

MODEL ALIANSI UNTUK PENINGKATAN KUALITAS PEMBELAJARAN DAN PENYERAPAN KERJA ALUMNI

Bambang Waluyo¹⁾, Sujarwo²⁾

1) Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, Kampus UI Depok 16424, email: bamwaluyo@yahoo.co.id

2) Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, Kampus UI Depok 16424, email: sujarwo_18@yahoo.com

Abstract

Finance and Islamic Banking Department at PNJ established in 2010, produces first graduates in 2014. The activities between Finance and Islamic Banking Department and external parties include with Department of Finance and Islamic Banking in the training of trainers (ToT) for the teaching staff of Islamic banking with several institutions. The research objective is to produce a model PNJ alliances with stakeholders in the development of Islamic banking and finance department to improve the quality of learning and absorption of graduates in the working area. This research used descriptive qualitative approach. Model alliances to improve the quality of learning to do PNJ with BI, OJK, training institutions, the Islamic finance industry, other universities. Model alliance absorption of graduates in the working world can do between PNJ with the Islamic finance industry. The success of the alliance is determined by factors of Senior Management Commitment, Similarity of Management Philosophies, Effective and Strong Management Team, Frequent Performance Feedback, Clearly Defined, Shared Goals and Objectives, Thorough Planning, Clearly Understood Roles, Partner Selection, and the Communication Between Partners, Obstacles faced to forge alliances with Islamic banking is their placement requirements PNJ funds in the bank. PNJ should offer advantages in alliance with Islamic banking industry is to prepare graduates who are ready to work so that will reduce the cost of training for new employees.

Keywords: *alliance, PNJ, finance and islamic banking, stakeholders*

Abstrak

Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah PNJ berdiri pada 2010, menghasilkan lulusan pertama pada tahun 2014. Kegiatan antara prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dengan pihak eksternal antara lain adalah *training of trainers* (ToT) untuk staf pengajar perbankan syariah dengan beberapa lembaga. Tujuan penelitian adalah menghasilkan model aliansi PNJ dengan *stakeholders* dalam pengembangan prodi keuangan dan perbankan syariah untuk peningkatan kualitas pembelajaran dan penyerapan alumni di dunia kerja. Penelitian ini menggunakan pendekatan *kualitatif deskriptif*. Model aliansi peningkatan kualitas pembelajaran dapat dilakukan antara PNJ dengan BI, OJK, lembaga *training*, industri keuangan syariah, perguruan tinggi lain. Model aliansi penyerapan alumni di dunia kerja dapat dilakukan antara PNJ dengan industri keuangan syariah. Keberhasilan aliansi tersebut sangat ditentukan oleh faktor-faktor *Senior Management Commitment, Similarity of Management Philosophies, Effective and Strong Management Team, Frequent Performance Feedback, Clearly Defined, Shared Goals and Objectives, Thorough Planning, Clearly Understood Roles, Partner Selection, dan Communication Between Partners*. Kendala yang dihadapi untuk menjalin aliansi dengan perbankan syariah adalah adanya persyaratan penempatan dana PNJ pada bank tersebut. PNJ harus menawarkan keuntungan dalam aliansi dengan industri perbankan syariah yaitu dengan menyiapkan alumni yang siap bekerja sehingga akan menekan biaya pelatihan bagi karyawan baru.

Kata Kunci : *aliansi, PNJ, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah, stakeholders*

PENDAHULUAN

Masyarakat mempunyai banyak pilihan untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi. Ada beberapa faktor yang dipertimbangkan dalam memilih suatu perguruan tinggi, antara lain : fisiologi, promosi, sumbangan/ biaya kuliah, dan tempat atau lokasi perguruan tinggi (Afiff, 2008). Favoritisme beberapa program studi tertentu juga menjadi faktor pendorong terjadinya permintaan masyarakat pada perguruan tinggi tertentu. Afiff (2008) juga menyebutkan bahwa program studi dengan tingkat permintaan yang relatif rendah pada umumnya akan mengalami hambatan dalam pengembangannya di masa mendatang. Rendahnya peminat pada suatu program studi tertentu dikarenakan beberapa faktor antara lain : ketidakjelasan daya tawar atau manfaat atas ilmu pengetahuan yang diperolehnya serta keraguan daya serap para lulusannya di pasar tenaga kerja Afiff (2008) juga menyebut faktor lain dari kurangnya peminat suatu program studi tertentu adalah rendahnya citra atau reputasi perguruan tinggi dan staf dosen atau tenaga pengajarnya.

Perkembangan ekonomi Islam dalam tiga dasawarsa belakangan ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, bukan hanya pada negara-negara yang mayoritas penduduknya muslim namun juga pada belahan dunia lain pada negara-negara yang berpenduduk mayoritas non muslim. Tumbuh suburnya ekonomi Islam, khususnya perbankan Syariah di Indonesia akan membawa dampak pada terbukanya lapangan pekerjaan di sektor perbankan sehingga harus diimbangi dengan tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang memadai, baik dari segi jumlah maupun kualitasnya. Disinilah tantangan tersendiri bagi perguruan tinggi untuk menyediakan SDM yang memadai, karena mustahil perbankan syariah dapat menjalankan peran dan fungsinya dengan baik tanpa SDM yang berkualitas.

Dunia perguruan tinggi di Indonesia sudah mulai menyambut datangnya era ekonomi Islam dengan mendirikan program studi ekonomi Islam. Beberapa Perguruan Tinggi Agama Islam (PTAI) maupun Perguruan Tinggi Umum (PTU) baik negeri maupun swasta sudah banyak yang membuka program studi berkaitan dengan ekonomi Islam seperti akuntansi syariah, keuangan dan perbankan syariah, manajemen bisnis Islam dan sejenisnya. Politeknik sebagai lembaga pendidikan vokasi pun tidak mau

ketinggalan dalam menyediakan tenaga ahli dalam bidang akuntansi maupun perbankan syariah. Berdirinya Program Studi berkaitan dengan ekonomi Islam pada beberapa politeknik menunjukkan komitmen politeknik dalam mendukung penyediaan Sumber Daya Manusia (SDM) keuangan dan perbankan syariah baik secara kualitas maupun kuantitas.¹ Hal tersebut sangat penting mengingat hingga saat ini kesenjangan yang besar antara kebutuhan SDM keuangan dan perbankan syariah dengan output lembaga pendidikan penyedia SDM keuangan dan perbankan syariah.² PNJ telah membuka prodi Keuangan dan Perbankan Syariah sejak tahun 2010 dan telah mencetak lulusan pertama pada tahun 2014. Berdasarkan pemantauan secara acak melalui SMS yang dilakukan penulis terhadap beberapa alumni, diketahui beberapa alumni telah bekerja pada industri perbankan syariah sesuai bidang keilmuan, di lembaga bisnis umum pada bidang akuntansi, pada lembaga bisnis umum lainnya pada bidang yang tidak berkaitan secara langsung dengan bidang ilmu keuangan dan perbankan syariah (misalnya pada ekspor impor), serta ada pula yang melanjutkan pendidikan ke jenjang S-2. Potret singkat alumni tersebut di atas menunjukkan alumni prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dapat diterima di dunia kerja. Namun belum seluruh alumni bekerja pada bidang yang sesuai dengan bidang keilmuan mereka.

Walaupun prodi Keuangan dan Perbankan Syariah di PNJ relatif baru, namun dalam usianya yang masih muda telah mendapat perhatian dari beberapa *stakeholders* ekonomi syariah di Indonesia. Hal tersebut ditunjukkan dengan adanya beberapa kerjasama yang

¹Politeknik negeri yang telah memiliki prodi berkaitan dengan ekonomi Islam antara lain Politeknik Negeri Semarang, Politeknik Negeri Bandung, Politeknik Negeri Banjarmasin, Politeknik Negeri Jakarta, Politeknik Negeri Medan

²Menurut Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) dalam <http://www.bisnisaceh.com/ekonomi/kebutuhan-sdm-bidang-syariah-mencapai-11000-per-tahun/index.php>, diakses 4 Maret 2014, kebutuhan SDM keuangan dan perbankan syariah berjumlah 11.000 per tahun. Institusi formal pendidikan di Indonesia hanya mampu memasok SDM ekonomi dan keuangan syariah sekitar 3.750 orang per tahun, sehingga terjadi gap antara kebutuhan dengan SDM yang tersedia sebesar 9.250 orang/tahun.

dilakukan dalam upaya peningkatan kemampuan staf pengajar dalam bidang ilmu ekonomi, keuangan dan perbankan syariah. Berdasarkan penelusuran dokumen awal yang dilakukan, beberapa kegiatan bersama antara prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dengan pihak eksternal antara lain adalah *training of trainers* (ToT) untuk staf pengajar perbankan syariah hasil kerjasama dengan Direktorat Perbankan Syariah (DPbS) Bank Indonesia dan dengan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) pada tahun 2010. Berkaitan dengan upaya penyerapan alumni pada dunia kerja, prodi Keuangan dan Perbankan Syariah pun telah bekerjasama dengan industri perbankan syariah ditandai dengan penandatanganan *Memorandum of Understanding* (MoU) antara PNJ dengan Bank BNI Syariah pada tahun 2013, yang didalamnya antara lain kesediaan BNI Syariah menerima alumni prodi Keuangan dan Perbankan Syariah yang memenuhi syarat, dapat diterima menjadi karyawan BNI Syariah. Beberapa penawaran untuk penerimaan alumni sebagai karyawan antara lain juga datang dari Bank Syariah Mandiri melalui program *Early Recruitment Program* (ERP). Sedangkan penawaran untuk pembekalan mahasiswa dalam kesiapannya memasuki dunia kerja di industri keuangan dan perbankan syariah datang dari Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) *Institute*.

Hal tersebut di atas menunjukkan adanya peluang yang cukup besar bagi PNJ dalam mengembangkan prodi Keuangan dan Perbankan Syariah melalui mekanisme kerjasama berkelanjutan dalam bentuk aliansi dengan *stakeholders* untuk meningkatkan kualitas pembelajaran maupun penerimaan alumni pada dunia kerja. Aliansi yang pada dasarnya adalah kerjasama jangka panjang antara dua pihak untuk mencapai tujuan bersama, dapat dilakukan PNJ dengan dunia usaha maupun pihak lain yang bergerak dalam bidang keuangan dan perbankan syariah untuk mengembangkan prodi Keuangan dan Perbankan Syariah. Kerjasama antara perguruan tinggi dengan pihak lain diatur dalam Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 14 Tahun 2014 tentang Kerjasama Perguruan Tinggi. Dalam pasal 1 peraturan menteri tersebut disebutkan bahwa dunia usaha adalah orang perseorangan dan/atau badan usaha, baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum, yang melakukan kegiatan dengan

mengerahkan tenaga dan pikiran untuk mencapai tujuan mencari laba. Dalam peraturan menteri tersebut disebutkan juga bahwa pihak lain adalah orang perseorangan, perkumpulan, yayasan, dan/atau institusi, baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum, yang melakukan kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran untuk mencapai tujuan kemanusiaan, sosial, dan keagamaan yang bersifat nirlaba. Dengan demikian terbuka kesempatan bagi bagi perguruan tinggi bekerjasama dengan pihak lain baik dengan dunia usaha yang berorientasi laba maupun organisasi nirlaba.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa melalui aliansi dapat meningkatkan kemampuan pihak-pihak yang beraliansi baik dalam pemasaran maupun kualitas. Novitriansyah (2003) menyebutkan bahwa agar industri surat kabar dan pertelevisian di masa depan tetap eksis dan berkembang tiada lain pilihannya adalah join multimedia atau dengan melakukan aliansi strategis. Dwitari (2006) mengemukakan bahwa manfaat yang diperoleh dari aliansi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk dengan PT Pos Indonesia dalam menjual Shar-E antara lain penghematan dari segi keuangan, memperoleh lokasi layanan yang strategis di seluruh Indonesia, memperoleh sumber daya insani berpengalaman dan terlatih, menjangkau pasar potensial di wilayah yang belum terlayani, memperoleh lokasi dengan biaya sewa yang efisien, menjual produk syariah dengan jangkauan yang semakin luas dan memperoleh citra positif kerjasama dengan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Zuhairo' (2008) menyebutkan bahwa motivasi aliansi Bank Muamalat dengan BMT adalah menjangkau pasar mikro. Halim (2010) menyebut aliansi dengan kantor akuntan publik internasional merupakan sarana yang efektif untuk menciptakan *competitive advantage* bagi kantor akuntan publik Indonesia dan tercermin dalam bentuk kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan kinerja Kantor Akuntan Publik Indonesia yang tidak beraliansi.

Penelitian tersebut menunjukkan aliansi strategis membawa kontribusi yang positif bagi perusahaan yang terlibat dalam aliansi strategis dan dapat membawa perusahaan berdayasaing lebih baik. Aliansi lembaga pendidikan dengan *stakeholders* pun diharapkan akan membawa lembaga pendidikan menjadi berkualitas karena perkembangan praktik keilmuan akan dapat

segera diadopsi dalam proses pembelajaran serta dapat meningkatkan tingkat “keterimaan” alumni di dunia kerja.

Di tengah perkembangan industri keuangan syariah yang pesat, untuk mengembangkan prodi Keuangan dan Perbankan Syariah PNJ perlu ditunjang dengan kerjasama antara PNJ dengan *stakeholders* untuk peningkatan kualitas proses pembelajaran dan penyerapan alumni di dunia kerja. Payung hukum untuk melakukan kerjasama di perguruan tinggi antara lain dapat dilihat dalam Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2014 tentang Kerjasama Perguruan Tinggi, pada pasal 1 disebutkan bahwa “kerjasama perguruan tinggi adalah kesepakatan antara perguruan tinggi di Indonesia dengan perguruan tinggi, dunia usaha, atau pihak lain, baik di dalam maupun di luar negeri”. Selanjutnya dalam pasal 2 peraturan tersebut disebutkan “kerjasama perguruan tinggi bertujuan meningkatkan efektifitas, efisiensi, produktifitas, kreativitas, inovasi, mutu dan relevansi pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi untuk meningkatkan daya saing bangsa”. Oleh karena penulis memandang perlu untuk melakukan penelitian model kerjasama dalam bentuk aliansi yang dapat dilakukan oleh PNJ dengan *stakeholders* ekonomi syariah di Indonesia untuk meningkatkan mutu pembelajaran dan penyerapan alumni pada dunia kerja.

Kajian Literatur

A. Faktor-faktor Penyebab Suksesnya Aliansi Strategis

Beberapa pengertian aliansi strategis dari para penulis berikut ini akan memberikan gambaran apa yang dimaksud dengan aliansi strategis. Menurut Chandra (2004) aliansi adalah salah satu strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya (strategi ini dilakukan dengan membina hubungan atau kerjasama yang erat dan saling sinergis dengan perusahaan lain (pemasok, pelanggan atau produsen yang komplementer)). Menurut B. Borys dan DB Jemison yang dikutip oleh Hitt (1999) aliansi strategis adalah merupakan persekutuan antara perusahaan-perusahaan yang menggabungkan sumberdaya, kemampuan, dan kompetensi inti bersama-sama untuk mencapai kepentingan bersama. Elmuti dan Kathawala (2001) mendefinisikan aliansi strategis adalah

kerjasama (*partnerships*) antara dua atau lebih perusahaan atau unit bisnis yang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang signifikan secara strategis yang saling menguntungkan. Robinson (2013) menyatakan bahwa aliansi strategis adalah kontrak jangka panjang antara organisasi hukum yang berbeda yang menyediakan pembagian biaya dan manfaat dari suatu kegiatan yang saling menguntungkan. Dapat disimpulkan bahwa aliansi strategis adalah suatu strategi pemasaran yang merupakan kontrak jangka panjang dalam bentuk kerjasama (persekutuan) antara dua perusahaan atau lebih untuk berusaha bersama dalam mencapai tujuan yang saling menguntungkan, berbagi biaya dan manfaat dengan menggabungkan sumberdaya, kemampuan, dan kompetensi inti.

Menurut *A Technology Associates and Alliance* (1999) yang dikutip Elmuti dan Kathawala (2001) beberapa faktor diidentifikasi sebagai kunci sukses atas aliansi strategis, yaitu:

a. Senior management commitment

Komitmen senior manajemen dari seluruh pihak yang terlibat dalam aliansi merupakan faktor kunci keberhasilan dari aliansi yang dilaksanakan. Memang agar aliansi menjadi suatu yang benar-benar “strategis”, aliansi harus mempunyai dampak pada keseluruhan perencanaan strategis, dan harus dirumuskan, diimplementasikan, dikelola dan dipantau dengan penuh komitmen dari senior manajemen. Tanpa komitmen dari senior manajemen, aliansi tidak akan menerima sumber daya yang mereka butuhkan. Komitmen senior manajemen terhadap aliansi adalah penting bukan hanya untuk memastikan bahwa aliansi menerima sumber daya yang dibutuhkan, tetapi juga meyakinkan pihak lain sepanjang aliansi itu penting bagi organisasi.

b. Similarity of management philosophies

Suatu perusahaan lebih suka untuk membentuk persekutuan dengan perusahaan lain yang mempunyai folosofi manajemen, strategi dan pemikiran hampir sama. Memang, perbedaan dalam kepribadian para mitra, seperti perbedaan antara kepribadian suami istri, sering dapat menyebabkan hasil yang tragis.

c. Effective and strong management team

Sebuah studi yang dilakukan oleh McKinsey menemukan bahwa 50% kegagalan aliansi adalah karena manajemen yang buruk. Hewlett-Packard dan Lotus adalah perusahaan yang mempunyai manajemen aliansi yang kuat. Pendekatan Hewlett-Packard’s terhadap aliansi

adalah sangat formal, diorganisir dengan baik dan terstruktur. Lotus mempunyai tim manajemen yang kuat dalam aliansinya.

d. Frequent performance feedback

Agar aliansi strategis sukses, maka prestasi yang dicapai harus terus menerus dinilai dan dievaluasi terhadap tujuan jangka pendek dan jangka panjang atas aliansi tersebut. Hasil dari tinjauan dirangkum dalam laporan yang didistribusikan kepada manajemen dan dituliskan dalam laporan dengan basis data aliansi strategis. Tujuan aliansi harus didefinisikan dengan jelas dan terukur agar sistem pemantauan umpan balik dapat berjalan dengan sukses. Sebagai tambahan, patokan kinerja aliansi harus diatur untuk membantu manajemen dalam mengevaluasi hasil-hasil aliansi.

e. Clearly defined, shared goals and objectives

Dalam membentuk aliansi strategis pertanyaan yang harus dijawab adalah "Bagaimana integrasi aliansi dengan perusahaan induknya?" Beberapa aliansi sangat terintegrasi dengan satu atau lebih perusahaan induk dan berbagi sumber daya seperti fasilitas produksi, staf manajemen, dan fungsi-fungsi pendukung seperti penggajian, pembelian, serta penelitian dan pengembangan. Sebaliknya yang lain mungkin otonom dan mandiri dari perusahaan induk mereka. Apapun hubungan antara dua mitra, penggabungan budaya antara perusahaan yang terpisah pada akhirnya dapat menimbulkan pertentangan, maksud strategis menjadi sulit dan lain-lain. Menjadi sangat penting bahwa aliansi harus selaras dengan strategi perusahaan.

f. Thorough planning

Perencanaan, komitmen dan persetujuan adalah sangat penting untuk suksesnya setiap hubungan. Strategi secara keseluruhan harus dibangun bersama. Individu yang menjadi manajemen kunci dan bidang yang fokus pada aliansi harus diidentifikasi.

g. Clearly understood roles

Dalam membentuk aliansi strategis para mitra harus mengerti secara jelas peranan masing-masing. Banyak perusahaan di Amerika menemui masalah karena peran manajemen dalam pemasaran dan operasional tidak dinyatakan dengan jelas sejak awal.

h. International vision

Supaya sukses dalam aliansi strategis internasional, pimpinan perusahaan harus menggabungkan visi strategi global ke dalam perusahaannya.

i. Partner selection

Pemilihan mitra aliansi mungkin menjadi tahap yang paling penting dalam membentuk aliansi yang sukses. Sebuah aliansi yang sukses mensyaratkan penggabungan dua perusahaan yang kompeten, mencari tujuan yang sama dan keduanya berniat untuk sukses. Istilah "perusahaan yang kompeten" adalah relatif terhadap strategi, tujuan dan sasaran pihak-pihak yang terlibat.

j. Communication between partners : maintaining relationships

Komunikasi adalah atribut yang penting agar aliansi berhasil. Tanpa komunikasi yang efektif antara mitra, aliansi pasti gagal sebagai akibat dari keraguan dan ketidakpercayaan yang menyertai setiap hubungan karena tidak adanya praktek komunikasi yang baik.

B. Penelitian Terdahulu

Novitriansyah (2003) menyebutkan bahwa agar industri surat kabar dan pertelevisian di masa depan tetap eksis dan berkembang tiada lain pilihannya adalah join multimedia atau dengan melakukan aliansi strategis. Hal ini disebabkan antara lain karena *core businessnya* yang sama maka optimalisasi efisiensi dan daya saing dapat terwujud. Hasil aliansi strategis Media Indonesia dengan Metro TV yang dicapai adalah bahwa pada tahun-tahun setelah melakukan aliansi dengan Metro TV, tingkat pertumbuhan Media Indonesia cukup tinggi ditinjau dari tiras, jumlah pembaca dan perolehan iklannya. Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan studi kasus.

Dwitari (2006) mengemukakan manfaat yang diperoleh dari aliansi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk dengan PT Pos Indonesia dalam menjual Shar-E antara lain penghematan dari segi keuangan, memperoleh lokasi layanan yang strategis di seluruh Indonesia, memperoleh sumber daya insani berpengalaman dan terlatih, menjangkau pasar potensial di wilayah yang belum terlayani, memperoleh lokasi dengan biaya sewa yang efisien, menjual produk syariah dengan jangkauan yang semakin luas dan memperoleh citra positif kerjasama dengan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Penelitian tersebut merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Zuhairo' (2008) melaporkan bahwa motivasi aliansi Bank Muamalat dengan BMT adalah menjangkau pasar mikro. Sedangkan kondisi BMT Ahmad Yani sebelum melakukan aliansi adalah BMT

tidak mempunyai lembaga yang menaungi, dan kondisi BMT yang paling berpengaruh dengan adanya aliansi dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI) adalah kondisi permodalan semakin baik, adanya diferensiasi produk, dan sumber daya manusia yang ada di BMT Ahmad Yani semakin baik. Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.

Halim (2010) menguji apakah karakteristik dan kondisi aliansi antara KAP Indonesia dan KAP Internasional memenuhi sepuluh fitur aliansi sukses yang diidentifikasi oleh Gomes-Casseres (2004) dan memiliki *dedicated alliance function* menurut Carpenter dan Sanders (2007) dan memberikan kontribusi positif bagi KAP Indonesia dalam pembentukan *competitive advantage*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aliansi dengan kantor akuntan publik internasional merupakan sarana yang efektif untuk menciptakan *competitive advantage* bagi kantor akuntan publik Indonesia dan tercermin dalam bentuk kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan kinerja Kantor Akuntan Publik Indonesia yang tidak beraliansi.

Hasil-hasil penelitian tersebut menunjukkan aliansi dilakukan untuk memperoleh manfaat bersama. Manfaat tersebut diperoleh hanya jika masing-masing pihak yang beraliansi memiliki komitmen bersama. Dengan aliansi, masing-masing pihak yang terlibat didalamnya dapat mencapai tujuan bersama, tanpa mengalahkannya tujuan masing-masing pihak yang beraliansi.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan *kualitatif deskriptif*. Penelitian ini merupakan kepustakaan (*library research*) dan penelitian lapangan (*field research*) yang pengkajiannya dilakukan secara eksploratif. Sumber data primer dalam penelitian ini berasal dari wawancara dengan Ketua Jurusan Akuntansi dan Kepala Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah PNJ. Sumber data sekunder adalah dokumen kerjasama yang pernah dilakukan oleh prodi keuangan dan perbankan syariah baik berupa dokumen kerjasama pelaksanaan workshop, seminar, pengembangan keilmuan dosen, praktik kerja lapangan mahasiswa periode 2010-2015.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi *Existing* Kerjasama Jurusan Akuntansi dengan *Stakeholders*

Pimpinan PNJ sangat terbuka bahkan menekankan paling tidak satu prodi dapat bekerjasama dengan satu instansi lain. Untuk memenuhi keinginan tersebut, maka pada tahap pelaksanaannya, para ketua jurusan, khususnya ketua jurusan akuntansi menindaklanjuti keinginan pimpinan tersebut, dengan mendorong para Kepala Program Studi (KPS) untuk melakukan kerjasama dengan pihak yang sesuai dengan kompetensi prodi. Hal tersebut menunjukkan ada komitmen dari pimpinan PNJ untuk terjalannya kerjasama, yang dapat dilanjutkan dengan terjalannya aliansi paling tidak pada tahapan peningkatan kualitas pembelajaran, akan lebih baik jika sampai penyerapan alumni dalam dunia kerja.

Beberapa bank syariah pernah berkunjung ke Jurusan Akuntansi dalam rangka menjajagi kerjasama dengan bank yang bersangkutan. Hal tersebut sebenarnya menguntungkan bagi PNJ. Industri keuangan syariah yang masih relatif baru kehadirannya di Indonesia, menyebabkan mereka agresif melakukan kerjasama untuk memperluas pelayanan kepada masyarakat, termasuk di dalamnya masyarakat perguruan tinggi. Beberapa bank syariah yang pernah berkunjung ke Jurusan akuntansi adalah BNI syariah dan BSM. Bahkan BSM telah beberapa kali berkunjung ke Jurusan Akuntansi. Hal tersebut menunjukkan BSM berminat melakukan kerjasama dengan PNJ. Organisasi penggiat ekonomi Islam seperti MES (Masyarakat Ekonomi Syariah) juga sempat menghubungi Jurusan Akuntansi karena akan membentuk Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Keuangan Syariah. MES hendak bermitra dengan perguruan tinggi, salah satunya dengan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah. Namun sampai saat ini pertemuan antara MES dengan Jurusan Akuntansi belum terlaksana. Hal tersebut perlu ditindaklanjuti dengan terus melakukan komunikasi dengan MES. MES juga menjadi target kerjasama karena Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah, dalam membekali lulusannya dengan kompetensi yang diatur oleh regulasi, maka salah satunya dapat dilakukan melalui LSP Keuangan Syariah.

Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah yang bernaung di bawah Jurusan Akuntansi pernah bekerjasama dengan beberapa pihak seperti Bank Indonesia (BI) dan International Center for Development in Islamic Finance (ICDIF) - Lembaga Pengembangan

Perbankan Indonesia (LPPI), Muamalat Institute yang merupakan lembaga pelatihan di bawah Bank Muamalat, dalam menyelenggarakan Training of Trainers (ToT) bagi staf pengajar. Jurusan Akuntansi sebagai lembaga tempat bernaung Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah juga berkeinginan menindaklanjuti kerjasama yang pernah ada tersebut dengan cara menjalin aliansi. Diharapkan dengan menjalin aliansi dengan beberapa pihak, akan mempermudah dalam sisi pengembangan SDM dosen maupun dalam pelayanan kepada mahasiswa. Hal tersebut karena politeknik sebagai lembaga pendidikan vokasi, alumnya membutuhkan keterampilan sehingga dukungan pihak luar stakeholders betul-betul dibutuhkan, terlebih untuk penyerapan alumni itu sendiri. Pada pelaksanaannya, jurusan terus mengusahakan dan berkomunikasi seperti dengan BNI Syariah dalam rangka menjajagi kerjasama, untuk membantu jurusan dalam proses belajar mengajar, magang hingga penyerapan alumni. Hasil komunikasi tersebut terbukti bahwa hingga sekarang, pihak BNI Syariah menerima magang mahasiswa Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah.

Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah berpendapat bahwa seharusnya ditindaklanjuti hal-hal yang pernah dikerjasamakan oleh prodi dengan beberapa pihak sebelumnya. Dengan pihak perbankan, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah pernah bekerjasama dengan Bank Muamalat dan BNI Syariah. Memang ada kendala tersendiri yang dihadapi dalam upaya menjalin aliansi dengan pihak perbankan. Seperti diketahui bank adalah sektor bisnis, sehingga mereka meminta kontraprestasi langsung dari kerjasama tersebut. Beberapa persyaratan yang mereka ajukan diantaranya pengelolaan uang kas PNJ. Untuk memenuhi kontraprestasi tersebut memang ada kendala, karena PNJ institusi negeri yang punya keterbatasan pengelolaan dana yang harus mengikuti aturan yang telah ditetapkan. Sementara, pihak Jurusan Akuntansi sebenarnya mengakui bahwa manfaat jika melakukan aliansi dengan pihak perbankan tentu sangat banyak, terutama bagi mahasiswa untuk magang, dosen tamu atau kuliah umum, bahkan magang bagi dosen. Untuk LPPI sebagai lembaga pelatihan, yang menjadi kendala adalah biaya pelatihan yang cukup besar.

Untuk mengatasi kendala tersebut, pihak Jurusan Akuntansi telah mengajukan kepada direktur PNJ bahwa paling tidak untuk dosen yang mengajar di Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah penggajiannya dapat dilakukan melalui bank syariah yang akan dijadikan mitra dalam aliansi untuk pengembangan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah. Diharapkan hal tersebut menjadi salah satu solusi untuk dapat terlaksananya aliansi dengan bank. Namun demikian, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga didorong untuk bekerjasama dengan perguruan tinggi penyelenggara program sejenis, namun dengan perguruan tinggi yang memiliki grade lebih tinggi bahkan kalau bisa dengan perguruan tinggi di luar negeri. Misalnya dengan perguruan tinggi di Malaysia, yaitu Islamic International University Malaysia (IIUM) dimana pernah dilakukan komunikasi awal, dan pihak IIUM sangat terbuka untuk melakukan kerjasama.

Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah menginginkan terealisasinya kerjasama dengan BSM karena pihak BSM menawarkan program yang disebut Early Recruitment Program (ERP). Program tersebut merupakan program magang mahasiswa selama 6 bulan, dan jika mahasiswa tersebut memenuhi syarat akan disertakan dalam penyingkapan pegawai BSM. Hal tersebut tentu akan sangat menguntungkan mahasiswa dan PNJ, karena mahasiswa memperoleh kesempatan untuk segera bekerja dan PNJ sendiri dengan demikian menghasilkan lulusan yang langsung dapat diserap di dunia kerja.

Dalam hal perencanaan keuangan, perencanaan fisik, dan peraturan dalam aliansi, akan dibuat bersama-sama dengan para pihak yang beraliansi. Demikian juga dengan pengendalian kinerja aliansi. Pengendalian dilaksanakan oleh kedua belah pihak sehingga jika ada suatu yang salah segera dapat di evaluasi agar ke depannya dapat dibuatkan perencanaan untuk meminimalkan kesalahan.

Manfaat aliansi tidak selalu dalam bentuk materi, walaupun jika ada manfaat yang secara materi diperoleh hal itu lebih baik bagi jurusan. Misalnya dengan melakukan aliansi, Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dapat memanfaatkan fasilitas laboratorium yang dimiliki pihak yang beraliansi atau bahkan pihak perbankan dapat

berpartisipasi dalam membangun laboratorium perbankan yang lebih representatif. Manfaat lain dari aliansi yang dilakukan dapat berupa sesuatu untuk menambah nilai (value added), misalnya dalam hal akreditasi dapat menambah poin karena jurusan memiliki kerjasama jangka panjang dengan pihak lain yang dapat mendukung proses belajar mengajar, bahkan penerimaan alumni dalam dunia kerja. Nilai akreditasi naik, tapi secara materi mungkin tidak ada. Keuntungan non materi lain dapat berupa kerjasama dalam hal magang sehingga mahasiswa tidak kesulitan dalam mencari lokasi magang karena sudah ada kerjasama sebelumnya.

Jurusan Akuntansi berkeinginan kuat untuk mewujudkan slogan bahwa "politeknik terampil". Walaupun untuk mewujudkannya banyak hal yang harus dibenahi dari laboratorium, SDM, sarana prasarana dan komitmen semua pihak. Bagaimana agar mahasiswa tidak mencari pekerjaan tetapi perusahaan yang mencari alumni ke kampus? Perlu juga modul-modul yang disiapkan oleh jurusan. Politeknik identik dengan "terampil dan terampil", dan kemudian menjadi tantangan agar dapat membuktikan dimana keterampilan alumuanya yang membedakan dengan pendidikan non vokasi. Jadi terampil itu harus ada ukurannya. Pertanyaan yang dapat dilontarkan adalah "Jika lulusan politeknik itu terampil, terampil seperti apa? Bagaimana caranya alumni bisa bekerja dengan cepat, efisien, efektif?".

Politeknik sebagai lembaga pendidikan vokasi memiliki target mahasiswa dapat lulus tepat waktu, kemudian mendapat pekerjaan yang sesuai. Kesempatan dalam bentuk ERP, akan dapat meningkatkan daya serap lulusan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah, sesuai dengan kompetensi industri yang diharapkan.

Pengembangan laboratorium, SDM, kurikulum dan perangkatnya, serta modul kuliah menjadi suatu yang harus menjadi perhatian secara serius dan berkelanjutan agar kualitas pembelajaran meningkat. Pengembangan laboratorium dapat dilakukan dengan melibatkan pihak lain sehingga diharapkan kualitasnya semakain baik.

Politeknik di Indonesia, pada 2013 dibentuk konsorsium bidang ilmu ekonomi, dimana atas amanat dari Forum Direktur

Politeknik se-Indonesia, PNJ ditunjuk sebagai ketua, dalam hal ini Ketua Jurusan Akuntansi. Konsorsium ini untuk menguatkan bidang ilmu ekonomi pada pendidikan politeknik dan menunjukkan semangat untuk menghasilkan alumni yang memiliki keunggulan kompetitif sangat tinggi. Penekanan konsorsium lebih ke kurikulum, hendak menyamakan kurikulum, jadi nantinya ada standar kurikulum di politeknik, dimana dalamnya diharapkan ada minimal 70% kesamaan mata kuliah pada prodi yang sama. Selanjutnya dapat dikembangkan bahan ajar untuk dipakai pada prodi yang sama.

Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga pernah menyelenggarakan kuliah pemahaman dasar ekonomi Islam, untuk mahasiswa perguruan tinggi lain yaitu Institut Khawalid pada 2015. Kerjasama tersebut diselenggarakan dalam beberapa sesi perkuliahan. Pada 2012, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga memperoleh kunjungan dari Tim Pembentukan Prodi D3 Perbankan Syariah Universitas Airlangga dalam rangka studi banding pembentukan prodi. Pada tahun 2012 juga menerima kunjungan dari Prodi S1 Keuangan dan Perbankan Syariah Politeknik Negeri Medan dalam rangka studi banding pengelolaan prodi. Kesempatan lain yang dapat dimanfaatkan untuk melayani masyarakat dan bekerjasama dengan institusi lain adalah pemanfaatan secara optimal laboratorium bank mini PNJ, karena tidak semua universitas/politeknik yang mempunyai laboratorium bank mini.

Kerjasama yang dilakukan antara Jurusan Akuntansi dengan pihak-pihak lain harus dalam rangka saling menguntungkan. Pengukuran terhadap keberhasilan aliansi dapat dilakukan misalnya bank dapat mendukung dalam pembuatan laboratorium perbankan syariah. Kemudian bank dapat mengelola keuangan PNJ. Hal tersebut mungkin dapat dijadikan tolak ukur keberhasilan aliansi. Aliansi adalah hal yang strategis perlu dilakukan dengan pihak luar agar SDM jurusan dapat ditingkatkan kualitasnya dan mahasiswa pun tidak kesulitan dalam mencari kerja. Dengan banyaknya alumni Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah yang diterima di dunia perbankan syariah, hal itu berarti keberhasilan dalam mendidik mahasiswa.

Memang ada kendala dalam hal bekerjasama dengan pihak bank, karena bank

umumnya mensyaratkan dibukanya rekening PNJ di bank yang bersangkutan baik rekening mahasiswa maupun dalam pengelolaan kas PNJ. Pihak bank sebenarnya mau memberi apa yang dibutuhkan Jurusan Akuntansi, namun bank meminta rekening mahasiswa atau PNJ pindah ke bank yang bersangkutan jika akan bekerjasama yang lebih jauh. Hal tersebut bukanlah hal yang mudah.

Dalam proses pembelajaran, masih diperlukan penguatan dari SDM dosen melalui pelatihan-pelatihan bagi pengajar, dengan tema-tema yang bervariasi sesuai kebutuhan Program Studi, tapi dijadwalkan secara rutin, minimal sekali setahun. SDM dosen tetap harus diberdayakan optimal, dari sisi jumlah jam mengajar maupun kompetensinya.

Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga dapat bekerjasama sama dengan organisasi pemerhati dan penggiat ekonomi syariah seperti dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) maupun Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI). Khusus dengan IAEI, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah beberapa kali diberi kesempatan bekerjasama yaitu memperoleh penawaran untuk pembekalan mahasiswa dalam kesiapannya memasuki dunia kerja di industri keuangan dan perbankan syariah pada tahun 2013, menyelenggarakan seminar nasional Manajemen Risiko Perbankan Syariah pada tahun 2014, serta undangan untuk mengirimkan tiga orang dalam agenda Training of Trainer (ToT) Pasar Modal Syariah kerjasama Otoritas Jasa Keuangan, Dewan Pimpinan Pusat Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (DPP IAEI) dan Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang diselenggarakan pada 13-14 Desember 2016. Hal tersebut menunjukkan banyaknya peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah untuk dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa maupun dosen dalam bidang ilmu ekonomi Islam, khususnya perbankan syariah. Nama Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah PNJ sudah semakin dikenal oleh lembaga-lembaga terkait dengan pengembangan ekonomi Islam, selanjutnya adalah bagaimana Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah mau memanfaatkan peluang kerjasama tersebut dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.

B. Analisa Kondisi Existing Kerjasama Jurusan Akuntansi dengan Stakeholders

Untuk keberhasilan suatu aliansi, maka perlu ada identifikasi terhadap kunci sukses atas aliansi strategis. Berikut adalah analisa terhadap kondisi existing kerjasama yang dilakukan Jurusan Akuntansi dengan pihak stakeholders.

1. Senior Management Commitment

Komitmen senior manajemen dari seluruh pihak yang terlibat dalam aliansi merupakan faktor kunci keberhasilan dari aliansi yang dilaksanakan. Dalam hal keinginan melakukan aliansi, telah ada komitmen dari pimpinan, dalam hal ini Ketua Jurusan Akuntansi dan Kepala Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah PNJ untuk melakukan kerjasama jangka panjang dengan pihak lain. Hal tersebut juga sudah disampaikan ke pimpinan PNJ. Lembaga-lembaga yang dapat dijadikan mitra tersebut adalah lembaga yang bergerak dalam bisnis maupun lembaga *training* di bidang keuangan dan perbankan syariah, maupun perguruan tinggi lain yang menyelenggarakan bidang ilmu sejenis. Lembaga bisnis untuk aliansi dalam penyerapan alumni di dunia kerja, sedangkan lembaga *training* dan perguruan tinggi lain dapat menjadi mitra aliansi dalam upaya meningkatkan kualitas pembelajaran yaitu dengan penguatan kemampuan SDM dosen terhadap perkembangan mutakhir di dunia perbankan syariah. Bekal komitmen ini akan menjadi titik awal yang baik untuk pengembangan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah ke depannya.

2. Similarity of Management Philosophies

Suatu perusahaan lebih suka untuk membentuk persekutuan dengan perusahaan lain yang mempunyai filosofi manajemen, strategi dan pemikiran hampir sama. Dalam hal ini, Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah telah bergabung dalam konsorsium Ilmu Ekonomi yang dibentuk oleh Forum Direktur Politeknik Se-Indonesia. Hal tersebut diharapkan akan semakin memperkuat komitmen melakukan aliansi jangka panjang dalam pengembangan Jurusan dan Program Studi dalam ranah Ilmu Ekonomi. Bergabungnya Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dalam konsorsium Ilmu Ekonomi dapat dimanfaatkan untuk saling berbagi informasi perkembangan keilmuan dalam bidang keuangan dan perbankan syariah, pengembangan bahan ajar serta pengembangan SDM baik dosen maupun mahasiswa.

3. Effective and Strong Management Team

Untuk menghindari kegagalan dalam aliansi maka Jurusan Akuntansi dan Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah harus menyiapkan manajemen aliansi yang kuat. Pendekatan terhadap aliansi dibuat secara formal, diorganisir dengan baik dan terstruktur. Untuk saat ini, setiap kerjasama Jurusan Akuntansi masih ditangani dan berada di bawah Sekretaris Jurusan 2 untuk mempermudah pertanggungjawaban dan koordinasi kerjasama. Apa yang dilakukan oleh Jurusan Akuntansi dalam hal kerjasama dengan *stakeholders* tetap dalam kerangka koordinasi dengan pimpinan PNJ, khususnya dengan Pembantu Direktur Bidang Kerjasama. Hal tersebut akan memperkuat dan sebagai penegasan dukungan pimpinan atas kerjasama yang dilakukan oleh Jurusan Akuntansi.

4. *Frequent Performance Feedback*

Agar aliansi strategis sukses, maka prestasi yang dicapai harus terus menerus dinilai dan dievaluasi terhadap tujuan jangka pendek dan jangka panjang atas aliansi tersebut. Untuk saat ini, Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah belum terikat dalam aliansi jangka panjang dengan *stakeholders* industri keuangan dan perbankan syariah maupun lembaga training. Namun dengan bergabungnya Jurusan Akuntansi ke dalam konsorsium ilmu ekonomi dapat menjadi sarana bagi terbentuknya aliansi antar perguruan tinggi penyelenggara program studi keuangan dan perbankan syariah. Untuk kerjasama yang pernah dilakukan, Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dan pihak *stakeholders* terus melakukan komunikasi untuk menjajagi kerjasama-kerjasama berikutnya misalnya dalam bentuk mengundang praktisi untuk memberikan pendapat terhadap muatan kurikulum, sedangkan dengan pihak industri diharapkan mau menerima magang mahasiswa dan dapat menyerap alumni di dunia kerja.

5. *Clearly Defined, Shared Goals and Objectives*

Dalam membentuk aliansi strategis diantara para pihak dapat berbagi sumber daya seperti fasilitas produksi, staf manajemen, dan fungsi-fungsi pendukung seperti penggajian, pembelian, serta penelitian dan pengembangan. Dalam aliansi, Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah memiliki kesempatan untuk dapat memanfaatkan teknologi yang dimiliki perbankan syariah. Misalnya dalam *draft* kerjasama dengan BNI

Syariah, sebenarnya pihak BNI Syariah bersedia mengembangkan bank mini dan *software* yang mirip dengan apa yang digunakan dalam praktik sehari-hari melayani nasabah BNI Syariah. Sedangkan pihak bank syariah dapat memanfaatkan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah untuk meningkatkan strata pendidikan karyawan misalnya dari D3 ke jenjang sarjana. Untuk pengembangan SDM dosen dapat melakukan aliansi dengan lembaga *training* seperti dengan Muamalat Institute. Untuk penggajian karyawan PNJ, khususnya yang terlibat dalam Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah, dapat dilakukan melalui bank syariah. Untuk bidang penelitian dalam keilmuan keuangan dan perbankan syariah, Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dapat bekerjasama dengan Bank Indonesia (BI) maupun Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

6. *Thorough Planning*

Perencanaan, komitmen dan persetujuan adalah sangat penting untuk suksesnya setiap hubungan. Dalam menjalin aliansi ke depannya Jurusan Akuntansi perlu menyiapkan strategi secara keseluruhan dengan mitra aliansinya. Perencanaan yang matang, adanya komitmen dan mendapat persetujuan dari pimpinan para pihak adalah suatu yang dapat mendukung suksesnya aliansi. Individu yang menjadi manajemen kunci dalam aliansi harus ditunjuk dan harus diidentifikasi pada bidang apa aliansi difokuskan. Aliansi PNJ dapat fokus pada pengembangan laboratorium bank mini syariah, mitra industri dalam penyusunan kurikulum, bahkan mungkin dalam penerimaan alumni saja.

7. *Clearly Understood Roles*

Dalam membentuk aliansi strategis para mitra harus mengerti secara jelas peranan masing-masing. Dalam aliansi Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dengan mitranya, misalnya dengan industri keuangan dan perbankan syariah dapat di jelaskan peran masing-masing. Secara teknis misalnya pihak Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah harus menyediakan fasilitas tempat dan peralatan dalam pengembangan laboratorium bank mini syariah, sedangkan pihak industri perbankan syariah menyediakan *software* dan interiornya.

8. *Partner Selection*

Pemilihan mitra aliansi mungkin menjadi tahap yang paling penting dalam membentuk aliansi yang sukses. Sebuah aliansi yang sukses

mensyaratkan penggabungan dua pihak yang kompeten, mencari tujuan yang sama dan keduanya berniat untuk sukses. Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah harus mampu mencari mitra dalam aliansi yang dapat mendukung perbaikan kualitas pelayanan kepada mahasiswa misalnya mempermudah dalam mencari tempat magang, tugas kuliah, penerimaan pegawai. Sementara Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dapat menjadi tempat bagi karyawan phak mitra yang akan meningkatkan jenjang studinya. Oleh karena itu, bank syariah dapat menjadi mitra dalam aliansi Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dengan *stakeholders*. Bank syariah dapat menjadi mitra yang mempunyai tujuan yang sesuai dan memiliki kemampuan yang komplementer dengan Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah.

9. Communication Between Partners : Maintaining Relationships

Komunikasi adalah atribut yang penting agar aliansi berhasil. Aliansi antara Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dengan *stakeholders* harus direncanakan dengan baik bagaimana pola komunikasi yang akan dibangun ke depannya. Hal tersebut menjadi penting karena saluran komunikasi juga dapat mempermudah dalam melakukan evaluasi kinerja aliansi. Misalnya komunikasi dalam hal kemajuan kinerja, bagaimana sarana untuk melakukan evaluasi, intensitas komunikasi, saling melakukan kunjungan, dan lain-lain. Tanpa komunikasi yang efektif antara mitra, aliansi pasti gagal sebagai akibat dari keraguan dan ketidakpercayaan yang menyertai setiap hubungan karena tidak adanya praktek komunikasi yang baik. Membangun komunikasi secara terus menerus antara Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dalam aliansi dengan mitra untuk membangun kepercayaan dan menjaga hal yang menjadi fokus dalam aliansi agar terwujud sesuai dengan yang direncanakan.

C. Model Aliansi

Berdasarkan pada kondisi *existing* serta analisis terhadap kondisi yang dihadapi Jurusan Akuntansi dan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dalam upaya melakukan aliansi, maka dapat dikembangkan model aliansi dalam rangka peningkatan kualitas pembelajaran dan penyerapan kerja alumni Prodi Keuangan dan

Perbankan Syariah. Sebagai lembaga pendidikan vokasi, maka politeknik memiliki karakteristik pendidikan vokasi yaitu : (a) diarahkan untuk mempersiapkan peserta didik memasuki lapangan kerja, (b) didasarkan atas "*demand-driven*" (kebutuhan dunia kerja), (c) fokus isi pendidikan vokasi ditekankan pada penguasaan pengetahuan, keterampilan, sikap dan nilai-nilai yang dibutuhkan oleh dunia kerja, (d) penilaian yang sesungguhnya terhadap kesuksesan siswa harus pada "*hands-on*" atau performa dalam dunia kerja, (e) hubungan yang erat dengan dunia kerja merupakan kunci sukses pendidikan vokasi, (f) responsif dan antisipatif terhadap kemajuan teknologi, (g) ditekankan pada "*learning by doing*" dan "*hands-on experience*", (h) memerlukan fasilitas yang mutakhir untuk praktik, (i) memerlukan biaya investasi dan operasional yang lebih besar daripada pendidikan umum. Karakteristik tersebut menunjukkan bahwa dalam penyelenggaraan pendidikannya, pendidikan vokasi tidak dapat berdiri sendiri namun harus menjalin kerjasama dengan industri sebagai salah satu *stakeholders* terkait bidang studinya.

Model *teaching industry* merupakan bentuk aliansi dengan *stakeholders*. Penyelenggaraan pembelajaran pendidikan vokasi diploma III otomotif pada dewasa ini banyak dilaksanakan dalam konteks kerjasama antara perguruan tinggi dengan mitra kerjasama industri otomotif dengan *outsourcing* sumber daya di kedua pihak itu. Sejak berdirinya, politeknik-politeknik (di Indonesia) sudah melakukan upaya-upaya untuk menciptakan keterpaduan dan relevansi antara keterampilan para lulusannya dengan dunia industri melalui pelaksanaan Proses Belajar Mengajar (PBM)-nya, seperti kurikulumnya terdiri dari 55 % teori (di Kelas) dan 45 % praktek (di Bengkel), mahasiswa melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Industri, dan sebagainya. Pada awalnya diharapkan, *Teaching Factory* (mungkin untuk saat ini lebih tepat digunakan istilah *Teaching Industry* karena *Teaching Factory* konotasinya hanya untuk Program Studi *Engineering* saja, sedangkan Politeknik saat ini sudah memiliki Program Studi *Non-Engineering*) dapat dilakukan di Bengkel/Laboratorium dan terintegrasi dalam PBM, dimana bengkel/laboratorium diupayakan sebagai miniatur pabrik/industri (*mini-factory*) yang kondisinya mirip seperti di pabrik/industri. Dengan demikian, maka bengkel/laboratorium

dapat berfungsi selain sebagai tempat praktik mahasiswa, akan tetapi juga memproduksi barang-barang pesanan industri.

PNJ mengembangkan model *Teaching Industry* melalui kerjasama dengan industri/perusahaan untuk menyelenggarakan program khusus (kelas kerjasama) yang pengelolaan dan pelaksanaan PBM-nya dilakukan secara bersama-sama dan semua biaya penyelenggaraannya ditanggung oleh perusahaan mitra kerjasama.³ Pelaksanaan PBM-nya lebih banyak dilaksanakan di *plant/pabrik* milik perusahaan mitra, sehingga akan menjamin keterpaduan dan relevansi antara keterampilan lulusannya (kompetensi) dengan industri tersebut. Bentuk kerjasama seperti ini dapat dikategorikan sebagai salah satu model *teaching industry* yang oleh PNJ dinamakan "*Industry Based Vocational Education System*" (IVE-PNJ System). Karakteristik dan keuntungan dari IVE-PNJ System ini adalah⁴:

1. Menyelenggarakan pendidikan vokasi melalui kerjasama dengan industri/perusahaan (kelas kerjasama), dimana pengelolaan dan pelaksanaan PBM-nya dilakukan secara bersama-sama oleh PNJ dan Perusahaan Mitra Kerjasama. Dengan demikian akan terjalin *resources and facilities sharing* yang akan menjamin kualitas lulusannya.
2. Kurikulum dikembangkan bersama-sama oleh PNJ dan Perusahaan Mitra Kerjasama sehingga akan menjamin keterpaduan dan relevansi antara keterampilan (kompetensi) lulusannya dengan industri tersebut.
3. Semua biaya penyelenggaraan program ditanggung oleh pihak industri (perusahaan mitra kerjasama). Pada umumnya menggunakan dana CSR perusahaan. Hal ini menunjukkan kepedulian industri/perusahaan terhadap masyarakat di lingkungan sekitarnya.
4. Mahasiswanya diberi beasiswa oleh perusahaan mitra kerjasama yang mencakup biaya pendidikan (tidak perlu membayar uang kuliah) dan uang saku bulanan. Program seperti ini banyak diminati oleh masyarakat dan sangat bermanfaat bagi masyarakat yang kurang mampu.
5. Lulusannya langsung diterima bekerja di perusahaan tersebut atau boleh bekerja

dimana saja (tidak mengikat). Program ini sangat membantu pemerintah dalam mengurangi pengangguran.

Merujuk apa yang telah dilakukan oleh PNJ dalam pengembangan beberapa prodi, maka sangat penting bagi Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah menjalin kerjasama jangka panjang dengan industri perbankan syariah mengingat industri tersebut sedang berkembang dan masih memiliki potensi pasar yang luas. Perkembangan yang pesat pada industri perbankan syariah disertai dengan kebutuhan SDM yang terampil. Hal tersebut menuntut kemampuan Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dalam menyediakan SDM terampil. Untuk mendukung hal tersebut bisa dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan pihak industri perbankan syariah. Di samping dengan sektor industri keuangan dan perbankan syariah, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga dapat bekerjasama dengan organisasi pemerhati dan penggiat ekonomi Islam seperti dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) dan Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) dalam bentuk keikutsertaan secara aktif dalam kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh organisasi tersebut.

Kerjasama dengan pihak stakeholders, akan dapat meningkatkan manfaat pendidikan vokasi bagi masyarakat sebagaimana dinyatakan oleh Djojonegoro (1998) yaitu : (a) bagi siswa : peningkatan kualitas diri, peningkatan penghasilan, penyiapan bekal pendidikan lebih lanjut, penyiapan diri agar berguna bagi masyarakat dan bangsa, penyesuaian diri terhadap lingkungan; (b) bagi dunia kerja : dapat memperoleh tenaga kerja berkualitas tinggi, dapat meringankan biaya usaha, dapat membantu memajukan dan mengembangkan usaha; (c) bagi masyarakat : dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dapat meningkatkan produktivitas nasional, jadi dapat meningkatkan penghasilan negara, dapat mengurangi pengangguran.

1. Model Aliansi Peningkatan Kualitas Pembelajaran

Dalam hal peningkatan kualitas pembelajaran, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah perlu meningkatkan kemampuan SDM dosen dan sarana dalam pembelajaran yang mutakhir. Untuk meningkatkan kemampuan SDM dosen, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah perlu melakukan aliansi dengan

³ ibid

⁴ ibid

lembaga pendidikan yang khusus berkonsentrasi dalam pengembangan ekonomi Islam khususnya lembaga keuangan dan produk-produknya berbasis syariah. Hal tersebut cukup penting karena ekonomi Islam dan perbankan syariah adalah masih relatif baru kehadirannya, serta perkembangannya yang cukup pesat, membutuhkan kemampuan tersendiri untuk dapat menyesuaikan dengan kondisi kekinian dalam ilmu tersebut. Dengan melakukan aliansi, maka dapat dimanfaatkan untuk pengembangan SDM dengan biaya yang lebih terjangkau dan melibatkan banyak dosen, baik bagi dosen yang berlatar belakang pendidikan ekonomi Islam (perbankan syariah), maupun yang bukan. Bagi dosen yang berlatar belakang pendidikan ekonomi Islam dilakukan untuk secara terus menerus memelihara keilmuannya, sedangkan bagi dosen yang berlatar belakang bukan pendidikan ekonomi Islam (perbankan syariah) adalah untuk mengenalkan ekonomi Islam secara umum sehingga tertanam pengetahuan dasar untuk peminatan berikutnya dalam ekonomi Islam. Hal tersebut karena disamping *core* perbankan syariah, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga memerlukan keilmuan lain sebagai pendukung. Misalnya dosen yang mengajar matematika, komputer, akuntansi perlu mendapat pemahaman dasar tentang ekonomi Islam dan perbankan syariah sehingga dalam mengajar mahasiswa Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah akan memungkinkan memasukkan muatan bernuansa ekonomi Islam dalam proses pengajarannya, serta dapat memilah hal-hal yang diperbolehkan dan yang dilarang dalam ekonomi Islam dikaitkan dengan bidang ilmu yang diajarkan. Pada awal berdirinya Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah pada 2010, Jurusan Akuntansi bekerjasama dengan Direktorat Perbankan Syariah BI dalam penyelenggaraan *Training of Trainers* untuk staf pengajar perguruan tinggi untuk pembekalan keilmuan ekonomi Islam dalam melakukan aktivitas pengajaran kepada mahasiswa.

ToT tersebut diikuti oleh peserta bukan hanya berasal dari PNJ tetapi juga diikuti oleh 10 perguruan tinggi lainnya dari Jakarta dan Sumatera. ToT tersebut 100% dibiayai oleh BI sehingga PNJ otomatis hanya sebagai penyelenggara saja. Hal tersebut sangat berarti bagi Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah karena dengan ToT tersebut banyak memberi

bekal bagi staf pengajar yang akan mengajar pada Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah khususnya. Kegiatan ToT tersebut sebenarnya perlu dilakukan secara berulang memanfaatkan kerjasama dengan pihak BI atau dan PNJ sebagai penyelenggara. Pada 2010, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga menyelenggarakan pelatihan *In House Training* bekerjasama dengan LPPI dengan tujuan melakukan *upgrade* dan meningkatkan kualitas pengetahuan dosen khususnya dalam keilmuan dasar Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah khususnya *Ushul Fiqh, Fiqh Muamalah, Ayat dan Hadits Ekonomi, Pengantar Ekonomi Islam, Ekonomi Mikro Islam*.

Dalam pengembangan kurikulum yang berbasis KKNi Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah juga melakukan diskusi dengan pihak industri keuangan dan perbankan syariah yang ada di Indonesia seperti dengan Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat Indonesia. Di Era KKNi, dalam upaya meningkatkan kualitas pembelajaran maka pada Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah perlu dikembangkan bank Mini Syariah yang representatif untuk menunjang praktik mahasiswa pada akhir masa studi guna mengimplementasikan apa yang telah diajarkan sebelumnya.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka dapat dibuat model aliansi sebagai pedoman awal bagi Jurusan Akuntansi, Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dalam melakukan aliansi dengan pihak *stakeholders*.

Model aliansi dapat dilihat pada gambar 1. Model tersebut menggambarkan bahwa keberhasilan dalam suatu aliansi akan sangat ditentukan oleh faktor *Senior Management Commitment, Similarity of Management Philosophies, Effective and Strong Management Team, Frequent Performance Feedback, Clearly Defined, Shared Goals and Objectives, Thorough Planning, Clearly Understood Roles, Partner Selection, dan Communication Between Partners*. Dalam aliansi untuk peningkatan kualitas pembelajaran di Prodi Keuangandan Perbankan Syariah, PNJ dapat melakukan aliansi dengan beberapa pihak seperti Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, Lembaga Training, Industri Keuangan Syariah, Perguruan Tinggi Lain (Konsorsium). Pihak-pihak tersebut dipandang tepat dalam mendukung peningkatan kualitas pembelajaran. Namun demikian dalam

pelaksanaan aliansi, harus dijaga peran masing-masing pihak sehingga aliansi dapat mencapai kesuksesan.

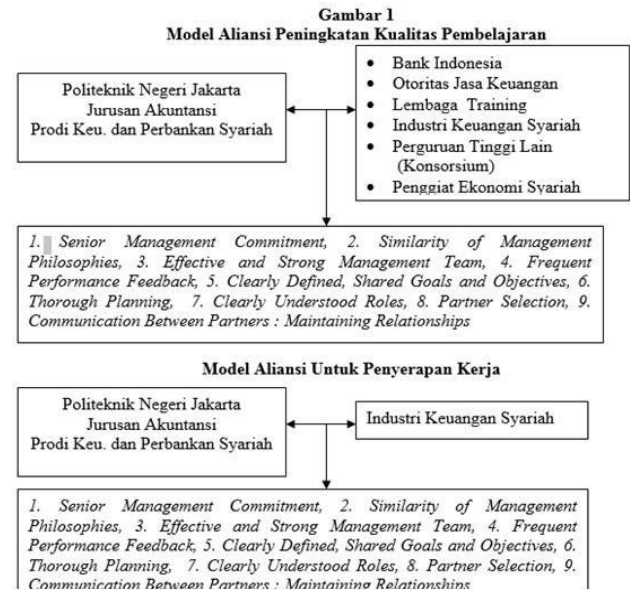
2. Model Aliansi Untuk Penyerapan Kerja

Politeknik sebagai lembaga pendidikan vokasi harus mampu membuktikan bahwa alumninya memang siap kerja. Berdasarkan laporan dari beberapa alumni, mayoritas alumni terserap pada industri keuangan dan perbankan syariah, sisanya ada yang bekerja pada bidang akuntansi. Ada yang bekerja pada sektor swasta maupun di BUMN. Hal yang menarik adalah ada beberapa alumni yang bekerja pada tempat dimana mereka melakukan magang. Hal tersebut menunjukkan bahwa adalah sangat mungkin melakukan aliansi dengan industri keuangan dan perbankan syariah baik dalam magang mahasiswa maupun penyerapan alumni dalam dunia kerja.

Memang dalam melakukan aliansi dengan industri keuangan syariah ada kendala di mana industri keuangan syariah, khususnya perbankan meminta pengelolaan kas PNJ di bank yang bersangkutan. Namun hal demikian dapat di negosiasi dengan pihak bank bahwa PNJ, khususnya Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah dapat memberikan keuntungan bagi bank syariah dalam bentuk penyediaan SDM alumni yang siap kerja. Penyiapan alumni yang siap kerja tersebut dapat dimulai ketika proses magang pada bank yang bersangkutan, sehingga ketika mahasiswa lulus, pihak bank syariah hanya menambah apa yang masih dinilai kurang. Hal tersebut akan sangat menghemat dari sisi biaya perekrutan karyawan, sehingga secara ekonomi sebenarnya bank syariah pun memperoleh keuntungan dari aliansinya dengan PNJ.

Model aliansi untuk penyerapan kerja tersebut juga menggambarkan bahwa keberhasilan dalam suatu aliansi akan sangat ditentukan oleh beberapa faktor-faktor Senior Management Commitment, Similarity of Management Philosophies, Effective and Strong Management Team, Frequent Performance Feedback, Clearly Defined, Shared Goals and Objectives, Thorough Planning, Clearly Understood Roles, Partner Selection, dan Communication Between Partners. Memang untuk kesuksesan dalam suatu aliansi tidak terlalu mudah, dibutuhkan komitmen yang

sangat kuat dari kedua belah pihak yang melakukan aliansi.



SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan :

1. Aliansi antara PNJ dengan *stakeholders* dalam meningkatkan kualitas pembelajaran dan penyerapan kerja alumni Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah masih terbuka luas dan sangat memungkinkan dilakukan.
2. Model aliansi peningkatan kualitas pembelajaran dapat dilakukan antara PNJ dengan BI, OJK, lembaga *training*, industri keuangan syariah, perguruan tinggi lain, serta organisasi penggiat ekonomi syariah. Model aliansi penyerapan alumni di dunia kerja dapat dilakukan antara PNJ dengan industri keuangan syariah. Dalam pelaksanaan aliansi, harus dijaga peran masing-masing pihak sehingga aliansi dapat mencapai kesuksesan.
3. Ada kendala dalam upaya PNJ menjalin aliansi dengan pihak industri keuangan dan perbankan syariah yaitu adanya persyaratan penempatan dana PNJ pada bank tersebut. Sementara PNJ adalah institusi negeri yang tidak mudah dalam penempatan dana pada bank kecuali mengikuti aturan yang ditentukan pemerintah.

B. Saran :

Berikut saran berdasarkan kondisi *existing* dan analisa yang dilakukan :

1. PNJ perlu mengusahakan terjalinnya aliansi dengan salah satu bank syariah terkemuka di Indonesia guna mendukung peningkatan kualitas pembelajaran dan penyerapan alumni Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah.
2. Untuk mengatasi kendala penempatan dana pada bank syariah, pimpinan PNJ sebaiknya dapat mengambil kebijakan tertentu dalam batas yang diperbolehkan oleh peraturan yang ada, guna mengakomodir persyaratan yang diajukan bank syariah yaitu mengelola dana-dana yang ada di PNJ, sehingga akan mempermudah dalam melakukan aliansi dengan pihak perbankan syariah.
3. Penelitian lanjutan perlu dilakukan untuk memperdalam pembahasan aliansi pada tingkat PNJ dengan *stakeholders* maupun melakukan elaborasi dengan melihat proses dan hasil perguruan tinggi lain yang sudah melakukan aliansi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiff, Faisal. (2015). Pemasaran Universitas, dalam <http://faisal-afiff.blogspot.com/2008/06/pemasaran-universitas-there-is-only-one.html>, diunduh 14 mei 2015
- Arifin, Zaenal Nur. (2014). Model Teaching Industry Politeknik Negeri Jakarta (Industry Based Vocational Educational System/IVE –PNJ System), dalam <http://www.dikti.go.id/model-teaching-industri-politeknik-negeri-jakarta-industry-based-vocational-education-system-ive-pnj-system/>
- Djojonegoro, Wardiman. (1998). Pengembangan Sumberdaya Manusia Melalui Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Jakarta : PT Jayakarta Agung Offset
- Dwitari, Diah Senja. (2006). Analisis Strategi Aliansi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Dengan PT Pos Indonesia Dalam Menjual “Shar-E”, Skripsi, Dept. Ilmu Administrasi, Program Sarjana Ekstensi, FISIP, Universitas Indonesia
- Chandra, Gregorius . (2004). Internasionalisasi dan *Internetisasi*, Yogyakarta : Penerbit ANDI
- Elmuti, Dean; Kathawala, Yunus. (2001). An Overview of Strategic Alliance. Management Decision
- Halim, Simon. (2010). Efektifitas Aliansi Sebagai Sarana Strategis Untuk Menciptakan Competitive Advantage Bagi Kantor Akuntan Publik di Indonesia, Tesis, Program Studi Magister Akuntansi, Fakultas ekonomi, Universitas Indonesia
- Hitt, Michael A; Ireland, Duane R; Hoskisson, Robert E. (1999). *Manajemen Strategis : Menyongsong Era Persaingan dan Globalisasi*, terj. Armand Hedyanto, cet. ke- 2, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Holmberg, Stevan R; Cummings, Jeffrey L. (2009). . *Building Successful Strategic Alliances : Strategic Process and Analytical Tool for Selecting Partner Industries and Firms*. Long Range Planning 42 (2009) 164-193
<http://www.elsevier.com/locate/lrp>
- Moleong, Lexy J. (2005). Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi, Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Novitriansyah, Bob. (2003). Aliansi Strategis Sebagai Suatu Strategi Untuk Meningkatkan Daya Saing (Kasus Media Indonesia dengan Metro TV), Karya Akhir, Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia
- Politeknik Negeri Jakarta (2014), Buku Wisuda, Depok
- Robinson, David T. (2013). *Strategic Alliances and the Boundaries of the Firm, Social Science Research Network*, www.ssrn.com diunduh tanggal 20 April 2013
- Siswanto, Budi Tri. (2011). *Pengembangan Model Penyelenggaraan Work-Based Learning Pada Pendidikan Vokasi Diploma III Otomotif*, Disertasi, Program Pascasarjana Universitas Negeri Yogyakarta
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Administrasi, Dilengkapi Dengan Metode*

R & D, Cetakan Ke-18 , Bandung :
Alfabeta

Sutopo, HB. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif*, Surakarta: UNS Press, 2006

Zuhairo'. (2008). *Strategi Aliansi Manajemen Pada Bank Muamalat Indonesia Dalam Menunjang Perkembangan BMT* Ahmad Yani, Skripsi, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Malang

Undang-Undang dan Peraturan :

UU No 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi

Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 14 Tahun 2014 tentang Kerjasama Perguruan Tinggi