

## Implementasi Strategi Berdasarkan Model 7S McKinsey

Swadaya Institute Of Business and Communication  
(Studi Pada SMA Al Aziz Islamic Boarding School, Kab. Bandung Barat)

Abdullah Syaddad <sup>1)\*</sup>, Winaya Purwanti <sup>2)\*</sup> Asep Saifudin<sup>3)\*</sup>  
<sup>1,2,3)\*</sup>Faculty Of Economic , Study Program Accounting and Management ,  
Swadaya Institute Of and Business Communication  
<sup>1,2,3)\*</sup> Email : winayapurwanti@swins.ac.id

### Article history :

Received 1 Juli 2023  
Received in revised  
From  
20 Desember 2023

Accepted 1 Januari  
2024  
Vol. 31 No.1 (2024)

Keywords :  
Islamic Boarding  
School, 7S  
McKinsey, SMA

Focus And Scope :  
Accounting and  
Management

### Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kondisi sekolah dilihat dari model 7S Mckinsey, mengidentifikasi hambatan implementasi strategi yang ada pada sekolah, mengemukakan perbaikan yang diperlukan dalam implementasi strategi di sekolah. Metode yang dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari analisis dengan menggunakan model 7S McKinsey terdapat hambatan dalam mengimplementasikan strategi sekolah seperti; Kurangnya perencanaan dalam penerimaan siswa beasiswa, membuat SMP dan Sekolah Tinggi dan keuangan, Job deskripsi yang perlu diperjelas, banyaknya yang rangkap jabatan, SOP yang masih ada kekurangan dan komplain, Gaya kepemimpinan demokratis sangat bagus dan terbuka, akan tetapi dari segi respect ke pimpinan seperti berkurang, Tenaga profesional yang masih kurang serta kedisiplinan staff, Masih sedikit guru yang sudah tersertifikasi, kurangnya mengikuti pelatihan khusus guru dan walibina untuk pengembangan diri, Visi misi yang berjangka panjang, sehingga waktu selama tiga tahun di SMA tidak cukup untuk merealisasikan secara langsung. Sehingga dari hambatan tersebut, penulis mengemukakan beberapa rekomendasi untuk perbaikan diantaranya: Melakukan upaya untuk mematangkan perencanaan dalam penerimaan siswa beasiswa, pengembangan yayasan dalam membuat SMP atau Sekolah Tinggi, serta keuangan, Memperjelas job deskripsi dan mengoptimalkan kinerja karyawan dengan melihat potensi serta batasan, Melakukan evaluasi berkala terkait SOP yang sudah dilakukan, Meningkatkan inisiatif karyawan dalam model kepemimpinan, Meningkatkan kedisiplinan karyawan serta pemberian pelatihan dan pengembangan yang memadai, Melakukan kerjasama intens dengan para alumni sebagai bentuk penguatan visi misi pasca sekolah.

### 1. Introduction (Pendahuluan)

Persaingan di berbagai lini kehidupan semakin ketat. Tuntutan yang dihadirkan oleh era modern juga semakin meningkat. Tak terkecuali di bidang pendidikan. Dampak langsung dari era modern terhadap pendidikan sendiri telah menghadirkan istilah baru, yaitu modernisasi pendidikan. Tidak hanya pendidikan formal, pendidikan di pondok pesantren juga mendapatkan dampak langsung dari modernisasi. Mengingat perannya yang penting dalam masyarakat, terutama mengenai kajian ilmu agama, pesantren (islamic boarding school) mendapat tuntutan untuk tetap eksis dengan pendidikan yang dimilikinya. Dalam hal ini, diperlukan manajemen strategi dalam pesantren yang akan

memampukan pesantren untuk bisa merumuskan strategi yang lebih sistematis, logis, dan rasional agar mampu bersaing dengan kompetitor.

Manajemen Strategi didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya (David; terjemahan 2009:5). Manajemen strategi mengintegrasikan fungsional-fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi. Manajemen strategi merupakan aktivitas manajemen tertinggi yang biasanya disusun oleh dewan direksi dan tim eksekutif organisasi tersebut. Manajemen strategi memberikan arahan menyeluruh untuk perusahaan. Ada tiga tahapan dalam manajemen strategi yaitu perumusan strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi.

Perumusan strategi atau terkadang disebut perencanaan strategi mencakup pengembangan visi dan misi, identifikasi ancaman dan peluang eksternal, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi-strategi alternatif, dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan.

Salah satu alat analisis yang bisa dipakai adalah analisis 7S McKinsey yaitu terdapat 7 aspek internal dari organisasi yang butuh untuk diselaraskan jika organisasi ingin sukses. 7 aspek internal didalam 7S McKinsey adalah Strategy, System, Structure, Style, Shared Value staff, dan skill. 7 aspek ini butuh untuk diselaraskan supaya implementasi strategi perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mencapai target perusahaan. Model 7S McKinsey digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui kondisi perusahaan dan mengidentifikasi hambatan yang ada pada SMA Al Aziz Islamic Boarding School dalam mengimplementasikan strategi sekolah.

Hambatan-hambatan yang ada di SMA Al Aziz Islamic Boarding School dalam mengimplementasikan strateginya diidentifikasi menggunakan model 7S McKinsey supaya sekolah nantinya dapat mengatasi hambatan – hambatan yang ada di dalam perusahaan sehingga 7 aspek internal dalam sekolah dapat selaras. Jika 7 aspek didalam sekolah sudah selaras maka sekolah dapat mengimplementasikan strateginya lebih baik didalam mencapai target yang telah direncanakan. Kerangka penelitian dalam penelitian ini adalah dengan melihat permasalahan yang ada di SMA Al Aziz Islamic Boarding School dalam mengimplementasikan strategi sekolah tidak dapat mencapai target yang telah ditetapkan, kemudian dilakukan analisis sekolah menggunakan model 7S McKinsey, dan dari hasil analisis ini akan dilihat hambatan-hambatan yang ada pada sekolah dalam mengimplementasikan strateginya, dan mencari perbaikan yang perlu dilakukan dalam implementasi strateginya.

## KAJIAN LITERATUR

### Manajemen Strategi

Manajemen Strategi didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya (David; terjemahan 2009:5). Manajemen strategi mengintegrasikan fungsional-fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi.

Manajemen strategi merupakan aktivitas manajemen tertinggi yang biasanya disusun oleh dewan direksi dan dilaksanakan oleh CEO serta tim eksekutif organisasi tersebut. Manajemen strategi memberikan arahan menyeluruh untuk perusahaan. Ada tiga tahapan dalam manajemen strategi yaitu perumusan strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi.

Manajemen strategi memungkinkan sebuah organisasi untuk lebih produktif, memungkinkan suatu organisasi untuk mengarahkan berbagai aktivitas. Manajemen strategi mempunyai manfaat yang utama adalah untuk membantu organisasi merumuskan strategi-strategi yang lebih baik melalui penggunaan pendekatan terhadap pilihan strategi yang lebih sistematis, logis, dan rasional.

Komunikasi adalah kunci bagi manajemen strategi yang berhasil. Melalui keterlibatan di dalam prosesnya, manajer dan karyawan berkomitmen untuk mendukung organisasi. Namun, manajemen strategi bukanlah jaminan keberhasilan perusahaan, manajemen strategi tidak berfungsi jika dijalankan dengan serampangan.

Perusahaan atau bisnis yang menggunakan manajemen strategi menunjukkan perbaikan yang signifikan dalam penjualan, profitabilitas, dan produktivitas dibandingkan dengan perusahaan -

perusahaan yang tanpa aktivitas perencanaan strategi yang sistematis. Perusahaan berkinerja tinggi cenderung membuat perencanaan yang sistematis untuk mempersiapkan diri menghadapi fluktuasi di masa depan dalam lingkungan internal dan eksternal mereka.

### Implementasi Strategi

Penerapan strategi atau yang biasa disebut dengan implementasi strategi di definisikan sebagai bentuk tindakan dari rencana strategi yang sudah dirumuskan. Melakukan sesuatu (implementasi strategi) selalu lebih sulit dari pada mengatakan akan melakukan sesuatu (perencanaan strategi). Menurut David (Terjemahan, 2009: 336) perumusan dan penerapan strategi berbeda dalam hal-hal sebagai berikut:

1. Perumusan strategi memposisikan kekuatan sebelum tindakan. Penerapan strategi mengelola kekuatan selama tindakan.
2. Perumusan strategi berfokus pada keefektifan. Penerapan strategi memfokuskan pada keefisienan.
3. Perumusan strategi terutama merupakan proses intelektual. Penerapan strategi terutama merupakan proses operasional.
4. Perumusan strategi membutuhkan ketrampilan intuitif dan analitis yang bagus. Penerapan strategi membutuhkan ketrampilan motivasi dan kepemimpinan yang khusus
5. Perumusan strategi membutuhkan koordinasi antar beberapa individu. Penerapan strategi membutuhkan koordinasi antar banyak individu.

### The McKinsey 7S Framework

Dikembangkan di awal 1980 oleh Tom Peters dan Robert Waterman, dua konsultan yang bekerja di McKinsey dan firma konsultan perusahaan, lingkup dasar dari model ini adalah bahwa terdapat 7 aspek internal dari organisasi yang butuh diselaraskan jika organisasi ingin sukses. Setiap elemen dari The McKinsey 7S Model akan dijelaskan dibawah ini:

1. Strategy  
Strategy didefinisikan sebagai rencana perusahaan dalam merespon atau mengantisipasi dari perubahan lingkungan eksternal terkait dengan pembeli mereka, dan kompetisi. Strategi adalah cara perusahaan dalam memperbaiki posisinya di dalam kompetisi.
2. Structure  
Structure didefinisikan sebagai bagaimana perubahan disusun dan siapa melapor kepada siapa. Struktur membagi tugas dan kemudian menyediakan koordinasi. Struktur sangat menentukan bagaimana tujuan dan kebijakan ditetapkan, struktur juga mendikte bagaimana sumber daya akan dialokasikan. Sebagai contoh, tujuan dan kebijakan yang ditetapkan menurut struktur organisasi fungsional disampaikan dalam istilah-istilah fungsional, dan alokasi sumber dayanya dialokasikan menurut fungsi-fungsi bisnis.
3. Systems  
Systems didefinisikan sebagai efektifitas sehari-hari dan prosedur yang berhubungan dengan karyawan dalam menyelesaikan pekerjaannya. Jika ingin untuk memahami perusahaan benar-benar (atau tidak) bisa menyelesaikan sesuatu, lihat pada sistemnya. Perubahan yang kuat pada sistem dapat meningkatkan efektifitas organisasi tanpa menimbulkan efek samping yang merusak yang sering diakibatkan dari mengutak-atik struktur.
4. Shared values  
Shared values atau superordinate goals, yang dimaksud adalah sekumpulan nilai dan ambisi, sering kali tidak tertulis, yang melampaui pernyataan konvensional yang formal dari tujuan perusahaan. Superordinate goals adalah ide yang paling mendasar dibangunnya sebuah bisnis.
5. Style  
Style disini terkait dengan manajemen. Salah satu elemen dari manager's style adalah bagaimana dia memilih untuk menghabiskan waktu. Manajer seharusnya tidak hanya menghabiskan waktunya hanya untuk perencanaan, pengorganisasian, dan hal-hal teknis lainnya namun manajer juga dapat memperkuat pesan atau membuat orang-orang berfikir ke arah yang diinginkan
6. Staff

Staff didefinisikan sebagai sumber daya manusia dalam perusahaan. Waterman, et al., (1980:24) mengatakan *the right people can make any organization work*. Orang tepat dapat membuat organisasi apapun dapat bekerja.

#### 7. Skills

Skills didefinisikan sebagai apa yang dapat dilakukan perusahaan dengan sangat baik. Model 7S McKinsey melibatkan 7 faktor yang saling bergantung yang dikategorikan sebagai *hard elements* dan *soft elements*. *Hard elements* mudah untuk didefinisikan dan manajemen dapat secara langsung mempengaruhinya. *Soft elements*, di sisi lain, bisa jadi lebih sulit untuk dideskripsikan dan tidak berwujud, dan lebih dipengaruhi oleh budaya.

## 2. Research Methods (Metode Penelitian)

Pendekatan penelitian ini, yaitu metode kualitatif deskriptif berlokasi di SMA Al Aziz Islamic Boarding School melibatkan analisis dari penulis. Pengumpulan data menggunakan observasi sehingga analisis data direduksi, interpretasi, dan disimpulkan.

## 3. Research Results (Hasil Penelitian)

Analisis Sekolah Menggunakan 7S McKinsey Framework Strategy (Strategi)

SMA Islamic Boarding School memiliki strategi untuk menjadi sekolah *islamic boarding school* yang unggul dalam bidang akademik dan non-akademik. Sekolah ini berkomitmen untuk menghasilkan lulusan yang memiliki akhlak yang mulia, jiwa kepemimpinan sebagai khalifah di bumi, jiwa *entrepreneur* tangguh, wawasan luas, *ketaqwaan*, serta kepedulian tinggi kepada umat. Apabila dijabarkan dari visi tersebut maka ada beberapa poin yang menjadi prioritas dalam mendidik para siswa, yaitu; kuat ilmu, kuat iman, kuat amal, kuat fisik, dan kuat harta.

SMA Al Aziz menjadi salah satu pesantren di antara 8.728 se-Jawa Barat dan juga 475 pesantren se-Kab. Bandung Barat. Namun, walaupun demikian pesantren sendiri memiliki beberapa karakter yang berbeda satu dengan yang lain, dimana ada pesantren dengan bentuk *boarding school*, pesantren tradisional, pesantren *tahfidz*, pesantren modern, dan lain-lain. Dalam hal ini, yang menjadi kompetitor SMA Al Aziz yaitu seluruh SMA *Boarding School* yang ada di Jawa Barat, khususnya yang berada di Kabupaten Bandung Barat.

Dalam memenuhi pasar calon siswa SMA *Boarding School*, SMA Al Aziz memiliki beberapa perencanaan strategi, yaitu; keunggulan kompetitif, kualitas pelayanan, penilaian kinerja, pemasaran. Keunggulan kompetitif yang sudah terlaksana dan perlu ditingkatkan yaitu: *Project By Learning*, kegiatan *leadership* dan *entrepreneurship*, kegiatan pembinaan. Sedangkan kualitas pelayanan yang diberikan cukup eksklusif dikarenakan jumlah peserta didik yang diterima terbatas sehingga pengawasan dan pengarahan untuk mengoptimalkan potensi setiap peserta didik bisa dilakukan lebih maksimal. Penilaian kinerja dilakukan agar setiap individu bisa mengevaluasi kinerja yang dilakukan baik dari atasan, pribadi dan juga peserta didik. Tidak semua pesantren sudah menerapkan hal ini, dikarenakan stigma yang masih negatif ketika peserta didik menilai atau mengevaluasi guru atau *ustadznya*. Dari segi pemasaran, SMA Al Aziz melakukan beberapa strategi pemasaran diantaranya; iklan digital marketing, kerjasama endorsement dengan *influencer*, artis atau *ustadz* yang terkenal, program *cashback* dan beasiswa, dan lain-lain.

Langkah utama yang diambil yaitu terus memperbaiki kualitas pelayanan sambil memaksimalkan pemasaran agar mendapatkan banyak peserta didik. Nilai yang dapat diambil dari implementasi strategi ini berupa profesionalisme dalam lembaga pendidikan yaitu dengan kualitas pelayanan serta perluasan dakwah agar semakin banyak peserta didik yang bisa dicetak secara maksimal.

### Structure (Struktur)

SMA Islamic Boarding School memiliki struktur organisasi yang terdiri dari kepala sekolah, kepala pembinaan umum, kepala pembinaan akhwal, wakil kepala sekolah bidang kurikulum, kesiswaan dan sarana-prasarana, guru, karyawan, dan siswa. Kepala sekolah bertanggung jawab atas keseluruhan

operasional sekolah, kepala pembinaan umum bertanggungjawab atas keseluruhan kegiatan keasramaan, wakil kepala sekolah bertanggung jawab atas bidang akademik dan non-akademik, guru bertanggung jawab untuk mengajar, karyawan bertanggung jawab untuk administrasi, dan siswa bertanggung jawab untuk belajar.

Keputusan yang diambil disentralisasikan pada tiap pimpinan bagian. Sehingga alurnya sudah jelas dan apabila terjadi permasalahan yang berurusan dengan bagian lain, maka diputuskan melalui musyawarah. Lalu terkait saluran formal dalam SMA Al Aziz berupa kurikulum, pembelajaran, evaluasi. Sedangkan saluran informal yang digunakan yaitu berupa pembinaan, interaksi antara peserta didik terutama karena berasrama, interaksi antara peserta didik dengan pendidik dan lingkungan. Seluruh struktur organisasi dan karyawan dibiasakan untuk mengikuti kajian bersama, yang di dalamnya menambah ilmu agama serta mengadakan rapat atau evaluasi dalam mencapai strategi sekolah. Setiap individu ada KPI (key performance indicator) sebagai acuan untuk pimpinan mengevaluasi kinerja karyawan.

Struktur fungsional mengelompokkan tugas dan aktifitas berdasarkan fungsi bisnis seperti operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia (David, 398 : 2009).

Pada struktur organisasi SMA Al Aziz tugas dan aktifitas dikelompokkan menjadi guru KBM, Walibina dan karyawan. Skala sekolah yang masih kecil menjadikan alasan digunakannya jenis struktur fungsional yang sederhana ini. Struktur perusahaan yang ada saat ini mempunyai deskripsi jabatan untuk jabatan dewan direksi. Deskripsi jabatan berisi mengenai hal - hal yang menjelaskan tentang jabatan yang ditempati seperti tugas, tanggung jawab, wewenang dan apa saja yang diperlukan untuk dapat menempati jabatan tersebut (Santoso et al, 2013 : 66).

Deskripsi jabatan berisi mengenai hal - hal yang menjelaskan tentang jabatan yang ditempati seperti tugas, tanggung jawab, wewenang dan apa saja yang diperlukan untuk dapat menempati jabatan tersebut (Santoso et al, 2013:66). Tidak adanya deskripsi jabatan pada struktur di bawah manajemen puncak mengakibatkan kerancuan bagi karyawan yang berada di bawah manajemen puncak. Karyawan merasa tanggung jawab, tugas, wewenang dan hal lain yang melekat pada jabatan yang mereka tempati menjadi rancu. Hal ini lah yang membuat karyawan kurang optimal dalam bekerja akibat kurangnya pengetahuan akan jabatan yang mereka miliki.

#### Systems (Sistem)

SMA Islamic Boarding School memiliki sistem yang mendukung tercapainya tujuan sekolah. Sistem tersebut meliputi sistem pembelajaran, sistem asrama, sistem kepegawaian, sistem keuangan, dan sistem pembinaan karakter. Semua kegiatan memiliki SOP yang sudah disepakati bersama. Dimana pemeriksaan dan kontrol pada setiap sistem yang berjalan diawasi oleh pimpinan pada tiap bagian seperti melakukan pengawasan harian, mingguan, dan per tiga bulan.

Sistem yang berjalan terus-menerus dilakukan evaluasi agar tujuan dari organisasi tersebut tercapai. Walaupun masih ada kekurangan, akan tetapi setiap individu yang terlibat bisa turut serta memberikan kritik ataupun saran agar sistem yang berjalan bisa sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. SOP yang sudah ada saat ini dibuat oleh manajemen puncak melalui musyawarah. Adanya standar dalam bekerja juga dapat digunakan sebagai alat ukur untuk mengukur kinerja karyawan.

#### Skills (Keahlian)

SMA Islamic Boarding School memiliki tenaga pendidik dan kependidikan yang memiliki keahlian di bidangnya masing-masing. Guru memiliki kualifikasi akademik dan pengalaman mengajar yang memadai. Wali bina memiliki kualifikasi tentang pembinaan dan keasramaan, Karyawan memiliki keterampilan dalam bidang administrasi dan pelayanan.

SMA Al Aziz memiliki moto “Taqwa in My Heart, World in My Hand”. moto inilah yang dijaga sekolah untuk unggul dalam persaingan. Selain itu SMA Al Aziz juga menerapkan prinsip 5K dalam penerapannya yaitu Kuat Ilmu, Kuat Iman, Kuat Amal, Kuat Fisik dan Kuat Harta. Moto dan prinsip inilah yang dijaga perusahaan untuk unggul dalam persaingan.

Terjaganya mutu kualitas pelayanan, peserta didik dan lulusannya menjadi hal yang diutamakan sekolah dalam bersaing. Selain terjaga nya mutu, SMA Al Aziz juga fokus dalam memberikan investasi yang bersaing untuk konsumennya. Mutu yang terjamin dan harga yang bersaing inilah menjadikan keunggulan sekolah dalam bersaing.

## Style (Gaya)

SMA Islamic Boarding School memiliki gaya kepemimpinan yang demokratis. Kepala sekolah, kepala pembinaan dan wakil kepala sekolah terbuka terhadap masukan dari guru dan karyawan. Sekolah juga mendorong siswa untuk berpartisipasi dalam kegiatan sekolah.

SMA Al Aziz di pimpin oleh Nur Intan Agustina selaku direktur utama Yayasan, dan membawahi Kepala Sekolah dan Kepala Pembinaan. Bu Nur Intan Agustina memiliki gaya kepemimpinan demokratis sehingga mendapatkan kepercayaan dari bawahannya serta membuat budaya organisasi yang saling berkolaborasi. Hubungan baikpun terjadi antara manajemen dengan karyawan dimana pimpinan selain n mengevaluasi juga memberikan ilmu yang menjadi landasan bagi para karyawan. Pimpinan juga selalu berpesan terkait pentingnya akhlak yang baik serta keinginan untuk terus belajar.

Mengenai kepemimpinan perusahaan, seorang pemimpin perusahaan juga harus berperan dalam memastikan penentuan arah, penyatuan orang, penyediaan motivasi dan inspirasi (Griffin, 2004 : 69). seorang pemimpin perusahaan harus mempunyai visi ke depan, biasanya untuk masa yang jauh ke depan dan berbagai strategi untuk menghasilkan perubahan yang diperlukan dalam meraih visi tersebut. Didalam perusahaan yang terdiri dari berbagai divisi yang mempunyai aktivitas yang berbeda - beda sesuai dengan fungsinya, seorang pemimpin harus mampu mengkoordinir juga semua bagian fungsi perusahaan yang ada menjadi satu arah untuk mencapai visi yang di tetapkan.

## Staff (Staf)

SMA Al Aziz Islamic Boarding School memiliki staf yang berdedikasi dan profesional. Guru dan karyawan memiliki komitmen untuk memajukan sekolah. Siswa juga memiliki semangat belajar yang tinggi, daya tangguh yang kuat serta kedisiplinan yang tinggi. Para guru dan karyawan memiliki keahliannya dibidang masing-masing dengan latar belakang yang sesuai.

SMA Al Aziz memiliki total guru sebanyak 22 orang dan 10 karyawan, guru dan karyawan yang ada di dalam perusahaan didapat melalui pembukaan lowongan pekerjaan untuk umum, dan perekrutan dari rekomendasi karyawan didalam perusahaan. Perekrutan SDM ini dilakukan oleh bagian SDM. Manajemen puncak terdiri dari empat orang dan mereka punya latar pendidikan yang berbeda beda. Manajemen puncak dijabat oleh:

1. Nama: Nur Intan Agustina Jabatan: Direktur Utama  
Latar Belakang: Manajemen Marketing.
2. Nama: Ratna Meisa Dai Jabatan: Ketua Yayasan & HRD  
Latar Belakang: Doktor Administrasi Bisnis.
3. Nama: Tantan Rustandi Jabatan: Kepala Sekolah  
Latar Belakang: Sarjana Pendidikan
4. Nama: Abdullah Syaddad Jabatan: Kepala Pembinaan  
Latar Belakang: Sarjana Ekonomi

Manajer puncak adalah posisi yang sangat krusial. Kesalahan yang terjadi dalam mendapatkan seseorang dalam posisi manajemen puncak tidak hanya berakibat pada kinerja orang tersebut yang tidak optimal, namun akan berdampak lebih luas ke kinerja perusahaan. Menempatkan seseorang pada posisi yang tepat dapat meningkatkan kinerja perusahaan, terutama pada posisi kunci yaitu manajemen puncak. Sejauh ini SMA Al Aziz melakukan kerjasama outsourcing dalam beberapa aspek, pertama terkait kesehatan yang masih outsourcing dengan dokter klinik. Kedua terkait psikolog, dalam beberapa kasus pembinaan atau evaluasi aturan perlu berhubungan langsung dengan psikolog agar langkah yang diambil bisa lebih tepat. Selain itu ada sektor investasi bisnis yang masih bekerjasama dengan pihak ketiga.

## Shared Values (Nilai-Nilai Bersama)

SMA Islamic Boarding School memiliki nilai-nilai bersama yang dijunjung tinggi oleh seluruh warga sekolah, yaitu:

- Ketauhidan: bagaimana setiap elemen kebijakan, aturan, dan SOP harus berlandaskan Al- Quran dan Sunnah
- Akhlak yang mulia: bagaimana setiap individu di dalam sekolah ini memiliki akhlak dan adab yang sesuai dengan Al-Quran dan Sunnah.

- Kepemimpinan: bagaimana setiap individu mampu untuk menjadi pemimpin minimal bagi dirinya sendiri serta orang lain.
- Entrepreneur: bagaimana setiap individu memiliki wawasan tentang entrepreneur dan juga melakukan praktik langsung di sekolah.
- Kepedulian tinggi kepada Umat: bagaimana peran dari individu dan sekolah bisa dirasakan oleh orang-orang yang berada di sekolah dan juga warga sekitar, serta masyarakat umum.

Prinsip dasar yang dimiliki oleh sekolah dalam memberikan layanan pendidikan lebih menekankan pada Kuat Ilmu, Kuat Iman, Kuat Amal, Kuat Fisik dan Kuat Harta. Segala aktifitas yang dilakukan oleh sekolah harus didasarkan pada lima prinsip ini. Dalam bekerja seluruh karyawan berpegang pada 5 prinsip yang harus diutamakan dan dimiliki oleh seluruh karyawan.

Hambatan Implementasi.

Strategi	Kurangnya perencanaan dalam penerimaan siswa beasiswa, membuat SMP dan Sekolah Tinggi dan keuangan
Struktur	Job deskripsi yang perlu diperjelas, banyaknya yang rangkap jabatan,
Sistem	SOP yang masih ada kekurangan dan komplain
Style (gaya)	Gaya kepemimpinan demokratis sangat bagus dan terbuka, akan tetapi dari segi respect ke pimpinan seperti berkurang.
Staff	Tenaga profesional yang masih kurang serta kedisiplinan staff
Skills	Masih sedikit guru yang sudah tersertifikasi, kurangnya mengikuti pelatihan khusus guru dan walibina untuk pengembangan diri.
Shared Values	Visi misi yang berjangka panjang, sehingga waktu selama tiga tahun di SMA tidak cukup untuk merealisasikan secara langsung

Sumber : penulis, data diolah.

#### 4. Conclusion (Kesimpulan)

Berdasarkan analisis 7S McKinsey, SMA Al Aziz Islamic Boarding School – Bandung Barat, dapat melakukan beberapa hal untuk meningkatkan kinerjanya, yaitu:

1. Melakukan upaya untuk memantapkan perencanaan dalam penerimaan siswa beasiswa, pengembangan yayasan dalam membuat SMP atau Sekolah Tinggi, serta keuangan
2. Memperjelas job deskripsi dan mengoptimalkan kinerja karyawan dengan melihat potensi serta batasan
3. Melakukan evaluasi berkala terkait SOP yang sudah dilakukan
4. Meningkatkan inisiatif karyawan dalam model kepemimpinan
5. Meningkatkan kedisiplinan karyawan serta pemberian pelatihan dan pengembangan yang memadai
6. Melakukan kerjasama intens dengan para alumni sebagai bentuk penguatan visi misi pasca sekolah

Saran

1. SMA Al Aziz Islamic Boarding School – Bandung Barat dapat melakukan analisis 7S McKinsey, dapat terus meningkatkan kualitasnya dan menjadi sekolah Islam berasrama yang unggul.

## 5. Reference List (Daftar Referensi)

- Abdulrahman, Djabir hamzah, Jusni, 2010, Kendala Implementasi Strategi Bisnis PT. ASKRINDO (Persero) Kantor Cabang Makasar, FEB UNHAS Makasar.
- Ainunnisa, Azifa Ulya, dkk. 2022. The Mckinsey 7s Framework and School Branding: An Exploratory Study at Private Islamic Elementary School. Jurnal Elementary: Islamic Teacher Journal Vol. 10 No. 2. <http://dx.doi.org/10.21043/elementary.v10i2.16145>
- Ahmad Dzulfikar Alifandi, 2013, Identifikasi Hambatan Implementasi Strategi di PT Awan Bersaudara lamongan, FEB UB, Malang.
- David,Fred R.,2009 Manajemen Strategi, Terjemahan oleh Dono suwardi ,salemba empat, Jakarta Power Point CSM 12