

Tantangan Kinerja Kepala Sekolah

Misbah

Pengawas Madrasah
Kementerian Agama
Kabupaten Gunungkidul

email:

misbahmadu@gmail.com

Abstrak

Lembaga Pendidikan Madrasah pada Kementerian Agama Republik Indonesia secara umum dan lebih khusus lembaga Pendidikan Madrasah Kementerian Agama Daerah Istimewa Yogyakarta menunjukan geliatnya yang semakin membaik, mampu menjuarai even even lokal, Kabupaten, Propinsi bahkan Nasional, meskipun di sana sini masih harus di sempurnakan. Pretasi Madrasah, tidak terlepas adanya dukungan berbagai pihak yang bersifat struktural maupun kultural. Hal ini sangat di pengaruhi oleh kompetensi kepala madrasah dalam merangkai semangat kerja semua komponen Madrasah, dalam menciptakan ide ide kreatif untuk memajukan Madrasah. Kepala madrasah yang kompeten harus memiliki kepribadian mantap, memiliki Kepemimpinan dalam pembelajaran, mampu mengembangkan madrasah, bisa memenej sumber daya madrasah, memiliki jiwa kewirausahaan yang kuat, dan mampu melaksanakan supervisi kegiatan pembelajaran. Semangat kepala madrasah yang handal, pantang menyerah, berjiwa mujahid, berani berkorban, mampu memanfaatkan sumber daya yang terbatas untuk mencapai manfaat maksimal, semangat beribadah mencari ridho Alloh swt, harus di tanamkan kuat dalam sanubari mereka, karena mayoritas Madrasah berstatus swasta, minim bantuan dari pemerintah, di banding yang berstatus negeri. Kondisi yang demikian, mensyaratkan kualitas kewirausahaan Kepala Madrasah yang mantab, mampu menciptakan inovasi yang bermanfaat bagi madrasah, bisa membangun motivasi semangat kewirausahaan guru, tenaga, dan siswa, pantang menyerah, dalam menghadapi setiap keterbatasan dalam mengembangkan madrasah.

Kata Kunci: Kinerja, Kepala Sekolah

Pendahuluan

Menurut catatan data informasi Pendidikan Madrasah Kementerian Agama Daerah Istimewa Yogyakarta tahun pelajaran 2015-2016 jumlah lembaga pendidikan RA, MI, MTs, MA, se DIY berjumlah 535 lembaga, terdiri 71 Madrasah Negeri, dan 465 Madrasah Swasta.

Peranan Kepala Madrasah dalam membangun dan mengembangkan Madrasah, terutama Madrasah swasta, yang jumlahnya lebih banyak 6,5 kali madrasah Negeri, sangat tergantung pada kecakapan Kepala Madrasah dalam membangun sinergi, kemampuan membangun kepercayaan, dalam menciptakan situasi kondisi yang mendukung proses pembelajaran yang efektif dan efisien.

Kepala madrasah diperlukan memiliki sikap kerja Pantang menyerah dan selalu mencari solusi terbaik dalam menghadapi kendala yang dihadapi madrasah. mampu berperilaku konsisten dan pantang menyerah dalam menangani setiap permasalahan, mampu mengatasi dan menemukan solusi terbaik, mampu mengembangkan budaya konsisten dan pantang menyerah dalam mengatasi setiap permasalahan, mampu mengembangkan budaya silaturahmi, kekeluargaan dan selalu mencari solusi terbaik dalam menghadapi setiap permasalahan di madrasah, menerapkan nilai dan prinsip-prinsip kewirausahaan dalam mengembangkan madrasah. Adapun prinsip-prinsip kewirausahaan dalam mengembangkan madrasah itu adalah harus Inovatif dan kreatif, kemandirian dan rasa percaya diri yang kuat, kerja keras dan pantang menyerah, tanggap pada perubahan dan berorientasi masa depan berdasar pada visi, misi, dan tujuan madrasah.

Dalam semangat kewirausahaan yang sukses itu, kepala madrasah harus melatih dan membiasakan perilaku mental sukses, yaitu selalu melebihi harapan, pro aktif, berkomitmen 100%, suka menunda kesenangan, mencintai pekerjaannya, bertindak penuh integritas, mengubah kehendak menjadi keharusan, mengubah kegagalan menjadi kesuksesan, sangat menghargai uang. Mental sukses ini yang akan dibahas disini untuk memberikan arah kepala madrasah untuk mengubah mimpi, membangun visi, menjadi kenyataan.

Kinerja Kepala Sekolah

Menurut Adam Khoo dalam *Secrets of self-made Millionaires*, seseorang bisa sukses dan bermental keras meraih sukses, jika memiliki 9 ciri-ciri yang telah melekat ada dirinya yaitu sebagai berikut:

1. Selalu Melebihi Harapan

Di dunia terdapat tiga katagori. Pertama adalah orang yang melakukan lebih sedikit dari yang diharapkan, kedua adalah persis sama dengan yang diharapkan, dan ketiga adalah orang yang melebihi harapan. Misalnya, dalam pekerjaan kita diberi tugas dengan target ABCD, maka kita hanya mampu mencapai targeter ABC, AB atau bahkan A saja. Ketika ditanya, kenapa? Kita selalu selalu dapat menemukan jawaban sebagai pembenaran, apakah gaji dan fasilitas yang diterima kurang mendorong motivasi, ataukah produk perusahaan kurang disukai, ataupun perusahaan kurang berani mengeluarkan biaya promosi dan sebagainya.

Kita seringkali tidak sadar bahwa madrasah mengeluarkan gaji dengan tujuan 'investasi'. Artinya, sejumlah biaya yang dikeluarkan itu diharapkan akan menghasilkan yang lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk gaji dan operasionalnya. Sebagai contoh Seandainya perusahaan hanya memperoleh penghasilan yang sama dengan biaya yang dikeluarkan (BEP), itu artinya perusahaan tersebut tidak memperoleh keuntungan. Setia perusahaan mengeluarkan biaya operasi dan gaji dengan harapan bisa memperoleh keuntungan yang akan diinvestasikan dengan keuntungan yang lebih tinggi. Hal itu terjadi jika sumber daya manusia di perusahaan itu dapat mencapai target ABCD bahkan ABCD plus (melebihi harapan). Jika tidak mencapai target, berarti setiap hari perusahaan harus menanggung kerugian karena adanya pengurangan nilai sehingga lama kelamaan akan bangkrut. Orang-orang dengan pencapaian target ABCD bahkan plus pasti akan dipertahankan keberadaannya di perusahaan. Tidak sedikit yang mendapatkan promosi, saham, dan mencapai jenjang karir sebagai CEO.

Ara pengusaha atau orang-orang yang menjalankan bisnis juga terdapat tiga katagori perusahaan. *Pertama*, perusahaan yang bekerja di bawah harapankonsumennya. Untuk kembali modal saja mereka harus berjuang keras. *Kedua*, perusahaan yang bekerja persis seperti harapan konsumennya dan *ketiga*, perusahaan yang mampu bekerja melebihi harapan konsumennya. Perlu diketahui bahwa perusahaan yang hanya mampu persis yang diharapkan konsumennya segera akan terlempar dari bisnis, kenapa? Karena ratusan bahkan ribuan pesaing akan berjuang keras untuk memberikan lebih dari yang diharapkan konsumen. Kita dapat menyaksikan bagaimana ketatnya persaingan di dunia pendidikan, mulai dari bisnis retail, kuliner, elektronika, seluler, otomotif, hingga pendidikan dan kesehatan. Semua berlomba-lomba untuk

merebut hati konsumen. Setia hari akan keluar produk-peroduk dengan deferensiasi dan nilai tambah yang baru.

2. Proaktif

Dalam sesi prelatihan atau *business coaching*, seringkali sang fasilitator memberikan kesempatan kepada para peserta untuk berdiri dan mendatangi sesama peserta sebanyak mungkin untuk saling memperkenalkan diri. Dari kegiatan yang sederhana itu dapat dilihat perilaku yang menunjukkan kebiasaan masing-masing.

Ada peserta yang secara aktif berkeliling untuk menyapa sesama peserta. Seakan-akan waktu yang tersedia akan dimanfaatkan sebisa mungkin untuk bisa mendapatkan relasi sebanyak mungkin. Orang tersebut menunjukkan sikap proaktif. Orang proaktif selalu berusaha mengambil inisiatif untuk membuat sesuatu terwujud dengan cara memanfaatkan kesempatan yang tersedia, di maupun, kapanpun, dan dalam situasi yang bagaimana pun. Bahkan mereka berusaha meng-*create opportunity*. Tetapi, dalam sesi seperti itu, ada juga orang yang bersikap pasif menunggu orang datang dan menjabat tangan mereka.

Orang-orang dengan pola pikir kreatif seperti ini memiliki kebiasaan menunggu sesuatu terjadi pada diri mereka. Mereka hanya akan bertindak sekedar untuk mereaksi tindakan orang lain. Mereka telah melepaskan pilihan atas suatu manfaat dan peluang yang mungkin terjadi atas diri mereka. Mereka hanya duduk manis sambil mengahrap kemungkinan akan jatuh dari langit. Jika ternyata eluang itu tidak mereka dapatkan, mereka akan mengeluh dan kecewa bahwa di tempat itu mereka tidak menemukan orang-orang penting dan kompeten.

3. Berkomitmen 100 persen

Berkomitmen yang dimaksud di sini adalah bertanggung jawab atas kesejahteraan hidup yang menjadi tanggungannya. Seseorang yang memiliki komitmen memiliki keyakinan dan bertanggung jawab penuh atas apa pun yang mungkin bisa dalam tanggung jawabnya. Keberhasilan ataupun resiko kegagalan adalah konsekuensi yang siap diterimanya. Mereka percaya bahwa keberhasilan dapat diraih dengan sebuah strategi yang tepat dan tindakan yang benar. Mereka yakin mereka memiliki energi yang cukup serta habit untuk mencapai kesejahteraan dan kesuksesan. Sebaliknya, para pecundang ketika menerima kegagalan akan segera menyalahkan situasi dan kondisi. Menyalahkan orang lain atau mencari pembenaran. Seperti situasi ekonomi sedang memburuk. Kalah pengalaman, ada orang yang menginginkan dirinya

jatuh atau gagal. Kurang beruntung, kurang modal, sudah terlalu tua, tidak punya waktu dan sebagainya.

4. Suka Menunda Kesenangan

Akibat dorongan otak reptilnya, semua makhluk hidup memiliki naluri untuk mengejar kesenangan dan menghindari kesulitan. Dua faktor inilah yang menghalangi sebagian besar untuk meraih kesuksesan. Dorongan untuk menikmati kesenangan akan menghasilkan *life style* orang kaya. Sembilan puluh persen orang telah salah memahami arti kekayaan.

Banyak orang mengira kekayaan identik dengan rumah dan mobil mewah, pakaian dan asesoris yang bagus, pesta *high class*. Untuk itu mereka berusaha mencari jalan tercepat dan termudah untuk mendapatkan kekayaan. Begitu kekayaan itu ia dapatkan segera dibelanjakannya untuk memenuhi gaya hidupnya itu. Hal tersebut mengalahkan hasratnya untuk berinvestasi yang dapat menjamin dan melanggengkan kekayaannya.

Orang kaya sejati pada umumnya memiliki kesabaran untuk menunggu kesejahteraan dan kemakmuran yang lebih besar dalam jangka panjang serta tidak begitu memedulikan gaya hidup. Mereka lebih banyak berinvestasi ketimbang berbelanja. Saat berbelanja mereka sangat hemat, sebaliknya ketika tiba saatnya berinvestasi mereka sangat boros. Apalagi jika menurut perhitungan investasi itu akan menjadikan uang mereka berlipat ganda ataupun dapat melejitkan nilai dirinya.

Pada waktu sedang berpesta ataupun sedang berlibur di tempat wisata sekalipun, kepala mereka tetap berfikir untuk mencari peluang ataupun relasi sebanyak-banyaknya. Mereka merasa bahwa hidup ini ibarat di atas taxi yang argonya terus menghitung sejumlah uang yang harus di bayarnya. Untuk itu, apa pun yang dilakukan harus memperoleh nilai yang lebih tinggi dari ongkosnya.

5. Mencintai Apa yang dikerjakan

Orang-orang sukses mempunyai kebiasaan yang sama, yaitu sangat mencintai apa yang di kerjakan. Mereka memiliki semangat yang menggebu-gebu terhadap karir atau Pekerjaannya. Bahkan saat mereka makan, tidur, bernafas dan berbicara sambil memikirkan Pekerjaannya. Mereka menjalankan profesinya 18 jam dalam sehari.

Mereka sangat terobsesi dengan profesi mereka dan terus mencari cara agar dapat melakukan dengan lebih baik. Bagi mereka tidak ada bedanya antara pekerjaan dengan bermain. Pekerjaan adalah permainan mereka. Oleh karena itu, mereka menghabiskan waktunya seharian, menit demi menit untuk

“bermain-main” dengan asyik hingga lupa waktu. hal itu menyebabkan mereka menjadi sangat mumpuni dan menjadi pemain nomor satu di bidangnya.

Umumnya, orang beranggapan orang-orang sukses, secara alamiah memiliki motivasi dan energi yang tinggi, disiplin dan fokus. Sesungguhnya yang terjadi adalah sebaliknya. Mereka bisa mencapai semua itu dikarenakan sifat-sifat tadi. Ketika seseorang telah jatuh cinta pada profesinya maka ia akan memiliki energi tinggi yang tak pernah habis, seperti apapun lelahnya. Inilah rahasia yang menentukan mereka ke arah keberhasilan. Siapapun yang dapat menemukan sesuatu yang amat disukai. Kemudian, ia membangun karir di atasnya, pasti akan sangat fokus dan menaruh perhatian yang lebih. Memiliki komitmen dan energi yang tinggi dalam mengerjakannya.

6. Memiliki *Trust* dan Bertindak dengan Penuh Integritas

Banyak orang memiliki persepsi bahwa kesuksesan atau kekuasaan harus diperoleh melalui cara-cara yang tidak jujur. Bertindak tidak adil, menipu pengenggaman menguntit, melakukan skandal di tempat kerja atau patunglipat dan kolusi untuk memenangkan kedudukan, atau pekerjaan, Kekayaan dan kekuasaan. profesi yang diperoleh dengan cara ini biasanya tidak langgeng.

Thomas J Stanley dalam bukunya yang berjudul *The Millionaire Man*, telah mewawancarai 733 Multimiliuner dan menanyakan faktor-faktor kunci apa saja yang memberikan kontribusi pada kekayaan mereka, kemudian jawabannya dirangking, apa yang menduduki peringkat teratas? Ternyata, siddiq atau dapat dipercaya dan jujur menempati peringkat pertama, baru menyusul dibawahnya, berinvestasi secara bijak, bekerja keras, bernilai bersaing, dan seterusnya.

Trust dan *Integritas* adalah sebuah standar moral yang tinggi. Saat dipercaya, satu antara kata dan perbuatan. Dengan sifat itu, pelanggan, pemasok, investor, kolega, dan rekan bahkan para staf akan menaruh kepercayaan kepadanya. Mereka merasa aman dan mempercayai bahwa orang itu bersungguh-sungguh terhadap perkataannya dan tidak akan menipu dan mengecewakan.

Terdapat begitu banyak orang yang bertindak amoral dan tidak dapat dipercaya di dunia ini. *Trust* adalah reputasi yang sungguh luar biasa dan sifat langka. Di Singapura seorang CEO dari eSys Technologies bernama Vikal Goel, ketika datang ke negara itu tanpa mempunyai sepeser uang pun di kantongnya. Tetapi mampu membangun perusahaan global bernilai milyaran dolar dalam waktu 5 tahun.

Bagaimana ia memperoleh uang untuk memulai usaha? Pada awalnya, ia bekerja di Karma Cororation. Ketika resesi menghantam Asia pada dekade 90-an perusahaan itu runtuh. Alih-alih menunggu perusahaan melaukan penghematan biaya, ia malah melakukan langkah proaktif yaitu mengambil alih perusahaan itu. Kemudian ia membujuk konsumen untuk membayar uang muka guna membeli barang dari pemasok.

Satu-satunya alasan yang membuat konsumen bersedia untuk melakukannya, karena *Goel telah membangun reputasinya sebagai seorang yang jujur dan terpercaya*. Bahkan ketika ia meminta tambahan modal kepada mantan majikannya dan temannya dengan nilai hingga USS 1 juta dolar ia pun diberi tanpa di sertai jaminan. Luar biasa, bukan? Kejujuran modal utama untuk meraih kesuksesan. Hal ini dapat menginspirasi kita untuk selalu jujur dalam menjalankan profesi.

7. Mengubah Kehendak Menjadi Keharusan

Ketika orang yang menderita sakit gigi mengunjungi dokter. Sesudah giginya dicabut, maka dokter menasehatinya agar ia rajin merawat giginya. Orang itu pun berjanji akan menaatinya. Bagaimana kalau sakitnya tidak sekedar sakit gigi, melainkan sakit jantung atau paru-paru?

Tentu saja spesialis jantung tidak akan mengobatinya dengan cara mencabutnya. Walauun sang pasien berjanji akan menaati nasihatdokteruntuk tidak meminum alkohol, ataupun merokok, tetapi jantungnya terlanjur cacat. Pertanyaanya, seandainya kebiasaan untuk tidak melakukan kebiasaan-kebiasaan dekonstruktif itu dilakukannya sejak dulu, artinya kehendak untuk hidup sehat telah di ubah menjadi keharusan tentu nasibnya akan berkata lain. Ketika seseorang telah berkomitmen 100 persen (ciri-ciri ketiga) maka komitmen itu bukan lagi sekedar keinginan atau kehendak, melainkan menjadi keharusan mutlak. Keharusan itu membuat seseorang bersedia melakukan apa saja demi tujuan yang akan menyejahterkan nya.

Siapun tidak akan bisa memperoleh apa yang diharapkan ataupun meraih impian hidup hanya dengan bermodalkan kehendak yang lemah. Karena, jalan menuju kesuksesan tentu harus melalui tantangan dan ujian yang berat. Masalah-masalah yang awalnya tidak di perhitungkan tanpa didsangka-sangka menghadang di tengah jalan menguji ketahanan diri kita. Semua kehendak itu harus diubah menjadi keharusan. Syarat dari sebuah kesuksesan adalah melalui dan menghadapi semua rintangan dn tantangan.

8. Mengubah Kegagalan Menjadi Keberhasilan

Anggapan yang mengatakan bahwa orang-orang bisa sukses dan kaya karena merupakan pembawaan dari sananya atau mereka bertangan dingin adalah salah sama sekali. Pada kenyataannya, mereka telah mengalami kegagalan yang berulang-ulang.

Siapa yang tidak kenal Steve Jobs. Jika ada orang yang merasa asing dengan namanya, tentu tidak merasa asing dengan buah karyanya. Pada 1985, nyaris didepak dari Ale Computer yang telah dibidannya karena dianggap tidak dapat bekerja sama dan selalu emosional, bahkan ia dituntut telah melalikan tugas. Ia lalu mendirikan NeXT Computers yang mengalami kegagalan dan kebangkrutan. Namun, ia tidak mau menyerah begitu saja. Pada 1995, ia membangun Pixar Animation Studios yang menuai kesuksesan besar karena terobosannya dalam menciptakan animasi "*Toy Story*". Pada saat yang sama, Apple sedang di ujung kebangkrutan karena salah pengelolaan dan miskinnya inovasi sejak ditinggalkannya. Nilai sahamnya menurun hingga tinggal seperlimanya. Apple merugi hampir \$ 1milyar (10 trilyun rupiah) pertahun. Jobs tidak mau berdiam diri melihat "bayi" yang pernah dilahirkannya mati begitu saja. Ia datang kembali untuk menyelamatkannya, kendati hanya mendapat gaji yang sangat rendah, karena perusahaan sudah tidak mampu membayar seorang CEO. Jobs mau melakukannya semata-mata karena mencintainya keada pekerjaannya. Begitu Jobs mengambil alih wewenang perusahaan, semua eksekutif yang dianggap tidak produktif dipecat semua. Kemudian ide-ide revolusioner *operting system* yang sebelumnya pernah dikembangkan di NeXT dan Pixar diimplementasikan kembali di Apple. Alhasil 10 tahun kemudian ia berhasil mengembalikan keuntungan perusahaan bahkan menjadi lebih besar yaitu sebesar US \$1,3 Miliar pertahun.

9. Menghargai Uang atau Hemat

Saat ditanya, "Apakah Anda menyukai uang?" Saya yakin setiap orang akan menjawab, "Siapa sih yang tidak suka uang?" semua orang pasti ingin kaya atau punya banyak uang, tetapi ketika rekening bank besar, mereka mulai memborong barang-barang mewah dan ingin menunjukkan kepada dunia gaya hidup orang-orang kaya. Maka orang-orang seperti itu sebenarnya bukan orang yang menghargai uang, tetapi menghargai gaya hidupnya.

Bagaimana cara orang sukses menghargai uang? Orang sukses tidak akan menghambur-hamburkan uangnya untuk membeli barang-barang mahal dan berkelas. Mereka sangat selektif memilih dan memberi barang yang

mereka butuhkan. Mereka akan menabung untuk memperbesar investasi yang mereka miliki.

Mereka tidak tergila-gila untuk memamerkan, mereka ke masyarakat. coba anda perhatikan artis-artis pendatang baru di panggung hiburan Indonesia. Saat mereka sedang naik daun, materi melimpah dan kaya raya. Mereka sibuk membeli barang-barang berkelas dan bermerek untuk menaikkan popularitas mereka di masyarakat. Hanya satu dua artis yang menanamkan uangnya untuk investasi. Apa yang terjadi saat artis tersebut tidak laku lagi dan ditinggalkan masyarakat? Ia akan jatuh miskin. Mulai sekarang, ayo kita menghargai uang dengan cara tidak berfoya-foya. Tetapi, membantu sesama yang membutuhkan dan berinvestasi yang menguntungkan.

Simpulan

Uraian mental sukses di atas dengan berbagai contoh bentuk perilaku sukses dan contoh menangani perusahaan dengan mental sukses, bisa di jadikan contoh mental sukses bagi kepala Madrasah, khususnya madrasah swasta yang menghadapi berbagai kendala dan keterbatasan di sana-sini, harus disikapi dengan perilaku mental sukses seperti di atas.

Daftar Pustaka

- Agus Wasisto DDW. 2015. *PKB Karya Inovatif*. Yogyakarta: Graha Cendikia
- Agus Wasisto DDW. 2015. *Publikasi Ilmiah Non Penelitian*. Yogyakarta: Graha Cendikia
- Anisah Basleman. 2011. *Teori Belajar Orang Dewasa*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Amir Faisal. 2015. *Think like a Millionaire*. Jakarta Selatan: PT. Zaituna Ufuk Abadi
- Bobbi, Deporter. 2007. *Quantun Succes*. Bandung. Kaifa
- Daniel, G. 2007. *Social intellegence*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Dale H. Schunk. 2012. *Learning Theories an Educational Perspective*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Tim Emis Kanwil Kemenag DIY. 2016. *Data Informasi Pendidikan Madrasah Tahun Pelajaran 2015-2016*. Yogyakarta. Bidang Dikmad Kanwil Kemenag DIY