	
		Islam	Selain Islam
I’tiqadi	-	Pasti Benar	Pasti Salah
Syar’i	-	Pasti Benar	Pasti Salah
Waqi’i	Bisa Benar Bisa Salah	-	-

Berbagai teori pendidikan modern dapat dijadikan sebagai referensi dalam pendidikan Islam, tetapi tidak boleh meninggalkan pertimbangan kebenaran berdasar ilmu yang bersumber dan terkait dengan akidah Islam. Sebagai konsekuensinya maka perlu peninjauan ulang penyelenggaraan pendidikan apakah sudah sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh Islam.

C. PENDIDIKAN ISLAM BERDAYA SAING

Pendidikan bermutu tidak secara otomatis dapat dikatakan sebagai pendidikan berdaya saing. Visi, misi, tujuan, dan program yang baik, serta prinsip-prinsip efisiensi, efektifitas, produktifitas, dan akuntabilitas, juga kurikulum, fasilitas yang baik hanyalah merupakan modal dalam upaya memenangkan persaingan. Agar menang dalam persaingan

maka perlu spirit selalu berada di depan perubahan dengan jaminan akan sampai di garis finis terlebih dahulu.⁷

Daya saing dapat dimaknai sebagai efisiensi dan efektifitas yang memiliki sasaran yang tepat dalam menentukan arah dan tujuan yang ingin dicapai yang meliputi tujuan akhir serta proses pencapaian akhir dalam menghadapi persaingan.⁸ Daya saing juga berarti kekuatan untuk berupaya agar menjadi lebih baik daripada yang lain atau unggul dalam bidang tertentu baik itu yang dilakukan individu, kelompok, maupun institusi.⁹ Menurut pengertian ini terdapat kata kunci yang menunjukkan adanya daya saing, yaitu lebih baik atau unggul. Untuk mencapai keunggulan maka para kompetitor, baik kompetitor bisnis maupun kompetitor pendidikan harus memiliki keunggulan jati diri dalam menghadapi persaingan.

Indikator daya saing dapat diklasifikasikan menjadi tiga : harga bersaing, kualitas produk, keunggulan produk¹⁰. Ketiga indikator ini merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan antara yang satu dengan lainnya. Harga yang rendah belum tentu menjamin bahwa suatu institusi pendidikan dapat dikatakan berdaya saing, bahkan dapat dikatakan bahwa penyelenggaraan pendidikan tersebut terkesan murahan. Tetapi harga yang rendah diikuti dengan kualitas produk dan keunggulan produk maka dapat dipastikan bahwa penyelenggaraan pendidikan tersebut dijamin bersiang.

Mendefinisikan kata produk dalam perspektif pendidikan, sangat sulit diimplementasikan dalam bidang pendidikan yang bersifat praktis. Seolah-olah peserta didik adalah produk pendidikan, apalagi jika merujuk pada penerapan berdisiplin dan cara berperilaku pada lembaga pendidikan tertentu. Menghasilkan peserta didik dengan standar jaminan tertentu adalah hal yang mustahil. Pendidikan seolah merupakan jalur produksi dan ini tidak sesuai dengan hakekat pendidikan itu sendiri.¹¹ Seharusnya pendidikan dipandang sebagai sebuah jasa atau merupakan layanan dan bukan dianggap sebuah bentuk barang produksi. Terdapat perbedaan fundamental antara jasa dengan produksi yang akan menghasilkan terkait bagaimana mutu kedua hal tersebut dapat dijamin.

⁷ Dedy Mulyasana, Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2011), hlm. 184

⁸ Muhammad Anwar, Strategi Peningkatan Daya Saing Sekolah Dasar Islam (Studi Multi Situs Di SD Islamic Global School Dan SDI Assalam Kota Malang. (Malang: Tesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Program Pasca Sarjana, Program Studi Pendidikan Agama Islam, 2019) hlm. 14

⁹ Tumar Sumihardjo, Daya Saing Daerah Konsep Dan Pengukurannya Di Indonesia, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002), hlm. 8

¹⁰ Michael E Porter, Competitive Advantage (Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggulan), (Tangerang: Kharisma Publishing Grup, 2008), hlm. 419

¹¹ Edward Sallis, Manajemen Mutu Terpadu Pendidikan Peran Strategis Pendidikan di Era Globalisasi Modern, (Jogjakarta: IRCiSoD, 2010), hlm. 61

Pemberian jasa berbeda dengan penciptaan barang dalam hal metode, diantaranya:

- (1) Jasa biasanya meliputi hubungan langsung antara pemberi dan pengguna. Jasa diberikan langsung oleh orang kepada orang. Ada korelasi yang dekat antara penerima jasa dengan orang yang memberikan jasa. Jasa tidak dapat dipisahkan dari pemberi jasa atau dari orang yang menerima jasa. Produk tidak memiliki karakteristik seperti itu, di dalamnya tidak memiliki nilai keajegan atau terjebak dalam homogenitas absolut dalam pemberian jasa;;
- (2) Elemen waktu, jasa harus sampai pada penerima jasa secara tepat waktu dan ini sama pentingnya dengan spesifikasi fisiknya. Jasa dipergunakan atau dikonsumsi tepat pada saat jasa tersebut diberikan, maka control terhadap mutunya akan selalu datang kemudian;;
- (3) Jasa tidak dapat ditambah atau diubah standar kualitasnya, standar yang ada pada jasa harus selalu konsisten baik sejak awal;
- (4) Jasa selalu berhadapan dengan ketidak pastian, jasa lebih mirip dengan proses dibandingkan dengan produk, Dalam jasa, pertanyaan “bagaimana sebuah jasa sampai di tempat tujuan” lebih penting disbanding dengan pertanyaan “apa sih jasanya”.
- (5) Secara faktual, jasa biasanya diberikan secara langsung oleh staf junior, sedangkan staf senior pada umumnya lebih jauh dari pelanggan;
- (6) Kesulitan mengukur tingkat keberhasilan dan produktifitas dalam jasa, satu-satunya indikator penting dalam pengukuran ini adalah tingkat kepuasan pelanggan. Kepuasan merupakan hal yang tidak dapat diraba, hal inilah yang mempersulit jasa melakukan evaluasi terhadap kegagalan karena meyakinkan pelanggan yang tidak puas adalah mustahil.

D. STRATEGI PENGEMBANGAN DAYA SAING

Strategi bukanlah tujuan melainkan alat untuk mempercepat tercapainya tujuan. Oleh karena itu tidak ada yang bersifat mutlak dalam strategi, tetapi harus dikembangkan secara fleksibel sesuai kebutuhan akan tercapainya tujuan.¹² Dalam merumuskan strategi yang tepat diperlukan langkah-langkah yang cermat dan dapat dipertanggung jawabkan:

- (1) mengidentifikasi rencana kegiatan, tujuan dan arah kegiatan, serta aksi program yang akan dilakukan;

¹² Dedy Mulyasana, Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2011), hlm. 187

- (2) menetapkan standar mutu penggunaan strategi, dengan standar mutu ini dilakukan analisis seluruh komponen yang terlibat dalam kegiatan;
- (3) mengidentifikasi situasi lingkungan, khususnya yang berkaitan dengan peluang, ancaman, hambatan, dan tantangan yang muncul dari lingkungan, baik kondisi lingkungan internal maupun kondisi lingkungan eksternal;
- (4) menganalisa berbagai kelemahan dan kesenjangan baik kesenjangan antara tuntutan dengan kemampuan, antara harapan dan kenyataan, antara sasaran dan strategi, maupun antara peluang dan ancaman;
- (5) melakukan riset guna memprakirakan masa depan sekaligus mempelajari sifat dan arah perubahan yang diperkirakan akan timbul serta berpengaruh secara langsung terhadap dinamika usaha;
- (6) menyusun alternatif strategi yang dapat menjawab berbagai macam tantangan perubahan, harus disusun secara fleksibel dan mampu menjawab permasalahan yang kemungkinan akan timbul di masa depan.

Konsep manajemen strategis memang dipakai untuk menciptakan sustainable (keberlanjutan) bisnis. Dan itu salah satunya dengan memahami lingkungan khususnya lingkungan industri secara benar dan baik. Mengerti lingkungan industri akan membuat perusahaan waspada akan sumber persaingan yang mungkin ada serta perilaku dan tanggapan perusahaan lain serta pengaruhnya terhadap profitabilitas.¹³ Dunia pendidikan memang tidak berorientasi profit, namun dalam pengelolaannya tidak dapat melepaskan diri dari keberlangsungan finansial. Oleh karena itu perumusan strategi yang akan dieksekusi dalam perusahaan atau dunia bisnis seyogyanya dapat dieksekusi pula dalam bidang pendidikan..

Penyelenggara pendidikan Islam dituntut bisa dengan cepat memahami peta persaingan yang terjadi. Karena tidak mungkin menyusun strategi jika tidak memiliki kemampuan menganalisis persaingan. Mengadaptasi dari sebuah perusahaan yang sukses, analisis pesaing dalam dunia pendidikan dapat digunakan untuk:

- (1) Apa yang mendorong pesaing (sebagaimana diperlihatkan dengan tujuan masa depan)
- (2) Apa yang dilakukan dan mampu dilakukan pesaing (sebagaimana diketahui melalui strategi saat ini)
- (3) Apa yang diyakini pesaing mengenai dirinya sendiri (diperlihatkan oleh asumsinya)

¹³ Irham Fahmi, Manajemen Strategis Teori dan aplikasi, (Bandung: Alfa Beta, 2013) hlm. 3

(4) Apa sajakah kemampuan pesaing (diperlihatkan kemampuannya) ¹⁴

Rahasia strategi bisnis perusahaan sukses kelas dunia adalah bekerja sesuai program yang direncanakan dengan tepat, memiliki tujuan yang jelas, terukur dan transparan. Tidak ada lagi aktifitas yang dilakukan secara subyektif, kolusi, korupsi dan nepotisme. ¹⁵ Berkaca dari hal tersebut maka penyelenggaraan pendidikan Islam harus dilakukan secara profesional, selalu menggunakan alat ukur yang dapat dipertanggung jawabkan. Salah satu alat ukur yang sangat populer digunakan dalam merumuskan rencana strategis dunia pendidikan adalah analisa SWOT. SWOT merupakan singkatan dari Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman).

Uji Kekuatan dan kelemahan pada dasarnya merupakan audit internal tentang seberapa efektif kinerja sebuah institusi. Sedangkan peluang dan ancaman fokus pada kondisi eksternal atau lingkungan tempat sebuah institusi beroperasi.. ¹⁶ Keputusan dalam menyusun strategi harus berdasarkan analisa yang akurat. Analisis SWOT digunakan dalam pengambilan keputusan bertujuan untuk:

- (1) Mampu menghasilkan gambaran suatu institusi dari empat dimensi tinjauan, yaitu *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* (Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman). Sehingga dapat diambil sebuah keputusan yang komprehensif;
- (2) Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang;
- (3) Mampu memberikan pemahaman kepada para pemangku kepentingan yang berkeinginan memberikan kontribusi bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan dalam bentuk perikatan yang saling menguntungkan;
- (4) Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan evaluasi secara rutin untuk mengetahui progress report dari setiap kebijakan yang telah dibuat selama ini. ¹⁷





Kondisi suatu institusi penyelenggara pendidikan Islam berdasarkan analisis SWOT dapat digambarkan seperti berikut:

¹⁴ Irham Fahmi, Manajemen Strategis Teori dan aplikasi, (Bandung: Alfa Beta, 2013) hlm. 4

¹⁵ Freddy Rangkuti, SWOT Balanced Score Card Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko, (Jakarta: Kompas Gramedia, 2012) hlm. 2

¹⁶ Edward Sallis, Manajemen Mutu Terpadu Pendidikan Peran Strategis Pendidikan di Era Globalisasi Modern, (Jogjakarta: IRCiSoD, 2010), hlm. 221

¹⁷ Irham Fahmi, Manajemen Strategis Teori dan aplikasi, (Bandung: Alfa Beta, 2013) hlm. 254

Faktor Eksternal				
<i>Opportunities</i> (Peluang)	>	<i>Threats</i> (Ancaman)		Kondisi Institusi Baik
<i>Opportunities</i> (Peluang)	<	<i>Threats</i> (Ancaman)		Kondisi Institusi Tidak Baik
Faktor Internal				
<i>Strenghts</i> (Kekuatan)	>	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)		Kondisi Institusi Baik
<i>Strenghts</i> (Kekuatan)	<	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)		Kondisi Institusi Baik

Setelah diketahui kondisi institusi secara obyektif maka perlu diformulasikan strategi dan menentukan alternatif-alternatif pilihan strategi yang akan dijalankan dengan menggunakan TOWS matrik berikut:

	<i>Strenghts</i> (Kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
<i>Opportunities</i> (Peluang)	<i>S-O strategies</i>	<i>W-O strategies</i>
<i>Threats</i> (Ancaman)	<i>S-T strategies</i>	<i>W-T strategies</i>

Tidak semua alternatif yang tersedia ditetapkan sebagai rencana strategi yang akan dijalankan, tergantung yang paling layak/*feasible*:

- (1) *S-O strategies*, adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang.
- (2) *W-O strategies*, adalah penyusunan strategi dengan meminimalkan kelemahan untuk mengoptimalisasi peluang yang ada
- (3) *S-T strategies*, adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk mengatasi ancaman
- (4) *W-T strategies*, adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.

E. STRATEGI SAMUDRA BIRU

Strategi samudra biru atau dikenal dengan *Blue Ocean Strategy* merupakan strategi memenangkan kompetisi tanpa harus “berdarah-darah”. Konsep baru ini menabrak paradigma lama yang selama ini berkembang luas: memenangkan persaingan dengan mengalahkan lawan. Melalui strategi samudra biru kemenangan bisa dicapai dengan cara menciptakan segmen pasar baru lewat inovasi yang belum dilakukan oleh pesaing. Dengan kata lain persaingan dapat dimenangkan tanpa menyalahkan pesaing. Sebagai konsekuensinya, kompetisi tidak lagi relevan. Fokus dari strategi ini adalah menumbuhkan permintaan dan menghindarkan diri dari kompetisi dengan menghasilkan inovasi suatu nilai dan keunikan yang benar-benar unik, namun juga berupa pangsa pasar yang menguntungkan.

Merumuskan strategi samudra biru diawali dengan kejelian melihat peluang potensi pasar dengan menciptakan keunggulan-keunggulan yang belum dimiliki pesaing. Melalui implementasi strategi seperti ini maka masing-masing institusi tetap dapat mempertahankan eksistensi dan keberlanjutannya. Persaingan negati dapat dihindari sejauh mungkin dan secara bersama-sama dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Merupakan suatu kewajiban bagi penyelenggara pendidikan Islam agar menjadikan pesaing sebagai mitra bukan sebagai musuh, sebagaimana ditegaskan dalam Al Quran Surat Al-Maidah Ayat 2:

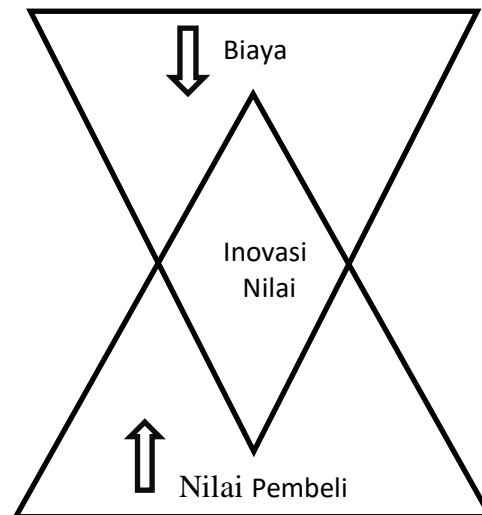
وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “... Dan tolong menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya” .

Batu pijak strategi samudra biru adalah inovasi nilai. Inovasi nilai merupakan metode menjauhkan diri dari kompetisi dengan merumuskan dan melaksanakan strategi yang mengarah pada penciptaan strategi samudra biru dan menjauhi kompetisi. Pada prinsipnya, inovasi nilai menolak salah satu dari dogma yang paling umum diterima dalam strategi berbasis kompetisi: dilemma/pertukaran (*tradeoff*) nilai-biaya.¹⁸ Berbeda dengan keyakinan pada umumnya yang memandang strategi sebagai membuat pilihan antara diferensiasi dan biaya rendah, strategi samudra biru mengejar diferensiasi dan biaya rendah

¹⁸ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 33

secara bersamaan. Upaya simultan dalam mengejar diferensiasi dan biaya rendah dapat digambarkan seperti berikut:^{19x8}

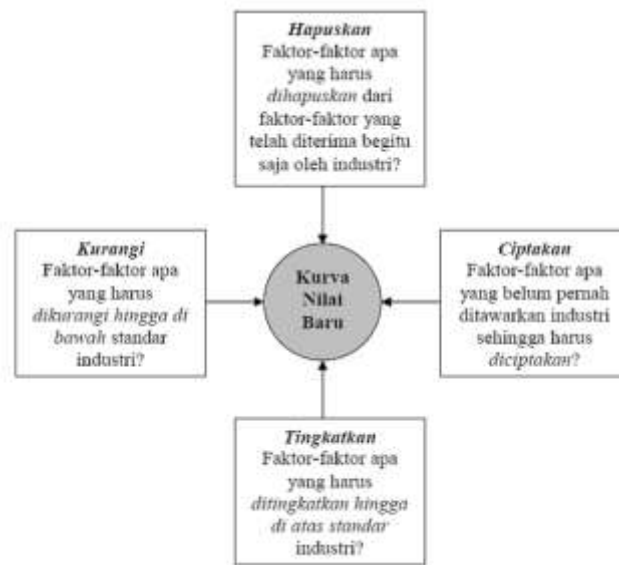


Memperhatikan gambar di atas dapat dijelaskan dalam perspektif dunia pendidikan bahwa inovasi nilai dikreasikan dalam wilayah dimana tindakan institusi secara positif mempengaruhi struktur biaya dan penawaran nilai pada pemangku kepentingan. biaya dilakukan dengan mengeliminir serta menghilangkan faktor yang menjadi fokus persaingan dalam dunia pendidikan. Seiring perjalanan waktu biaya berkurang lebih jauh ketika skala ekonomi bekerja setelah terjadi volume pemasukan yang tinggi akibat nilai unggul yang diciptakan.

Diperlukan kerangka kerja analisis untuk mewujudkan samudra biru melalui inovasi nilai, kerangka kerja ini dinamakan kerangka kerja empat langkah dan dapat digambarkan seperti berikut:^{20x10s}

¹⁹ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 36

²⁰ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 53



Langkah “hapuskan”, dalam implementasinya bermakna institusi harus menghilangkan faktor-faktor yang selama ini dianggap umum dan diterima begitu saja oleh dunia pendidikan Islam. Hal ini untuk melihat peluang usaha di luar batasan yang telah tercipta sebelumnya. Langkah “kurangi”, dalam implementasinya bermakna institusi mengurangi investasi pada faktor yang tidak memberikan peningkatan manfaat bagi pemangku kepentingan. Langkah “tingkatkan”, dalam implementasinya bermakna institusi meningkatkan investasi pada faktor persaingan yang memberikan peningkatan manfaat yang signifikan bagi pemangku kepentingan. Sedangkan langkah “ciptakan”, bermakna institusi menciptakan faktor yang sebelumnya tidak pernah ditawarkan oleh institusi lain.

Perumusan strategi samudra biru mengacu pada enam prinsip yang dapat dijabarkan seperti berikut:²¹

Prinsip-prinsip Perumusan	Faktor Resiko yang Ditangani Setiap Prinsip
1. Merekonstruksi batasan-batasan pasar	↓ Resiko pencarian
2. Fokus pada gambaran besar bukan pada angka	↓ Resiko perencanaan
3. Menjangkau melampaui permintaan yang ada	↓ Resiko skala
4. Melakukan rangkaian strategis dengan tepat	↓ Resiko model bisnis
Prinsip Eksekusi/Pelaksanaan	
5. Mengatasi hambatan-hambatan utama	↓ Resiko organisasi

²¹ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 42

dalam organisasi	
6. Mengintegrasikan eksekusi dalam strategi	↓ Resiko manajemn

Prinsip 1: merekonstruksi batasan-batasan pasar, adalah bisa mengidentifikasi, dari sekian banyak kemungkinan yang ada, peluang-peluang samudra biru yang secara komersil menarik. Tantangan ini menjadi penting karena manajer tidak bisa menjadi penjudi yang pertaruhan strategi mereka pada intuisi atau pengambilan acak.²² Sebuah institusi pendidikan Islam tidak hanya berkompetisi dengan institusi sejenis, melainkan dengan institusi lain dalam dunia pendidikan pada umumnya yang memiliki keunggulan-keunggulan alternatif. Oleh karena itu harus dicermati keunggulan-keunggulan yang ditawarkan oleh institusi pesaing untuk menciptakan inovasi keunggulan yang hanya dimiliki oleh institusi tersebut.

Prinsip 2: Fokus Pada gambaran besar bukan pada angka, prinsip ini merupakan kunci untuk mengurangi risiko perencanaan investasi tenaga dan waktu yang terlalu besar dengan hasil hanya berupa langkah taktis samudra merah.²³ Institusi perlu melakukan perbandingan penyelenggaraannya dengan institusi lain untuk melihat perubahan apa yang harus dilakukan sebagai upaya penyusunan strategi. Harus dilakukan pengamatan pada institusi pesaing dalam menghasilkan jasa alternative sehingga dapat menentukan faktor apa saja yang perlu dihapuskan, dikurangi, ditingkatkan, dan diciptakan. Gambaran ini harus disampaikan pada semua komponen yang ada dalam institusi melalui koordinasi yang baik dan efektif

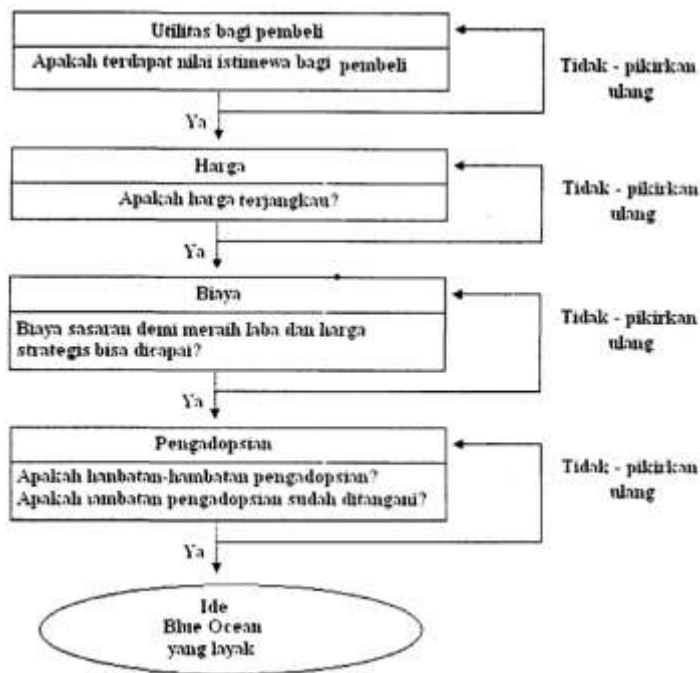
Prinsip 3: Menjangkau melampaui permintaan yang ada, prinsip ini merupakan komponen kunci dalam mencapai inovasi nilai. Dengan meningkatkan permintaan terbesar atas sebuah penawaran baru, pendekatan ini mengurangi risiko skala yang mengiringi penciptaan pasar baru.²⁴ Sebagai implementasinya, institusi harus menciptakan suatu keunggulan baru dengan asumsi bahwa keunggulan tersebut akan menawarkan utilitas yang istimewa. Berdasarkan pertimbangan utilitas yang istimewa tersebut diharapkan pemangku kepentingan menjatuhkan pilihan kepada institusi yang dimaksud.

Prinsip 4: Melakukan rangkaian strategis dengan tepat, dalam perspektif bisnis rangkaian strategi ini dapat digambarkan sebagai berikut:²⁴

²² W. Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 75

²³ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 75

²⁴ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 165



Implementasi strategi samudra biru dalam penyelenggaraan pendidikan Islam dilalui dengan empat langkah, yaitu membangun utilitas (benefit) bagi pemangku kepentingan potensial, penentuan harga, penentuan biaya, dan pengadopsian dalam organisasi. Setiap tahap membutuhkan perencanaan dan pelaksanaan yang matang serta dilakukan evaluasi apakah sudah sesuai dengan strategi samudra biru yang diharapkan. Apabila belum sesuai maka perlu pemikiran ulang sebagai upaya penyempurnaan.

Prinsip 5: Mengatasi hambatan-hambatan utama dalam organisasi. Setiap strategi memiliki kesulitan tersendiri untuk dieksekusi. Perusahaan, seperti individu, kerap mengalami kesulitan dalam menerjemahkan pikiran ke dalam aksi. Strategi samudra biru melambungkan langkah yang signifikan dalam meninggalkan status quo.²⁵ Beberapa rintangan yang akan dihadapi adalah rintangan kognitif (organisasi yang sudah lekat terhadap status quo), keterbatasan sumber daya, motivasional (staf tidak memiliki motivasi, dan rintangan politis (tentangan dari kepentingan-kepentingan yang kuat).

Prinsip 6: Mengintegrasikan eksekusi dalam strategi. Agar risiko manajemen dapat diminimalisir dari ketidakpercayaan, penolakan kerja sama, dan bahkan sabotase, maka perlu membangun kepercayaan dan komitmen orang-orang dalam hierarki dan mendorong

²⁵ W. Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 199

kerjasama secara sukarela sejak awal.²⁶ Proses yang adil adalah variabel kunci yang membedakan langkah-langkah strategis dalam eksekusi yang sukses dengan yang gagal.

F. PENUTUP

Persaingan tidak dapat dihindari bahkan akan menjadi semakin ketat. Strategi untuk memenangkan persaingan harus dirumuskan dan dieksekusi tanpa meninggalkan kaidah yang ditetapkan agama Islam. Melalui strategi samudra biru tidak hanya dapat menghindari persaingan dengan strategi yang bertentangan dengan kaidah agama Islam, melainkan dapat menjadikan penyelenggaraan pendidikan Islam berdaya saing tinggi sesuai dengan tuntutan dan kebutuhan pemangku kepentingan.

Penyusunan strategi samudra biru menuntut pelibatan seluruh komponen organisasi sejak awal agar tercipta kesukarelaan dalam eksekusinya. Upaya ini dapat dilakukan dengan jalan memberi ruang bagi setiap orang agar dapat terlibat secara langsung sesuai dengan kapasitasnya. Seluruh komponen harus merasa bertanggung jawab terhadap upaya mempertahankan eksistensi institusi, semua harus berkontribusi secara nyata baik dalam penyusunan maupun ketika strategi diimplementasikan.

Pendidikan Islam merupakan rumah besar bagi institusi-institusi penyelenggara pendidikan yang bernaung di bawahnya. Dengan demikian apabila setiap institusi mengedepankan inovasi keunggulan yang dimiliki maka secara otomatis daya saing akan terbangun melalui kontribusi masing-masing institusi.

²⁶ Chan Kim & Renee Mauborgne, *Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012) hlm. 230

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Muhammad, Strategi Peningkatan Daya Saing Sekolah Dasar Islam (Studi Multi Situs Di SD Islamic Global School Dan SDI Assalam Kota Malang, Malang: Tesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Program Pasca Sarjana, Program Studi Pendidikan Agama Islam, 2019
- Arifin, M. Ilmu Pendidikan Islam. Jakarta: Bumi Aksara, Cet. 5. 2000
- Arnoldi Zainal, Arnoldi , Analisis Pengaruh Dan Kepercayaan Orang Tua/Wali murid Dalam Memilih Sekolah Menengah Pertama Islam Untuk Putra-Putrinnya (Studi pada SMA Islam Al-Azhar 12 Rawamangun), Jurnal Aplikasi Manajemen Volume 11 Nomor 1 Maret 2013.
- Barnawi & Arifin, Mohammad, Branded School : Membangun Sekolah Unggul Berbasis Peningkatan Mutu, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2013), hlm. 7.
- Direktorat Jendral Pendidikan Islam Kementerian Agama RI: Rencana Strategis Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Tahun 2015-2019
- Fahmi, Irham, Manajemen Strategis Teori dan aplikasi, Bandung: Alfa Beta, 2013
- Kim, Chan, W., im & Mauborgne, Renee, Blue Ocean Strategy Strategi Samudra Biru Ciptakan Ruang Pasar Tanpa Pesaing dan Biarkan Kompetisi Tak Lagi Relevan, Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2012
- Mulyasa, E. , Menjadi Kepala Sekolah Profesional, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009
- Mulyasa, E., Standar Kompetensi dan Sertifikasi Guru, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009
- Mulyasana, Dedy, Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing, Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2011
- Porter, E., Michael, Competitive Advantage (Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggulan), Tangerang: Kharisma Publishing Grup, 2008
- Rangkuti, Freddy, SWOT Balanced Score Card Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko, Jakarta: Kompas Gramedia, 2012
- Sallis, Edward, Manajemen Mutu Terpadu Pendidikan Peran Strategis Pendidikan di Era Globalisasi Modern, Jogjakarta: IRCiSoD, 2010
- Sumihardjo, Tumar, Daya Saing Daerah Konsep Dan Pengukurannya Di Indonesia, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002
- Yusanto, Ismail, Muhamad & Widjajakusuma, Karebet, Muhammad, Menggagas Bisnis Islami, Jakarta: Gema Insani, 2002