Dr. Ely Masykuroh, S.E., MSI
Dr. Anton Sudrajat, M.A

Strategi Meningkatkan Daya Saing Program Studi Langka Peminat

(Studi Kasus Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)

CV. SENYUM INDONESIA

Laporan Penelitian Dasar Pengembangan Program Studi

Strategi Meningkatkan Daya Saing Program Studi Langka Peminat

(Studi Kasus Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)

Oleh:

Dr. Ely Masykuroh, S.E., MSI
NIDN: 2011027201

Dr. Anton Sudrajat, M.A
NIDN: 2021078302

Muhammad Syaiful Anam
NIM:211616003

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO

2020

PENGESAHAN

Judul Penelitian	:	Strategi Meningkatkan Daya Saing Program Studi Langka Peminat (Studi Kasus Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf FEBI IAIN Ponorogo)
Jenis Penelitian	:	Penelitian Dasar Pengembangan Program Studi
Pendekatan Penelitian	:	Kualitatif Deskriptif
Bidang Kajian	:	Ekonomi Syariah
Peneliti	:	Dr. Ely Masykuroh, S.E., MSI
	:	Dr. Anton Sudrajat, M.A
	:	Mahasiswa
Jangka Waktu Penelitian	:	6 (enam) bulan
Biaya yang diperlukan	:	Rp 16.000.000 (Enam Belas Juta Rupiah)
Sumber Dana	:	DIPA IAIN Ponorogo

Ponorogo, 14 Agutus 2020

Ketua LPPM	Ketua Peneliti,
Dr. Hj. Evi Muafiah, M.Ag.	**Dr. Ely Masykuroh, MSI**
NIP. 197409092001122001	NIDN. 2011027201

Mengesahkan,
Rektor IAIN Ponorogo

Dr. Hj. S. Maryam Yusuf, M.Ag.
NIP. 195705061983032002

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah Tuhan Yang Maha Kuasa, atas segala limpahan nikmat, *hidayah* serta *taufiq*-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini dengan lancar. *Salawat* dan salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada *rasul*-Nya, yang menjadi *uswah hasanah* bagi seluruh umat Islam.

Selanjutnya penulis akan menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung terlaksananya peneltian ini, antara lain:

1. Ibu Dr. Hj. S. Maryam Yusuf, M.Ag. Rektor IAIN Ponorogo beserta seluruh Wakil Rektor, yang telah menaruh perhatian serius pada tridarma perguruan tinggi, yang salah satunya adalah aspek penelitian;
2. Ketua LPPM beserta seluruh jajarannya, yang dengan jerih payahnya kegiatan penelitian di IAIN Ponorogo bisa terlaksana dengan baik;
3. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, baik yang langsung maupun tidak langsung telah membantu terselesaikannya penelitian ini.

Semoga amal mereka semua senantiasa mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Aamiin…

Ponorogo, 14 Agustus 2020

Tim Peneliti

DAFTAR ISI

Hal

Cover
Pengesahan..... i
Kata Pengantar..... ii
Daftar Isi..... iii
BAB I PENDAHULUAN..... 1
A. Latar Belakang..... 1
B. Rumusan Masalah..... 8
C. Tujuan Penelitian..... 8
D. Rencana Pembahasan..... 8
BAB II LANDASAN TEORI..... 11
A. Konsep atau Teori Relevan..... 11
B. Penelitian Terdahulu..... 24
BAB III METODE PENELITIAN..... 27
A. Metode dan Analisis Data..... 27
B. Teknik Penggalian Data..... 31
C. Penyusunan Kuesioner..... 31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN..... 35
A. Hasil Penelitian..... 35
B. Pembahasan..... 101
BAB V PENUTUP..... 111
A. Kesimpulan..... 111
B. Saran..... 113
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Fenomena integrasi nilai-nilai Islam dalam transaksi ekonomi di Indonesia dewasa ini merupakan wujud kesadaran sebagian umat Islam bahwa agama tidak hanya sekedar mengurus masalah ritual, tetapi meliputi seluruh bidang kehidupan, termasuk urusan perekonomian.[1] Menurut Rooser, fenomena tersebut menunjukkan suatu perubahan etika moral individu untuk mencapai keselarasan sistem ekonomi yang efesien dan humanis yang dilandasi dengan nilai-nilai religius yang diwujudkan dalam bentuk lembaga keuangan syariah seperti bank syariah, asuransi syariah, pasar modal syariah, leasing syariah, pegadaian syariah, dan lembaga amil zakat yang memberikan akses kemudahan dukungan finansial bagi usaha-usaha yang menjalankan prinsip-prinsip syariah.[2]

Munculnya lembaga keuangan syariah dalam jumlah yang masif di seluruh daerah di Indonesia tentunya

---

[1] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cetakan Ketujuh Belas, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hal. 3

[2] J. Barkley Rosser JR dan Marina V. Rosser, *Comparative Economcs In A Transforming World Economy*, Second Edition, (Cambridge, Massachussetts: MIT Press, 2004), hal. 3

membutuhkan sumber daya manusia yang terampil, terdidik, dan ahli dalam bidangnya yang dapat memaksimalkan kinerja lembaga keuangan syariah.[3] Kebutuhan tenaga kerja dengan kriteria tersebut hanya dapat dipenuhi oleh perguruan tinggi yang memiliki tugas menyiapkan tenaga yang cakap untuk memangku jabatan yang memerlukan pendidikan tinggi.[4] Maka perguruan tinggi baik negeri maupun swasta berlomba-lomba dengan membuka jurusan/program studi ekonomi syariah untuk memenuhi ekspektasi masyarakat bahwa dengan kuliah di juruan/program studi ekonomi syariah memiliki prospek dapat dengan mudah berkarier di lembaga keuangan syariah.

Dari sekian banyak tawaran jurusan/program studi yang berkaitan dengan rumpun ilmu ekonomi syariah, namun terdapat fenomena yang menguras pikir dan energi para pengelola program studi di level perguruan tinggi, yaitu adanya kelangkaan peminat jurusan/program studi tertentu karena dianggap kurang prospektif. Misalkan, pada kasus

---

[3] Menurut Data Otoritas Jasa Keuangan per Desember 2015 terdapat 2.747 jaringan kantor perbankan syariah di seluruh Indonesia, dan terdapat 110 lembaga keuangan syariah nonbank yang meliputi asuransi syariah, pembiayaan syariah, modal ventura syariah, penjamin syariah, pegadaian syariah, lembaga pembiayaan ekspor syariah, dan lembaga keuangan mikro syariah, www.ojk.go.id

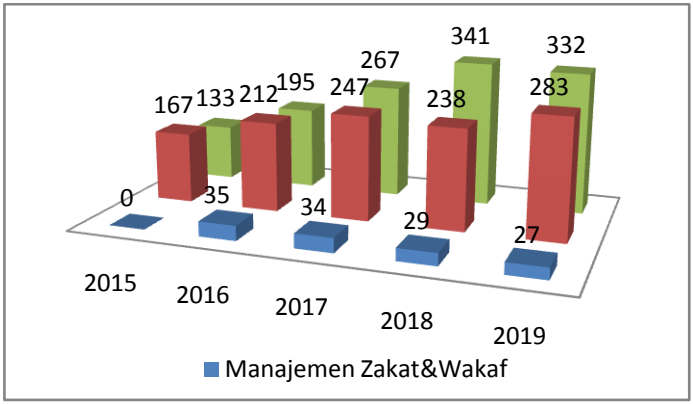
[4] Undang-undang Nomor 22 Tahun 1961 Tentang Perguruan Tinggi

IAIN Ponorogo terlihat adanya perbedaan jumlah mahasiswa yang signifikan antara jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf jika dibandingkan dengan jurusan/program studi perbankan syariah dan ekonomi syariah di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo yang ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 1.1 Data Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo Berdasarkan Jurusan/Program Studi Periode 2015 – 2019

Tahun	Ekonomi Syariah		Perbankan Syariah		Manajemen Zakat&Wakaf		Total
	N	%	N	%	N	%	
2015	133	44,3	167	55,7	-	-	300
2016	195	44,1	212	48,0	35	7,9	442
2017	267	48,7	247	45,0	34	6,2	548
2018	341	56,1	238	39,1	29	4,8	608
2019	332	51,7	283	44,1	27	4,2	642
Total	1.268	49,9	1.147	45,1	125	4,9	2.540

Sumber: Bagian Akademik FEBI IAIN Ponorogo, 2019



Gambar 1.1 Grafik Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo Berdasarkan Jurusan/Program Studi Periode 2015 – 2019

Berdasarkan tabel dan gambar di atas terlihat bahwa total jumlah mahasiswa jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf hanya sebanyak 125 mahasiswa (4,9%) dari 2.540 total seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, bahkan terlihat adanya penurunan persentase setiap tahunnya. Fakta tersebut menunjukkan adanya ketimpangan jumlah mahasiswa jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf dibandingkan jurusan lainnya yang disebabkan kurangnya minat mahasiswa baru untuk mengakaji masalah zakat dan wakaf yang dianggap kurang prospektif untuk dapat bersaing dalam pasar tenaga kerja di masa depan.

Adanya persepsi mahasiswa bahwa jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf kurang prospektif belum tentu selamanya benar. Karena saat ini model organisasi pengelola zakat di Indonesia berkembang sangat signifikan. Menurut Khasanah, di Indonesia saat ini terdapat 4 (empat) model organisasi pengelola zakat, yaitu: 1) model birokrasi yang diurus oleh unsur pemerintah, contoh BAZNAS dan BAZDA, 2) model bisnis yang berada di lingkungan perbankan, contoh Baitul Maal Muamalat, 3) model ormas yang didirikan oleh organisasi keagamaan contoh LAZISNU dan LAZISMU, dan 4) model tradisional yang banyak dilakukan oleh pondok pesantren, masjid atau musholla.[5]

Sehubungan dengan perkembangan model organisasi pengelola zakat yang signifikan tersebut tentunya membutuhkan sumberdaya manusia yang memiliki kompetensi dalam manajemen zakat dan wakaf. Hal tersebut merupakan jawaban dari kegelisahan masyarakat, calon mahasiswa baru, dan mahasiswa akan prospek kesempatan kerja dari jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf di masa depan. Karena menjadi keniscayaan pada saat ini, orientasi utama seseorang memutuskan untuk kuliah

---

[5] Umrotul Khasanah, *Manajemen Zakat Modern: Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (Malang: UIN-MALIKI Press, 2010), hal. 68

adalah harapan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik di masa depan. Fenomena ini relevan dengan hasil penelitian Mihai-Florin di Rumania tahun 2008 yang menemukan bahwa faktor yang paling penting ketika siswa memilih jurusan/program studi adalah kesempatan kerja di masa depan.[6]

Adanya harapan besar dari calon mahasiswa baru dan mahasiswa lama untuk dapat bekerja di berbagai model organisasi pengelola zakat, haruslah direspon oleh pengelola perguruan tinggi untuk mewujudkannya dengan meningkatkan daya saing jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf melalui penguatan lingkunan internal diantaranya adalah: sumberdaya, kapabilitas, dan kompetensi inti.[7] Karena menurut hasil penelitian Traves, et al pada tahun 2008 di Portugis mendapatkan temuan bahwa faktor yang berpengaruh terhadap pilihan siswa terhadap jurusan/program studi adalah karakteristik kelembagaan seperti kualitas pengajaran, prestise, infrastruktur, perpustakaan, fasilitas komputer, lokasi, kualitas kurikulum,

---

[6] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran Perguruan Tinggi: Konsep dan Aplkiasinya Dalam Penelitian*, (Malang: UB Press, 2018), hal. 88

[7] Michel E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, (New York: Free Press, 1980), hal. 46

kualitas penelitian ilmiah, dukungan administratif, dan kegiatan ekstra kurikuler.[8]

Terkait dengan fenomena di atas menjadi suatu keniscayaan bagi pemangku kebijakan jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf untuk berupaya meningkatkan daya saing dengan cara merumuskan strategi-strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf. Strategi yang tepat mutlak diperlukan agar jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf memiliki keunggulan komperatif dan keunggulan kompetetif sehingga dapat mengatasi masalah trend penurunan jumlah mahasiswa dan dapat bersaing dengan program studi dalam satu rumpun ilmu di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo ataupun bersaing dengan jurusan/program studi sejenis di PTKIN atau PTAIS. Maka perumusan alternatif strategi untuk meningkat daya saing jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf menarik untuk diteliti berdasarkan pendekatan *Analytical Hirarcy Process* (AHP) dengan judul: "Strategi Meningkatkan Daya Saing Program Studi Langka Peminat (Studi Kasus Program

[8] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen* , hal. 88

Studi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apa kelebihan dan kekurangan dari bentuk strategi alterntif untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf ?
2. Bentuk alternatif strategi apa yang tepat untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan dari strategi alternatif untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf
2. Menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf

D. Rencana Pembahasan

Pembahasan hasil penelitian ini akan dilakukan secara sistematis dan terstruktur yang terdiri dari:

Bab I: Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah dan tujuan penelitian.

Bab II: Landasan Teori yang terdiri dari konsep atau teori yang relevan, dan penelitian terdahulu.

Bab III: Metode Penelitian yang terdiri dari populasi dan teknik sampling, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data

Bab IV: Hasil dan Pembahasan yang terdiri dari: 1) deskripsi obyek penelitian yaitu deskripsi singkat tentang profil jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf, 2) deskripsi hasil bobot masing-masing kriteria dan subkriteria, 3) merumuskan strategi daya saing dengan kelebihan dan kekurangan masing-masing strategi, dan 4) pembahasan temuan penelitian berdasarkan data obyektif di lapangan dan dikonfirmasi kebenarannya berdasarkan teori yang relevan dan hasil penelitian terdahulu yang sejenis.

Bab V: Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II
LANDASAN TEORI

A. Konsep atau Teori Relevan

1. Pemasaran Pendidikan Tinggi

Kegiatan pemasaran yang selama ini berlangsung dalam dunia bisnis secara perlahan mulai diterapkan oleh banyak perguruan tinggi dengan tujuan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Sedangkan pemasaran adalah salah satu alat yang dapat membantu suatu perguruan tinggi dapat bertahan dalam lingkungan yang semakin kompetetifi. Selain itu perguruan tinggi adalah suatu institusi yang menyediakan jasa/layanan, maka semua ciri khas dari kegiatan pemasaran jasa/layanan dapat diberlakukan pada perguruan tinggi. Pasar sasaran utama dari perguruan tinggi adalah siswa sebagai konsumen/klien utama yang tersegmentasi baik secara demografis maupun geografis.[9]

Perguran tinggi juga dapat menerapkan stategi *positioning* untuk membedakan dirinya dari pesaing sehingga dapat tertanam secaa kuat dalam benak masyarakat. Misalnya beberapa perguruan tinggi

[9] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen* , hal. 11-13

menguatkan posisinya sebagai kampus berbasis pengajaran, sedangkan pesaingnya menempati posisi sebagai kampus berbasis penelitian. Bahkan beberapa perguruan tinggi yang memplokamirkan dirinya sebagai kampus berbasis sains yang berbeda dengan pesaingnya yang memiliki keunikan berbasis seni.[10]

Kegiatan bauran pemasaran model 4P (produk, harga, distribusi, dan promosi) juga dapat diterapkan oleh perguruan tinggi. Kebijakan produk di perguruan tinggi mengacu pada jasa/layanan yang meliputi: pengajaran, penelitian, dan layanan kepada pihak ketiga. Jasa/layanan memiliki sifat interaksi interpersonal antara pelanggan dan staf layanan (dosen dan staf administarasi) sering mempengaruhi kepuasan. Maka kualitas layanan yang diberikan oleh perguruan tinggi menjadi sangat penting karena dapat memicu kepuasan pelanggan.[11]

Kebijakan harga berkaitan dengan penetapan harga layanan pendidikan yang ditetapkan secara berbeda berdasarkan keunikan masing-masing perguruan tinggi. Bahkan dalam hal ini negara ikut campur dalam menetapkan tarif dasar biaya kuliah di beberapa kampus

---

[10] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen* , hal. 14
[11] Ibid

milik pemerintah. Namun ada beberapa perguruan tinggi yang menerapkan biaya kuliah gratis melalui beasiswa hasil kerjasama dengan donatur lembaga/orang. Ini artinya, aspek harga sangat penting yang dapat mempengaruhi keputusan siswa dalam memutuskan untuk kulia pada sebuah perguruan tinggi.[12]

Perguruan tinggi dapat juga menjalankan kegiatan distribusi dengan tujuan untuk mendekatkan layanan mereka kepada pelanggan potensial sebagai inti dari kebajikan saluran distribusi dalam bauran pemasaran pada perguruan tinggi. Kebijakan ini meskipun kurang aplikatif dalam penerapannya, tapi akhir-akhir ini banyak perguruan tinggi menerapkan kebijakan ini sebagai upaya mendekatkan diri dengan mahasiswanya dalam bentuk model pembelajaran jarak jauh (*distance learning*) dan pembelajaran daring (*online learning*).[13]

Bauran pemasaran selanjutnya yang paling sering diterapkan oleh perguruan tinggi adalah kebijakan promosi yaitu terkait promosi dan komunikasi yang kuat yang ditujukan untuk pelamar potensial sehingga dapat meningkatkan rekrutmen dan penerimaan mahasiswa

---

[12] Ibid, hal.15
[13] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen* , hal. 17-18

baru. Namun, kegiatan promosi tersebut tidak boleh hanya pada saat penjaringan mahasiswa baru, tetapi harus ada kelanjutannya dengan diimbangi peningkatan pada kualitas pelayanan pendidikan oleh perguruan tinggi karena lebih penting sehingga dapat mendatangkan kepuasan kepada pelanggan utama yaitu mahasiswa.[14]

Perguruan tinggi menerapkan konsep-konsep pemasaran di atas seperti: pasar sasaran, strategi positioning, dan bauran pemasaran dalam rangka menarik mahasiswa baru untuk mendaftar kuliah. Sedangkan efektivitas kegiatan-kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perguruan tinggi tersebut terletak bagaimana pengelola sebuah perguruan tinggi memahami dengan benar tentang model pengambilan keputusan siswa untuk memilih sebuat perguruan tinggi.

Banyak model yang dikembangkan oleh para ahli terkait dengan bagaimana siswa dalam memilih perguruan tinggi salah satunya adalah model Hossler dan Gallagher (1987) yang membagi 3 (tiga) tahapan bagaimana siswa dalam menentukan pilihan suatu perguruan tinggi, yaitu: tahap predoposisi, tahap pencarian, dan tahap pemilihan. Pada tahap predoposisi

[14] Ibid, hal.19-20

biasa siswa akan melakukan identifikasi terhadap kecenderungan minat atau bakatnya yang dikaitkan dengan karakteristik sebuah perguruan tinggi, pengaruhnya terhadap orang lain, dan kegiatan akademik yang dapat menunjang bakat dan minatnya. Pada tahap pencarian, siswa mulai menyelidiki sebuah institusi dengan cara bertanya kepada teman, orang tua, dan guru untuk mendapatkan informasi tentang kualitas yang relevan dengan apa yang diinginkan. Sedangkan pada tahap pemilihan, siswa akan memilih suatu perguruan tinggi berdasarkan persepsi mereka terhadap kualitas kelembagaan, beasiswa, program akademik yang ditawarkan, dan strategi lembaga dalam menarik siswa.[15]

Pada model Hossler dan Gallagher (1987) terlihat bahwa proses pengambilan keputusan siswa dalam memilih perguruan tinggi melibatkan banyak tahapan. Menurut Kusumawati, dalam semua tahapan banyak faktor yang mempengaruhi siswa dalam memilih sebuah perguruan tinggi, diantaranya adalah: orang tua, kelompok referensi, faktor pribadi, karakteristik kelembagaan, kedekatan jarak atau lokasi, reputasi,

[15] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen* , hal. 78-80

prospek pekerjaan, biaya studi, bantuan keuangan (beasiswa).[16]

Berdasarkan pemaparan teori tentang pemasaran perguruan tinggi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perguruan tinggi yang menerapkan konsep-konsep pemasaran berpotensi untuk memiliki keunggulan komperatif sehingga dapat meningkatkan daya saing perguruan tinggi.

2. Daya Saing

Daya saing menurut Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 41 tahun 2007 adalah kemampuan untuk menunjukkan hasil lebih baik, lebih cepat atau lebih bermakna.[17] Berdasarkan perspektif perusahaan, daya saing merupakan konsep yang berkaitan dengan bagaimana perusahaan memiliki komitmen untuk bersaing dengan menciptakan hambatan agar perusahaan pesaing tidak dapat memasuki pasar dengan produk atau keunggulan yang sama.[18] Sedangkan daya saing program studi dapat dimaknai sebagai

---

[16] Ibid, hal. 84-90

[17] Permendiknas Nomor 41 Tahun 2007 Tentang Standar Proses Untuk Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah

[18] Rachma Fitriati, *Menguak Daya Saing UMKM Industri Kreatif: Sebuah Riset Tindakan Berbasis Soft System Metodhology*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2015), hal. 10

kemampuan program studi meningkatkan keunggulan komparatif dibandingkan program studi lainnya.

Agar dapat bertahan dalam menghadapi persaingan, program studi harus memiliki keunggulan komparitif. Menurut Porter (1998) dorongan untuk memiliki keunggulan komparatif bagi perusahaan karena beberapa faktor diantaranya adalah: 1) Ancaman datangnya pesaing baru, 2) Ancaman produk substitusi, 3) Kekuatan daya tawar pembeli, 4) Kekuatan daya tawar pemasok, dan 5) Rivalitas antar perusahaan dalam satu industri.[19] Dalam konteks program studi, intensitas persaingan akan semakin panas jika hadirnya program studi yang baru, berdirinya program studi baru yang masih satu rumpun ilmu, rendahnya minat mahasiswa baru, sulitnya jalinan kerjasama dengan dunia industri, dan tingginya tingkat persaingan antar program studi yang sama dalam suatu kementrian.

Untuk dapat memenangkan persaingan, program studi harus memiliki strategi yang khusus. Menurut Porter (1998) terdapat 3 (tiga) strategi generik yang dapat

---

[19] Michel E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, (New York: Free Press, 1980), hal. 6

digunakan oleh perusahaan agar berhasil dalam persaingan bisnis, yaitu:[20]

a. Keunggulan Biaya (*Overall Cost Leadership*)

Pada konsep strategi ini, perusahaan berkomitmen menjadi produsen yang memiliki biaya terendah dalam industri dengan menawarkan harga jual yang lebih murah dibandingkan harga yang ditawarkan pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama. Sumber keunggulan biaya dapat beragam bergantung pada karaktersistik struktur industri. Sumber-sumber tersebut dapat berasal dari teknologi milik sendiri, kemudahan akses bahan baku, dan lain sebagainya.[21] Upaya yang dilakukan oleh program studi ketika mengambil strategi ini misalnya menerapkan biaya perkuliahan yang relatif terjangkau untuk semua kalangan, menyediakan beasiswa, dan lain-lain.

b. Diferensiasi (*Differentiation*)

Dengan strategi ini perusahaan berupaya menjadi yang berbeda dalam industrinya dalam

---

[20] Ibid, hal. 35

[21] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014), hal. 85

berbagai aspek yang secara umum dinilai oleh pembeli. Untuk menciptakan diferensiasi, perusahaan harus membuat persepsi tertentu terhadap keunggulan suatu produk di mata konsumennya. Perusahaan mengidentifikasi satu bahkan lebih dari beberapa atribut yang dianggap penting oleh banyak konsumen dalam suatu industri dan secara berbeda dapat memposisikan diri untuk mencukupi kebutuhan itu, misalnya keunggulan dalam kinerja produk yang maksimal, inovasi produk yang mutakhir, pelayanan yang berkualitas, dan *brand image* yang lebih unggul. Proses melakukan diferensiasi disesuaikan dengan jenis industri atau bergantung pada keunikan suatu produk itu sendiri, seperti cara penjualannya, strategi pemasaran, dan aspek-aspek lainnya. Perusahaan yang memilih atribut yang unik untuk menjadikan dirinya berbeda dengan atribut pesaingnya akan dinilai sebagai perusahaan memiliki kinerja yang tinggi dalam industrinya.[22] Upaya yang dilakukan oleh program studi ketika mengambil strategi ini misalnya menerapkan keunikan pada pelayanan administrasi

[22] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik*, hal. 86

yang cepat (*one day service*), sarana dan prasarana perkuliahan bernuansa tertentu, keunikan skill output lulusan dalam bidang spesifik, dan lain-lain.

c. Fokus

Strategi ini memiliki perbedaan dengan strategi lainnya terutama pada penekanan suatu pilihan akan segmen bersaing yang lebih terarah dalam suatu industri yaitu fokus memilih segmen tertentu dalam suatu industri dan melakukan adaptasi strategi khusus dalam melayani konsumen dengan tidak melihat aspek yang lain. Strategi ini diterapkan dalam rangka menghasilkan keunggulan bersaing dalam suatu segmen yang ingin dituju, sedangkan di sisi lain perusahaan memiliki kekurangan dalam hal keunggulan bersaing secara keseluruhan. Strategi ini memiliki dua jenis, yaitu fokus biaya dan fokus diferensiasi. Contoh strategi fokus biaya, perusahaan akan mengupayakan keunggulan bersaing dalam hal berbiaya rendah pada segmen tujuannya. Sedangkan strategi fokus diferensiasi, perusahaan mengupayakan diferensiasi pada suatu atribut dalam segmen tujuan.[23]

---

[23] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik*, hal. 86

Upaya yang dilakukan oleh program studi ketika mengambil strategi ini adalah fokus menggarap segmen tertentu misalnya menjaring calon mahasiswa dari alumni pondok pesantren.

Sebelum program studi menerapkan strategi generik untuk dapat memenangkan persaingan, hendaknya melakukan analisis terkait dengan lingkungan internal program studi diantaranya adalah:[24]

a. Sumber Daya (*Resources*)

Sumber daya diartikan sebagai input dari suatu proses produksi atau operasi perusahaan. Sumber daya perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai *tangible resources*, *intangible resources*, dan *human resources*. *Tangible resouces* merupakan sumber daya yang mudah diidentifikasi dan nilainya tercantum dalam laporan akuntansi, misalnya sumber daya fisik. *Intangible resources* yaitu sumber daya yang tidak terlihat dalam laporan keuangan perusahaan, contohnya teknologi, inovasi, dan *goodwill*. Sedangkan *human resources* dapat berwujud keahlian, pengetahuan, dan kemampuan mengambil kebijakan.[25]

---

[24] Ibid, hal. 46
[25] Ibid

Sumber daya program studi dapat berupa sarana dan prasarana fisik, dukungan finansial, sumber daya manusia baik tenaga pengajar, laboran maupun tenaga administrasi.

b. Kapabilitas (*Capability*)

Kapabilitas didefinisikan sebagai seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk dapat menjalankan fungsi atau kegiatan tertentu secara simultan. Kapabilitas suatu perusahaan dihasilkan dan dinilai berdasarkan pendekatan fungsional dan pendekatan rantai nilai (*value chain*). Pendekatan fungsional melihat kapabilitas suatu perusahaan ditentukan berdasarkan bagaimana perusahaan menjalankan fungsi-fungsi utamanya, misalnya memasarkan dan menjual produk. Sedangkan pendekatan rantai nilai (*value chain*) melihat kapabilitas perusahaan ditentukan berdasarkan bagaimana perusahaan menjalankan kegiatan-kegiatan utama dan kegiatan pendukung.[26] Fungsi dari program studi adalah menghasilkan lulusan yang profesional

[26] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik*, hal. 47

melalui kegiatan perkuliahan dan pelayanan administrasi yang memadai.

c. Kompetensi Inti (*Core Competence*)

Kompetensi inti adalah seluruh keterampilan dan teknologi yang dimiliki oleh perusahaan agar dapat menyediakan dan menjual manfaat tertentu kepada konsumennya. Hal tersebut dimaksudkan agar perusahaan berkomitmen menghasilkan manfaat yang terbaik bagi konsumen dengan kapabilitas dan sumberdaya unik yang dikuasai perusahaan. Dengan kompetensi inti, menjadikan perusahaan dapat menghasilkan daya saing yang berkesinambungan. Sedangkan sumber kompetensi inti suatu perusahaan adalah kapabilitas dan sumber daya perusahaan.[27] Kompetensi inti dari program studi adalah misi dari program studi yang telah dicanangkan dan disosialisasikan. Misi jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf IAIN Ponorogo adalah: 1) Menyelenggarakan pendidikan yang unggul dalam menghasilkan lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berjiwa sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah, 2) Melaksanakan penelitian di bidang

[27] Ibid, hal. 49

manajemen zakat dan wakaf yang berkontribusi positif, 3) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat berbasis sosiopreneur secara efektif dan berkelanjutan, dan 4) Melaksanakan kerjasama dalam rangka peningkatan mutu lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf.

B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Berdasarkan kajian pustaka yang dilakukan oleh peneliti, masih sangat jarang penelitian yang menganalisis tentang strategi meningkatkan daya saing program studi secara spesifik. Namun ada beberapa tawaran strategi untuk meningkatkan daya saing secara kelembagaan perguruan tinggi seperti Hamid (2008) yang menawarkan strategi untuk meningkatkan daya saing institusi pendidikan berbasis kompetensi dasar organisasi (*core competence*) yang dibangun berdasarkan sumber daya fisik, sumber daya manusia, dan sumber daya organisasi. Hasil dari *core competence* dapat memiliki ragam yang berbeda antar institusi pendidikan, seperti ada beberapa institusi pendidikan yang fokus pada pengembangan *core competence* dalam bidang aplikasi teknologi informasi dan komunikasi, pengelolaan dan penjaminan mutu, program studi unggulan, fakultas unggulan, dan lain sebagainya.

Intinya dengan *core competence*, perguruan tinggi dapat membangun citra baik di mata masyarakat yang dapat mengatasi masalah trend penurunan jumlah mahasiswa.[28]

Panday (2014) juga memiliki tawaran strategi bagaimana melakukan penguatan daya saing perguruan tinggi yaitu dengan meningkatkan mutu secara sistematis, efektif dan efesien melalui evaluasi mutu internal secara terus menerus. Panday (2014) mengibaratkan perguruan tinggi sebagai perusahaan yang memberikan pelayanan jasa, yaitu jasa pendidikan. Karena di dalamnya terdapat proses mengubah faktor-faktor produksi menjadi input, kemudian diproduksi menjadi output berupa lulusan, hasil penelitian, dan pengabdian masyarakat. Oleh karenanya, perguruan tinggi harus melakukan evaluasi terhadap berbagai faktor produksi yang akan digunakan dalam proses produksi untuk memberikan pelayanan jasa pendidikan. Selain itu, penerapan penjaminan mutu pada perguruan tinggi menjadi suatu keniscayaan yang akan dapat menghasilkan pendidikan yang bermutu.[29]

---

[28] Edy Suandi Hamid, Membangun Daya Saing Institusi Pendidikan Berbasis Kompetensi Dasar Organisasi, *UNISIA: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, Vol 31, No 67 Maret 2008, hal. 1-17

[29] Rorim Panday, Strategi Peningkatan Mutu Perguruan Tinggi Untuk Penguatan Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia

Widayani (2018) juga memiliki tawaran strategi yang lebih spesifik terkait dengan daya saing pengembangan program studi baru. Penelitian ini merupakan studi kasus pada Akparta Surakarta yang menjadikan pengembangan program studi baru sebagai strategi daya saing. Menurut hasil penelitian ini, hal yang pertama dilakukan untuk mengembangkan program studi baru harus ada analisis kondisi internal dan eksternal perguruan tinggi. Kemudian menganalisis faktor internal dan eksternal yang mendorong pengembangan program studi baru. Selain itu, jika pengembangan program studi baru dijadikan sebagai strategi bersaing, maka pihak internal perguruan tinggi membutuhkan proses untuk memunculkan ide, menyaring ide, mengembangkan dan menguji konsep, mengembangkan strategi pemasaran, menganalisis bisnis, dan mengembangkan produk baru.[30]

Tenggara: Studi Kasus, *Proceeding*, Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis (SNEB) 2014, hal. 101-105

[30] Astrid Widayani, Daya Saing Program Studi, *Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. VII, No.2, Agustus 2018

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Metode dan Analisis Data

Metode penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif yaitu mendeskripsikan fenomena bagaiamana strategi program studi manajemen zakat dan wakaf dalam meningkatkan daya saingnya.[31] Ketepatan terhadap analisis strategi merupakan suatu hal yang mutlak agar program studi manajemen zakat dan wakaf dapat meningkatkan daya saing. Pendekatan yang digunakan untuk penyusunan strategi meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf adalah dengan analisis multi kriteria (MCA) dengan menggunakan software *Expert Choice* 11, dimana persepsi pemangku kebijakan menjadi pegangan dalam mengambil keputusan dan prioritas dalam meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf. Proses pengambilan keputusan dengan menggunakan multikriteria dapat dilakukan dengan

[31] Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 329

menggunakan *Analytical Hirarcy Process* (AHP). Langkah-langkah dalam metode AHP adalah sebagai berikut:[32]

1. Mendefinisikan masalah dan menentukan solusi yang diinginkan
2. Membuat struktur hirarki yang diawali dengan tujuan utama
3. Membuat matrik perbandingan berpasangan yang menggambarkan kontribusi relatif setiap elemen terhadap tujuan atau kriteria yang setingkat di atasnya.
4. Menghitung nilai eigen dan menguji konsistensinya
5. Memerikasa konsistensi hirarki.

Untuk menggunakan AHP perlu adanya dekomposisi masalah dengan mengidentifikasi kriteria dan subkriteria yang akan digunakan. Kriteria utama dalam pemilihan strategi meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf adalah sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti. Kriteria utama ini dibagi dalam subkriteria: lima subkriteria sumber daya, tiga subkreteria kapabilitas, dan empat subkriteria kompetensi inti.[33] Kriteria dan subkriteria dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

---

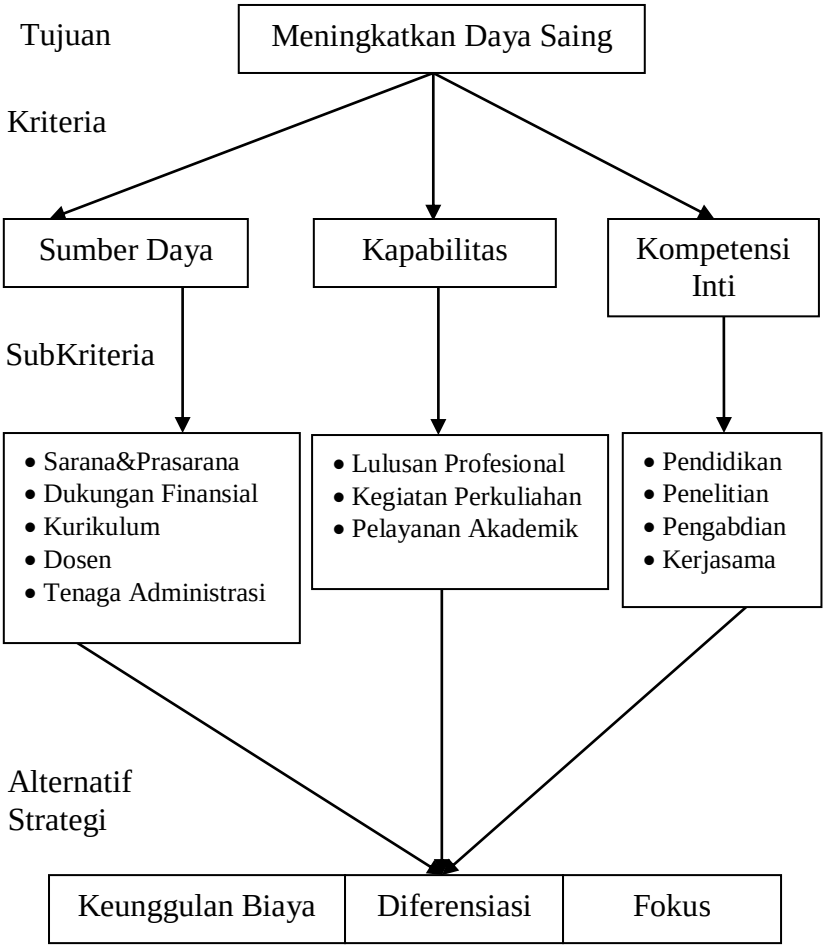
[32] Apip Supriadi, dkk, *Analytical Hierarcy Proces (AHP): Teknik Penentuan Strategi Daya Saing Kerajinan Bordir*, (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hal. 17

[33] Apip Supriadi, dkk, *Analytical Hierarcy Proces (AHP)*, hal. 17

Tabel 3.1 Kriteria dan Subkriteria

No	Kriteria	Sub Kriteria
1	Sumber Daya	Sarana & Prasarana
		Dukungan Finansial
		Kurikulum
		Dosen
		Tenaga Administrasi
2	Kapabilitas	Lulusan profesional
		Kegiatan Perkuliahan
		Pelayanan Akademik
3	Kompetensi Inti	Pendidikan
		Penelitian
		Pengabdian
		Kerjasama

Adapun diagram tujuan, kriteria, sub kriteria, dan strategi daya saing dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1 Tujuan, kriteria, sub kriteria, dan strategi daya saing

B. Teknik Penggalian Data

Untuk penggalian data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik kuesioner yang akan diberikan kepada responden yang merupakan pengambil kebijakan pengembangan program studi manajemen zakat dan wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, yaitu:

Tabel 3.2 Responden Penelitian

No	Jabatan	Nama
1.	Rektor IAIN Ponorogo	Dr. Hj. S. Maryam Yusuf, M.Ag
2.	Wakil Rektor I Bidang Akademik	Dr. Basuki, M.Ag
3.	Ketua LPM	Dr. Muhibat, M.Ag
4.	Dekan FEBI	Dr. H. Lutfi Aminudin, M.Ag
5.	Wadek I Bidang Akademik FEBI	Dr. Aji Damanuri, M.EI
6.	Ketua Program Studi Mazawa	Ika Susilawati, S.E., M.M
7.	Ahli Manajemen Pendidikan	Dr. Ahmadi, M.Ag

C. Penyusunan Kuesioner

Kuesioner disusun berdasarkan multikriteria yang telah ditetapkan di atas. Setiap kriteria dan sub kriteria yang setingkat, dibandingkan untuk membentuk matriks

perbandingan berpasangan.[34] Nilai yang digunakan untuk menunjukkan hubungan perbandingan antara satu elemen dengan elemen yang kedua adalah sebagai berikut:

Tabel 3.3 Matrik Perbandingan

No	Definisi	Penjelasan
1	Kedua elemen sama penting	Dua elemen menyumbangkan sama besar pada sifat itu
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting dibandingkan elemen yang kedua	Pengalaman dan pertimbangan sedikit menyokong satu elemen atas yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting dibandingkan elemen yang kedua	Pengalaman dan pertimbangan dengan kuat menyokong satu elemen atas yang lainnya
7	Elemen yang satu sangat lebih penting dibandingkan elemen yang kedua	Satu elemen dengan kuat dominannya telah terlihat dalam praktek
9	Elemen yang satu mutlak lebih penting dibandingkan elemen yang kedua	Bukti yang menyokong elemen satu atas yang kedua memiliki tingkat penegasan yang kuat
2,4,6,8	Nilai diantara dua nilai yang berdekatan	Komporomi diperlukan diantara

[34] Apip Supriadi, dkk, *Analytical Hierarcy Proces (AHP)*, hal. 17

		dua pertimbangan
Kebalikan	Jika untuk aktivitas i mendapat satu angka bila dibandingkan dengan aktivitas j, maka j memiliki nilai kebalikannya bila dibandingkan dengan i.	

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Objek Penelitian

Pada bagian ini ini peneliti akan mendeskripsikan tentang objek penelitian yang terdiri dari: sejarah, visi, misi, tujuan, capaian pembelajaran, prospek lulusan, dan profil mahasiswa jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo adalah sebagai berikut:

a. Sejarah Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Sejarah berdirinya jurusan/program studi manajemen zakat wakaf terkait erat dengan sejarah pendirian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di lingkungan IAIN Ponorogo. Cikal bakal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah program studi Ekonomi Syariah dan Perbankan Syariah yang menjadi bagian dari jurusan syariah ketika masih berstatus STAIN Ponorogo. Kedua prodi ini mendapatkan izin pendirian pada tahun 2014 dari Direktorat Jenderal Pendidikan Islam dengan SK No.

7062 Tahun 2014. Selanjutnya pada tahun 2015 juga dibuka program studi Zakat dan Wakaf dengan Surat Keputusan izin pendirian dari Direktorat Jenderal Pendidikan Islam No. 4723 Tahun 2015. Berpijak pada nomenklatur program studi, akhirnya pada tahun 2017, Program Studi Zakat dan Wakaf berubah nama menjadi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan SK Dirjen No. 2084 Tahun 2017.

b. Visi, Misi, dan Tujuan Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

1) Visi

Visi Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah menghasilkan lulusan yang professional di bidang manajemen zakat dan wakaf berjiwa sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.

2) Misi

Misi Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah:

a) Menyelenggarakan pendidikan yang unggul dalam menghasilkan lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berjiwa

sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.

b) Melaksanakan penelitian di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berkontribusi positif dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.

c) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat berbasis sosiopreneur secara efektif dan berkelanjutan, sehingga dapat ikut berperan aktif dalam pemberdayaan sosial ekonomi dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.

d) Melaksanakan kerjasama dalam rangka peningkatan mutu lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berjiwa sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.

3) Tujuan

Tujuan Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah:

a) Terselenggaranya pendidikan yang unggul dalam menghasilkan lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berjiwa sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.
b) Terlaksananya penelitian di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berkontribusi positif dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.
c) Terlaksananya pengabdian kepada masyarakat berbasis sosiopreneur secara efektif dan berkelanjutan, sehingga dapat ikut berperan aktif dalam pemberdayaan sosial ekonomi dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.
d) Terlaksananya kerjasama dalam rangka peningkatan mutu lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berjiwa sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah

dalam mewujudkan masyarakat madani pada tahun 2021.

c. Capaian Pembelajaran Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Capaian pembelajaran lulusan Sarjana yang diharapkan dari Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf, telah di formulasikan berdasarkan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI) dan profil kerja lulusan program sarjana Manajemen Zakat dan Wakaf. Kompetensi lulusan sarjana diharapkan telah mencerminkan kebutuhan professional di bidang manajemen zakat dan wakaf yang diperlukan oleh pemangku kepentingan.

Lulusan Prodi S1 Manajemen Zakat dan wakaf harus memiliki sikap sebagai berikut:

1) Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religious.
2) Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika
3) Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan peradaban berdasarkan Pancasila.

4) Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa.
5) Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain.
6) Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan
7) Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara.
8) Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik
9) Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri
10) Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan.

Lulusan Prodi S1 Manajemen Zakat dan Wakaf harus memiliki ketrampilan umum sebagai berikut:

1) Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau,implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan

dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahlianya;

2) Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur;
3) Mampu mengkaji implikasi pengembangan dan implikasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora dan sosial sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tata cara dan etika ilmiah dalam rangka menghasilkan solusi, gagasan, desain atau kritik seni;
4) Mampu menyusun deskripsi saintifik hasil kajian tersebut di atas dalam bentuk skripsi atau laporan akhir dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi;
5) Mampu mangambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya berdasarkan hasil analisis informasi dan data;
6) Mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik didalam maupun diluar lembaganya;

7) Mampu bertanggung jawab atas pencapaian hasil kerja yang berada dibawah tanggung jawabnya dan mampu mengelola pembelajaran secara mandiri;

Lulusan Prodi S1 Manajemen Zakat dan Wakaf harus memiliki pengetahuan sebagai berikut:

1) Menguasai konsep teori dalam ilmu manajemen dan mengaplikasinya dalam berbagai tipe organisasi baik bisnis maupun non bisnis pada tingkat lokal, nasional dan global;
2) Menguasai konsep fungsi-fungsi organisasi (operasi, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan) dan konsep-konsep manajemen fungsional.
3) Menguasai konsep-konsep bisnis yang dioperasikan secara etis dan sesuai hukum yang berlaku dan menggunakan prinsip-prinsip ekonomi dan kewirausahanan;
4) Menguasai metodologi penelitian dalam ilmu manajemen;
5) Menguasai prinsip-prinsip komunikasi lintas fungsi dan level organisasi;
6) Menguasai konsep dasar sosioprenenur dan karakteristik usaha-usaha sosial .

Lulusan Prodi S1 Manajemen Zakat dan Wakaf harus memiliki ketrampilan khusus sebagai berikut:

1) Mampu menggunakan konsep, metode dan analisis fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian), sehingga bisa di terapkan dalam lembaga non profit.
2) Mampu merumuskan dan mengimplementasikan rencana stratejik dan menjabarkannya ke dalam rencana fungsional (pemasaran, sumberdaya manusia, operasi dan keuangan), khususnya rencana fungsional LAZ dan BAZ
3) Mampu mengidentifikasi peluang dan tantangan bisnis dan mengoperasikan bisnis yang sesuai dengan ajaran islam, secara etis, syari'ah dan sesuai hukum yang berlaku serta menggunakan prinsip-prinsip ekonomi, kewirausahanan serta syari'ah Islam.
4) Mampu melakukan kajian teori dan empirik dalam bidang manajemen berdasarkan metode ilmiah yang tepat;
5) Mampu berkomunikasi efektif lintas fungsi organisasi dan lintas level manajemen;

d. Prospek Lulusan Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Peluang bagi lulusan manajemen zakat dan wakaf untuk mendapatkan pekerjaan yang baik di bidang zakat dan wakaf maupun manajemen secara umum seperti :

1. Praktisi Badan/Lembaga amil Zakat
2. Praktisi sosiopreneur
3. Konsultan zakat dan wakaf
4. Konsultan manajemen
5. Pegawai pemerintah
6. Dan lain-lain

e. Profil Mahasiswa Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Profil mahasiswa jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Data Mahasiswa Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat Dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo Periode 2015 – 2019

No	Tahun Angkatan	Jumlah Mahsiswa
1	2015	-
2	2016	35 Orang
3	2017	34 Orang
4	2018	29 Orang
5	2019	27 Orang
Total		125 Orang

Sumber: Akademik FEBI IAIN Ponorogo, 2019

2. Deskripsi Hasil Pengumpulan Data

Penggalian data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik kuesioner yang diberikan kepada responden yang merupakan pengambil kebijakan pengembangan jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, yaitu:

Tabel 4.2 Responden Penelitian

No	Jabatan	Nama
1.	Rektor IAIN Ponorogo	Dr. Hj. S. Maryam Yusuf, M.Ag
2.	Wakil Rektor I Bidang Akademik	Dr. Basuki, M.Ag
3.	Ketua LPM	Dr. Muhibat, M.Ag
4.	Dekan FEBI	Dr. H. Lutfi Aminudin, M.Ag
5	Wadek I Bidang Akademik FEBI	Dr. Aji Damanuri, M.EI
6.	Ketua Program Studi Mazawa	Ika Susilawati, S.E., M.M
7.	Ahli Manajemen Pendidikan	Dr. Ahmadi, M.Ag

Sedangkan rincian mengenai data penyebaran kuisioner dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3 Penyebaran Data Kuisioner

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Kuisioner yang disebar	7	100%
2	Kuisioner yang tidak kembali	0	0%
3	Kuisioner yang kembali dan dapat diolah	7	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Tabel di atas menunjukkan total kuesioner yang disebar kepada responden sebanyak 7 kuesioner. Dalam penelitian ini tidak ada kuesioner yang tidak kembali. Sehinggga dapat disimpulkan bahwa kuesioner yang

telah disebar kepada responden kembali dan dapat diolah seluruhnya berjumlah 7 kuesioner (100%).

3. Deskripsi Hasil Pengolahan *Analytical Hirarcy Process* (AHP)

Pada bagian ini akan ditampilkan hasil pengolahan data dari kuesioner yang telah dijawab oleh responden dengan menggunakan *Analytical Hirarcy Process* (AHP). Adapun penjelasannya sebagai berikut:

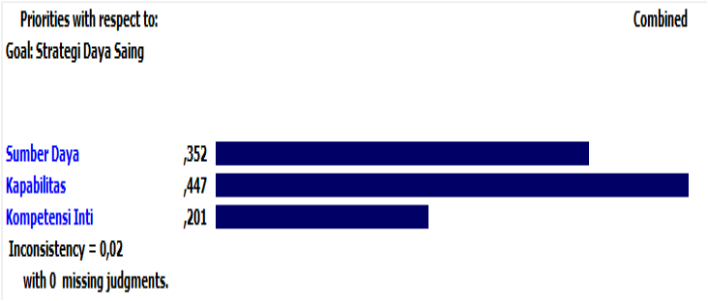
a. Analisis Kriteria Lingkungan Internal

Sebelum program studi menerapkan strategi generik untuk dapat memenangkan persaingan, hendaknya melakukan analisis terkait dengan lingkungan internal program studi dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.4 Hasil Analisis Kriteria Lingkungan Internal

No	Kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Sumber Daya	0,352	2
2.	Kapabilitas	0,447	1
3.	Kompetensi Inti	0,201	3

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.1 Hasil Analisis Kriteria Lingkungan Internal

Berdasarkan tabel dan gambar di atas terlihat bahwa sumber daya memiliki bobot sebesar 0,352 dengan skala prioritas nomer 2, kapabilitas memiliki bobot 0,447 dengan skala prioritas nomer 1, dan kompetensi inti memiliki bobot 0,201 dengan skala prioritas nomer 3. Maka dapat disimpulkan bahwa kapabilitas merupakan lingkungan internal yang dapat mendukung jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf untuk meningkatkan daya saing.

Hasil analisis lingkungan tersebut menegaskan bahwa jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf harus lebih memprioritaskan untuk meningkatkan kualitas kapabilitasnya dibandingkan dengan sumberdaya dan kompetensi inti, yaitu menjalankan fungsi-fungsi utama program studi

dengan menghasilkan lulusan yang profesional melalui kegiatan perkuliahan dan pelayanan administrasi yang memadai.

Prioritas selanjutnya untuk meningkatkan daya saing adalah bagaimana jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf meningkatkan kualitas dan kualitas sumber daya yang dimiliki baik *tangible resources*, *intangible resources*, dan *human resources*. Sumber daya program studi dapat berupa sarana dan prasarana fisik, dukungan finansial, sumber daya manusia baik tenaga pengajar, laboran maupun tenaga administrasi.

Sedangkan prioritas yang terakhir untuk meningkatkan daya saing adalah pada aspek penguatan kompetensi inti dari jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf. Kompetensi inti terkait dengan kemampuan progaram studi untuk menyediakan dan menjual manfaat kepada konsumennya baik mahasiswa, masyarakat, dan pemerintah. Kompetensi inti dari program studi adalah misi dari program studi yang telah dicanangkan dan disosialisasikan. Misi jurusan/program studi manajemen zakat dan wakaf IAIN Ponorogo adalah:

1) Menyelenggarakan pendidikan yang unggul dalam menghasilkan lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berjiwa sosiopreneur berlandaskan akhlak karimah, 2) Melaksanakan penelitian di bidang manajemen zakat dan wakaf yang berkontribusi positif, 3) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat berbasis sosiopreneur secara efektif dan berkelanjutan, dan 4) Melaksanakan kerjasama dalam rangka peningkatan mutu lulusan di bidang manajemen zakat dan wakaf.

b. Analisis Sub Kriteria Lingkungan Internal

Kriteria lingkungan internal yang dibutuhkan untuk mendukung daya saing program studi, antara lain: sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti dimana masing-masing kriteria tersebut memiliki sub kriteria yang berbeda-beda. Hasil analisis sub kriteria dari masing-masing kriteria lingkungan internal adalah sebagai berikut:

1) Sumber Daya

Untuk menentukan alternatif strategi yang akan digunakan oleh program studi meningkatkan daya saingnya, sebelumnya harus dilakukan analisis terhadap sumber daya yang dimiliki oleh

program studi, antara lain: sarana prasarana, dukungan finansial, kurikulum, dosen, dan tenaga administrasi. Hasil analisis sub kriteria sumber daya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5 Hasil Analisis Sub Kriteria Sumber Daya

No	Sub Kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Sarana&Prasarana	0,133	5
2.	Dukungan Finansial	0,155	3
3.	Kurikulum	0,265	2
4.	Dosen	0,294	1
5.	Tenaga Administrasi	0,153	4

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Gambar 4.2 Hasil Analisis Sub Kriteria Sumber Daya

Berdasarkan tabel dan gambar di atas terlihat bahwa sarana&prasarana memiliki bobot sebesar 0,133 dengan skala prioritas nomer 5, dukungan finansial memiliki bobot 0,155 dengan skala prioritas nomer 3, kurikulum memiliki bobot 0,265 dengan skala prioritas nomer 2, dosen

memiliki bobot 0,294 dengan skala prioritas nomer 1, dan tenaga administrasi memiliki bobot 0,153 dengan skala prioritas nomer 4. Maka dapat disimpulkan bahwa dosen merupakan sumber daya yang terpenting untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

Hasil analisis sub kriteria sumber daya tersebut menunjukkan bahwa jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf harus lebih memperhatikan kualitas sumber daya manusia terutama dosen dibandingkan dengan sumberdaya lainnya. Karena dosen merupakan garda terdepan dalam memberikan layanan pendidikan yang berkualitas untuk mahasiswa.

Prioritas selanjutnya untuk meningkatkan daya saing adalah bagaimana jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dapat menyusun kurikulum yang relevan dengan kebutuhan industri terutama pada sektor pengelolaan zakat dan wakat, dimana pada saat ini di Indonesia terdapat 4 (empat) model organisasi pengelola zakat, yaitu:

modal birokrasi, model bisnis, model ormas, dan model amil tradisional.

Selain itu, dukungan finansial juga menjadi prioritas yang tidak kalah penting untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf. Karena dukungan finansial menjadi ‘minyak pelumas” yang dapat melancarkan semua kegiatan yang terkait dengan peningkatan daya saing. Sehubungan dengan itu, maka sangat dibutuhkan peran aktif dari pengelola anggaran untuk dapat mengalokasikan dana yang dapat menopang setiap kebutuhan untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

2) Kapabilitas

Untuk menentukan alternatif strategi yang akan digunakan oleh program studi meningkatkan daya saingnya, sebelumnya harus dilakukan analisis terhadap kapabilitas yang dimiliki oleh program studi, antara lain: menghasilkan lulusan profesional, mengadakan kegiatan perkuliahan, dan memberikan pelayanan akademik. Hasil analisis sub kriteria kapabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6 Hasil Analisis Sub Kriteria Kapabilitas

No	Sub Kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Lulusan Profesional	0,364	1
2.	Kegiatan Perkuliahan	0,349	2
3.	Pelayanan Akademik	0,286	3

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Gambar 4.3 Hasil Analisis Sub Kriteria Kapabilitas

Berdasarkan tabel dan gambar di atas terlihat bahwa menghasilkan lulusan profesional memiliki bobot sebesar 0,364 dengan skala prioritas nomer 1, menyelenggarakan kegiatan perkuliahan memiliki bobot 0,349 dengan skala prioritas nomer 2, dan memberikan pelayanan akademik memiliki bobot 0,286 dengan skala prioritas nomer 3. Maka dapat disimpulkan bahwa menghasilkan lulusan profesional merupakan kapabilitas yang terpenting untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

Hasil analisis sub kriteria kapabilitas tersebut menunjukkan bahwa menghasilkan lulusan profesional menjadi skala prioritas yang paling penting untuk meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dibandingkan dengan sub kriteria kapabilitas yang lainnya. Karena dengan menghasilkan lulusan yang profesional secara tidak langsung menjadi alat marketing yang efektif untuk dapat menarik minat masyarakat untuk melanjutkan pendidikan pada jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

Prioritas selanjutnya untuk meningkatkan daya saing adalah bagaimana jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dapat menyelenggarakan perkuliahan yang efektif dan berkualitas sesuai dengan kebutuhan industri terutama pada sektor pengelolaan zakat dan wakat, dimana pada saat ini di Indonesia terdapat 4 (empat) model organisasi pengelola zakat, yaitu: modal birokrasi, model bisnis, model ormas, dan model amil tradisional.

Selain itu, pelayanan akademik yang berkualitas juga menjadi prioritas yang tidak kalah penting untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf. Karena pelayanan akademik yang berkualitas dan bermutu dapat mendatangkan kepuasan para konsumen layanan pendidikan terutama mahasiswa sebagai konsumen utama.

3) Kompetensi Inti

Untuk menentukan alternatif strategi yang akan digunakan oleh program studi meningkatkan daya saingnya, sebelumnya harus dilakukan analisis terhadap kompetensi inti yang dimiliki oleh program studi, antara lain: menyelenggarakan pendidikan dan melaksanakan penelitian, pengabdian masyarakat, dan kerjasama. Hasil analisis sub kriteria kompetensi inti adalah sebagai berikut:

Tabel 4.7 Hasil Analisis Sub Kriteria Kompetensi Inti

No	Sub Kriteria	Bobot	Prioritas
1.	Pendidikan	0,184	3
2.	Penelitian	0,182	4
3.	Pengabdian	0,305	2
4.	Kerjasama	0,329	1

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Gambar 4.4 Hasil Analisis Sub Kriteria Kompetensi Inti

Berdasarkan tabel dan gambar di atas terlihat bahwa menyelenggarakan pendidikan memiliki bobot sebesar 0,184 dengan skala prioritas nomer 3, melaksanakan penelitian memiliki bobot 0,182 dengan skala prioritas nomer 4, melaksanakan pengabdian kepada masyarakat memiliki bobot 0,305 dengan skala prioritas nomer 2, dan mengadakan kerjasama memiliki bobot 0,329 dengan skala prioritas nomer 1. Maka dapat disimpulkan bahwa mengadakan kerjasama merupakan kompetensi inti yang terpenting untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

Hasil analisis sub kriteria kompetensi inti tersebut mengisyaratkan bahwa mengadakan

kerjasama menjadi skala prioritas yang paling penting pada saat ini untuk meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dibandingkan dengan sub kriteria kompetensi inti yang lainnya. Karena dengan mengadakan banyak kerjasama dengan berbagai pihak terutama calon pemakai lulusan akan dapat menciptakan manfaat jangka panjang bagi kedua belah pihak terutama dapat membuka jalan lapangan kerja bagi mahasiswa yang baru lulus agar dapat mempersingkat waktu tunggu mendapatkan pekerjaan.

Prioritas selanjutnya untuk meningkatkan daya saing adalah bagaimana jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dapat melaksanakan pengabdian yang dapat menghasilkan hubungan simbiosis mutualisme dalam jangka panjang. Karena program pengabdian kepada masyarakat dapat menjadi syiar untuk mengirimkan sinyal-sinyal positif kepada masyarakat bahwa jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf memiliki kepedulian kepada masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan reputasi

jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf di masa depan.

Sedangkan menyelenggarakan pendidikan dan melaksanakan penelitian menjadi skala prioritas terakhir pada saat ini untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf. Karena fokus utama pada saat ini adalah bagaimana dapat meningkatkan jumlah mahasiswa baru yang akan mendaftar di jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf serta menciptakan rasa kebanggaan kepada mahasiswa lama dengan berkuliah di jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

c. Analisis Strategi Daya Saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil alternatif strategi peningkatan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dari masing-masing responden pemangku kebijakan di IAIN Ponorogo dan secara simultan dengan penjelasan sebagai berikut:

1) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf terdiri dari: keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus. Berdasarkan jawaban responden dalam pengisian kuesioner perbandingan berpasangan tingkat kepentingan pada masing-masing kriteria, dan sub kreteria maka didapakan hasil bobot masing-masing alternatif strategi peningkatan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat sebagai berikut:

Tabel 4.8 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Masing-masing Responden

No	Responden	Bobot Alternatif Strategi		
		Keunggulan Biaya	Diferensiasi	Fokus
1.	S Maryam Y	0,259	0,369	0,372
2.	Basuki	0,175	0,384	0,441
3.	Muhibat	0,276	0,348	0,376
4.	Lutfi A	0,544	0,339	0,117
5.	Aji D	0,116	0,382	0,502
6.	Ika S	0,291	0,418	0,292
7.	Ahmadi	0,269	0,428	0,303

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa responden pertama Dr Hj. S. Maryam Yusuf, M.Ag sebagai Rektor IAIN Ponorogo memprioritaskan strategi fokus dengan bobot sebesar 0,372. Responden kedua Dr. Basuki, M.Ag sebagai Wakil Rektor I Bidang Akademik memprioritaskan strategi fokus dengan bobot sebesar 0,441. Responden ketiga Dr. Muhibat, M.Ag sebagai Ketua Lembaga Penjaminan Mutu (LPM) IAIN Ponorogo memprioritaskan strategi fokus dengan bobot sebesar 0,376. Responden keempat Dr. H. Lutfi Aminuddin, M.Ag sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEBI) IAIN Ponorogo memprioritaskan strategi keunggulan biaya dengan bobot sebesar 0,544. Responden kelima Aji Damanuri, M.EI sebagai Wakil Dekan I Bidang Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEBI) IAIN Ponorogo memprioritaskan strategi fokus dengan bobot sebesar 0,502. Responden keenam Ika Susilawati, S.E., M.M sebagai Ketua Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf memprioritaskan strategi diferensiasi dengan bobot sebesar 0,418. Sedangkan responden

ketujuh Dr. Ahmadi, M.Ag sebagai Ahli/Pakar Manajemen Pendidikan memprioritaskan strategi diferensiasi dengan bobot sebesar 0,428.

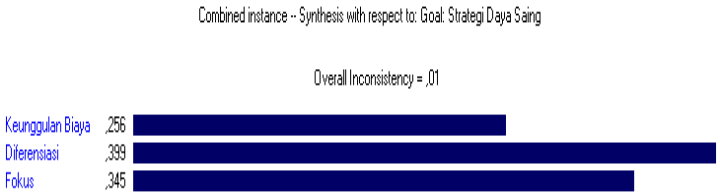
Hasil di atas merupakan alternatif strategi daya saing yang dipilih oleh masing-masing responden berdasarkan pemikiran dan pertimbangan masing-masing responden sesuai dengan wewenang, keilmuan, dan pengalaman kerja masing-masing responden dalam melihat upaya strategi yang sesuai dengan Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf pada saat ini dalam rangkan menghasilkan keunggulan kompetitif dan komparatif.

Sedangkan hasil bobot alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf secara gabungan/simultan dari seluruh responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Secara Gabungan/Simultan

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,256	3
2.	Diferensiasi	0,399	1
3.	Fokus	0,345	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.5 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Secara Gabungan/Simultan

Berdasarkan tabel dan gambar di atas terlihat bahwa responden secara gabungan/simultan memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,256 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,399 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,345 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

Hasil analisis alternatif strategi daya saing tersebut tersebut mengisyaratkan bahwa jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf berupaya menjadi yang berbeda dalam berbagai aspek dibandingkan jurusan/program studi

yang lain baik dalam satu fakultas atau beda fakultas dalam internal ataupun eksternal IAIN Ponorogo. Diferensiasi dapat terwujud dengan menciptakan persepsi keunggulan jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf di mata calon mahasiswa barunya. Upaya yang dilakukan oleh program studi ketika mengambil strategi ini misalnya menerapkan keunikan pada pelayanan administrasi yang cepat (*one day service*), sarana dan prasarana perkuliahan bernuansa tertentu, keunikan skill output lulusan dalam bidang spesifik, dan lain-lain.

Prioritas selanjutnya untuk meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah dengan menerapkan strategi fokus. Strategi ini menekankan pada pilihan segmen bersaing yang lebih terarah yaitu fokus memilih segmen tertentu dengan melakukan adaptasi strategi khusus dalam melayani konsumen. Upaya yang dilakukan oleh program studi ketika mengambil strategi ini adalah fokus menggarap segmen tertentu misalnya menjaring calon mahasiswa dari alumni pondok pesantren.

Sedangkan strategi keunggulan biaya menjadi skala prioritas terakhir pada saat ini untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf. Karena strategi ini mengupayakan komitmen yang serius dari pemangku kebijakan kampus untuk menjadi jurusan/program studi yang memiliki biaya terendah dibandingkan jurusan/program studi yang lain baik dalam satu fakultas atau beda fakultas dalam internal ataupun eksternal IAIN Ponorogo. Upaya yang dilakukan oleh program studi ketika mengambil strategi ini misalnya menerapkan biaya perkuliahan yang relatif terjangkau untuk semua kalangan, menyediakan beasiswa, dan lain-lain.

2) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Kriteria Sumber Daya

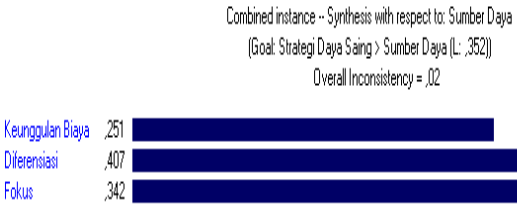
Pemilihan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf oleh responden penelitian dengan mempertimbangkan beberapa kriteria, seperti: ketersediaan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti. Analisis jawaban responden dalam pengisian kuesioner perbandingan

berpasangan tingkat kepentingan untuk memilih alternatif strategi daya saing berdasarkan kriteria sumber daya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Kriteria Sumber Daya

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,251	3
2.	Diferensiasi	0,407	1
3.	Fokus	0,342	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.6 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Kriteria Sumber Daya

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan ketersediaan sumber daya yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,251 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,407 dengan skala prioritas nomer 1, dan

bobot strategi fokus sebesar 0,342 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat ketersediaan sumber daya yang dimiliki seperti sarana prasarana, dukungan finansial, kurikulum, dosen, dan tenaga administrasi.

Selain itu, pemilihan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf juga dengan mempertimbangkan beberapa sub kriteria dari ketersediaan sumber daya yang dimiliki, seperti: sarana prasarana, dukungan finansial, kurikulum, dosen, dan tenaga administrasi. Adapun hasil alternatif strategi berdasarkan sub kriteria sumber daya adalah sebagai berikut:

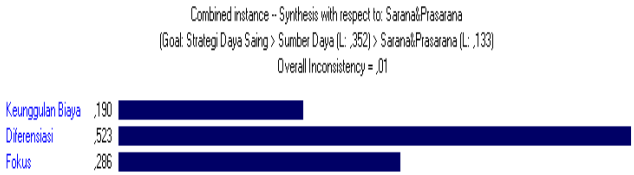
a) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Sarana dan Prasarana

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan sub kriteria sarana dan prasarana adalah sebagai berikut:

Tabel 4.11 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Sarana dan Prasarana

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,190	3
2.	Diferensiasi	0,523	1
3.	Fokus	0,286	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.7 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Sarana dan Prasarana

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan sarana dan prasarana yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan

responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,190 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,523 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,286 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat sarana dan prasarana yang dimiliki oleh jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

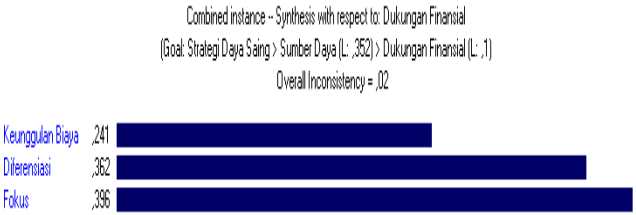
b) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Dukungan Finansial

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan sub kriteria dukungan finansial adalah sebagai berikut:

Tabel 4.12 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Dukungan Finansial

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,241	3
2.	Diferensiasi	0,362	2
3.	Fokus	0,396	1

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.8 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Dukungan Finansial

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan dukungan finansial yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,241 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,362 dengan skala prioritas nomer 2, dan bobot strategi fokus sebesar 0,396 dengan skala prioritas nomer 1. Maka dapat

disimpulkan bahwa fokus merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat dukungan finansial yang dimiliki oleh jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

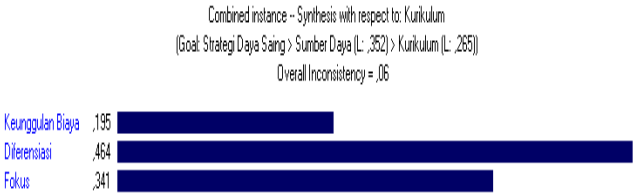
c) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kurikulum

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan sub kriteria kurikulum adalah sebagai berikut:

Tabel 4.13 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kurikulum

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,195	3
2.	Diferensiasi	0,464	1
3.	Fokus	0,341	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.9 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kurikulum

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kurikulum yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,195 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,464 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,341 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kurikulum yang dimiliki oleh jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

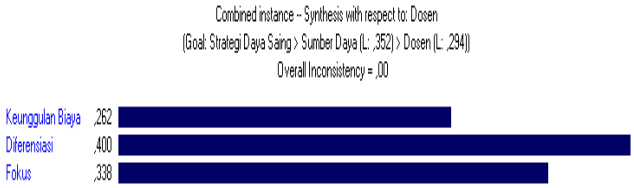
d) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Dosen

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan sub kriteria dosen adalah sebagai berikut:

Tabel 4.14 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Dosen

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,262	3
2.	Diferensiasi	0,400	1
3.	Fokus	0,338	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.10 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Dosen

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan dosen yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi

keunggulan biaya sebesar 0,262 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,400 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,338 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat dosen yang dimiliki oleh jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

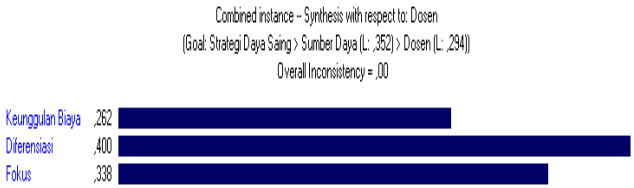
e) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Tenaga Administrasi

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan sub kriteria tenaga administrasi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.15 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Tenaga Administrasi

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,347	1
2.	Diferensiasi	0,320	3
3.	Fokus	0,333	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.11 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Tenaga Administrasi

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan tenaga administrasi yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,347 dengan skala prioritas nomer 1, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,320 dengan skala prioritas nomer 3, dan bobot strategi fokus sebesar 0,333 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan biaya merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat tenaga administrasi yang

dimiliki oleh jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

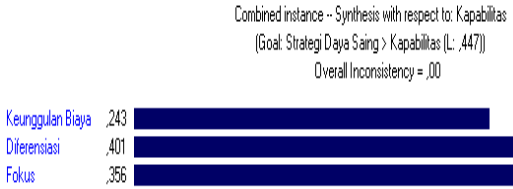
3) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Kriteria Kapabilitas

Pemilihan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf oleh responden penelitian dengan mempertimbangkan beberapa kriteria, seperti: ketersediaan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti. Analisis jawaban responden dalam pengisian kuesioner perbandingan berpasangan tingkat kepentingan untuk memilih alternatif strategi daya saing berdasarkan kriteria kapabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 4.16 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Kriteria Kapabilitas

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,243	3
2.	Diferensiasi	0,401	1
3.	Fokus	0,356	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.12 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Kriteria Kapabilitas

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kapabilitas yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,243 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,401 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,356 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kapabilitas yang dimiliki seperti: menghasilkan lulusan profesional, menyelenggarakan kegiatan perkuliahan, dan memberikan pelayanan akademik.

Selain itu, pemilihan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf juga dengan mempertimbangkan beberapa sub kriteria dari

kapabilitas yang dimiliki, seperti: menghasilkan lulusan profesional, menyelenggarakan kegiatan perkuliahan, dan memberikan pelayanan akademik. Adapun hasil alternatif strategi berdasarkan sub kriteria kapabilitas adalah sebagai berikut:

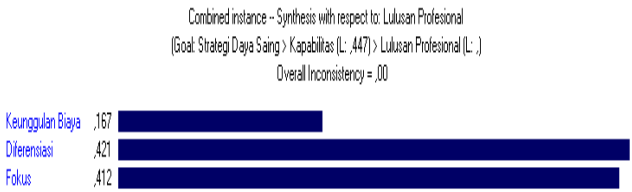
a) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Lulusan Profesional

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan sub kriteria menghasilkan lulusan profesional adalah sebagai berikut:

Tabel 4.17 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Lulusan Profesional

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,167	3
2.	Diferensiasi	0,421	1
3.	Fokus	0,412	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.13 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Lulusan Profesional

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kapabilitas Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam menghasilkan lulusan profesional, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,167 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,421 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,412 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kapabilitas Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam menghasilkan lulusan profesional.

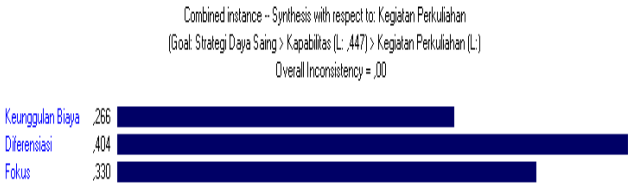
b) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kegiatan Perkuliahan

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan subkriteria menyelenggarakan kegiatan perkuliahan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.18 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kegiatan Perkuliahan

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,266	3
2.	Diferensiasi	0,404	1
3.	Fokus	0,330	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.14 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kegiatan Perkuliahan

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kapabilitas Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam menyelenggarakan kegiatan perkuliahan, secara

gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,266 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,404 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,330 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kapabilitas Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam menyelenggarakan kegiatan perkuliahan.

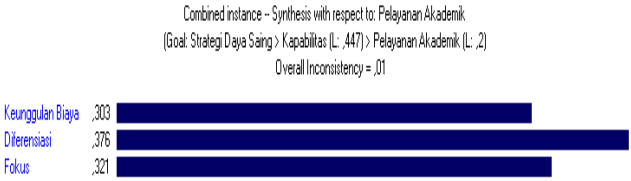
c) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pelayanan Akademik

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan subkriteria memberikan pelayanan akademik adalah sebagai berikut:

Tabel 4.19 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pelayanan Akademik

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,303	3
2.	Diferensiasi	0,376	1
3.	Fokus	0,321	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.15 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pelayanan Akademik

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kapabilitas Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam memberikan pelayanan akademik, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,303 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,376 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,321 dengan skala prioritas nomer 2.

Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kapabilitas Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam memberikan pelayanan akademik.

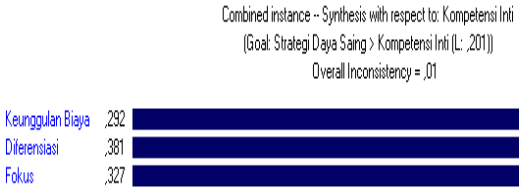
4) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Kriteria Kompetensi Inti

Pemilihan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf oleh responden penelitian dengan mempertimbangkan beberapa kriteria, seperti: ketersediaan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti. Analisis jawaban responden dalam pengisian kuesioner perbandingan berpasangan tingkat kepentingan untuk memilih alternatif strategi daya saing berdasarkan kriteria kompetensi inti adalah sebagai berikut:

Tabel 4.20 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Kriteria Kompetensi Inti

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,292	3
2.	Diferensiasi	0,381	1
3.	Fokus	0,327	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.16 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Kriteria Kompetensi Inti

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kompetensi inti yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,292 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,481 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,327 dengan skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang

paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kompetensi inti yang dimiliki seperti menyelenggarakan pendidikan, melaksanakan penelitian dan pengadian kepada masyarakat, serta mengadakan kerjasama dengan pihak lain.

Selain itu, pemilihan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf juga dengan mempertimbangkan beberapa sub kriteria dari kompetesi inti yang dimiliki, seperti: menyelenggarakan pendidikan, melaksanakan penelitian dan pengadian kepada masyarakat, serta mengadakan kerjasama dengan pihak lain. Adapun hasil alternatif strategi berdasarkan sub kriteria kompetensi inti adalah sebagai berikut:

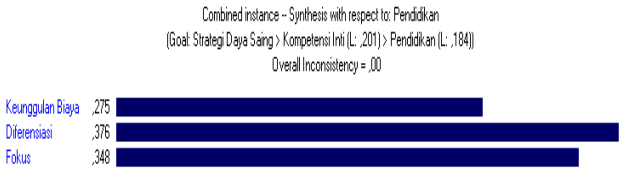
a) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pendidikan

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan subkriteria menyelenggarakan pendidikan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.21 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pendidikan

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,275	3
2.	Diferensiasi	0,376	1
3.	Fokus	0,348	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.17 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pendidikan

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam menyelenggarakan pendidikan, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,275 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,376 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,348 dengan

skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam menyelenggarakan pendidikan.

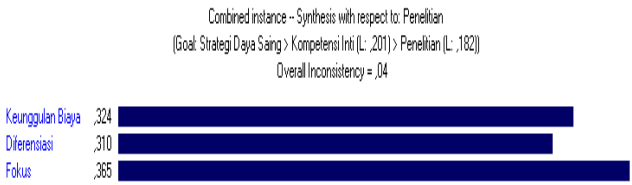
b) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Penelitian

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan subkriteria melaksanakan penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.22 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Penelitian

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,324	2
2.	Diferensiasi	0,310	3
3.	Fokus	0,365	1

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.18 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Penelitian

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam melaksanakan penelitian, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,324 dengan skala prioritas nomer 2, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,310 dengan skala prioritas nomer 3, dan bobot strategi fokus sebesar 0,365 dengan skala prioritas nomer 1. Maka dapat disimpulkan bahwa fokus merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam melaksanakan penelitian.

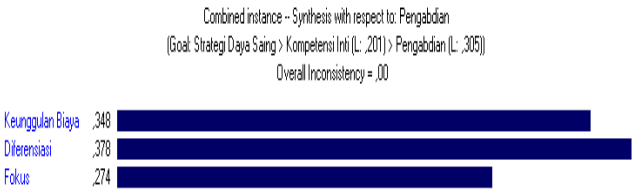
c) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pengabdian

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan subkriteria melaksanakan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

Tabel 4.23 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pengabdian

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,348	2
2.	Diferensiasi	0,378	1
3.	Fokus	0,274	3

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.19 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Pengabdian

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam melaksanakan pengabdian kepada

masyarakat, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,348 dengan skala prioritas nomer 2, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,378 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,274 dengan skala prioritas nomer 3. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat.

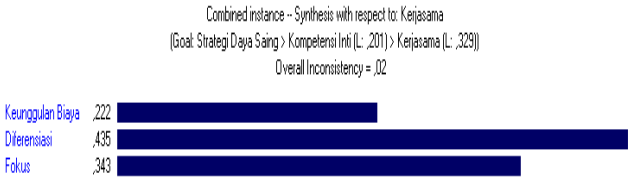
d) Alternatif Strategi Peningkatan Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kerjasama

Hasil pemilihan alternatif strategi daya saing berdasarkan subkriteria mengadakan kerjasama dengan pihak lain adalah sebagai berikut:

Tabel 4.24 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kerjasama

No	Alternatif Strategi	Bobot	Prioritas
1.	Keunggulan Biaya	0,222	3
2.	Diferensiasi	0,435	1
3.	Fokus	0,343	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2020



Gambar 4.20 Hasil Bobot Alternatif Strategi Daya Saing Berdasarkan Sub Kriteria Kerjasama

Tabel dan gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam mengadakan kerjasama dengan pihak lain, secara gabungan/simultan responden dalam penelitian ini memberikan bobot strategi keunggulan biaya sebesar 0,222 dengan skala prioritas nomer 3, bobot strategi diferensiasi sebesar 0,435 dengan skala prioritas nomer 1, dan bobot strategi fokus sebesar 0,343 dengan

skala prioritas nomer 2. Maka dapat disimpulkan bahwa diferensiasi merupakan strategi prioritas yang paling utama untuk dapat meningkatkan daya saing jurusan/program studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan melihat kompetensi inti Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dalam mengadakan kerjasama dengan pihak lain.

d. Rumusan Strategi Peningkatan Daya Saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Berdasarkan analisis jawaban responden terhadap kuesioner perbandingan berpasangan tingkat kepentingan menurut kriteria dan sub kreteria, maka selanjutnya dapat menentukan rumusan strategi peningkatan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dengan cara menghitung total perolehan bobot pada masing-masing alternatif strategi sebagai berikut:

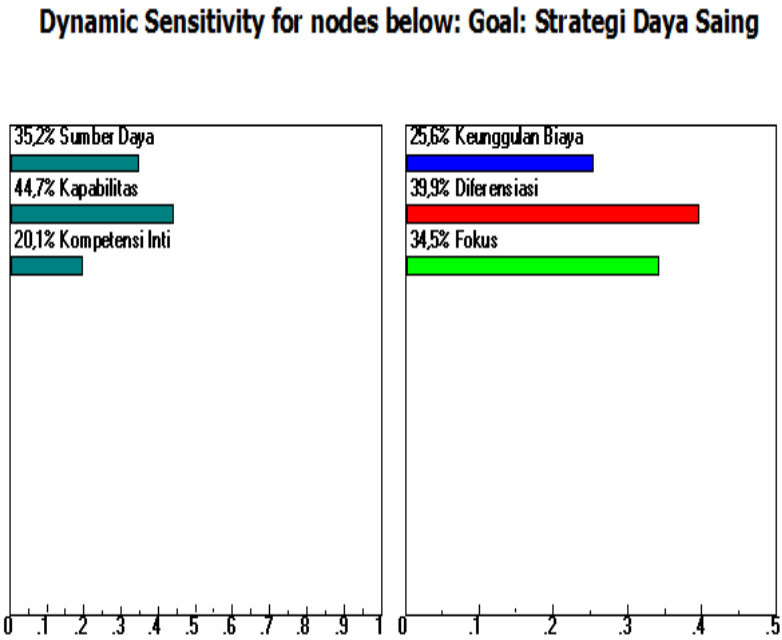
Tabel 4.25 Perhitungan Rumusan Alternatif Strategi Daya Saing

Kriteria	**Sub Kriteria**	**Bobot Alternatif Strategi**		
		Keunggulan Biaya	**Diferensiasi**	**Fokus**
Sumber Daya (0,352)	Sarana & prasarana (0,133)	0,007	0,019	0,010
	Dukungan Finansial (0,155)	0,014	0,020	0,022
	Kurikulum (0,265)	0,016	0,038	0,028
	Dosen (0,294)	0,028	0,042	0,036
	Tenaga Administrasi (0,153)	0,022	0,020	0,021
Kapabilitas (0,447)	Lulusan Profesional (0,364)	0,026	0,066	0,065
	Kegiatan Perkuliahan (0,349)	0,042	0,063	0,052
	Pelayanan Akademik (0,286)	0,042	0,052	0,044
Kompetensi Inti (0,201)	Pendidikan (0,184)	0,011	0,015	0,014
	Penelitian (0,182)	0,013	0,013	0,015
	Pengabdian	0,023	0,025	0,018

	(0,305)			
	Kerjasama (0,329)	0,014	0,027	0,021
Total		0,256	0,399	0,345

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Sedangkan secara grafik ditunjukkan sebagai berikut:



Gambar 4.21 Rumusan Alternatif Strategi Daya Saing

Berdasarkan tabel dan grafik di atas dapat dijelaskan bahwa strategi yang digunakan untuk

meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah keunggulan biaya (25,6%), diferensiasi (39,9%), dan fokus (34,5%) yang didukung oleh ketersediaan sumber daya (35,2%), kapabilitas (44,7%), dan kompetensi inti (20,1%). Namun, secara keseluruhan dapat ditentukan strategi yang terbaik untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah diferensiasi (39,9%) karena didukung dengan ketersediaan sumber daya dengan porsi 35,2% dari kondisi lingkungan internal sebagai kekuatan program studi untuk dapat memiliki keunggulan kompetitif dan komperatif baik secara internal maupun eksternal IAIN Ponorogo.

Sedangkan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari masing-masing alternatif strategi daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dapat dilakukan dengan mengurutkan dari nilai tertinggi sampai dengan nilai terendah pada perolehan bobot pada masing-masing sub kategori yang telah disajikan pada tabel sebelumnya dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.26 Rangkuman Bobot Kriteria dan Sub Kriteria Pada Alternatif Strategi Daya Saing

Kriteria	**Sub Kriteria**	**Bobot Alternatif Strategi**		
		Keunggulan Biaya	**Diferensiasi**	**Fokus**
Sumber Daya (0,352)	Sarana & prasarana (0,133)	0,190	0,523	0,286
	Dukungan Finansial (0,155)	0,241	0,362	0,396
	Kurikulum (0,265)	0,195	0,464	0,341
	Dosen (0,294)	0,262	0,400	0,338
	Tenaga Administrasi (0,153)	0,347	0,320	0,333
Kapabilitas (0,447)	Lulusan Profesional (0,364)	0,167	0,421	0,412
	Kegiatan Perkuliahan (0,349)	0,266	0,404	0,330
	Pelayanan Akademik (0,286)	0,303	0,376	0,321
Kompetensi Inti (0,201)	Pendidikan (0,184)	0,275	0,376	0,348
	Penelitian (0,182)	0,324	0,310	0,365
	Pengabdian	0,348	0,378	0,274

	(0,305)			
	Kerjasama (0,329)	0,222	0,435	0,343

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Setelah mengurutkan dari nilai tertinggi sampai dengan nilai terendah pada perolehan bobot pada masing-masing sub kriteria di atas, selanjutnya adalah mencari nilai tengah (median) dari bobot pada masing-masing alternatif strategi untuk membagi menjadi dua kelompok, dimana nilai bobot yang berada di atas nilai mediannya termasuk kategori kelebihan dan nilai bobot yang berada di bawah nilai medianya termasuk kategori kekurangan dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.27 Kelibahan dan Kekurangan Alternatif Strategi Daya Saing

Alternatif Strategi	**Kelebihan**	**Kekurangan**
Keunggulan Biaya	• Kegiatan Perkuliahan • Pendidikan • Pelayanan Akademik • Penelitian • Tenaga Administrasi • Pengabdian	• Lulusan Profesional • Sarana&Prasarana • Kurikulum • Kerjasama • Dukungan Finansial • Dosen

Diferensiasi	• Dosen • Kegiatan Perkuliahan • Lulusan Profesional • Kerjasama • Kurikulum • Sarana&Prasarana	• Penelitian • Tenaga Administrasi • Dukungan Finansial • Pelayanan Akademik • Pendidikan • Pengabdian
Fokus	• Kurikulum • Kerjasama • Pendidikan • Penelitian • Dukungan Finansial • Lulusan Profesional	• Pengabdian • Sarana&Prasarana • Pelayanan Akademik • Kegiatan Perkuliahan • Tenaga Administrasi • Dosen

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa masing-masing alternatif strategi daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf memiliki kelebihan dan kekurangan. Apabila Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf menerapkan strategi keunggulan biaya, maka strategi ini didukung dengan tenaga administrasi, kegiatan perkuliahan, dan pelayanan akademik sehingga bisa lebih optimal dalam menyelenggarakan pendidikan,

penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Namun, strategi ini memiliki kekurangan diantaranya adalah keterbatasan sarana&prasarana, pengembangan kurikulum kurang maksimal, dosen kurang berkualitas, dan dukungan finansial yang minim sehingga tidak bisa melakukan kerjasama dengan berbagai pihak dan pada jangka panjang tidak bisa menghasilkan lulusan yang profesional.

Jika Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf menerapkan strategi diferensiasi, maka strategi ini didukung dengan sarana prasarana yang memadai, dosen yang berkualitas, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, kegiatan perkuliahan yang optimal, dan mengadakan kerjasama dengan berbagai pihak sehingga bisa menghasilkan lulusan yang profesional. Namun, strategi ini memiliki kekurangan diantaranya adalah keterbatasan dukungan finansial, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang berkualitas sehingga kegiatan tri darma perguruan tinggi seperti pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarkat kurang maksimal.

Selanjutnya jika Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf menerapkan strategi fokus, maka strategi ini didukung dengan dukungan finansial yang memadai, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, dan kerjasama yang masih dengan dunia industri sehingga bisa menyelenggarakan kegiatan pendidikan dan penelitian untuk dapat menghasilkan lulusan yang profesional. Namun, strategi ini memiliki kelemahan diantaranya adalah keterbatasan sarana dan prasarana, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang bermutu, dan dosen yang kurang berkualitas sehingga kegiatan perkuliahan kurang maksimal, dan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sangat minim.

Berdasarkan hasil perhitungan bobot kriteria dan sub kreteria didapatkan strategi yang terbaik untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf adalah diferensiasi.

B. Pembahasan

Pada bagian ini akan dilakukan pembahasan terkait dengan hasil penelitian.

1. Kelebihan dan kekurangan dari bentuk strategi alterntif untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf

Pada penelitian ini memberikan tawaran alternatif strategi untuk mengatasi kelangkaan peminat Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo yang dianggap kurang prospektif untuk dapat bersaing dalam pasar tenaga kerja di masa depan. Strategi tersebut adalah keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus.[35]

Strategi pertama yang ditawarkan adalah keunggulan biaya. Secara teori, konsep strategi ini adalah bagaimana perusahaan berkomitmen menjadi produsen yang memiliki biaya terendah dalam industri dengan menawarkan harga jual yang lebih murah dibandingkan harga yang ditawarkan pesaingnya dengan kualitas

---

[35] Michel E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, (New York: Free Press, 1980), hal. 35

produk yang sama.[36] Dalam konteks program studi, berarti program studi menerapkan biaya perkuliahan yang relatif terjangkau untuk semua kalangan, menyediakan beasiswa, dan lain-lain.

Hasil penelitian ini menunjukkan kelebihan strategi keunggalan biaya apabila diterapkan di Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo yaitu dapat menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat yang lebih optimal dengan dukungan dari tenaga administrasi, kegiatan perkuliahan, dan pelayanan akademik. Kondisi tersebut terjadi karena strategi keunggulan biaya dengan menerapkan biaya kuliah yang murah melalui beasiswa atau diskon uang kuliah dapat menarik minat banyak calon mahasiswa baru yang ingin kuliah, sehingga Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo nantinya akan memiliki banyak jumlah mahasiswa yang pada gilirannya bisa lebih optimal dalam menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.

---

[36] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014), hal. 85

Efektivitas strategi keunggulan biaya dengan biaya kuliah murah melalui beasiswa dan diskon uang kuliah dapat menarik minat mahasiswa telah dibuktikan oleh beberapa hasil penelitian di berbagai negara. Penelitian Wagner dan Fard (2009) di Malaysia menemukan bahwa biaya pendidikan memiliki hubungan yang signifikan dengan niat siswa untuk belajar di universitas. Selain itu, Goven, dkk dan Hoyt dan Brown (2003) juga mendapatkan temuan di Amerika Serikat bahwa bantuan keuangan (beasiswa) merupakan faktor yang mempengaruhi siswa memilih universitas.[37]

Strategi keunggulan biaya selain memiliki kelebihan juga memiliki kekurangan diantaranya adalah keterbatasan sarana dan prasarana, pengembangan kurikulum kurang maksimal, dosen kurang berkualitas, dan dukungan finansial yang minim sehingga tidak bisa melakukan kerjasama dengan berbagai pihak dan pada jangka panjang tidak bisa menghasilkan lulusan yang profesional. Kondisi tersebut dapat terjadi jika perguruan tinggi tidak dapat mengelola dengan baik strategi biaya kuliah murah yang bersumber dari sistem subsidi silang

---

[37] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran Perguruan Tinggi: Konsep dan Aplkiasinya Dalam Penelitian*, (Malang: UB Press, 2018), hal. 89

dari kelebihan pembayaran uang kuliah dari jurusan/program studi lain atau dari pihak-pihak donatur baik swasta maupun pemerintah dalam menyediakan dana beasiswa. Oleh karena itu, agar strategi keunggulan biaya ini bisa berhasil dibutuhkan pengelolaan yang baik dan terencana serta melakukan banyak kerjasama dengan berbagai pihak.

Strategi kedua yang disarankan adalah diferensiasi. Secara konsep, strategi ini adalah bagaimana perusahaan berupaya menjadi yang berbeda dalam industrinya dalam berbagai aspek yang secara umum dinilai oleh pembeli. Untuk menciptakan diferensiasi, perusahaan harus membuat persepsi tertentu terhadap keunggulan suatu produk di mata konsumennya. Misalnya keunggulan dalam kinerja produk yang maksimal, inovasi produk yang mutakhir, pelayanan yang berkualitas, dan *brand image* yang lebih unggul.[38] Dalam konteks program studi, berarti program studi menerapkan keunikan pada pelayanan administrasi yang cepat (*one day service*), sarana dan prasarana perkuliahan

[38] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik*, hal. 85

bernuansa tertentu, keunikan skill output lulusan dalam bidang spesifik, dan lain-lain.

Hasil penelitian ini menunjukkan jika strategi diferensiasi diterapkan di Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo memiliki kelebihan yaitu bisa menghasilkan lulusan yang profesional dengan dukungan sarana prasarana yang memadai, dosen yang berkualitas, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, kegiatan perkuliahan yang optimal, dan mengadakan kerjasama dengan berbagai pihak. Kondisi tersebut terjadi karena jika Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo berkomitmen untuk menekankan dan mengembangkan keunikan tertentu yang disepakati bersama misalkan menghasilkan lulusan yang memiliki skill unik dalam bidang pengelolaan zakat dan wakaf maka akan menjadi sinyal positif untuk dapat meningkatkan permintaan dari para pemakai lulusan dan sekaligus menjadi promosi yang efektif untuk mendatangkan mahasiswa baru dengan jumlah yang banyak.

Strategi diferensiasi dengan menerapkan suatu bentuk keunikan yang disepakati secara bersama oleh

para pemangku kebijakan perguruan tinggi akan membentuk karakteristik kelembagaan yang kuat dan terbukti memiliki efektivitas dapat menarik minat mahasiswa, sebagiamana yang diungkap dalam penelitian Tavares, dkk (2008) di Portugis bahwa karakteristik kelembagaan yang relevan seperti kualitas pengajaran, prestise, infrastruktur, perpustakaan, fasilitas komputer, lokasi, kualitas kurikulum, kualitas penelitian ilmiah, dukungan administratif, faktor ekstra kurikuler, dan tersedianya program pertukaran mahasiswa merupakan faktor penting yang dapat mempengaruhi siswa dalam memilih sebuah universitas.[39]

Strategi diferensiasi selain memiliki kelebihan juga memiliki kekurangan diantaranya adalah keterbatasan dukungan finansial, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang berkualitas sehingga kegiatan tri darma perguruan tinggi seperti pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat kurang maksimal. Kondisi tersebut dapat terjadi jika tidak ada komitmen dan dukungan yang kuat dari pemangku kebijakan terhadap suatu keunikan yang akan dikembangkan secara bersama. Oleh karena itu,

[39] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen*, hal. 86

agar strategi diferensiasi ini berhasil membutuhkan seorang pemimpin perguruan tinggi yang memiliki gaya kepemimpinan yang dapat menggerakkan bawahannya untuk mewujudkan keunikan tertentu secara maksimal.

Strategi terakhir yang disarankan untuk meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo adalah fokus. Secara konsep, strategi ini adalah bagaimana perusahaan menekankan pada suatu pilihan segmen bersaing yang lebih terarah dalam suatu industri yaitu dengan fokus memilih segmen tertentu dengan melakukan adaptasi strategi khusus dalam melayani konsumen. Strategi ini diterapkan dalam rangka menghasilkan keunggulan bersaing dalam suatu segmen yang ingin dituju.[40] Dalam konteks program studi, berarti program studi fokus menggarap segmen tertentu misalnya menjaring calon mahasiswa dari alumni pondok pesantren.

Hasil penelitian ini menunjukkan jika strategi fokus diterapkan di Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Ponorogo memiliki kelebihan

---

[40] Musa Hubeis dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik*, hal. 85

yaitu bisa menyelenggarakan kegiatan pendidikan dan penelitian untuk dapat menghasilkan lulusan yang profesional dengan dukungan finansial yang memadai, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, dan kerjasama yang masif dengan dunia industri. Kondisi tersebut terjadi karena program studi dapat melakukan perencanaan yang matang di awal untuk menentukan kriteria calon mahasiswa yang tepat agar dapat diproses dan dididik menjadi lulusan yang profesional sehingga dapat menjadi sinyal positif yang diterima oleh calon pemakai lulusan dan calon mahasiswa baru.

Strategi fokus dengan menggarap segmen tertentu dari calon mahasiswa terbukti memiliki efektivitas dapat menarik minat mahasiswa dengan latar belakang tertentu karena memilih universitas sebenarnya sedang mengeksplorasi pengaruh faktor prabadi masing-masing calon mahasiswa, sebagiamana yang diungkap dalam penelitian Tavares, dkk (2008) di Portugal bahwa pilihan siswa terhadap universitas tampaknya sangat dipengaruhi oleh latar belakang gender. Selain itu, faktor budaya dan ekonomi keluarga tidak hanya mempengaruhi kemungkinan masuk perguruan tinggi, tetapi juga terkait

dengan pilihan program studi dan jenis perguruan tinggi.[41]

Strategi fokus selain memiliki kelebihan juga memiliki kekurangan diantaranya adalah keterbatasan sarana dan prasarana, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang bermutu, dan dosen yang kurang berkualitas sehingga kegiatan perkuliahan kurang maksimal, dan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sangat minim. Kondisi tersebut dapat saja terjadi jika program studi melakukan kesalahan dalam perencanaan untuk menentukan segmen mahasiswa, serta kurangnya koordinasi dari pemangku kepentingan untuk mendapatkan dukungan yang kuat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, agar strategi fokus ini berhasil membutuhkan peran nyata dari semua stakeholder perguruan tinggi. Jika stategi fokus ini dijalankan dengan menggarap segmen calon mahiswa dari keluarga yang tidak mampu sebagai bentuk kepedulian sosial kampus kepada lingkungan sekitar, maka seluruh stake holder harus memikirkan bagaimana dukungan finansial untuk menjalankan strategi tersebut.

---

[41] Andriani Kusumawati, *Perilaku Konsumen*, hal. 86

2. Strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf

Berdasarkan analisis jawaban responden dan hasil perhitungan bobot kriteria dan sub kreteria, secara gabungan/simultan responden penelitian ini lebih memilih strategi diferensiasi sebagai strategi yang terbaik untuk dapat meningkatkan daya saing Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf dibandingkan strategi yang lainnya.

Hasil pilihan strategi diferensiasi sebagai strategi yang terbaik dengan mempertimbangkan kondisi kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf pada saat ini, yaitu: dukungan sarana prasarana yang memadai, dosen yang berkualitas, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, kegiatan perkuliahan yang optimal, dan mengadakan kerjasama dengan berbagai pihak. Selain itu, Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf juga dapat mengelola kekurangan yang ada diantaranya adalah keterbatasan dukungan finansial, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang.

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bentuk alterntif strategi yang ditawarkan untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf adalah keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus dimana masing-masing strategi memiliki kelebihan dan kekukurangan sebagai berikut:
   a. Strategi keunggulan biaya memiliki kelebihan yaitu program studi bisa lebih optimal dalam menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat dengan dukungan tenaga administrasi, kegiatan perkuliahan, dan pelayanan akademik. Sedangkan kelemahannya adalah keterbatasan sarana&prasarana, pengembangan kurikulum kurang maksimal, dosen kurang berkualitas, dan dukungan finansial yang minim sehingga tidak bisa melakukan kerjasama dengan berbagai pihak dan pada jangka panjang tidak bisa menghasilkan lulusan yang profesional.

b. Strategi diferensiasi memiliki kelebihan yaitu program studi bisa menghasilkan lulusan yang profesional dengan dukungan sarana prasarana yang memadai, dosen yang berkualitas, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, kegiatan perkuliahan yang optimal, dan mengadakan kerjasama dengan berbagai pihak. Sedangkan kelemahannya adalah keterbatasan dukungan finansial, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang berkualitas sehingga kegiatan tri darma perguruan tinggi seperti pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat kurang maksimal.

c. Strategi fokus memiliki kelebihan yaitu program studi bisa menghasilkan lulusan yang profesional dengan dukungan finansial yang memadai, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, dan kerjasama yang masif dengan dunia industri sehingga bisa menyelenggarakan kegiatan pendidikan dan penelitian. Sedangkan kelemahannya adalah keterbatasan sarana dan prasarana, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang bermutu, dan dosen yang kurang berkualitas sehingga kegiatan perkuliahan kurang maksimal, dan

kegiatan pengabdian kepada masyarakat sangat minim.

2. Bentuk alternatif strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf pada saat ini adalah diferensiasi dengan mempertimbangkan kondisi kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf pada saat ini, yaitu: dukungan sarana prasarana yang memadai, dosen yang berkualitas, pengembangan kurikulum yang relevan dengan dunia industri, kegiatan perkuliahan yang optimal, dan mengadakan kerjasama dengan berbagai pihak. Selain itu, Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf juga dapat mengelola kekurangan yang ada diantaranya adalah keterbatasan dukungan finansial, rendahnya kompetensi tenaga administrasi, pelayanan akademik kurang.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Apabila Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf menerapkan strategi keunggulan biaya hendaknya melakukan pengelolaan program biaya kuliah murah

secara baik dan terencana serta melakukan banyak kerjasama dengan berbagai pihak yang dapat mendukung sumber pendanaan.

2. Apabila Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf menerapkan strategi diferensiasi hendaknya pemimpin perguruan tinggi memiliki kemampuan yang optimal untuk menggerakkan bawahannya agar mewujudkan keunikan tertentu secara maksimal.
3. Apabila Jurusan/Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf menerapkan strategi fokus hendaknya seluruh stake holder perguruan tinggi memiliki peran nyata yang dapat berkontribusi langsung dalam menggarap segmen calon mahasiswa tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cetakan Ketujuh Belas, Jakarta: Gema Insani, 2011

Fitriati, Rachma *Menguak Daya Saing UMKM Industri Kreatif: Sebuah Riset Tindakan Berbasis Soft System Metodhology*, Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2015

Hamid, Edy Suandi. Membangun Daya Saing Institusi Pendidikan Berbasis Kompetensi Dasar Organisasi, *UNISIA: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, Vol 31, No 67 Maret 2008, hal. 1-17

Hubeis, Musa dan Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014

Khasanah, Umrotul. *Manajemen Zakat Modern: Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Malang: UIN-MALIKI Press, 2010

Kusumawati, Andriani. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran Perguruan Tinggi: Konsep dan Aplkiasinya Dalam Penelitian*, Malang: UB Press, 2018

Mankiw, N. Gregory. *Pengantar Ekonomi Mikro*, Jakarta: Salemba Empat, 2009

Panday, Rorim. Strategi Peningkatan Mutu Perguruan Tinggi Untuk Penguatan Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia Tenggara: Studi Kasus, *Proceeding*, Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis (SNEB) 2014, hal. 101-105

Permendiknas Nomor 41 Tahun 2007 Tentang Standar Proses Untuk Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah

Porter, Michel E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York: Free Press, 1980

Rosser JR, J. Barkley dan Marina V. Rosser, *Comparative Economcs In A Transforming World Economy*, Second Edition, Cambridge, Massachussetts: MIT Press, 2004

Supriadi, Apip dkk, *Analytical Hierarcy Proces (AHP): Teknik Penentuan Strategi Daya Saing Kerajinan Bordir*, Yogyakarta: Deepublish, 2018

Undang-undang Nomor 22 Tahun 1961 Tentang Perguruan Tinggi

Widayani, Astrid. Daya Saing Program Studi, *Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. VII, No.2, Agustus 2018

Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, Jakarta: Kencana, 2017

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN
STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING PROGRAM STUDI LANGKA PEMINAT (Studi Kasus Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)

Kami tim peneliti dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo saat ini sedang menyusun penelitian dasar pengembangan program studi dengan judul: "Strategi Meningkatkan Daya Saing Program Studi Langka Peminat (Studi Kasus Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo)". Kami berharap Bapak/Ibu berkenan untuk mengisi kuesioner ini dalam rangka pencarian informasi dan pengumpulan data. Terima kasih atas partisipasi dan kesediaan waktu Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini.

Identitas responden

Nama :_____

Jabatan :_____

Petunjuk pengisian: berilah tanda silang pada jawaban yang anda pilih

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B

Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B

Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B

Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B

Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B

Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Contoh:

A	Nilai Skala Banding																	B
Sumber Daya	9	8	7	6	5	4	~~3~~	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kapabilitas

Artinya: Sumber daya sedikit lebih penting dibandingkan Kapabilitas

Contoh:

A	Nilai Skala Banding																	B
Sumber Daya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	~~3~~	4	5	6	7	8	9	Kapabilitas

Artinya: Kapabilitas sedikit lebih penting dibandingkan Sumber daya

<u>Form 1:</u> Analisis Lingkungan Internal

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B
Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B
Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B
Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Keterangan:

Dalam menyusun strategi meningkatkan daya saing program studi manajemen zakat dan wakaf, terdapat analisis lingkungan internal yang harus diperhatikan pengaruhnya terhadap penyusunan strategi daya saing. Adapun analisis lingkungan internal program studi manajemen zakat dan wakaf adalah sebagai berikut:

1. **Sumber daya:** seluruh masukan (input) yang dibutuhkan program studi untuk meningkatkan daya saing
2. **Kapabilitas:** seluruh aktivitas program studi yang dapat meningkatkan daya saing
3. **Kompetensi Inti:** komitmen program studi untuk menyempurnakan manfaat dari peningkatan daya saing

Instruksi 1, Bandingkan berdasarkan tingkat kepentingan atau pengaruh relatif antara satu kriteria dengan kriteria lainnya dalam menentukan bobot prioritas alternatif strategi meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Sumber Daya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kapabilitas
Sumber Daya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kompetensi Inti
Kapabilitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kompetensi Inti

<u>Form 2:</u> Sumber Daya, Kapabilitas, Kompetensi Inti

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B
Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B
Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B
Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Instruksi 2.1, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu subkriteria dengan subkriteria lainnya dalam konteks **sumber daya** untuk menentukan alternatif strategi meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Sarana & Prasarana	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dukungan Finasial
Sarana & Prasarana	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kurikulum
Sarana & Prasarana	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dosen
Sarana & Prasarana	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Tenaga Administrasi
Dukungan Finasial	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kurikulum
Dukungan Finasial	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dosen
Dukungan Finasial	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Tenaga Administrasi
Kurikulum	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dosen
Kurikulum	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Tenaga Administrasi
Dosen	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Tenaga Administrasi

Instruksi 2.2, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu subkriteria dengan subkriteria lainnya dalam konteks **kapabilitas** untuk menentukan alternatif strategi meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Lulusan Profesional	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kegiatan Perkuliahan
Lulusan Profesional	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan Akademik
Kegiatan Perkuliahan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pelayanan Akademik

Instruksi 2.3, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu subkriteria dengan subkriteria lainnya dalam konteks **Kompetensi Inti** untuk menentukan alternatif strategi meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Pendidikan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Penelitian
Pendidikan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pengabdian
Pendidikan	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kerjasama
Penelitian	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pengabdian
Penelitian	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kerjasama
Pengabdian	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kerjasama

<u>Form 3:</u> Strategi Daya Saing

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B
Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B
Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B
Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Keterangan:

Untuk meningkatkan daya saing, program studi menerapkan alternatif strategi sebagai berikut:

1. **Keunggulan biaya:** program studi menerapkan biaya perkuliahan termurah dan menyediakan lebih banyak fasilitas beasiswa dibanding pesaing
2. **Diferensiasi:** program studi menerapkan keunikan pada pelayanan administrasi dan skill lulusan
3. **Fokus:** program studi fokus menjaring calon mahasiswa dari segmen tertentu.

Instruksi 3, Bandingkan berdasarkan tingkat kepentingan atau pengaruh relatif antara satu kriteria dengan kriteria lainnya dalam menentukan bobot prioritas alternatif strategi meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

<u>Form 4:</u> Penetapan Startegi Daya Saing Berdasarkan Sumber Daya

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B
Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B
Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B
Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Keterangan:

Untuk menerapkan alternatif strategi: keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus harus mempertimbangkan **sumber daya** yang dimiliki program studi sebagai berikut:

1. **Sarana & prasarana:** fasilitas fisik yang dimiliki program studi untuk mendukung strategi meningkatkan daya saing
2. **Dukungan finansial:** jumlah pendanaan yang dimiliki program studi untuk mendukung strategi meningkatkan daya saing
3. **Kurikulum:** seperangkat kurikulum yang dimiliki program studi untuk mendukung strategi meningkatkan daya saing.
4. **Dosen:** jumlah dan kualitas tenaga pengajar yang dimiliki program studi untuk mendukung strategi meningkatkan daya saing.

5. **Tenaga Administrasi:** jumlah dan kualitas tenaga administrasi yang dimiliki program studi untuk mendukung strategi meningkatkan daya saing.

Instruksi 4.1, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Sarana&Prasarana** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 4.2, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Dukungan Finansial** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 4.3, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Kurikulum** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 4.4, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Dosen** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 4.5, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Tenaga Administrasi** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

<u>Form 5:</u> Penetapan Startegi Daya Saing Berdasarkan Kapabilitas

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B
Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B
Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B
Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Keterangan:

Untuk menerapkan alternatif strategi: keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus harus mempertimbangkan **kapabilitas** yang dimiliki program studi sebagai berikut:

1. **Lulusan Profesional:** kemampuan untuk menghasilkan lulusan yang profesional
2. **Kegiatan Perkuliahan:** kemampuan untuk menyelenggarakan kegiatan perkuliahan yang berkualitas
3. **Pelayanan Akademik:** kemampuan di untuk memberikan pelayanan akademik yang cepat dan memuaskan

Instruksi 5.1, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Lulusan Profesional** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 5.2, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Kegiatan Perkuliahan** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 5.3, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Pelayanan Akademik** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

<u>Form 6:</u> Penetapan Startegi Daya Saing Berdasarkan Kompetensi Inti

Petunjuk Nilai Skala Banding

Nilai 1 = Bila A sama penting dengan B
Nilai 3 = Bila A sedikit lebih penting dibandingkan B
Nilai 5 = Bila A jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 7 = Bila A sangat jelas lebih penting dibandingkan B
Nilai 9 = Bila A mutlak lebih penting dibandingkan B
Nilai 2,4,6,8 = Diberikan untuk nilai skala banding yang nilainya berada diantara dua nilai pembanding ganjil yang berurutan.

Keterangan:

Untuk menerapkan alternatif strategi: keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus harus mempertimbangkan **kompetensi inti** yang dimiliki program studi sebagai berikut:

1. **Pendidikan:** menyelenggarakan pendidikan yang unggul
2. **Penelitian:** melaksanakan penelitian yang berkontribusi positif
3. **Pengabdian:** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat secara efektif dan berkelanjutan
4. **Kerjasama:** melaksanakan kerjasama dalam rangka peningkatan mutu lulusan

Instruksi 6.1, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Pendidikan** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 6.2, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Penelitian** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 6.3, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Pengabdian** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus

Instruksi 6.4, Bandingkan tingkat kepentingan relatif antara satu strategi dengan strategi lainnya dalam konteks **Kerjasama** untuk meningkatkan daya saing program studi.

A	Nilai Skala Banding																	B
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Diferensiasi
Keunggulan Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus
Diferensiasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fokus